

**T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME DOKTORA PROGRAMI**

**GİRİŞİMCİLİĞİN İLK AŞAMASINDA FİNANSMAN TEMİN YOLLARI VE
FİNANSMAN TEMİNİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR: GAZİANTEP İLİNDE
BİR UYGULAMA**

DOKTORA TEZİ

HAZIRLAYAN

ERCAN İNCE

GAZİANTEP- 2017

**T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME DOKTORA PROGRAMI**

**GİRİŞİMCİLİĞİN İLK AŞAMASINDA FİNANSMAN TEMİN YOLLARI VE
FİNANSMAN TEMİNİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR: GAZİANTEP İLİNDE
BİR UYGULAMA**

DOKTORA TEZİ

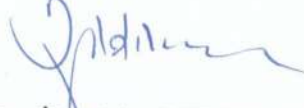
**HAZIRLAYAN
ERCAN İNCE**

**TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. İBRAHİM YILDIRIM**

GAZİANTEP-2017

KABUL VE ONAY

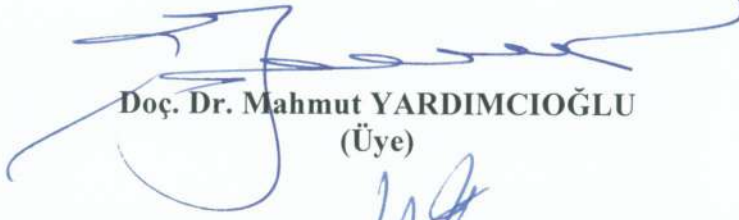
Ercan İNCE tarafından hazırlanan “Girişimciliğin İlk Aşamasında Finansman Temin Yolları ve Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar: Gaziantep İlinde Bir Uygulama” başlıklı bu çalışma 27/03/2017 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucu başarılı bulunarak jürimiz tarafından **Doktora Tezi** olarak kabul edilmiştir.



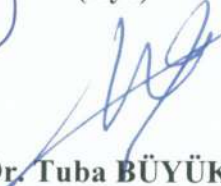
Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM
(Başkan)



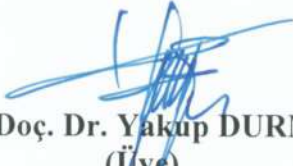
Doç. Dr. Hanifi Murat MUTLU
(Üye)



Doç. Dr. Mahmut YARDIMCIOĞLU
(Üye)



Doç. Dr. Tuba BÜYÜKBEŞE
(Üye)



Yrd. Doç. Dr. Yakup DURMAZ
(Üye)

Onay

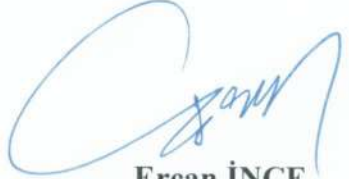
Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım. 27.03.2017

Doç. Dr. Mazlum ÇELİK
Enstitü Müdürü

TEZ ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI

Doktora Tezi olarak sunduğum “**Girişimciliğin İlk Aşamasında Finansman Temin Yolları ve Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar: Gaziantep İlinde Bir Uygulama**” başlıklı çalışmanın tarafımca, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve onurumla doğrularım.

27/03/2017



Ercan İNCE

ÖNSÖZ

Girişimcilere duyulan ihtiyaç gelişmiş/gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinin bir gerekliliği olmaktadır. İhtiyaç duyulan sadece girişimci sayısındaki artış değildir elbette. Girişimci ile kastedilen olgu aslında o bireyin sahip olduğu ve topluma kazandırdığı özelliklerdir. Dolayısıyla, girişimciliği teşvik eden topyekûn bir devlet politikası olduğu takdirde Türkiye’de girişimciliğin yaygınlaşması ve gelişmesi mümkündür. Teknolojinin ve bilginin hızlıca değiştiği bu yüzyılda eğitim, deneyim, bilgi, insan ilişkileri ve yenilikçilik kavramları önem kazanmıştır. Bu önemden yola çıkarak, önceden girişimcinin en büyük sıkıntılarından biri olan “sermaye” dünyanın hızlı bir şekilde globalleşmesinden sonra Türkiye’de de artık ulaşılabilir duruma gelmektedir. Girişimcilik politikaları yeniden yapılandırılarak bugünkü dünya düzenine uyum sağlamaktadır.

Bugün özel şirketlerin de kurulmasıyla ticaret hayatının gelişimine çaba sarf edilmiştir. Bu şekilde desteklenen işletmeler daha karlı olma yönünde ilerlemişlerdir. Hiçbir ekonomik yapıda girişimcilerin sağlayacağı gelişmeyi ikame edebilecek başka bir aktör bulunmamaktadır. Dolayısıyla, girişimcilik her açıdan olduğu gibi finansal açıdan da gelişerek önem kazanmıştır. Girişimciler, sahip oldukları finansman kaynakları içerisinde yenilenmeyi ve gelişmeyi sağlamaktadırlar. Bu noktada, söz konusu olan girişimcilerin ülkenin gelişmesi ve refah düzeyinin yükselmesinde çok önem arz edeceği tartışılmaz bir gerçektir.

Söz konusu bu mevcut durum paralelinde girişimci bireylerin ekonomik hayatta artması, ekonomik zorluklar, rekabetin yoğun olması beraberinde girişimcinin finansal kaynaklara ihtiyaç duyması bazen girişimcilerin sorunlarla karşılaşmasına zemin hazırlamaktadır. Bu bağlamda, girişimcilerin tek ihtiyaçları sorunlarının kaynağını fark etmek ve bu sorunlara çare bulmaktır.

Girişimcilerin yaşadığı sosyo-ekonomik sorunları gündeme getirerek, çözüm önerileri sunan pek çok çalışma yerli ve yabancı literatürde mevcuttur. Fakat bu çalışmada girişimciliğin ilk aşamasında finans temin yollarının belirlenmesi ve finansman temininde karşılaşılan sorunlar üzerinde durulmuştur. Ancak bu finansman teminindeki bu süreçte yaşanan sorunlar belirlenerek, sorunlara yönelik öneriler geliştirilebilir. Tüm işletmelerin kendisinden bir şeyler bulabileceği bu çalışmada finansman temininde yaşadıkları sorunlara

ışık tutabilecek çözüm önerileri geliştirilmiştir. Ekonomik-finansal gelişimin iki ana unsuru olan girişimci ve işletmelere yararlı olması ümidiyle...

Böyle uzun ve özveri gerektiren bu çalışmanın hazırlanma sürecinde pek çok kişinin emeği ve katkısı bulunmaktadır. Çalışmanın tamamlanmasında katkı ve desteğini esirgemeyen, engin bilgi ve tecrübelerinden yararlandığım, çalışmamı bilimsel temeller ışığında şekillendiren değerli tez danışmanım Sayın Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM'a, görüş, eleştiri ve katkılarından dolayı tez izleme jürisi üyeleri Sayın Doç. Dr. Filiz GÖLPEK ve Sayın Yrd. Doç. Dr. Yakup DURMAZ'a, birikimleriyle olduğu kadar engin sabrı, yönlendiriciliği ve samimiyetini esirgemeyen ayrıca insani ve ahlaki değerleri ile de örnek edindiğim, sayın hocam Sayın Yrd. Doç. Dr. Atınç OLCAY'a, yakın ilgi ve desteklerini benden esirgemeyen saygıdeğer hocalarım Sayın Prof. Dr. Selim ERDOĞAN ve Sayın Doç. Dr. Tuğba BÜYÜKBEŞE'ye ve çok değerli çalışma arkadaşlarım, Metin SÜRME, Elmas BULUT ve Esra ÇIKMAZ'a teşekkür ederek, çalışmanın tüm ilgililere yararlı olmasını dilerim.

Son olarak, bugünlere ulaşmamda büyük katkısı bulunan sevgili anneme, babama ve kardeşlerime teşekkürü bir borç biliyorum...

Gaziantep, 2017

Ercan İNCE

ÖZET

Bugün işletmeler gelişen dünya pazarlarında rekabette bulunarak ekonomik ve finansal açıdan avantaj sağlamaktadırlar. İşletmeler, girişimcilerin temel özellikleri ile teknolojiyi kullanan ve geliştiren işletmeler olarak ülkelerin kalkınmasında önemli rol oynamaktadır. Teknolojik yeniliklerin yanında inovasyona da yatırım yaparak gelişimlerini tamamlarlar. Ancak her alanda olduğu gibi, girişimciler finansal açıdan da sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Dolayısıyla işletme sayısının artarak ülkeye katkıda bulunabilmesi için finansman teminindeki sorunları farklı olan girişimcilerin desteklenmeleri ve yönlendirilmeleri gerekmektedir. Bu noktada, girişimcileri desteklemek amacıyla kamu kurum ve kuruluşları ve diğer kuruluşlar faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu araştırmanın temel amacı, girişimciliğin ilk aşamasında finans temin yollarının belirlenerek finansman temin yönteminde karşılaşılan sorunları ortaya koymaktır. Bununla birlikte, bu çalışmada Türkiye’de girişimciliğin temel özellikleri, girişimcilik finansman türleri ve finansman temininde karşılaşılan sorunlara yönelik önerilerin sunulması amaçlanmaktadır. Araştırma kapsamında nitel ve nicel araştırma yöntemleri uygulanmıştır. Nicel araştırma kapsamında, 408 girişimciye anket uygulanmış, nitel araştırma kapsamında ise 180 girişimciyle yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Araştırma yöntemlerinden elde edilen veriler, çeşitli istatistiksel analizlere tabi tutulmuştur. Girişimciliğin ilk aşamasında, girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları sorunlar belirlenerek, bu sorunlara yönelik çözüm önerilerinde bulunulmuştur. Bu araştırmanın sonucunda, girişimciliğin ilk aşamasında, girişimcilerin finansman temin yöntemi konusunda yeterli derecede bilgi sahibi olmadıkları ve kendi kaynaklarını daha çok kullandıkları tespit edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Girişimciliğin ilk aşaması, finansman temini, finansman temin sorunları

ABSTRACT

Today, we are growing in world markets to take advantage of the economic and financial aspects in competition. Businesses, entrepreneurs as the key features of the countries with developed technologies and businesses that use plays an important role in development. They complete their development by investing in innovation alongside technological innovation. In addition to these, the maximum social benefit that offers features to provide employment, businesses make it important. However, as in all areas, entrepreneurs are faced with the problem financially. Therefore, problems in funding to be contributed to the increase of the number of enterprises in the country must be supported and guided entrepreneurs are different. At this point, public institutions and other organizations to support entrepreneurs carry out their activities. The main aim of the research is determining the way in providing finance entrepreneurship foundation phase is to determine the differences between provinces. However, the main features of entrepreneurship in Turkey in this work, entrepreneurship, forms of financing and financing is intended to provide recommendations for the problems encountered in obtaining. In the context of the study, qualitative and quantitative methods were performed. Within the quantitative study, 408 entrepreneurs were surveyed and 180 entrepreneurs were interviewed. The data obtained from the study methods were studied with various statistical analyses. The problems faced by entrepreneurs in the first stage of entrepreneurship, at the finance assurance are determined; suggestions for solutions to these problems have been made. As a result of these analyses; the first stage of entrepreneurship. It has been found out that entrepreneurs do not have enough knowledge about financing assurance' s method and use their own resources more.

Key words: the first stage of entrepreneurship, finance assurance, the problems of finance assurance

**GİRİŞİMCİLİĞİN İLK AŞAMASINDA FİNANSMAN TEMİN YOLLARI VE
FİNANSMAN TEMİNİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR: GAZİANTEP İLİNDE
BİR UYGULAMA**

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No.
ÖNSÖZ	i
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
TABLO LİSTESİ	x
ŞEKİL LİSTESİ	xii
KISALTMALAR	xiii
BİRİNCİ BÖLÜM	1
GİRİŞ	1
1.1.Problem Durumu	2
1.1.1.Problem Cümlesi.....	4
1.1.2. Alt Problemler.....	4
1.2.Araştırmanın Amacı	4
1.3. Araştırmanın Önemi	5
1.4. Araştırmanın Varsayımları	6
1.5. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	6
1.6. Tanımlar.....	6
İKİNCİ BÖLÜM	9
KAVRAMSAL ÇERÇEVE	9
2.1. Girişimcilik Kavramı, Tanımı ve Tarihçesi.....	9
2.2. Girişimcilerin Özellikleri.....	13
2.3. Girişimcilik Davranışı ve Önemi.....	21
2.4. Girişimcilik Türleri.....	22
2.5.Girişimciliği Etkileyen Temel Faktörler.....	23
2.5.1. Bireysel Faktörler.....	25
2.5.2. Sosyal ve Kültürel Faktörler	27
2.6. Girişimcilik Kaynakları	29
2.7. Girişimcilikte Finansman Kaynakları.....	31
2.7.1. Geleneksel Finansman Kaynakları.....	33
2.7.1.1. Öz kaynak Yoluyla Finansman	33

2.7.1.2. Oto Finansman (İç Kaynaklar)	35
2.7.1.3. Satıcı Kredileri (Ticari Krediler)	35
2.7.2. Kamu Kurum ve Kuruluşlarının Sağladığı Finansman Kaynakları	36
2.7.2.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi ve Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri	36
2.7.2.2. Tarımsal Krediyi Destekleme Kurumu (TKDK)	42
2.7.2.3. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)	44
2.7.2.4. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Destekleri	47
2.7.2.5. Türkiye İş Kurumu	48
2.7.2.6. Kredi Garanti Fonu A.Ş.	50
2.7.2.7. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri	51
2.7.2.8. Türkiye Halk Bankası	53
2.7.2.9. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	55
2.7.2.10. Maliye Bakanlığı	56
2.7.2.11. Hazine Müsteşarlığı	56
2.7.2.12. Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET)	57
2.7.2.13. Türkiye Kalkınma Bankası	58
2.7.2.14. Kalkınma Ajansları	60
2.7.3. Alternatif Finansman Kaynakları	60
2.7.3.1. Leasing	60
2.7.3.1.1. Leasingin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi	61
2.7.3.1.2. Leasing Sisteminin Temel İşleyişi	61
2.7.3.1.3. Leasingin Türleri	61
2.7.3.1.4. Leasingin Üstünlük ve Sakıncaları	63
2.7.3.5. Melek Yatırımcı (Angel Investor)	64
2.8. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar	67
2.9. İlgili Araştırmalar	70
2.9.1. Girişimcilikte Finansman Konusu ile İlgili Gerçekleştirilen Ulusal Çalışmalar	70

2.9.2. Girişimcilikte Finansman Konusu ile İlgili Gerçekleştirilen Uluslararası Çalışmalar	72
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	76
YÖNTEM.....	76
3.1. Nitel Araştırma Yöntemi	76
3.1.1.Araştırma Verileri	77
3.1.2.Bir Veri Toplama Aracı Olarak Yarı Yapılandırılmış Derinlemesine Mülakat Yöntemi.....	77
3.1.3.Örneklem Seçimi	77
3.1.4.Veritoplama Aşamaları.....	78
3.1.5. Veritoplama Yöntemi ve İçerik Analizi	79
3.1.5.1. Kodlama ve Sınıflandırma: Kategoriler ve Temalar	79
3.1.5.2. Kategorilerin İlişkilendirilmesi	82
3.1.6.Araştırmanın Tutarlılığı ve Geçerliliği.....	83
3.2.Nicel Araştırma Yöntemi.....	84
3.2.1. Araştırma Modeli	84
3.2.3.1. Ölçek	90
3.2.3.1.1.Ölçek Geliştirme Süreci.....	90
3.2.3.1.2. Literatür İncelemesi Sonucu Madde Havuzu Oluşturulması.....	93
3.2.3.1.3. Alan Uzmanları Grubunun Oluşturulması.....	96
3.2.3.1.4. Kapsam Geçerliliğinin Sınanması İçin Uzman Görüşüne Başvurulması ..	96
3.2.3.1.5. Uzman Görüşlerinin Değerlendirilmesi.....	97
3.2.3.1.6. Maddelere İlişkin Kapsam Geçerlilik Oranlarının ve Ölçeğe İlişkin Kapsam Geçerlilik İndeksinin Hesaplanması.....	98
3.2.3.1.7. Kapsam Geçerlilik Oranları ve Kapsam Geçerlilik İndeksine Göre Ölçek Formunun Oluşturulması	99
3.2.3.1.8. Pilot Uygulamanın Yapılması	100
3.2.3.1.9. Pilot Çalışma Keşfedici Faktör Analizi	101
3.2.3.1.10. Pilot Çalışma Doğrulayıcı Faktör Analizi	101
3.2.3.1.11. Pilot Çalışma Güvenilirlik Analizi	103
3.2.4. Ölçeğin Uygulanması.....	103

3.2.5. Ölçeğin Geçerliliği ve Güvenilirliği	104
3.2.5.1. Birinci Keşfedici Faktör Analizi	107
3.2.5.2. Birinci Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	108
3.2.5.3. İkinci Keşfedici Faktör Analizi	109
3.2.5.4. İkinci Doğrulayıcı Faktör Analizi	110
3.2.6. Kullanılan Veri Analiz Teknikleri	113
3.2.7. Veri Toplama Araçlarının Uygulanması	115
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	116
BULGULAR VE YORUM	116
4.1. Nitel Araştırma Bulguları	116
4.2. Nicel Araştırma Bulguları	128
4.2.1. Katılımcıların Araştırma Modelindeki Demografik-Tanıtıcı Öğelere İlişkin Bulguları	128
4.2.2. Finansman Temin Yöntemlerinin Girişimcilerin Demografik-Tanıtıcı Değişkenlerine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin Bulgular	138
4.2.2.1. Finansman Temin Yöntemlerinin Girişimcilerin Eğitim Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi	138
4.2.2.2. Finansman Temin Yöntemlerinin Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısı Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi.....	141
4.2.3. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunların Katılımcıların Demografik-Tanıtıcı Öğelerine ve Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara İlişkin Korelasyon Analizi Bulguları	143
4.2.3.1. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunların Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısı Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi	143
4.2.3.2. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunların Girişimcilerin Eğitim Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi	144
4.2.3.3. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara İlişkin Korelasyon Analizi	146
4.2.4. Finansman Temin Yöntemleri İle Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara İlişkin Korelasyon Analizi Bulguları	146
4.2.5. Girişimciliğin İlk Aşamasında Kullanılan Finansal Temin Yöntemleri İle Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar Arasındaki İlişkinin Yapısal Eşitlik Modellemesi İle İlgili Bulguları.....	147
BEŞİNCİ BÖLÜM	156

SONUÇ VE ÖNERİLER	156
5.1. Sonuçlar	156
5.2. Öneriler	159
KAYNAKÇA	161
EKLER	173
EK 1: Anket Formu	173
EK.2: Nitel Araştırma Soruları	176



TABLO LİSTESİ

Sayfa No

Tablo 1. Girişimcilik Kavramının Kronolojik Olarak Tarihsel Gelişimi	10
Tablo 2. Girişimcinin Sahip Olduğu Özellikler.....	17
Tablo 3. İşletmelerin Finansman Kaynaklarından Yararlanma Oranı.....	32
Tablo 4. Yeni Girişimci Desteği Destek Unsurları.....	39
Tablo 5. İş Geliştirme Merkezi Desteği Destek Unsurları	41
Tablo 6. Tarımsal Krediyi Destekleme Kurumu Programı (TKDK).....	44
Tablo 7. TÜBİTAK Destekleme Programı.....	47
Tablo 8. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Destek Programı	47
Tablo 9. İŞKUR Girişimcilik Destekleme Programı.....	50
Tablo 10. Kredi Garanti Fonu (KGF) Girişimcilik Destekleme Programı.....	51
Tablo 11. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Destek Programı	53
Tablo 12. Kamu Bankaları Destek Programı.....	55
Tablo 13. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destek Programı	56
Tablo 14. Hazine Müsteşarlığı Destek Programı.....	57
Tablo 15. KOBİ'lerin Finansman Temininde Yaşadıkları Sorunlar	69
Tablo 16. Girişimcilerin Finansman Temininde Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin Görüşmelerin Kodlaması	80
Tablo 17. Tematik Kod Listesi	82
Tablo 18. Düzenlenen Tematik Kod listesi	83
Tablo 19. Evren Büyüklükleri- Örneklem Sayıları	89
Tablo 20. Uzman Sayısına Göre Minimum Kapsam Geçerlik Oranı Değerleri Dağılımı.....	93
Tablo 21. Madde Havuzundaki Maddeler	94
Tablo 22. Alan Uzmanlarının Dağılımı	96
Tablo 23. Uzman Görüşlerinin Değerlendirilmesi	97
Tablo 24. Uzman Görüşlerine İlişkin KGO ve KGİ Hesaplaması	98
Tablo 25. Nihai Ölçek Formu.....	100
Tablo 26. Pilot Çalışma Keşfedici Faktör Analizi.....	101
Tablo 27. Pilot Çalışma Uyum İyiliği Değerleri	103
Tablo 28. Pilot Çalışma Güvenilirlik Analizi	103
Tablo 29. Cronbach's Alpha (α) Katsayısının Değerleri	105
Tablo 30. Ölçeğin Güvenilirlik Analizi Sonuçları.....	106
Tablo 31. Birinci Keşfedici Faktör Analizi	107
Tablo 32. Birinci DFA Uyum İyiliği Değerleri	109
Tablo 33. İkinci Keşfedici Faktör Analizi	109
Tablo 34. Uyum İyiliği Ölçütleri ve Hesaplanan Uyum İyiliği Değerleri.....	112
Tablo 35. Normal Dağılıma İlişkin Değerler.....	114
Tablo 36. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Faaliyet Sektörüne Göre Dağılımı...	128
Tablo 37. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısına Göre Dağılımı.....	128
Tablo 38. Katılımcıların Sahip Olduğu Faaliyet Süresine Göre Dağılımı	129

Tablo 39. Katılımcıların Sahip Olduğu İşletmelerdeki Çalışan Sayısına Göre Dağılımı.....	129
Tablo 40. Katılımcıların Cinsiyet Değişkenine Göre Dağılımı	130
Tablo 41. Katılımcıların Eğitim Durumu Değişkenine Göre Dağılımı	130
Tablo 42. Katılımcıların Yaş Değişkenine Göre Dağılımı	130
Tablo 43. Katılımcıların Toplam Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı	131
Tablo 44. Katılımcıların Finansman Temin Yöntemlerine Göre Dağılımı	131
Tablo 45. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Faaliyet Sektörüne Göre Dağılımı...	133
Tablo 46. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısına Göre Dağılımı.....	133
Tablo 47. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre Dağılımı	134
Tablo 48. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Çalışan Sayılarına Göre Dağılımı....	134
Tablo 49. Katılımcıların Cinsiyet Değişkenine Göre Dağılımı	135
Tablo 50. Katılımcıların Eğitim Değişkenine Göre Dağılımı	135
Tablo 51. Katılımcıların Yaş Değişkenine Göre Dağılımı	135
Tablo 52. Katılımcıların Toplam Çalışma Süresi Değişkenine Göre Dağılımı.....	136
Tablo 53. Katılımcıların Kullandıkları Finansman Temin Yöntemlerine Göre Dağılımı	136
Tablo 54. Finansman Temin Yöntemlerinin Katılımcıların Eğitim Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi	139
Tablo 55. ANOVA Testine İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları	140
Tablo 56. Finansman Temin Yöntemlerinin Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısı Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi	141
Tablo 57. ANOVA Testine İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları	142
Tablo 58. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar ile Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi	143
Tablo 59. ANOVA Testine İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları	144
Tablo 60. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunların Katılımcıların Eğitim Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi	145
Tablo 61. ANOVA Testine İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları	145
Tablo 62. Korelasyon Analizi.....	146
Tablo 63. Finansman Temin Yöntemleri İle Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar Arasındaki Korelasyon Analizi.....	147
Tablo 64. Yapısal Model Uyum İyiliği Değerleri	149
Tablo 65. Yapısal Model Regresyon Ağırlıkları	149
Tablo 66. Yapısal Eşitlik Modeline (YEM) İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları	151
Tablo 67. Hipotez Sonuçları	153

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1. Girişimcilikte Önemli Dört Yetenek.....	16
Şekil 2. Araştırmanın Modeli.....	84
Şekil 3. Kuramsal Ölçek Geliştirme Süreci	91
Şekil 4. Pilot Çalışma Doğrulayıcı Faktör Analizi	102
Şekil 5. Birinci Doğrulayıcı Faktör Analizi	108
Şekil 6. İkinci Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	111
Şekil 7. Katılımcıların Yaşlarına İlişkin MAXQDA Bulguları	116
Şekil 8. Katılımcıların Eğitim Durumlarına İlişkin MAXQDA Bulguları	117
Şekil 9. İşletme Yapılarına İlişkin MAXQDA Bulguları	118
Şekil 10. İşletmelerin Faaliyet Alanlarına İlişkin MAXQDA Bulguları	118
Şekil 11. Katılımcıların Bildikleri Finansman Temin Yöntemlerine İlişkin MAQDA Bulguları	119
Şekil 12. Katılımcıların Finansman Temininde Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin MAXQDA Bulguları	120
Şekil 13. Ekonomik Sorunlara İlişkin MAXQDA Bulguları	121
Şekil 14. Genel Sorunlara İlişkin MAXQDA Bulguları	122
Şekil 15. Katılımcıların Kendi Kaynaklarını Kullanmasının Olumlu Yönlerine İlişkin MAXQDA Bulguları	123
Şekil 16. Katılımcıların Kendi Kaynaklarını Kullanmasının Olumsuz Yönlerine İlişkin MAXQDA Bulguları	124
Şekil 17. Katılımcıların Alternatif Kaynaklarını Kullanmanın Olumlu Yönlerine İlişkin MAXQDA Bulguları	125
Şekil 18. Katılımcıların Alternatif Kaynaklarını Kullanmanın Olumsuz Yönlerine İlişkin MAXQDA Bulguları	126
Şekil 19. Girişimcilik Sorunlarının Çözüm Yollarına İlişkin MAXQDA Bulguları	127
Şekil 20. Yapısal Eşitlik Modeli	148

KISALTMALAR

KGF	:	Kredi Garanti Fonu
GB	:	Gümrük Birliği
SPK	:	Sermaye Piyasası Kurulu
BM	:	Birleşmiş Milletler
ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
AB	:	Avrupa Birliği
TKF	:	Türkiye Kalkınma Vakfı
ISO	:	Uluslararası Standartlar Teşkilâtı
İŞ-KUR	:	Türkiye İş Kurumu
TÜBİTAK	:	Türkiye Bilim ve Teknoloji Araştırma Kurumu
İŞGEM	:	İş Geliştirme Merkezi
UNIDO	:	Birleşmiş Milletler Kalkınma Teşkilatı
İTEP	:	İleri Teknoloji Programı
TOSYÖV	:	Türkiye Küçük ve Orta ölçekli işletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı.
ABİGEM	:	Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi
KOBİ	:	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
OESD	:	Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü
TÜİK	:	Türkiye İstatistik Kurumu
GSMH	:	Gayri Safı Milli Hasıla
KÜSGET	:	Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
TOBB	:	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
MEKSA	:	Mesleki Küçük Sanayi Tesisi Vakfı
FORUM	:	Fuarcılık ve Kalkınma İşbirliği Şirketi
TESK	:	Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TES-AR	:	Türkiye Esnaf ve Sanatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Merkezi
KOSGEB	:	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

Değişen ekonomik şartlar ve işletmelerin bu değişime uyum sağlama çabaları işletmelerin kaynak oluşturma çabalarında da değişime sebebiyet vermektedir. Küreselleşmenin getirdiği son durum rekabettir. Rekabet ortamında hayatta kalabilmenin temel şartı, işletmenin ürettiği ya da sattığı mal/hizmetleri en düşük fiyata en fazla faydayı sağlayacak şekilde piyasaya sunmaktır. Bu değişim maliyet ve kalite kavramını her zamankinden daha önemli bir boyutta ortaya çıkarmaktadır. Finansman mesleği ile ilgilenenlerin temel amaçları; işletmenin üreteceği ya da satacağı mal ve hizmetlerin üretimi ve satımı için en düşük maliyetle kaynak bulmaktır (Arzova, 2000). Dolayısıyla, bahsedilen mal ve hizmetleri en düşük maliyetle üretip pazara sunmaktır. Bu amaca ulaşmakta, kaynak oluşturmada kullanılan finansal yöntemler ciddi bir oranda önem kazanmaktadır.

Maliyetleri düşürmede kullanılan finansal yöntemler işletmeler açısından büyük önem teşkil etmektedir. Bugün uluslararası platformda ciddi boyutlara varan ticaret hacimlerinin sürdürülebilirliği açısından; ticaretin, maliyetleri minimum düzeyde etkileyerek finanse edilmesi gerekmektedir. Bu yapı da sağlıklı olarak işleyen bir finansal sistem gereklidir. Küreselleşmenin de bir gereği olarak bu finansal sistemin olması yönündeki çabaların, uluslararası piyasalarla entegre olması, eşit şartlarda rekabet açısından zorunludur. Aksi takdirde, finansal yönden uluslararası piyasaları görmezden gelmek çözümsüzlüğü ve belirsizlik durumunu ortaya çıkarmaktadır (Ertem, 2015:1). Bu bağlamda, dış ticaret, ulusal ve uluslararası piyasalar birbirleriyle bütünleşebildikleri oranda daha verimli ve etkili bir finansmana sahip olmaktadır. Bu noktada işletmelerin küresel düşünüp, davranarak piyasaların birlikteliğini sağlamaya ilişkin kararlar almaları önem arz etmektedir.

Bir ülke ekonomisinin sağlıklı olarak işleyişinden bahsedebilmek için, sanayici ve iş adamlarına uluslararası boyutta rekabet edebilecekleri bir ortamın sağlanması gerekmektedir. Diğer ülke ekonomilerinin kendi girişimcilerine imkân tanıdığı düzenli işleyen finans sisteminden bahsetmek önemli bir etkidir. İşte bu noktada, bugün işletmelerin de varlığını devam ettirmeleri için finansal piyasaların sunduğu olanaklardan ve dolayısıyla düzenli bir şekilde işleyen bir finans sisteminden yararlanmak gerekliliği söz konusudur.

Bugün tek kutuplu bir dünya düzeni egemen durumdadır. Bu tek kutupluluk benzer kuralların uygulandığı tek pazar, tek piyasa ve tek ülke anlayışının hâkim olduğu bir dünya tasarlamaktadır (Ertem, 2015:2). Dolayısıyla, bu anlayışın karşısında durmak ve gereken önlemleri almak gerekmektedir. Ülkelerin ekonomik olarak güçlü, sürdürülebilir ve istikrarlı bir pazar yapısına sahip olabilmelerinin en önemli faktörü kuşkusuz girişimcilerdir (Apak vd., 2010). İşletmelerdeki bu girişimcilerin yatırımları büyük önem arz etmektedir.

Bu çalışmada, literatürde yapılmış olan çalışmalardan farklı olarak girişimciliğin ilk aşamasında finans temin yollarının belirlenmesi ve finansman temininde karşılaşılan sorunlar üzerinde durulmuştur. Bununla birlikte finansman teminindeki bu süreçte yaşanan sorunlar belirlenerek, sorunlara yönelik öneriler geliştirilebilir.

Bu düşünceler ile yazılmaya başlanan çalışmanın birinci bölümünde çalışmanın problem durumu, amacı, önemi, varsayımları, sınırlılıkları ve tanımları yer almaktadır.

İkinci bölümde, “Kavramsal Çerçeve” başlığı altında girişimcilik kavramı, tanımı, önemi ve tarihçesi irdelendikten sonra girişimcilik özellikleri, türleri ve girişimciliği etkileyen temel faktörler genel olarak ele alınmıştır. Bu doğrultuda, girişimcilikte finansman kaynakları detaylı olarak incelenerek, finansman temininde karşılaşılan sorunlara ayrıntılı bir şekilde yer verilerek, bu sorunlar incelenmiştir. Üçüncü bölümde, “Yöntem” başlığı altında, araştırmanın modeli, evren ve örnekleme, veri toplama araçları açıklanarak, veriler analiz edilmiş ve yorumlanmıştır. Dördüncü bölümde ise “Bulgular ve Yorum” başlığı altında, analiz edilen ve yorumlanan veriler doğrultusunda bulgular ortaya konularak, konuya ilişkin yorumlarda bulunulmuştur.

Son bölüm olan beşinci bölümde “Sonuç ve Öneriler” başlığı altında çalışmanın sonucu belirtilerek, bu sonuçtan çıkarılan önerilere yer verilmiştir.

1.1.Problem Durumu

Bugün küreselleşme ile birlikte rekabetçi piyasaların oluştuğu ve piyasaların tüketicilere sunduğu ürün çeşitlerinin arttığı görülmektedir. Bu noktada, son yıllarda ülkeler arasında gözlenen hızlı farklılaşmalar makro politikalar yanında, girişimcilik faktörüne olan ilgiyi arttırmaktadır. Piyasalardaki fırsatların belirlenip değerlendirildiği ve yenilikçi yapıda olan ekonomik süreç olarak düşünülen girişimcilik, ekonomik büyümenin kilit bir unsuru olarak düşünülmektedir. Dolayısıyla, girişimcilik ülke kalkınmasında olduğu kadar yerel ve bölgesel kalkınmada da önem arz etmektedir (Whennekers ve Thurink, 1999:13).

İşletme kurma fikri, belirsizlik faktörlerinin fazla görüldüğü bir ortamda birden çok değerlendirme yapmayı ve birçok riski üstlenmeyi gerektiren bir süreçtir. İşletme kurma fikri ile başlayan bu süreçteki en önemli problem, girişim için gerekli olan finansmanın yeterli olması ve çeşitli yollarla sağlanmasıdır (Marangoz, 2008:177). Girişim faaliyeti, iş fikrinin hayata geçirilmesi için gerekli olan finansmanın sağlanmasıyla başlamaktadır. Ekonominin gelişmesinde girişimciliğin önemli bir yeri bulunmaktadır. Girişimciliğin gelişmesi için temel iki şart olan iş fikri ile finansman temini çoğu zaman girişimcilerde aynı zaman ve koşulda bulunmamaktadır. Bu nedenle girişimci, belirlediği iş fikrini hayata geçirmek için, finansmana ihtiyaç duymaktadır. Girişimcilerin kullandıkları finansman kaynakları genellikle başlangıçta kendisinde var olan sermaye, eş, dost ve akrabalarından sağlanan kaynaklar, banka kredileri ve risk sermayesi gibi kaynaklar bilinen finansman kaynaklarıdır.

Finansman kaynaklarının kullanımı beraberinde çeşitli sorunlar oluşturmaktadır. Literatürde girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları sorunlar kısa vadeli ve uzun vadeli olmak üzere iki şekilde sınıflandırılmaktadır (Demirbaş, 1992: 32; Scholtens, 1999:142).

- Yetersiz işletme sermayesi ve işletme sermayesi temininde karşılaşılan güçlükler,
- Kredi maliyetlerinin yüksek olması,
- Teşvik imkânlarının sınırlı olması,
- Piyasadan ve resmi kuruluşlardan yapılan tahsilatlarda karşılaşılan güçlükler,
- İç ve dış ekonomik piyasalardaki değişimler ve finansman imkânlarının yeterince değerlendirilememesi.
- Yetersiz öz kaynak ve yatırım kredisi almaktaki güçlükler,
- Yatırım kredilerinin pahalı olması,
- Genel ekonomik durum ve sermaye piyasasının gelişmişlik düzeyi.

İç fonlar genellikle girişimcinin oluşmasının ilk aşamasında esas finansman kaynağı olarak düşünülürken, bankalar, risk sermayedarları ve enformel yatırımcılar gibi finansman kaynaklarının da başlangıç ve genişleme dönemlerinde önemli rol oynadığına inanılmaktadır (Ho ve Wong, 2007:190).

Bu çalışmada; girişimciliğin ilk aşamasında finansman temin etme yolları incelenerek, girişimcilerin finans temininde karşılaştıkları sorunlara yönelik çözüm önerileri belirlenmeye çalışılacaktır. Araştırmanın konusu, “Girişimciliğin İlk Aşamasında Finans Temin Yolları ve Finans Temininde Karşılaşılan Sorunlar: Gaziantep İlinde Bir Uygulama” dır. Bahsedilen girişimcilik finansman temin yollarına dair temel sorunlar incelenerek, yapılacak çalışma ile girişimciliğin gelişmesine katkı sağlanmasına çalışılacaktır.

1.1.1.Problem Cümlesi

Bu çalışmada ortaya konulması gereken problem cümlesi, “girişimciliğin ilk aşamasında girişimcilerin finansman temin yolları nelerdir?” ve “girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları sorunlar nedir?” olduğunu belirlemektir.

1.1.2. Alt Problemler

Araştırmanın bu kısmında daha önce ifade edilmiş olan problem cümlesine ait alt problem cümleleri tespit edilmiştir. Bunlar;

- a) Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yolları, girişimcilerin demografik-tanıtıcı değişkenlerine göre farklılık göstermekte midir?
- b) Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlar, işletmelerin demografik-tanıtıcı değişkenlerine göre farklılık göstermekte midir?

1.2.Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın ana amacı girişimciliğin ilk aşamasında finansman temin yollarını belirlemek ve finansman temininde karşılaşılan sorunları tespit etmektir. Finansman temin yolları, girişimciliğin sürdürülebilirliğine etki eden en önemli unsurlardan biridir. Rekabetin yoğun olarak yaşandığı piyasa koşullarında girişimcilerin sağlam bir şekilde ayakta kalmaları şarttır. Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunların belirlenerek bu sorunlara yönelik çözüm önerileri geliştirmek gerekmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada, girişimciliğin ilk aşamasında finans temin yollarının ve finans temininde karşılaşılan sorunların belirlenmesine ek olarak, araştırmanın diğer amaçlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

Araştırmanın konusunun literatürde yapılmış olan çalışmalardan farklı olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, bu çalışmada ülkemizde girişimciliğin gelişimi, temel özellikleri, girişimcilik finansman türleri ve finansman temininde karşılaşılan sorunlara yönelik önerilerin sunulması amaçlanmaktadır. Yapılan literatür taraması sonucunda oldukça önemli görülen girişimciliğin kuruluş aşamasında finans temin yolları ve finans temininde

karşılaşılan sorunlara ilişkin bir çalışma olmadığı görülmüştür. Ayrıca çalışma, girişimciliğin ilk aşamasında finansman temin yollarının belirlenmesi ve finansman temininde karşılaşılan sorunların tespit edilmesi üzerine yapılacak olan ilk çalışmadır.

1.3. Araştırmanın Önemi

Günümüzde hızla değişen piyasa şartları ve küreselleşme sonucunda ortaya çıkan rekabet işletmeleri sürdürebilir girişimcilik faaliyetlerini gerektirmektedir. Bu aşamada girişimcilik faaliyetlerinin ilk aşaması olan iş kurma aşamasında girişimcilerin finansman temin etme yolları önem kazanmaktadır. Bu noktada, girişimciliğin sürdürülebilirliği ve iş kurma aşamasında girişimcilerin finansman temin etme yollarının belirlenmesi gereklidir. Bu noktada, girişimcilerin finansman temin etme yollarının ve alternatif finansman kaynaklarının belirlenmesi önemli bir gerçektir. Bu finansal temin yollarından hareketle, girişimciler finansman teminlerinde bazı sorunlar ile karşılaşmaktadırlar. Bu nedenle girişimcilerin işletmelerinin ilk adımı olan kuruluş aşamasında ne tür sorunlar ile karşılaştıklarının belirlenmesine önem verilerek, girişimcilerin karşılaştıkları bazı sorunların da çözülmesi gerekmektedir. Böylesi bir çözümlemenin ülke ekonomisi ve ülke rekabet edilebilirliği ile paralel bir şekilde ülkenin gelişmişlik düzeyine katkısından bahsedilebilir. Bu bağlamda, girişimciliğin kuruluş aşamasında finansman temin yollarının ve finansman temininde karşılaşılan sorunların belirlenmesi araştırma konusu olarak seçilmiştir.

Bu çalışma, girişimcilerin iş kurarken kullandıkları finansman kaynaklarını belirleyerek, bu bağlamda mevcut durum analizi yapmanın yanı sıra, varsa alternatif finansman temin kaynaklarını da ortaya çıkarmak, finansman temininde karşılaşılan veya ortaya çıkması muhtemel sorunların çözümüne ilişkin bir önlem almak ve girişimciliğin geliştirilmesine yönelik bir katkıda bulunmak açısından önem taşımaktadır. Ülkelerin ekonomik kalkınmışlık düzeyinde girişimcilerin payları dikkate alınırsa, finansman desteğine olan ihtiyaçları ve bu ihtiyaçlarının karşılanmasının önemi de ortaya çıkacaktır. Bu bakımdan girişimcilik günümüzde gittikçe artan bir şekilde önem kazanmakta ve incelenmektedir.

Girişimcilik faaliyetlerinin geliştirilmesi için girişimcilerin işletmelerini kurma aşamasında finansman temin yollarının ve bu temin yollarında karşılaştıkları sorunların belirlenmesinin literatüre finansman ve dolayısıyla ülkelerin gelişmesi açısından büyük bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1.4. Araştırmanın Sayıtları

Bu araştırmada aşağıdaki sayıtlardan hareket edilmiştir.

- Araştırmada, girişimcilerin araştırma sırasında uygulanacak olan ölçme araçlarına samimi ve doğru cevaplar verecekleri varsayılmıştır.
- Girişimcilere uygulanacak anketler sayesinde finansman teminine dair sorunlar ve finansman teminini etkileyen faktörler çeşitli boyutlarda incelenip analiz edilecektir
- Girişimcilere uygulanacak mülakatlar ile finansman teminine dair sorunlar ve finansman teminini etkileyen faktörlerin tespit edileceği varsayılmıştır.

1.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

- Araştırmadaki çalışma alanını Gaziantep'teki girişimciler oluşturacaktır. Bu nedenle araştırma, belirli bir ildeki girişimcilerin görüşlerini yansıtan bulgulara sahiptir. Araştırma farklı illerde uygulandığında farklı sonuçların alınması muhtemeldir.
- Değişkenler kuramsal kısımda açıklanacak olan olgularla ve uygulanacak olan anketlerdeki soruların boyutlarıyla sınırlandırılacaktır.
- Araştırma, değişkenleri ölçmek için geliştirilecek anket soruları, yapılan mülakatlar ve toplanan bilgilerle sınırlandırılacaktır.
- Bu araştırmada, konu sınırlılığı açısından finans temin yolları ve finansman temininde karşılaşılan sorunların tespiti ele alınacaktır.

1.6. Tanımlar

Araştırma konusuyla ilgili, araştırmada kullanılacak ve araştırma içeriğini açıkça yansıtacak nitelikteki anahtar kavramlar aşağıda tanımlanmıştır.

- **Girişimcilik:** Girişimcinin yapmış olduğu işi, girişimsel faaliyetleri, girişimcinin inandığı yaklaşım ve değerleri ve girişimsel süreçlerle birlikte kullandığı yöntemlerin tamamını ifade eden bir kavramdır (Wickham, 2001:4).
- **Finans:** Kişi ya da kurumların faydalanabileceği para, fon, kaynak veya sermaye anlamına gelir (Aydın, vd.,2014: 3).
- **Finansman:** kişi ya da kurumların faydalanabileceği fonların sağlanmasını ifade eder (Aydın, vd.,2014: 3).

- **Finansal Kiralama:** Bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirli bir kira karşılığında, kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan çağdaş bir finansman yöntemidir (Çolakoğlu, 2002).
- **Risk sermayesi:** Girişimcilerin kişisel fikirlerine, küçük ve orta ölçekli işletmelere kuruluş, ürün tutundurma, büyüme ve iyileştirme aşamalarında öz sermaye iştiraki, kredi artırımı ve yönetimde destek olarak geliştirilen bir finansman yöntemidir. Başka bir tanımla risk sermayesi, dinamik, yaratıcı ve yenilikçi, finansman gücü yeterli olmayan her aşamadaki girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine olanak sağlayan, gerektiğinde işletme ve yönetim desteği de veren, hisse karşılığı sermaye aktarımı sağlayan çağdaş finansal yöntemdir (Ark, 2002:1).
- **Melek sermaye:** Girişim tecrübesine sahip özel yatırımcıların kendi para ve deneyimleriyle genellikle yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan işletmelere yaptıkları ortaklık içeren bir finansman tekniği olarak tanımlanmaktadır (Van Osna-brugge, 2000:374).
- **Leasing:** Kiralayanın (lessor), üçüncü kişilerden satın aldığı malın kullanım hakkını, belirli bir süre sonunda fesih edilmemek üzere ve bir bedel karşılığı, kiracıya (lessee) bırakmasını öngören bir sözleşme şekli olarak tanımlanmaktadır. Leasing, Türkiye’de yaklaşık 30 yıldır uygulanan bir finansman yöntemidir. Genellikle bankalar kendi bünyelerinde leasing konusunda faaliyet gösteren şirketlerini oluşturmuşlardır (www.kosgeb.gov.tr, 2016).
- **Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (Sanayi ve Ticaret Bakanlığı – KOSGEB):** Ülkenin ekonomik ve sosyal işlerinin karşılamaında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet düzeylerini ve güçlerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacı ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı’nca kurulmuştur. (www.kosgeb.gov.tr, 2016).
- **Türkiye Kalkınma Vakfı (TKV):** TKV, 1969 yılında ve Türkiye’nin az gelişmiş, kaynak darlığı çekilen bölgelerinde tarımsal kalkınmayı hızlandırmak için kurulmuş, yerel, hükümet dışı, kar amacı gütmeyen bir kalkınma örgütüdür. TKV yaptığı projelerle yerel girişime ve katılımlara destek verip, girişimci statüsünün

yükseltilmesini ve kalıcı yerel kalkınma örgütlerinin kurulmasını amaçlamaktadır (www.tkv-dft.org.tr, 2015).

- **Türkiye Esnaf –Sanaatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü (TES-AR):** Türkiye Esnaf ve Sanaatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Merkezi, Anayasanın 135. maddesine göre kanunla kurulmuş olan kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşudur. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu’nun (TESK) ilk yasal örgütlenmesi, 18 Kasım 1943 tarihli 4355 sayılı Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Odaları, Ticaret Borsaları Kanunu ile gerçekleştirilmiştir. 507 sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Kanunu ile de esnaf-sanatkarlar teşkilatı bugünkü yapısına kavuşmuştur. TESC’in il ve ilçe düzeyinde kurulmuş 3,098 meslek odası, il düzeyinde kurulmuş, 82 Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği ve merkezi Ankara’da olan 13 mesleki federasyonu ile sayıları 2 milyonun üzerinde kayıtlı esnaf ve sanatkarı bulunmaktadır (www.tesk.org.tr, 2016).
- **Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK):** TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB), Türkiye’de sanayi kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerini desteklemek amacıyla kurulmuştur. TÜBİTAK, girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirmesi için büyük destek vermektedir (Apak vd., 2010:230).

İKİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Girişimcilik Kavramı, Tanımı ve Tarihçesi

Girişimcilik kavramları ile ilgili bilimsel çalışmalarda günümüzde dahi en çok referans gösterilen yazarlardan biri olarak Schumpeter ön plana çıkmaktadır. Bunun en önemli nedeni ise liberal temelli serbest piyasa ekonomik sistemlerinde büyümeyi sağlayan temel faktör olarak yenilikleri hayata geçiren bir girişimcilik faaliyetinin ve buna bağlı bir girişimci tipinin öne çıkarılmasıdır. Schumpeter'in, 1900'lü yılların başında bankacılık sisteminin sunmuş olduğu kredilerin yenilikler, girişimcilik faaliyetleri ve ekonomik büyüme açısından hayati derecede bir öneme sahip olduğunu vurgulaması finans sistemindeki yeniliklere dikkat çekilmesini sağlamıştır. Schumpeter, girişimcilik kavramını açıklamak için yenilik kavramı ve yenilikçi gelişme süreçlerinden bahsetmiştir. Çünkü yenilik finansman temin yollarından biri olan banka kredisi aracılığı ile girişimcilerin kar elde etmek amacı ile girişimde bulundukları ticari bir etkinlik olarak değerlendirilmektedir. Sonuç olarak yukarıdaki ifadelerden yola çıkarak Schumpeteryen girişimcilik kavramının temel unsuru olarak girişimciliği girift bir şekilde risk alma, keşif ve yenilik yapma güdülerine bağlaması olduğunu ileri sürebiliriz (İçke, 2014:18-20). Bütün bunlara bağlı olarak Joseph Schumpeter'in girişimcilik kavramı ile ekonomik model ve teorilerinin temellerini oluşturduğu söylenebilir.

Schumpeter, "Theory of Economic Development" isimli eserinde girişimci tipolojisinden bahsedip, girişimcilik kavramına önem veren yenilikçi işletmelerin içinde faaliyet gösterdikleri ülkelerin ekonomik gelişmelerine ivme kazandırdıklarından bahsetmiştir. Buna göre, girişimcilik kavramının fonksiyonu, yeni bir buluşun ya da daha genel bir ifade ile henüz uygulamaya konmamış bir teknolojik olanağı kullanarak yeni ticari bir ürünün piyasaya sunulması ya da var olan mevcut bir ürünün farklı bir biçimde üretilmesi için reformize edilen faaliyetler bütünüdür (Gözek, 2006:3-4).

Girişimcilik faaliyetleri; istihdam yaratma, sosyal fayda ve yoksullukla mücadele etme, sektörler arası ilişkilerin kuvvetlendirilmesi ve gelir dağılımında adaletin sağlanmasına yardımcı olan önemli bir işleve sahiptir. Girişimciliğin tanımını ilk kez yapan Cantillon girişimciyi, kar elde etmek amacı ile işi organize eden ve bu işin tüm risklerini üstlenen kişi olarak tanımlamıştır (Demiroğlu, 2007:2). Bununla birlikte 17. yy.'da ilk kez girişimcilik kavramı ile risk arasında ilişki kurulmaya başlanmış, bu faaliyetleri yerine getiren kişi

girişimci olarak, faaliyetlerin kendisi ise girişimcilik kavramı ile tanımlanmıştır. Girişimcilik kavramı ilk olarak ekonomi literatüründe Cantillon tarafından kullanılmış, 19 yy.'da ise John Stuart tarafından İngiliz literatüründe yer verilmiştir. Bu özellikler girişimcilik kavramının kronolojik olarak tarihsel gelişimi içinde aşağıda şekilde sıralanmıştır (Sönmez ve Toksoy, 2014:42).

Tablo 1. Girişimcilik Kavramının Kronolojik Olarak Tarihsel Gelişimi

Yazar	Kavram	Yılı
Peter Drucker	İnovasyon ve Girişimcilik	1986
Mark Casson	Girişimci Bir Ekonomik Teori	1982
Israel Kiznar	Rekabet ve Girişimcilik	1973
Harvey Leibenstein	Girişimcilik ve Gelişme	1968
Frank Knight	Risk, Belirsizlik ve Kar	1961
Joseph Schumpeter	Ekonomik Gelişme Teorisi	1934
Jean -Babtiste Say	Ekonomik Politik Üzerine Bir Tez	1803
Richard Cantillon	Genel Olarak Ticaret Üzerine Deneme	1755

Kaynak: Sönmez ve Toksoy (2014:42)

Girişimcilik kavramı, yeni bir değer oluşturmak amacı ile fırsatları arama ve bir projenin sonucu olarak oluşturulan faaliyetler bütünüdür. Bununla birlikte, girişimcilik kavramı önemli fonksiyonlara sahiptir. Uzmanlaşma, piyasaya yenilik getirme, yeni organizasyonların kurulması, hedef piyasa fırsat ve bölümlerlerinin tanımlanması ve organizasyon mülkiyeti vb. gibi önemli fonksiyonlar girişimcilik faaliyetleri ile bir bütün halinde ilişkilendirilmiştir (Wickham, 2001:1-6). Girişimcilik hakkında ayrıntılı olarak yapılan birbirinden farklı birçok araştırmada düşünürler, araştırmacılar, akademisyenler ve politikacılar girişimcilik kavramının tanımı hakkında farklı düşünceler ortaya koymuşlardır. Bu araştırmacılar biri olan William Gartner, girişimcilikle ilgili farklı özellikler ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmayla ilgili olarak birçok akademisyene, işletme liderine ve politikacıya sorular sorulmuştur. Peter Kilby girişimcilik kavramını tanımlamanın güçlüğü nedeni ile girişimciliği hayali bir karakter olan “Teferlumba” ya benzeterek büyük ve önemli bir hayvan metaforunu kullanarak bir tanımlama yapmıştır. Girişimcilik hakkındaki bu tanımlamayı şu şekilde ifade etmiştir: Çok çeşitli tuzaklar kurularak birçok kişi tarafından yakalanmasına

rağmen, şimdiye kadar hiç kimse onu tutsak etmeyi başaramamıştır. Bununla birlikte girişimcilik özellikleri hakkında ortak bir fikir birliğine varılamamıştır (Çevik, 2006:5-6).

Girişimcilik, kar amacına yönelik olarak hedef piyasa için mal üretme yeteneğidir. Girişimcilik, girişimcinin ortaya çıkardığı yenilik, fark ya da yeni oluşumları içermesinden dolayı benzersiz bir nitelik taşır. Aynı zamanda girişimcilik sadece bir işletmeyi oluşturmakla değil, aynı zamanda ortaya çıkan çeşitli fırsatları takip ederek işletmeyi ölçek olarak büyütmek ile ilgili bir kavramdır (Erol, 1997:146; Nakdiyok, 2004:1). Bununla birlikte, girişimcilikte başarılı olmanın temel şartlarından biri hedef ve amaçların belirlenip tespit edilmesi ve bununla ilgili potansiyel imkânların oluşturulması çabasıdır. Bu yüzden girişimcilik bir bakıma bireysel amaçların gerçekleştirilebilme mücadelesidir. Amaçlar ne kadar birbirine yakın olursa girişimcilik faaliyetlerin etkinliği de arzu edilen optimal seviyeye ulaşır (Gümüş, 1995:34).

Girişimcilik ile ilgili bugüne kadar yapılan araştırmalar, girişimcilerin yoğun bir şekilde kişisel ve sosyal olarak yaratıcı yeteneklerini kullandıklarını göstermektedir. Bazı insanlar düşünsel olarak geliştirdikleri fikirleri gerçekleştirirken, bazıları ise bu fikirleri ya üretememektedirler ya da gerçeğe dönüştürememektedirler. Bu noktada, girişimcilik faaliyetlerinin başarıya ya da başarısızlığa ulaşmasına yol açan nedenlerin neler olduğuna dair araştırmalar yapılmıştır. Sonuç olarak, bu sorulara cevap verme çabaları genel olarak girişimsel faaliyetlerin kişisel karakterlerini ortaya çıkarmaya çalışmışlardır (Baron, 1998:275). Bütün bu sorulara doğru ve tatmin edici cevaplar verebilmek için girişimcilik kavramının tüm yönleri ile ele alınması gerekir.

Girişimcilik, girişimcinin yapmış olduğu işi, girişimsel faaliyetleri, girişimcinin inandığı yaklaşım ve değerleri ve girişimsel süreçlerle birlikte kullandığı yöntemlerin tamamını ifade eden bir kavramdır (Wickham, 2001:4). Bununla birlikte, girişimcilik kavramını tam anlamı ile açıklayabilmek için öncelikle girişimci kavramını açıklamak gerekmektedir. Buradan hareketle girişimci, ürün veya hizmet üretmek amacıyla yatırım yapan ve bunun sağlanması için gerekli olan üretim faktörlerini toplayıp harekete geçiren ve tüm bunların sonunda faaliyetlerini sermayeye bağlayıp kar bekleyen kişi olarak tanımlanabilir (Demirel, 2003:8). Günümüzde girişimcilik, kaynaklar konusunda öngörüle bulunarak işi planlayan, insan kaynaklarını örgütleyip girdilerin işlenmesine olanak sağlayan ve bunun sonucunda elde edilen çıktıyı karlılık oluşturacak biçimde tüketicilerin kullanıma sunma becerisini gösteren kişi olarak tanımlanmaktadır (TÜGİAD, 1993:3-5). Diğer bir ifade ile girişimci herhangi bir yenilik içeren iş fikri veya var olan mevcut bir iş fikri ile fırsatları

sezerek uygun kaynakları bir araya getirip risk alan ve bunun sonucunda mal ve hizmet üretimi yapan kişilerdir (Gözek, 2006:3). Girişimci kavramını tüm yönleri ile inceledikten sonra girişimcilik kavramı ele alınabilir. Çünkü girişimcilik kavramı herhangi bir iş fikrinin oluşma sürecinden başlayıp, işin kurulup sürekliliğin sağlanabildiği yere kadar olan tüm dönemlerini içermektedir. Buna göre tüm bu anlatılanlar ışığında girişimci ve girişimcilik kavramları arasında net bir ayrım yapılmasa da yapılan araştırmalarda değinilen başlıca girişimcilik kavramları ele alınacaktır.

Hisrich ve Peters'e göre girişimcilik ekonomik, psikolojik ve sosyal yönden riskler üstlenmeyi göze alıp, zaman ve yoğun bir çaba harcayarak farklı bir değer yaratma sürecidir. Bu süreç sonunda ise kişisel olarak bir doyuma ulaşılır. Diğer bir ifade ile bu süreç yeni ve bilinmeyen bilginin oluşturulması sürecidir (Hisrich ve Peters, 2002:47). Piyasa sürecinde karar verme mekanizmaları derinlemesine incelendiğinde karşımıza çıkan en önemli kavramlardan biri girişimciliktir. Girişimcilik, faaliyet göstermesi planlanan piyasada daha önce kimsenin görmediği ve bilmediği alternatif yaklaşımların ortaya çıkarılması ya da yeni alternatiflerin bulunması şeklinde değerlendirilebilir ve buna bağlı olarak girişimcilik var olan fırsatların görülmesi şeklinde tanımlanmaktadır (Kirzner, 1985:27). Diğer bir ifade ile girişimcilik var olan fırsatların yaratılması veya oluşturulmasıdır (Buchanan ve Vanberg, 1991:86). Literatürde girişimcilik kavramı ile ilgili yapılan tanım çeşitliliği içerisinde genel kabul görmüş olan tanımlar kategorize edilerek aşağıda sınıflandırılmaya çalışılmıştır. Buna göre, girişimcilik olgusu kavramsal düzeyde özelliklerine göre açıklanmaya çalışılmıştır.

- Girişimcilik fırsat elde etmek için emsalsiz piyasaları keşfetme, alternatif üretim süreçlerini inceleme ve tüm bu değerlendirmelerin sonucunda optimizasyonu sağlayan faaliyeti alma düşüncesidir (Lounsbury, 1998:51-52).
- Girişimcilik yenilik yaratarak, yaratıcı özellikleri kullanarak ya da farklı bir şekilde ürün, hizmet, teknoloji ve bunları değerlendirecek piyasalar bularak bir değer ortaya konulmasıdır (Bird, 1989:4).
- Girişimcilik fırsatlara odaklanmış bir faaliyetler bütünü olarak ifade edilmektedir (Bozkurt ve Alparslan, 2013:9-10).
- Kao (1989), girişimciliği hiyerarşik bir görev dizisi olarak tanımlamıştır. Girişimcilik, her şeyden evvel bir zihniyettir. Bir kişinin bireysel olarak veya bir işletmenin içinde, herhangi bir fırsatı tespit etmesi ve ekonomik başarı elde etmesi amacıyla karşısına çıkan fırsatları değerlendirmesi olarak tanımlanmaktadır (Demiroğlu, 2007:5).

- Girişimcilik kantitatif olarak bir değer ifade eden yenilikçi bir düşüncenin peşinde risk almak, üretmek, uygulamak ve tüm bu süreçlerin dahilinde çalışmak olarak tanımlanmaktadır (Turner, 2003:49).

Sonuç olarak girişimcilik ruhunun aşılabilmesi için toplumun tüm kesimlerinde yer alan girişimci ruhlu bireylerin yoğun bir çaba sarf etmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, ilk önce aileden başlayarak eğitim kurumlarına, tüm kamu ve özel kurum ve kuruluşlarına kısacası toplumu oluşturan en küçük birimlere kadar herkese büyük görevler düşmektedir. Çünkü toplum denilen oluşum, girişimcilik faaliyetlerinin tüm niteliklerini ve boyutlarını belirleyen unsurdur. Aynı zamanda ailenin, bireylerin girişimcilik ruhunun gelişmesine doğrudan bir etkisi olduğu tartışılmaz bir gerçekliktir. Bu noktada, ailenin tutum ve davranışlarının kişinin girişimcilik isteğini ve yeteneğini yönlendiren en önemli faktörlerden biri olduğu unutulmamalıdır.

Çalışmanın bu kısmına kadar yapılmış olan tüm girişimcilik tanımları arasında en çok göze çarpan faktörler değer yaratma, yenilik yapma, esnek ve dinamik bir anlayış geliştirme ve tüm bunların sonucunda risk almayı göze alabilme şeklinde sıralanmaktadır. Çünkü girişimcilik değişimi, dönüşümü ve yenilikçi yaklaşımların ortaya çıkarılmasını sağlayan önemli bir mekanizmadır. Bu mekanizma, ona yüklenen ürün, hizmet, yaklaşım, teknoloji vb. yöntemler ile içinde yer aldığı topluma ve pazara katma değerde bulunan bir süreçtir. Kısacası girişimcilik, girişimci bir ruhun ortaya çıkardığı yenilikler, farklılıklar ve bunun sonucunda işletmeler için yeni oluşumlar içeren emsalsiz bir nitelik taşır. Bu nedenle, girişimcilik tek bir zaman kavramı içerisinde oluşan tek yönlü bir olgu değildir. Aksine dinamik, kompleks ve çok yönlü unsurları kapsayan bir olgudur (Çevik, 2006; Demiroğlu, 2007).

2.2. Girişimcilerin Özellikleri

Girişimcilik ile ilgili bugüne kadar yapılan birçok araştırmada sürekli olarak girişimcilerin temel bazı ortak özelliklerinin olabileceği vurgulanmıştır. Gerçekten günümüz iş hayatında diğer kişilik türlerine göre kısa sürede büyük ölçekte başarılar elde eden girişimcilere rastlanmaktadır. Gerek çalışma alanları, gerekse de yaptıkları işin niteliği bakımından başarılı olan girişimcilerin diğerlerine göre çok fazla özelliklerinin olduğu görülmektedir. Bununla birlikte girişimci kişiliklerde bulunan ortak özelliklerin yapılan işin sonucunda girişimcileri hedefledikleri noktaya götürebilecek kriterler olduğunu görmekteyiz. Bu bakımdan ilerleyen aşamalarda üzerinde duracağımız niteliklere sahip olmayan girişimcilerin gelecekte başarılı olmalarında mümkün görülmemektedir.

Giriřimci kişilik, potansiyel dūřuncelerini dinamik bir iř faaliyetine dōnūřtūrebilecek gelişime aēık bir ۆzellik sergiler. Giriřimci kişiliği belirleyen temel faktörlerden birisi, girişimcilerin diğer kişiler ile olan ilişkilerinde olaya hâkim olmaları ve baskın bir karakter olma eğilimleridir. Giriřimci bir kişilik olmak, kişisel farklılıkların ortaya çıkardığı bir olay olabileceği gibi, içinde bulunan toplumun veya olayların o kişinin daha proaktif olmasına veya girişimci ۆzellikler göstermesine sebep olabilir (Eren, 2001:89). Giriřimci kişilikte bulunması gereken ۆzellikler arasında ilk sırada gelen, kişinin girişimci ruhuna sahip olmasıdır. Herhangi bir bireyin bahsetmiş olduğumuz bu girişimcilik ruhuna sahip olması, artı değer yaratan faaliyetler bütünü ve kaynakların bollaşıp bir zenginlik oluşturma misyonunu üstlenerek ortaya çıkan fırsatları sermaye olarak kullanma isteği ile ifade edilebilir (evik, 2006:57). Giriřimcilik ruhu, kişinin genetik yapısında doğuştan var olabileceği gibi; evre, eğitim, aile, gelir durumu vb. gibi çeşitli ۆęelerin de girişimcilik ruhunun gelişmesinde çok ۆnemli etkenler olduğunu ileri sürebiliriz. Bu bakımdan girişimcilik ruhu, sadece kişisel ۆzelliklere bağlı olarak değil, motive edici faktörlere de bağlı olarak açıklanabilir (Börü, 2006: 16).

Girişimciliğin bir kişilik ۆzellięi mi, yoksa ۆęrenilebilen bir süreç mi olduğu birçok araştırmanın cevap aradığı bir sorudur. Bu soruyu, girişimciliğin kısmen kişilik ۆzelliklerine bağlı, kısmen de eğitim yoluyla elde edilen bir süreç olduğu şeklinde cevaplayabiliriz. Çünkü girişimcilik finansal, psikolojik ve sosyal açıdan riskleri üstelenerek bir değer oluşturma sürecidir. Bundan dolayı da gerekli olan riskleri üstlenmek, girişimciliğin ۆnemli bir yönünü oluşturmaktadır. Girişimci kişiliğe sahip olmanın getirileri vardır; bu getirilerin başında ise bağımsızlık ve sonrasında ise kişisel tatmin gelmektedir. Bu bağlamda, kar amacı güden girişimciler için yapılan işin sonucunda elde edilen maddi ödöl başarının en ۆnemli göstergesidir (Karadal, 2013: 23).

Bir kişinin girişimcilik konusunda kişisel ۆzelliklerinin başarılı bir girişimci profiline uygun olup olmadığı belirli birtakım sorular sorularak anlaşılabilir. Bu soruları şu şekilde sıralayabiliriz (Luecke, 2010:3-5);

- Yüksek düzeyde riske katlanabiliyor musunuz?
- Yüksek düzeyde performans gösterebilen biri misiniz?
- Amacınıza ulaşmak için uzun bir süre hafta sonları dâhil, günde ortalama on ya da on iki saat çalışmayı göze almaya hazır mısınız?
- Kendiliğinden harekete geçerek çalışmaya başlayabilir misiniz?

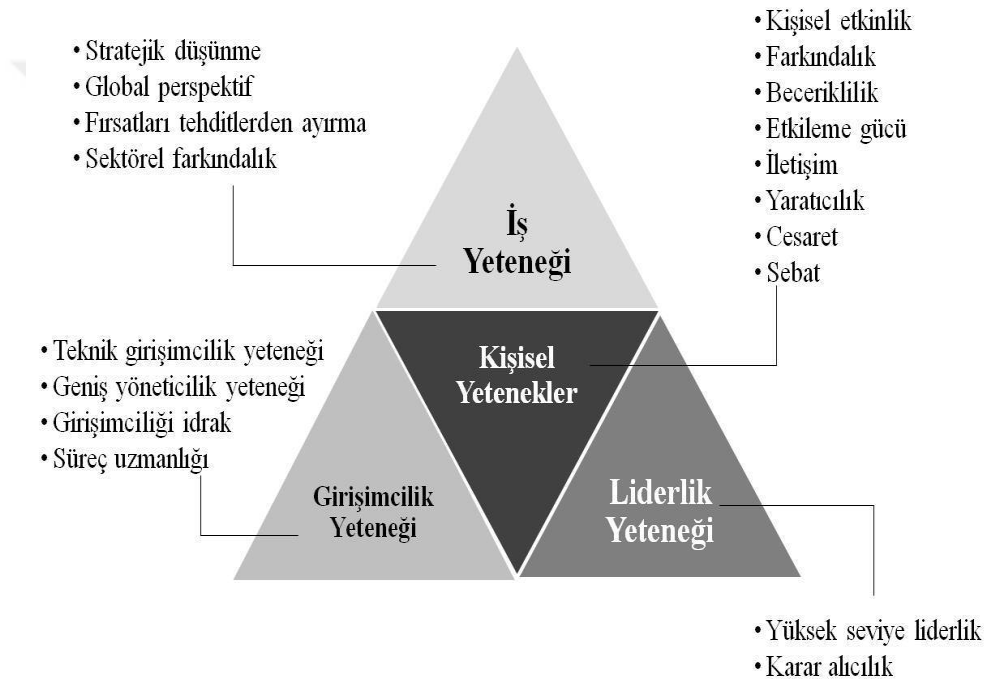
- Kritik konularda karar almak için analitik düşünme yeteneğine sahip olduğunuzu söyleyebilir misiniz?
- Bugüne kadar elde ettiğiniz kişisel birikimlerinizi tehlikeye atmaya hazır mısınız?
- Uzun çalışma sürelerine ve olası başarı düşüklüğüne karşılık olarak işinizi kurup yürütmek ve geliştirmek için gerekli inanca sahip misiniz?

Bu tür sorular bireylerin girişimcilik konusundaki kişisel özelliklerini görmeleri ve buna uygun olup olmadıkları bakımından bir fayda sağlar. Girişimcilik özellikleri hakkında 1987 ile 2002 yılları arasında yapılan kapsamlı araştırmalardan biri de, Harvard Business School'dan Prof. Walter Kuemmerle tarafından yirmi ülkede tüm iş kollarında elliyi aşkın girişim üzerinde gerçekleştirilen bu çalışmadır. Bu girişimlerden bir kısmı başarılı olmuş bir kısmı da başarısız olmuştur. Kuemmerle, bu karışık ve farklı araştırma çalışmaları içinde başarılı girişimcilere özgü beş temel özelliği bulup ortaya çıkarmıştır. Bu özellikler, kendi girişimci hayalini gerçek hayata yansıtmak isteyen girişimcilere kılavuzluk edecek bir rehber niteliğindedir. Ayrıca bu özelliklerin, girişimcilerin içinde yer aldıkları ülkelere ve faaliyet alanlarına göre farklı geçerlilik düzeylerinde olduğu unutulmamalıdır. Kuemmerle'ye göre başarılı girişimcilerin bu araştırma dâhilinde sahip olması gereken nitelikler: (1) Girişimcilerin kuralları esnetme konusundan rahat olması, (2) piyasada güçlü düşmanlar kazanmaya hazır olması, (3) girişimcinin işe en küçük aşamadan başlayacak sabrı gösterebilmesi, (4) stratejisini gelişen duruma göre hemen değiştirebilmesi ve (5) işin niteliği ve önemine göre bir pazarlığı nasıl sonuçlandıracağını bilmesi gerektiği şeklinde sıralanmıştır (Luecke, 2010:3-5).

Bütün bu açıklamalara dayanarak, girişimciliğin kendi içerisinde birçok farklı özelliklere ve aşılması gereken engellere sahip olduğunu söyleyebiliriz. Eğer girişimcilik, kolay ve herkesin yapabileceği bir meslek ya da sanat olsaydı her önüne gelen birey girişimci olabilirdi. Ancak bir ülkede girişimcilik özelliklerine sahip bireyler, sayı olarak çok olsa da girişimcilik kültürüne ait niteliklerin yetersizliği, mali ve finans düzeyindeki imkânların azlığı, içinde faaliyet gösterilmesi planlanan ülke ekonomisine olan güven düzeyinin azlığı ve son olarak eğitim düzeyinin düşüklüğü gibi sebeplerden dolayı girişimcilik özelliklerine tam anlamı ile sahip olan ve sonunda girişimci olan insanların sayısı azdır. Bu durum ise girişimci insanları toplum içerisindeki önem derecesini arttırmaktadır (Kaya, 2004:93; Çevik, 2006:58). Bununla birlikte genellikle tüm toplumlarda sermayenin yeni bir iş için en önemli girdi kaynağı olduğu görüşü yaygındır. Ancak bunun tam olarak doğru olduğu söylenemez. Çünkü

yeni ve olgunlaşmamış bir fikir ya da yetenek var olduğunda bunu gerçekleştirebilmek adına sermaye her ne pahasına olursa olsun bulunabilir. Fakat sadece sermaye ile beraberinde yeni bir fikir ya da yetenek bulunamaz. Çünkü sermaye, sadece bir araç niteliği taşır (Demiroğlu, 2007:9).

Girişimcilerin sahip olmaları gereken dört önemli temel yeteneği şu şekilde sıralayabiliriz: (1) İş yetenekleri, (2) kişisel yetenekler, (3) liderlik yeteneği, (4) girişimcilik yeteneğidir (Sönmez ve Toksoy, 2014:43). Girişimcilerin sahip olmaları gereken dört önemli temel yetenek, Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1. Girişimcilikte Önemli Dört Yetenek

Kaynak: www.turtleinvestor888.blogspot.com (2015)

Girişimcinin sahip olması gereken üç temel özellik, kişinin hedeflediği alanda başarılı olmaya yönelik bir motivasyona sahip olma, risk alma ve yenilikçi olma, girişimde bulunulan faaliyet alanı ile ilgili olarak bilgi sahibi olma şeklinde sıralanabilir. Bu çerçevede Hisrich (2002), bu özellikleri teknik, yönetsel ve bireysel olarak sınıflayıp değerlendirmiştir. Girişimcinin sahip olması gereken üç temel özellik Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Girişimcinin Sahip Olduğu Özellikler

Teknik Yönden Beceriler	Yönetmel Nitelikli Beceriler	Bireysel Ölçekte Beceriler
Sözlü İletişim	Karar Alma Becerisi	Risk Alma
Teknik Yönetim Becerisi	İnsan Kaynakları Yönetimi	Vizyon Sahibi Olma
Bireyler Arası İlişki	Amaç ve Hedefleri Belirleme	Değişimi Yönetmek
Çevre Kontrol ve Gözlem	Finans	Yenilik Yapmak
Yönetim Modeli	Pazarlama	Kararlı Davranmak
Takım Oyuncusu	Muhasebe	İçsel Kontrol ve Yönetim
Dinleyici Olmak	Yönetim Tarzı Geliştirme	
İleri Teknoloji	Kontrol	
Örgütlenme	Sorun Çözme Yeteneği	
Ağ Kurabilme	Girişim	

Kaynak: Hisrich (2002:20)

Bu özelliklerden yola çıkarak girişimciler, her şeyden önce teknik, yönetmel ve bireysel nitelikte yeteneklere sahip olmalı ve bu özelliklerini yaşadıkları toplumun şartlarına uygun olarak geliştirip dinamik ve esnek bir vizyona sahip olmaları gerekmektedir. Bununla birlikte girişimciler sahip oldukları birçok özellikte beraber insan olarak yaşadıkları sosyo-ekonomik olguların bir ürünü olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Böylece birçok araştırmada girişimcinin sahip olduğu özelliklerden bahsedilmesine rağmen genel geçer bir özellikler listesi oluşturmak ve bu liste üzerinde ortak bir fikir birliğine varmak oldukça güçtür. Buna göre değişik araştırmacılar tarafından girişimcilerin (Bozkurt ve Alparslan, 2013:9-10);

- Yenilikçi (Herron, 1992:3-4)
- Değişim Yönlü Bakış Açısı (Hitt, Peters ve Shepherd, 2005)
- Fırsatlara Odaklanmış (Hitt vd., 2005)
- Risk Alabilme (Hisrich vd., 2005)

- Yaratıcı
- İleri Düzeyde İletişim Becerici
- Proaktif
- Duygusal Zekâ
- Kararlarında Israrlı Bir Özellik Gösterme özelliklerinin oldukları belirtilmiştir.

Girişimcilerin yetenekleri, sahip oldukları özellikler ve güduları her girişimcinin farklı bir profile sahip olmasını sağlamaktadır. Ancak yapılan çeşitli araştırmalar girişimcilerde olması beklenen bazı özellikleri başarının şartı olarak öne sürmüşlerdir. Bu bakımdan başarılı girişimcilerin ortak özelliklerinin neler olduğu konusunda tam bir fikir birliğine varılmasa da bazı noktalarda bir uzlaşma sağlanmıştır. Bu uzlaşmanın temel noktası ise girişimcinin faaliyet gösterdiği iş koluna bağlı olarak değişmektedir. Buna göre başarılı olması istenen bir girişimcide beklenen özellikler Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Girişimcide Olması Beklenen Temel Özellikler

Girişimcide Olması Beklenen Temel Özellikler
Risk Alabilme
Yaratıcılık
Özgüven
Liderlik
İletişim Becerileri
Planlama Yeteneği
İkna Kabiliyeti
Doğru Bir Takım Kadrosu Oluşturma
Yöneticilik Becerileri
Bireysel Bağlantılar
İleri Finans Bilgisi
Yeterli Sermaye
Sonuca Yönelik Kararlar Alabilme
Profesyonel İş Deneyimi
Gerektiğinde İnisiyatif Alabilme

Kaynak: www.insankaynaklari.com (2015:2)

Girişimcilerin çalıştıkları faaliyet alanlarına göre başarılı oldukları işletmeler incelendiğinde beklenen düzeyde başarıyı gösteren başarılı girişimcilerin ortak özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Tekin, 2014:20-24);

- Başarılı girişimci, makul ve kabul edilebilir düzeyde riskleri göze alabilen kişidir.
- Başarılı girişimci, çok yönlü bir kişi olup işletme fonksiyonlarının yerine getirilmesinde belirli kalıplar içerisinde kalmak yerine işletme yönetiminin her fonksiyonunda otorite olmayı arzular ve bu konuda kendini yetiştirmeye çalışır.
- Başarılı girişimci, kendine has işler yapmak ve bu yaptığı işlerle anılmak isteyen kişidir.
- Başarılı girişimci, başladığı işi bitiren, çözüm odaklı bir karakterdir.
- Başarılı girişimci, kendine güvenen, özgüveni yüksek bir kişidir.
- Başarılı girişimci, uygulanması hedeflenen bir programın hayata geçirilmesinde ödün vermeyen katı bir kişidir.
- Başarılı girişimci, kendi ekibini oluştururken seçeceği kişileri dikkatli davranarak seçmeli ve kendine rahat davranabilecek bir hareket imkânı sağlamalıdır.
- Başarılı girişimci, iş hayatında dengeli ve planlı davranmak zorunda olduğunu bilmelidir. Bu yüzden, iş hayatında başarılı olmuş bir girişimcinin özel hayatına da dikkat etmesi gerekmektedir.
- Başarılı girişimci, kendini sürekli olarak geliştirme arzusuna sahiptir. Bu noktada araştıran, gözlem yapan, deneyimlerden yararlanan ve bu konuda eğitim alan bir kişidir.
- Başarılı girişimci, mücadeleci bir kişilik özelliği sergiler, bunun için yüksek bir azim ve kararlılık göstererek varmak istediği hedeflere ulaşan kişidir.
- Başarılı girişimci, zor şartlar altında çalışmayı göze alır ve zor şartlar altında motivasyonu üst seviyeye çıkararak çalışabilen bir kişidir.
- Başarılı girişimci, mevcut ya da olası girişiminde başarılı olabilmek için gerekli riskleri alabilen ve sorumluluklarının sınırını bilen kişidir.
- Başarılı girişimci, diğer kişilerle iyi ilişkiler kurarak ve karşılıklı bir güven içerisinde çalışarak koymuş olduğu amaçlarına ulaşabilen kişidir.
- Başarılı girişimci, kendisini yüksek bir başarıya ihtiyacına sahip olarak kendisini ispatlama ve bunun sonucunda başarıyı bir alışkanlık olarak gören kişidir.

Bütün bu açıklamalar ışığında, başarılı bir girişimci olmak için geliştirilen bu özellikler girişimci kişinin taviz vermeden katı bir şekilde uygulamak zorunda olduğu nitelikte kriterlerdir. Girişimci, bu kriterleri uygulayabildiği sürece başarılı olabilecektir. Çağdaş ekonomilerde girişimcilerin fonksiyonu, yöneticiler arasında önemli bir yere sahiptir. Bununla birlikte, girişimcilerin fonksiyonu işletmenin stratejilerini, çevresi ile ilişkilerini ve işin niteliğini belirleyip düzenleyen bir üst akıl olarak devam etmektedir. Bu bakımdan girişimcilerin kendisini yöneticilerden farklı kılan ayrı bir kişiliğe sahip olmaları gerekmektedir. Girişimcilerin kişilik özellikleri bir bütün olarak düşünüldüğünde, onları diğer insanlardan farklı kişilik özelliklerine sahip olmaları başarılı olacaklarının bir teminatı değildir. Bu farklılık, sadece girişimcileri diğer insanlara göre başarıya ulaşma ihtimallerini arttıran faktörlerdir. Buraya kadar bahsedilen girişimcilik özellikleri, bireyde girişimciliğin etkilerinin genetik olarak var olabileceği gibi çevre, eğitim, aile gibi diğer faktörlerinde girişimci kişilik tipinin oluşmasında etkili olduğu görülmektedir (Tekin, 2014:27-31).

Girişimci bir kişilik tipi için, kişinin kafasındaki girişimcilik ruhunu ürettiği projelere başlama cesareti olmalı ve bunu gerçekleştirmek için asla pes etmemelidir. Bireyin girişimci ruhunun oluşmasında içinde yetiştiği toplumun ve ailenin kültürü girişimcinin kısıtlayıcı ya da teşvik edici özelliklere sahip olmasını sağlar. Girişimci davranışlar, genel olarak bahsedilen girişimci ruha sahip olan bireyler tarafından gerçekleştirilmektedir. Girişimleri ortaya çıkaran kişilerin düşünsel üretimleri, onları girişimci yönde davranışlar sergilemeye itmektedir. Bu yüzden girişimci davranışlar, farklı kültür ve geçmişten gelen deneyimlerin izlerini taşır. Çünkü girişimci bir bireyin gerçekleştirmek istediği bir projenin başarıya ulaşması, kurmuş olduğu ekibin gücüne ve değişme odaklı yapısına bağlıdır. Bir bakıma girişimcilik özelliklerinin toplumu inşa eden yapı taşları olduğunu söyleyebiliriz. Girişimci özelliklerin sonucunda başarıya ulaşılması sadece kişisel olarak değil içinde bulunan ekonominin başarısına da katkıda bulunur (Luecke, 2010:3-11).

Genel anlamda girişimcilik çevresel, toplumsal ve ekonomik parametrelerden bağımsız olmadığı için onların bir fonksiyonu olarak görev yapar. Girişimciliğin bu işlevi bireyin karşısına çıkabilecek olan fırsatlardan yararlanabilmesi nedeni ile büyük bir önem taşır. Çünkü yeni fırsatlar yaratabilmek amacı ile ekonomik mal ve hizmet üretmek, girişimcinin risk alma yeteneği ile ilişkilendirilmektedir. Girişimcilik aslında sıralanan bu özelliklerinin bir bileşeni olarak sıralanabilir. Bu bağlamda, girişimci kişiler bu özelliklerin bazılarını fazlaca önemserken bazılarını ise gerekli önemi vermemektedir. Bu durumun girişimci kişiliğin oluşmasına farklı derecede etkileri vardır. Girişimci kişi yenilikçi ve

finansal sermaye sağlayan kişi olduğu için, risk alma yeteneği toplumdaki diğer kişilere nazaran daha özel nitelik taşımaktadır. Girişimci kişiliği belirleyen temel faktörlerden bir sapma olursa işletmelerin birçoğunun daha iş hayatlarına başlamalarının ilk zamanlarında başarısızlığa uğramaları kaçınılmaz olacaktır. Bu başarısızlık ise girişimcilerin sahip olmaları gereken kişilik özelliklerine sahip olmayışları ya da girişimci olabilecek nitelikte bir yeterlilik düzeyine ulaşamamalarından kaynaklanmaktadır (Erdoğan, 2012:29-32).

2.3. Girişimcilik Davranışı ve Önemi

Girişimci bireysel olarak inisiyatif alan, yapılacak işler için sorumluluk alıp onlara sahip çıkabilen, yenilik geliştiren ve risk alan, zorluklar ve engellerle yüz yüze gelindiğinde mücadele etme yetisine sahip olan kişidir. Buna göre girişimci tutum ve davranışlar şu özellikleri içermektedir (Johnson, 2001:137);

- Başarmak ve rekabet etmek için motivasyon,
- Mülkiyeti üstlenmek ve sorumluluk alma,
- Bağımsız kararlar alabilme,
- Yeni bilgilere, kişilere, uygulamalara vb. açık olabilme,
- Belirsizlikleri hoş görebilme yetisine sahip olma,
- Yaratıcı ve esnek düşünebilme, problem çözme ve karar alma tekniklerini uygulayabilme,
- Fırsatları elde etme ve onları görebilme yeteneği
- Risklerin farkında olma
- Riskleri azaltma ve onları yönetebilme kapasitesine sahip olma
- Hazır ödüllerin eksikliği karşısında ısrar edebilme

Yukarıda bahsedildiği gibi girişimcilik davranışı geniş bir alanda kendini göstermektedir. Bu davranışa sahip olan girişimcilerin başarı potansiyellerinin daha yüksek olduğu söylenebilir.

Toplumda varlığını sürdüren insanlar, hayatlarını devam ettirebilmek için birçok gereksinime ihtiyaç duyarlar. Bu gereksinimlerin temelinde yiyecek, giyecek ve barınma ihtiyaçları olabileceği gibi kurumlarca sağlanan hizmetler de olabilir. Bunlar insanların hayatında önemli bir yere sahiptir (Aykan, 2002:29). Bundan dolayı girişimciliğin önemi, toplumların ihtiyaçlarını belirleyip, bunu yatırıma dönüştürerek ülkelerin refah düzeylerini yükseltmeleridir. Girişimciliğin önem kazanmaya başlaması, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile başlamıştır. Bilgi çağının getirdiği yenilik, emeğin üretim üzerindeki

ağırlığını azaltırken, bilgiye dayalı emeğin ağırlığını arttırmaya başlamasıdır. Aynı zamanda bilgi toplumundaki üretim, ulaşım ve yönetim gibi fonksiyonlardaki önemli değişmelerin hizmet sektörünün önem kazanmasına, beraberinde de girişimciliğin gelişmesine büyük katkıda bulunduğu söylenebilir (Demirel, 2003:32).

2.4. Girişimcilik Türleri

Girişimcilik, çevresel değişimlere bağlı olarak ortaya çıkan fırsatlardan yararlanma ya da yeni fırsatlar oluşturma amacı ile ekonomik mal ve hizmet üretebilmek için emek, doğal kaynaklar ve sermaye gibi faktörlere sahip olma, örgütlenme ve risk alma kavramları ile bağdaştırılmaktadır (Çetin, 1996: 29).

Zamana ve teknolojik gelişimlere bağlı olarak girişimcilik türleri; ortaya çıkma, şekillenme, orijinallik, organize olma ve uygulanma biçimlerine göre sınıflandırılmaktadır. Literatürde birçok girişimcilik türü bulunmakla birlikte başlıca girişimcilik türleri aşağıdaki gibidir (Top, 2006:8; Özdevecioğlu ve Cingöz, 2009:83):

Kadın Girişimcilik: Girişimcilik ile ilgili yapılan araştırmalarda girişimciliğin sadece erkeklere özgü olduğu, onların ev geçindirme sorumluluklarının bir gereği olarak girişimciliğe yöneldikleri söylenebilir (Top, 2012:21). Kadın girişimcilere genel olarak bakıldığında, erkek girişimcilerden pek fazla ayırıcı özellikleri yoktur. Kadın girişimcilerin karakteristik özellikleri içerisinde dinamik, bağımsız, hırslı olma, risk alma ve kendi işini kontrol etme gibi faktörler çerçevesinde tasvir edilmektedir (Yetim, 2002: 81). Erkek ve kadın girişimciler genel olarak karşılaştırıldığında erkek girişimcilerin 25-35 yaş arasında ilk işlerini kurdukları görülürken, kadın girişimcilerde bu durum ancak 35-45 yaş aralığında görülmektedir. Ayrıca erkek girişimciler başlangıç işi olarak imalat ve inşaat sektörünü seçerken, kadın girişimcilerin; eğitim, danışmanlık ve halkla ilişkiler alanında ilk işlerini kurdukları görülmektedir (Hisrich ve Peters, 1989: 66).

Sosyal Girişimcilik: Sosyal Girişimcilik, kar amacı gözetilmeden işletmelerin kazanç sağlamak gayesi ile yenilik üretmeleridir (Austin vd., 2006:2). Bununla birlikte sosyal girişimcilik, uzun dönemli sürdürülebilirliği desteklemeyi ve örgütsel etkinliği arttırmayı amaçlayan değişimci ve yenilikçi faaliyetlere işaret eder (Hasan, 2005:3). Canadian Centre for Social Entrepreneurship, sosyal girişimciliği şu şekilde tanımlamıştır: Sosyal girişimcilik iki genel ayırımla daha açık açıklanabilir. Birincisi, özel sektörde sosyal yönelimliliğin önemini vurgulayan faaliyetleri içermektedir. İkinci olarak örgütsel etkinliği arttırmak ve sürekliliği sağlayabilmek için gönüllü sektörde daha girişimci faaliyetleri teşvik etmektir (Apak vd.,

2010:56). Yukarıda bahsedilen tanımlar doğrultusunda sosyal girişimciler ile ilgili bazı özellikler şu şekilde sıralanabilir: (1) Bir ihtiyaç boşluğunu tanımlayan ve bunu girişimci bir iş fırsatı ile ilişkilendiren, (2) her türlü zorluğun üstesinden gelen ve içsel riskle baş edebilen, (3) ihtiyacı hissedilen kaynakları bulan, (4) organizasyon yapısını oluşturan ve kişileri güdüleyen ve (5) riskleri minimize etmek için uygun sistemleri öne süren kişilerdir (Thompson, 2002:415).

İç Girişimcilik: Örgütler değişen çevre şartlarına uyum sağlamaya çalışırken, hem verimliliklerini belirli bir düzeye getirmek, hem de iş görenlerin niteliklerini yükseltmek durumundadır. Bunun sağlanabilmesi için de iş görenlerin yeni görüşlere açık olmaları, yeni yöntem ve bilgilere karşı proaktif bir tutum sergilemeleri gerekmektedir (Karadal, 2013:300). Bu bağlamda ortaya çıkan iç girişimci kavramı ilk kez Pincot tarafından kullanılmıştır. Pincot'a göre iç girişimci, girişimciliğin temel esaslarından olan iş fikrini bağlı bulunduğu örgüt içerisinde yerine getirmeye çalışan kişi olarak tanımlanmaktadır (Pincot, 1985:15). John Naisbitt 1986'da yayınladığı kitabında iç girişimciliği, kurulu işletmelerin yeni piyasalar ve ürünler bulması için önemli bir yöntem olarak tanımlamıştır. Yine Rosabeth Moss Kanter, 1990 yılında yayınladığı kitabında iç girişimciliğin örgütlerin devamlılığını sağlayacak en önemli faktörlerden biri olduğunu öne sürmüştür (Onay, 2010:49). Günümüzde işletmelerin iç girişimciliğe giderek daha fazla önem vermelerinin nedenleri aşağıdaki gibidir (Kuratko vd., 1990:57; Ferraira, 2002:3);

- İşletmelerin devamlı ilerleyebilmesi için pazarlar için gerekli yenilik ve değişikliklerin yapılması ihtiyacı
- İşletmelerin klasik yönetim anlayışından dolayı oluşan zayıflığın fark edilmesi
- İşletmelerdeki baskıcı ve bürokratik yönetim anlayışına karşı, yenilikçi ve insancıl düşünen personelin varlığı şeklinde ifade edilebilir.

Akademik Girişimcilik: Üniversiteler, bağlı bulunduğumuz zaman dilimi içerisinde önceki yıllara oranla daha fazla girişimci aktiviteye yönelmektedir. Özellikle bazı ülkelerdeki üniversite bütçelerinin yetersiz olması, üniversiteleri girişimci olmak, ekstra gelir üretmek ve fakülte ve öğrencilerini bu çalışmalarına katmak zorunda bırakmıştır.

2.5.Girişimciliği Etkileyen Temel Faktörler

Girişimci kişilerin nitelik ve özelliklerini inceleyen çok sayıda araştırma yapılmıştır. Yapılan araştırmalar sonucunda, girişimcilik ruhuna sahip olan bireylerin başarı isteğinin oldukça yüksek olduğu ve tespit edilmiştir (Akdemir, 1996:15).

Girişimciliği, liderlik ve takım çalışması, fırsatçılık, yenilik ve kaynak sağlama gibi açılardan ele alan araştırmalar da mevcuttur. Bu farklı bakış açıları, girişimciliğin pek çok kişilik özelliğinin birleşimiyle oluşan bir faaliyet biçimi olduğunu ileri surmektedir (Yılmaz, 1996:30). Yapılan araştırmalar, girişimcilerin deneyimi ve yeni fırsatların ortaya çıkışında, çabuk davranma becerisinin söz konusu olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte girişimcilerin yetenekleri ve faaliyetleri arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmüştür. Dolayısıyla girişimcilik bireyin yaşını, cinsiyetini, ailesinin tutumunu, başarı güdüsünü ve motivasyonunu etkilemektedir (Casson, 1990:15).

Girişimde bulunmak söz konusu olduğunda yaş ile girişimde bulunma süreci arasındaki ilişki dikkat çekicidir. Çoğu girişimcinin, 22-55 yaşları arasında ortaya çıktığı görülmektedir. Bu yaşlardan önce ve sonra ortaya çıkan girişimciye pek rastlanmamaktadır. Çünkü girişimcilik, deneyim, finansal destek ve yüksek bir enerji düzeyi gerektirmektedir. Genellikle erkek girişimciler, ilk önemli işletmelerini 30’lu yaşların başında, kadınlar ise 30’lu yaşların ortalarında kurma eğilimindedir (Erdoğan, 2012:28).

Erkek girişimcileri sıklıkla motive eden kendi hayatlarını kontrol altında tutma, durum ve olayları yönlendirme hırsıdır. Buna karşın kadın girişimcileri motive eden, yetenekleri olduğu alanlarda ve kendilerini geliştirmelerine izin verilmediği durumlarda iş tatminsizliğinden ortaya çıkan başarı güdüsüdür. Kişilik söz konusu olduğunda ise kadın ve erkek girişimciler arasında güçlü benzerliklere rastlanır. Her iki girişimcilik de enerjik, amaçlara yönelimli ve bağımsızdır. Ancak erkek girişimcilerin kendilerine olan özgüveni daha fazladır. Ayrıca erkek girişimciler, kadın girişimcilere göre daha az esnek ve toleranslılardır (Gerber, 2002:65).

Girişimci kişinin çevresiyle kolay dostluk kurabilen bir yapıya ve sempatik bir görünüme sahip olması gerekir. Bununla birlikte girişimcinin, karşısına çıkan fırsatları görebilen bir önseziye ve bunları değerlendirebilen bir zekya da sahip olması gerekmektedir. Elbette bu özellikler doğuştan gelmektedir. Ancak girişimcilerin eğitim ile de sahip olacakları ve kazanacakları özellikleri vardır (Cüceloğlu, 2002).

Girişimcilikte ailenin tutumu ve olaylara bakış açısı da girişimcilerin yapısıyla direkt ilgilidir. Aşırı korumacı aileler, birey üzerinde girişimcilik açısından olumsuz bir etkiye sahip olmaktadır. Girişimci kişilik, ailenin eğitim seviyesi sosyo-ekonomik durumuyla yakından ilgili olabilmektedir. Dolayısıyla araştırmacılar iş hayatına atılan çoğu bireyin ailelerinin de aynı işi yapmış olduklarını tespit etmişlerdir. Girişimcilikte başarı güdüsü de girişimciliği etkileyen önemli unsurlardan bir tanesidir. Güdü bireyi harekete geçiren ve onu davranışta

bulunmaya sevk eden bir güçtür. Başarı güdüsü kişinin bir işi daha doğru ve verimli bir şekilde yapma, yaşanan problemleri çözme ya da karmaşık görevlerde ustalaşma arzusudur. Dolayısıyla bir girişimcinin başarı güdüsü ne kadar fazla ise girişimcinin yapmış olduğu işteki gücü ve performansı da bu ölçüde fazla olacak ve işine yansiyacaktır (Erdoğan, 2012:29).

Yapılan araştırmalardan da görüldüğü gibi girişimciliği etkileyen temel faktörlerin bireyin yaşı, cinsiyeti, eğitimi, ailesinin tutumu ve başarı güdüsü olduğu görülmektedir. Bu temel faktörleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

2.5.1. Bireysel Faktörler

Girişimciliği etkileyen faktörlerin yanı sıra bireysel faktörlerin önemi de göz ardı edilmemektedir. Girişimciliği olumlu ya da olumsuz etkileyen bireysel faktörleri, motivasyon, yenilikçilik, kanaatkarlık ve risk almama faktörü olarak sıralamak mümkündür.

Motivasyon Faktörü

İnsan unsurunun, iş örgütleri tarafından ön plana çıkartılmasıyla beraber gündem oluşturmaya başlayan motivasyonun, günümüzde girişimcilik kültürünün oluşmasında önemli rol oynadığı bir gerçektir. Motivasyon, bir ihtiyacı gidermek için gerekli davranışları başlatan bir kuvvettir. Bu kuvvetin pozitif veya negatif olması arasında motivasyon sağlama bakımından bir görev farklılığı yoktur. Bu kuvvet bizi rahatlatan bir olay olabileceği gibi, bize hayal kırıklığı yaşatan bir olay da olabilir. Girişimcilikte başarıyı güdüleme, girişimcilerin bir takım amaçları gerçekleştirmeleri için çeşitli motivasyonlarla teşvik edilmesi şeklinde tanımlanabilir. Buradaki motivasyon, girişimciyi belli bir hedefe götüren güdüleyici bir durum, hedefe ulaşmak için yapılan davranış ve hedefe ulaşmaktan oluşan üçlü bir döngüyü oluşturmaktadır. Bu durumda motivasyon, girişimci ve girişimcilik kültürü bakımından şu yararları sağlayacaktır (Drucker, 1993:13):

- Girişimcinin ekonomik beklentilerini imkânlı kılacaktır,
- Girişimcinin egosunu tatmine yönelecektir,
- Girişimcinin yaratıcılık ve önderlik niteliklerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlayacaktır,
- Girişimcilik kültürünün gelişmesinde, kişiler arası olumlu rekabeti geliştirecektir.

Yenilikçilik Faktörü

Girişimci bireyin en önemli özelliklerinden birisi de yenilikçiliktir. Yenilikçilik, yeni ve geçerli fikirlerin oluşturulmasıyla sonuçlanan bir süreçtir. Yenilikçiliğin doğası, en çok bilmenin dinamik süreci, statik hatırlama ve bilginin yeniden üretimi üzerine odaklanır. Yenilikçi olan bireylerin, tutumlarında oldukça bağımsız davranmaları beklenmektedir. Yeni fikir üretme, esneklik, çok yönlü düşünme, çevreye ve insanlara karşı duyarlılık, karşılaşılan yeni durumlara karşı uyanık ve ilgili olma, akılcılık, rahat, çabuk ve bağımsız düşünebilme ve hareket edebilme, orijinallik, farklı ve değişik sonuçlara varabilme gibi özellikleri içermelidir. Yenilikçilik, bireylerin değişken miktarda sahip oldukları ve durumlara bağlı olarak az çok ortaya çıkmaya elverişli bir kişilik özelliği olarak ele alınabilir. Bu yaratıcı kişilik özelliklerini şöyle sıralamak mümkündür (Korkmaz, 2000:166):

- Çocuksu bir merak içerisindedir. Yeni fikirleri bir tehdit olarak algılamaz.
- Yaratıcı insanlar, genelde zekâca parlak kişilerdir. Bununla birlikte, çok yüksek düzeyli bir zekâ, yaratıcılık için şart değildir.
- Yaratıcı bireyler çok kısa bir süre içerisinde, çok sayıda farklı fikir üretebilirler.
- Yaratıcı kişilerin kendilerine olan güven duygusu oldukça yüksektir.
- Yaşadıkları dünyaya ve diğer kişilerin duygularına duyarlılık gösterirler.
- Zor problemleri çözmek, yaratıcı insanları motive eder.
- Bazen garip, ama genelde bir fantezi dünyasına sahiptirler.
- Küçük ayrıntılarla uğraşma yerine problemi anlama ve çözme ile ilgilenirler.

Risk Almama

Bir diğer etken, toprağa bağlı olma ve kanaatkâr olmayla da ilgili olan, risk almama eğilimidir. Daha çok doğu toplumlarında görülen bir özelliktir. Temel unsuru risk olan girişimciliğin doğuda gelişmesine engel olmuştur. Nitekim Osmanlı İmparatorluğu'nda ticaretle uğraşan grupları inceleyen bir Fransız raporuna göre, Türklerin girişimcilik kültüründen uzak olmalarının nedeni risk alamamaları ve temkinli davranmalarıdır. Dolayısıyla bu durum da 'risk alma' faktörü olan girişimciliği olumsuz bir şekilde etkilemiştir. Yapılan araştırmalara bakıldığında da bu etkinin bugün halen devam ettiği görülmektedir (Korkmaz, 2000:166).

Türklerin sağlamcı bir yapıda olarak yatırım alanlarına yönelmesinde, ülkenin ekonomik ve siyasi durumunun da önemli bir rolü bulunmaktadır. Fakat parayı risksiz yatırım araçlarına yönlendirilmede ailelerin rolü de unutulmamalıdır (Emsen vd., 2002:245).

Kanaatkârlık

Sosyo-kültürel nedenlerden bir diğeri ise, kanaatkârlıktır. Osmanlı toplumsal yapısının girişimciliği engelleyen diğer bir özelliği, yetiştirdiği insan tipinin aşırı kanaatkâr olmasıdır. Tezcan, Türk değerleri ile ilgili çalışmasında, Türk insanının temel özellikleri arasında kanaatkâr olmanın önemli bir yer tuttuğunu belirtmektedir. Türklerin kanaatkârlığı ile ilgili yabancı bir yazar da şöyle demektedir: “...Türkler şayan-ı hayret derecede kanaatkârdırlar. Yılda bir kere esvap yaptırırlar ve onu yıl boyunca giyerler. Bu kadar az ihtiyacı olan bir halkta teşebbüs fikri ve gayret ateşi için bir saik olmayacaktır...” Halk arasında çok kabul gören “bir lokma bir hırka” felsefesi, insanların dünyevi işlerle uğraşmak yerine daha manevi duygulara yönelmesini, hırslardan uzaklaşarak ve daha az ile yetinerek yaşamaları konusunda insanları etkileyen bir düşünce biçimidir (Akdemir, 1996:382). Sonuç olarak, kanaatkâr olmanın kültürel açıdan bir erdem kabul edilmesinin yansıması, Türk tasavvuf geleneğinin de etkisi vardır.

2.5.2. Sosyal ve Kültürel Faktörler

Girişimciliğin oluşumunu etkileyen faktörlerin önemi büyüktür. Girişimciliği olumlu ya da olumsuz etkileyen sosyal ve kültürel faktörleri, aile, din ve ortaklık-işbirliği faktörü olarak sıralamak mümkündür (Korkmaz, 2000:168).

Aile Faktörü

Toplumlarda sosyal örgütlenmelerin en küçük ve temel birimi olan aile, girişimcilik kültürünün oluşmasında da en önemli etkenlerden birisidir. Çocuğun aile içerisinde aldığı eğitim ve görgü onu yaşamı boyunca etkileyebilmektedir. Ailenin çocuklarını erken yaşlarda cesaretlendirmesi ve desteklemesi çocuğun deneyimlenmesi açısından önemlidir. Bu cesaretlendirme ve destekleme davranışı, kişinin ilerleyen yaşlarda girişimcilik duygusunu geliştirmekte önemli rol oynamaktadır. Benzer şekilde, ailelerin çocuklarını olumsuz olarak eleştirmesi, engellemesi ve cezalandırması, çocuklarda suçluluk duygusunu geliştirerek, onların başarısızlık duygusuna kapılmasına neden olmaktadır. Çocuğun ailede almış olduğu eğitim, onun girişimci olabilmesi açısından son derece önemlidir. Araştırmacılar, girişimcilik davranışlarının ilk çocukluk evrelerindeki deneyimler sonucu şekillendiğini belirtmektedir. Başarılı girişimcileri psikolojik olarak değerlendirdikleri araştırmalarında, girişimcilerin öne

ıkan en belirgin değerlerini, yüksek düzeyde özerklik ihtiyaı, bağımsız olma isteği ve kendi kendine güven olarak belirlemişlerdir. Araştırmacılar, bu değerlerin ise, girişimcilerin ebeveynleriyle olan iletişimlerinden kaynaklanan otorite etrafında gelişen ilişkiler nedeniyle harekete geçtiklerini belirtmişlerdir (TÜSİAD, 1987:15).

Çocuklar hem seçme işleminin hem de seçme davranışının temelini ailede öğrendikleri için, kendi işine sahip girişimci nitelikleri olan anne babanın bağımsız ve esnek davranışları çocuklarda girişimcilik davranış kalıplarının öğrenilmesini etkilemektedir. Türkiye’de yapılan araştırmalar, girişimcilerin büyük bir kısmının babası tüccar ya da iş adamı olan kişiler olduğunu göstermiştir (Erdoğan, 2012:30).

Din Faktörü

Toplumlardaki din faktörünün ekonomi üzerindeki etkisi yıllardır tartışılmaktadır. Din, gündelik hayatta mevcut olan kuralları ile insanın hayata bakışını ve davranış biçimini etkilemektedir. Dini kuralların içeriğine göre bu etki olumlu veya olumsuz olabilmektedir. Din faktörünün girişimciliği etkilediğini ifade eden bilim adamlarından biri Max Weber’dir. Weber’e göre Protestan iş ahlakı, girişimcilik faaliyetleri ve davranışlarının arkasında yatan itici bir gttr. Protestan iş ahlakına ait fikir ve değerler, çocukta bağımsız yetişme pratiklerini ve güçlü başarı motiflerini kazandıran ve zevki engelleyen bir yapı ortaya koyarlar. O kadar ki Weber ve McClelland, batıdaki başarılı girişimciliğin ve ekonomik zenginliğin Protestan iş ahlakından kaynaklandığını söylemişlerdir. Az gelişmiş ülkelerden hiçbirinin Protestan olmadığını söyleyerek de bu görüşlerini desteklemişlerdir (Emsen vd., 2002:246).

Benzer bir şekilde bazı yazarlar da, Doğu Asya lkelerinin elde ettiği başarının sırrını onların kültür kodlarıyla ilişkilendirmekte ve bu başarıyı, çalışma, sadakat, itaat ve zengin olmayı öven Konfüçyüs kültürüyle açıklamaktadır (Korkmaz, 2000:167).

Dolayısıyla, Türk girişimci sınıfının ortaya ıkamamasında, Osmanlı İmparatorluğu’nun dini ya da ahlaki yapısından çok, siyasi ve hukuki yapısının etkili olduğu söylenebilir. Ancak İslami düşünce teorik olarak girişimciliği engellemekle birlikte, Osmanlı İmparatorluğu döneminden başlayan uygulamaların, biraz da diğer kültürel özelliklerle birleşip girişimci ruhun gelişmesini engellediğini düşünmek mümkün olabilecektir.

Ortaklık-İşbirliği Faktörü

Girişimci, yeni kurduğu bir girişimin sağlam bir zemine oturmasını sağlamak için bir ortak alabilir. Ortaklık, iki veya daha fazla kişinin kâr sağlamak amacıyla bir araya gelmesidir. Ortaklıkta, birlikte çalışan kişiler daha önce yaptıkları ortaklık anlaşmalarının hükümleri gereğince, faaliyetin varlık, borçlar ve karlarını paylaşmak durumundadır. Ortaklar birbirlerini dikkatli seçtikleri zaman, sadece gerekli sermayeyi sağlamakla kalmayıp aynı zamanda işletmenin daha iyi çalışmasını sağlayabilir. Fakat ortaklık anlaşmaları nadiren yeni girişimcinin yaşam boyunca devam etmesini uygun görmektedir (Korkmaz, 2000:167).

2.6. Girişimcilik Kaynakları

Girişimcilik kaynakları; finansal ve sosyal sermaye kaynağı ile insan sermayesi kaynağı olarak üç grup altında incelenebilir.

- **Finansal Sermaye Kaynağı**

Finansal sermaye, bir işletmenin stratejilerini geliştirmek ve uygulamaya geçirmek amacıyla kullandığı tüm farklı maddi kaynakları içermektedir (Hitt, Ireland ve Sirmon, 2003). Sözü edilen maddi kaynaklar, bir işletme için beklenmedik durumlar karşısında tampon görevi görerek hareket serbestisi, bir başka deyişle, esneklik sağlamaktadır. Bununla birlikte, maddi kaynakların yokluğunun başarısızlığın nedeni olduğu, varlığının ise, stratejiler uygulama ve büyüme için gereksinim duyulan finansal talepleri karşılama yeteneği, vb. gibi dolaylı biçimde pozitif etkili olduğu ileri sürülebilir (Chandler ve Hanks, 1994).

İşletmenin kuruluş aşamasında gerek duyulan finansal kaynaklar, sıklıkla risk sermayedarları (venture capitalist) ve aile üyeleri aracılığıyla temin edilmektedir (Sirmon ve Hitt, 2003). Özellikle bağımsız olarak faaliyetlerini sürdüren yeni girişimler, finansal kaynak edinmek için başvurdukları bireylere, ters seçim (adverse selection) olarak adlandırılan biçimde değer oluşturmak amacıyla bir fırsatı izleyebilmek ve rekabet avantajı geliştirebilmek için gerek duyulan yeteneklere sahip olduklarını gösterebilmelidirler. Bu bakış açısıyla, finansal sermaye, soyut kaynaklar olarak görülen finansal sermayenin etkin biçimde kullanılması için gerekli bilginin de kaynağı olarak insan sermayesi ve sosyal sermayenin kalitesi, genişliği ve derinliğinden etkilenmektedir (Chandler ve Hanks, 1994).

Finansal sermaye, rakipler tarafından kolaylıkla kopyalanabilmekte ve ilgilenilen olayla ilgili diğer kaynaklarla ikâme edilebilmektedir. Bu nedenle, insan sermayesi ve sosyal sermaye, göreceli olarak, sürdürülebilir rekabet avantajının daha önemli kaynakları biçimine

dönüşmektedir (Ireland, Hitt ve Sirmon, 2003). İnsan sermayesi, eldeki görevle ilintili olarak bir işletme çalışan ve yöneticilerinin sahip oldukları ve kullandıkları bireysel yetenek, bilgi, beceri, deneyim ve yenilikçilik gibi özellikleri genişletme yeteneği olarak tanımlanabilir (Dess ve Lumpkin, 2001).

- **İnsan Sermayesi Kaynağı**

Stratejik girişimcilik düşüncesi açısından sözü edilen iki bilgi de fırsat arama ve rekabet avantajı geliştirme davranışını etkileyeceğinden önem taşımaktadır. Bir işletmenin var olan toplam bilgi stoku, açık ve örtük bilgi arasındaki sosyal etkileşim aracılığıyla arttırabilir (Dess ve Lumpkin, 2001). Dolayısıyla, açık bilgi, gözlemlenebileceği, kopyalanabileceği ve kolaylıkla edinilebileceği için rekabet koşulları açısından eşitliğe katkıda bulunurken, örtük bilgi, sıklıkla rekabet avantajı ile özdeşleştirilir. Bununla birlikte, kuramsal açıdan iki bilgi türü olarak farklılaştırılmasına karşın, uygulamada, açık bilgi ve örtük bilgi olarak ayrıştırılması olası değildir. İşletmenin başarısı açısından ikisi de kritik öneme sahiptir (Lam, 2000).

Yeni kurulan işletmelerde, gerçekleştirilen eylemlerin pek çoğu, yeni ürün/hizmetlerin geliştirilerek piyasaya sunulması bağlamında bilginin uygulanmasını gerektirmektedir. Bir başka deyişle, işletmelerde insan sermayesini gerektirmektedir. Öte yandan, insan sermayesi, yalnızca, yeni işletmeler için değil, girişimci biçimde eyleme geçmek isteyen ve rekabet avantajını sürdürmek isteyen büyük ölçekli işletmeler açısından da en kritik kaynaktır. İnsan sermayesi ise, sıklıkla sosyal sermaye ile bağıntılı biçimde geliştirilir (Ireland, Hitt ve Sirmon, 2003). Güncel araştırmalar, sosyal sermayenin, entelektüel sermayenin yaratımı, işletmeler arası öğrenme, birimler ve işletmeler arası değişimler, yenilikçilik ve girişimcilik gibi bir dizi örgütsel eylem üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Bu anlamda, insan sermayesi ve sosyal sermayenin birleşimi, bir fırsattan yararlanmak, sonuç olarak değer oluşturmak amacıyla gerekli diğer önemli kaynakların elde edilmesi ve geliştirilmesine yönelik bir dayanak oluşturmaktadır (Adler ve Kwon, 2002).

- **Sosyal Sermaye Kaynağı**

Sosyal sermaye, örgüt içi bireyler arasında, bireyler ve örgütler arasında kurularak eylemi kolaylaştıran ve değer oluşturan kaynaklara yönlendiren ilişkiler kümesidir (Koka ve Prescott, 2002). Örgüt içi ve dışı varlıklarla ilişki kurmaktan kaynaklanan sosyal sermaye, örgüte, kaynak erişimi ve kontrolü sağlama ile bilginin özümsemesine yardımcı olmaktadır (Dess ve Lumpkin, 2001).

Sosyal sermayeyi, içsel ve dışsal sermaye olmak üzere ikiye ayırmak mümkündür. İçsel sosyal sermaye, örgüt içi bireylerin ortak amaç yönelimleri ve paylaşılan güven duygusu aracılığıyla gerçekleştirilen sosyal ilişkilerin karakterini yansıtan bir kaynak olarak görülmektedir. Etkin içsel sosyal sermayenin, çalışanlar arasında değer oluşturan yatay ve dikey işbirliklerini kolaylaştırdığı ve gerçekleşen özümseme yetenekleri geliştirdiği ileri sürülmektedir (Ireland, Hitt ve Sirmon, 2003). Sözü edilen işbirliklerinin başarısı, bireyler ve örgütler arası güven duygusuna bağlıdır.

Dışsal sosyal sermaye, odaklanılan örgütün içerisinde yer alan bireyler ile sözü edilen örgütün çıkarlarını arttırmak amacıyla karşılıklı etkileşimde bulunduğu örgütün dışındaki bireyler arasındaki ilişkileri içermektedir. Bu anlamda, dışsal sosyal sermayenin, ayrı örgütlerde önemli pozisyonlarda bulunan bireyler ile iki veya daha çok örgütün kurduğu biçimsel/biçimsel olmayan stratejik işbirliklerinde var olan sosyal ilişkileri de içerecek biçimde, birkaç kaynaktan kaynaklandığı ve potansiyel özümseme yeteneği ile ilgili olduğu görülmektedir (Ireland, Hitt ve Sirmon, 2003). Dışsal sosyal sermaye oluşturmaya yönelik ilişkiler, bir tarafın gelecekteki işlemler aracılığıyla değerini geri döneceği beklentisi nedeniyle değerli kaynaklarını ilişkide bulunduğu diğer tarafın kullanımına sunması biçiminde tanımlanabilecek karşılıklılık normlarının geliştirilebilmesi için güven gerektirir (Adler ve Kwon, 2002).

2.7. Girişimcilikte Finansman Kaynakları

Girişimcilik bireysel olduğu kadar toplumsal bir olgudur. Toplumda girişimciliğin gelişmesi için destek ve yardım görmesi zorunludur. En önemli destek ve işbirliği ise finansman teminiyle olmaktadır. Gelişmiş ülkelerin bunun alt yapısını oluşturdukları görülmektedir. Ülkemizde de bu faktör alt yapısının oluşturulmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Dolayısıyla, bu durum girişimcilikte finansman kaynakları ile bunlara ek olarak alternatif finansman kaynaklarını kapsamaktadır. Bu noktada, Türkiye'deki girişimcilerin işletmelerde kullanılan finans kaynaklarının mevcut durumunu ve kaynak çeşitliliğini ortaya koymak adına, İSO'nun 2011 yılına ilişkin 298'i küçük, 183'ü orta, 100'ü de büyük olmak üzere toplam 581 küçük ve orta büyüklükteki işletmeyi kapsayan "Ekonomik Durum Tespit Anketi'ne" Tablo 3'te yer verilmiştir (İstanbul Sanayi Odası,2013:56-58).

Tablo 3. İşletmelerin Finansman Kaynaklarından Yararlanma Oranı

Finansman Kaynakları	Küçük İşletme (%)	Orta İşletme (%)	Büyük İşletme (%)
Ticari Banka	71,5	77	86
Öz Kaynak	62,4	69,9	68
Leasing	15,4	19,1	24
Eximbank	10,7	19,1	37
Faktoring	9,7	12,6	19
Yatırım ve Kalkınma Bankası	5,4	7,1	7
Yurtdışı Finansal Kuruluşlar	2	2,7	17
Diğer	7,4	2,7	2

Kaynak: ISO 2012 Yılına İlişkin Ekonomik Durum Tespit Anketi

Tablo 3'te işletmelerin ölçeklerine göre kullandıkları finansman kaynaklarındaki oranlar gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere, küçük ölçekli işletmelerin az bir bölümünün dış kaynak kullandığı ve bu işletmelerde en çok kullanılan dış kaynakların ticari kredi, leasing, faktoring ve Eximbank kredileri olduğu söylenebilir. Küçük ölçekli işletmelerin %71,5'i ticari banka kredisine, % 62,4'ü öz kaynağa, %15,4'ü leaseinge, %10,7'si Eximbank kredilerine ve %9,7'si faktoringe başvurmuştur. Öte yandan, küçük ölçekli işletmelerin sadece %2'lik bir kısmı yurtdışı finansal kuruluşlardan yararlanmaktadır. Bu oranın azlığının göz ardı edilemez bir gerçek olduğu görülmüştür. Eximbank kredilerinden yararlananların oranı %10,7, faktoringden yararlananların oranı ise %9,7 düzeyindedir. Özellikle küçük ölçekli işletmelerin orta ve büyük ölçekli firmalara göre Eximbank kredilerinden yeterince faydalanmadığı söylenebilir (İstanbul Sanayi Odası,2013:56-58).

Orta ölçekli işletmelerin %77'si ticari banka kredilerini kullanırken, %19,1'i leasing ve Eximbank kredilerinden yararlanmaktadır. İşletme ölçeği büyüdükçe, özellikle Eximbank ve orta vadeli yatırım kredilerinden yararlanan kuruluşların oranının yükseldiği görülmektedir. Büyük ölçekli işletmelerin ise %86'sı ticari banka kredisi, %37'si Eximbank, %24'ü leasing, %19'u faktoring, %17'si yurtdışı finans kurumları ve %7'si ise yatırım ve kalkınma bankası kaynaklarını kullanmaktadır (İstanbul Sanayi Odası,2013:56-58).

Girişimcilikte finansman kaynaklarını üç alt başlıkta belirtmek mümkündür. Başlığın birinci kısmında geleneksel finansman yöntemleri, ikinci kısmında kamu kurum ve kuruluşlarının sağladığı finansman kaynakları, üçüncü kısmında alternatif finansman kaynakları ile yabancı finansman kaynakları konu edilmiştir.

2.7.1. Geleneksel Finansman Kaynakları

Finansman kaynaklarına erişim sorunu, girişimciler için işletmenin kuruluş aşamasında başlamaktadır. Bu sorun işletmelerin büyümesi, gelişimleri, varlıklarını devam ettirmeleri, pazardaki yerlerini korumaları ve dış pazara ulaşmalarını olumsuz yönde etkilemektedir. İşletmelerin kuruluş aşamasında başlayan ve faaliyetleri süresince devam eden finansman sorunlarının çözümü için iki temel kaynak sayılmaktadır. Bunlardan birincisi, firmanın kendi kaynakları yani öz kaynak ile finansman ihtiyacını karşılaması, ikincisi ise bankacılık sistemine başvurarak kredi ile finansman ihtiyacını karşılamasıdır. İşletmeler faaliyetlerini büyük oranda kendi öz kaynakları ile finanse etme yoluna gitmektedir. Sadece ihtiyaç duyduklarında banka kredilerine yönelmeyi tercih etmektedir. Son dönemde bankacılık sektöründe en fazla artış gösteren kredilerin işletme kredileri olduğu göz önüne alındığında, işletmelerin banka kredilerine erişiminde ilerleme kaydedildiği düşünülmektedir (Sakallı, 2011:28).

İşletmelerce en çok bilinen ve kullanımı en yaygın olan geleneksel finansman kaynakları; öz kaynak, oto finansman, ticari banka kredisi, satıcı kredisi (ticari kredi) ve tahakkuk etmiş kısa vadeli giderler şeklinde ifade edilebilir. Aşağıda bunlarla ilgili açıklamalara yer verilmiştir.

2.7.1.1. Öz kaynak Yoluyla Finansman

İşletmelerin faaliyetlerini sürdürmek için kullanabileceği iki temel finansman yöntemi vardır. Bunlardan birincisi işletmenin kendi kaynakları olan öz kaynaktır; ikincisi ise bankalardan kredi temin etmesidir. Türkiye’de küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kredilerden aldığı pay düşük oranda olduğundan dolayı yatırımlarda öz kaynak kullanımı zorunlu hale gelmektedir. Geleneksel finansman kaynaklarında ilk tercih edilecek kaynak, öz kaynaktır. İşletmenin kuruluş aşamasında her türlü tesis-ekipman ve yatırım ihtiyaçlarının karşılanmasında ve işletmenin yeni yatırımlara yönelerek büyümesinde ihtiyaç duyulan temel finansman kaynağıdır. Öz kaynak yoluyla finansmandaki amaç, sermaye riskini azaltmaktır. Ayrıca ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini minimize eden bir sermaye bileşimine (optimal sermayeye) ulaşmaktır. KOBİ’ler kuruluş aşamasında ağırlıklı olarak öz kaynak kullanmaktadır (Müslümov, 2011:17).

Öz kaynak, ortaklardan temin edilebileceği gibi sermaye piyasası yoluyla da temin edilmektedir. Ancak yüksek enflasyon oranının öz sermayeyi olumsuz bir şekilde etkilemesi, üretim maliyetlerini yükselterek, bu maliyetleri fiyatlarına yansıtamayan işletmelerin öz sermayelerinin tükenmesine sebep olmaktadır (Sarıkaya, 1996:36).

Öz kaynak doğrudan ortaklardan sağlanabileceği gibi, sermaye piyasalarından da karşılanabilir. Türkiye’de KOBİ’ler sermaye piyasalarından faydalanamamaktadırlar (Akbulut, 2000). Kuruluş aşamasından sonraki dönemlerde öz sermayesi azalan ve dış kaynak arayışına yönelen işletmeler, maliyeti yüksek olan banka kredisi kullandıklarından dolayı iflas edebilmektedirler (Oktay vd., 2002). Türkiye’de işletmelerin öz kaynakla finansman sağlaması kolay değildir. Bu durum sadece Türkiye için geçerli değildir. Gelişmiş sermaye piyasalarına sahip olan ülkelerde de bu durum geçerlidir. Özellikle kuruluş aşamasında yeterli öz kaynağın bulunamaması girişimcilerin önündeki büyük engellerden bir tanesidir. Yapılan araştırmalar yeterli öz kaynağı olmayan bu tür işletmelerin ilk beş yıl içerisinde yok olduklarını ortaya koymuştur (Ridinger, 1995:361).

Öz kaynaklar, işletme sahiplerinin kuruluş aşamasında işletmeye tahsis ettiği nominal sermaye ile daha sonra faaliyetlerden elde edilip işletmede bırakılan geçmiş yıl kârları, sermaye yedekleri ve dönem net kârından oluşan bilanço kalemidir. Bununla birlikte, öz kaynaklar, aynı zamanda işletmenin net olarak defter değerini ve işletme sahiplerinin işletme üzerindeki maddi haklarını temsil etmektedir (Sakallı, 2011:28).

Kuruluş aşamasında ortaklar tarafından işletmeye tahsis edilen sermaye, normal şartlarda dönen varlıklar ve duran varlıkların her ikisinin finansmanında kullanılır. Ancak planlama ve fizibilitenin yapılmadığı işletmelerde genellikle dönen varlıklar başka bir ifadeyle çalışma sermayesi ihmal edilebilmekte ve daha sonra kısa vadeli banka kredileriyle karşılanması söz konusu olabilmektedir. Öz kaynak yoluyla finansmanın firma için sabit bir yük getirmemesi, belirli bir vadesinin bulunmaması, kredi değerliliğini arttırması ve satış kolaylığı sağlaması gibi avantajlarının yanı sıra yeni ortakların şirkete girmesinin bir sonucu olarak yönetim devrinin söz konusu olması, şirket gelirinin yeni ortaklara da dağıtılmasını gerektirmesi ve şirket ortaklarına ödenen kâr paylarının gider olarak yazılamaması gibi dezavantajları vardır (Sakallı, 2011: 29).

Şirketin yeni yatırımlara gitmesinde ve büyümesinde ihtiyaç duyulan temel finansman kaynağının öz kaynaklar olması sebebiyle, şirketin kuruluş aşamasından sonra kazanacağı kar ve karşılaması gereken zararlar öz kaynaklardaki artış ve azalışın temeli olmaktadır (Shapiro, 2005:152).

İşletmeler için sürekli bir kaynak niteliğinde olan öz kaynak, yasal yapıları ne olursa olsun yeni kurulan firmalar için ilk fon kaynağını oluşturduğu gibi, mevcut firmaların borçlanarak kaynak sağlamalarına da olanak verir (Akgüç, 1998:753). Öz kaynak ile finansman denilince en genel anlamda, firmanın elde ettiği karı dağıtmayarak bünyesinde

bırakması, şirket bünyesinde bulunan değerlerin sermayeye eklenmesi ya da hisse senedi ihraç etmek suretiyle dışarıdan kaynak teminine gitmesi anlaşılmaktadır. Yatırımlarda öz kaynak finansmanının artması, firmalar için daha az risk primi ile kaynak sağlamaları açısından, bankacılık sektörü içinse firmaların borç geri ödeme kapasitelerini yükseltmesi açısından olumlu olarak değerlendirilmektedir (TCMB, 2006:25).

2.7.1.2. Oto Finansman (İç Kaynaklar)

Normal şartlarda bir işletmede faaliyetlerin ve ek yatırımların finansmanı, işletmede bırakılan dönem kârlarıyla sağlanır. Dönem kârının bu amaçla işletmede bırakılması oto finansman olarak adlandırılır. İşletmenin kendi kendini finanse etmesi anlamına da gelen oto finansmanda, banka kredisinde olduğu gibi anapara ve faiz ödemesi yoktur (Şimşek ve Çelik, 2011:267).

Oto finansman oranının yüksek olması, işletmeye fon sunanların gözünde iyi bir izlenim oluşturur. Yani işletmenin kredibilitesini artırır. Bu özellikleri itibarıyla zihinde olumlu çağrışım uyandıran oto finansman, söz konusu KOBİ'ler olduğunda neredeyse tüm cazibesini yitirir. Çünkü KOBİ'lerde genellikle faaliyet kârı düşük seviyelerdedir ve işletme sahiplerinin ekonomik anlamda geçimleri, işletmeden sağladıkları gelire bağlıdır. Böyle olunca da dönem sonunda elde edilen kâr, henüz yatırıma dönüşmeden baştan tükenmektedir. Bu durumun farkında olan yetkili merciler işletme ortaklarının işletmede personel olarak çalışmaları ya da müdürlük ve yönetim kurulu üyeliği gibi idari görevleri yürütmeleri karşılığında “maaş” ya da “huzur hakkı” olarak belli bir ücret almalarına izin vermiştir. Bu sayede maaş ve huzur hakkı adı altında ortaklara yapılan çeşitli ödemeler, makul seviyede olmak şartıyla kurum kazancının tespitinde gider olarak indirim konusu yapılabilmektedir (Şimşek ve Çelik, 2011:267).

2.7.1.3. Satıcı Kredileri (Ticari Krediler)

İşletmeler çeşitli mal ve hizmetleri peşin alabilecekleri gibi kredili/vadeli de alabilirler. Kredili mal, ürün veya hizmet satın alınması, satıcıların işletmeye kredi kullandırmasını ifade etmektedir (Aksoy ve Yalçınar, 2005:407). Satıcı kredileri, firmanın rutin faaliyetleri sonucu çoğu zaman kendiliğinden oluşur. Çünkü firmanın mal aldığı satıcılar, satış şartları, her siparişin ne kadarının peşin ne kadarının vadeli olacağı ve vade farkı olup olmayacağı önceden bellidir. Bu bakımdan ticari krediler bazen kaçınılmaz olur.

Kimi sektörlerde ise ticari kredilerin vadesi ya çok kısadır ya da hiç yoktur. Örneğin; lokanta işletmeciliğinde vade genellikle bir ayı geçmez. Çoğu zaman haftalık periyotlar

halinde ödemeler yapılır. Bu yüzden satıcı kredilerinin oluşumu daha çok işletmenin içinde bulunduğu sektöre bağlıdır. Ayrıca çok sayıda satıcının bulunduğu dolayısıyla rekabet ortamının yoğun olduğu ortamlarda da vadeler alıcı lehine şekillenebilir (Okka, 2006:436).

Satıcı kredileri, KOBİ'ler tarafından sıkça başvurulanan bir finansman yöntemidir. Ancak yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı her zaman istenilen düzeyde olmayabilir. Buna karşın işletmeler, satıcı kredisinden yararlanamadığı durumlarda bile kimi zaman piyasada barınabilmek için vadeli satış yapmak zorunda kalabilir (Yatbaz, 2013:39). Dolayısıyla bu durumdan çalışma sermayesinin finansmanında başka kaynaklardan faydalanma söz konusu olabilir.

2.7.2. Kamu Kurum ve Kuruluşlarının Sağladığı Finansman Kaynakları

Kamu kurum ve kuruluşlarının sağladığı finansman kaynaklarını, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye Bilim ve Teknoloji Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Kredi Garanti Fonu, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Türkiye Esnaf ve Sanatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Merkezi (TES-AR) ve diğer kuruluşlar olarak sıralamak mümkündür (Çetin, 2011:29).

2.7.2.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi ve Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı); gerek imalat ve hizmet sektörlerinde gerekse de istihdam ve yatırımlardaki önemli payıyla ekonominin temel unsurlarından biri kabul edilen KOBİ'lerin rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, ulusal gelire etki ve katkılarını olumlu yönde artırmak; özelde küçük sanayinin genel olarak işletmelerin teknolojik yeniliklere uyum sağlaması amacıyla bir yasa ile kurulmuştur (Çetin, 2011:29; Çelik vd., 2013:184).

KOSGEB destekleri, işletmede stratejik hedef yaklaşımını geliştirmeye yönelik olarak, destek programları kapsamında verilmektedir. Destek programları aşağıda yer almaktadır (www.kosgeb.gov.tr, 2016):

1. İşletmenin geliştirilmesini hedefleyen “İşletme Geliştirme Programı”,
2. İşletmenin mevcut ürünlerinin kalite, belgelendirme vb. niteliklerini ve üretim kapasitesini yükseltmeyi ve maliyetleri düşürmeyi hedefleyen “Ürün Geliştirme Programı”,

3. İşletmenin yeni bir ürün veya üretim teknolojisi geliştirmesini hedefleyen “Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Programı”,
4. İşletmenin pazar payının artırılması ve yeni uluslararası pazarlara açılmasını hedefleyen “İhracat Geliştirme Programı”,
5. Kümeleme ve kalkınmayı amaçlayan “Bölgesel Kalkınma Programı”,
6. Girişimciliği geliştirmeyi hedefleyen “Girişimciliği Geliştirme Programı”.

KOSGEB’in KOBİ’lerin geliştirilmesi ve desteklenmesine ilişkin uygulanan stratejik yol haritası önemli bir unsurdur. Bu yol haritası, KOSGEB’ten destek bekleyen KOBİ’lerin kısa, orta ve uzun dönemli hareket planı olarak da tanımlanabilmektedir. Bu noktada, KOBİ’nin kendini tanıması, hedeflerini belirlemesi, pazar ve rakipler ile müşteri veya tüketicilerin analizi, olası üretim-pazarlama-satış miktarları, teknik donanım kapasitesi, ihtiyaç duyulan makine ve cihazlar, yatırım planı ve KOSGEB’ten beklenenler ayrı ayrı tespit edilmektedir. KOBİ yönetimlerine düşen görev, yol haritasını sadece KOSGEB desteğinin bir aracı olarak görmeyip, işletme yaşamının temel amacı olarak hazırlamalarıdır (Çelik vd., 2013:186).

KOSGEB desteği alacak sektörler arasında madencilik ve taş ocakçılığı, imalat, elektrik, gaz, buhar, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı, inşaat, toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı, ulaştırma ve depolama, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri, kültür, sanat, eğlence, dinlence ve diğer hizmet faaliyetleri olarak sıralanabilir. Türkiye’de yeni ve küçük işletmelere Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenen en önemli kurum KOSGEB’tir. KOSGEB, birçok sektörde firmalara kalitelerini yükseltmeleri için sıfır faizli makine alım kredisi sağlamaktadır (www.kosgeb.gen.tr, 2016).

KOSGEB’in sağladığı desteklerden Genel Destek Programı’nın amacı ve gerekçesi, girişimciliğin desteklenmesi, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, istihdamın artırılması ve dolayısıyla başarılı işletmelerin kurulmasıdır. Bu programdan küçük ve orta ölçekli işletmeler, girişimciler ve işletici kuruluşlar (iş geliştirme merkezini yönetmek üzere kurulan tüzel kişilik) yararlanabilmektedir (Apak vd., 2010:230).

Girişimcilik destek programı, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Desteği, İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği olmak üzere üç alt programdan oluşmaktadır.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri:

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, ülkede girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulması genel hedefine uygun olarak; girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve beceri sahibi olmaları, bu süreçte kendi rol ve sorumluluklarının farkına varmaları ve kendi iş fikirlerine yönelik iş planı hazırlayabilecek bilgi ve deneyim kazanmaları amacıyla düzenlenir (Apak vd., 2010:230).

KOSGEB birimleri tarafından düzenlenen, ulusal veya uluslararası projeler kapsamında, KOSGEB tarafından yürütülen, KOSGEB ile işbirliği içerisinde çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen eğitimler ile niversiteler tarafından örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik dersleridir. Uygulamalı girişimcilik eğitimleri, en az 32 saat süren, genel katılıma açık ve ücretsiz eğitimlerdir. Uygulamalı girişimcilik eğitimleri, KOSGEB veya diğer kurum ve kuruluşlar (niversite, İşKUR, meslek kuruluşu, belediye vb.) tarafından düzenlenebilir. Genellikle eğitimler, genel ve özel hedef gruplar (gençler, kadınlar ve dezavantajlı gruplar) için düzenlenmektedir (www.kosgeb.gov.tr, 2016).

Yeni Girişimci Desteği

Bu destekten, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini tamamlayan ya da İşGEM’de yer alacak girişimciler yararlanabilir. Girişimcinin başvuru tarihi itibariyle son 1 (bir) yıl içerisinde aynı faaliyet konusunda (Güncel NACE-Ekonomik Faaliyet Sınıflamasında yer alan 4’l koda göre) şahıs işletmesinin bulunmaması gerekmektedir. Ayrıca girişimcinin tüzel kişi statüsünde kurulmuş herhangi bir işletmede %50’den fazla ortaklığının olmaması gerekmektedir. Girişimcinin kuracağı işletme, Türk Ticaret Kanunu’nda tanımlı gerçek veya tüzel kişi statüsünde olmalıdır. Girişimcinin destek sürecinde; başka bir işletme/kurum/kuruluşta SGK hükümlerine tabi olarak çalışmaması gerekmektedir. Ancak inkübatörlerde yer alacak ğretim elemanları için bu şart aranmaz (www.kosgeb.gov.tr, 2016). Tablo 4’te yeni girişimci desteği destek unsurları gösterilmiştir:

Tablo 4.Yeni Girişimci Desteği Destek Unsurları

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2. Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3., 4., 5. ve 6. Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	2.000	-	
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği		18.000	60	70
İşletme Giderleri Desteği		30.000	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını veya Engelli Girişimciye %80 uygulanır.	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını veya Engelli Girişimciye %90 uygulanır.
Geri Ödemesiz Destekler Toplamı		50.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	100.000		

Kaynak: KOSGEB (www.kosgeb.gov.tr., 2016)

İşletme kuruluş giderleri için geri ödemesiz olarak 2.000 (iki bin) TL destek sağlanır. Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği kapsamında, işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak üst limiti 18.000 (on sekiz bin) TL destek sağlanır. İşletme Giderleri Desteği kapsamında, işletme kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde gerçekleşen işyeri kirası ve personel net ücretlerine yönelik olarak, aylık azami 5.000 (beş bin) TL ve toplamda geri ödemesiz olarak 30.000 (otuz bin) TL destek sağlanır (www.kosgeb.gov.tr, 2016; Apak vd., 2010:230).

Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile İşletme Giderleri Desteği üst limitleri; bu destek unsurları için belirlenen üst limitlerin toplamını aşmamak üzere ihtiyaç duyulması halinde Kurul Kararı ile %50 (elli)'ye kadar arttırılabilir. Bu durumda Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği 'nin üst limiti 27.000 (yirmi yedi bin) TL, İşletme Giderleri Desteği üst limiti 45.000 (kırk beş bin) TL ve her iki desteğin üst limitleri toplamı ise 48.000 (kırk sekiz bin) TL'yi geçemez. Sabit

Yatırım Desteği kapsamında, işletme kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde satın alınacak makine, teçhizat ve yazılım için teminat karşılığı geri ödemeli olarak 100.000 (yüz bin) TL destek sağlanır (www.kosgeb.gov.tr, 2016).

- **İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği**

KOBİ'lere işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkânı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı ve ofis hizmetleri sunmak amacıyla kurulacak bir İŞGEM'in, kuruluş ve işletme giderlerine destek sağlanmaktadır. Bu desteğe belediyeler, yükseköğretim kurumları, özel idareler, meslek kuruluşları ve inkübatörler başvurabilmektedir. İŞGEM Kuruluş Desteği süresi en fazla 18 ay, İŞGEM İşletme Desteği süresi en fazla 36 aydır (www.kosgeb.gov.tr, 2016).

İş Geliştirme Merkezi'nin (İŞGEM) sunmuş olduğu destek unsurları, oranı ve üst limiti Tablo 5' de gösterilmektedir.

Tablo 5. İş Geliştirme Merkezi Desteği Destek Unsurları

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2. Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3., 4., 5. ve 6. Bölge)
İŞGEM Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	650.000	60	70
- Bina Tadilatı		500.000		
- Mobilya Donanım		100.000		
- Personel Gideri		50.000		
İŞGEM İşletme Desteği		200.000	60	70
- Personel		100.000		
- Eğitim, Danışmanlık		50.000		
-Küçük Tadilat		20.000		
İŞGEM tanıtım/organizasyon giderleri, işbirliği ağlarına erişim giderleri için		30.000		

Kaynak: KOSGEB, (www.kosgeb.gov.tr, 2016).

İş Geliştirme Merkezi Desteği'ni, İŞGEM Kuruluş Desteği ve İŞGEM İşletme Desteği olarak ikiye ayırmak mümkündür.

- **İŞGEM Kuruluş Desteği**

Bina tadilatı için 500.000 (beş yüz bin) TL, ofisler ve ortak kullanım alanları için gerekli olan mobilyalar ve donanım (bilgisayar altyapısı dâhil) alımı için toplam 100.000 (yüz bin) TL, personel net ücreti (asgari geçim indirimi, ikramiye, prim vb. ek ödemeler hariç), kişi başına 3.000 (üç bin) TL'yi geçmemek üzere en fazla 3 personel için, toplam 50.000 (elli bin) TL olmak üzere, geri ödemesiz destek üst limiti 650.000 (altı yüz elli bin) TL'dir (www.kosgeb.gov.tr, 2016).

- **İŞGEM İşletme Desteği**

İŞGEM İşletme Desteği, personel net ücreti (asgari geçim indirimi, ikramiye, prim vb. ek ödemeler hariç), kişi başına 3.000 (üç bin) TL'yi geçmemek üzere en fazla 5 (beş) personel için, toplam 100.000 (yüz bin) TL, İŞGEM işletmelerine yönelik toplu eğitim/danışmanlık faaliyetleri için 50.000 (elli bin) TL'dir. İŞGEM Binası küçük tadilat işleri için 20.000 (yirmi bin) TL, İŞGEM tanıtım/organizasyon giderleri, işbirliği ağlarına erişim giderleri için 30.000 (otuz bin) TL olmak üzere geri ödemesiz destek üst limiti 200.000 (iki yüz bin) TL'dir (www.kosgeb.gov.tr, 2016).

İŞGEM kuruluş ve işletme desteği için KOSGEB Müdürlüğü'ne iş planı ve ilgili belgeler ile birlikte başvuru yapılması esastır. Destekten yararlanmak isteyen işletici kuruluş, www.kosgeb.gov.tr adresindeki KOSGEB veri tabanına kayıt olarak destek sürecine dâhil olmaktadır (www.kosgeb.gov.tr, 2016).

2.7.2.2. Tarımsal Krediyi Destekleme Kurumu (TKDK)

Kuruluş amacı Avrupa Birliği ve uluslararası kuruluşlardan sağlanan finans kaynakların ülkemizde kırsal kalkınma programlarının uygulanmasına yönelik faaliyetlerde kullanılmasını sağlamak olan 5468 sayılı “Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun” ile kurulan 25 Şubat 2008 tarihinde Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilen, Avrupa Birliği katılım öncesi yardım fonları ile desteklenecek Tarım ve Kırsal Kalkınma Programı'nı uygulayacak olan kurumdur (Serka, 2013:4).

Tarımsal Krediyi Destekleme Kurumu'nun girişimcilere sunduğu destek programları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Serka,2013:4):

- Süt üreten tarımsal işletmelere yatırım
- Et üreten tarımsal işletmelere yatırım
- Üretici grupların kurulmasına destek
- Süt ve süt ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması
- Et ve et ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması
- Meyve ve sebzelerin işlenmesi ve pazarlanması
- Çiftlik faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi ve geliştirilmesi
- Yeni ürünler ve mikro işletmelerin geliştirilmesi

- Kırsal turizm
- Kültür balıkçılığının geliştirilmesi

Tarımsal Krediyi Destekleme Kurumu'na başvuran girişimcilerin sağlaması gereken bir takım özellikler bulunmaktadır. Buna göre başvuruda bulunan gerçek ve tüzel kişilikler aşağıda belirlenen şartları taşımak zorundadırlar (www.tkd.gov.tr, 2016):

Gerçek kişiler için,

- Başvuru sahibinin yaşı 66'dan aşağıda olmalıdır. Yani 66 yaşından gün almamaları gerekmektedir.
- Başvuru sahibi tarım ve hayvancılıkla ilgili
 - a. Meslek lisesi, ön lisans, lisans, yüksek lisans, doktora diplomalarından birine sahip olmalıdır veya
 - b. Bu konularda en az 3 yıl çalıştığını SGK'ya belgeyle bildirmelidir veya
 - c. Hayvan kayıt sistemine en az 3 yıl kayıtlı olmalıdır.

Tüzel kişiler için,

- Tüzel kişiliğı temsil eden yetkili kişinin 66 yaşından gün almaması gerekmektedir.
- Tüzel kişiliğın üst yönetim kademesinden bir çalışanı tarım ve hayvancılık ile ilgili
 - a. Meslek lisesi, ön lisans, lisans, yüksek lisans, doktora diplomalarından birine sahip olmalıdır veya
 - b. Bu konularda en az 3 yıl çalıştığını SGK'ya belgeyle bildirmelidir veya
 - c. Hayvan kayıt sistemine en az 3 yıl kayıtlı olmalıdır.

Yukarıda sayılan özellikleri taşıyan girişimcilerin Tarımsal Krediyi Destekleme Kurumu'na başvurarak aşağıdaki tabloda birçok alanda belirtilen finans desteğinden yararlanabilirler (Serka, 2013:12-35);

Tablo 6. Tarımsal Krediyi Destekleme Kurumu Programı (TKDK)

Destek Programı Alanları	Alt Limit	Üst Limit	Destek Oranı
Süt üreten tarımsal işletmelere yatırım	15 bin avro	1 milyon avro	%50
Et üreten tarımsal işletmelere yatırım	20 bin avro	1 milyon avro	
Süt ve süt ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması	25 bin avro	3 milyon avro	
Et ve et ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması	30 bin avro	3 milyon avro	
Çiftlik faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi ve geliştirilmesi	5 bin avro	250 bin avro	
Yeni ürünler ve mikro işletmelerin geliştirilmesi	10 bin avro	250 bin avro	
Kırsal turizm	15 bin avro	400 bin avro	

Kaynak: TKDK (www.tkd.gov.tr, 2016)

2.7.2.3. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB), Türkiye’de sanayi kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerini desteklemek amacıyla kurulmuştur. TÜBİTAK, girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirmesi için büyük destek vermektedir (Apak vd., 2010:230). Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu’nun (TÜBİTAK) desteklerini Girişim Sermaye Destek Programı, Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışmaları Programı, Girişim ve Yenilikçilik Faaliyetlerini Destekleme Programı ve Girişim Sermayesi Destekleme Programı olarak dörde ayırmak mümkündür.

- **Girişim Sermaye Desteği Programı**

Bu program yenilikçi iş fikirlerinin ticari ürüne/sürece/hizmete dönüştürülmesine yönelik aşağıda açıklanan üç aşamadan oluşmaktadır. Girişimci her bir aşamayı sırasıyla tamamlayarak TÜBİTAK tarafından uygun bulunması durumunda bir sonraki aşamaya geçebilir (www.tubitak.gov.tr, 2016).

Teknogirişim Sermaye Destek Programı ile girişimcilerin, teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini, katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmeleri için, fikir aşamasından pazara kadar olan faaliyetlerin desteklenmesi, böylece nitelikli girişimciliğin özendirilmesi ve uluslararası rekabet gücü olan, yenilikçi,

teknoloji düzeyi yüksek ürün ve hizmetleri geliştirebilen başlangıç firmalarının oluşturulması amaçlanmıştır. Program kapsamında girişimcilere, girişimcilik eğitimi verilmekte, ayrıca sanayi deneyimi olan rehberler ile girişimciye teknik, ticari ve idari konularda destek sağlanmaktadır (www.tubitak.gov.tr, 2016).

TÜBİTAK, KOBİ'lere teminat alınmasız, geri ödemesiz (hibe) olarak Teknogirişim Sermaye Desteği vermektedir. Bu desteğin üst sınırı yüz elli bin (150.000) TL'yi kapsamaktadır. Bu tutarın proje desteği üst sınırı yüz on bin (110.000) TL ve sermaye desteği üst sınırı kırk bin (40.000) TL'dir. Ancak bu tutar ilgili kurul tarafından arttırılabilmektedir (www.tubitak.gov.tr, 2016).

- **Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışmaları Programı**

Bu programın amacı, girişimcilik kültürünün gençler arasında yaygınlaşmasını sağlamak ve çeşitli alanlarda yenilikçilik içeren iş fikri olan **ön lisans, lisans ve lisansüstü öğrencilerine** fikirlerini hayata geçirmelerine yönelik uygun ortamı hazırlamak için destek sağlamaktır. Üniversite düzeyinde girişimcilik ve yenilikçilik alanlarında iş fikri ve iş planı yarışmaları düzenlemektir. Yarışma derecesine göre ödüller, birincilik 10.000 TL, ikincilik 7.500 TL ve üçüncülük ise 5.000 TL'dir (www.tubitak.gov.tr, 2016).

- Üniversite öğrencilerinin yenilikçilik temelli düşünme yeteneğine sahip olmalarını sağlayarak yenilikçiliği, girişimcilik sürecinin merkezine yerleştiren bir nesil yetişmesine katkıda bulunmak ve böylece girişimcilik ve yenilikçilik konularına yönelik farkındalığı arttırmak
- Çeşitli alanlarda yenilikçilik içeren iş fikri olan ön lisans, lisans ve lisansüstü öğrencilerine fikirlerini hayata geçirmelerine yönelik uygun ortamı hazırlamak için destek sağlamak

Bu kapsamda ulaşılması planlanan temel hedefler aşağıdaki gibi belirlenmiştir (www.tubitak.gov.tr, 2016):

- a. Ülkemizin uluslararası rekabet gücünü arttırmak için bilimsel bilginin ticari değere dönüşmesine katkı sağlamak,
- b. Gençlerin kendilerine hem maddi hem de manevi anlamda tatmin sağlayacak kariyer hedefleri oluşturmalarına ve böylece bilinçli ve nitelikli işgücünün yetiştirilmesine katkı sağlamak,

- c. Kariyerlerinde girişimcilik fırsatlarını değerlendirmeyi hedefleyen öğrencilere, bu hedeflerine katkı sağlayacak bir “öğrenme ve uygulama” deneyimi sunmak,
- d. Ülkemize etkin çalışabilen, stratejik düşünebilen, küresel entegrasyon sürecini başarıyla yönetebilecek yeni işletmeler kazandırmak.

- **Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitim ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı**

Bu programın amacı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Teknogirişim Sermaye Desteğini kazananlar arasından yapılacak elemeyi geçerek önerilmiş adaylara girişimcilik ve yenilikçilik alanlarında yurt dışında düzenlenen eğitim programlarına katılım desteği sağlamaktır. Program kapsamında desteklenenlere seyahat, gündelik/aylık yaşam giderleri ile kayıt ücretleri için destek sağlanabilir (Apak vd., 2012:230; www.tubitak.gov.tr, 2016).

- **Girişim Sermayesi Destekleme Programı**

TÜBİTAK Girişim Sermayesi Destekleme Programı, ülke ekonomisine katma değer sağlayabilecek nitelikte yenilikçi, ürün, süreç, bilgi ve teknoloji geliştirme ve üretme potansiyeli bulunan KOBİ ölçeğindeki şirketlerin çekirdek veya başlangıç aşamalarındaki finansman ihtiyaçlarının, girişim sermayesi fonları aracılığıyla karşılanması amacıyla başlatılmıştır. Bahsedilen bu destekleme programında işletmelere finansal açıdan destek verilerek, bu işletmelerin teşvik edilmesi öngörülmektedir. Bu programda projenin uygunluğu, projenin yatırıma dönüşme durumu ve kurumun sürdürülebilirliği ve kimliği baz alınmaktadır (www.tubitak.gov.tr, 2016).

Tablo 7. TÜBİTAK Destekleme Programı

Destek Programı Alanları	Alt Limit	Üst Limit
Girişim Sermayesi Desteği Programı	40 bin TL	150 Bin TL
Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışmaları Programı	5 bin TL	10 Bin TL
Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitim ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı	Program kapsamında desteklenenlere seyahat, gündelik/aylık yaşam giderleri ile kayıt ücretleri için destek sağlanabilir	
Girişim Sermayesi Destekleme Programı	TÜBİTAK'ın desteklenen her bir fona aktaracağı asgari ve azami hibe destek tutarı çağrıda belirtilir.	

Kaynak: TÜBİTAK (www.tubitak.gov.tr, 2016)

2.7.2.4. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Destekleri

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), ilgili alanda faaliyet yapan küçük ve orta büyüklükteki işletmelere (tarım, eğitim, sağlık ve çevre alanları) finansmanda destek sağlamaktadır. Proje destek süresi en az 1 yıl, en fazla 3 yıl sürmektedir. Proje destek bütçesinin üst limiti 3 milyon ABD Doları, alt limiti ise 250.000 ABD Doları'dır. Destekleme %50, TTGV katkısı %50 oranında proje yürütücüsü firma katkısı olacak şekilde uygulanmaktadır. Proje değerlendirme süreci, proje başvuru aşamasından sonra yaklaşık olarak 2 ay sürmektedir. Bu proje, ilgili kurul üyeleri tarafından değerlendirilmektedir (www.kgf.com.tr, 2016).

Tablo 8. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Destek Programı

Destek Programı Alanları	Alt Limit	Üst Limit	Destekleme Oranı
İlgili alanda faaliyet yapan küçük ve orta büyüklükteki işletmelere (tarım, eğitim, sağlık ve çevre alanları vb.)	250 Bin USD	3 Milyon USD	%50

Kaynak: TTGV (www.ttg.gov.tr, 2016)

2.7.2.5. Türkiye İş Kurumu

Türkiye İş Kurumu, işgücü piyasasındaki gelişmeleri izlemekten, gereken önlemleri almaktan ve piyasalardaki işgücü arzı ile talebini denkleştirmekten sorumlu olan bir kuruluştur. Kuruluş bu amaçla, iş bulma ve işe yerleştirme, yaygın mesleki eğitim, iş üzerinde eğitim gibi hizmetlerin yanı sıra aktif işgücü politikalarını uygulamaktadır. İşsiz olup iş arayan herkesin yasa gereği İŞKUR kaydının olması zorunludur. Bununla beraber İŞKUR, iş arama ve işe yerleştirme gibi hizmetler söz konusu olduğunda tek kuruluş olarak faaliyetlerini sürdürmemektedir. Çünkü İş Yasası'na göre 2004 yılında yapılan bir değişiklik ile özel istihdam bürolarının çalışması hususu da yasal hale getirilmiştir (Ecevit, 2007:10).

Sunulan eğitim hizmetlerinin amacı, proje kapsamında bulunanlara yeni beceriler kazandırmak suretiyle iş piyasasına girişlerini ve yeni işler bulmaları sürecini kolaylaştırmaktadır. Eğitim hizmetleri eğitim kurumlarında verilebileceği gibi iş başı eğitimi olarak işyerlerinde verilebilmektedir. Eğitim hizmetleri kapsamında; istihdam garantili mesleki eğitim ve kendi işini kuracaklara yönelik mesleki eğitim hizmetleri verilmektedir. İstihdam garantili mesleki eğitim hizmeti, bir eğitim kurumu tarafından veriliyor ise hizmet sağlayıcı kursta başarılı olabilen katılımcıların en az %50'sini işe yerleştirmek zorundadır. Eğitimin bir iş yerinde işbaşı eğitimi olarak verildiği durumlarda ise eğitime katılan katılımcıların en az %70'ini işe yerleştirmekle yükümlüdür (www.iskur.gov.tr, 2016).

Kendi İşini Kuracaklara Yönelik Mesleki Eğitim Programı ise, belirli bir meslek alanında kendi işlerini kurmayı düşünen, fakat bu meslek alanının gerektirdiği bilgi ve beceriye sahip olmayan kişilere bu mesleği öğretmeyi amaçlamaktadır. Hizmet sağlayıcılar, bu programa katılan kişilerin en az %20'sinin kendi işini başlatmasını sağlamakla yükümlüdürler. Eğitim hizmetlerinin süresi en çok 12 ay olabilmektedir (Apak vd., 2010:247).

Türkiye İş Kurumu (İŞKUR), işgücü piyasasındaki gelişmeleri izlemekten, gerekli önlemleri almaktan ve piyasalarda işgücü arzı ile talebini denkleştirmekten sorumlu bir kuruluştur. Türkiye İş Kurumu, bu amaçla iş bulma ve işe yerleştirme, yaygın mesleki eğitim, iş üzerinde eğitim gibi hizmetlerin yanı sıra diğer aktif işgücü piyasası politikalarını da uygulamaktadır. İşsiz olup iş arayan herkesin yasa gereği İŞKUR kaydının olması zorunludur. Bununla birlikte İŞKUR tarafından girişimciler için istihdam teşvik imkânı sunulmaktadır. 31 Aralık 2015 tarihine kadar, girişimcilerin yeni işe alacakları işgörenlerin sigorta primlerinin işveren hisselerini İŞKUR ödemektedir. Yeni işe alınan işgörene sahip olduğu nitelik ve

mesleki belgeye uygun işte çalıştırmak koşuluyla aşağıdaki imkânlar sunulmaktadır (www.işkur.gov.tr, 2016):

- 18 yaşından büyük ve 29 yaşından küçük erkekler ile 18 yaşından büyük kadınlardan; mesleki yeterlik belgesine sahip olanların 48 ay, mesleki ve teknik eğitimi tamamlayanlar veya mesleki eğitim kurslarını bitirenlerin 36 ay Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) işveren primleri İŞKUR tarafından ödenmektedir.
- Hiçbir belge veya niteliğe sahip olmayanların 24 ay, 29 yaşından büyük erkeklerden; mesleki belge veya niteliğe sahip olanların 24 ay SGK işveren primleri İŞKUR tarafından ödenmektedir.
- Bu iş görenlerin İŞKUR'a kayıtlı işsizler arasından işe alınmaları halinde ilave olarak 6 ay SGK işveren primleri İŞKUR tarafından ödenmektedir.

Bu teşviklerden yararlanabilmek için, işe alınan kişinin son 6 ay içinde SGK'ya bildirilmemiş olması, işe girdiği işyerindeki son 6 aylık personel ortalamasına ilave olarak işe alınması gerekmektedir. İŞKUR 81 ilde bulunan Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlükleri ve hizmet merkezleri aracılığı ile hizmet vermektedir (www.işkur.gov.tr, 2016).

KOSGEB'in destek programları içerisinde yer alan Girişimcilik Destek Programı'nın etkin bir şekilde uygulanması için, Türkiye İş Kurumu'nun (İŞKUR) düzenlediği "Uygulamalı Girişimcilik Eğitim" programlarından yararlanılmaktadır. Bu eğitim programları, 2010 yılından bugüne kadar uygulanmaktadır. Girişimcilik eğitim programı, kuruma kayıtlı kişilere yönelik olarak kendi işlerini kurmalarına ve geliştirmelerine yardımcı olmak amacıyla uygulanan programlardır. Girişimcilik eğitim programı kapsamında temel seviye girişimcilik eğitimi, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ile Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) arasındaki Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi İşbirliği Protokolü'nde" belirlenen esaslar çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. Eğitim programı bitiminde, katılımcılara Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi verilmektedir. Bu belge ile KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan yararlanılmaktadır. Bu Program kapsamında, yeni girişimciler için uygulanan destek oranı %60 iken, kadın girişimciler için bu oranın %70 olduğu görülmektedir (www.işkur.gov.tr, 2016).

Tablo 9. İŞKUR Girişimcilik Destekleme Programı

Destek Programı Alanları	Hibe			Destekleme Oranı
Özürlü ve Yükümlü	İş Kurma	İşletme Giderleri	Makine ve Teçhizat	Erkek %60
	2 Bin	4 Bin TL	30 Bin TL	Kadın %70

Kaynak: İŞKUR (www.iskur.gov.tr, 2016)

2.7.2.6. Kredi Garanti Fonu A.Ş.

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. 1991 yılında kurulmuştur. Girişimcilerin bankalardan kullandığı kredilere verdiği garanti/kefaletler ile teminat sağlamaktadır. KGF'nin (Kredi Garanti Fonu A.Ş.) kuruluşunda, TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu), TOBB (Türkiye Odalar Borsalar Birliği), TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) ve MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı) oluşturmaktadır. Daha sonra KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) ve Türkiye Halk Bankası A.Ş. bu ortaklığa katılmışlardır (Apak vd., 2010:242).

KGF, küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermektedir. Ayrıca yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisini kullanmalarını mümkün durumuna getirmektedir. Özellikle yeni kurulmuş ve küçük işletmelerin banka kredisine ulaşması çok güçlü bir teminatı mümkün kılmaktadır. Diğer yandan KOBİ'lerin uzun vadeli kredi kullanmalarında da bankaca talep edilen yüksek teminatlar önemli bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin işlerini büyütürken mevcut kredi limitlerinin artırılmasında bankaca talep edilen ek teminatlar, çoğu kez işletme ve banka arasında çözülmesi gereken bir sorun olmaktadır (Apak vd., 2010:242).

Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi ve istihdamın artırılması ile bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır (www.kgf.com.tr, 2016).

KGF'nin uyguladığı kefalet şartlarından küçük ve orta boy işletme sahibi tacir ve sanayiciler ile esnaf ve sanatkarlar ve genç girişimciler yararlanabilirler. 250 işçiye kadar çalışanı olan işletmeler, KOBİ olarak kabul edilmektedir. KGF garanti/kefaletinin üst sınırı en

çok 400.000 Euro eşdeğeri TL'dir. Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan KGF, kredinin tamamına değil, belirli bir nispetine kefalet sağlamaktadır. 200.000 Euro'ya eşdeğer TL'ye kadar olan talepler için kredinin en çok %80'ine garanti verilmektedir. 200.000 Euro'yu aşan kefaletlerde bu oran azami olarak %70 olarak uygulanır (Apak vd., 2010:242).

KGF, KOBİ'lerin kullandığı her türlü nakdi ve gayri nakdi krediye garanti verir. Bu krediler, yeni iş kurma, mevcut tesisin genişletilmesi, hammadde temini, yeni iş yerine taşınma ile teknoloji kullanımı, ihracat-ithalatın finansmanı, teminat mektubu amaçlı krediler ile KOBİ'lerin kullandığı diğer nakdi ve gayri nakdi kredilerdir (www.kgf.com.tr, 2016).

Tablo 10.Kredi Garanti Fonu (KGF) Girişimcilik Destekleme Programı

Destek Programı Alanları	Alt Limit	Üst Limit	Kredi Destekleme Oranı
Küçük ve orta boy işletme sahibi tacir ve sanayiciler ile esnaf ve sanatkârlar ve genç girişimcilere uygulanan program	200 Bin Avro	400 Bin Avro	Alt limit %80
			Üst limit %70

Kaynak: KGF (www.kgf.com.tr, 2016)

2.7.2.7. Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri

Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Kurumu'nun sağladığı krediler, işletme kredisi, eşit taksitli işletme kredisi, tesisi kredisi, kooperatif ihtiyaç kredisi, iskonto kredisi, şoför taşıt edindirme kredisi ve şoför esnafına taşıt onarım kredisidir. İşletme kredisinden Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri 'ne ortak olan esnaf ve sanatkârlar yararlanabilir. Esnaf-sanatkârların hammadde ve döner sermaye ihtiyaçlarının karşılanması için kullanılır. Kredi teminatı kapsamında, kooperatif kefaleti ve şahıs kefaleti, ipotek, ticari işletme rehini bulunmaktadır. Kredinin limiti 150.000 TL olup vadesi ise 1-5 yıldır. Ancak eşit taksitli işletme kredisinde bu vade 12-24 aydır. Tesis kredisinde kredi limiti ve teminatı aynı olup sadece vadesi 2-5 yıldır. Kooperatif ihtiyaç kredisinin kullanılışı Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri 'ne ortak olan sanatkârlarca imalat sektörü içinde faaliyet sürdüren direkt veya dolaylı olarak ihracata çalışan sanatkârlarımızın ihraç ettiği ya da edeceği malın üretimi için ihtiyaç duyacağı ve teknoloji içeren makina teçhizat alımını teminen tesis kredisi şeklinde otorize olarak kullanılır. Bu kredinin teminatı, kooperatif kefaletinin yanı sıra 2 şahıs kefaleti ve sigortadır. Limiti 150.000 TL olup, 1. yılı faiz ve anapara ödemesiz 4 yıl vade içermektedir (www.tesk.org.tr, 2016).

İskonto kredisinde ise kredinin kullandırılışı; kısa süreli işletme giderlerinin finansmanı amacıyla, emre muharrer senetlerin iskontosu şeklinde kullandırılır. Limiti ise 150.000 TL olup, vadesi 1-9 aydır. Şoför taşıt edindirme kredisinde ise kredinin kullandırılışı, yeni model kullanılmamış taşıt alınması için tahsis edilir. Ancak, cari yıla göre otomobil, kamyonet ve minibüslerde 3, kamyon ve otobüslerde ise 5 yaşına kadar taşıt alımlarında da kredi kullandırılabilir. Şoför esnafına taşıt onarım kredisinde geçimini şoförlük veya nakliyecilikle sağlayan ve ticari amaçla kullanmak üzere tek taşıta sahip olan şoför ve nakliyeciler yararlanabilir. Kredinin kullandırılışı, taşıtların bakım-onarımı ile lastik veya yedek parça alımı gibi ihtiyaçlarını karşılamak üzere iskonto veya işletme kredisi şeklinde kullandırılır. Kredinin vadesi işletme kredilerinde 1-4 yıldır. İskonto kredilerinde ise 1-9 aydır (www.tesk.org.tr, 2016).

Esnaf Kefalet Kooperatifleri, KOBİ'lere şu yararları sağlamaktadır (Akgemci, 2001:41):

- Üye olan kişilerin mesleki faaliyetlerine yarayacak krediyi sağlamak amacıyla onlara kefil olmak,
- İhtiyat fonları ile üyeleri ilgilendiren mesleki, sosyal, sağlık tesisleri ve sigorta kurumları kurmak,
- Üyelere kefil olma ve onlara borç verme gibi konularda banka emrine borç senedi vermek.

Ayrıca KOSGEB, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) için Yeni Kredi Destek Programı, Makine-Teçhizat Kredi Faiz Desteği ve Acil Destek Kredisi Programı olmak üzere üç türlü kredi faiz destek programı uygulamaktadır. Yeni Kredi Destek Programı'ndaki işletmelere sağlanan finansman desteğinin üst limiti 25.000 TL'yi kapsamaktadır. Bu tutarın ilk üç ayı ödemesiz olmak üzere, toplam 15 ay vade içermektedir. Kredi faizinin %75'ini KOSGEB, %25'ini krediyi alan ödemektedir. Makine-Teçhizat Kredi Faiz Destek Programı'nda işletmelere sağlanan finansman desteğinin üst limiti 300.000 TL'yi kapsamaktadır. Bu tutarın ilk altı ayı ödemesiz olmak üzere, toplam 36 ay vade içermektedir. Kredi faizinin %75'ini KOSGEB, %25'ini krediyi alan ödemektedir. Ancak söz konusu program GAP Bölgesi'ne yönelik olup, bu programdan Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa ve Şırnak'ta faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli

işletmeler faydalanabilecektir. Acil Destek Kredisi Programı'ndaki finansal destekten olağanüstü doğa koşullarından (sel, deprem gibi) zarar gören ve bunu da resmi olarak belgeleyen küçük ve orta ölçekli işletmeler faydalanmaktadır. Acil Destek Kredisi Programı'ndaki işletmelere sağlanan finansman desteğinin üst limiti 100.000 TL'yi kapsamaktadır. Bu tutarın ilk altı ayı ödemesiz olmak üzere, toplam 24 ay vade içermektedir. Kredi faizinin tamamını KOSGEB ödemektedir (www.tesk.org.tr, 2016).

Tablo 11.Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Destek Programı

Destek Programı Alanları	Alt Limit	Üst Limit	Kredi Destekleme Oranı
İşletme kredisi, eşit taksitli işletme kredisi, tesis kredisi, kooperatif ihtiyaç kredisi, iskonto kredisi, şoför taşıt edindirme kredisi ve şoför esnafına taşıt onarım kredisi uygulamaları	25 Bin TL	300 Bin TL	%75

Kaynak: TESK (www.tesk.org.tr, 2016)

2.7.2.8. Türkiye Halk Bankası

Türkiye Halk Bankası, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) şu amaçlarla kredi sağlamaktadır (www.halkbank.com.tr, 2016):

- Üretim artışını sağlamak ve yeni yatırımları teşvik etmek,
- Kaliteli, standartlara uygun ve yeni teknolojiye dayalı üretimleri desteklemek,
- Yurtiçi ve yurtdışı kaynaklardan elde edilen fonlarla KOBİ'lerin gerek AB, gerekse diğer ülke işletmeleri ile rekabet olanağını sağlamak,
- Ülke içinde ve dışında pazarlanabilir ürünleri, istihdamı artırıcı üretim, kalite ve standardı geliştirici yatırımları finanse ederek, KOBİ'leri dış ticarete yönlendirmek,
- Yeni girişimleri teşvik etmek, KOBİ'lere pazarlama, ortaklık, dış finansman konularında yardımcı olacak diğer ülke işletmeleri ile iletişimi sağlamak.

Bununla birlikte Türkiye Halk Bankası'nın, girişimcilerin ve KOBİ'lerin yukarıda görülen amaçları yerine getirebilmeleri için, onlara sağladığı krediler şunlardır (www.halkbank.com.tr, 2016);

- İşletme Kredisi
- İşyeri Açma Kredisi
- Küçük Ölçekli Sanayi Kredisi
- Orta Ölçekli Sanayi Kredisi ve Büyük Ölçekli Sanayi Kredisi
- Genç Girişimci Kredisi
- İhracat Kredisi
- İthalat Kredisi
- İş Makinaları Kredisi
- Serbest Meslek Kredisi
- Ürün Geliştirme Kredisi
- Bilgisayar Yazılım Kredisi
- KOBİ Sanayi Kredisi,
- KOBİ Yüksek Teknoloji Kredisi,
- İş Makineleri Kredisi,
- Turizm Kredisi,
- Serbest Meslek Kredisi,
- Onarım Kredisi,
- Seracılık Kredisi,
- KFW Teşvik Fonu,
- Orta Vadeli Teşvik Kredisi,
- Organize Sanayi Bölgeleri Fonu,
- Bilgisayar Yazılım Kredisi,
- Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi,
- Spot Kredi,
- ISO 9000 Kalite Standartları Belgesi ve CE İşareti Kredisi,
- İşyeri Yenileme ve Edindirme Kredisi,
- Sınai Çevre Koruma Fonu,
- Tabii Afete Maruz Kalan Yörelere Destekleme Fonu,
- Türk Cumhuriyetleri Fonu Kredisi.

Tablo 12. Kamu Bankaları Destek Programı

Destek Programı Alanları	Destek Niteliği
Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) ile girişimcilere sağlanan krediler	Üretim artışını sağlamak ve yeni yatırımları teşvik edecek uygulamalar ile yeni girişimleri teşvik etmek, KOBİ'lere pazarlama, ortaklık, dış finansman konularında yardımcı olacak diğer ülke işletmeleri ile iletişimi sağlayacak uygulamalar için verilmektedir.

Kaynak: Halkbank (www.halkbank.com.tr, 2016)

2.7.2.9. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

Ekonomik ve sosyal gelişmenin sağlanmasına, rekabet gücünün yükseltilmesine yönelik araştırma, geliştirme, yenilikçilik ve girişimcilik ile ilgili faaliyetleri desteklemek, teşvik etmek, izlemek ve sonuçlarını değerlendirmek gibi misyonlara sahip olan Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yeni girişimcilerin oluşmasına büyük bir zemin hazırlamaktadır (www.btg.gov.tr). Girişimcilik desteği kapsamında, 5746 Sayılı Kanun'un destek mekanizmalarından birisi olan "Teknogirişim Sermayesi Desteği", örgün öğrenim veren üniversitelerin herhangi bir lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci, yüksek lisans veya doktora öğrencisi ya da lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini ön başvuru tarihinden en çok beş yıl önce almış kişilerin, teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini, desteği veren merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri tarafından desteklenmesi uygun bulunan bir iş planı çerçevesinde, katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmelerini teşvik etmek için düzenlenmiştir. Bu kanun ile ülkemizde farklı nitelikte girişimcilerin özendirilmesi bu girişimciler tarafından küresel rekabet gücü olan, yenilikçi, ileri teknoloji ürün ve süreçleri geliştirebilen işletmelerin oluşturulması hedeflenmektedir. Aynı zamanda bu destek ile ülkemizde yenilikçilik alanında farkındalığın yanında yüksek eğitilmiş, fonksiyonel gençlerin iş yaşamına kazandırılması da sağlanmaktadır (www.btg.gov.tr).

Tablo 13. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destek Programı

Destek Programı Alanları	Hibe	
	Üst Limit	Desteklenme Süresi
Teknogirişim Sermayesi Desteği	100 Bin TL	12 ay

Kaynak: Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (www.btgm.sanayi.gov.tr, 2016)

2.7.2.10. Maliye Bakanlığı

Genelde Maliye Bakanlığı, özelde Milli Emlak Genel Müdürlüğü çeşitli katkılar sağlamaktadır. 31.07.2014 tarihinde yürürlüğe giren 5228 sayılı kanunun 28 ve 31’inci maddeleri ile 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu ve 5422 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu’nda değişiklikler yapılmıştır. Söz konusu değişiklikler ile mükelleflerin işletmeleri bünyesinde gerçekleştirdikleri münhasırın yeni teknoloji ve bilgi arayışına yönelik araştırma ve geliştirme harcamaları üzerinden hesaplanacak Ar-Ge indiriminin uygulanması başlamıştır. Yapılan bir harcamanın Ar-Ge indirimine konu edilebilmesi için, Ar-Ge faaliyeti kapsamında yapılmış olması gerekir. Aşağıda belirtilen amaçlara yönelik faaliyetler Ar-Ge faaliyetleridir (Çelik vd., 2013:200):

- Bilimsel ve teknolojik alanlardaki belirsizlikleri gidermek ve bunları aydınlatmak amacıyla bilim ve teknolojinin gelişmesini sağlayacak yeni teknik bilgilerin elde edilmesi,
- Yeni üretim, yöntem, süreç ve işlemlerinin araştırılması veya geliştirilmesi,
- Yeni ürün, malzeme, araç, gereç, işlem geliştirilmesine yönelik olarak yeni teknikler üretilmesi,
- Yeni ve özgün tasarıma dayanan yazılım faaliyetleri.

2.7.2.11. Hazine Müsteşarlığı

KOBİ’lere yönelik devlet yardımları ve özellikle yatırım teşviklerine ilişkin yasal düzenlemeler ve uygulamalardan sorumlu kurumdur. Hazine Müsteşarlığı KOBİ’lere Türkiye Kalkınma Bankası ve Türkiye Halk Bankası aracılığıyla Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu kesintileri bağışıklıkları tanınmakta, ayrıca işletme ve yatırım kredisi sağlamaktadır (Çelik vd., 2013:203). Hazine Müsteşarlığı fonu KGF, yararlanıcı tipi KOBİ olan ve

bankaların talep ettiği tür ve nitelikte teminatı olmadığı için finansmana erişemeyen işletmelerin kullanacakları kredilere kefalet sağlayacaktır. Bu bakımdan kefalet için kullanılacak olan kaynak Hazine Müsteşarlığı fonudur. Hazine Müsteşarlığı fonu için kullanılan kaynağın ürün vadesi sekiz yıldır. Ödemesiz dönem süresi azami 2 yıldır. Bir yıldan uzun anapara ödemesiz dönem öngörülmesi halinde, ödemesiz döneme ilişkin faizler 1 yıllık dönemlerin sonunda tahsil edilecektir.

Bununla birlikte işletme başına toplam kefalet limiti 1,5 milyon TL olup bir risk grubu için kefalet limiti ise 2 milyon TL'dir. Azami kefalet oranı %75'dir. Ayrıca Başvuru ücreti 250 TL'dir. Ayrıca, ilk yıl için kredi kullandırma sırasında peşin olarak KGF'nin kefalet tutarı üzerinden, müteakip yıllarda ise her yıl kefalet riski üzerinden peşin olarak %1 oranında kefalet komisyonu tahsil edilir. Destek programı ile ilgili başvuru koşulları ise aşağıdaki şekillerde sıralanabilir (www.hazine.gov.tr):

- Yararlanıcının KOBİ vasfını haiz gerçek veya tüzel kişi işletme olması,
- Yararlanıcının başvuru tarihi itibarıyla halen en az 1 yıldır faaliyet gösteriyor olması,
- Yararlanıcıların Türkiye Cumhuriyeti kanunlarına göre kurulmuş ve yurtdışında faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişi işletmelerden biri olması,
- Yararlanıcı ile yararlanıcı ve/veya ortaklarının ayrı ayrı ya da birlikte %25 ve üzeri hisse ile ortak olduğu şirketlerin, krediye başvuru sırasında iflas, fesih, iflas erteleme ve konkordato sürecinde olmaması.

Tablo 14. Hazine Müsteşarlığı Destek Programı

Destek Programı Alanları	Alt Limit	Üst Limit	Azami Kefalet Oranı
Hazine Müsteşarlığı KOBİ'lere işletme ve yatırım kredisi sağlamaktadır	1.5 Milyon TL	2 Milyon TL	%75

Kaynak: Hazine Bakanlığı (www.hazine.gov.tr, 2016)

2.7.2.12. Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET)

1983 yılında istihdam oluşturmak, verimliliği arttırmak, eğitim bilgileri düzenlemek, girişimciliği geliştirmek, geri kalmış bölgeleri kalkındırmak, gelir oluşturmaya katkıda bulunmak ve küçük sanayi işletmelerini büyük sanayiye yan sanayi olabilecek birimler

haline dönüştürmek amaçlarıyla kurulmuş olup, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde bir genel müdürlük olarak faaliyet göstermektedir. KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı), 1970 yılında Gaziantep'te Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile Birleşmiş Milletler Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) tarafından kurulan KÜSGEM'in (Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi) devamıdır. KÜSGET, Küçük Sanayi İşletmeleri'ne yönelik çeşitli danışmanlık (yatırım, üretim ve yönetim konuları) destekleme (teknoloji, kalite, pazarlama, iş temini, enformasyon ve eğitim konuları) ve yönlendirme faaliyetlerinde bulunmaktadır (Çelik vd., 2013:209).

2.7.2.13. Türkiye Kalkınma Bankası

Türkiye Kalkınma Bankası, anonim şirket statüsündeki teşebbüslerin yatırımlarını yurtiçi-yurtdışı kaynaklarla destekleyerek, öncü/örnek işletmelere iştirak ederek, girişimcilere teknik yardım desteği sağlayarak, sermaye piyasasının gelişmesine katkıda bulunarak ülkemizin kalkınmasını ve sürdürülebilir büyümenin gerçekleştirilmesini amaçlayan bir kuruluştur (<http://www.kobi.org.tr/>).

Türkiye Kalkınma Bankası'nın sağlamış olduğu finansal destekler; Kalkınma Yatırım Kredisi, Kalkınma İşletme Kredisi, Kalkınma Kısa-Orta Vadeli TL Kredisi, Dünya Bankası Kaynaklı Yenilenebilir Enerji ve Enerji Verimliliği Kredisi, Proje Finansmanı ve Kredilendirme, Avrupa Yatırım Bankası Otel Yenileme ve Enerji Verimliliği Kredisi'dir.

- **Kalkınma Yatırım Kredisi**

Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'nce teşvik edilebilir konular ve bankamız yıllık iş programlarında belirlenen alanlarda yatırım yapan yatırımcıların sabit yatırım tutarı harcamalarının finansmanıdır. Bu destekten sanayi, turizm, eğitim, sağlık ve enerji sektörlerinde faaliyette bulunan yatırımcılar yararlanabilir. Kredi limiti, kredi oranı ve kredi vadesi kredi değerlendirme çalışması sonucunda belirlenir (<http://www.kalkinma.com.tr/>).

- **Kalkınma İşletme Kredisi**

Kalkınma İşletme Kredisi, yıllık iş programlarında belirlenen alanlarda faaliyette bulunan şirketlerin işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanında kullanılır. Bu destekten sanayi, turizm, eğitim, sağlık ve enerji sektörlerinde faaliyette bulunan şirketler

Yatırım Kredisi ile birlikte yararlanabilir. Bununla birlikte kredi limiti, kredi değerlendirme çalışması sonucu hesaplanacak işletme sermayesi tutarıdır. Kredilendirme oranı ve vadesi ise kredi değerlendirme çalışması sonucunda belirlenir (<http://www.kalkinma.com.tr/>).

- **Kalkınma Kısa – Orta Vadeli TL Kredisi**

Kalkınma Kısa ve Orta Vadeli TL Kredisi, yıllık iş programlarında belirlenen alanlarda faaliyette bulunan şirketlerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılır. Bu destek türünden sanayi, turizm, eğitim, sağlık ve enerji sektörlerinde faaliyette bulunan şirketler yararlanabilir. Kredi limiti en fazla, 3 milyon TL'dir. Vadesi ise 1 yıl ila 3 yıl arasındadır (<http://www.kalkinma.com.tr/>).

- **Dünya Bankası Kaynaklı Yenilenebilir Enerji ve Enerji Verimliliği Kredisi**

Özel sektör tarafından gerçekleştirilecek yenilenebilir kaynaklara dayalı enerji üretim ve enerji verimliliği projelerinin mal, hizmet ve inşaat işlerine ilişkin yatırımlarının finansmanında kullanılır. Bu destekten proje konusu, “Yenilenebilir Enerji” ve “Enerji Verimliliği” tanımlarına uyan ve Türkiye Çevre Mevzuatı ile Dünya Bankası Çevre Politikasına uygun olan, ilgili kurullarca getirilen düzenlemeler sonucu sahip olunması gereken tüm izin ve belgelere sahip olan yatırımcılar yararlanabilir. Kredi limiti en fazla, 50 milyon Dolar'dır. Kredilendirme oranı ise en fazla, yatırım tutarının %75'idir. İstenilecek minimum öz kaynak oranı, yenilenebilir enerji projelerinde %15, enerji verimliliği projelerinde %25'tir. Vade ise kredi değerlendirme çalışması sonucunda belirlenir (<http://www.kalkinma.com.tr/>).

- **Avrupa Yatırım Bankası Otel Yenileme ve Enerji Verimliliği Kredisi**

Türkiye'de yerleşik turizm sektöründeki işletmeler tarafından yürütülen toplam yatırım tutarı maksimum 25 milyon Euro'yu aşmayan mevcut turizm tesislerinin renovasyonu, optimizasyonu, enerji verimliliği vb. sürdürülebilir turizme ilişkin proje yatırımlarının finansmanında kullanılır. Bununla beraber kredi limiti en fazla 12 milyon 500 bin Avro olup kredilendirme oranı ve vadesi ise kredi değerlendirme çalışması sonucunda belirlenir (<http://www.kalkinma.com.tr/>).

2.7.2.14. Kalkınma Ajansları

Kalkınma Bakanlığı'na bağlı, Türkiye genelinde 26 adet kalkınma ajansı bulunmaktadır. Kalkınma ajansları bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltarak dengelemek üzere kurulmuştur. Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA), Bursa, Eskişehir ve Bilecik illerinde kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasında eşgüdümleme ve işbirliğini geliştirerek kalkınmaya yön veren, yerel sorunlara yine yerel odaklı çözümler sunan, kaynakların yerinde ve etkin kullanımıyla sürdürülebilir kalkınmaya hizmet eden bir kurumdur. Kalkınma ajanslarının destekleri, mali ve teknik destekler olmak üzere iki kısımdan oluşmaktadır. Mali destekler kapsamında doğrudan finansman destekleri, faizli ve faizsiz kredi desteği bulunmaktadır. BEBKA tarafından verilen doğrudan finansman destekleri, proje teklif çağrısı yöntemiyle desteklenen projeleri, doğrudan faaliyet desteği yöntemiyle desteklenen kritik öneme sahip araştırma ve planlama çalışmalarını ve güdümlü proje desteğiyle desteklenen bölgesel kalkınmaya hız kazandıracak büyük ölçekli projeleri kapsamaktadır. Öte yandan, teknik destekler kapsamında ise, bölgede sivil toplumu güçlendirmek, yerel ve kırsal kapasiteyi geliştirmek amacıyla teknik destek sağlanabilmektedir (www.bebka.org.tr, 2016).

2.7.3. Alternatif Finansman Kaynakları

Araştırmanın bu kısmında işletmelerin faydalanabileceği alternatif finansman kaynakları olarak değerlendirilen leasing, factoring, franchising, barter ve melek yatırımcı (angel investor) ele alınarak, dünya ve Türkiye'deki gelişimleri ile bu yöntemlerin ortaya çıkışı, gelişimi ve üstünlükleri-sakıncaları değerlendirilecektir.

2.7.3.1. Leasing

Leasing kiralayanın (lessor), üçüncü kişilerden satın aldığı malın kullanım hakkını, belirli bir süre sonunda fesih edilmemek üzere ve bir bedel karşılığı kiracıya (lessee) bırakmasını öngören bir sözleşme şekli olarak ifade edilebilir. Leasing, Türkiye'de uzun yıllardır uygulanan bir finansman yöntemidir. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın istatistiklerine göre Türkiye'de 93 finansal kiralama şirketi faaliyet göstermektedir. Yine aynı yasa gereğince finansal kiralama sözleşmeleri 4 yıldan kısa süreli olamamakta, sadece Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen bazı sabit kıymetler için bu süre 2 yıla kadar kısaltılabilmektedir. Sözleşme süresi sonunda sabit kıymet, finansal kiralama sözleşmesinde belirtilen sembolik bir bedel karşılığında kiracıya devredilmektedir (www.kosgeb.gov.tr, 2016)

2.7.3.1.1. Leasingin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Leasing sistemi ilk olarak ABD’de ortaya çıkmıştır. Daha sonra leasing, Avrupa ve Japonya’da uygulanmaya başlamıştır. Bu kiralama piyasası, dünyadaki diğer ülkelerde de uygulanmaya başlamıştır. 1973’te ortaya çıkan petrol krizinden sonra dış finansmanda da sorunlar çıkmaya başlamıştır. Dolayısıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) finansmanında, kiralama yoluyla finanse etme önem kazanmıştır (Mucuk, 2001:342).

AB ülkelerinde toplam yatırımlar içerisinde leasingin payı ortalama olarak yüzde 20 civarında iken bu oran ABD’de yüzde 35 civarındadır. Türk leasing sektörü 2007 sonu itibari ile 22 yıl içinde toplam 35 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşmıştır. Ancak Türkiye’nin toplam yatırımlar içinde leasing olan finansman yöntemi %7 iken, Avrupa ve ABD’nin gerisinde kaldığı görülmüştür. (www.radikal.com.tr, 2016).

2.7.3.1.2. Leasing Sisteminin Temel İşleyişi

Kiracı firma tarafından yatırım malı seçilerek satıcı firma ile fiyat ve teslim koşullarını içeren bir ön anlaşma yapılır. Proje finansman sağlanması aşamasına geldiğinde yatırımcı firma, bir leasing şirketine başvurur. Değerlendirme için gerekli bilgi ve belgeleri leasing şirketine verir. Leasing şirketi gerekli mali analizleri yaparak yatırımcı firmaya bir teklifte bulunur. Gerekli görülürse yatırımcı firmadan teminat talep edilir (Ertem, 2015:124).

2.7.3.1.3. Leasingin Türleri

Leasing bir finansman aracı olarak işletmelere çeşitli avantajlar sağlamaktadır. Zaman içerisinde gereksinimlere göre çeşitlendirilmiştir. Leasing işlemleri, çeşitli ölçütlere göre sınıflandırılabilir. Kiralama buna göre, **faaliyet kiralaması (operational leasing)** ve **finansal kiralama (financial/capital leasing)** olarak sınıflandırılabilir. Başka bir ifadeyle, kiracının ve kiraya verenin ihtiyaçlarına ve kiralanan varlığın özelliklerine göre, farklı koşullar içeren kiralama sözleşmeleri düzenlemek mümkündür. Bu nedenle, literatürde ve uygulamada kiralama ile ilgili terim birliği sağlanamamıştır. Hatta aynı ülkenin farklı yörelerinde bile farklı kavramlar kullanılmaktadır. Bazı kiralama şirketlerinin kendilerine özel kavramları bulunmaktadır. Bu nedenle, bu çalışmada anlaşılan ve çok sık kullanılan belli başlı kiralama türleri üzerinde durulacaktır (Uyanık, 1990:9).

Faaliyet kiralaması uluslararası literatürde “**operational leasing**” olarak ifade edilmektedir. Bu kiralama türü için, Türkçe literatürde çeşitli karşılıklar kullanılmaktadır. Bu karşılıklara örnek olarak, işletme kiralaması, işlemsel kiralama, servis kiralaması, faaliyet/hizmet kiralaması verilebilir. Faaliyet kiralaması, işletmelerin faaliyetleri ile ilgili

ihtiyaç duydukları varlıklar için finansman imkânı sağladığı gibi, kiralanan varlıkla ilgili servis ve kolaylıklardan yararlanmayı da sağlayan bir kiralama türüdür. Faaliyet kiralamasının başka bir özelliği, kısa süreli ve tüketim mallarına yönelik olmasıdır. Bu tür kiralamada, kira konusu olan mal; bir leasing anlaşmasıyla, ekonomik ömrünü kapsamayan daha kısa bir süre için kiralanır. Sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2014:107). Dolayısıyla işletmeler, istedikleri malları kiralayarak teknolojik olarak eskime ve demode olma riskini kiralayan işletmelere yüklemektedir. Sonuçta gelişen teknolojinin yakından izlenmesi ve rekabet gücünün artırılması olanağı doğmaktadır. Buna karşılık kiralayan kuruluşlar, kira bedellerini yüksek tutarak, bu olumsuz durumdan daha az oranda etkilenmeye çalışmaktadır. Ayrıca kiracı karını maksimize etmek için malını birkaç kez kiraya verebilmektedir (İGEME, 1995:5, Ceylan ve Korkmaz, 2014).

Finansal kiralama (Financial/Capital Leasing), yasal olarak makine, tesis mülkiyeti kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli leasing türüdür. Finansal kiralama, leasing türleri içinde en etkin ve en yaygın olanıdır. Amerikan Finansal Muhasebe Standartları Heyeti ve Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC), bir kira anlaşmasının finansal kiralama sayılabilmesi için aşağıdaki dört ölçütten en az birinin varlığını şart koşmaktadır (Tekbaş, 1985:18):

- Kira süresi sonunda malın mülkiyetinin kiracıya devrinin öngörülmesi,
- Anlaşmanın kiracıya kira süresi sonunda malı o tarihteki beklenen piyasa fiyatının altında bir değerden satın alma hakkını vermesi,
- Kira süresinin varlığının tahmini ekonomik ömrünün en az yüzde yetmiş beşine eşit olması,
- Kira ödemeleri toplamının kira süresinin başlangıcındaki bugünkü değerinin malın piyasa değerinin en az yüzde doksanına eşit olmasıdır.

Bir finansal kiralama, türlerinin birçok özelliğini bünyesinde toplayabilir. Örneğin, finansal kiralama, hem sermaye kiralaması hem de tam ödemeli kiralama ve kiralama niteliklerine sahip olabilir. İthalatsız finansal kiralamada ise leasing konusu malın yurtiçinde temin edilmesi durumunda uygulanabilir. Kiracı, yatırım malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını belirler ve anlaşma imzalayarak leasing şirketine başvurur; şirket gerekli araştırmaları yaparak teklif verir ve leasing sözleşmesi imzalar. Şirket mal bedelini satıcıya öder ve mal kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen süre boyunca kirayı öder. Kira

süresinin sonunda mala sahip olabilir, malı iade ederek sözleşmeyi sona erdirebilir ya da sözleşmenin daha uygun koşullarla sürmesini sağlayabilir. İthalatlı olan finansal kiralama da yöntem olarak ithalatsız finansal kiralamayla aynı olmakla birlikte, tek farkı malı sağlayan satıcı firmanın yurtdışında olmasıdır (Ceylan ve Korkmaz, 2014).

2.7.3.1.4. Leasingin Üstünlük ve Sakıncaları

Leasingin borçlanarak satın alma alternatifine göre, bazı üstünlük ve sakıncaları bulunmaktadır. Leasing, firmaların sermaye ihtiyaçlarının giderilmesinde büyük avantajlar sunmaktadır. Bu avantajları aşağıdaki gibi söylemek mümkündür (Akgüç, 1979:558):

- Leasing işlemleri, kredi işlemlerine göre daha kolay ve kısa sürede tamamlanmaktadır.
- Leasing yoluyla yapılacak olan yatırımlar, teşvik tedbirlerinden yararlandırılmaktadır. Başka bir deyişle, leasing kanunu, kiralayanı da teşvik tedbirlerinden yararlandırmaktadır. Dolayısıyla, teşvik tedbirleri açısından satın alan ile kiralayan arasındaki fark ortadan kalkmıştır.
- Kiralama girişimcilere konumluk yeri seçiminde daha fazla esneklik sağlamaktadır. Örneğin, bir işyerinin satın alınması durumunda, kuruluş yerinin yanlış seçilmesinin sonuçlarına uzun süre katlanmak gerekebilir. Oysa işyerinin kiralanması alternatifinde kira süresinin sonunda kira süresinin kuruluş yerini değiştirmek mümkündür.

Leasing sisteminin üstünlüklerinin yanında, kiracı ve kiraya veren açısından sakıncaları da bulunmaktadır. Söz konusu sakıncalar aşağıdaki gibi özetlenebilir (Ceylan ve Korkmaz, 2014:120):

- Kiracının, kira süresi sonunda malın hurda değerinden yoksun kalması, söz konusu olabilir. Eğer hurda değer önemli tutara ulaşıyorsa, sözleşmeye konacak bir maddeyle kiracı, kira süresi sonunda malı belirli bir fiyattan satın alabilir.
- İşletmeler, leasing ile kullandıkları varlıkların mülkiyetine sahip olmadıklarından, varlıkları borçlarına karşılık ipotek ettirememekte; bu nedenle, borçlanırken teminat sorunları olabilmektedir.
- Leasingin ülkeden ülkeye değişen bazı sakıncaları bulunabilir. Enflasyon ile beraber kur riskinin kiracı üzerinde kalması, önemli bir risk oluşturmaktadır. Bu nedenle, dövizle yurt dışından yapılan leasinglerde uzun vadede kur riski önemli bir maliyet artışına ve belirsizliğe yol açabilir.
- Büyük işletmeler, leasingi alternatif finansman olanaklarıyla birlikte değerlendirip, maliyeti en düşük olanı seçmektedir. Bu nedenle, leasing, genellikle KOBİ'ler gibi,

kredi limitleri dolmuş işletmeler tarafından tercih edilmektedir. Bunun sonucu olarak, riski artan kiralama şirketi, maliyetlerini de arttırmaktadır (Soydan ve Berk, 1986:2).

Bütün bu açıklamalara rağmen, işletmelerin leasingin yarar ve sakıncalarını kendi özel koşulları içinde değerlendirmeleri gerekmektedir (Akgüç, 1979:562).

2.7.3.5. Melek Yatırımcı (Angel Investor)

Firmanın ayakta kalabilmesi ve büyümeyi sürdürebilmesi için en önemli bileşenlerden birisi sermaye ve yeni kaynaklar oluşturmaktadır. Finansman eksikliği, nakit para akışı problemlerine, fırsatları kaçırmaya ve firmayı kapatmaya neden olabilir. Henüz nispeten saptanamamış ve melek yatırımcılar olarak adlandırılan grup birçok yeni girişimler için büyük bir finansman sağlamaktadır. Melek yatırım başlangıç aşamasındaki şirketlere girişim sermayeli şirketlerden daha fazla sermaye kaynağı sağlamaktadır ve bu sermaye Amerika Birleşik Devletleri'nde ekonomik büyüme ve iş oluşturulmasının sürdürebilirliğinde önemli rol oynamaktadır (Wiltbank vd., 2009).

Melek terimi ilk olarak New York Broadway Tiyatrosu'nda tiyatro yapımı için para desteği sağlayan varlıklı bireyleri tanımlamak için kullanılmıştır. 1978 yılında, New Hampshire Üniversitesi'nde profesör olan ve aynı zamanda Girişim Araştırmaları Merkezi kurucusu olan William Wetzel Amerika'da girişimcilerin sermaye tohumunu nasıl yükselttiğine dair bir çalışma tamamladı ve bu girişimcilere destek sağlayanlar için "MELEK" terimini kullandı. Bugün ise bu terim şirketleri başlangıç noktasına getiren ve bunların büyümelerinin başlamasını sağlamak adına zaman ve para yatırımı yapan yüksek ve net değerli bireyleri ifade etmektedir. (Lumpkin ve Dess, 2001:420).

Melek yatırımcı (Angel investor), girişim sermayesiyle beraber anılan bir finansman yöntemidir. Birbirlerine çok yakın kavramlardır. Ancak bazı konularda birbirinden ayrılırlar. İngilizce bir sözcük olan "Angel investor" kelimesinin Türkçe karşılığı "melek yatırımcı"dır. AB literatüründe de aynı amaçla "business angel" kavramı kullanılmaktadır. Bu kavramın Türkçe karşılığı "iş melekleri"dir (Uluyol, 2008:49). Melek yatırımcı, kuruluş aşamasında olan işletmelere, borsada yatırım yapmak yerine ortak olma yoluyla yatırım yapan ve işletme büyüdüğünde çok büyük kazançlar sağlayan bireysel yatırımcıdır. Melek yatırımcı, öz itibarıyla girişim sermayesi ile örtüşse de aralarında bazı farklar bulunmaktadır (Aypek, 2002:46)

İşletmelerin çoğu dışarıdan öz kaynak sermayesi isteme ya da ihtiyaç duyma noktasına hiç gelmezler. Öz kaynak sermayesi, mülkiyet hakkı sağlayan sermayedir. Sermayesi, katkıda

bulunan kişiye işletmenin varlıkları üzerinde sahiplik payı verir ve onu işletmenin gelecekteki servetine ortak yapar. Çoğunlukla sermayedar, işlerin gidişatıyla ilgili söz sahibi olur. Dostlar ve akrabalarından sonra, dışarıdan işyerine öz kaynak sermayesi getiren iş melekleridir (Wetzel, 1997:186). Yüksek potansiyel sahibi işyerlerinin yalnızca küçük bir kısmı yatırım fonlarından faydalanır. Buna karşılık, orta ve yüksek bir gelişme potansiyeli taşıyan işletmelerin birçoğu, belki de çoğunluğu iş melekleri denen bir yatırımcı kesimden öz kaynak sermayesi temin eder. Araştırmacılar Mark Van Osnabrugge ve Robert J. Robinson, aslında bu meleklerin her yıl girişimci firmalara risk sermayesi sahiplerinden otuz veya kırk kat fazla finansman sağladığını tahmin etmektedir (Osnabrugge ve Robinson, 2000:5).

İş melekleri, yüksek gelir düzeyindeki başarılı işadamları ve profesyonellerdir. Yeni kurulan işletmelerin ilk dönemlerinde ya borç olarak, ya öz kaynak sermayesi olarak ya da her iki şekilde sermaye desteği sağlarlar. Yeni kurulan ve yaşamının ilk günlerini yaşayan şu özelliklere sahip firmalara finansman verirler (Wetzel, 1997:186):

- Risk sermayesi (RS) şirketlerinin ilgisini çekemeyecek kadar küçük olanlar,
- Olgunluk döneminde bile RS firmalarında ilgi uyandırmayacak kadar sınırlı bir geliri olanlar,
- Banka kredisi ve çoğu RS teklifi açısından fazla riskli görünenler.

Dolayısıyla iş meleklerinin daha küçük boyutlarda risk sermayesi yatırımcıları olduğu ve bir finansman boşluğunu doldurduğu söylenebilir.

Melekler genelde kendileri zengin olmuş kişilerdir ve paralarıyla hesaplı riskler almaya alıştırlar. Ancak bu riskler, eşine ender rastlanan bir getiri de sağlayabilir. Birçoğu ticari fırsatlar bularak bu fırsatları değerlendirme oyunundan hoşlanmaktadırlar (Wetzel, 1997:186). Aşağıdaki örnekle melek yatırımcı kavramı ve onlardan para almanın ne gibi artıları ve eksileri olduğu incelenmiştir:

“Jack atmış iki yaşında Minneapolisli bir işadamıdır. İşletme alanında mastırı falan yoktur; aslında bakarsanız üniversiteye hiç gitmemiştir. Yıllık geliri 43 milyon doları bulan kısa mesafe nakliyecilik ve kamyon bakımı işi yapan karlı bir şirketi vardır. Bu işi, temelden başlayarak kendi kurup bugüne getirdi. Bu alanda iki başka başarılı işletmede azınlık hissesine sahip bulunuyor ve yönetim kurullarında aktif görev alıyor. Mali bakımdan kendini güvende hisseden ve iş konusundaki doğru karar verme yeteneğinden emin olan Jack, Minneapolis bölgesindeki yatırım fırsatlarını öğrenerek, bunlar arasında gözünün tuttuklarına ve akli yatanlara aktif yatırımda bulunmaktan özel bir keyif alıyor. Bazı

örneklerde, Jack iki yakın arkadaşıyla (ikisi de varlıklı) bu yatırımlarda güçlerini birleştirme yoluna gitti. Bunlardan birisi serbest muhasebeci ve mali müşavir olan eski bir arkadaşı, öteki ise şehirdeki birçok apartmanın sahibi ve aynı zamanda da yöneticisi olan en iyi golf arkadaşı olan Jack hep şöyle derdi. “Üç akıl bir akıldan üstündür....” (www.angel-investing.org, 2016).

Yukarıdaki örnekten de anlaşıldığı gibi melek yatırımcıların benzer özelliklere sahip oldukları görülmüştür. Melek yatırımcılar, işletmelerin kuruluşlarında finansman temini sağlayan en gerekli kaynaktır (Wong, vd., 2009:223).

İlgili alan yazın incelendiğinde, maddi kazançtan ziyade ülkelerin istihdam seviyelerini arttırmak, yeni kurulan işletmelerin kuruluş aşamasındaki azmini hissetmek ve kadın ve genç girişimcilere yardım etmek gibi manevi destek sağlayan (Madill vd., 2005:109) melek yatırımcılar, yatırım fırsatlarını çevresinden ya da bağlı bulundukları örgütlerden (iş örgütleri) öğrenmektedirler. Kendilerine gelen iş tekliflerini düşünerek kendilerine uygun gelen projelere imza atmaktadırlar. Sermayedarların en az 5 yıl süre tanıdıkları bu yatırımların beklentileri, aldıkları risk seviyesine göre farklılık göstermektedir. İşletmenin kuruluş ve sonraki aşamalarında gerek yalnız başlarına gerekse de de birden çok melek yatırımcıyla beraber maddi açıdan destek sağlamaktadırlar (Freear vd., 2002:280).

Melek finansman yöntemi risk sermayesi finansman yöntemiyle benzerlikler göstermektedir. Fakat aralarında temel bazı farklılıklar da bulunmaktadır (Atıcı, 2006:87):

- Melek yatırımcılar kuruluş aşamasındaki işletmelere yatırım yaparken, risk sermayedarları ise kuruluş aşamasından son aşamaya kadar tüm aşamalarda işletmelere yatırım yapabilirler.
- Melek yatırımcılar, işletmelere kuruluş ve gelişme aşamasında finansman sağlamayı ve girişimcilere sağladıkları yatırımla gelişmesini düşünürken, risk sermayedarları olgunluk dönemindeki girişimlere birçok destek sağlamayı düşünmektedir.

Melek finansman yöntemindeki avantajları aşağıdaki gibi sıralamak mümkün olabilir (Robinson ve Osnabrugge, 2000:1-3):

- Melek yatırımcılar, genel olarak küçük miktarlarda yatırım yapmak isterler.
- Melek yatırımcılar, işletmelerin kuruluş ve çekirdek aşamalarında yatırım yapmalarına katkı sağlamaktadırlar.
- Melek yatırımcılar, büyüyerek gelişen her türlü işletmelere yatırımda bulunurlar. Dolayısıyla sektör ayırt etmezler.

- Melek yatırımcıların temel olarak bulundukları bir coğrafi merkezleri bulunmamaktadır. Faaliyetlerini her bölgede gösterebilirler. Amaçları çeşitli sektörlerdeki girişimlere katkıda bulunabilmektir.
- Melek yatırımcılar, direk olarak nakit yatırımı sağlayamadıklarında bile kredi verebilmektedirler.

Bahsedilen bu sisteminin avantajlarından ziyade bazı dezavantajları da aşağıdaki gibi sıralanabilir (Robinson ve Osnabrugge, 2000:3):

- Melek yatırımcıların, yatırım desteğini verdikleri işletmelere sürekli olarak yatırım yapma olasılıkları azdır.
- Birçok melek yatırımcı, işletmelerin ekonomik açıdan güçlenerek gelişimlerini desteklemekten ziyade kendi hedefleri doğrultusundaki bir amaca yönelebilirler.
- Melek yatırımcılar, girişimcinin işletme üzerindeki söz hakkını azaltacak bir şekilde yönetimde üstünlük kurmayı talep edebilirler. Bazen melek yatırımcıların fon sağladıkları girişim konusunda mevcut bilgiye sahip olmamaları, girişime daha az katma değer sağlamalarına ve daha fazla müdahale etmelerine neden olabilmektedir.

2.8. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), toplam işletmelerin %99,89'unu, istihdamın %62'sini, sermaye yatırımlarının %57'sini ve üretimin %38'ini oluşturmaktadır (KOSGEB, 2007). Ancak oluşturdukları katma değer %35 (OECD, 2004) seviyesinde kalmıştır. KOBİ'ler, Türkiye'nin sahip olduğu ekonomi yapısında önemli bir yer tutmaktadır. Ancak yeterli oranda katma değer oluşturmamaktadır. İstihdama olan katkıları, yatırımlardan aldıkları pay, ihracat ve Gayri Safi Milli Hasıla'ya (GSMH) olan katkıları yeterince düşüktür (Aydoğmuşoğlu, 2007:13). Ancak, ekonomide sayısal olarak kapladıkları alan göz önüne alındığında, KOBİ'lere ve gelişimlerine etki eden her türlü etkenin doğrudan ülke ekonomisini etkilediği de ortaya çıkmaktadır. Türkiye'deki KOBİ'ler, AB ve OECD ülkelerinin KOBİ'leri ile karşılaştırıldığında, düşük istihdam ve ithalat-ihracat hacmi ortalaması yönünden farklı olduğu görülmektedir. Yenilikçi yatırım ve finansman kaynaklarına ulaşım alanlarında da bahsedilen ülkelerden geri kalmış durumdadırlar. Ne yazık ki finansman kaynaklarına ulaşım ülkelerin ortak sorunudur (OECD, 2004). Türkiye'de KOBİ'lerin finansal açıdan sorun yaşamaktadırlar. Dolayısıyla yaşanan bu durumlar, tasarrufların yatırımlara dönüşmemesine ve bankaların düşük miktardaki fonlarla

alışmasına sebep olmuştur. Bankaların da bu küçük miktarda fonları daha az riskli olan büyük şirketlere kredi vererek veya yüksek getirili ve risksiz olduğu kabul edilen devlet tahvili tutarak değerlendirdiği gözlenmiştir. Ayrıca KOBİ'lere küçük miktarlarda verilen kredilerin işlem maliyetleri nedeniyle kar marjları düşük kalmaktadır (OECD, 2006). Bu durum KOBİ'lerin bankalardan alabildikleri kredinin küçülmesine neden olmuştur. Dolayısıyla da KOBİ'lerin finansman sorunu yaşamasına neden olmaktadır.

KOSGEB'in yapmış olduğu araştırmaya göre KOBİ'lerin %31'i kredi kullanmaktadır. Dolayısıyla, KOBİ'lerin risk sermayesi, iş melekleri, faktoring, finansal kiralama (leasing) ve sermaye piyasaları gibi alternatif finansman yöntemlerinden faydalanmaları gerekmektedir. Fakat KOBİ'lerin çoğunun bu tür finansman yöntemi konularında yeterince bilgi sahibi olmadıkları belirlenmiştir (OECD, 2006).

Yapılan çeşitli çalışmalar incelenerek, KOBİ'lerin finansman temininde yaşadıkları sorunları temel olarak aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Aras, 2001:59):

- İşletmelerin sermayelerinin yetersiz miktarda olması,
- Öz sermayenin yetersiz miktarda olması,
- Kredi sağlanmasında yaşanan zorluklar,
- Kredi alırken maliyetlerin yüksek olması,
- Desteklerden faydalanamama,
- Bazı politikaların ve enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi,
- Sermaye piyasalarından faydalanma imkânlarının sınırlı olması.

Türkiye'deki işletmelerin çoğunluğu aile işletmeleri olduğundan, mülkiyet, girişimcilik ve yöneticilik fonksiyonları aynı kişide, yani işletmenin yönetim kurulunda toplanmaktadır. Dolayısıyla, işletme sahibinin bilgisi ve tecrübesi işletme açıdan verimliliğini sağlayan bir etmendir. Bu nedenle de işletmelerin yönetiminden kaynaklı sorunlar da finansman açısından işletmelerin sorun yaşamasında etkili olmaktadır (Çelik, 2007).

Bu verilen bilgiler ışığında, finansman sorunu, KOBİ'lerin yaşadıkları en önemli sorundur. Bu sorunlar temel olarak, ekonomik şartlardan, işletmelerin kendi yapısından, bankacılık yapısından, alternatif finansman kaynaklarının yetersizliğinden ve işletmelerin bu kaynakları tanımamasından ve işletmeler için uygun stratejilerin olmamasından kaynaklanmaktadır.

Tablo 15’de KOBİ’lerin finansman temininde yaşadıkları sorunlar, yapılan çalışmalardan elde edilen bilgiler ışığında derlenmiştir.

Tablo 15. KOBİ’lerin Finansman Temininde Yaşadıkları Sorunlar

İşletme Yapılarından Kaynaklı Sorunlar	Ekonomik Yapıdan Kaynaklı Sorunlar	Bankacılık Yapısından Kaynaklı Sorunlar	Alternatif Finansman Temininden Kaynaklı Sorunlar	İşletmeler İçin Uygun Stratejiler Olmamasından Kaynaklı Sorunlar
Öz kaynak ve işletme sermayesi yetersizliği	Sık yaşanan finansal krizler	Teminatlarda esnekliğin olmaması	Risk sermayesi ve şirket birleşmeleri	Kamu otoriteleri ve işletme birliklerinin uzun vadede strateji geliştirmemesi
Bilanço şeffaflığı olmaması, kayıt dışılık	Finansal açıdan yaşanan istikrarsızlık sorunu	Bankaların işletmelere ilişkin yeterli stratejilerinin olmayışı	Diğer finansal araçlar	Teşviklerden yeterince yararlanamama
Bilgi yetersizliği ve yanlış yatırımlar	Yüksek faiz oranları	Kredi maliyetlerinin yüksekliği	Sermaye piyasalarının gereklerini yerine getirememeleri	
Teminat sorunu	Döviz kurlarındaki dalgalanmalar			
Profesyonel yönetici ve finansman uzmanı istihdam edilmemesi				
Kredibilitenin düşük olması				
Aile işletmesi olma ve kurumsal bir işletme yapısında olmama				

Kaynak: Aras (2007); Çelik (2007); Özgen ve Doğan (1997).

2.9. İlgili Araştırmalar

Genel ekonomik verilere bakıldığında, ekonomi içerisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ), tüm işletmelerin yaklaşık olarak %97'sini oluşturmaktadır. Bu değerin yüksekliği, daha çok kendilerine duyulan ihtiyacın olumlu olarak yansması şeklinde algılanmaktadır. Bu bağlamda tüm ekonomik yapılarda işletmelere sağlanan destekler ve teşvikler geliştirilerek bu oranın daha da yukarı çıkması hedeflenmektedir (Erdoğan, 2012:3).

KOBİ'lerin arzu edilen noktalara gelmesinde engel oluşturan durumlar, finansal sermaye kısıtları ve ekonomik zorluklardır. İşletmelerin tek ihtiyaçları ekonomik yetersizliklerinin kaynağındaki sorunları fark ederek, alternatif çözüm yolları geliştirmektir. Pek çok araştırma göstermektedir ki, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler'in (KOBİ), pazarlama ve finansman alanında birtakım sorunlarla karşılaşmakta ve bu sorundan kaynaklı olarak gelişim sağlayamamaktadırlar (Zengin ve Aykırı, 2012; Gözbaşı, 2003; Scholtens, 1999; Rani ve Roa, 2008). Bu noktada, girişimcileri desteklemek amacıyla kamu kurum ve kuruluşları ve diğer kuruluşlar faaliyetlerini sürdürmektedir. İşletmelerin kuruluş aşamasında finans temin yollarının belirlenerek, finansman temininde karşılaşılan sorunların incelenmesi ve bu sorunlara yönelik önerilerin sunulması önem arz etmektedir. Aşağıda araştırma yılları temel alınarak girişimcilikte finansman konusu ile ilgili literatür taraması yapılmış, bununla birlikte uluslararası ve ulusal alanda yapılan araştırmalara ayrı bölümler halinde yer verilmiştir.

2.9.1. Girişimcilikte Finansman Konusu ile İlgili Gerçekleştirilen Ulusal Çalışmalar

Ertürk ve Sayılğan (2014), işletmelerin finansmanına dair kamunun uyguladığı politika ve programların başarısını belirlemek amacıyla fon yöneticileri üzerinde bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Bu araştırma sonucunda, Türkiye'deki girişim sermayesinin finansman modelinin durumu bu alanda yapılan diğer çalışmalar taranarak tespit edilmiş ve iyi uygulama örnekleri baz alınarak girişim sermayesinin geliştirilmesi için politika önerileri geliştirilmiştir.

Öndeş ve Güngör (2013), KOBİ'lerin ekonomiye sağladıkları katkılardan hareket ederek KOBİ'lerin ekonomideki önemini ortaya koymak ve diğer kuruluşlarla olan ilişkilerini incelemek amacıyla Erzurum Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren işletmelerdeki işletme sahibi, finansman müdürü ve muhasebe müdürü üzerinde bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu araştırma sonucunda, işletmelerin finansal sorunlar yaşadıkları ve en önemli sorunların başında alacakların tahsilâtından kaynaklı yaşanan gecikmelerin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Zengin ve Aykırı (2012), KOBİ'lerin finansal sorunlarını ve kaynakları belirlemek ve alternatif çözüm önerileri geliştirmek amacıyla, Kars ilinde faaliyette bulunan 250 KOBİ üzerinde bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Bu araştırmanın sonucunda, işletmelerin gerek kuruluş gerekse faaliyetlerinde öz sermaye yönünden sıkıntı yaşadıkları tespit edilmiştir. Ayrıca işletmelerin kredi talep etmede bankalara ipotek olarak gösterilebilecek teminat yetersizlikleri, bürokratik işlemlerin çokluğu kredilerin zamanında sağlanamaması nedeniyle işletmelerin sıkıntıya düştükleri sonucuna ulaşılmıştır.

Uluyol (2011), finansman temin yollarından yastık altı birikimler konusunda halkın görüşlerini ortaya koymak amacıyla Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde yükseköğrenim gören yaklaşık 760 öğrencinin aileleri üzerinde bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu araştırma sonucunda, yastık altı yatırımların en önemli nedenleri, sosyal güvenceden yoksunluk, gelecek kaygıları, güvensizlik ve belirsizlikler olduğu sonucu tespit edilmiştir. Ayrıca yastık altının önlenbilmesi için daha etkili önlemlerin alınması gerektiği de ifade edilmiştir.

Kalkan (2010), Küçük ve Orta Ölçekteki İşletmeler'in (KOBİ), finansman olanaklarını ve kullanılabilirlik durumlarını belirlemek amacıyla banka, sermaye piyasaları ve kamu kesimi ile olan ilişkilerini değerlendirmiştir. Bu kapsamda yapılan çalışmada, KOBİ'lerin finansman sağlamada tercih ettikleri yöntemlere ve alternatif finansman yöntemlerine yer verilmiştir. Ayrıca, yapılan literatür çalışması ile birlikte gelişmiş ülke örnekleri incelenerek Türkiye ile karşılaştırılması yapılmıştır. Bu araştırma sonucunda, Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin bankalar ile olan ilişkilerinin faydalı olduğu ve KOBİ'lerin sermaye piyasalarından fon sağlayabilmek için çalışmalar yaptıkları tespit edilmiştir.

Korkmaz (2003), Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler'in finansal sorunlarının çözümünde risk sermayesinin kullanılabilirliğini belirlemek amacıyla işletme yöneticileri üzerinde bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu araştırma sonucunda, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler'in pazarlama ve finansman alanında birtakım sorunlarla karşılaştıkları tespit edilmiştir. Ayrıca KOBİ yöneticilerinin finansman konusunda kredi sağlayan kurumların yüksek teminat istemelerinden şikâyetçi oldukları sonucuna varılmıştır.

Koyuncu (2010), işletmelerin finansman sorunlarına çözüm olarak alternatif finansman araçlarını ve bu araçların başarı şartlarını incelemek amacıyla Gaziantep ilinde faaliyet gösteren firmalardaki işletme sahibi, finans müdürü ya da muhasebe çalışanları üzerinde bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu araştırma sonucunda, işletmelerin en önemli sorunlarının finansman sorunu olduğu tespit edilerek, işletmelerde finans departmanı

bulunmasına rağmen işletmelerin finansal faaliyetlere gerekli önemi vermedikleri, yeterli planlama ve araştırma yapmadıkları belirlenmiştir.

Kantar (2008), işletmelerin ve yeni girişimcilerin girişim sermayesi finansman modelinden yararlanabilme durumunu ve bu finansman modelinin onlara yarar sağlayıp sağlamayacağını belirlemek amacıyla deri sektöründe faaliyet gösteren 48 ayrı işletme üzerinde bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu araştırma sonucunda, işletmelerin büyük bir çoğunluğunun girişim sermayesi konusunda bilgi sahibi olmadıklarını, bu durumda bu işletmelerin girişim sermayesi modelinden haberdar olmaları halinde, finansman modeli olarak girişim sermayesini kullanabilecekleri sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca yapılan bu çalışmada bu finansman modelleri üzerinde durularak, değişik ülkeler ve Türkiye'deki uygulamaları hakkında bilgi verilmiştir.

Gözbaşı (2003), KOBİ'lerin finansmanda yaşadıkları zorlukları belirlemek ve belirlenen zorluklara yönelik çözümler sunmak amacıyla Kayseri ili tekstil sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta boy işletmeler üzerinde bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu araştırma sonucunda, işletmelerin karşılaştığı en önemli sorunun finansman sorunu olduğu ve bu sorunun nedenleri arasında kredi kullanmada yaşanan zorluklar ile öz sermayenin yetersiz olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca işletmelerin kendilerine sağlanan desteklerden ve bu sorunların çözümünde kullanılan alternatif finansman yöntemlerinden yararlanmadıkları sonucu tespit edilmiştir.

2.9.2. Girişimcilikte Finansman Konusu ile İlgili Gerçekleştirilen Uluslararası Çalışmalar

Golic (2014), bir alternatif finansman kaynağı olan kitlesel fonlamanın Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler'deki avantajlarını belirlemek amacıyla bir araştırma gerçekleştirmiştir. Araştırma kapsamında, kitlesel fonlama kullanmanın KOBİ'lerin finansal sorunların çözümünde yol gösterici ve finansman eksikliğini giderici bir araç olduğu dikkate alınmıştır. Bu araştırma sonucunda, kitlesel fonlamanın sermaye artırmada, iş sahiplerinin kendi sosyal ağlarını kullanma yönünde avantajlar sağladığı tespit edilmiştir. Ayrıca, işletmelerin kitlesel fonlamayla belli projelerde çok sayıda katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Lehner (2013), Avrupa'da risk sermayesi ile fonlanan şirketlerin büyüme ve ekonomi üzerinde etkilerini incelemek amacıyla bir araştırma gerçekleştirmiştir. Araştırma kapsamında, risk sermayesi ile fonlanmış on iki Avrupa ülkesine posta yoluyla soru formları gönderilmiştir. 500 firmadan cevap alınarak bu araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırma

kapsamındaki şirketlerin yaklaşık olarak yarısı 1990'lı yıllarda kurulmuş orta büyüklükteki şirketlerden oluşmaktadır. Bu araştırmanın sonucunda, risk sermayesi ile fonlanan şirketlerin ihracatlarının yılda %30 oranında artış gösterdiği tespit edilerek, risk sermayedarlarının araştırma kapsamındaki şirketlere yaklaşık %46 oranında öz sermaye yatırımında bulunduğu vurgulanmıştır. Ayrıca, şirketlerin genellikle pek çok farklı sektörden olduğu ve üçte birinin ise teknoloji ile bağlantılı işler yaptığı görülmüştür.

Markova ve Petkovska (2010), araştırmalarında firmaların ayakta kalması ve büyümeyi sürdürebilmesi için fonların ve diğer kaynakların güvenliğinin sağlanması amacıyla melek yatırımların başarı oranını incelemişlerdir. Araştırma kapsamında, literatürdeki melek yatırım ile ilgili diğer çalışmalar taranmış ve bu çalışmaların verilerinden faydalanılmıştır. Bu araştırma sonucunda, melek yatırımın son derece riskli olduğu, yatırımın geri dönüşündeki anahtar noktanın ise birleşmeler, satın almalar ve halka sunulmuş yatırımlar gibi etkin çıkış noktalarının olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, melek yatırımcıların girişimcilere erken dönemlerinde katı fırsatlar sunarak onlara destek oluyor gibi gözüküp, ekonomiyi körükledikleri sonucuna varılmıştır.

Berggren ve Silver (2010), yaptıkları araştırmada İsveç'in farklı bölgelerindeki 459 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler'in finansmanını belirleyerek, bu işletmelerdeki finansörlerin önemini ortaya koymak amacıyla bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Bu araştırma sonucunda, bölgelerdeki firmaların ve dolayısıyla finansörlerin finansman yapılarının değişiklik gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu noktada üç faktör oluşturulmuştur. Bu faktörler, bölgenin büyük olması, yeni kurulan işletme olması ve profesyonel finansörlerin olması şeklinde üçe ayrılarak bölgelerde farklılıklar göstermektedir.

Kerr vd. (2010), Güney Kaliforniya'nın en büyük ve en yaygın melek topluluğu olan Tech sahil meleklerinin ve genel meleklerin bilgilerini analiz etmek amacıyla bu topluluğa üye olan yaklaşık 200 melek üzerinde bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Bu araştırma sonucunda, bu meleklerin girişimlerinin %64 kadarının olumsuz yanıt aldığı tespit edilmiştir. Ayrıca bütün girişimlerin %90'ının 10 melek ve daha aşağısından ilgi gördüğü sonucuna ulaşılmıştır. Bu netice, toplamda 44 firmanın 35 ve üzeri melekten ilgi gördüğünü göstermektedir. Ayrıca bulgular, binlerce girişimin arasından birkaçını seçmek gibi girişim finansmanının anekdot özelliklerinin bir çoğunu da göstermektedir.

Neeley (2010), şirketler içerisinde finansman kullanımında erkek ve kadın girişimciler arasındaki farkları belirlemek amacıyla girişimciler üzerinde bir araştırma gerçekleştirmiştir.

Genel olarak kadın girişimcilerin küçük işletmeleri kurarak geliştirdikleri gerekçesi varsayılarak erkek girişimciler için ölçüt olarak küçük işletmelerin kurucusu olması öngörülerek araştırma bu kapsamda değerlendirilmiştir. Bu araştırma sonucunda, kadınların işlettiği firmalarda erkeklere oranla daha çok finansman sıkıntısı yaşadıkları sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, kadın girişimcilerin erkeklere oranla daha çok iç kaynakları kullandıkları ve bu finansman kaynağının kendileri için daha az riskli ve etkili olduğuna inandıklarını belirlemiştir.

Rani ve Roa (2008), yaptıkları araştırmada küçük işletmelerin finansman yapısında yaşadıkları zorlukları incelemek amacıyla bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Bu araştırma sonucunda, küçük işletmelerin finansman konusunda karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisinin kredi ile finansman sağlama olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca kredi yoluyla finansmanda en çok teminat gösterememe zorluğu ile karşı karşıya kaldıklarının altını çizmişlerdir.

Wiltbank ve Boeker (2007), işletmelerde melek yatırımların dönüşlerini incelemek amacıyla holdinglerde, 539 melek yatırımcı üzerinde bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Bu araştırmanın sonucunda, holdinglerin üç buçuk yılın sonunda ortalama iki buçuk kez yatırımların döndüğü ve bu oranın IRR'e (iç verim oranı) göre yaklaşık oranı %27 olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu araştırma, yatırım performansı üzerinde etkisi olan 3 faktörü belirlemiştir. İlki, meleklerin durum değerlendirmesine fazla zaman harcadıkları yatırımların daha başarılı döndükleri; ikincisi, tecrübesi yüksek meleğin yatırım dönüşlerinin başarılı bulunduğu ve üçüncüsü ise rehberlik, ağ başarısı ve performans yönetimi olan meleklerin yatırımlarının başarılı dönüşlere sahip olduğudur.

Wiltbank (2009), işletmelerde melek yatırımların dönüşlerini incelemek amacıyla işletme sahipleri üzerinde bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu kapsamda, meleklerin erken evrede yatırım yaptığı şirketlerin %45'nin bu evrede hiçbir gelir akımları olmadığı gözlenmiştir. Bu araştırmanın sonucunda, işletmelerde 100 üzerinde ve %20 iç verim oranı olan melek yatırımların 2/3'ünün başarısız bulunduğu tespit edilmiştir.

Scholtens (1999), küçük ve orta büyüklükteki (KOBİ) firmaların dış finansmanında alternatif sorunlar hakkında bilgi toplayarak bu sorunlara çözüm yolları bulmak amacıyla bu firmalar üzerinde bir araştırma gerçekleştirmiştir. Araştırma kapsamında KOBİ'leri sağlıklı, finansmanda sorun yaşayan ve kuruluş aşamasındaki firmalar olmak üzere üç kategoriye ayırmıştır. Bu araştırma sonucunda, bu firmaların banka kredileri ve stoklarında sorun

yaşadıklarını tespit etmiştir. Ayrıca, kuruluş aşamasında olan ve finansman sıkıntısı yaşayan firmaların sağlıklı olan firmalara göre dezavantajlı durumda olduklarını belirtmiştir.

Glosten vd. (1990), yaptıkları araştırmada KOBİ’lerde finansal yönetimin ekonomik açıdan önemini incelemişlerdir. Bu araştırma sonucunda, girişimcilerin kaçınılmaz olarak finansal sonuçlar üzerinde etkili olabilecek makro ve mikro faktörlerle ilgili olmak ve bunları hesaplarında kullanmak zorunda olduğunun altı çizilmiştir.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM

Araştırmada nitel ve nicel araştırma yöntemleri birlikte kullanılmıştır. Creswell ve Plano Clark (2007), nitel ve nicel araştırma yönteminin bir arada kullanıldığı araştırmayı “karma yöntem araştırması” olarak tanımlayarak, nitel ve nicel yöntemlerle veri toplama, analiz etme ve bütünleştirmeye olanak veren araştırma olarak tanımlamaktadır. Tashakkori ve Creswell (2007) ise karma yöntem araştırmasını, araştırmacının aynı araştırma içinde nitel ve nicel yöntemleri kullanarak veri topladığı, analiz ettiği, bulguları bütünleştirdiği ve ileriye yönelik yordamlarda bulunduğu araştırma olarak tanımlamaktadır. Bu tanımlar da dikkate alınarak “karma yöntem araştırması”, araştırma problemini kapsamlı ve çok boyutlu incelemek amacıyla, nitel ve nicel yöntemleri birlikte kullanarak gerçekleştirilen araştırma olarak tanımlanabilir (Yıldırım ve Şimşek, 2016). Bu doğrultuda, araştırmada hem nitel hem de nicel veri toplama yöntemleri birlikte kullanılmıştır. Araştırmada, önce nitel yöntem, ardından da nicel yöntem gerçekleştirilmiştir.

3.1. Nitel Araştırma Yöntemi

Nitel araştırmalar, birçok disiplinlerin farklı ve aynı konu alanlarının kesiştiği noktada yer almaktadır (Creswell, 1998). Bu doğrultuda nitel araştırmacıların farklı ve aynı konu hakkında birbiriyle bağlantı kurabilmesi ve farklı konuların dolayısıyla içerdiği yöntemlerin araştırma konusuyla ilişkisini kurabilmeleri önem arz eden bir durumdur. Araştırmanın yorumsayıcı, doğal bir yaklaşım içeren çoklu yöntem araştırmasıyla ilişkilendirilmesi hedeflendirilmiştir (Denzin ve Lincoln, 1994:3). Nitel araştırma kararı alınırken önemli faktörlerden birisi de araştırma soruları arasında uyum ve birliğin olmasıdır (Goulding, 2002).

Araştırmaya konu olan durum kendi içerisinde bazı özelliklere sahiptir ve aktörlerin faaliyetleri bu alan içerisinde kendi anlam bütünlüklerine sahiptir. Durum içindeki durumsallığı ve karmaşık özgüllüğü aktarabilmek “*kalın betimleme*” (Geertz, 1973) ile, yani araştırılan alanda kültürün içine gömülü olan anlamları ortaya çıkararak mümkün olabilmektedir. Böylece araştırma esnasında daha güçlü bir kavramsallaştırma belirir ki bu da kuram geliştirmenin önünü açmaktadır (Doz, 2011).

Girişimciliğin ilk aşamasında, girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları sorunları belirleyerek çözüm önerileri geliştirebilmek amacıyla yapılan bu araştırmada, keşifsel bir yaklaşımla nitel araştırma gerçekleştirilmiştir.

Araştırmanın bu bölümünde, araştırmanın verileri, bir veri toplama aracı olarak yarı yapılandırılmış derinlemesine mülakat yöntemi, örneklem seçimi, veri toplama aşamaları, veri toplama yöntemi ve içerik analizi ile araştırmanın tutarlılığı ve geçerliliğine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

3.1.1.Araştırma Verileri

Bu araştırmadaki araştırma verileri derinlemesine mülakatlar ve ikincil verilerden oluşmaktadır. Veriler finansman temin yöntemlerine ilişkin dokümanlar, gözlemler ve kurum ve kuruluşlarda bulunan çeşitli aktörler ve resmi yöneticileriyle yapılan mülakatları içermektedir. Araştırmanın konusu ile ilgili birincil veriler, saha araştırması ve Gaziantep Ticaret Odası'na kayıtlı hizmet ve imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, ikincil veriler ise KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) ve İŞ-KUR (Türkiye İş Kurumu), KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı) ve kamu bankaları gibi resmi kurumlardan edinilmiştir. Bu bilgilerden hareketle, girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları sorunlar ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir.

3.1.2.Bir Veri Toplama Aracı Olarak Yarı Yapılandırılmış Derinlemesine Mülakat Yöntemi

Derinlemesine mülakat yönteminin asıl amacı, sorulara cevap almak değildir. Yaşanmış ve yaşanmakta olan tecrübeleri ve bu tecrübelerinden de yola çıkarak oluşturulan anlamları belirlemektir (Seidman, 2006:9). Dolayısıyla, yapılan bu araştırmada girişimciliğin ilk aşamasında, girişimcilerin hangi finansman temin yollarından faydalandıkları ve bu finansman temininde karşılaştıkları sorunların neler olduğu, Seidman (2006)'ın belirttiği gibi aktörlerin anlam dünyalarına girmelerini gerekli kılmıştır. Bu sebepten dolayı veri toplama sürecinde, tüm soruların önceden tanımlandığı bir soru kâğıdı üzerinden “yarı yapılandırılmış ve derinlemesine mülakat yöntemi” tercih edilmiştir. Görüşme soruları, girişimci kişilerin bu esnada yaşadıkları sorunlara odaklanmıştır. Sorular, konuyu ilişkin araştırmada araştırılmak isteneni ortaya koymak amacıyla derinlemesine anlamaya yönelik olarak ve açık uçlu olarak tasarlanmıştır.

3.1.3.Örneklem Seçimi

Araştırmanın ilk aşamasında belli bir örneklem çerçevesinden hareket edilmemiştir. Öncelikli olarak, girişimcilerin finansman temin yollarını belirleyerek, bu teminde karşılaştıkları sorunları öğrenebilmek amacıyla Gaziantep'teki kamu ve özel bankaların ilgili

bölümlerinin müdürleriyle ve müdürlerin yönlendirdikleri ilgili kişilerle görüşülmüştür. Araştırmacının tanıdıkları aracılığıyla iletişime geçtiği üç girişimciyle mülakat yapılmıştır. Referans mekanizmalarının ve tanınırlığın öneminin de fark edilmesiyle beraber katılımcıların çoğuna “kartopu yöntemiyle” ulaşılmıştır (Neumann, 2005). Her görüşme esnasında katılımcıdan başka bir katılımcı önermesi istenmiş ve bu kişilerle iletişime geçilmiştir. Ayrıca bununla yetinmeyip, nicel araştırmada da bu kişilerle görüşmek üzere hedef kitleyi arttırmak amacıyla araştırmacı ilgili kişilerin sosyal medya iletişim araçlarına dâhil olup iletişim kolay bir şekilde gerçekleşmiştir. Uygulanan kartopu yöntemi, girişimciler ve resmi temsilcilere ulaşılmasını kolaylaştırmıştır.

Yapılan görüşmelerin daha nitelikli olması amacıyla nicel yöntemdeki anket formuna ilaveten görüşme soruları hazırlanmıştır. Görüşme soruları, bizzat görüşmeciler tarafından doldurulmuştur. Araştırma, Gaziantep ili sınırları içerisinde gerçekleştirilmiştir. Çalışma saatleri içerisinde mülakat veren kişilerin işyerlerinde yapılan görüşmeler ilişkileri doğal ortamında gözlemlene şansı sunmuştur. Hatta görüşmelerin yapıldığı ortamlarda bazı kişilerle tesadüfen tanışılmıştır. Randevu alınarak, onlarla da görüşmelerin yapılması sağlanmıştır. Görüşme süresi en az 40 dakika olarak belirlenmiştir.

3.1.4. Veri Toplama Aşamaları

Veri toplama aşamalarını birinci ve ikinci aşama olarak değerlendirmek mümkündür. Veri toplamanın ilk aşaması olan pilot çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada, 10 mülakatın bulguları değerlendirilmiş ve veriler anlamlandırılmaya çalışılmıştır. Girişimciliğe dair bulgular gruplandırılarak kendi aralarında sınıflandırılmıştır. Birinci aşama aynı zamanda ikincil verilerin de yoğun biçimde toplandığı bir süreç olarak ifade edilebilir (Neumann, 2005). İkincil veriler, araştırma sorularının güncellenerek, mülakatlar esnasında sorular geliştirebilmesine katkı sağlamıştır. İkinci aşamada ise araştırmaya başlamadan önce bu dönem içerisinde gerçekleştirilen mülakatlar ve ilgili yazın çerçevesinde soru kâğıdı yeniden gözden geçirilerek, açık uçlu sorular yeniden araştırmacılar aracılığıyla yeniden düzenlenmiştir.

Mülakatlar 2016 yılının Haziran-Temmuz aylarında yapılmıştır. Her iki aşamada da yapılan toplam 180 mülakatın 20 tanesi ses kayıt cihazına kaydedilmiştir. Ayrıca, kayıt alınamayan katılımcılarda mülakat esnasında yazılı notlar alınmıştır. Mülakatların ardından, görüşme ortamı, saati, görüşmeyi yapan kişi, görüşme sırasındaki izlenimler ile görüşmecinin katılımcı hakkındaki düşüncelerini ve sezgilerini içeren notlar alınmıştır. Böylece ikinci veri toplama aşamasının sonunda pilot çalışmada dahil toplam yüz seksen katılımcı ile yarı yapılandırılmış ve derinlemesine mülakat yapılmıştır.

3.1.5. Veri Toplama Yöntemi ve İçerik Analizi

İçerik analizi, nitel araştırmayla nicel arasında bir köprü olarak görülebilir. Bu yönüyle araştırmacının tutarlılığının testinde de olumlu katkısı söz konusudur. İçerik analizi yöntemi geçerlilik ve tutarlılık ilkelerini gerçekleştirmektedir (Krippendorff, 2004; Berelson, 1952). Krippendorff (2004)'e göre içerik analizi, araştırmacının yargılarından arınabilmesi nedeniyle bilimsel bir araçtır.

Bu araştırmada, nitel araştırmacının sahip olduğu farklı deneyim, beceri ve sezgilerinin de araştırmaya yansıtılması gereği (Strauss, 1987) göz önünde bulundurulmuştur. Bu nedenle, içerik analiz yöntemi uygulanmıştır. Analiz sürecinde, kodlama ve diğer aşamalarda, bir yöntemin işlevsel olmadığı belirlendiğinde bunların yerine yenileri değerlendirilmiştir. Mesela, kodlamanın ilk aşaması ayrıntılı bir yöntem olan “satır satır kodlama” ile (Charmaz, 2006) başlanmıştır. Keza daha sonra araştırmacının ifadeler içinde kaybolma riski taşıdığını fark ettiğinde “paragraf paragraf kodlama” yöntemine (Strauss, 1987) geçilmiştir.

Yapılan incelemede 180 mülakatın değerlendirildiği görüşme soruları “MAXQDA” paket programına aktarılmıştır. Bu süreçte, bileşenler oluşturulmuş ve oluşturulan bu bileşenler kodlar yardımıyla kodlama yöntemleriyle düzenlenmiştir.

3.1.5.1. Kodlama ve Sınıflandırma: Kategoriler ve Temalar

Kodlama ve sınıflandırma süresince, araştırma hakkında kısa notlar tutulmuştur. Böylece araştırmacının okuma sırasında aklına gelen bağlantılar, kavramlar, kuramsal ilişkilendirmeler ve kategoriler sonradan kullanılmak üzere dosyalanabilmiştir. Böylece araştırma analizini belli bir zaman aralığına yaymanın faydası da deneyimlenmiştir. Bunun ardından birinci aşamada kodlama gerçekleştirilmiştir. Birinci aşama kodlamada açık kodlama yapılmış ve böylelikle dökümlerin içinde saklı duran düşünce fikir ve anlamlar daha anlaşılır hale getirilmiştir (Strauss ve Corbin, 1998). Söz konusu bu araştırmalarda, belirtilen kategoriler ile ilintili olduğu düşünülen yerler seçilmiştir. Kodlar ayrıntılı ve anlaşılır bir şekilde belirlenerek farklı bir renkle ayrıca kodlanmıştır. Bu kodlama, veri analizinin ilerleyen süreçlerinde ana kategorilerin keşfinde ve bunların alt kategorilerinin tanımlanmasında kolaylık sağlamıştır. Bunun ardından, birinci aşamada kodlama gerçekleştirilmiştir. Birinci aşama kodlamada açık kodlama yapılmış ve böylelikle dökümlerin içinde saklı duran düşünce fikir ve anlamlar daha anlaşılır hale getirilmiştir (Strauss ve Corbin, 1998). Söz konusu bu araştırmalarda belirtilen kategoriler ile ilintili olduğu düşünülen yerler seçilmiştir. Kodlar ayrıntılı ve anlaşılır bir şekilde belirlenerek farklı bir renkle ayrıca kodlanmıştır (Cantekin,

2014). Bu kodlama veri analizinin ilerleyen süreçlerinde ana kategorilerin keşfinde ve bunların alt kategorilerinin tanımlanmasında kolaylık sağlamıştır. Araştırmada, görüşme ve doküman verileri üzerinde katılımcılar tarafından yapılan bir görüşmenin kodlaması Tablo 16’de gösterilmiştir.

Tablo 16.Girişimcilerin Finansman Temininde Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin Görüşmelerin Kodlaması

Araştırmacı: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaştığınız sorunlar nelerdir? Size göre önemlilerini belirtiniz. Katılımcı: Ben şirketi kurmazdan önce girişimcilik ile ilgili para alacağım bankaya gittim. Banka müdürüne durumumu izah ettikten sonra banka müdürü bana krediyi verebileceğini yalnız evimi, arabamı, tarlamı bunun yanında da elli bin TL’lik bir mal varlığımı karşılık göstermemi istedi. Aynı zamanda da istediğim kredinin tamamını veremeyeceğini verse bile vade süresinin kısa olacağını bana beyan etti. Bunun üzerine sinirlenerek, bankayı terk ettim. Araştırmacı: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaştığınız sorunlar nelerdir? Size göre önemlilerini belirtiniz. Katılımcı: 2016 yılında yeni bir işletme kurmak için Gaziantep KOSGEB İl Müdürlüğü’ne gittim. Girişimciliğe tanınan elli bin TL’lik hibeden faydalanmak istedim. Uzman kişi bana ilk başta girişimcilik eğitimi almam gerektiğini daha sonra şirket kurmamı daha sonra proje yazmamı daha sonra belediye gitmemi alacağım malzemelerin faturasını ve malzemelerin yeni olmasını istedi. Bunun üzerine uzmana ayrıntılı olarak anlatmasını benim anlamadığımı söyledim. Uzman kendisinin emrimde çalışan bir işçi olmadığını belirterek beni fırçaladı. Aynı zamanda da benim ne iş yapacağımı sorgulayarak, senin yaptığın işten bir şey olmaz dedi. Araştırmacı: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaştığınız sorunlar nelerdir? Size göre önemlilerini belirtiniz. Katılımcı: Kuracağım işle ilgili dövizin ön planda olmasından dolayı çok büyük sorunlar yaşadım. Bir sabah uyandığımda doların çok yükseldiğini gördüm. Tabi bu da işime yansdı. Zor bir durumdu. İşimi kurmazdan önce benle aynı işi yapan firmaları gezdim. Satılan malların paralarını bir ya da bir buçuk yıl sonra aldıklarını öğrendim. Piyasada çok önemli bir nakit problemi vardı. Aldığım malların fiyatının çok artması da benim için bir tehlike oluşturdu.	Yüksek teminat istenmesi Yeterli miktarda kredi çekilememesi Vadelerin kısa olması Bürokratik sorunlar İletişim sorunu Güven problemi Ekonomik belirsizlik Nakit sıkıntısı Enflasyon
---	---

Tablo 16’da görüldüğü gibi, banka ile ilgili yaşanan sorunlar, genel yaşanan sorunlar ve ekonomik yapıdan karşılaşılan sorunlar paragraflardan kodlanmıştır. Tabloda görüldüğü gibi, bu ilk aşamada açık kodlamada alıntılar bazen cümle bazen kelime bazen de paragraf şeklindedir. Kodlama sırasında mülakat yapılan görüşmecilerin söyledikleri terimlere ve dile sadık kalınarak, kodlama gerçekleştirilmiştir (Glaser, 1967: 70; Strauss, 1987:33; Cantekin, 2014).

Mülakatların ilk kodlaması bu şekilde tamamlandıktan sonra ikinci aşama kodlama gerçekleştirilmiştir. İkinci aşama kodlamada, ilk aşamadaki kodlar daha ileri seviyeye taşınmıştır.

Veri analizinin ikinci temel aşamasını, tematik kodlama oluşturmaktadır. Toplanan verilerin kodlanması ve bu kodlara göre sınıflandırılması yeterli değildir. İlk aşamadan ortaya çıkan kodlardan hareketle, genel düzeyde açıklayabilen ve kodları belirli kategoriler altında toplayabilen temaların bulunması gerekmektedir. Temaların bulunması için önce kodlar bir araya getirilerek incelenir. Kodlar arasında benzerlikler bulunmaya çalışılır. Bu aşamadan ortaya çıkan temalar daha genel bir olguya işaret etmektedir. Bu olguya ilişkin kodların bir araya getirilmesi ve aralarında anlamlı ilişkiler kurulması mümkün olmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2016:268). Bu bilgiler ışığında, araştırmada kodlama sürecinin tamamında kodlama yapılan yerlerde yakalanan bağlantılar ve zihinde oluşan fikirler not alınmıştır. Ayrıca, ses kaydı ile ilgili bilgiler aynı çatı altında toplanmıştır.

Toplanan verilerin kodlanması sonucu “ekonomik belirsizlik”, “nakit sıkıntısı” ve “enflasyon” kavramları ortaya çıkmaktadır. Bu kavramları bir tema altında toplayabilmek için, daha üst düzeyde ya da daha genel bir kavram bulmak gerekmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2016:268). Bu noktada, kavramın “ekonomik yapıdan kaynaklı sorunlar” olduğunu varsayarsak, bu genel kavram çerçevesinde, daha önce ortaya çıkan “ekonomik belirsizlik”, “nakit sıkıntısı” ve “enflasyon” kavramlarını toplamak ve ilişkilendirmek mümkündür.

Tematik kodlamayı, toplanan verilerin derinliğine ve kapsamına göre birkaç düzeyde yapmak gerekebilir. Yani, kodları bir araya getiren temalar bulunabilir ve ortaya çıkan tema sayısı çok fazla ise, bu temaların ortak ilişkilerinden yola çıkarak sınıflandırılabileceği bir üst düzey kodlama daha yapmak gerekli olabilir. Bu şekilde, en genel düzeydeki temaları ortaya çıkarmak ve bu temalar altında alt temaları, bu alt temalar altında da kodları düzenlemek mümkün olabilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2016:268). Araştırmada, tematik kodlama yaparken bazı kriterler göz önünde bulundurulmuştur. Öncelikle “iç tutarlılık” açısından, belirlenen temanın altında yer alan verilerin anlamlı bir bütün oluşturup oluşturulmadığı hususu dikkate alınmıştır. Daha sonra, belirlenen temaların tümünün araştırmada elde edilen

verileri anlamlı bir şekilde açıklayabilmesine dikkat edilmiştir. Tematik kodlamada “dış tutarlılığı” ifade eden bu durum, birbirinden farklı olan temaların, kendi aralarında anlamlı bir bütün oluşturmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2016:269). Bu noktada, yapılan tematik kodlama Tablo 17’de görülmektedir.

Tablo 17. Tematik Kod Listesi

Banka ile İlgili Yaşanan Sorunlar
Yüksek teminat istenmesi Yeterli miktarda kredi çekilememesi Vadelerin kısa olması
Genel Yaşanan Sorunlar
Bürokratik sorunlar İletişim sorunu Güven problemi
Ekonomik Yapıdan Kaynaklanan Sorunlar
Ekonomik belirsizlik Nakit sıkıntısı Enflasyon

3.1.5.2. Kategorilerin İlişkilendirilmesi

Kodlama sürecinin tamamında kodlama yapılan yerlerde yakalanan bağlantılar ve zihinde oluşan fikirler not alınmıştır. Ayrıca, ses kaydı ile ilgili bilgiler aynı çatı altında toplanmıştır. Bu süreçte kategoriler kuramsal olarak daha soyut ve genel bir seviyeye ulaşmıştır.

Yeni bir kategorinin çıkmadığı ve kategorilerin de kendi içinde farklı bir boyut ve özellik kazanmadığı fark edildiğinde veri analiz süreci tamamlanarak, veriler “MAXQDA” paket programına aktarılmıştır. Kısaca belirtilirse, araştırmada doygunluk noktasına ulaşıldığında kategorilendirme ve ilişkilendirme süreci sona ermiştir (Charmaz, 2006).

Bu noktada, düzenlenen tematik kod listesi Tablo 18’de görülmektedir.

Tablo 18. Düzenlenen Tematik Kod listesi

1.Banka Sorunları
Yüksek teminat istenmesi Yeterli miktarda kredi çekilememesi Vadelerin kısa olması
2.Genel Sorunlar
Bürokratik sorunlar İletişim sorunu Güven problemi
3.Ekonomik Sorunlar
Ekonomik belirsizlik Nakit sıkıntısı Enflasyon

Tablo 18’de görüldüğü gibi, araştırma konusuyla ilgili kavramlar (banka, ekonomik ve genel sorunlar) olan ana kategorilerin araştırma konusuyla ilintili kavramları kendi etrafında toplayabildiği gözlemlenmiştir. Bununla birlikte araştırma sonuçlarının geçerliliğine de katkı sağlayacağı söylenebilir.

3.1.6.Araştırmanın Tutarlılığı ve Geçerliliği

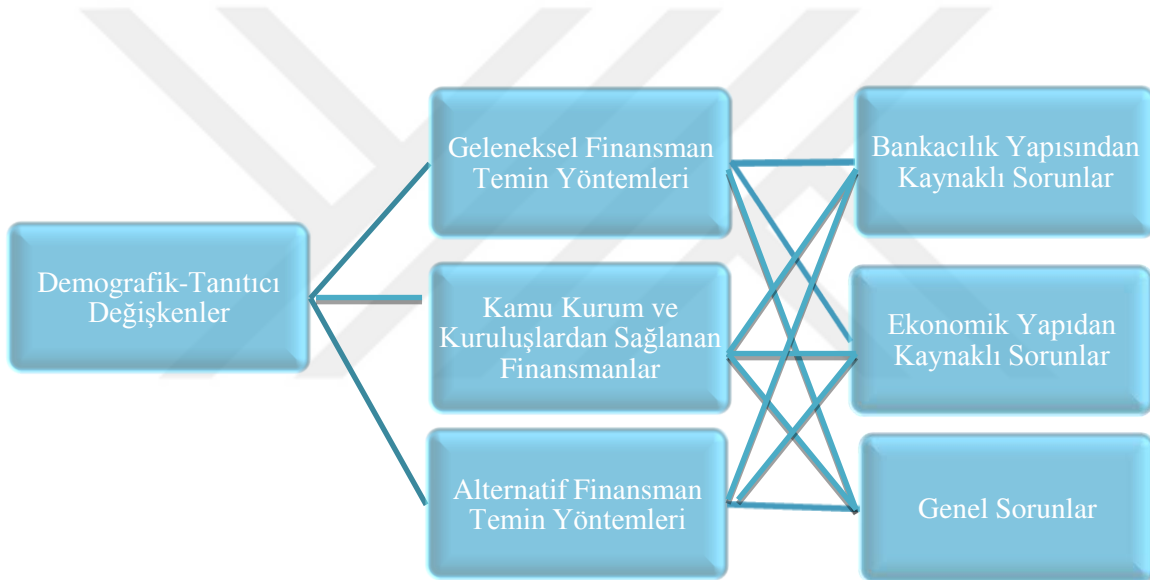
Araştırmada tutarlılık ve geçerliliği sağlamak amacıyla güvenilirlik, dürüstlük, bütünlük, geçerlilik ve etik kurallara bağlılık ilkesine uyum sağlanmıştır. Güvenilirliği ve dürüstlüğü sağlayabilmek amacıyla yöntem açık ve ayrıntılı bir şekilde ifade edilerek “kalın betimleme” yapılmıştır (Geertz, 1973). Ayrıca katılımcıların görüş ve yorumlara yansız ve tarafsız davranılmıştır. Mülakatlarda uzun ve yeterli zaman (toplamda yaklaşık olarak 24 saat) geçirilerek ses kaydı ve notlar alınarak görüşme formlarını ayrıntılı bir şekilde yazılmıştır. Böylece bütünlük ve etik ilkelere uygunluk sağlanmıştır. Ayrıca sadece bunlarla da yetinilmemiştir. Yıldırım ve Şimşek (2005)’e göre “*nitel araştırmada geçerlilik, araştırmacının araştırdığı durumu, olduğu biçimiyle ve olabildiğince yansız gözlemesi anlamına gelmektedir.*” Başka bir ifade ile nitel araştırmada geçerlilik, araştırmacının ilgilendiği konuyu olabildiğince tarafsız bir şekilde gözlemlemesidir (Creswell, 2013:250). Bu noktada, bu araştırmada tarafsızlık ön plana alınmıştır. Bununla birlikte, oluşturulan kodların yeterli ya da uygun ifadeler olup olmadığına bakılmıştır.

3.2.Nicel Araştırma Yöntemi

Araştırmanın bu bölümünde, araştırmanın modeli, evreni, örnekleme, veri toplama araçları ve verilerin analizine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

3.2.1. Araştırma Modeli

Bu araştırma, tarama modellerinden ilişkisel tarama modeline uygun olarak düzenlenmiştir. İlişkisel tarama modelleri, iki ya da daha fazla değişken arasında birlikte değişimin varlığını ve/veya derecesini belirlemeyi amaçlayan araştırma modelleri olarak tanımlanmaktadır. Yapılan araştırma kapsamında, değişkenler arası ilişkileri ortaya çıkarmak amacı ile Şekil 2’de gösterilen bir model oluşturulmuştur.



Şekil 2. Araştırmanın Modeli

Model, temel olarak üç ana değişkenden oluşmaktadır. Modelin merkezinde yer alan değişkenler, girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlardır. Bu sorunlar; ekonomik yapıdan kaynaklı sorunlar, bankacılık yapısından kaynaklı sorunlar ve genel sorunlardır. Bu doğrultuda, araştırmanın modeli çerçevesinde oluşturulan hipotezleri şu şekilde sıralamak mümkündür.

H₁: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemleri, girişimcilerin demografik-tanıtıcı değişkenlerine göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1a}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarını kullanmak, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1b}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1c}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1d}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'den finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1e}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1f}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1g}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1h}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing yönteminden faydalanmak, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1i}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarını kullanmak, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1i}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1j}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1k}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'den finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1l}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1m}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1n}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalarından finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{1o}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing yöntemi ile finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H₂: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlar, işletmelerin demografik-tanıtıcı değişkenlerine göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{2a}: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan ekonomik sorunlar, işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{2b}: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan bankacılık sorunları, işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{2c}: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan genel sorunlar, işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{2d}: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan ekonomik sorunlar, girişimcilerin eğitim durumuna göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{2e}: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan bankacılık sorunları, girişimcilerin eğitim durumuna göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H_{2f}: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan genel sorunlar, girişimcilerin eğitim durumuna göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H₃: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemleri ile finansman temininden kaynaklanan sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3a}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3b}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3c}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3d}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3e}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3f}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3g}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3h}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3i}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3j}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'ten kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3j}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'den kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3k}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'den kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3l}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3m}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3n}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3o}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3ö}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3p}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Leasing kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3r}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan yararlanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3s}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan yararlanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3t}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan yararlanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3u}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından yararlanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3ü}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından yararlanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{3v}: Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından yararlanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

3.2.2. Evren ve Örneklem

Bu araştırmanın evrenini 2016 yılı Gaziantep Ticaret Odası'na kayıtlı hizmet, üretim ve gıda sektörlerinde faaliyet gösteren 7500 işletme sahibi oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise evreni temsil edecek nitelikte, farklı şirketlerden rastlantısal olarak seçilen katılımcılar oluşturmaktadır. Araştırmada, bu işletmelerdeki girişimcilerle anket yöntemi ile toplanan veriler kullanılmıştır. Verilerin toplanmasında kâğıda basılı olarak hazırlanan anketler katılımcılara uygulanmıştır. Katılımcılara 600 adet anket gönderilmiştir. Araştırma için gönderilen anketlerden 468 adedi geri alınmıştır. Geri dönüş oranı %78'dir.

Analizler öncesi kayıp veri ve temel değişkenler üzerinden yapılan incelemeler sonucunda, ankette fazla sayıda soruyu yanıtlamayan 30 kişiye ve işaretlemeleri alt veya üst değerlerde toplanan 30 kişiye ait veriler analizden çıkarılmış, analizlere 408 kişilik bir örneklem üzerinden devam edilmiştir. Bilindiği gibi örneklem sayısının yeterliliği istatistiksel olarak hesap edilebilmektedir. Bu bağlamda, 0,95 güvenirlik ve 0,05 örneklem hatası ile temsil edilebilecek evren büyüklükleri Tablo 19'da gösterilmiştir

Tablo 19. Evren Büyüklükleri- Örneklem Sayıları

Evren Büyüklüğü	100	150	250	500	1000	5000	10000	50000	100000	1000000
Örneklem Sayısı	80	108	152	217	278	357	370	381	383	384

*0,95 güvenirlik ve 0,05 örneklem hatası için hesaplanmıştır

Kaynak: Sekaran (2000:295).

Tablo değerlerinden yola çıkarak, 408 kişiden oluşan bir örneklemin 1.000.000'dan fazla kişilik bir evreni temsil edebileceği; buradan hareketle, araştırma örnekleminin yeterli olduğu ifade edilebilir.

3.2.3. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada veri toplama sürecinde anket yöntemi kullanılmıştır. Anket, sosyal bilimlerde yaygın bir şekilde tercih edilen bir veri toplama yöntemidir. Veri toplama yönteminde kullanılan anket formu, birincil kaynaklardan bilgi toplamak için hazırlanan sistematik bir soru formudur. Anket formunun amacı, araştırma problemini çözecek ve ele

alınan hipotezleri test edecek bilgileri hedef kitleden sistematik bir biçimde toplamaktır (Altunışık vd., 2010:68).

Bu araştırma kapsamında oluşturulan anket formu (bkz. Ek 1) üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, katılımcıların demografik-tanıtıcı özelliklerini belirlemeye yönelik 8 adet soru bulunmaktadır. İkinci bölümde, girişimciliğin ilk aşamasında finansman temin yollarını belirlemek üzere 23 adet soru bulunmaktadır. Üçüncü bölümde ise girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlara ilişkin 17 adet soru bulunmaktadır. Anket formunda yer alan bu sorular bizzat araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur.

3.2.3.1. Ölçek

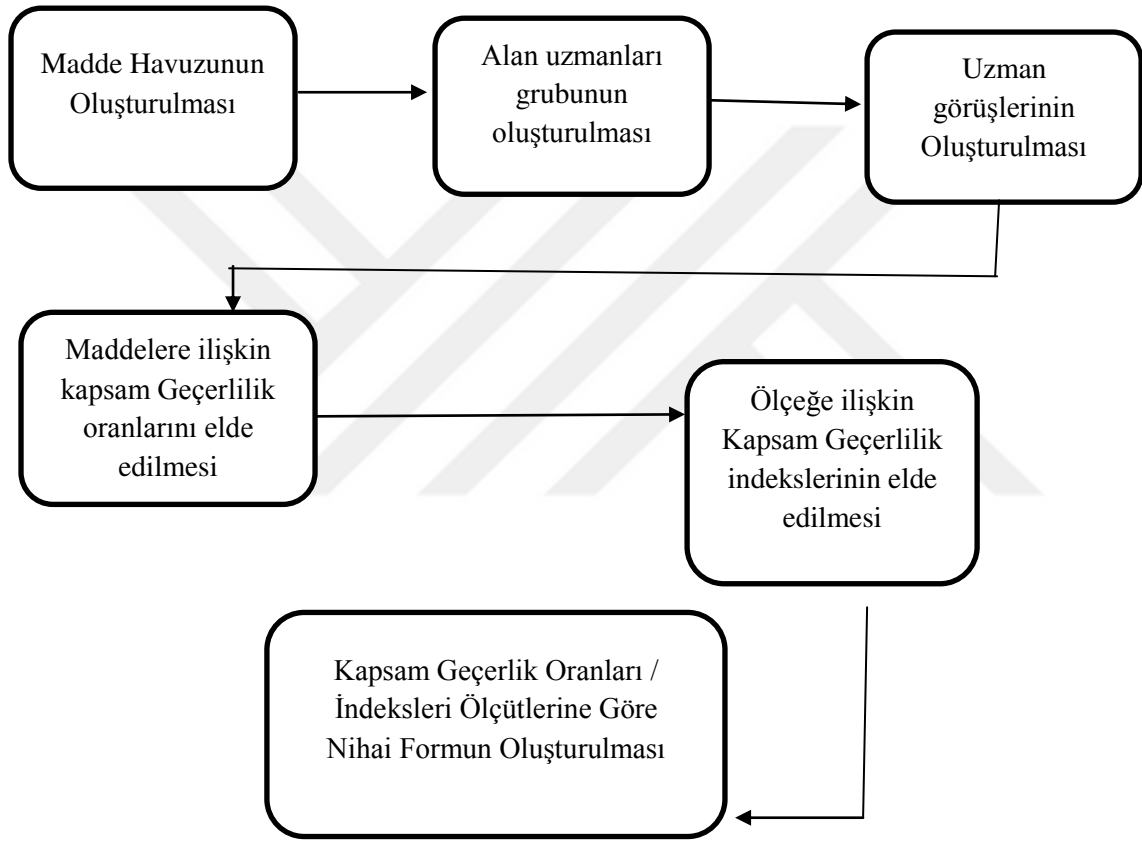
Araştırmada betimsel analiz tekniği kullanılarak, anketteki sorular girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlardan; ekonomik yapıdan kaynaklı sorunlar, bankacılık yapısından kaynaklı sorunlar ve genel sorunlar olmak üzere 3 grup/değişken altında sınıflandırılmıştır. Betimsel analiz tekniğinin kullanılmasının amacı, ham haldeki verilerin okuyucuların anlayabileceği ve kullanabileceği bir şekle dönüştürülmesidir. Bu amaçla, elde edilen veriler önce mantıki bir sıraya konulur. Daha sonra yapılan bu betimlemeler (sınıflandırmalar) yorumlanır (Altunışık vd., 2010:268). Ölçeklerdeki belirlenen boyutların önem derecesini ölçmeye yönelik hazırlanan anket formu, Likert 5’li ölçeği kullanarak hazırlanmıştır. Ölçekler, “1-Tamamen Katılmıyorum” dan “5-Tamamen Katılıyorum” a ve “1-Hiç” den “5-Pek çok” a kadar uzanmıştır.

Bu araştırma, 2016 yılının Mayıs-Haziran ve Temmuz aylarında Gaziantep ilinde gerçekleştirilmiştir. Elde edilen veriler, SPSS 21.0 for Windows ve AMOS 6 paket programı kullanılarak analiz edilmiştir.

3.2.3.1.1. Ölçek Geliştirme Süreci

Ölçme, araştırılan ve incelenen nesnelerin ve olayların niteliklerinin, belli ilkeler çerçevesinde rakam, şekil ve kavramlara dönüştürülmesidir (Arıkan, 2013: 43). Diğer bir deyişle ölçme, ilgilenilen unsurların, amaca, araca ve olanaklara bağlı olarak nicelleştirilmesi çabası, işlemi ve süreci olarak tanımlanmaktadır (Erkuş, 2012:7). Ölçme işleminde kullanılacak araçların, sembollerin veya birimlerin belirli esaslar çerçevesinde önceden kararlaştırılarak düzenlenmiş haline ölçek adı verilmektedir (Arıkan, 2013:46-47). Tanımlarda da vurgulandığı gibi, ölçme çok yönlü bir konu olup, ölçek geliştirme süreci birçok aşamayı içermektedir. Ölçek geliştirme çalışmaları, kurumsal ve deneysel süreç ile gerçekleştirilmektedir (Yurdugül, 2005:1).

Kuramsal süreç, Şekil 3’de görüldüğü gibi, kuramsal süreç şu şekilde işlemektedir: Öncelikle alan yazın incelemesiyle madde havuzu oluşturulmakta, ardından alan uzman grupları oluşturulmakta, oluşturulan alan uzman grupları vasıtasıyla madde havuzuna dâhil edilecek maddeler belirlenmekte, belirlenen bu maddelerin yer aldığı madde havuzu daha geniş katılımlı uzmanların görüşü ele alınarak, aşağıdaki formül aracılığıyla kapsam geçerlilik oranları ve indeksleri hesaplanmakta ve en nihayetinde ölçek formu oluşturulmaktadır (McGartland, Berg-Weger, Tebb, Lee ve Rauch, 2003; Yurdugül, 2005:1).



Şekil 3. Kuramsal Ölçek Geliştirme Süreci

Kaynak: Lawshe, C. H. (1975). A Quantitative Approach to Content Validity 1. Personnel Psychology, 28(4), 563-575 (Derleyen: Karamustafa, Bildir ve Kılıçhan, 2016:38).

Kapsam geçerlilik oranları ve indeksleri vasıtasıyla uzman görüşleri arasındaki uyumluluklar test edilmekte (Kılıçhan, 2016:178) ve nitel olan bu süreç istatistiksel nicel bir sürece dönüştürülmektedir. Yukarıdaki süreç daha spesifik olarak izah edilecek olunursa, hedef kitle olarak belirlenen kişilere ölçeği uygulama şansının olmadığı durumlarda,

hazırlanan ölçme aracı, hedef kitlede yer alan bireyler yerine uzmanların görüşlerini almak için “gerekli”, “gerekli değil” ve “yararlı ancak gerekli değil” şeklinde belirtmeleri istenmektedir (Lawshe, 1975:568). Uzman görüşlerine dayanarak ölçek geliştirme çalışmalarında “Kapsam Geçerlilik Oranı” (KGO) ismi verilen bir ölçüt kullanılmaktadır (Lawshe, 1975; Grant ve Davis, 1997; McGartland vd., 2003; Yaghmaei, 2003; Yurdugül, 2005; Polit ve Beck, 2006). Lawshe (1975) tarafından geliştirilen ve “Lawshe Tekniği” olarak isimlendirilen bu yaklaşım 6 aşamadan oluşmaktadır. Lawshe tekniğinin uygulanabilmesi için en az 5 en fazla ise 40 uzman görüşünün değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu teknikteki formül yardımıyla kapsam geçerlilik oranı elde edilmektedir (Lawshe, 1975:567).

$$\text{Kapsam Geçerlik Oranı} = \frac{N_e - N/2}{N/2}$$

Bu formülde;

N_e : “Gerekli” seçeneğini işaretleyen uzmanların sayısını,

N : Toplam uzman sayısını ifade etmektedir.

Formüle göre, uzmanların yarısından çoğu “gerekli” şeklinde görüş bildirmediğinde $KGO < 0$, uzmanların yarısı maddeye ilişkin “gerekli” şeklinde görüş bildirdiklerinde $KGO = 0$ ve yarısından çoğu “gerekli” şeklinde görüş bildirdiğinde $KGO > 0$ olacaktır (Yurdugül, 2005:2).

KGO değerlerine bakıldığında, negatif ya da “0” değer içeren maddelerin ilk etapta elenmesi gerekmektedir (McGartland vd., 2003:96; Lawshe, 1975:568). Kapsam Geçerlik Oranı (KGO) pozitif olan maddeler için istatistiksel ölçütler ile anlamlılıkları test edilmektedir (Yurdugül, 2005:2). Elde edilen KGO’ların istatistiksel olarak anlamlılığını test etmek için uzman sayısına göre KGO’ların minimum değerleri Lawshe (1975) tarafından tabloya dönüştürülmüştür. Her bir madde için elde edilen KGO değerleri için istatistiksel olarak anlamlı ($p < 0,05$) minimum değerleri Tablo 20’ de gösterilmiştir.

Tablo 20. Uzman Sayısına Göre Minimum Kapsam Geçerlik Oranı Değerleri Dağılımı

Uzman Sayısı	Minimum Değer	Uzman Sayısı	Minimum Değer
5	0,99	11	0,59
6	0,99	14	0,51
7	0,99	15	0,49
8	0,78	20	0,42
9	0,75	30	0,33
10	0,62	40+	0,29

Kaynak: Lawshe, C. H. (1975). A Quantitative Approach to Content Validity1. Personnel Psychology, 28(4), 568.

3.2.3.1.2. Literatür İncelemesi Sonucu Madde Havuzu Oluşturulması

Ölçülmek istenen yapının açık bir şekilde ifade edilmesinden sonraki aşama, ölçeğe nihai olarak dâhil edilmeye aday geniş bir madde havuzunun oluşturulmasıdır. Kuramsal olarak, madde evreninin o evrendeki maddeleri gerçekten tanımlama olasılığı yüksek, son derece geniş bir kümeden tesadüfi olarak seçildiği varsayılmaktadır. Ancak maddelerin sıfırdan yazılması durumunda ölçülmek istenen yapının tüm unsurlarının havuza dâhil edildiğinden emin olunmalıdır (DeVellis, 2014:76-77). Madde havuzu oluşturma, konuya ilişkin literatür incelenmesini gerektirmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2014:160; Çıkmaz,2017). Konuyla ilgili kuramsal çerçevenin bilinmesi, maddelerin tasarlanmasında ve yazımında önemli kolaylıklar sağlamaktadır (Büyüköztürk, 2005:4). Madde havuzu oluşturma süreci sonucunda, girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları ekonomik sorunları ölçmek için 10 madde, genel sorunları ölçmek için 11 madde, banka sorunlarını ölçmek için 13 madde olmak üzere, toplam 34 madde Tablo 21’de gösterilmiştir.

Tablo 21. Madde Havuzundaki Maddeler

ÖLÇEK MADDELERİ			
	1	1.1.	İşletmenin kuruluş aşamasında finansman temininde, öz kaynak yetersizliğinden dolayı sorun yaşadım.
		1.2.	İşletmenin kuruluş aşamasında finansman temininde, işletmenin kayıt dışı olmasından dolayı sorun yaşadım.
		1.3.	İşletmenin kuruluş aşamasında finansman temininde, işletme sermayesi ihtiyacının artmasından dolayı sorun yaşamadım (T).
		1.4.	İşletmenin kuruluş aşamasında finansman temininde, işletmelerde profesyonel yönetici istihdam edilmemesinden dolayı sorun yaşadım.
	2	2.1	İşletmede nitelikli finans uzmanı istihdam edilmemesinden dolayı sorun yaşadım.
		2.2.	İşletmede kurumsallaşamama nedeninden dolayı sorun yaşadım.
		2.3	İşletmede yeni teknoloji ve ekipman sağlanamamasından dolayı sorun yaşadım.
		2.4	İşletmede muhasebe ve kayıt sisteminin yetersizliğinden dolayı sorun yaşadım.
		2.5	İşletmede nakit para sağlanamamasından dolayı sorun yaşadım.
	3	3.1.	Pazarlama ve dağıtım fonksiyonlarının yetersiz oluşundan dolayı işletmemde sorun yaşadım.
		3.2.	İşletmemde pazarlama ve dağıtım sorunu ile karşılaşmadım (T).
	4	4.1.	İşletmemin kuruluş aşamasında finansal istikrarın olmamasından dolayı sorun yaşadım.
		4.2.	İşletmemin kuruluş aşamasında, finansal istikrarın olmaması girişimciliğe atılım göstermemi zorlaştırdı.
		4.3.	İşletmemin kuruluş aşamasında, finansal kırılganlığın olmasından dolayı sorun yaşadım.
		4.4.	İşletmemin kuruluş aşamasında, piyasaların dalgalı olmasından dolayı sorun yaşadım.
	5		Kuruluş aşamasında, enflasyonun yüksek olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	6		Kuruluş aşamasında, devalüasyondan dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	7		Kuruluş aşamasında, ekonomik krizlerden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	8		Ülkedeki ekonomik politikaların yetersizliğinden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	9		Kuruluş aşamasında, doların ani iniş ve çıkışlarından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	10		Kuruluş aşamasında, faiz oranlarının yüksek olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	1		Kuruluş aşamasında, KOBİ birliklerinin uzun vadede strateji geliştirmemesinden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	2		Kuruluş aşamasında, bankaların KOBİ'lere yönelik yeterli strateji geliştirmemesinden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	3		Kuruluş aşamasında, AR-GE yatırımlarının yeterli teşvik edilmemesinden dolayı sorun yaşadım.
	4		Kuruluş aşamasında, kamu teşviklerinin yeterli derecede olmamasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	5		Kuruluş aşamasında, kamu teşviklerinden yeterli derecede bilgim olmamasından dolayı finansman sorunu yaşadım.
	6		Kuruluş aşamasında, kamu teşviklerinde bürokratik engellerden dolayı finansman sorunu yaşadım
	7		Kuruluş aşamasında, alternatif finansman (melek yatırımcı, kitlesel fonlama, leasing vb.) temininde yüksek teminat verme zorunluluğundan dolayı finansman sorunu yaşadım.

	8		Kuruluş aşamasında, alternatif finansman (melek yatırımcı, kitlesel fonlama, leasing vb.) temini hakkında yeterli bilgiye sahip olmamamdan dolayı finansman sorunu yaşadım.
	9		Kuruluş aşamasında, alternatif finansman temininde (melek yatırımcı, kitlesel fonlama, leasing vb.) güven problemlerinden dolayı finansman sorunu yaşadım.
	10		Kuruluş aşamasında, yüksek faiz oranlarından dolayı, finansman temininde sorun yaşadım.
	11	11.1.	Kuruluş aşamasında, döviz kurlarındaki istikrarsızlık yüzünden finansman temininde sorun yaşadım.
		11.2.	Kuruluş aşamasında, döviz kurundaki belirsizlikler nedeniyle finansman temininde sorun yaşadım.
ÖLÇEK MADDELERİ			
	1		Kuruluş aşamasında, kredi çeşidinin yeterli olmayışından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	2		Kuruluş aşamasında, teminat olarak gösterilen varlıkların yetersizliğinden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	3		Kuruluş aşamasında, bankaların bürokratik engellerinden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	4		Kuruluş aşamasında, banka personelinin ilgisiz ve alakasız olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşamadım. (T).
	5		Kuruluş aşamasında, bankaların kredi maliyetlerinin yüksek olmasından finansman temininde sorun yaşadım.
	6	6.1.	Kuruluş aşamasında, bankaların verdiği kredilerin kısa ve vadeli olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım
		6.2.	Kuruluş aşamasında, bankaların sunmuş olduğu kredilerin vade oranları yeterliydi (T).
	7		İşletmemin kuruluş aşamasında, bankalardan kredi çekebilmem için kredi güvenilirliğinin yeterli olmayışından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	8		İşletmemin kuruluş aşamasında, yeterli derecede kamu bankalarının olmamasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	9		Kuruluş aşamasında, bankaların yüksek teminat istemesinden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	10		Kuruluş aşamasında, bankaların verdiği kredi miktarının yetersiz olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	11		Kuruluş aşamasında, bankaların kendi özel uygulamalarından dolayı finansman temininde sorun yaşadım
	12		Kuruluş aşamasında, bankalarda nitelikli personel bulunmamasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım
	13		Kuruluş aşamasında, kredi güvenilirliğinin düşük olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.

*T: “Ters kodlanmış ifade” anlamında kullanılmıştır.

Madde havuzunun oluşturulmasına başlamadan, ekonomik sorunlar, genel sorunlar ve banka sorunları konusunda literatür incelemesi yapılmıştır. Elde edilen kaynaklar sentezlenerek, ekonomik sorunlar, genel sorunlar ve banka sorunları olgularını açıklayan ifadeler geliştirilmiştir. Geliştirilen bu ifadelere yönelik 5 akademisyen ile fikir alışverişinde bulunularak, onlardan gelen öneriler neticesinde hem yeni maddeler eklenmiş, hem de ölçek maddelerindeki ifadelerde gerekli değişiklikler yapılmıştır.

3.2.3.1.3. Alan Uzmanları Grubunun Oluşturulması

Madde havuzu oluşturma aşamasıyla eş zamanlı olarak, geliştirilen maddelerin kapsam geçerliliğinin sınanmasını sağlamak amacıyla gerek ilgili alan yazın incelemesinden, gerekse başta sosyal medya olmak üzere elektronik ortam aracılığı ile alan uzmanlarından faydalanılmıştır (Çıkmaz,2017). Bu doğrultuda, alanında uzman akademisyenlerden, psikologlardan ve sektör yöneticilerinden oluşturulan alan uzmanlarına ilişkin dağılım Tablo 22’de gösterilmiştir.

Tablo 22. Alan Uzmanlarının Dağılımı

AKADEMİSYENLER					
Profesör	Doçent	Yardımcı Doçent	Öğretim Görevlisi	Araştırma Görevlisi	Toplam
2	4	10	8	4	28
UYGULAYICILAR					
Girişimciler	Psikologlar		Sektör Yöneticileri		Toplam
40	5		30		75
Genel Toplam					103

3.2.3.1.4. Kapsam Geçerliliğinin Sınanması İçin Uzman Görüşüne Başvurulması

Madde havuzu oluşturma süreci sonucunda elde edilen toplam 32 maddeyi içeren değerlendirme formu kapsam geçerliliğinin sınanması için Haziran 2016’da toplam 103 alan uzmanına elektronik posta ve sosyal medya aracılığıyla gönderilmiştir. Toplam olarak 37 alan uzmanından dönüş sağlanabilmiştir. Değerlendirmede bulunan alan uzmanlarına ilişkin dağılım Tablo 23’te yer almaktadır.

Tablo 23. Uzman Görüşlerinin Değerlendirilmesi

AKADEMİSYENLER					
Profesör	Doçent	Yardımcı Doçent	Öğretim Görevlisi	Araştırma Görevlisi	Toplam
1	2	3	1	1	8
UYGULAYICILAR					
Girişimciler	Psikologlar	Sektör Yöneticileri			Toplam
25	2	2			29
Genel Toplam					37

3.2.3.1.5. Uzman Görüşlerinin Değerlendirilmesi

Madde havuzunu gözden geçirecek uzmanlara sahip olmak, olguya ait tanımlamayı onaylayabilmekte ya da geçersiz kılabilmektedir (DeVellis, 2014:100). Alan uzmanları grubundan ölçülmesi istenen yapı için her bir maddenin ne kadar uygun olduğunu “gerekli”, “gerekli değil” ve “yararlı ancak gerekli değil” şeklinde değerlendirmeleri istenmektedir (Lawshe, 1975:567). Bu durum özellikle birden fazla yapıyı ölçmesi planlanan (eğitim sorunları, danışmanlık sorunları, finansal sorunlar ve banka (aracı kurum) kaynaklı sorunlar gibi) ölçeklerden oluşan ölçme aracının geliştirilmesinde yararlıdır (DeVellis, 2014:100). Uzman grubu maddelerin anlaşılabilirliğini ve özgünlüğünü de değerlendirmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2014:160; Çıkmaz,2017). Bu noktada; ekonomik sorunlar, genel sorunlar ve banka sorunlarının belirlenmesi hakkında ölçek geliştirme çalışması için geliştirilen ölçek maddeleri hakkındaki uzman görüşleri Tablo 24’te gösterilmiştir.

3.2.3.1.6. Maddelere İlişkin Kapsam Geçerlilik Oranlarının ve Ölçeğe İlişkin Kapsam Geçerlilik İndeksinin Hesaplanması

Her bir maddeye ilişkin kapsam geçerlik oranları “KGO= $\frac{N_e - N/2}{N/2}$ ” formülü ile

hesaplanmıştır. Bu formülde; “N_e” gerekli seçeneğini işaretleyen uzmanların sayısını, “N” ise toplam uzman sayısını göstermektedir (Lawshe, 1975:567). Kapsam geçerlik indeksi $\alpha=0,05$ düzeyinde anlamlı olan ve nihai forma alınacak maddelerin toplam KGO ortalamaları üzerinden hesaplanmaktadır. Şayet ölçülmek istenen özellik birden fazla boyutta toplanmış ise her bir boyut için ayrı KGO hesaplanması gerekmektedir (Gülbüz ve Şahin, 2014:160). Tablo 21’den de anlaşılacağı gibi, ölçekte dört farklı ölçeğin olduğu varsayımı ile ekonomik sorunları “KGİ>0,53, genel sorunları “KGİ>0,82”, banka sorunlarını “KGİ>0,88” olduğundan ölçeklerin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu (p<0,05) söylemek mümkündür.

Tablo 24. Uzman Görüşlerine İlişkin KGO ve KGİ Hesaplaması

ÖLÇEK MADDELERİ			GEREKLİ	GEREKSİZ	YARARLI ANCAK GEREKLİ DEĞİL	KAPSAM GEÇERLİK ORANI
EKONOMİK SORUNLARI	1	1.1.	6	25	6	-0,67
		1.2.	5	24	8	-0,72
		1.3.	8	28	1	-0,56
		1.4.	5	22	10	-0,72
	2	2.1	14	20	3	-0,24
		2.2.	9	23	5	-0,51
		2.3	3	26	8	-0,83
		2.4	9	28	0	-0,51
		2.5	12	18	7	-0,35
	3	3.1.	20	15	2	0,08
		3.2.	25	10	2	0,33
	4	4.1.	22	8	7	0,18
		4.2.	18	9	10	-0,02
		4.3.	20	12	5	0,08
		4.4.	19	10	8	0,02
	5		28	4	5	0,51
	6		29	2	6	0,56
	7		32	1	4	0,72
	8		10	5	22	-0,45
	9		17	10	10	-0,08
	10		20	15	2	0,08
KAPSAM GEÇERLİK İNDEKSİ						0,53
GENEL SORUNLAR	1		21	6	10	0,13
	2		18	7	12	-0,02
	3		24	12	1	0,29
	4		19	1	17	0,02
	5		36	1	0	0,94
	6		33	0	4	0,78
	7		30	1	6	0,62
	8		35	1	1	0,89
	9		36	0	1	0,94

	10		37	0	0	1,00
	11	11.1	35	2	0	0,89
		11.2.	19	3	15	0,02
KAPSAM GEÇERLİK İNDEKSİ						0,82
BANKA SORUNLARI	1		24	6	7	0,29
	2		20	6	11	0,08
	3		20	4	13	0,08
	4		20	5	12	0,08
	5		33	2	2	0,78
	6	6.1.	35	0	2	1,00
		6.2.	18	9	10	-0,02
	7		19	3	15	0,02
	8		19	1	17	0,02
	9		37	0	0	1,00
	10		32	3	2	0,72
	11		33	3	1	0,78
	12		34	0	3	0,83
	13		36	0	1	0,94
KAPSAM GEÇERLİK İNDEKSİ						0,88

3.2.3.1.7. Kapsam Geçerlilik Oranları ve Kapsam Geçerlilik İndeksine Göre Ölçek Formunun Oluşturulması

Kapsam Geçerlilik Oranları'nın (KGO) hesaplanmasından sonra, öncelikle "Lawshe Tekniği'ne" göre 37 alan uzmanına denk gelen 0,33 minimum değerinin altındaki maddeler ölçekten çıkarılmıştır. Ardından, minimum değer üzerindeki maddelerin ortalamaları alınıp, kapsam geçerlik indeksleri hesaplanmıştır. Ekonomik sorunlar, genel sorunlar ve banka sorunlarını ölçen maddelerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu (DeVellis, 2014) tespit edilmiştir. Ölçek maddelerinin elenmesinden sonra elde edilen nihai ölçek formu Tablo 25'te gösterilmiştir.

Tablo 25. Nihai Ölçek Formu

ÖLÇEK MADDELERİ		
EKONOMİK SORUNLAR	1	Kuruluş aşamasında, enflasyonun yüksek olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	2	Kuruluş aşamasında, devalüasyondan dolayı finansman temininde sorun yaşadım
	3	Kuruluş aşamasında, ekonomik krizlerden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
GENEL SORUNLAR	1	Kuruluş aşamasında, kamu teşviklerinden yeterli derecede bilgim olmamasından dolayı finansman sorunu yaşadım.
	2	Kuruluş aşamasında, kamu teşviklerinde bürokratik engellerden dolayı finansman sorunu yaşadım.
	3	Kuruluş aşamasında, alternatif finansman (melek yatırımcı, kitlesel fonlama, leasing vb.) temininde yüksek teminat verme zorunluluğundan dolayı finansman sorunu yaşadım.
	4	Kuruluş aşamasında, alternatif finansman (melek yatırımcı, kitlesel fonlama, leasing vb.) temini hakkında yeterli bilgiye sahip olmamamdan dolayı finansman sorunu yaşadım.
	5	Kuruluş aşamasında, alternatif finansman temininde (melek yatırımcı, kitlesel fonlama, leasing vb.) güven problemlerinden dolayı finansman sorunu yaşadım.
	6	Kuruluş aşamasında, yüksek faiz oranlarından dolayı, finansman temininde sorun yaşadım.
	7	Kuruluş aşamasında, döviz kurlarındaki istikrarsızlık yüzünden finansman temininde sorun yaşadım.
BANKA SORUNLARI	1	Kuruluş aşamasında, bankaların kredi maliyetlerinin yüksek olmasından finansman temininde sorun yaşadım.
	2	Kuruluş aşamasında, bankaların verdiği kredilerin kısa ve vadeli olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım
	3	Kuruluş aşamasında, bankaların yüksek teminat istemesinden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	4	Kuruluş aşamasında, bankaların verdiği kredi miktarının yetersiz olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.
	5	Kuruluş aşamasında, bankaların kendi özel uygulamalarından dolayı finansman temininde sorun yaşadım
	6	Kuruluş aşamasında, bankalarda nitelikli personel bulunmamasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım
	7	Kuruluş aşamasında, kredi güvenilirliğinin düşük olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.

3.2.3.1.8. Pilot Uygulamanın Yapılması

Pilot uygulama, ölçeğin geçerlik ve güvenilirliğinin gözleme dayalı verilerle sorgulandığı bir aşamadır. Ölçeğin taslak formundaki problemleri belirlemede kritik bir öneme sahip olan ve araştırmanın hedef kitlesiyle benzer özelliklere sahip en az 10 kişilik bir grup üzerinde yapılacak pilot test aşaması, geçerli ve güvenilir sonuçlar elde edebilmek için önemli bir aşamadır (Büyüköztürk, 2005:142, Altunışık vd., 2010:90).

Araştırmanın bu kısmında, pilot çalışmaya katılan 100 girişimciden toplanan veriler değerlendirilmiştir. Pilot çalışmanın keşfedici, doğrulayıcı faktör analizi ile güvenilirliği hakkında ayrıntılı bir şekilde bilgi verilmiştir.

3.2.3.1.9. Pilot Çalışma Keşfedici Faktör Analizi

Pilot çalışmaya katılan girişimcilerden toplanan veriler çerçevesinde, girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlar ölçeğine ilişkin keşfedici faktör analizi yapılmış ve analiz sonuçları Tablo 26’da gösterilmiştir.

Tablo 26. Pilot Çalışma Keşfedici Faktör Analizi

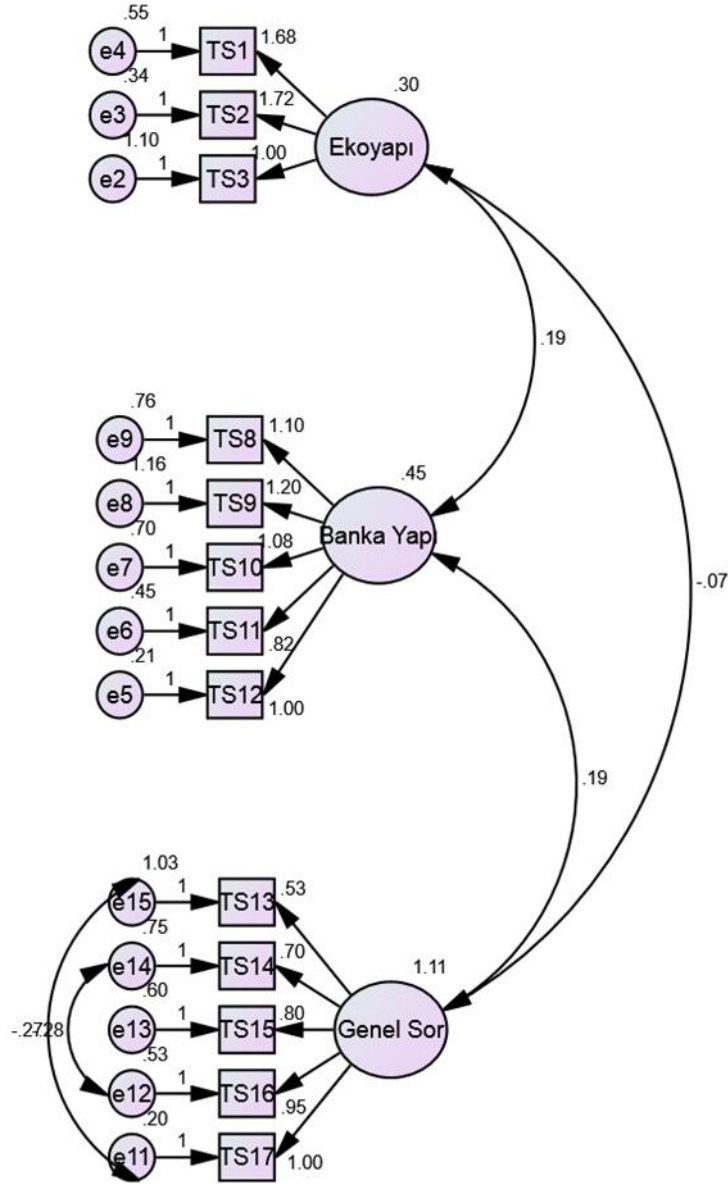
Maddeler	Genel Sorunlar	Bankacılık Sorunları	Ekonomik Sorunlar
TS17	.871		
TS16	.813		
TS15	.800		
TS14	.689		
TS13	.573		
TS9		.794	
TS12		.752	
TS11		.732	
TS10		.673	
TS8		.667	
TS1			.805
TS3			.766
TS2			.750

Tablo 26’ya göre, söz konusu ölçeğin üç faktör altında toplandığı görülmüştür. Keşfedici faktör analizinde ölçeğin 4., 5., 6. ve 7. maddeleri faktör yükleri düşük olduğu için analizden çıkartılmıştır. Bu maddeler çıkarıldıktan sonra SPSS programı yardımıyla 13 maddelik ölçek yapısı için hesaplanan KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) istatistiği ,700 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç, veri setinin faktör analizine uygun olduğunu göstermiş ve SPSS programında temel bileşenler yöntemi, faktör yükleri ve 0,30’un altında kalan faktör yükleri çıkarılarak analiz yapılmıştır. Analiz neticesinde toplam varyansın 61.087’sinin açıklandığı görülmüştür. Ki-Kare değeri 534.023, serbestlik derecesi 78 ve sig. değeri ,000 olarak bulunmuştur. Keşfedici faktör analizi neticesinde ölçeğin 1., 2. ve 3. maddelerinin ekonomik sorunları; 8., 9., 10., 11. ve 12. maddelerinin bankacılıktan kaynaklanan sorunları; 13., 14., 15., 16. ve 17. maddelerin ise genel sorunları temsil ettiği görülmüştür. Faktör yüklerinin ise ,573 ile ,871 arasında olduğu belirlenmiştir.

3.2.3.1.10. Pilot Çalışma Doğrulayıcı Faktör Analizi

Araştırmada, ölçeğin elde edilen üç boyutlu/faktörlü yapısını doğrulamak için AMOS 6 paket programı yardımı ile doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi

sonucu ve analiz neticesinde elde edilen uyum iyiliği değerleri Şekil 4’de ve Tablo 27’de gösterilmiştir.



Şekil 4. Pilot Çalışma Doğrulayıcı Faktör Analizi

Şekil 4’e göre, doğrulayıcı faktör analizinde uyum iyiliği değerlerini elde etmek için “genel sorunlar” boyutunu ölçen 13. ve 17. maddeler ile 14. ve 16. maddeler arasında modifikasyon yapılmıştır. Modifikasyonlar neticesinde uyum iyiliği değerleri Tablo 27’de gösterilmiştir.

Tablo 27. Pilot Çalışma Uyum İyiliği Değerleri

Değişken	X ²	Df	CMIN/ DF≤5	GFI ≥.85	AGFI ≥.80	CFI ≥.90	TLI ≥.90	RMSEA ≤.08
Finansman Temin Sorunları	91.336	60	1.522	0.888	0.83	0.935	0.916	0.073

*Not: Uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlara göre gösterilmiştir.

Tablo 27’ye göre, pilot çalışmada iyi uyum değerleri elde edilmiş ve keşfedici faktör analizi ile girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlara ilişkin ölçek için bulunan ekonomik sorunlar, banka sorunları ve genel sorunlardan oluşan üç boyutlu yapı doğrulanmıştır.

3.2.3.1.11. Pilot Çalışma Güvenilirlik Analizi

Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinden sonra, ölçeğe ilişkin güvenilirlik analizi yapılarak, analiz sonuçları Tablo 28’de gösterilmiştir.

Tablo 28.Pilot Çalışma Güvenilirlik Analizi

Değişken	Cronbach’s Alpha	Madde Sayısı
Ekonomik Sorunlar	.727	3
Banka Sorunları	.789	5
Genel Sorunlar	.816	5

Tablo 28’e göre, değişkenlerin Cronbach’s Alpha katsayılarının ,70’in üzerinde olduğu görülmektedir. Dolayısıyla ölçeğin güvenilir olduğunu söylemek mümkündür (Akbulut, 2000:80).

Güvenilirlik analizinden sonra, değişkenlere ilişkin normallik testi yapılmış ve test neticesinde basıklık ve çarpıklık değerlerinin -1 ile +1 arasında değer aldığı görüldüğünden verilerin normal dağılıma sahip olduğu varsayılmıştır. Dolayısıyla parametrik testler kullanılabilir (Tabachnick ve Fidell, 2007).

3.2.4. Ölçeğin Uygulanması

Anketin uygulanması için kadın girişimcilere ulaştırılması ve geri dönüşlerin sağlanması 5 anketör aracılığı ile yapılmıştır. Veri toplama öncesi, bu anketörler de bu araştırma ve veri toplama süreci hakkında bilgilendirilmiştir. Anket formunda kişilere bilgilerin araştırmacıda gizli kalacağı ve hiçbir kişi veya kuruma

verilmeyeceği/paylaşılmayacağı yazılı ve sözlü olarak belirtilmiştir. Ayrıca anket formlarına isim yazmamaları gerektiği açıklanmıştır. Anketin uygulanması sırasında anketi yanıtlamak istemeyen girişimci kadınlara anket uygulanmamıştır. Anket formlarının doldurulmasının 8-12 dakika civarında sürdüğü görülmüştür. Bu esnada soruların içeriği, şekli ve anlaşılabilirliğine dair herhangi bir olumsuz görüşe rastlanmamış ve sorular üzerinde herhangi bir değişikliğe gidilmemiştir.

3.2.5. Ölçeğin Geçerliliği ve Güvenilirliği

Güvenilirlik, bir ölçüm sürecinde, ölçüm işleminin tekrarlanabilirliği ya da tekrarlardaki tutarlılık olarak (Altunışık vd., 2010:122) ifade edilmektedir. Geçerlik, katılımcıların ölçülmek istenen özelliğinin ne derece doğru ölçüldüğü ile ilgili bir kavramdır (Büyüköztürk, 2009:167). Ölçeğin geçerliliğini test etmek için değişik teknikler kullanılabilir. Ancak en çok tercih edilen üç geçerlik şekli kapsam geçerliği, yapı geçerliği ve ölçüt-bağımlı geçerliktir (Büyüköztürk, 2009:167).

Kapsam geçerliği, testi oluşturan maddelerin, ölçülmek istenen davranışı ya da özelliği ölçmede nicelik ve nitelik olarak yeterli olup olmadığının göstergesidir (Büyüköztürk, 2009). Kapsam geçerliğini test etmede kullanılan usullerden birisi, uzman görüşüne başvurmaktır. Uzmardan beklenen, testin taslak formundaki maddeleri, belirtilen davranış bağlamında, kapsam olarak değerlendirmesidir. Sonuçta, görüşü alınan uzmanların %70-80 oranında uyuşma gösterdikleri maddeler, eleştirilere göre düzeltme yapılarak ölçekte tutulabilir (Büyüköztürk, 2009:168). Bu kapsamda araştırmada, ölçeklerin tamamı için kapsam geçerliğini test etmek için bir KOBİ sahip ve yöneticisi, iki sosyal bilim uzmanı, bir psikolog ve bir yönetim ve organizasyon profesörü olmak üzere beş uzmanın görüşü alınmış ve ölçeklerin kapsam geçerliği sağlanmıştır. Yapı geçerliği, testin ölçülmek istenen davranış bağlamında soyut bir kavramı doğru bir şekilde ölçebilme derecesini göstermektedir (Büyüköztürk, 2009:168). Bu araştırma kapsamında yapı geçerliği, faktör analizi uygulanarak test edilmiştir. Araştırmada oluşturulan modelleri ve hipotezleri test etmek amacıyla gizli değişkenlerle yol analizi ölçülmesinde kullanılan bütün ölçüm araçlarının geçerli ve güvenilir olması gerekmektedir (Şimşek, 2007:19). Dolayısıyla bu çalışmada ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek maksadıyla öncelikle **1. ve 2. keşfedici faktör analizi**, ardından da **1. ve 2. doğrulayıcı faktör analizi** yapılmıştır.

Araştırmada esas uygulamaya geçmeden önce, anket formunun anlaşılabilirlik ve uygulanabilirliğini ölçmek amacıyla evreni temsil yeteneğine sahip 100 kişi üzerinde pilot bir uygulama gerçekleştirilmiştir. Pilot uygulamada ölçümün güvenilirliğini tespit etmek

amacıyla (Akbulut, 2000:80), Cronbach's Alpha katsayısı hesaplanmıştır. Ekonomik yapıdan kaynaklı sorunlar, bankacılık yapısından kaynaklı sorunlar ve genel sorunların katsayılarının 0,727, 0,789 ve 0,816 olduğu görülmüştür. Pilot uygulamanın geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarından sonra anketin esas uygulamasına geçilmiştir. Esas uygulamadaki ölçümün güvenilirliğini ölçmek amacıyla söz konusu değişkenlere göre Cronbach's Alpha katsayılarının 0,734, 0,763 ve 0,774 olduğu görülmüştür. Tablo 29'a göre elde edilen bu sonuçlar oldukça güvenilirdir ($0,60 \leq \alpha < 0,80$).

Tablo 29. Cronbach's Alpha (α) Katsayısının Değerleri

$0,00 \leq \alpha < 0,40$	Güvenilir Değil
$0,40 \leq \alpha < 0,60$	Düşük Güvenilir
$0,60 \leq \alpha < 0,80$	Oldukça Güvenilir
$0,80 \leq \alpha < 1,00$	Yüksek Derecede Güvenilir

Kaynak: Akbulut (2000:80)

Bu analiz sonuçlarından yola çıkılarak, veri toplama aracına son şekli verilmiştir. Pilot uygulamanın geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarından sonra anketin esas uygulamasına geçilmiştir. Bu uygulama, 2016 yılı Temmuz ve Ağustos aylarında araştırmacılar tarafından gerçekleştirilmiştir. Yapılan güvenilirlik analizleri sonucunda, ölçeğin tamamının Cronbach's Alpha katsayısının 0,70'in üzerinde olduğu görülmüştür. Ayrıca, ölçeğin üç farklı boyutuna yönelik Cronbach's Alpha katsayısının 0,70 ve üzerinde olduğundan ölçeğin oldukça güvenilir olduğu görülmüştür (Tablo 29).

Geçerlilik, bir ölçeğin ölçülmek istenen şeyi ölçme derecesidir (Altunışık vd., 2010:121). Diğer bir deyişle geçerlilik, bir ölçme aracının ölçmeyi amaçladığı özelliği, bir başka özellikle karıştırmadan doğru olarak ölçebilme derecesidir (Akalin, 2015:152). Ölçeğin geçerliliği, güvenilirliğinden daha önce gelmektedir. Çünkü geçerlilik daha çok doğrulukla, güvenilirlik ise daha çok tutarlılık ve sabitlikle yakından ilişkilidir. Ölçeğin geçerliliğini ortaya koymak üzere iki çeşit geçerlilikten söz etmek mümkündür (Alpar, 2012:412): kapsam içerlilik geçerliliği ve yapı geçerliliği. Geliştirilen ölçek incelenen konuların tüm önemli alt konularını içeriyorsa ölçeğin kapsam (içerik) geçerliliğinin olduğu söylenebilir (Lawshe, 1975:566). Diğer bir deyişle, eğer ölçek maddeleri ilgili madde evrenini iyi bir şekilde örnekliyor ise kapsam geçerliliğine sahip bir ölçektir (Büyüköztürk, 2011:167-168). Bu

noktada, *Lawshe* tekniğine göre, kuramsal ölçek geliştirme sürecinde uzman görüşleri doğrultusunda hesaplanan KGO ve KGI sonucunda ölçek formu oluşturulmuştur. Ölçeğin kapsam geçerliliği sağlanmıştır. Yapı geçerliliği, ölçülmek istenen kuramsal yapıya ilişkin gözlemlerin bilimsel olarak gösterilmesi süreci olarak tanımlanmaktadır (Alpar, 2011:301). Bu bilgiler çerçevesinde, “*Lawshe* Tekniği’ne” göre deneysel ölçek geliştirme süreci çerçevesinde öncelikle pilot uygulama gerçekleştirilmiştir. Ardından faktör analizi yapılarak, ölçeğin boyutları belirlenerek, toplam 17 maddeden oluşan nihai ölçek formu oluşturulmuş ve ölçeğin yapı geçerliliği sağlanmıştır (Tablo 22).

Geçerli bir ölçekte bulunması gereken en önemli özellik, ölçeğin güvenilir olmasıdır. Güvenilirlik, bir ölçüm sürecinde, ölçüm işleminin tekrarlanabilirliği ya da tekrarlardaki tutarlılıktır. Güvenilirlik, zamana göre değişmezlik ölçüsü olarak ifade edilmektedir (Alpar, 2012:411). Güvenilirlik aynı zamanda, ölçekleri oluşturan maddelerin kendi içlerinde tutarlı olup olmadığını ölçmek için kullanılmaktadır (Altunışık vd., 2010:122).

Güvenilirlik hesaplamada; Cronbach’s Alpha yöntemi ve ikiye bölme yöntemi gibi başlıca yöntemler kullanılmaktadır (Kalaycı, 2010:405-406). Yapılan güvenilirlik analizleri sonucunda, ölçeğin toplam Cronbach’s alfa (α) güvenilirlik katsayısı 0,757 olarak bulunmuştur. Ölçek 3 alt boyuttan oluşmaktadır. Bu alt boyutlardan “ekonomik sorunlar” için Cronbach alfa değeri 0,734 ve “genel sorunlar” için 0,774 ve “banka sorunları” için 0,763 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen bu değerler dikkate alındığında, ölçeğin güvenilirlik düzeyinin yüksek olduğu, dolayısıyla da ölçeğin güvenilir olduğu görülmektedir (Kalaycı, 2010:405). Ölçeğin güvenilirlik analizi sonuçları, Tablo 30’da gösterilmiştir.

Tablo 30. Ölçeğin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Kullanılan Yöntem	Ekonomik Sorunlar	Genel Sorunlar	Banka Sorunları	Ölçeğin Tamamı
Cronbach’s Alpha Yöntemi	,734	,774	,763	,757
İkiye Bölme Yöntemi a) İlk Yarı	,720	,750	,750	,734
İkiye Bölme Yöntemi b) İkinci Yarı	,720	,720	,740	,725

Bu verilen bilgiler doğrultusunda, araştırmada Yıldırım ve İnce (2016) tarafından geliştirilen, kapsam ve yapı geçerliliği sağlanmış olan girişimciliğin ilk aşamasında finansman

temininde karşılaşılan sorunları belirlemeye yönelik olarak oluşturulan ölçek kullanılmıştır. Araştırma kapsamında, açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri gerçekleştirilmiştir. Araştırmada oluşturulan modelleri ve hipotezleri test etmek amacıyla gizli değişkenlerle yol analizi ölçülmesinde kullanılan bütün ölçüm araçlarının geçerli ve güvenilir olması gerekmektedir (Şimşek, 2007:19). Bu amaçla, bu çalışmada ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek maksadıyla öncelikle **birinci keşfedici faktör analizi** yapılmıştır.

3.2.5.1. Birinci Keşfedici Faktör Analizi

Araştırmanın bu aşamasında, girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlar ölçeğine keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 31’de gösterilmiştir.

Tablo 31. Birinci Keşfedici Faktör Analizi

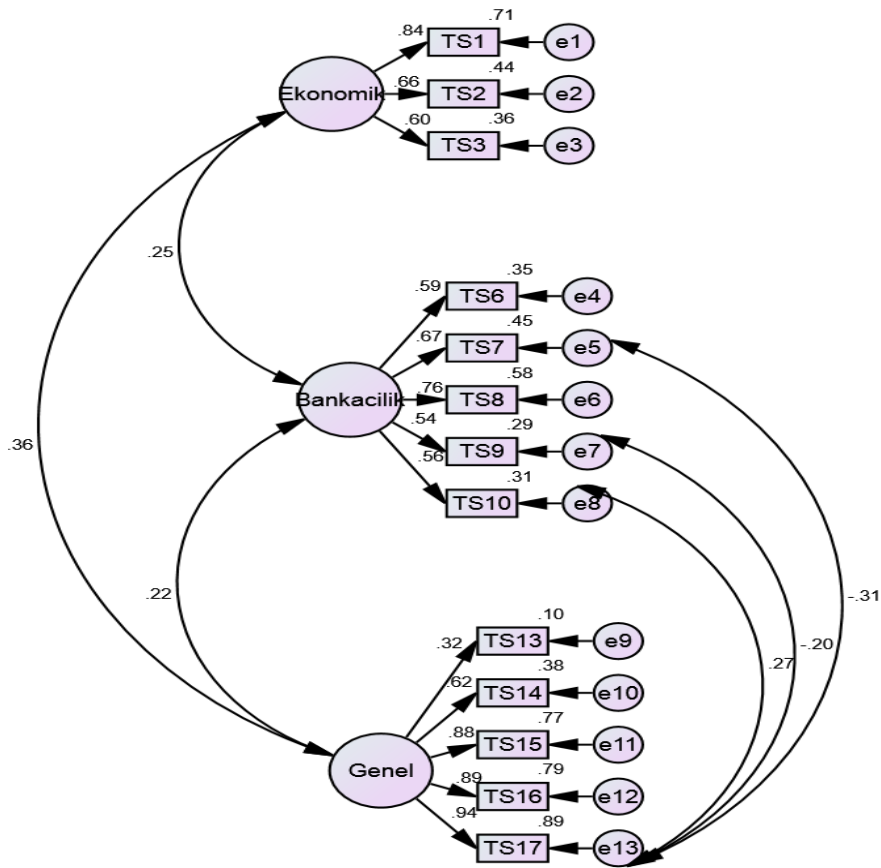
Maddeler	Genel Sorun	Bankacılık Sorun	Ekonomik Sorun
TS1			.854
TS2			.803
TS3			.681
TS6		.704	
TS7		.786	
TS8		.774	
TS9		.672	
TS10		.602	
TS13	.446		
TS14	.749		
TS15	.872		
TS16	.875		
TS17	.915		

Tablo 31’e göre, keşfedici faktör analizi neticesinde finansman temininde karşılaşılan sorunlar ölçeğinin üç faktör altında toplandığı görülmüştür. Keşfedici faktör analizinde ölçeğin 4., 5., 11. ve 12. maddeleri faktör yükleri düşük olduğu için analizden çıkartılmıştır. Bu maddeler çıkarıldıktan sonra, SPSS programı yardımıyla 13 maddelik ölçek yapısı için hesaplanan KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) istatistiği ,771 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç veri setinin faktör analizine uygun olduğunu göstermiş ve SPSS programında temel bileşenler yöntemi, faktör yükleri ve 0,30’un altında kalan faktör yükleri çıkarılarak analiz yapılmıştır. Analiz neticesinde toplam varyansın 60.838’inin açıklandığı görülmüştür. Ki-Kare değeri 2303.569, serbestlik derecesi 78 ve sig. değeri ,000 olarak bulunmuştur. Keşfedici faktör analizi neticesinde ölçeğin 1., 2. ve 3. maddelerinin ekonomik sorunları; 6., 7., 8., 9. ve 10. maddelerinin bankacılıktan kaynaklanan sorunları; 13., 14., 15., 16. ve 17. maddelerin ise

genel sorunları temsil ettiği görülmüştür. Faktör yüklerinin ise, ,446 ile ,915 arasında olduğu söylenebilir.

3.2.5.2. Birinci Doğrulatory Faktör Analizi

Ölçeğin elde edilen üç boyutlu yapısını doğrulamak için AMOS paket programı yardımı ile doğrulatory faktör analizi yapılmıştır. Doğrulatory faktör analizi sonucu ölçeğin 17. maddesinin bankacılık sorunları faktörü ile modifikasyonun gerekmesi nedeni ile ölçeğin 17. maddesinin çıkartılmasına karar verilmiştir. Modifikasyonlar neticesinde birinci doğrulatory faktör analizi Şekil 5’de ve elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 32’de sunulmuştur. Modifikasyonlar neticesinde iyi uyum değerleri elde edilebildiği görülmüştür.



Şekil 5. Birinci Doğrulatory Faktör Analizi

Tablo 32. Birinci DFA Uyum İyiliği Değerleri

Değişken	X ²	Df	CMIN/ DF≤5	GFI ≥.85	AGFI ≥.80	CFI ≥.90	TLI ≥.90	RMSEA ≤.08
Finansman Temin Sorunları	165.675	55	3.012	0.944	0.907	0.951	0.93	0.07

Not: Uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlara göre gösterilmiştir.

3.2.5.3. İkinci Keşfedici Faktör Analizi

Birinci doğrulayıcı faktör analizi neticesinde 17. maddenin de analizden çıkarılmasına karar verilmesi sonucunda, tekrar keşfedici faktör analizi yapılmış ve analiz sonuçları Tablo 33'te gösterilmiştir.

Tablo 33. İkinci Keşfedici Faktör Analizi

Maddeler	Bankacılık Sorun	Genel Sorun	Ekonomik Sorun
TS1			.855
TS2			.805
TS3			
TS6	.699		
TS7	.787		
TS8	.771		
TS9	.673		
TS10	.608		
TS13		.544	
TS14		.775	
TS15		.849	
TS16		.845	

Tablo 33'e göre, ikinci keşfedici faktör analizi neticesinde finansman temininde karşılaşılan sorunlar ölçeğinin üç faktör altında toplandığı görülmüştür. SPSS paket programı yardımıyla 12 maddelik ölçek yapısı için hesaplanan KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) istatistiği ,733 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç, veri setinin faktör analizine uygun olduğunu göstermiş ve SPSS paket programında temel bileşenler yöntemi, faktör yükleri ve 0,30'un altında kalan faktör yükleri çıkarılarak analiz yapılmıştır. Analiz neticesinde toplam varyansın 59,091'inin açıklandığı görülmüştür. Ki-Kare değeri 1581.497, serbestlik derecesi 66 ve sig. değeri ,000 olarak bulunmuştur. Keşfedici faktör analizi neticesinde ölçeğin 1., 2. ve 3. maddelerinin ekonomik sorunları; 6., 7., 8., 9. ve 10. maddelerinin bankacılıktan kaynaklanan sorunları; 13., 14., 15. ve 16. maddelerin ise genel sorunları temsil ettiği görülmüştür. Faktör yüklerinin ise ,544 ile ,855 arasında olduğu söylenebilir.

3.2.5.4. İkinci Doğrulayıcı Faktör Analizi

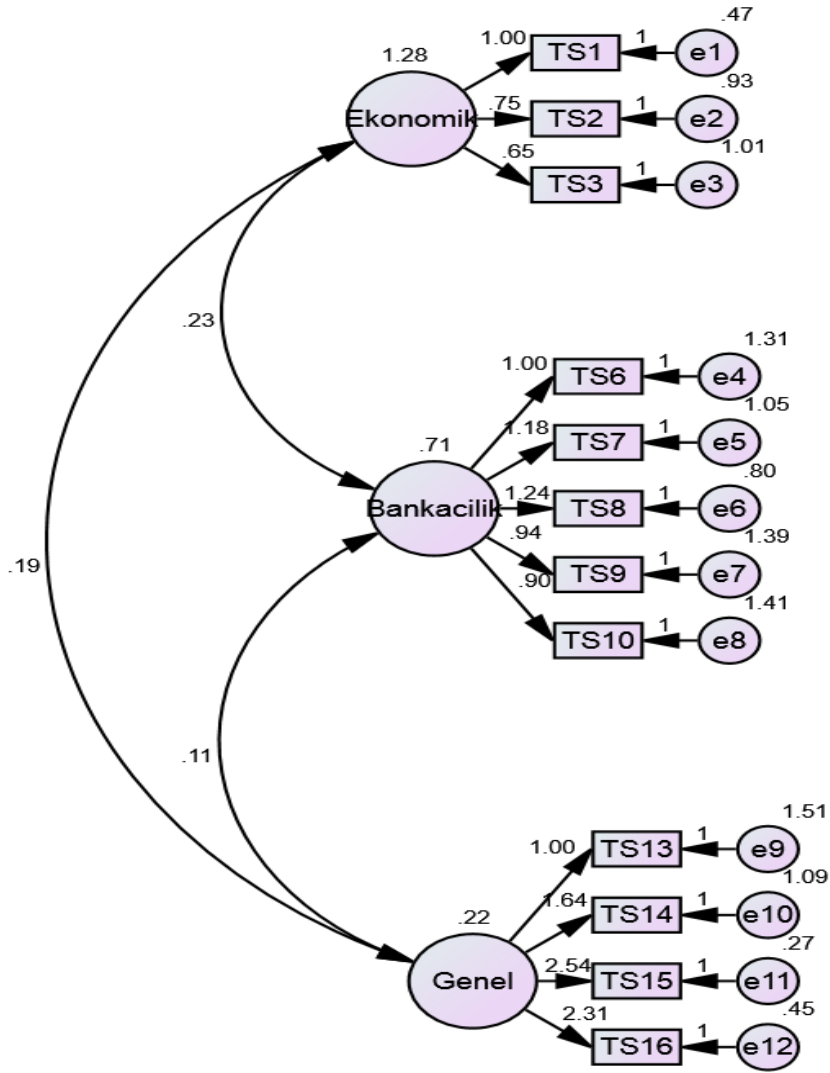
Doğrulayıcı faktör analizi, açıklayıcı faktör analizi modelinin doğal bir uzantısı ve özellikle faktörler ile gözlenen ölçümler arasındaki ilişkilerin ölçüm modelleriyle ilgilenen yapısal eşitlik modellemesinin (YEM) bir türü olarak tanımlanmaktadır (Çelik ve Yılmaz, 2013:43). Özdamar (2016:231), doğrulayıcı faktör analizini “açıklayıcı faktör analizinden elde edilen faktör yapılarını, orijinal ölçeklerde önceden belirlenmiş, genel kabul görmüş faktör yapılarını ya da öngörüselle olarak ileri sürülen faktör yapılarını denetlemek amacıyla yararlanılan bir irdeleme ve test yöntemidir” şeklinde ifade etmektedir. Çokluk vd. (2010:275), daha önceden tanımlanmış ve sınıflandırılmış bir yapının, bir model olarak doğrulanıp doğrulanmadığının test edildiği bir analiz olarak tanımlamaktadır.

Bu çalışmada açıklayıcı faktör analizi ile değerlendirilen, 408 girişimciye uygulanmış olan, temininde girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar ölçeği, bu aşamada doğrulayıcı faktör analizine tabi tutularak, modelin sınanması sağlanmıştır.

Doğrulayıcı faktör analizinde, örtük değişkenden gözlenebilen değişkene çizilen ok, örtük değişkenin gözlenebilen değişkeni yordadığını belirtmektedir (Akdağ, 2012:79). Doğrulayıcı faktör analizi yapılırken, şekillerdeki tek yönlü okların her biri yol (path) olarak değerlendirilmektedir. Analiz sonuçlarına göre her bir yol katsayısının anlamlı olup olmadığına bakılmaktadır. Aslında bu oklar, her bir maddenin örtük değişkeninin ne kadar iyi bir temsilcisi olduğuna ilişkin bilgi vermektedir (Şimşek, 2007: 9).

Doğrulayıcı faktör analizinde en önemli husus ölçüm modelinin belirlenmesidir. Model belirleme, hangi maddenin hangi örtük değişkene yüklenmesi gerektiği ile ilgilidir. Bu noktada, ölçüm modellerinde kaç adet kullanılması gerektiği hakkında kesin bir standart bulunmamaktadır. Tek bir faktör için en az üç ifadenin olması asgari bir şart olarak kabul edilebilir. Şayet modelde iki ya da daha fazla faktör varsa, faktör başına en az iki ifadenin olması gerekmektedir (Çokluk vd., 2010:265-266). Şekil 6’da, girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları sorunlar ölçeğinin faktör yapısı gösterilmiştir.

17. madde çıkarılarak yapılan keşfedici faktör analizinin ardından tekrar doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Şekil 6’da gösterilmiştir.



Şekil 6. İkinci Doğrulayıcı Faktör Analizi

Doğrulayıcı faktör analizinde yapılan, farklı modellerin test edilerek, en uygun modelin hangisi olduğunun görülmesidir. Özellikle çok faktörlü olarak kullanılan ölçeklerde, farklı modellerin de test edilerek, uyum iyiliği ve indeks değerlerine bakarak en uygun modelin hangisi olduğuna karar verilmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda, Ki-Kare Uyum testi (Chi-Square Goodness of Fit, c2): Ki-Kare (c2) ile geliştirilen model ile gözlem değişkenlerine ait kovaryans yapısında ortaya çıkan modelin farklı olup olmadığı hipotezi test edilmektedir. Hesaplanan Ki-Kare istatistik değeri küçük olduğu sürece, uyuşmanın iyi olduğuna karar verilmektedir. Ayrıca bu değer bir farklılık değeri olduğundan c2'nin anlamlı olması, iki

modelin birbirinden anlamlı şekilde farklılaştığını ifade etmektedir. Dolayısıyla c2'nin anlamlı olmaması ve 3'ten büyük olması modelin uyumsuzluğunu göstermektedir (Şimşek, 2007). Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (Root Mean Square Error of Approximation-RMSEA): 0 ile 1 değerleri arasında değişmektedir. Sıfıra (0) yakın değerler vermesi (gözlenen ve üretilen matrisler arasında minimum hata olması) beklenmektedir. 0,05'e eşit veya küçük olması mükemmel uyum, 0,08'e kadar olan değerlerinde kabul edilebilir uyum olduğunu göstermektedir (Browne ve Cudeck, 1993; Sümer, 2000). İyi Uyum İndeksi (Goodness of Fit Index-GFI): Model ile açıklanabilen varyans ve kovaryansın nispi miktarıyla ilgili bir ölçüdür. 0 ile 1 değerleri arasında değişmektedir. 0,90 ve üzeri iyi uyum olarak kabul edilmektedir (Schumacker ve Lomax, 1996; Kline, 2004). 0,85'in üstündeki değerler ise kabul edilebilir değerler olarak da görülmektedir (Anderson ve Gerbing, 1984; Marsh vd., 1988). Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (Comparative Fit Index, CFI) artmalı uyum indekslerinden biridir. 0,90 ve üzerindeki değerler iyi uyumu göstermektedir (Çokluk vd., 2010:270). Araştırmadaki hesaplanan uyum iyiliği değerleri, Tablo 34'te gösterilmiştir.

Tablo 34. Uyum İyiliği Ölçütleri ve Hesaplanan Uyum İyiliği Değerleri

Uyum İndeksleri	Mükemmel Uyum İndeksleri	Kabul Edilebilir Uyum İndeksleri	Hesaplanan Değerler	Yorum
CMIN/DF	$0 \leq \chi^2/sd \leq 2$	$2 \leq \chi^2/sd \leq 3$	2,89	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$,00 \leq RMSEA \leq ,05$	$,05 \leq RMSEA \leq ,08$	,06	Kabul edilebilir uyum
GFI	$,95 \leq GFI \leq 1,00$	$,90 \leq GFI \leq ,95$	,95	Mükemmel uyum
AGFI	$,90 \leq AGFI \leq 1,00$	$,85 \leq AGFI \leq ,90$	,86	Kabul edilebilir uyum
SRMR	$,00 \leq SRMR \leq 0,5$	$,05 \leq AGFI \leq 10$	,09	Kabul edilebilir uyum
CFI	$,95 \leq CFI \leq 1,00$	$,90 \leq CFI \leq ,95$	,94	Kabul edilebilir uyum
TLI	$,95 \leq TLI \leq 1,00$	$,90 \leq TLI \leq 1,00$	,91	Kabul edilebilir uyum
NFI	$95 \leq NFI \leq 1,00$	$,90 \leq NFI \leq ,95$	,96	Mükemmel Uyum

Kaynak: İlhan ve Çetin (2014:26-42).

Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, elde edilen uyum iyiliği indekslerine bakıldığında; araştırma kapsamında toplanan verilerin uygun uyum iyiliği değerlerine sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu noktada, ölçek maddelerinin boyutlar tarafından doğru açıklandığı ve ölçeğin yapı geçerliliğinin sağlandığı yorumu yapılabilir.

Yapılan araştırmalarda örneklemelerden elde edilen veriler ışığında oluşturulan modele ilişkin analizlerin yapılması ve bu kapsamda her bir değişkene doğrulayıcı faktör analizi yapılması, araştırmaya konu edilen tüm bağımlı ve bağımsız değişkenlerin ilişkiselliklerini ortaya koymak açısından önem teşkil etmektedir. Yapısal eşitlik modeli, ölçme modeli ve yapısal model olmak üzere iki ayrı kısmı bir arada bulundurmaktadır. Bunlardan ölçme modeli, örtük değişkenlerin gözlenen değişkenler tarafından ne düzeyde geçerli ve güvenilir şekilde tanımlanabildiğini göstermekte iken, yapısal model ise örtük değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri gösterir. Ölçme modeli ve yapısal modelin esasen ayrı doğalara sahip oldukları ve bu sebepten ötürü de ayrı şekilde analiz edilmeleri gerektiğini savunan iki aşamalı yaklaşıma göre, değişkenler arasındaki ilişkilerin öncelikli olarak ölçüm modeli ile doğrulandıktan sonra yapısal modelin ölçümüne geçilmesi savunulmaktadır (Şimşek, 2007).

Tablo 34’te uyum iyiliği indeksleri incelendiğinde; GFI (Goodness of Fit Index) değerinin ,95, AGFI (Adjusted Goodness of Fit Index) değerinin ,86, CFI (Comperative Fit Index-Karşılaştırmalı Uyum İndeksi) değerinin ,94, TLI (Tucher- Lewis İndeksi) değerinin ,91, NFI (Normlanmış Uyum İyiliği İndeksi) ,96, CMIN/DF değerinin 2,89, SRMR (Standardized Root Mean Square Residual-Standardize Edilmiş Hataların Ortalama Karekökü) değerinin ,09 ve RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation-Kök Ortalama Kare Yaklaşım Hatası) değerinin de 0,06 olduğu tespit edilmiştir. Bir modelin kabul edilmesi için RMSEA değerinin 0,08 altında olması gerekir (Şimsek, 2007). Elde edilen bu değerler kapsamında, verinin iyi uyum iyiliği değerleri ve standarda yakın değerler verdiği söylenebilir (Joreskog ve Sorbom, 1993; Kline, 1998).

3.2.6. Kullanılan Veri Analiz Teknikleri

Anket formu aracılığıyla toplanan veriler, ölçekte yer alan ifadelerle demografik-tanıtıcı sorular ve finansman temininde karşılaşılan sorunlar, sosyal bilimlerde kullanılan istatistiki analiz programlarına aktarılmış ve analiz edilmiştir. Veri analizinde; tanımlayıcı istatistikler, farklılıkları belirlemeye ilişkin analiz yöntemleri ile açıklayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizlerinden faydalanılmıştır.

Bu noktada, güvenilirlik ve geçerlilik sonuçlarının etkilenmesini önlemek için verinin frekans dağılımları, ortalama ve standart sapmaları incelenerek hatasızlık kontrolü gerçekleştirilmiştir. Ardından, veri giriş hatası ve soruları yanıtsız bırakma gibi sebeplerden ortaya çıkan eksik veri kontrolü yapılmıştır. Veri setinde eksik bir veriye rastlanmamıştır (Alpar, 2011:135). Daha sonra, hatalı veri girişi ve yanlış kodlama gibi nedenlerden ortaya çıkan aşırı gözlemler ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. Veri setinde aşırı gözlemlere rastlanmamıştır.

Örneklemden toplanan verilerin normal dağılım sergileyip sergilemediğini incelemek amacı ile verilerin çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerleri incelenmiştir. Çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerinin ± 2 aralığında yer aldığı tespit edilerek, verilerin normal dağılım gösterdiği kabul edilmiştir (George ve Mallery, 2010). Dolayısıyla, bu araştırmada elde edilen verilere parametrik testlerin uygulanmasının daha doğru sonuçlara ulaşmayı sağlayacağı varsayılmıştır (Tablo 35).

Tablo 35. Normal Dağılıma İlişkin Değerler

Ölçekler	N	Çarpıklık	Basıklık
Ekonomik Sorunlar	408	-,113	-,442
Genel Sorunlar	408	-,190	1,420
Banka Sorunları	408	,041	-,136

Veriler normal dağıldığı için, parametrik teknik olarak normal dağılıma sahip değişkenlerin iki grupta karşılaştırılmasında Student t testi, 2’den fazla grupta karşılaştırılmasında ANOVA testleri uygulanmıştır. Sayısal değişkenler arasındaki ilişkilerin test edilmesinde Pearson korelasyon katsayısı kullanılmıştır.

T-testi, bağımsız değişkenlere yüklenen değerlerin, bağımlı değişkendeki değişime bağlı olarak değişim gösterip göstermediğinin araştırılması için kullanılan bir hipotez testidir. Bu test, bağımlı değişken sayısının en fazla iki olduğu durumlarda kullanılmaktadır. Varyans analizi olarak Türkçe diline çevrilen ANOVA analizi ise, ikiden fazla bağımsız değişkenin aritmetik ortalama değerlerinin birbirinden farklı olup olmadığının araştırılması için kullanılmaktadır (Kozak, 2014:152). Faktör analizi, birbirleriyle ilişkili çok sayıdaki değişkeni az sayıda, anlamlı ve birbirinden bağımsız faktörler haline getiren ve yaygın olarak kullanılan çok değişkenli istatistik yöntemlerindendir (Kalaycı, 2010:321).

3.2.7. Veri Toplama Araçlarının Uygulanması

Araştırma kapsamında anket formlarının girişimcilere uygulanması ve geri dönüşlerin sağlanması, anketörler aracılığı ile yapılmıştır. Veri toplama öncesi bu anketörler de bu araştırma ve veri toplama süreci hakkında bilgilendirilmiştir. Anket formunda kişilere bilgilerin araştırmacıda gizli kalacağı ve hiç bir kişi veya kurum ile paylaşılmayacağı yazılı ve sözlü olarak belirtilmiştir. Ayrıca, anket formlarına isim yazmamaları gerektiği açıklanmıştır. Anketin uygulanması sırasında anketi yanıtlamak istemeyen girişimcilere anket uygulanmamıştır. Anket formlarının doldurulmasının 20-45 dk. civarında sürdüğü görülmüştür. Bu esnada soruların içeriği, şekli ve anlaşılabilirliğine dair herhangi bir olumsuz görüşe rastlanmamış ve sorular üzerinde herhangi bir değişikliğe gidilmemiştir.

3.2.8. Verilerin Analizi ve Yorumlanması

Verilerin analizi, SPSS 21 paket programı (Statistical Programme For Social Sciences/Sosyal Bilimler İçin İstatistik Paket Programı) ve AMOS 6.0 paket programı aracılığı ile yapılmıştır. SPSS ve AMOS 6.0, sosyal bilimlere ilişkin araştırma sonuçlarının analizinde yaygın bir biçimde kullanılmakta olup, kapsamlı istatistiksel analiz tekniklerini içermektedir.

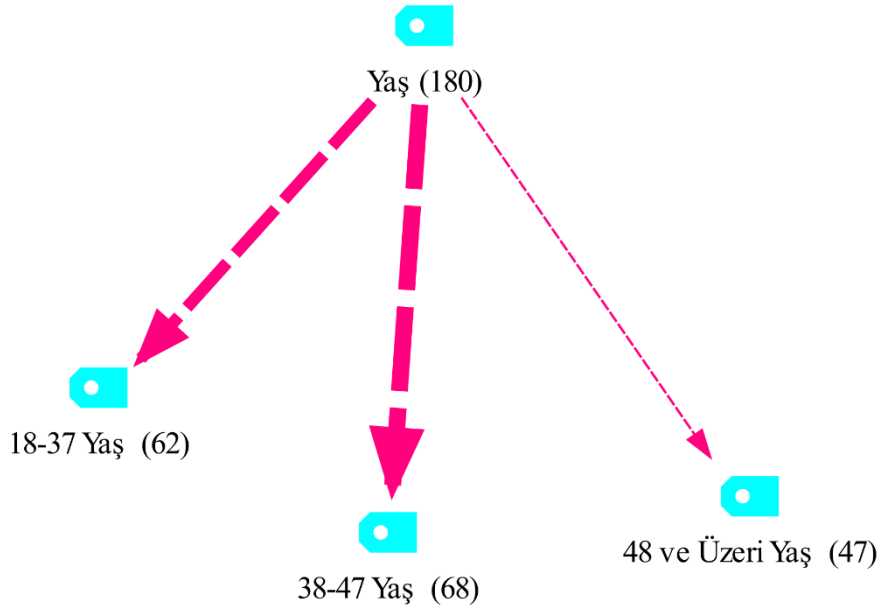
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR VE YORUM

Araştırmanın istatistiksel bulguları genel olarak beş kısımda ele alınmıştır. Birinci kısımda, araştırma modelindeki demografik-tanıtıcı öğelere ilişkin bulgular, ikinci kısımda finansman temin yöntemlerinin girişimcilerin demografik-tanıtıcı değişkenlerine göre karşılaştırılmasına ilişkin bulgular, üçüncü kısımda finansman temininde karşılaşılan sorunların katılımcıların demografik-tanıtıcı öğelerine ve finansman temininde karşılaşılan sorunlara ilişkin korelasyon analizi bulguları, dördüncü kısımda finansman temin yöntemleri ile finansman temininde karşılaşılan sorunlara ilişkin korelasyon analizi bulguları ve son kısımda ise hipotetik modelde yer alan değişkenler arasındaki ilişkinin yapısal eşitlik modellemesi ile ilgili bulguları yer almaktadır.

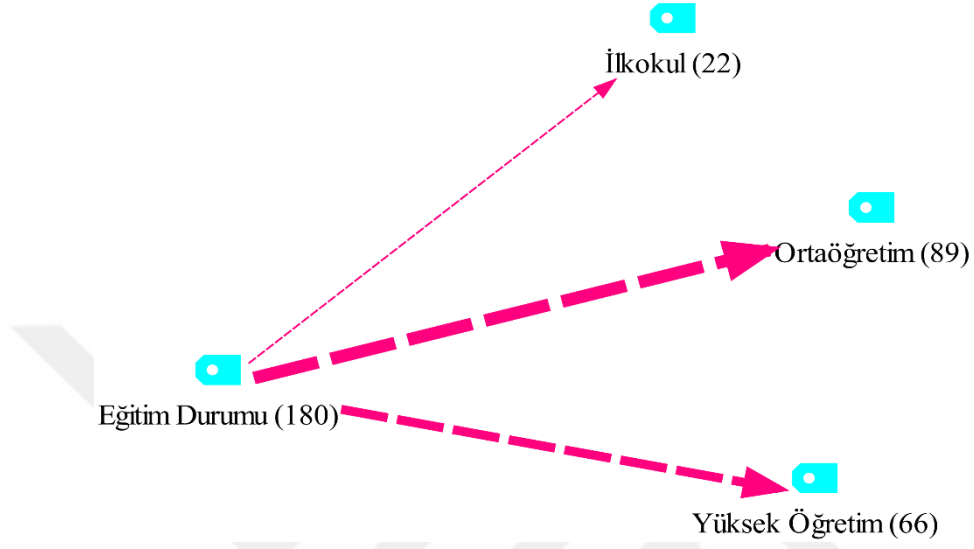
4.1. Nitel Araştırma Bulguları

Bu başlıkta, girişimciliğin ilk aşamasında finansman temini ve finansman temininde karşılaşılan sorunların nitel olarak bulgularına yer verilmiştir. Buna göre katılımcıların demografik özellikleri, bilinen finansman temin yöntemleri, finansman temininde karşılaşılan sorunlar ve çözüm yollarına ilişkin frekans bilgileri aşağıdaki şekillerde verilmiştir.



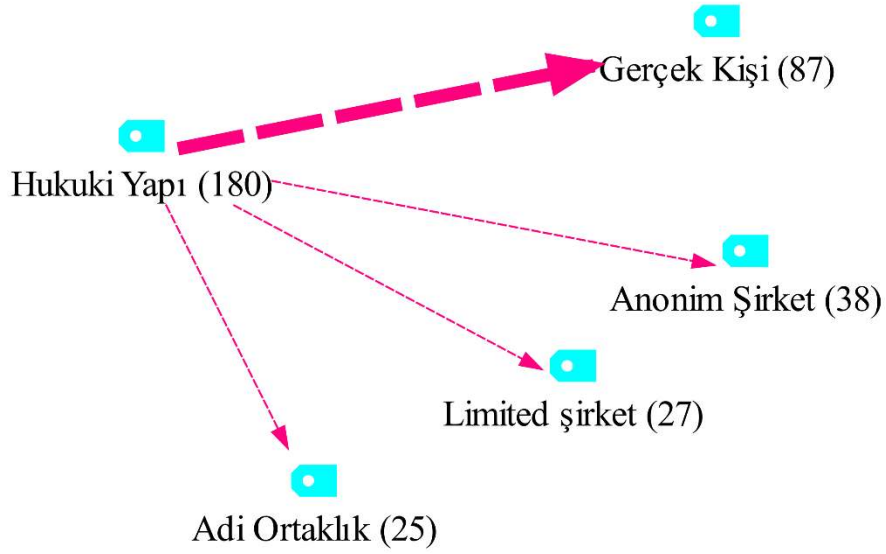
Şekil 7. Katılımcıların Yaşlarına İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 7 incelendiğinde, katılımcıların 68'i (%38,42) 38-47 yaş, 62'si (%35,03) 18-37 yaş ve 47'si (%26,55) ise 48 ve üzeri yaş aralığındadır.



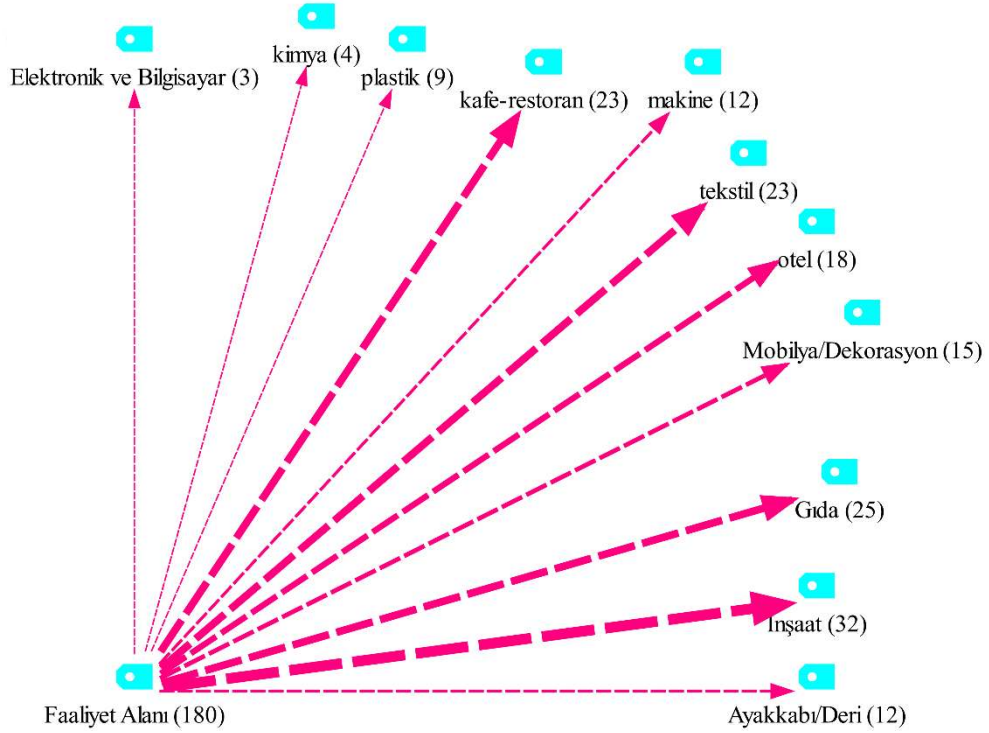
Şekil 8. Katılımcıların Eğitim Durumlarına İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 8 incelendiğinde, katılımcıların 89'u (%50,28) ortaöğrenim, 66'sı (%37,29) yükseköğretim ve 22'si (%12,43) ise ilkokul mezunudur.



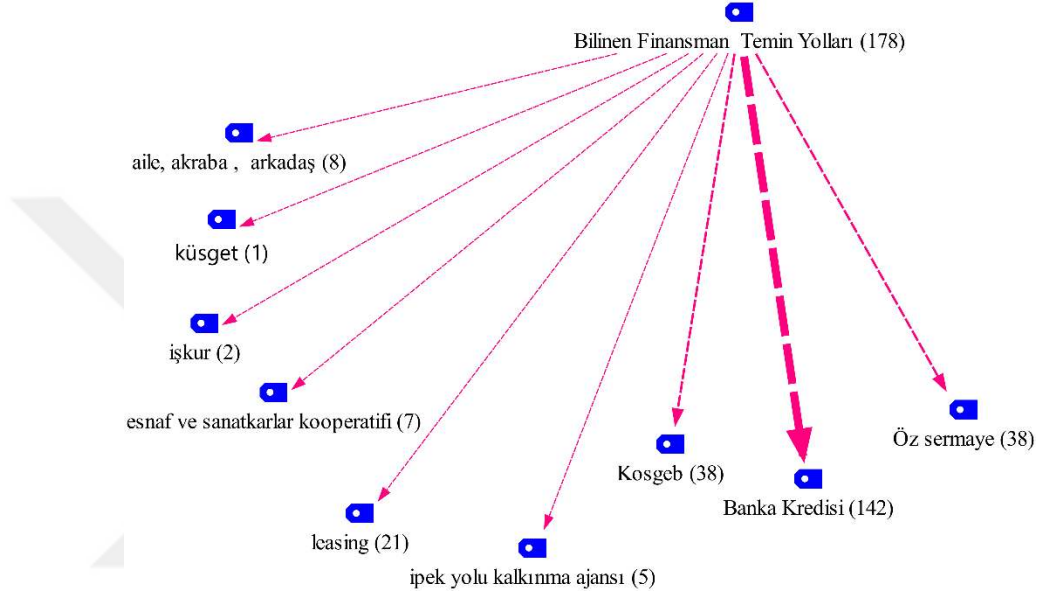
Şekil 9. İşletme Yapılarına İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 9 incelendiğinde, katılımcıların 87'si (%49,15) gerçek kişi, 38'i (%21,47) anonim şirket, 27'si (%15,25) limited şirket ve 25'i (%14,12) ise adi ortaklık işletmesine sahiptirler.



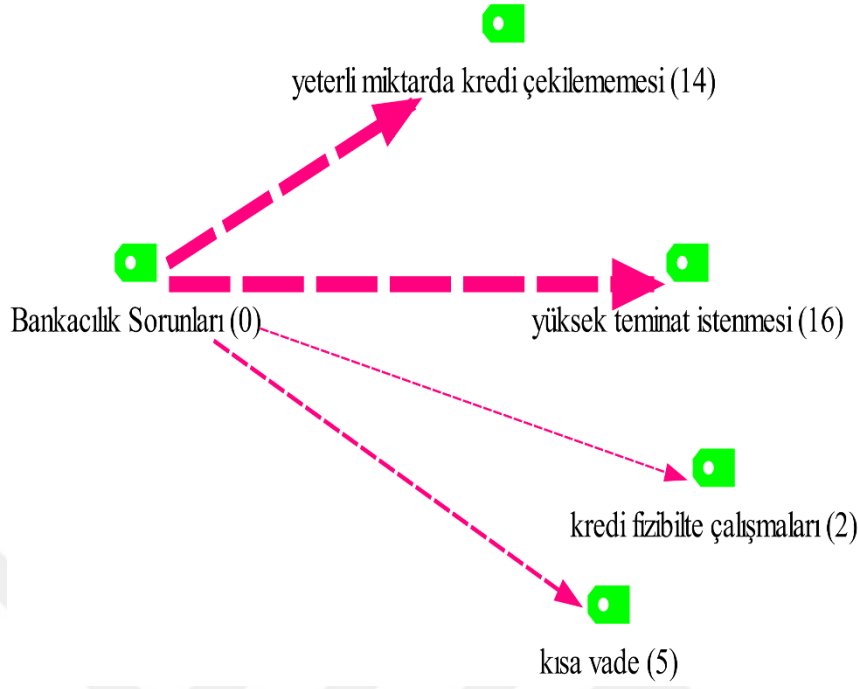
Şekil 10. İşletmelerin Faaliyet Alanlarına İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 10 incelendiğinde, katılımcıların 32'si (%18,18) inşaat, 25'i (%14,20) gıda, 23'ü (%13,07) kafe-restoran, 23'ü (%13,07) tekstil, 18'i (%10,23) otel, 15'i (%8,52) mobilya/dekorasyon, 12'si (%6,82) makine, 12'si (%6,82) ayakkabı/deri, 9'u (%5,11) plastik, 4'ü (%2,27) kimya ve 4'ü (%2,27) ise elektronik/bilgisayar alanında faaliyet göstermektedirler.



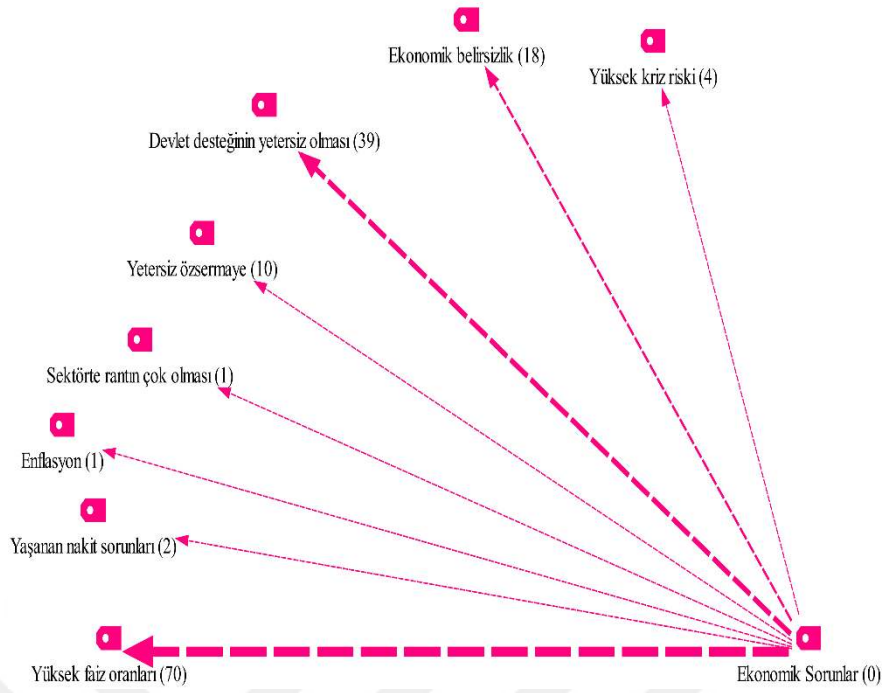
Şekil 11. Katılımcıların Bildikleri Finansman Temin Yöntemlerine İlişkin MAQDA Bulguları

Şekil 11'e göre, katılımcıların 142'si (%59) gibi büyük bir çoğunluğu banka kredisini bildiği görülmektedir. Bunu sırasıyla 38'i (%14,07) KOSGEB, 38'i (%14,07) öz sermaye, 21'i (%7,78) leasing, 16'sı (%5,93) aile/akraba/arkadaş, 7'si (%2,59) Esnaf ve Sanatkârlar Kooperatifi, 5'i (%1,85) İpek Yolu Kalkınma Ajansı, 2'si (%0,74) İŞKUR ve 1'i (%0,37) ise KÜSGET izlemektedir.



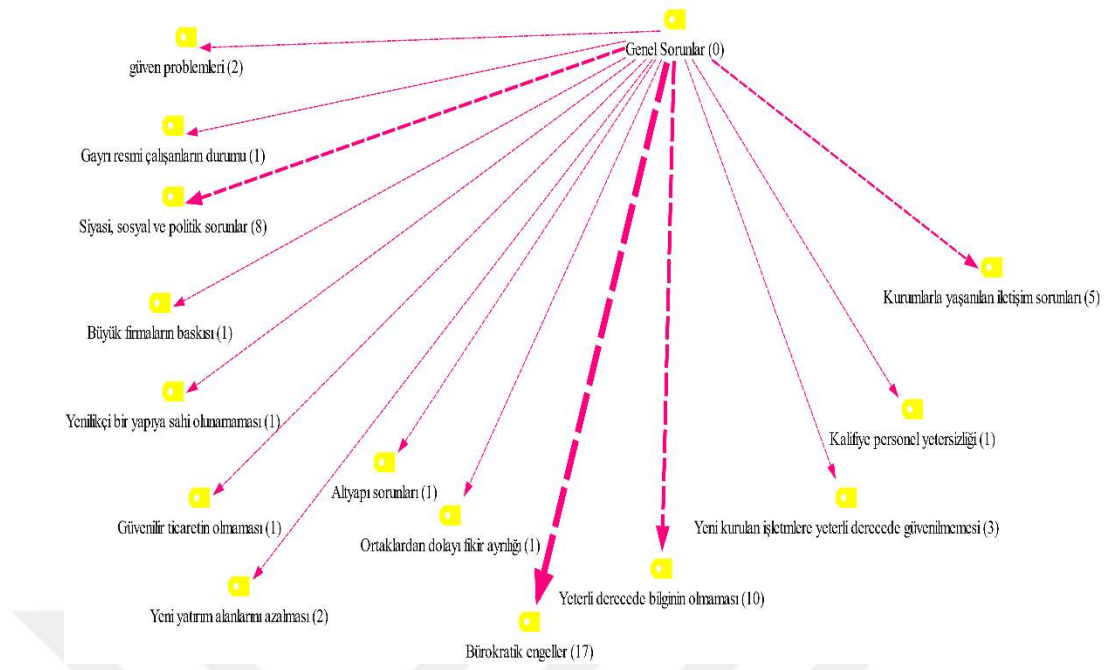
Şekil 12. Katılımcıların Finansman Temininde Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 12'ye göre, girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlar 3 başlık altında toplanmaktadır. Bunlar; bankacılık sorunları, ekonomik sorunlar ve genel sorunlardır. Bankacılık sorunları incelendiğinde katılımcıların 16'si (%43,27) gibi bir çoğunluğu “Yüksek teminat istenmesi” sorununu dile getirirken, bunu sırasıyla 14'ü (%37,84) “Yeterli miktarda kredi çekilememesi”, 5'i (%13,51) “Kısa vade” ve 2'si (%5,41) ise “Kredi fizibilite çalışmalarının uzun olması” sorunları izlemektedir.



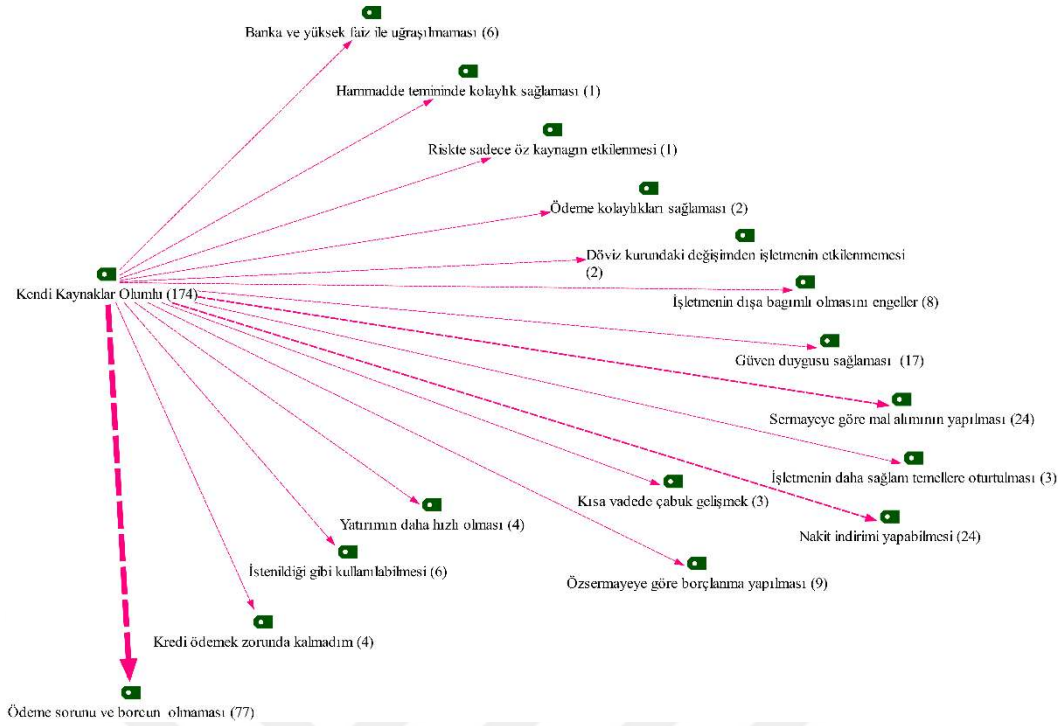
Şekil 13. Ekonomik Sorunlara İlişkin MAXQDA Bulguları

Ekonomik sorunlar incelendiğinde, katılımcıların 70'i (%43,21) gibi büyük bir çoğunluğu “Yüksek faiz oranları” sorununu dile getirirken, bunu sırasıyla 39'u (%24,07) “Devlet desteğinin yetersiz olması”, 25'i (%15,43) “Ekonomik belirsizlik”, 20'si (%12,35) “Yetersiz öz sermaye”, 4'ü (%2,47) “Yüksek kriz riski”, 2'si (%1,23) “Yaşanan nakit sorunları”, 1'i (%0,62) “Enflasyon” ve 1'i (%0,62) ise “Sektörde rantın çok olması” sorunları izlemektedir.



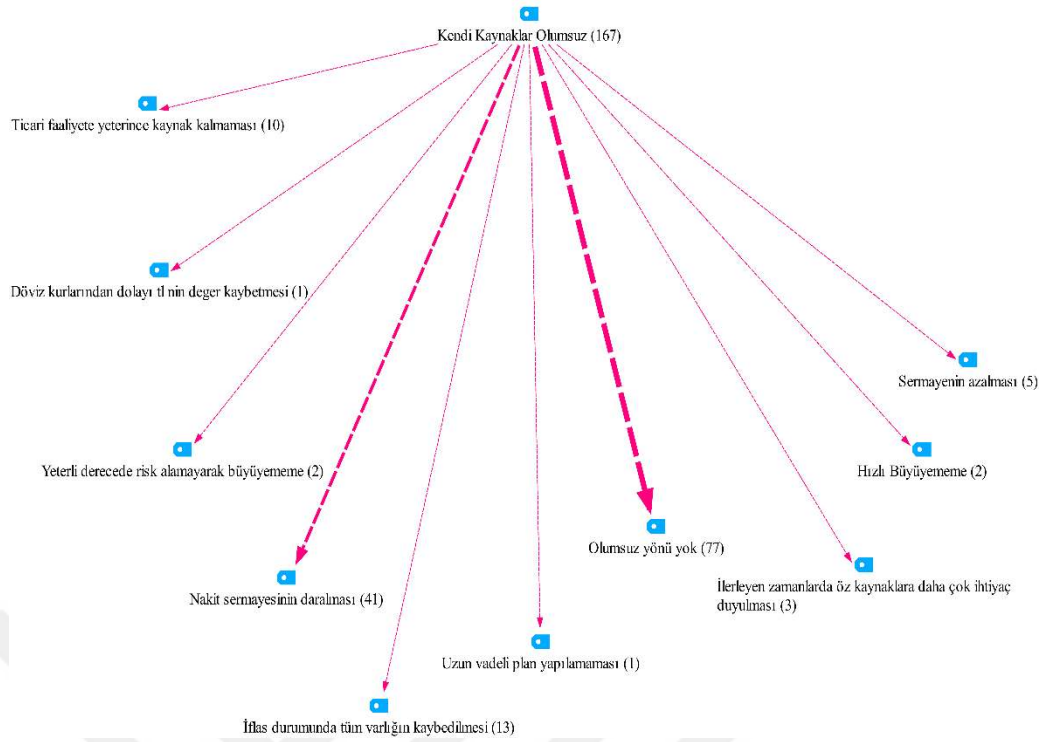
Şekil 14. Genel Sorunlara İlişkin MAXQDA Bulguları

Genel sorunlar incelendiğinde katılımcıların 59’u (%39,60) gibi büyük bir çoğunluğu “Yeterli derecede bilginin olmaması” sorununu dile getirirken, bunu sırasıyla 38’i (%25,50) “Kalifiye personel yetersizliği”, 19’u (%12,75) “Bürokratik engeller”, 8’i (%5,37) “Siyasi, sosyal ve politik sorunlar”, 6’sı (%4,03) “Kurumlarla yaşanan iletişim sorunları”, 4’ü (%2,68) “Pazarlama sorunu”, 3’ü (%2,01) “Yeni kurulan işletmelere yeterli derecede güvenilmemesi”, 3’ü (%2,01) “Yenilikçi bir yapıya sahip olunamaması”, 2’si (%1,34) “Güven problemleri”, 2’si (%1,34) “Yeni yatırım alanlarının azalması”, 1’i (%0,67) “Ortaklardan dolayı fikir ayrılığı”, 1’i (%0,67) “Büyük firmaların baskısı”, 1’i (%0,67) “Altyapı sorunları”, 1’i (%0,67) “Gayri resmi çalışanların durumu” ve 1’i (%0,67) ise “Güvenilir ticaretin olmaması” sorunlarını dile getirmişlerdir.



Şekil 15. Katılımcıların Kendi Kaynaklarını Kullanmasının Olumlu Yönlerine İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 15’de gösterildiği üzere, katılımcılara “kendi kaynaklarınızın kullanılmasının olumlu yönleri nelerdir” diye sorulduğunda; katılımcıların 77’si (%38,31) gibi büyük bir çoğunluğunun “Ödeme sorunu ve borcun olmaması” cevabını verdikleri görülmektedir. Bunu sırası ile 24’ü (%11,94) “Nakit indirimi yapılabilmesi”, 24’ü (%11,94) “Sermayeye göre mal alımının yapılması”, 17’si (% 8,46) “Güven duygusu sağlanması”, 15’i (%7,46) “Öz sermayeye göre borçlanma yapılması”, 8’i (%3,98) “İşletmenin dışı bağımlı olmasını engellemesi”, 6’sı (%2,99) “İstenildiği gibi kullanılabilmesi”, 6’sı (%2,99) “Banka ve yüksek faiz ile uğraşılınması”, 5’i (%2,49) “Riskte sadece öz kaynağın etkilenmesi”, 4’ü (%1,99) “Kredi ödemek zorunda kalmamaması”, 4’ü (%1,99) “Yatırımın daha hızlı olması”, 3’ü (%1,49) “Kısa vadede çabuk gelişmek, 3’ü (%1,49) “ İşletmenin daha sağlam temellere oturtulması”, 2’si (%1) “Döviz kurundaki değişimden işletmenin etkilenmemesi”, 2’si (%1) “Ödeme kolaylıkları sağlanması” ve 1’i (%0,50) ise “Hammadde temininde kolaylık sağlanması” cevabını vermişlerdir.



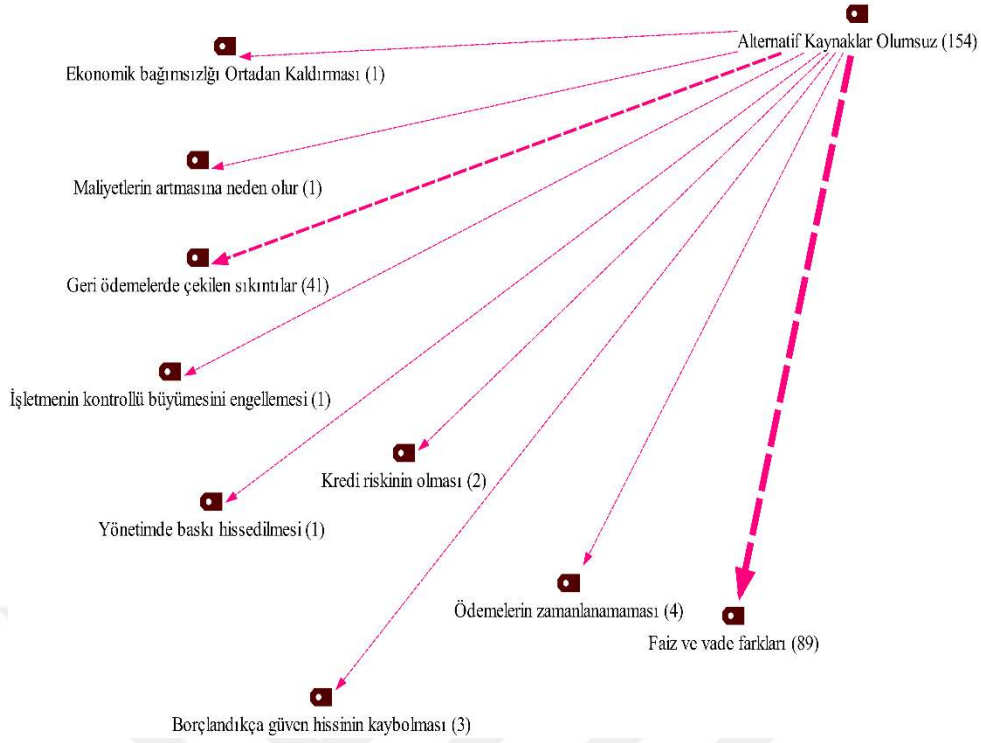
Şekil 16. Katılımcıların Kendi Kaynaklarını Kullanmasının Olumsuz Yönlerine İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 16’da gösterildiği üzere Katılımcılara “kendi kaynaklarınızın kullanılmasının olumsuz yönleri nelerdir” diye sorulduğunda; katılımcıların 77’si (%46,95) gibi büyük bir çoğunluğunun “Olumsuz yönü yok” cevabını verdikleri görülmektedir. Sırası ile 41’i (%25,00) “Nakit sermayesinin daralması”, 22’si (%13,41) “İflas durumunda tüm varlığın kaybedilmesi”, 10’u (%6,10) “Ticari faaliyete yeterince kaynak kalmaması”, 5’i (%3,05) “Sermayenin azalması”, 3’ü (%1,83) “İlerleyen zamanlarda öz kaynaklara daha çok ihtiyaç duyulması”, 2’si (%1,22) “Hızlı Büyüyememe”, 2’si (%1,22) “Yeterli derecede risk alamayarak büyüyememe”, 1’i (%0,61) “Döviz kurlarından dolayı TL’nin değeri kaybetmesi” ve 1’i (%0,61) ise “Uzun vadeli plan yapılamaması” cevabını vermişlerdir.



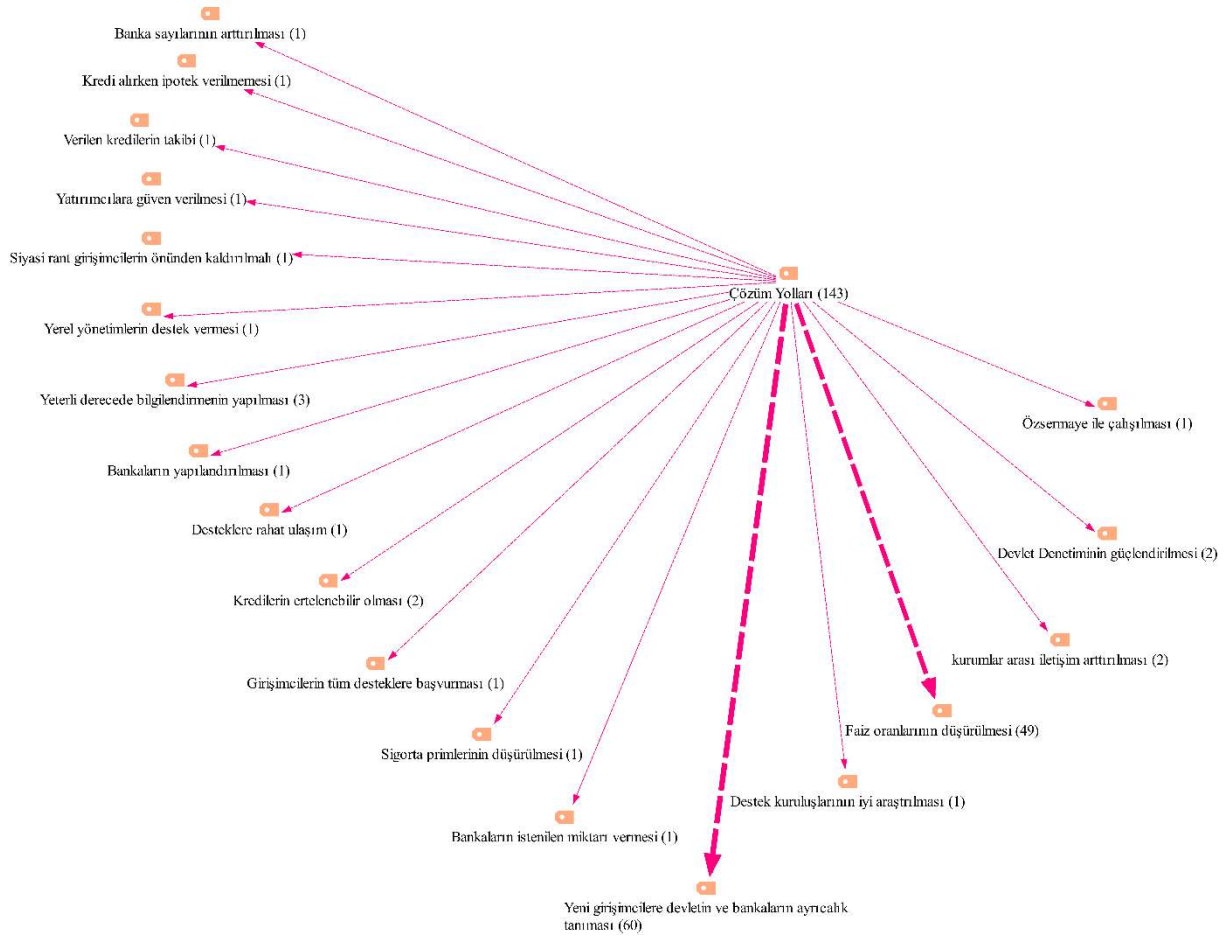
Şekil 17. Katılımcıların Alternatif Kaynaklarını Kullanmanın Olumlu Yönlerine İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 17’de gösterildiği üzere, katılımcılara “Alternatif kaynakları kullanılmanın olumlu yönleri nelerdir” diye sorulduğunda; katılımcıların 82’si (%49,70) gibi büyük bir çoğunluğunun “Finansal destek olması” cevabını verdikleri görülmektedir. Ayrıca, 48’inin (%29,09) “Sermayenin güçlenmesini sağlayarak daha fazla üretim yapılması”, 11’inin (%6,67) “Daha yüksek bütçe”, 5’inin (%3,03) “Ödemelerde yardım etmesi”, 4’ünün (%2,42) “Gelişme ve büyüme için katkı sağlaması”, 4’ünün (%2,42) “Avantajlı taksitlerden yararlanmak”, 4’ünün (%2,42) “Nakit Döngüsünü sağlama”, 3’ünün (%1,82) “Daha kısa zamanda hızlı büyüme”, 1’inin (%0,61) “Sermayenin kasada kalarak güvence olması”, 1’inin (%0,61) “Sadece bir yere borçlu kalınması”, 1’inin (%0,61) “Yönlendirme ve destekte yardımcı olmaları” ve 1’inin (%0,61) “Tanınırlılığın artmasını sağlaması” cevabını verdikleri izlenmektedir.



Şekil 18. Katılımcıların Alternatif Kaynaklarını Kullanmanın Olumsuz Yönlerine İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 18’de gösterildiği üzere katılımcılara “Alternatif kaynakları kullanmanın olumsuz yönleri nelerdir” diye sorulduğunda; katılımcıların 89’u (%54,27) gibi büyük bir çoğunluğunun “Faiz ve vade farkları” cevabını verdikleri görülmektedir. Bunu sırası ile 62’si (%37,80) “Geri ödemelerde çekilen sıkıntılar”, 4’ü (%2,44) “Ödemelerin zamanlanamaması”, 3’ü (%1,83) “Borçlandıkça güven hissini kaybolması”, 2’si (%1,22) “Kredi riskinin olması”, 1’i (%0,61) “Maliyetlerin artmasına neden olması”, 1’i (%0,61) “Ekonomik bağımsızlığın kaybolması”, 1’i (%0,61) “İşletmenin kontrollü büyümesini engellemesi” ve 1’i (%0,61) ise “Yönetimde baskı hissedilmesi” cevabını verdikleri izlenmektedir.



Şekil 19. Girişimcilik Sorunlarının Çözüm Yollarına İlişkin MAXQDA Bulguları

Şekil 19’de gösterildiği üzere, katılımcılara “Girişimcilik sorunlarının çözüm yolları nelerdir” diye sorulduğunda; katılımcıların 60’ı (%41,38) gibi büyük bir çoğunluğunun “Yeni girişimcilere devletin ve bankaların ayrıcalık tanınması” cevabını verdikleri görülmektedir. Bunu sırası ile 62’si (%37,80) “Geri ödemelerde çekilen sıkıntılar”, 4’ü (% 2,44) “Ödemelerin zamanlanamaması”, 3’ü (%1,83) “Borçlandıkça güven hissinin kaybolması”, 2’si (%1,22) “Kredi riskinin olması”, 1’i (%0,61) “Maliyetlerin artmasına neden olması”, 1’i (%0,61) “Ekonomik bağımsızlığın kaybolması”, 1’i (%0,61) “İşletmenin kontrollü büyümesini engellemesi” ve 1’i (%0,61) ise “Yönetimde baskı hissedilmesi” cevabını verdikleri izlenmektedir.

4.2. Nicel Araştırma Bulguları

Araştırmanın bu bölümünde nicel araştırma bulgularına yer verilmiştir.

4.2.1. Katılımcıların Araştırma Modelindeki Demografik-Tanıtıcı Ögelere İlişkin Bulguları

Katılımcıların araştırma modelindeki demografik-tanıtıcı ögelere ilişkin verileri “SPSS ve AMOS paket programları” ile analiz edilmiştir. İlk olarak, pilot çalışmaya katılan girişimcilerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin frekans ve yüzde değerleri Tablo 36’da gösterilmiştir.

Tablo 36. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Faaliyet Sektörüne Göre Dağılımı

Faaliyet Alanı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Otel	13	13	13
Gıda	8	8	21
Kafe/Restoran	23	23	44
Tekstil	2	2	46
İnşaat	19	19	65
Makine	2	2	67
Ayakkabı/Deri	9	9	76
Elektronik/Bilgisayar	7	7	83
Mobilya/Dekorasyon	13	13	96
Plastik	1	1	97
Diğer	3	3	100
Toplam	100	100	

Tablo 36’ya göre, pilot çalışmaya dâhil olan katılımcıların 23’ü kafe, restoran sahibi; 19’u inşaat işiyle uğraşmakta ve 13’er katılımcı ise otelcilik ile mobilya ve dekorasyon işleriyle uğraşmaktadır.

Pilot çalışmaya katılan girişimcilerin işletmelerin hukuki yapısına ilişkin bilgileri, Tablo 37’de gösterilmiştir.

Tablo 37. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısına Göre Dağılımı

Hukuki Yapı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Gerçek Kişi İşletmesi	57	57	57
Adi Ortaklık	21	21	78
Anonim Şirket	8	8	86
Limited Şirket	14	14	100
Toplam	100	100	

Tablo 37’ye göre, pilot çalışmaya dâhil olan katılımcıların pilot çalışmaya 57’si gerçek kişi, 21’i adi ortaklık, 14’ü limited ve 8’i ise anonim şirketinde faaliyet gösterdikleri görülmektedir.

Pilot çalışmaya katılan girişimcilerin sahip oldukları işletmelerin faaliyet süreleri, Tablo 38’de gösterilmiştir.

Tablo 38. Katılımcıların Sahip Olduğu Faaliyet Süresine Göre Dağılımı

Faaliyet Süresi	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1 Yıldan Az	10	10	10
1-5 Yıl	41	41	51
6-10 Yıl	26	26	77
11-15 Yıl	11	11	88
16 Yıldan Fazla	12	12	100
Toplam	100	100	

Tablo 38’e göre, pilot çalışmaya dâhil olan katılımcıların sahip oldukları işletmelerin 41’i 1-5 yıl arası, 26’sı 6-10 yıl arası, 12’si 16 yıldan fazla faaliyet göstermektedir. Katılımcıların çoğunluğunun 1-5 yıl arası faaliyet gösterdikleri görülmektedir.

Pilot çalışmaya katılan girişimcilerin sahip oldukları işletmelerdeki çalışan sayıları, Tablo 39’da gösterilmiştir.

Tablo 39. Katılımcıların Sahip Olduğu İşletmelerdeki Çalışan Sayısına Göre Dağılımı

Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1-9 Kişi	26	26	26
10-49	59	59	85
50-249	14	14	99
250 Kişi ve Üzeri	1	1	100
Toplam	100	100	

Tablo 39’a göre, pilot çalışmaya dâhil olan katılımcıların sahip oldukları işletmelerin 59’unun 10-49 arası, 26’sının 1-9 arası, 14’ünün 50-249 arası ve 1’inin de 250 ve üzeri çalışanı bulunmaktadır.

Pilot çalışmaya katılan girişimcilerin cinsiyetleri ile ilgili bilgiler, Tablo 40'ta gösterilmiştir.

Tablo 40. Katılımcıların Cinsiyet Değişkenine Göre Dağılımı

Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Erkek	96	96	96
Kadın	4	4	100
Toplam	100	100	

Tablo 40'a göre, pilot çalışmaya dâhil olan katılımcıların çoğunluğunu (96 kişi) erkek girişimcilerin oluşturduğu görülmektedir.

Pilot çalışmaya katılan girişimcilerin eğitim durumları bilgileri, Tablo 41'de gösterilmiştir.

Tablo 41. Katılımcıların Eğitim Durumu Değişkenine Göre Dağılımı

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İlkokul	10	10	10
Ortaokul	16	16	26
Lise	43	43	69
Ön lisans	7	7	76
Lisans	23	23	99
Yüksek Lisans	1	1	100
Toplam	100	100	

Tablo 41'e göre, katılımcıların 10'u ilkokul, 16'sı ortaokul, 43'ü lise, 7'si ön lisans ve 24'ü ise lisans ve yüksek lisans mezunudur.

Pilot çalışmaya katılan girişimcilerin yaş değişkenine göre bilgileri, Tablo 42'de gösterilmiştir.

Tablo 42. Katılımcıların Yaş Değişkenine Göre Dağılımı

Yaş	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
18-27	8	8	8
28-37	35	35	43
38-47	35	35	78
48-57	22	22	100
Toplam	100	100	

Tablo 42'ye göre, katılımcıların çoğunluğunun 28-47 yaş aralığında olduğu, azınlığının ise 18-27 ile 48-57 arasında olduğu görülmektedir.

Pilot çalışmaya katılan girişimcilerin girişimcilikte toplam çalışma sürelerine ilişkin bilgiler, Tablo 43'te gösterilmiştir.

Tablo 43. Katılımcıların Toplam Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı

Çalışma Süresi	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
0-3 Yıl	5	5	5
4-6 Yıl	11	11	16
7-9 Yıl	15	15	31
10-14 Yıl	30	30	61
15 Yıl ve Üzeri	39	39	100
Toplam	100	100	

Tablo 43'e göre, katılımcıların 39'u 15 yıl ve üzeri, 30'u 10-14 yıl arası, 15'i 7-9 yıl arası, 11'i 4-6 yıl arası ve 5'i ise 0-3 yıl arası çalışma süresine sahiptir.

Pilot çalışmaya dâhil edilen katılımcıların girişimciliğin ilk aşamasında kullandıkları finansman temin yöntemlerine ilişkin bilgiler, Tablo 44'te gösterilmiştir.

Tablo 44. Katılımcıların Finansman Temin Yöntemlerine Göre Dağılımı

Finansman Temin Yöntemi	Kullanım Oranı	Frekans
Kendi Kaynaklarım	Hiç	2
	Pek az	2
	Az	22
	Çok	41
	Pek çok	33
Akrabalarım	Hiç	78
	Pek az	16
	Az	4
	Çok	2
Arkadaşlarım	Hiç	92
	Pek az	7
	Az	1
KOSGEB	Hiç	92
	Pek az	6
	Az	1
	Çok	1
TKDK	Hiç	99
	Pek az	1

TÜBİTAK	Hiç	100
TTGV	Hiç	100
TİK	Hiç	97
	Pek az	3
Kredi Garanti Fonu	Hiç	98
	Pek az	2
Esnaf ve Sanatkârlar Kefalet Kooperatifi	Hiç	98
	Pek az	1
	Çok	1
Kamu Bankaları	Hiç	63
	Pek az	25
	Az	10
	Çok	2
TOBB	Hiç	99
	Pek az	1
Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	Hiç	99
	Pek az	1
Hazine Müsteşarlığı	Hiç	99
	Pek az	1
KÜSGET	Hiç	98
	Pek az	1
	Çok	1
İktisadi Kalkınma Bankası	Hiç	99
	Pek az	1
Dünya Bankası	Hiç	99
	Pek az	1
Türkiye Sınai Kalkınma Bankası	Hiç	98
	Pek az	2
Melek Yatırımcı	Hiç	98
	Pek az	2
Leasing	Hiç	92
	Pek az	7
	Az	1
Kitleli Fonlama	Hiç	98
	Pek az	2
Özel Bankalar	Hiç	65
	Pek az	20
	Az	11
	Çok	4

Tablo 44'e göre, pilot çalışmaya katılan girişimcilerin finansman temin yöntemi olarak kendi kaynaklarını çok ve pek çok olarak %73 oranında kullandıkları görülürken, akrabalarından finansman temin edenlerin ise sadece %2 oranında olduğu görülmektedir. Girişimcilerin finansman temin yöntemi olarak arkadaşlarından %92 oranında hiç finansman temin etmedikleri görülürken, KOSGEB, TKDK, TÜBİTAK, TTGV, TİK, TOBB ve

KÜSGET'in sağlamış olduğu finansmandan ise genellikle çok az ve hiç kullanmadıkları görülmektedir. Bunun yanı sıra, alternatif finansman temin yöntemlerinin de girişimciler tarafından hiç kullanılmadığı genel olarak pilot çalışma sonuçlarına göre görülmektedir.

Pilot uygulamanın ardından, katılımcıların araştırma modelindeki demografik-tanıtıcı ögelere ilişkin 408 adet girişimciden elde edilen veriler “SPSS ve AMOS paket programları” ile analiz edilmiştir. Girişimcilerin sahip oldukları işletmelerin faaliyet sektörüne ilişkin bilgileri, Tablo 45’te gösterilmiştir.

Tablo 45. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Faaliyet Sektörüne Göre Dağılımı

Faaliyet Alanı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Otel	29	7.1	7.1
Gıda	58	14.2	21.3
Kafe / Restoran	58	14.2	35.5
Tekstil	40	9.8	45.3
İnşaat	61	15	60.3
Makine	37	9.1	69.4
Ayakkabı /Deri	39	9.6	78.9
Elektronik / Bilgisayar	15	3.7	82.6
Mobilya / Dekorasyon	31	7.6	90.2
Plastik	32	7.8	98.0
Diğer	8	2	100
Toplam	408	100	

Tablo 45’e göre, katılımcıların 61’i inşaat, 58’i gıda ve kafe-restoran, 40’ı tekstil ve 39’u ayakkabı-deri, 15’i elektronik/bilgisayar, 31’i mobilya/dekorasyon, 37’si makine ve 40’ı ise plastik ve diğer sektörlerde faaliyet göstermektedir.

Katılımcıların sahip olduğu işletmelerin hukuki yapılarına ilişkin bilgiler, Tablo 46’da gösterilmiştir.

Tablo 46. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısına Göre Dağılımı

Hukuki Yapı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Gerçek Kişi İşletmesi	201	49.3	49.3
Adi Ortaklık	57	14	63.2
Anonim Şirket	78	19.1	82.4
Limited Şirket	72	17.6	100
Toplam	408	100	

Tablo 46'ya göre, katılımcıların sahip oldukları işletmelerin hukuki yapısı incelendiğinde, %49,3'ünün gerçek kişi işletmesi, %14'ünün adi ortaklık işletmesi, %19,1'inin anonim şirketi ve %17,6'sının ise limited şirketi olduğu görülmektedir.

Katılımcıların sahip olduğu işletmelerin faaliyet süresine ilişkin bilgiler, Tablo 47'de gösterilmiştir.

Tablo 47. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre Dağılımı

Faaliyet Süresi	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1 Yıldan Az	23	5.6	5.6
1-5 Yıl	112	27.5	33.1
6-10 Yıl	89	21.8	54.9
11-15 Yıl	86	21.1	76.0
16 Yıldan Fazla	98	24	100
Toplam	408	100	

Tablo 47'ye göre, katılımcıların sahip oldukları işletmelerin faaliyet süresi incelendiğinde, %5,6'sı 1 yıldan az, %27,5'i 1-5 yıl, %21,8'i 6-10, %21,1'i 11-15 yıl arası ve %24'ü ise 16 yıldan fazla sürede faaliyet göstermektedir.

Katılımcıların sahip olduğu işletmelerdeki çalışan sayısına ilişkin bilgiler, Tablo 48'de gösterilmiştir.

Tablo 48. Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Çalışan Sayılarına Göre Dağılımı

Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1-9 Kişi	121	29.7	29.7
10-49	178	43.6	73.3
50-249	94	23	96.3
250 Kişi ve Üzeri	15	3.7	100
Toplam	408	100	

Tablo 48'e göre, katılımcıların sahip oldukları işletmelerin çalışan sayısı incelendiğinde, %29,7'si 1-9 kişi, %43,6'sı 10-49 kişi, %23'ü 50-249 kişi ve %3,7'si ise 250 kişi ve üzerinde kişi çalıştırmaktadır.

Katılımcıların cinsiyet değişkenine ilişkin bilgiler, Tablo 49'da gösterilmiştir.

Tablo 49. Katılımcıların Cinsiyet Değişkenine Göre Dağılımı

Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Erkek	387	94.9	94.9
Kadın	21	5.1	100
Toplam	408	100	

Tablo 49'a göre, araştırmaya katılanların %94,9'unu erkek, %5,1'ini ise kadın girişimciler oluşturmaktadır.

Katılımcıların eğitim durumlarına ait bilgiler, Tablo 50'de verilmiştir.

Tablo 50. Katılımcıların Eğitim Değişkenine Göre Dağılımı

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İlköğretim	130	31.9	31.9
Ortaöğretim	135	33.1	65
Üniversite	143	35	100
Toplam	408	100	

Tablo 50'e göre, araştırmaya katılanların %31,9'u ilköğretim, %33,1'i ortaöğretim ve %35'i ise üniversite mezunudur.

Katılımcıların yaş değişkenine ilişkin bilgileri, Tablo 51'de gösterilmiştir.

Tablo 51. Katılımcıların Yaş Değişkenine Göre Dağılımı

Yaş	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
0-37	140	34.3	34.3
38-47	153	37.5	71.8
48 ve üzeri	115	28.2	100
Toplam	408	100	

Tablo 51'e göre, katılımcıların %34,3'ü 0-37 yaş, %37,5'i ise 38-47 yaş arasında ve %28,2'si ise 48 ve üzerindeki yaş aralığındadır. Dolayısıyla katılımcıların çoğunluğunun 47 yaş altında genç ve orta yaş aralığındaki girişimciler olduğu söylenebilir.

Katılımcıların toplam çalışma süresi değişkenine ilişkin bilgileri, Tablo 52'de gösterilmiştir.

Tablo 52. Katılımcıların Toplam Çalışma Süresi Değişkenine Göre Dağılımı

Çalışma Süresi	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
0-6 Yıl	57	14	14
7-9 Yıl	59	14.5	28.4
10-14 Yıl	117	28.7	57.1
15 Yıl ve Üzeri	175	42.9	100
Toplam	408	100	

Tablo 52'ye göre, katılımcıların %14'ü 0-6, %14,5'i 7-9 yıl, %28,7'si 10-14 yıl arasında ve %42,9'u ise 15 yıl ve üzerinde çalışmaktadır. Dolayısıyla katılımcıların azınlığının (%14) 0-6 yaş arasında çalıştığı söylenebilir.

Katılımcıların kullandıkları finansman temin etme yöntemlerine ilişkin bilgileri, Tablo 53'te gösterilmiştir.

Tablo 53. Katılımcıların Kullandıkları Finansman Temin Yöntemlerine Göre Dağılımı

Finansman Temin Yöntemi	Kullanım Oranı	Frekans
Kendi Kaynaklarım	Hiç	3
	Pek az	9
	Az	70
	Çok	113
	Pek çok	213
Akrabalarım	Hiç	250
	Pek az	121
	Az	21
	Çok	6
	Pek Çok	6
Arkadaşlarım	Hiç	302
	Pek az	92
	Az	14
KOSGEB	Hiç	379
	Pek az	24
	Az	4
	Çok	1
TKDK	Hiç	406
	Pek az	1
	Çok	1
TÜBİTAK	Hiç	406
	Pek az	2
TTGV	Hiç	408
TİK	Hiç	397
	Pek az	9
	Az	1
	Çok	1
Kredi Garanti Fonu	Hiç	402
	Pek az	3
	Az	3

Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifi	Hiç	398
	Pek az	3
	Az	6
	Çok	1
Kamu Bankaları	Hiç	320
	Pek az	58
	Az	27
	Çok	3
TOBB	Hiç	394
	Pek az	9
	Az	5
Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	Hiç	405
	Pek az	3
Hazine Müsteşarlığı	Hiç	402
	Pek az	5
	Az	1
KÜSGET	Hiç	405
	Pek az	2
	Çok	1
İktisadi Kalkınma Bankası	Hiç	408
	Pek az	1
Dünya Bankası	Hiç	406
	Pek az	2
Türkiye Sınai Kalkınma Bankası	Hiç	405
	Pek az	2
	Çok	1
Melek Yatırımcı	Hiç	406
	Pek az	2
Leasing	Hiç	367
	Pek az	27
	Az	13
	Çok	1
Kitlesel Fonlama	Hiç	390
	Pek az	18
Özel Bankalar	Hiç	242
	Pek az	120
	Az	34
	Çok	10
	Pek Çok	2
Kalkınma Ajansı	Hiç	399
	Pek az	5
	Az	4

Tablo 53’e göre, araştırmaya katılan girişimcilerin finansman temin yöntemi olarak kendi kaynaklarını çok ve pek çok olarak kullanan katılımcıların 326 kişi olduğu görülürken, akrabalarından finansman temin edenlerin ise sadece 12 kişi olduğu görülmektedir. Girişimcilerin finansman temin yöntemi olarak arkadaşlarından 394 kişinin “hiç” ve “pek az”

finansman temin etmedikleri görülürken, KOSGEB, TKDK, TÜBİTAK, TTGV, TİK, TOBB ve KÜSGET'in sağlamış olduğu finansmandan ise genellikle “çok az” ve “hiç” kullanmadıkları görülmektedir.

4.2.2. Finansman Temin Yöntemlerinin Girişimcilerin Demografik-Tanıtıcı Değişkenlerine İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde, finansman temin yöntemlerinin girişimcilerin eğitim durumu değişkeni ile sahip oldukları işletmelerin hukuki yapısı değişkenine göre karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA testleri bulgularına yer verilmiştir.

4.2.2.1. Finansman Temin Yöntemlerinin Girişimcilerin Eğitim Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi

Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinin girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediğini test etmek için ANOVA testi yapılmıştır. Finansman temin yöntemlerinin katılımcıların eğitim durumu değişkenine göre karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA analizi sonuçları Tablo 54'te gösterilmiştir.

Tablo 54. Finansman Temin Yöntemlerinin Katılımcıların Eğitim Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

Değişken		Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Kendi Kaynaklarım	Gruplar arası	14.934	2	7.467	10.145	.000
	Gruplar içi	298.086	405	.736		
	Toplam	313.020	407			
Akrabalarım	Gruplar arası	3.256	2	1.628	2.652	.072
	Gruplar içi	248.682	405	.614		
	Toplam	251.939	407			
Arkadaşlarım	Gruplar arası	6.376	2	3.188	12.143	.000
	Gruplar içi	106.330	405	.263		
	Toplam	112.706	407			
KOSGEB	Gruplar arası	.499	2	.249	2.221	.110
	Gruplar içi	45.499	405	.112		
	Toplam	45.998	407			
Türkiye İş Kurumu	Gruplar arası	.337	2	.169	3.226	.041
	Gruplar içi	21.182	405	.052		
	Toplam	21.520	407			
Kamu Bankaları	Gruplar arası	3.531	2	1.765	4.655	.010
	Gruplar içi	153.584	405	.379		
	Toplam	157.115	407			
Özel Bankalar	Gruplar arası	.284	2	.142	.228	.796
	Gruplar içi	252.530	405	.624		
	Toplam	252.814	407			
Leasing	Gruplar arası	2.273	2	1.136	5.897	.003
	Gruplar içi	78.041	405	.193		
	Toplam	80.314	407			

Tablo 54'e göre, finansman temininde kendi kaynaklarını kullanmak, girişimcilerin ilköğretim, ortaöğretim ve lisans düzeyinde eğitime sahip olanları arasında anlamlı farklılık olduğu; arkadaşlarından temin etmenin ilköğretim, ortaöğretim ve lisans mezunları arasında anlamlı farklılık olduğu; Türkiye İş Kurumu'ndan temin etmenin ilköğretim ve lisans mezunlarına göre anlamlı farklılık gösterdiği; kamu bankalarından temin etmenin ilköğretim ve lise mezunları arasında anlamlı farklılık gösterdiği ve leasing yöntemi ile temin etmenin ilköğretim mezunu olan ve lisans mezunu olan girişimciler arasında anlamlı farklılık gösterdiği bulguları elde edilmiştir. Finansman temin yöntemlerini akrabalarından, KOSGEB'ten ve özel bankalardan temin eden girişimcilerin bu temin yöntemleri ile eğitim durumları arasında anlamlı farklılık görülmemiştir.

Araştırmanın ANOVA testine ilişkin hipotez testleri sonuçları, Tablo 55’te gösterilmiştir.

Tablo 55. ANOVA Testine İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları

Hipotezler	F	p	Sonuç
H _{1a} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarını kullanmak, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	10,145	0,000	Desteklendi
H _{1b} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından finansman temin etmek girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	2,652	0,072	Desteklenmedi
H _{1c} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	12,143	0,000	Desteklendi
H _{1d} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB’ten finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	2,221	0,110	Desteklenmedi
H _{1e} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu’ndan finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	3,226	0,041	Desteklendi
H _{1f} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	4,655	0,010	Desteklendi
H _{1g} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan finansman temin etmek girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	0,228	0,796	Desteklenmedi
H _{1h} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing yönteminden faydalanmak, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	5,897	0,003	Desteklendi

Tablo 55’e göre, ANOVA testine ilişkin hipotezlerden beşinin desteklendiği, ikisinin ise desteklenmediği görülmektedir. Bu sonuca göre, H_{1a}, H_{1c}, H_{1e}, H_{1f} ve H_{1h} hipotezleri desteklenmiş (p=0,000; 0,041; 0,010; 0,003); H_{1b}, H_{1d} ve H_{1g} hipotezleri ise desteklenmemiştir (p=0,110; 0,796).

4.2.2.2. Finansman Temin Yöntemlerinin Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısı Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi

Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinin, işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediğini test etmek için ANOVA testi yapılmıştır. Finansman temin yöntemlerinin katılımcıların sahip oldukları işletmelerin hukuki yapısı değişkenine göre karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA testi sonuçları Tablo 56’da gösterilmiştir.

Tablo 56. Finansman Temin Yöntemlerinin Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısı Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi

Değişken		Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Kendi Kaynaklarım	Gruplar arası	14.566	3	4.855	6.572	.000
	Gruplar içi	298.454	404	.739		
	Toplam	313.020	407			
Akrabalarım	Gruplar arası	10.853	3	3.618	6.062	.000
	Gruplar içi	241.086	404	.597		
	Toplam	251.939	407			
Arkadaşlarım	Gruplar arası	6.645	3	2.215	8.437	.000
	Gruplar içi	106.061	404	.263		
	Toplam	112.706	407			
KOSGEB	Gruplar arası	2.358	3	.786	7.277	.000
	Gruplar içi	43.639	404	.108		
	Toplam	45.998	407			
Türkiye İş Kurumu	Gruplar arası	.099	3	.033	.622	.601
	Gruplar içi	21.421	404	.053		
	Toplam	21.520	407			
Kamu Bankaları	Gruplar arası	8.996	3	2.999	8.179	.000
	Gruplar içi	148.119	404	.367		
	Toplam	157.115	407			
Özel Bankalar	Gruplar arası	4.027	3	1.342	2.180	.090
	Gruplar içi	248.787	404	.616		
	Toplam	252.814	407			
Leasing	Gruplar arası	7.905	3	2.635	14.702	.000
	Gruplar içi	72.408	404	.179		
	Toplam	80.314	407			

Tablo 56’ya göre, finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmanın gerçek kişi işletmeler, adi ortaklıklar ve limited şirketlere göre anlamlı farklılık gösterdiği,

akrabalardan kullanmanın gerçek kişi işletmeler ve anonim şirketlere göre anlamlı farklılık gösterdiği, arkadaşlardan kullanmanın gerçek kişi işletmeler adi ortaklıklar ve anonim şirketlere göre anlamlı farklılık gösterdiği, KOSGEB’den temin etmenin gerçek kişi işletmeler ile limited şirketler arasında anlamlı farklılık gösterdiği, kamu bankalarından temin etmenin gerçek kişi işletmeler ile adi ortaklıklara göre anlamlı farklılık gösterdiği, leasingden faydalanmanın gerçek kişi işletmeler ile anonim şirket ve limited şirketlerde anlamlı farklılık gösterdiği, Türkiye İş Kurumu’ndan faydalanma ile özel bankalardan faydalanmanın işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermediği şeklinde bulgular elde edilmiştir.

Araştırmanın ANOVA testine ilişkin hipotez testleri sonuçları, Tablo 57’de gösterilmiştir.

Tablo 57. ANOVA Testine İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları

Hipotezler	F	P	Sonuç
H _{1i} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarını kullanmak, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	6,572	.000	Desteklendi
H _{1ii} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	6,062	.000	Desteklendi
H _{1ij} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	8,437	.000	Desteklendi
H _{1ik} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB’ten finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	7,277	.000	Desteklendi
H _{1il} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu’ndan finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	,622	.601	Desteklenmedi
H _{1im} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	8,179	.000	Desteklendi
H _{1in} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	2,180	.090	Desteklenmedi
H _{1io} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing yöntemi ile finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	14,702	.000	Desteklendi

Tablo 57'ye göre, ANOVA testine ilişkin hipotezlerden altısının desteklendiği, ikisinin ise desteklenmediği görülmektedir. Bu sonuca göre, H_{1i} , H_{1j} , H_{1k} , H_{1m} ve H_{1o} hipotezleri desteklenmiş ($p = .000$); H_{1l} ve H_{1n} hipotezleri ise desteklenmemiştir ($p = 0,601$; $0,090$).

4.2.3. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunların Katılımcıların Demografik-Tanıtıcı Öğelerine İlişkin ANOVA Analizi Bulguları

Bu bölümde, destek sağlanan süreçte karşılaşılan sorunlar ile demografik ve tanıtıcı öğelere ve finansman temininde karşılaşılan sorunlara ilişkin korelasyon analizine ilişkin bulgular yer almaktadır.

4.2.3.1. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunların Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısı Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

Girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları sorunların işletmelerin hukuki yapısına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini test etmek için ANOVA testi yapılmıştır. Finansman temininde karşılaşılan sorunlar ile katılımcıların sahip oldukları işletmelerin hukuki yapısına göre karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA testi sonuçları, Tablo 58'de gösterilmiştir.

Tablo 58. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar ile Katılımcıların Sahip Oldukları İşletmelerin Hukuki Yapısına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Testi

Değişken		Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Ekonomik Sorun	Gruplar arası	14.561	3	4.854	4.617	.003
	Gruplar içi	424.736	404	1.051		
	Toplam	439.297	407			
Bankacılık Sorunu	Gruplar arası	17.464	3	5.821	5.890	.001
	Gruplar içi	399.255	404	.988		
	Toplam	416.719	407			
Genel Sorun	Gruplar arası	5.552	3	1.851	1.847	.138
	Gruplar içi	404.742	404	1.002		
	Toplam	410.294	407			

Tablo 58'e göre, finansman temininde karşılaşılan ekonomik sorunlarının gerçek kişi işletmeler ile adi ortaklıklar ve anonim şirketler arasında anlamlı farklılık gösterdiği,

bankacılık sorunlarının gerçek kişi işletmeler ile adi ortaklıklar arasında ve anonim şirketler ile adi ortaklıklar arasında anlamlı farklılık gösterdiği, genel sorunlarda ise anlamlı farklılık bulunmadığı bulgusu elde edilmiştir.

Araştırmanın ANOVA testine ilişkin hipotez testleri sonuçları, Tablo 59’da gösterilmiştir.

Tablo 59. ANOVA Testine İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları

Hipotezler	F	p	Sonuç
H _{2a} : Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan ekonomik sorunlar, işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	4,617	0,003	Desteklendi
H _{2b} : Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan bankacılık sorunları, işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	5,890	0,001	Desteklendi
H _{2c} : Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan genel sorunlar, işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	1,847	0,138	Desteklenmedi

Tablo 59’a göre, ANOVA testine ilişkin hipotezlerden altısının desteklendiği, ikisinin ise desteklenmediği görülmektedir. Bu sonuca göre, H_{2a} ve H_{2b} hipotezleri desteklenmiş (p= 0,003; 0,001); H_{2c} hipotezi ise desteklenmemiştir (p=0,138).

4.2.3.2.Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunların Girişimcilerin Eğitim Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

Girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları sorunların girişimcilerin sahip oldukları işletmelerin eğitim durumu değişkenine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini test etmek için ANOVA testi yapılmıştır. Finansman temininde karşılaşılan sorunların katılımcıların eğitim durumu değişkenine göre karşılaştırılmasına ilişkin ANOVA analizi sonuçları Tablo 60’ta gösterilmiştir.

Tablo 60. Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunların Katılımcıların Eğitim Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

Değişken		Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Ekonomik Sorun	Gruplar arası	23.878	2	11.939	11.640	.000
	Gruplar içi	415.419	405	1.026		
	Toplam	439.297	407			
Bankacılık Sorun	Gruplar arası	22.365	2	11.182	11.484	.000
	Gruplar içi	394.354	405	.974		
	Toplam	416.719	407			
Genel Sorun	Gruplar arası	6.193	2	3.096	3.103	.046
	Gruplar içi	404.101	405	.988		
	Toplam	410.294	407			

Tablo 60'a göre, girişimciliğin ilk aşamasında karşılaşılan ekonomik sorunlar, bankacılık sorunları ve genel sorunlar ilköğretim, ortaöğretim ve lisans mezunu girişimciler arasında anlamlı farklılık göstermektedir.

Araştırmanın ANOVA testine ilişkin hipotez testleri sonuçları, Tablo 61'de gösterilmiştir.

Tablo 61. ANOVA Testine İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları

Hipotezler	F	p	Sonuç
H2d: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan ekonomik sorunlar, girişimcilerin eğitim durumuna göre anlamlı farklılık göstermektedir.	11,640	0,000	Desteklendi
H2e: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan bankacılık sorunları, girişimcilerin eğitim durumuna göre anlamlı farklılık göstermektedir.	11,484	0,000	Desteklendi
H2f: Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan genel sorunlar, girişimcilerin eğitim durumuna göre anlamlı farklılık göstermektedir.	3,103	0,046	Desteklendi

Tablo 61'e göre, ANOVA testine ilişkin H_{2d}, H_{2e} ve H_{2f} hipotezlerinin desteklendiği görülmektedir (p= 0,000; 0,046).

4.2.3.3.Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara İlişkin Korelasyon Analizi

Korelasyon testi, iki değişken arasındaki ilişkinin yönünü ve şiddetini hesaplamak amacıyla kullanılır (George ve Mallery, 2010). Çalışmada ekonomik yapıdan kaynaklı sorunlar, bankacılık yapısından kaynaklı sorunlar ve genel sorunlar değişkenlerinin birbirleri ile kendi aralarında ilişki olup olmadığını ve ilişkinin yönünü araştırmak için korelasyon testinden faydalanılmıştır. Pearson korelasyon katsayıları ve anlamlılık düzeyleri Tablo 62’de görülmektedir. Korelasyon tablosunda yer alan korelasyon katsayıları (r) -1 ile +1 arasında bir değer alır. Bu değer 1’e yaklaştıkça ilişki güçlenir, özellikle r katsayısının 0,70’den yüksek olması iki değişken arasındaki ilişkinin çok güçlü olduğunu gösterir. Katsayının + değer alması ilişkinin yönünün pozitif (doğrusal) olduğunu, - olması ise ilişkinin yönünün negatif (ters) olduğunu gösterir (George ve Mallery, 2010). Tablo 62 incelendiğinde, araştırma modelinde yer alan tüm değişkenler arasında anlamlı ve pozitif yönde ilişki olduğu görülmektedir. Ekonomik yapıdan kaynaklı sorunlar, bankacılık yapısından kaynaklı sorunlar ve genel sorunlar arasında pozitif yönde anlamlı ilişki ($p<0,01$) bulunmuştur. Ekonomik yapıdan kaynaklı sorunlar değişkeni ile genel sorunlar değişkeni arasındaki ilişki ise Tablo 62’de göze çarpan en yüksek ilişki düzeyine sahiptir. Korelasyon analizi sonuçları tablo 62’de gösterilmektedir.

Tablo 62. Korelasyon Analizi

	Ekonomik	Bankacılık	Genel
Ekonomik	1		
Bankacılık	,209**	1	
Genel	,325**	,203**	1

** 0,01 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

4.2.4. Finansman Temin Yöntemleri İle Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara İlişkin Korelasyon Analizi Bulguları

Araştırmada, finansman temin yöntemleri ile finansman temininde karşılaşılan sorunlar arasındaki ilişki incelenmiştir. Finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından, akrabalarından ve arkadaşlarından yararlanma, geleneksel finansal temin yöntemleri, melek yatırımcı, leasing, kitlesel fonlama ile özel bankalar alternatif finansal temin yöntemleri ve diğer temin yöntemleri ise kamu kurum ve kuruluşlardan temin yöntemleri olarak belirlenerek bütün değişkenler arasındaki korelasyona bakılmıştır. Korelasyon analiz sonuçları, Tablo 63’te gösterilmiştir. Tablo 63 incelendiğinde, bankacılık yapısından kaynaklı sorunlar ile ekonomik sorunlar arasında 0,01 anlamlılık düzeyinde pozitif

yönde anlamlı bir ilişki; genel sorunlar ile ekonomik ve bankacılık sorunları arasında 0,01 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki; geleneksel finansal temin yöntemleri kullanmak ile ekonomik sorunlar ve genel sorunlar arasında 0,01 anlamlılık düzeyinde pozitif, bankacılık sorunları ile negatif yönlü anlamlı bir ilişki; kamu kurum ve kuruluşlarını kullanmak ile bankacılık sorunları arasında 0,01 anlamlılık düzeyinde pozitif, genel sorunlar ile negatif yönlü anlamlı bir ilişki; alternatif finansal temin yöntemlerini kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ekonomik yapıdan kaynaklı sorunlar değişkeni ile genel sorunlar değişkeni arasındaki ilişki ise, Tablo 63'te göze çarpan en yüksek ilişki düzeyine sahiptir.

Tablo 63. Finansman Temin Yöntemleri İle Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar Arasındaki Korelasyon Analizi

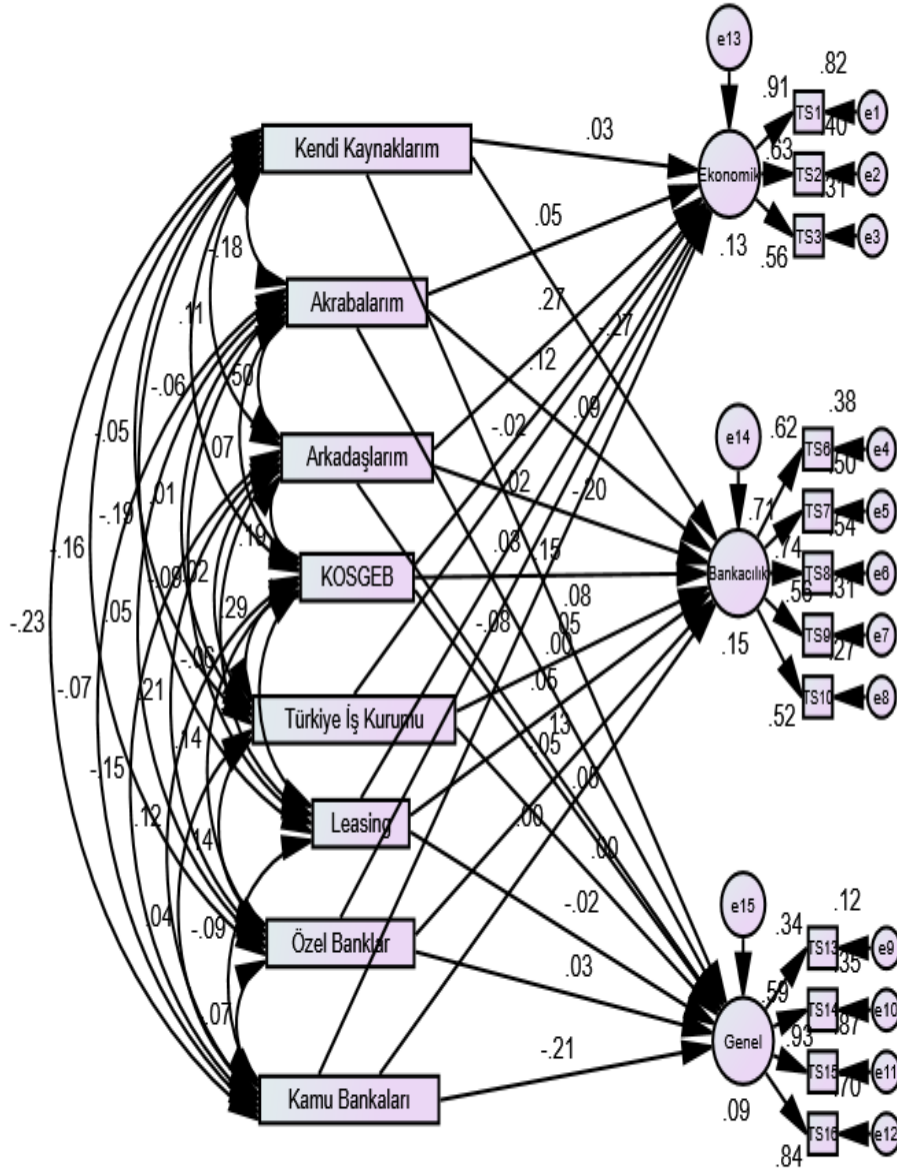
	Ekonomik	Bankacılık	Genel	Geleneksel	Kamu	Alternatif
Ekonomik	1					
Bankacılık	,209**	1				
Genel	,325**	,203**	1			
Geleneksel	,226**	-,213**	,141**	1		
Kamu	-.002	,144**	-,154**	-.094	1	
Alternatif	,104*	.004	.006	-.063	.032	1

** 0,01 anlamlılık düzeyinde anlamlı

*0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı

4.2.5. Girişimciliğin İlk Aşamasında Kullanılan Finansal Temin Yöntemleri İle Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar Arasındaki İlişkinin Yapısal Eşitlik Modellemesi İle İlgili Bulguları

Araştırmanın bu bölümünde, girişimcilerin girişimciliğin ilk aşamasında kullandıkları finansal temin yöntemleri ile karşılaştıkları finansal sorunlar arasındaki ilişkiyi temin edebilmek için yapısal eşitlik modellemesi kurulmuş ve model üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. İlk olarak girişimciliğin ilk aşamasında, kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarını kullanma, akrabalarından temin etme, arkadaşlardan temin etme, KOSGEB desteği alma, Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanma, kamu bankalarından temin etme, özel bankalardan temin etme ve leasing yöntemi ile temin etme değişkenleri bağımsız değişken olarak ve finansman temininde karşılaşılan sorunlar ölçeğinin ekonomik sorunlar, banka sorunları ve genel sorunlar alt boyutları ise bağımlı değişkenler olarak alınmıştır. Kurulan yapısal eşitlik modeli Şekil 20'de, yapısal modelin uyum iyiliği değerleri Tablo 64'te ve yapısal modelin regresyon ağırlığı değerleri ise Tablo 65'te sunulmuştur.



Şekil 20. Yapısal Eşitlik Modeli

Tablo 64. Yapısal Model Uyum İyiliği Değerleri

Değişken	X ²	Df	CMIN/ DF≤5	GFI ≥.85	AGFI ≥.80	CFI ≥.90	TLI ≥.90	RMSEA ≤.08
Yapısal Model 1	264.264	114	2.318	0.942	0.894	0.928	0.88	0.057

Not: Uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlara göre verilmiştir

Tablo 64'te görüldüğü gibi, TLI dışındaki bütün değerler uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir sınırlarının üzerindedir. TLI değeri de 0,88 olarak bulunmuş ve kabul edilebilir sınıra çok yaklaşmıştır. GFI, CFI ve RMSEA değerlerinin iyi uyum göstermesi nedeni ile yapısal modelin uyum iyiliği değerlerini sağladığı sonucuna varılmıştır. Yapısal model ile analiz edilen regresyon ağırlığı sonuçları, Tablo 65'te gösterilmiştir.

Tablo 65. Yapısal Model Regresyon Ağırlıkları

Test Edilen Yol			Tahmin	Standart Hata	Kritik Oran	P
Ekonomik Sorun	<---	Kendi Kaynaklarım	0.142	0.079	0.536	0.042
Banka Sorun	<---	Kendi Kaynaklarım	-0.29	0.067	-4.326	***
Ekonomik Sorun	<---	Akrabalarım	0.066	0.094	0.704	0.481
Banka Sorun	<---	Akrabalarım	0.09	0.075	1.205	0.228
Genel Sorun	<---	Akrabalarım	0.005	0.034	0.145	0.885
Genel Sorun	<---	Kendi Kaynaklarım	0.042	0.029	1.451	0.147
Ekonomik Sorun	<---	Arkadaşlarım	0.609	0.148	4.113	***
Banka Sorun	<---	Arkadaşlarım	-0.331	0.118	-2.817	0.005
Genel Sorun	<---	Arkadaşlarım	0.105	0.055	1.924	0.054
Ekonomik Sorun	<---	KOSGEB	0.437	0.196	2.235	0.025
Banka Sorun	<---	KOSGEB	0.42	0.158	2.667	0.008
Genel	<---	KOSGEB	0.067	0.071	0.943	0.346

Sorun						
Ekonomik Sorun	<---	Türkiye İş Kurumu	-0.113	0.277	-0.407	0.684
Banka Sorun	<---	Türkiye İş Kurumu	0.145	0.222	0.653	0.514
Genel Sorun	<---	Türkiye İş Kurumu	0.028	0.102	0.277	0.782
Ekonomik Sorun	<---	Leasing	0.06	0.144	0.418	0.676
Banka Sorun	<---	Leasing	0.13	0.116	1.12	0.263
Genel Sorun	<---	Leasing	-0.027	0.052	-0.509	0.611
Ekonomik Sorun	<---	Özel Bankalar	0.044	0.082	0.536	0.592
Banka Sorun	<---	Özel Bankalar	-0.047	0.065	-0.717	0.473
Genel Sorun	<---	Özel Bankalar	0.014	0.03	0.454	0.65
Ekonomik Sorun	<---	Kamu Bankaları	-0.148	0.104	-1.423	0.155
Banka Sorun	<---	Kamu Bankaları	-0.026	0.083	-0.314	0.753
Genel Sorun	<---	Kamu Bankaları	-0.156	0.044	-3.564	***

Yapısal eşitlik modelinin analizi neticesinde Tablo 65’te görüldüğü gibi, girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarının kullanılması bankacılık sorunlarını negatif yönde anlamlı olarak etkilemekte; arkadaşlardan temin etmenin ekonomik ve genel sorunları pozitif yönde, bankacılık sorunlarını ise negatif yönde anlamlı olarak etkilediği; KOSGEB desteği almanın ekonomik sorunları ve bankacılık sorunlarını pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği; kamu bankalarından yararlanmanın ise genel sorunları negatif yönde anlamlı olarak etkilediği bulguları elde edilmiştir. Buradaki negatif etkileşimin girişimcilerin kamu bankalarından yararlanma düzeylerine göre, genel sorun yaşama düzeylerindeki azalmaya bağlı olabileceği düşünülmektedir.

Araştırmanın yapısal eşitlik modeline (YEM) ilişkin hipotez testleri sonuçları, Tablo 66’da gösterilmiştir.

Tablo 66. Yapısal Eşitlik Modeline (YEM) İlişkin Hipotez Testleri Sonuçları

Hipotezler	Tahmin	F	p	Sonuç
H _{3a} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,142	0,536	0,042	Desteklendi
H _{3b} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	-0,290	-4,326	***	Desteklendi
H _{3c} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,042	1,455	0,147	Desteklenmedi
H _{3d} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,066	0,704	0,481	Desteklenmedi
H _{3e} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,090	1,205	0,228	Desteklenmedi
H _{3f} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,005	0,145	0,885	Desteklenmedi
H _{3g} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,609	0,148	0,000	Desteklendi
H _{3h} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	-0,331	-2,817	0,005	Desteklendi
H _{3i} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,105	1,924	0,054	Desteklendi
H _{3j} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'ten kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,437	2,235	0,025	Desteklendi
H _{3j} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'ten kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,420	2,667	0,008	Desteklendi
H _{3k} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'ten kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,067	0,943	0,346	Desteklenmedi
H _{3l} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	-0,113	-0,407	0,684	Desteklenmedi

H _{3m} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,145	0,653	0,514	Desteklenmedi
H _{3n} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,028	0,277	0,782	Desteklenmedi
H _{3o} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,060	0,418	0,676	Desteklenmedi
H _{3p} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,130	1,120	0,263	Desteklenmedi
H _{3p} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	-0,027	-0,509	0,611	Desteklenmedi
H _{3r} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan yararlanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,044	0,536	0,592	Desteklenmedi
H _{3s} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan yararlanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	-0,047	-0,717	0,473	Desteklenmedi
H _{3t} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan yararlanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,014	0,454	0,650	Desteklenmedi
H _{3u} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından yararlanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	-0,148	-1,423	0,155	Desteklenmedi
H _{3u} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından yararlanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	-0,026	-0,314	0,753	Desteklenmedi
H _{3v} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından yararlanmak ile genel sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	-0,156	-3,564	***	Desteklendi

Tablo 66'ya göre, yapısal eşitlik modeline (YEM) ilişkin H_{3a}, H_{3b}, H_{3g}, H_{3h}, H_{3i}, H_{3j} ve H_{3v} hipotezlerinin desteklendiği görülmektedir. H_{3c}, H_{3d}, H_{3e}, H_{3f}, H_{3k}, H_{3l}, H_{3m}, H_{3n}, H_{3o}, H_{3ö}, H_{3p}, H_{3s}, H_{3t}, H_{3u} ve H_{3ü} hipotezleri ise desteklenmemiştir.

Araştırmanın hipotez sonuçları toplu olarak Tablo 67’de gösterilmiştir

Tablo 67. Hipotez Sonuçları

Hipotezler	Sonuç
H _{1a} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarını kullanmak, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1b} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından finansman temin etmek girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklenmedi
H _{1c} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1d} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB’ten finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklenmedi
H _{1e} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu’ndan finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1f} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından finansman temin etmek, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1g} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan finansman temin etmek girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklenmedi
H _{1h} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing yönteminden faydalanmak, girişimcilerin eğitim durumlarına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1i} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarını kullanmak, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1i} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1j} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1k} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB’ten finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1l} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu’ndan finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklenmedi
H _{1m} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{1n} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklenmedi
H _{1o} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing yöntemi ile finansman temin etmek, işletmenin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{2a} : Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan ekonomik sorunlar, işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{2b} : Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan bankacılık sorunları,	Desteklendi

işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	
H _{2c} : Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan genel sorunlar, işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklenmedi
H _{2d} : Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan ekonomik sorunlar, girişimcilerin eğitim durumuna göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{2e} : Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan bankacılık sorunları, girişimcilerin eğitim durumuna göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{2f} : Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan genel sorunlar, girişimcilerin eğitim durumuna göre anlamlı farklılık göstermektedir.	Desteklendi
H _{3a} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında bir ilişki vardır.	Desteklendi
H _{3b} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi
H _{3c} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3d} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3e} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3f} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden akrabalarından kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3g} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi
H _{3h} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi
H _{3i} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden arkadaşlardan kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi
H _{3j} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'den kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi
H _{3j} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'den kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi
H _{3k} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden KOSGEB'den kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3l} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3m} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3n} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden Türkiye İş Kurumu'ndan yararlanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3o} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing kullanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3o} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing kullanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi

H _{3p} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden leasing kullanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3r} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan yararlanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3s} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan yararlanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3t} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden özel bankalardan yararlanmak ile genel sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3u} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından yararlanmak ile ekonomik sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3ü} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından yararlanmak ile banka sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
H _{3v} : Girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kamu bankalarından yararlanmak ile genel sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. Sonuçlar

Değişen ekonomik şartlar, işletmelerin değişime uyum sağlama çabalarına sebebiyet vermektedir. İşletmelerin kaynak oluşturma çabalarında da değişim söz konusudur. Bugün küreselleşmenin getirdiği son durum rekabettir. Rekabet ortamında işletmelerin hayatta kalabilmeleri için ürettiği ya da sattığı mal/hizmetleri en düşük maliyetle en fazla faydayı sağlayacak şekilde pazara sunmaktır. Dolayısıyla, bu amaca ulaşmakta ve kaynak oluşturmada, kullanılan finansal yöntemler ciddi bir oranda önem kazanmaktadır.

İlgili literatürde girişimciliğin ilk aşamasında finans temin yollarının tespiti, finansman temininde karşılaştıkları sorunları üzerine yapılan çalışmaların yokluğu dikkat çekmektedir. Dolayısıyla bu araştırmayı diğer araştırmalardan farklı kılan özelliği, girişimciliğin ilk aşamasında, girişimcilerin finansman temin yollarının neler olduğunun ve finansman teminindeki bu süreçte yaşanan sorunların belirlenmesidir. Araştırmanın bazı kısıtları bulunmaktadır. En önemli kısıtı, sadece Gaziantep ilinde faaliyet gösteren girişimcilerin örneklem olarak seçilmesidir. Bu nedenle, farklı illerde yapılan çalışmalarda farklı sonuçlar elde edilebilir. Ayrıca çalışmada, sektörel ayrıma gidilmemiştir. Bu nedenle farklı sektörlerde ayrı ayrı yapılan çalışmalardan farklı sonuçlar elde edilebilir.

Gaziantep sınırları içerisinde, girişimciliğin ilk aşamasında, girişimcilerin finansman temin yolları ve bu temin sürecinde karşılaştıkları sorunları belirlemek üzere gerçekleştirilen bu tez çalışmasıyla, kuramsal açıdan girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlara ilişkin literatürdeki boşluğun doldurulmasına katkı sağlanması amaçlanmıştır. Bu bağlamda, girişimcilik ile ilgili oluşturulan teorik zemin üzerinde, girişimcilerin finansman temin yolları ve bu temin sürecinde karşılaştıkları sorunlar hem nitel hem de nicel yöntem kullanılarak belirlenmiştir. Araştırmanın sonuçlarıyla, girişimcilerin bu finansman temin sürecinde karşılaştıkları sorunlara yönelik çözüm önerileri geliştirilmiştir. Anket birebir gerçekleştirildiğinden, katılımcıların tamamı anketi eksiksiz doldurduğundan tüm katılımcıların görüşleri analiz edilmiş ve yorumlanmıştır.

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen açıklayıcı faktör analizi sonucunda, girişimciliğin ilk aşamasında, girişimcilerin finansman temininde karşılaştıkları üç boyutta

ortaya çıkmıştır. Bu boyutlar; a) genel sorunlar, b) ekonomik sorunlar ve c) banka sorunlarıdır. Bu sonuç, araştırmadaki faktör yapısını olduğu gibi ortaya koymaktadır.

Araştırmada kullanılan tüm ölçeklerin güvenilirliği (0,07'in üzerinde) oldukça yüksek çıkmıştır. Araştırmada oluşturulan modelleri ve hipotezleri test etmek amacıyla gizli değişkenlerle yol analizi ölçülmesinde kullanılan bütün ölçüm araçlarının geçerli ve güvenilir olması gerekmektedir (Şimşek, 2007: 19). Bu amaçla, bu çalışmada ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla, öncelikle birinci keşfedici faktör analizi, ardından ikinci keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi, aynı yapıyı ölçen çok sayıda değişkenden az sayıda tanımlanabilir anlamlı değişkeni keşfetmeye yönelik çok değişkenli bir istatistiktir. Bu analizlerin ardından doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi sonucunda, verilerin ölçeğin üç faktörlü yapısına uyum sağladığı ve faktör yüklerinin 0,435 ile 0,868 arasında olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, ölçeğin yüksek uyum iyiliği değerleri gösterdiği ve araştırma kapsamında toplanan verinin önerilen modele uygun olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda, ölçek maddelerinin boyutlar tarafından doğru açıklandığı ve ölçeğin yapı geçerliliğinin sağlandığı söylenebilir. Yapılan güvenirlik analizi sonucunda ölçeğin toplam Cronbach's alfa (α) güvenirlik katsayısı 0,748 olarak bulunmuştur. Dolayısıyla araştırma değişkenlerinin güvenilir şekilde ölçümlenmiş olduğu söylenebilir. Araştırma modelinde yer alan değişkenlerin faktör analizine uygun olup olmadığını ölçmek için KMO ve Bartlett küresellik testi uygulanmış ve değişkenlerin faktör analizi için uygun olduğu saptanmıştır.

Bu çalışmada, elde edilen bulgulardan hareketle demografik ve tanıtıcı değişkenler yönünden de girişimcilerin, girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaştıkları sorunlar arasında istatistiksel olarak bazı anlamlı farklılıkların sergilendiği görülmektedir. Buradan elde edilen sonuçlar şu şekilde ifade edilebilir;

Girişimcilerin finansman temininde kendi kaynaklarını kullanması bakımından, ilköğretim, ortaöğretim ve lisans düzeyinde eğitime sahip olan girişimciler arasında anlamlı farklılık olduğu; arkadaşlarından temin etmesinin ilköğretim, ortaöğretim ve lisans mezunları arasında anlamlı farklılık olduğu; Türkiye İş Kurumu'ndan temin etmenin ilköğretim ve lisans mezunlarına göre anlamlı farklılık gösterdiği; kamu bankalarından temin etmenin ilköğretim ve lise mezunları arasında anlamlı farklılık gösterdiği ve leasing yöntemi ile temin etmenin ilköğretim mezunu olan ve lisans mezunu olan girişimciler arasında anlamlı farklılık gösterdiği bulguları elde edilmiştir. Finansman temin yöntemlerini akrabalarından, KOSGEB

'ten ve özel bankalardan temin eden girişimcilerin bu temin yöntemleri ile eğitim durumları arasında anlamlı farklılık görülmemiştir.

Finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarından kullanmanın gerçek kişi işletmeler, adi ortaklıklar ve limited şirketlere göre anlamlı farklılık gösterdiği, akrabalarından kullanmanın gerçek kişi işletmeler ve anonim şirketlere göre anlamlı farklılık gösterdiği, arkadaşlardan kullanmanın gerçek kişi işletmeler, adi ortaklıklar ve anonim şirketlere göre anlamlı farklılık gösterdiği, KOSGEB 'ten temin etmenin gerçek kişi işletmeler ile limited şirketler arasında anlamlı farklılık gösterdiği, kamu bankalarından temin etmenin gerçek kişi işletmeler ile adi ortaklıklara göre anlamlı farklılık gösterdiği, leasingden faydalanmanın gerçek kişi işletmeler ile anonim şirket ve limited şirketlerde anlamlı farklılık gösterdiği, Türkiye İş Kurumu'ndan faydalanma ile özel bankalardan faydalanmanın işletmelerin hukuki yapısına göre anlamlı farklılık göstermediği sonuçları elde edilmiştir.

Finansman temininde karşılaşılan ekonomik sorunların, gerçek kişi işletmeler ile adi ortaklıklar ve anonim şirketler arasında anlamlı farklılık gösterdiği, bankacılık sorunlarının gerçek kişi işletmeler ile adi ortaklıklar arasında ve anonim şirketler ile adi ortaklıklar arasında anlamlı farklılık gösterdiği, genel sorunlarda ise anlamlı farklılık bulunmadığı sonucu elde edilmiştir.

Girişimciliğin ilk aşamasında karşılaşılan ekonomik sorunlar, bankacılık sorunları ve genel sorunlar ilköğretim, ortaöğretim ve lisans mezunu girişimciler arasında anlamlı farklılık göstermektedir.

Araştırmada elde edilen bulgulardan hareketle, girişimciliğin ilk aşamasında kullanılan finansman temin yöntemlerinden kendi kaynaklarının kullanılması bankacılık sorunlarını negatif yönde anlamlı olarak etkilemektedir. Arkadaşlardan temin etmek ise ekonomik ve genel sorunları pozitif yönde, bankacılık sorunlarını ise negatif yönde anlamlı olarak etkilemektedir. KOSGEB desteği almak, ekonomik sorunları ve bankacılık sorunlarını pozitif yönde anlamlı olarak etkilemekte, kamu bankalarından yararlanmak ise genel sorunları negatif yönde anlamlı olarak etkilemektedir. Buradaki negatif etkileşimin girişimcilerin kamu bankalarından yararlanma düzeylerine göre genel sorun yaşama düzeylerindeki azalmaya bağlı olabileceği düşünülmektedir.

Yapılan bu alan araştırmasında, nicel araştırma yöntemi ile beraber nitel araştırma yönteminden ortaya çıkan sonuçların birbiriyle örtüştüğü ve birbirini desteklediği görülmüştür.

5.2. Öneriler

• Kurumlara Yönelik Öneriler

Girişimciliğin ilk aşamasında, finansman temin yöntemi ile ilgili kamu kurum ve kuruluşlarından sadece KOSGEB'in bilinirliğinin yüksek olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, bu konu ile ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının girişimcileri bilgilendirerek ve destek projelerini geliştirerek, onlara sunmaları gerekmektedir.

Finansman temin sürecinde girişimciler ile kamu kurum ve kuruluşlarının iletişimlerinin iyi olmadığı analiz sonucunda tespit edilmiştir. Bu durumdan yola çıkarak, kamu kurum ve kuruluşlarında çalışan finans temin uzmanlarının profesyonel olarak iletişim desteği almaları önerilmektedir. Bu durum, finansman temininde karşılaşılan sorunların çözümüne katkı sağlayacaktır.

Finansman temin sürecinde, girişimcilerin finans temin ettiği kamu kurum bankaları ile özel bankaların girişimcilere finansman temin ederken, ayrıcalıklar tanınması; vadelerin uzatılması, faiz oranlarının düşürülmesi, yüksek teminat sorununun ortadan kaldırılması, kredinin istenilen miktarda verilmesi ve bu alanda çalışan personelin sürecin her aşamasında girişimciye gereken bilgi ve belgeleri doğru bir şekilde ulaştırması önerilmektedir.

• Araştırmacılar İçin Öneriler

Gaziantep ilinde girişimciliğin ilk aşamasında, finansman temin yönteminde karşılaştıkları sorunların değerlendirildiği bu araştırmadan yola çıkarak, gelecek araştırmalara çeşitli öneriler belirtilebilir.

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen “girişimciliğin ilk aşamasında finansman temin yönteminde karşılaşılan sorunlar ölçeği” kullanılarak farklı kültürlerde ve farklı coğrafyalarda yeni araştırmalar yapılabilir. Böyle düşünülmesinin sebebi, farklı kültürlerdeki ve farklı coğrafyalardaki benzerlikleri/farklılıkları ortaya koyarak kuramsal tartışmalara katkı sağlamak ve uygulamaya yönelik yeni öneriler geliştirmektir.

Yapılan bu araştırmanın ilgili literatüre önemli katkılarının olacağı düşünülmesiyle birlikte bu konuda araştırma yapmak isteyen akademisyen ve araştırmacılara çeşitli araştırma

konuları önerilebilir. Öncelikle, bu araştırmada geliştirilen anket formu evren ve örneklemin geliştirilmesi ile kadın girişimcilere de uygulanabilir.

Yapılacak olan diğer araştırmaların daha farklı evren ve örneklemelerde gerçekleştirilerek, sonuçların karşılaştırılması ile literatüre katkıda bulunulması önerilmektedir.

Bu araştırmada, finansman temininde karşılaşılan sorunlardan genel, ekonomik, banka sorunları değerlendirilmiş olup, daha sonraki araştırmalarda farklı değişkenler ile korelasyon ve regresyona yönelik çalışmaların da yapılması faydalı olabilecektir.

- **Girişimciler İçin Öneriler**

Gaziantep ilinde girişimciliğin ilk aşamasında finansman temini ve finansman temin yönteminde karşılaştıkları sorunların değerlendirildiği bu araştırmadan yola çıkarak, girişimciler için çeşitli öneriler belirtilebilir. Girişimcilerin özellikle hangi kurum ve kuruluşların finansman desteği verdiklerini, düzenlenen seminerleri, bilgilendirme kurslarını yakından takip ederek katılmaları önerilebilir. Yine bulgulara bağlı olarak sadece bazı kuruluşlara (KOSGEB) bağlı kalmadan, tüm finansman desteği veren kurumların internet adreslerinden düzenli olarak takip edilmesi, üye olunması önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Adler, P. S. ve Kwon, S. W. (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *The Academy Of Management Review*, 27, 17–40.
- Akalın, M. (2015). *Örnek Açıklamalarıyla Sosyal Bilimlerde Araştırma Tekniği- Anket*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Akbulut, E. (2000). *KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı*, İMKB Eğitim ve Yayın Müdürlüğü.
- Akdağ, G. (2012). *Otel İşletmelerinde Entelektüel Sermaye ve Örgüt Performansı İlişkisi: Akdeniz Bölgesindeki Dört ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Akdemir, A., (1996). *Girişimcilik Kültürü*: Kütahya.
- Akgüç, Ö. (1998). *Finansal Yönetim* (7. Baskı). İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Akgüç, Ö., (1979). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Servet Matbaası
- Aksoy, A. ve Yalçın, K. (2005). *İşletme Sermayesi Yönetimi*. Gazi Kitabevi
- Alpar, R. (2011). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemler*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Alpar, R. (2012). *Uygulamalı İstatistik ve Geçerlik-güvenirlik*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., ve Yıldırım, E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, SPSS Uygulamalı*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Apak, S., Taşçıyan, H ve Aksoy, M.(2010). *Girişimcilik ve Sermaye Tedarik Yöntemleri*, 1.Baskı. İstanbul: Papatya Yayıncılık Eğitim.
- Aras, G. (2001). “KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgahüstü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli”, 1. Orta Anadolu Kongresi *KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, Nevşehir.
- Arıkan, R. (2013). *Anketler ve Anket Soruları*. İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Arıkel, N. (1986). *Finansal Kiralama Kanununun Uygulaması ve Sorunları*, İstanbul Ticaret Odası, Finansal Kiralama Semineri.

- Arzova, B. (2000). *Barter İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Atıcı, G. B. (2006). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları ve KOBİ'lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Austin, J., Stevenson, H. ve Skillern, J. W. (2006). *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both, Entrepreneurship Theory and Practice*, January .
- Aydoğmuşoğlu, K. B. (2007). *Basel II Sermaye Yeterliliği Uzlaşısı'nın Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme Kredilerine Etkileri*, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Aykan, E. (2002). *Girişimcilik ve Girişimcilerin Liderlik Davranışları (Kayseri'de Bir Uygulama)*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Kayseri.
- Aypek, N. (2002). KOBİ Finansmanı: Venture Capital ve Angel Investor, *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, 17(3), 23-26.
- Berggren, B. and Silver, L. (2010). The Purpose of The Paper is to Analyse The Financial Search Behaviour of Small And Medium-Sized Enterprises İn Different Regions And The Perceived Importance of Different External Financiers For These Firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development* .17(2), 230-246.
- Bird, B. (1989). *Jenterepreneurial Behavior* , Illinois: Foresman and Company.
- Börü, D. (2006). *Girişimcilik Eğilimi Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*, İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayın no : 733.
- Büyüköztürk, Ş. (2005). Anket Geliştirme. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 133-151.
- Büyüköztürk, Ş. (2011). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı: İstatistik, Araştırma Deseni, Spss Uygulamaları ve Yorum*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Cantekin, H. M. (2014). *Kuyumculuk Sektöründe Güvenin Karanlık Yüzü*. Yayınlanmış Doktora tezi, Başkent Üniversitesi, Ankara.
- Casson, M. (1990). *Entrepreneurship*. Vermont: Edward Elgan Publishing Limited.
- Ceylan A ve Korkmaz T. (2014). *Finansal Teknikler*. Ekin Yayın Basım Dağıtım: Ankara.

- Chandler, G. N. ve Hanks, S. H. (1994). Market Attractiveness, Resource–Based Capabilities, Venture Strategies, and Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 9: 331–349.
- Creswell, J. (1998). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Traditions*. Thousand Oaks: Sage.
- Creswell, J.W. and Plano Clark, V.L.(2007). *Designing and Conducting Mixed Methods Research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Cüceloğlu, D. (2002). *İyi Düşün Karar Ver*, 40. Baskı. İstanbul: Remzi kitabevi
- Çelik, A, Akgemci, T., ve Şimşek,Ş (2013). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticisi*. Ankara: Gazi kitabevi.
- Çelik, H.E., ve Yılmaz, V. (2013). *LISREL 9.1. ile Yapısal Eşitlik Modellemesi*. İstanbul: Anı Yayınları.
- Çetin, C. (1996). *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*. İstanbul: Der Yayınları.
- Çıkmaz, E. (2017). *Kadın Girişimciliğin Geliştirilmesinde Kamu Kurum ve Kuruluşlarının Sağladığı Destekler ve Destek Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar: Gaziantep İlinde Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Ankara.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., ve Büyüköztürk, Ş.(2010). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Demirel, T.E.(2003). *Girişimcilik Kültürü*. Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi, Malatya
- Denzin, N. ve Lincoln, Y.(1994). *The Sage Handbook Of Qualitative Research*. Thousand Oaks. CA: Sage Publications.
- Dess, G. G. ve Lumpkin, G. T. (2001). Emerging Issues İn Strategy Process Research. *Handbook Of Strategic Management*: 3–34. Oxford, UK: Blackwell Publishing.
- DeVellis, R.F. (2014). *Ölçek Geliştirme: Kurum ve Uygulamalar*. Ankara: Nobel Yayıncılık.

- Doz, Y. (2011). Journal of International Business Studies. *Academy of International Business*, 42: 582–590.
- Drucker,P, (1993). *Gelecek için Yönetim*, çeviri: Fikret Üçgan, İş bankası Yayınları: İstanbul.
- Ecevit, Y. (2007). *Türkiye’de Kadın Girişimciliğine Eleştirel Bir Yaklaşım Uluslararası Çalışma Ofisi (ILO)*. 1.baskı, Ankara.
- Emsen, S, İrmiş, A ve Deliktaş, E. (2002). İktisadi Gelişmede Girişimciliğin Rolü. *Süleyman Demirel Ün. İktisadi ve idari Bilimler Fakültesi Dergisi*,7(2), 243-256.
- Erdoğan, Z, B., (2012). *Girişimcilik ve Kobiler*, Ekin Basım Yayın Dağıtım: Bursa.
- Erkuş, A. (2012). *Psikolojide Ölçme ve Ölçek Geliştirme*. Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Erol, M. (1997). Bir Üretim Faktörü Olarak Girişimcinin Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkilerinin Sosyal Kültürel Boyutu. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (1), 146.
- Ertem, Ü, (2015). *Uluslararası Finansman*, Ekin Basım Yayın Dağıtım: Bursa.
- Ertürk H, ve Sayılğan, G.(2014). Girişim Sermayesi Fonları ve Bu Fonların Geliştirilmesinde Kamunun Rolü. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*. 43(2), 293-318.
- Ferreira, J.(2002). Corporate Entrepreneurship: A Strategic and Structural Perspective, Working Paper
- Freear, J., Sohl, J. E., ve Wetzal, W. (2002). Angles on Angels: Financing Technology-Based Ventures – A Historical Perspective. *Venture Capital* .4 (4), 275 - 287.
- Garson, G. D. (2002). *Guide to Writing Emprical Papers, Theses and Dissertations*. New York: Marcel Deccer.
- Geertz, C. (1973). *The Interpretation of Cultures: Selected Essays*. New York: Basic Books.
- George, D. ve Mallery, P.(2010). *SPSS for Windows, Step by Step: A Simple Guide and Reference*. Boston, MA: Allynand Bacon.
- Gerber,M,E.(2002). *Girişimcilik Tutkusu*. Çeviri Tayfur Keskin, İstanbul: Sistem Yayıncılık.

- Glaser, B. ve Strauss, A. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. United States: Aldine Publishing Company.
- Glosten, R., Amit, R. And Muller, E. (1990). Does Venture Capital Foster The Most Promising Entrepreneurial Firms. *California Management Review*, 102-111.
- Gözbaşı, O. (2003). *Kobilerin Finansman Sorunlarının Çözümüne Yönelik Finansal Destekler ve Finansman Teknikleri ile İlgili Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi Erciyes Üniversitesi, Kayseri.
- Grant, J.S. ve Davis, L.L. (1997). Selection and Use of Content Experts for Instrument Development. *Research in Nursing & Health*, 20(3), 269-274.
- Gümüş, M. (1995). *Yönetimde Başarı İçin Altın Kurallar*, 1. Baskı İstanbul: Alfa Yayıncılık.
- Gürsoy, C. (1998). *Paranın Maliyetini Düşürmenin Yolu: Barter*, Finansal Forum.
- Hasan, S. (2005). Social Capital and Social Entrepreneurship in Asia: Analysing the Links , *The Asia Pasific Journal of Public Administration* , 27 (1).
- Hisrich, R.D. and Peters, M.P. (1989). *Starting, Developing and Managing a New Enterprise*, IL: Homewood.
- Hisrich, R.D. and Peters, M.P. (2002). *Entrepreneurship*. USA: Mc Graw-Hill Irwin
- Ireland, R. D., Hitt, M. A. ve Sirmon, D. G. (2003). A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and Its Dimensions, *Journal of Management*, 29 (6), 963–989.
- İGEME, (1995). İhracat Bülteni. 37(5).
- İstanbul Sanayi Odası. (2012). Ekonomik Durum Tespiti Anketi Sonuçları 2013-1, İstanbul Sanayi Odası Yayınları No:2013/9, İstanbul
- İlhan, M., ve Çetin, B. (2014). LISREL ve AMOS Programları Kullanılarak Gerçekleştirilen Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Analizlerine İlişkin Sonuçların Karşılaştırılması. *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 5(2), 26-42.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayınları.

- Kalkan, M.(2010). *Türkiye’ de KOBİ’lerin Finansman Olanakları*.Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Kantar, E.(2008). *KOBİ’ler ve Girişimciler İçin Alternatif Sermaye ve Fon Kaynakları: Girişim Sermayesi Ve Melek Yatırımcı (Deri Sektöründe Bir Uygulama)*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Kao,J,J.(1989). *Entrepreneurship Creativeation Organization*, Prentice Hall,Englewood Cliffs.
- Karadal. H.(2013). *Girişimcilik*, (2. Baskı). İstanbul : Beta Basım.
- Kerr, W.,Lerner, J. and Schoar, A. (2010). The Consequences of Entrepreneurial Finance: ARegression Discontinuity Analysis, *Venture Capital*
- Kılıçhan, R.(2016). *Türkiye’ye Gelen Ziyaretçilerin Gastronomik Deneyimlerinin Moleküler Mutfak, Füzyon Mutfak ve Yerel Mutfak Çerçevesinde Değerlendirilmesi*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Mersin Üniversitesi. Mersin.
- Koka, B. R. ve Prescott, J. E. (2002). Strategic Alliances As Social Capital: A Multidimensional View. *Strategic Management Journal*, 23(2), 795–816.
- Korkmaz, T.,(2000). *Hisse Senedi Opsiyonları ve Opsiyon Fiyatlama Modelleri*. Ekin Kitabevi: Bursa
- Koyuncu, A.(2010). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama*, Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.
- Kozak, M. (2014). *Bilimsel Araştırma: Tasarım-yazım ve Yayın Teknikleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Kuratko, D.F., Montagno, R.V. ve Hornsby, J.S.(1990). Developing an Intrapreneurial Assessment Instrument for an Effective Corporate Entrepreneurial Environment. *Strategic Management*, 11(1),24-28.
- Lam, A. (2000). Tacit Knowledge, Organizational Learning and Societal Institutions: An Integrated Framework. *Organization Studies*, 21 (3), 487–513
- Lawshe, C.H.(1975). A Quantitative Approach to Content Validity. *1. Personnel Phychology*, 28(4), 563-575.

- Lumpkin, G.T. and Gregory G., D. (2001). Linking Two Dimensions Of Entrepreneurial Orientation To Firm Performance: The Moderating Role Of Environment And Industry Life Cycle, *Journal of Business Venturing*, 16(1), 425-429.
- Madill, J. J., Haines Jr, G. H., ve Riding, A. L. (2005). The Role of Angels in Technology SMEs: A Link to Venture Capital. *Venture Capital*, 7 (2), 107-129.
- Markova, S. and Petkovska, T.(2010). Entrepreneurial Finance: Angel Investing As A Source of Funding High-Growth Start-Up Firms, *Annals Of The University Of Petroşani Economics*, 10(3), 217-224.
- McCuddy, M. K., Eser, Z. E., ve Pinar, M. (2011). Exploring the Connection between Ethical Issues in Franchising Business Success and Franchisees. *Demographic Characteristics. International Journal of Business Research*, 11 (6), 101-116.
- McGartland., Berg-Weger, M., Tebb, S.S., Lee, E.S., ve Rauch, S. (2003). Objectifying Content Validity: Conducting a Content Validity Study in Social Work Research. *Social work Research*, 27(2), 94-104.
- Mucuk, İ. (2001). *Modern İşletmecilik*. İstanbul: Türkmen Yayınları
- Müslümov, A(2002). *21.Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler, Sorunlar Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*, İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Nakdiyok, A.(2004). *İç Girişimcilik* (1. Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Neeley, L.(2010). Differences Between Female and Male Entrepreneurs’ Use Of Bootstrap Financing, *Journal of Developmental Entrepreneurship* 15(1), 19–34
- Neuman, W. (2005). *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*, 6th Edition. Allyn and Bacon Publishing.
- Nurhan, A., Şen, M ve Berk, N.(2014). *Finansal Yönetim*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınevi.
- OECD (2004), “Small and Medium Sized Enterprises in Turkey-Issues and Policies”.
- OECD (2006), “ The SME Financing Gap, Theory and Evidence”.

- OKTAY, E., Balkanlı, A, O. Ve Salepçioğlu, A. (2004). *Bilgi Toplumunda Yeni Ekonomi ve e-Dönüşüm Stratejileri*, 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, 25-26 Kasım 2004.
- Onay, M.(2010). İşletmelerde Girişimcilik Özelliğini Etkileyen Faktörler: İç Girişimcilik, Yönetim ve Ekonomi. *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.*, 17(1).
- Othmar M.ve Lehner, A. (2013), Crowdfunding Social Ventures: A Model And Research Agenda *Venture Capital*, 15(4), 289–311, <http://dx.doi.org/10.1080/13691066.2013.782624>
- Öndeş T ve Güngör N (2013). Kobi'lerin Finansmanı Erzurum Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir Araştırma, *Atatürk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(1), 130-136.
- Özdamar, K. (2016).*Ölçek ve Test Geliştirme Yapısal Eşitlik Modellemesi*. Eskişehir: Nisan Kitabevi.
- Özdevecioğlu, M., Cingöz, A. (2009). Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1), 153-159.
- Özgen, H. ve Doğan, S. (1997). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri. KOSGEB Yayınları Ankara
- Parsoy, S.(1993). Hukuki Yönüyle Franchising, Dünya gazatesi,
- Pincot, G.(1985). *Intrapreneuring: Why You Don't Have To Leave The Corporation To Become Entrepreneur*, New York, NY: Harper and Row Publishers
- Pirtini, S.ve Akay, H.(1997). Bir Pazarlama Yöntemi Olan Franchising Sisteminde Vergi ve Muhasebe Uygulamaları, *Vergi Dünyası Dergisi*, sayı:189
- Polit, D. F., ve Beck, C.T. (2006). The Content Validity Index: Are You Know What's Being Reported? Critique and Recommendations. *Research in Nursing and Health*, 29(5), 489-497.
- Rani, B.S. and Rao, D.K.(2008). Financing Small Enterprises: Recent Trends The Icfai *Journal of Entrepreneurship Development*, 1(1), 250-280.

- Ridinger, R.(1995).1.Mediterranean Small and Medium Enterprises Conference and Workshops, Ankara: METU Press.
- Robinson, R. J., ve Osnabrugge, M. V. (2000). *Angel Investing: Matching StartUp Funds with Start-Up Companies: The Guide for Entrepreneurs, Individual Investors, and Venture Capitalists*. San Fransisco:Jossey-Bass.
- Sakallı, B.,(2011). *KOBİ'lerin Finansman Sorunları Ve Halka Açılma, Halka Açılan Kobi'lerin Finansal Göstergelerindeki Gelişmeler Üzerine İMKB'de Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul .
- Sarıkaya,B. (1996).*KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri*, İzmir Ticaret Odası Yayını,
- Scherer, R.F., Luther, D.C., Wiebe, F.A., ve Adams, J.S. (1988). Dimensionality of Coping: Faktor Stability Using the Ways of Coping Questionnaire. *Phychological Reports*, 62(3), 763-770.
- Scholtens, B. (1999). Analytical Issues in ExternalFinancing Alternatives for SBEs *Small Business Economics*. 12(1), 137–148.
- Schumpeter, J.A.(1996). *The Theory of Economic Development*. London: Transaction Publishers.
- Seidman, I. (2006). *Interviewing As Qualitative Research: A Guide For Researhers İn Education and The Social Sciences*. Columbia University.
- Serhat Kalkınma Ajansı. (2013). *65 Soruda Tarımsal Krediyi Destekleme Kurumu*, Kars YDO, Nisan
- Shapiro, A.(2005). *Capital Budgeting And Investment Analysis*. United States: Pearson.
- Sirmon, D. ve Hitt, M. A. (2003). Managing Resources: Linking Unique Resources, Management, and Wealth Creation İn Family Firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(1), 339–358.
- Soydan, H., ve Berk, M.(1986). Dünya Gazetesi, 14-16 Ocak.
- Strauss, A. (1987). *Qualitative Analysis for Social Scientists*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Strauss, A. and Corbin, J.(1990). *Basics of Qualitative Research. Grounded Theory Prodecures and Techniques*. Newbury Park, CA: Sage.
- Şimşek, M. Ş. ve Çelik, A. (2011). *Yönetim ve Organizasyon*. Eğitim Kitabevi,.
- Şimşek, Ö, F.(2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Temel İlkeler ve LISREL Uygulamaları*. Ankara: Ekinoks.
- TCMB (2006), Finansal İstikrar Raporu, (2), 25
- Tekbaş, M.Ş.(1985). Finansal Kiralama Açık Oturumu. *Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*.
- Thompson, J.L.(2002).The World of the Social Entreprenuer. *The International Journal of Public Sector Managament*, 15 (5)
- Top, S. (2006). *Girişimcilik: Keşif Süreci*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Top, S. (2012). *Girişimcilik: Keşif Süreci*, (2. Baskı), İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Uluyol, O. (2008). Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*. 3 (2), 43-68.
- Uluyol, O. (2011). Bir Finansman Kaynağı Olarak Yastıkaltı Tasarrufların Ekonomik Sisteme Kazandırılması Ve Tüketicilerin/Bireylerin Yastıkaltı Eğilimlerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9 (1), 134-140.
- Uyanık, S.(1990). Proje Finansmanında Finansal Kiralamanın Rolü, Türkiye TOBB Yayınları: Ankara.
- Wickham,A,P.(2001). *Strategic Entrepreneurship*, U.K.: Prentice Hall Inc.
- Wiltbank, R., Stuart R., Nicholas, D. and Saras, D, S.(2009). Prediction and Control Under Uncertainty: Outcomes in Angel Investing, *Journal of Business Venturing*, 24 (2): 116-133.
- Wong, A., Bhatia, M., ve Freeman, Z. (2009). Angel Finance: The Other. *Venture Capital. Strategic Change* (18), 221–230.
- Yaghmaei, F. (2003). Content Validity and Its Estimation, *Journal of Medical Education*, 3(1), 25-27.

- Yatbaz, A. (2013). *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Halka Arz Yoluyla Finansmanı: Gelişen İşletmeler Piyasası*. Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Yeşiloğlu, T. ve Yiğit, S. (1996). *Barter İle Ticaret Çok Avantajlı Oldu*. Ekonomist dergisi.
- Yetim, N. (2002). Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2(1), 210-220.
- Yıldırım, A ve Şimşek, H. (2016). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yurdugül, H. (2005). Ölçek Geliştirme Çalışmalarında Kapsam Geçerliliği İçin Kapsam Geçerlik İndekslerinin Kullanılması. 14. Eğitim Bilimleri Kurultayında Sunulan Bildiri. Pamukkale Üniversitesi, Denizli.
- Zengin, Y. ve Aykırı, M. (2012). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) Finansal Sorunlar: Kars İlinde Bir Uygulama. *Kafkas Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(3), 28-35.

İnternet Kaynakları

- Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı. (2016). *Destekler*. [http:// www.bebka.org.tr](http://www.bebka.org.tr)
- Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı. (2016). *Raporlar*. <http://www.hazine.gov.tr>
- Türkiye Cumhuriyeti Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2016). *Arge ve Destekler*. <http://www.btgm.sanayi.gov.tr>
- Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı. (2016). *İTEP*. <http://www.ttgvt.org.tr>
- Tarımsal Krediyi Destekleme Kurumu. (2016). *IPARD*. <http://www.tkd.gov.tr>
- Türkiye Halk Bankası. (2016). *Kredi Kampanyaları*. [http:// www.halkbank.com.tr](http://www.halkbank.com.tr)
- İpek Yolu Kalkınma Ajansı. (2016). *Destekler*. <http://www.ika.org.tr>
- Türkiye İş Kurumu. (2016). *Protokol*. <http://www.iskur.gov.tr>
- Kalkınma Bakanlığı. (2016). *Krediler*. <http://www.kalkinma.gov.tr>
- Kredi Garanti Fonu. (2016). *Desteklerimiz*. <http://www.kgf.com.tr>
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. (2016). *Destekler*. <http://www.kosgeb.gov.tr>

Gürses, U. (2 Şubat 2017). İstanbul Finansal Seyir Merkezi. *Radikal*, <http://www.radikal.com.tr>

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kooperatifi. (2016). <http://www.tesk.org.tr>

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. (2016). *Sektörler ve Girişimcilik*. <http://www.tobb.org.tr>

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu. (2016). *Destekler*. <http://www.tubitak.gov.tr>

Türkiye İstatistik Kurumu. (2016). *Finansman Türleri*. <http://www.tuik.gov.tr>



EKLER

EK 1: Anket Formu

ANKET FORMU

Anket No:

Sayın Katılımcı

Bu anket, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde gerçekleştirilen “**Girişimciliğin ilk Aşamasında Finansman Temin Yolları ve Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlar**” adlı Doktora tezine veri sağlamak amacıyla uygulanmaktadır. Ankette işletme ve kişi isimleri yer almamakta ve elde edilen veriler sadece bilimsel amaçlı olarak kullanılacak olup üçüncü şahıslarla asla paylaşılmayacaktır. Bu araştırmanın başarısı ve geçerliliği; verdiğiniz doğru cevaplara bağlıdır. Gösterdiğiniz ilgiye şimdiden teşekkür ederiz.

Ercan İNCE

Hasan Kalyoncu Üniversitesi

Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM

Hasan Kalyoncu Üniversitesi

BÖLÜM: TANITICI BİLGİLER

- İşletmenin faaliyet alanı belirtiniz.**
() Otel () Gıda () Kafe-Restoran () Tekstil () İnşaat () Makine () Ayakkabı/Deri () İletişim () Elektronik ve Bilgisayar () Mobilya/Dekorasyon () Kimya () Halı/Kilim () Tarım ve Hayvancılık () Plastik () Diğer
- İşletmenin hukuki yapısını belirtiniz.**
() Gerçek Kişi İşletmesi () Adi Ortaklık () Kollektif Şirket () Anonim Şirket () Limited Şirket () Komandit şirket
- İşletmenin faaliyet süresini belirtiniz.**
() 1 Yıldan Az () 1-5 Yıl () 6-10 Yıl () 11-15 Yıl () 16 Yıldan Fazla
- İşletmede çalışan sayısını belirtiniz.**
() 1-9 Kişi () 10-49 Kişi () 50-249 Kişi () 250 Kişi ve Üzeri
- Cinsiyetinizi belirtiniz.**
() Erkek () Kadın
- Eğitim durumunuzu belirtiniz.**
() İlkokul () Ortaokul () Lise () Önlisans () Lisans () Yüksek Lisans () Doktora
- Yaşınızı belirtiniz.**
() 18-27 () 28-37 () 38-47 () 48-57 () 58 ve Üstü
- Girişimcilikte Bu iş de dâhil olmak üzere toplam kaç yıllık tecrübeniz var?**
() 0-3 Yıl () 4-6 Yıl () 7-9 Yıl () 10-14 Yıl () 15 Yıl ve Üstü

II. BÖLÜM: GİRİŞİMCİLİĞİN İLK AŞAMASINDA FİNANSMAN TEMİN YOLLARI
Girişimciliğin ilk aşamasında aşağıdaki finansman türlerinden hangisi/ hangilerini kullandınız?

	Finansman Temin Yolları	Hiç	Pek Az	Az	Çok	Pek Çok
9.	Kendi kaynaklarım					
10.	Akrabalarım					
11.	Arkadaşlarım					
12.	KOSGEB					
13.	TKDK (Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu)					
14.	TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu)					
15.	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı					
16.	Türkiye İş Kurumu					
17.	Kredi Garanti Fonu					
18.	Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifi					
19.	Kamu Bankaları					
20.	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği					
21.	Bilim Sanayi Teknoloji Bakanlığı					
22.	Hazine Müsteşarlığı					
23.	KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı)					
24.	İktisadi Kalkınma Bankası					
25.	Dünya Bankası					
26.	Türkiye Sanayi Kalkınma Bankası					
27.	Melek Yatırımcı					
28.	Leasing					
29.	Kitlesel fonlama					
30.	Özel Bankalar					
31.	Kalkınma Ajansları					

III. BÖLÜM: GİRİŞİMCİLİĞİN İLK AŞAMASINDA FİNANSMAN TEMİNİNDE

Girişimciliğin ilk aşamasında, finansman temininde karşılaşılan sorunlara ilişkin aşağıdaki sorulara katılım derecenizi belirtiniz.		Tamamen Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
32.	Girişimciliğin ilk aşamasında, enflasyonun yüksek olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
33.	Girişimciliğin ilk aşamasında, devalüasyondan dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
34.	Girişimciliğin ilk aşamasında, ekonomik krizlerden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
35.	Girişimciliğin ilk aşamasında, yüksek faiz oranlarından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
36.	Girişimciliğin ilk aşamasında, döviz kurlarındaki istikrarsızlık yüzünden finansman temininde sorun yaşadım.					
37.	Girişimciliğin ilk aşamasında, bankaların kredi maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
38.	Girişimciliğin ilk aşamasında, bankaların verdiği kredilerin kısa vadeli olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
39.	Girişimciliğin ilk aşamasında, bankaların yüksek teminat istemesinden dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
40.	Girişimciliğin ilk aşamasında, bankaların verdiği kredi miktarının yetersiz olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
41.	Girişimciliğin ilk aşamasında, bankaların kendi özel uygulamalarından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
42.	Girişimciliğin ilk aşamasında, bankalarda nitelikli personel bulunmamasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
43.	Girişimciliğin ilk aşamasında, işletme kurulurken kredi güvenilirliğimin düşük olmasından dolayı finansman temininde sorun yaşadım.					
44.	Girişimciliğin ilk aşamasında, kamu teşviklerinden yeterli derecede bilgim olmamasından dolayı finansman sorunu yaşadım.					
45.	Girişimciliğin ilk aşamasında, kamu teşviklerinde bürokratik engellerden dolayı finansman sorunu yaşadım.					
46.	Girişimciliğin ilk aşamasında, alternatif finansman (Melek yatırımcı, Kitlese fonlama, Leasing) temininde yüksek teminat verme zorunluluğundan dolayı finansman sorunu yaşadım					
47.	Girişimciliğin ilk aşamasında, alternatif finansman (Melek yatırımcı, Kitlese fonlama, Leasing) temini hakkında yeterli bilgiye sahip olmamamdan dolayı finansman sorunu yaşadım.					
48.	Girişimciliğin ilk aşamasında, alternatif finansman temininde (Melek yatırımcı, Kitlese fonlama, Leasing) güven problemlerinden dolayı finansman sorunu yaşadım.					

EK.2: Nitel Araştırma Soruları

Aşağıda Girişimciliğin İlk Aşamasında Finansman Temin Yolları ve Finansman Temininde Karşılaşılan Sorunlara ilişkin açık uçlu sorular yer almaktadır.

1. Girişimciliğin ilk aşamasında hangi finansman temin yollarını biliyordunuz lütfen belirtiniz? -

--
2. Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaştığınız sorunlar nelerdir. Size göre önemlilerini belirtiniz? -----

--
3. Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temininde karşılaşılan sorunlarla ilgili çözüm önerileriniz nelerdir? -----

4. Girişimciliğin ilk aşamasında kendi kaynaklarınızı kullanmanızın olumlu yönleri nelerdir? (birer cümle ile belirtiniz) -----

5. Girişimciliğin ilk aşamasında kendi kaynaklarınızı kullanmanızın olumsuz yönleri nelerdir? (birer cümle ile belirtiniz) -----

--
6. Girişimciliğin ilk aşamasında diğer finansman kaynaklarını (Kamu kurum ve kuruluşlar, Alternatif) kullanmanızın olumlu yönleri nelerdir? (birer cümle ile belirtiniz) -----

7. Girişimciliğin ilk aşamasında diğer finansman kaynaklarını (Kamu kurum ve kuruluşlar, Alternatif) kullanmanızın olumsuz yönleri nelerdir? (birer cümle ile belirtiniz) -----

8. Girişimciliğin genel sorunları hakkında bilgi verir misiniz? -----

