



T.C.

**AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BİLİM DALI**

**İŞ PLANI HAZIRLAMA YETENEĞİNİN GELİŞİMİNDE KOSGEB
UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİNİN ROLÜ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DURDANE SÜRÜCÜ

DANIŞMAN

DR. ÖĞR. ÜYESİ SİNAN METE

AKSARAY 2018

**T.C.
AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BİLİM DALI**

**İŞ PLANI HAZIRLAMA YETENEĞİNİN GELİŞİMİNDE KOSGEB
UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİNİN ROLÜ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DURDANE SÜRÜCÜ

**DANIŞMAN
DR. ÖĞR. ÜYESİ SİNAN METE**

AKSARAY 2018

TELİF HAKKI VE TEZ FOTOKOPİ İZİN FORMU

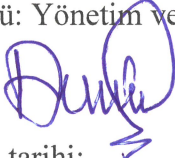
Bu tezin tüm hakları saklıdır. Kaynak göstermek koşuluyla tezin teslim tarihinden itibaren Altı (6) ay sonra tezden fotokopi çekilebilir.

YAZARIN

Adı: Durdane

Soyadı: SÜRÜCÜ

Bölümü: Yönetim ve Organizasyon

İmza: 

Teslim tarihi: 17.08.2018

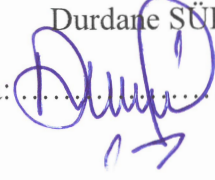
TEZİN

Türkçe Adı: İş Planı Hazırlama Yeteneğinin Gelişiminde KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Rolü

İngilizce Adı: The Role Of Kosgeb Applied Entrepreneurship Education In The Development Of Business Plan Preparation Skills

ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI

Tez yazma sürecinde bilimsel ve etik ilkelere uyduğumu, yararlandığım tüm kaynakları kaynak gösterme ilkelerine uygun olarak kaynakçada belirttiğimi ve bu bölümler dışındaki tüm ifadelerin şahsıma ait olduğunu beyan ederim.

Durdane SÜRÜCÜ
İmza: 

T.C.
AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
JÜRİ ONAY SAYFASI

Durdane SÜRÜCÜ tarafından hazırlanan “İş Planı Hazırlama Yeteneğinin Gelişiminde KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Rolü” başlıklı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından oy birliği / ~~oy çokluğu~~ ile Aksaray Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman: (Dr. Öğr. Üyesi Sinan METE)

(İşletme, Aksaray Üniversitesi)

İMZA

.....


Üye: (Doç. Dr. Ali İhsan AKGÜN)

(İşletme, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)

.....


Üye: (Dr. Öğr. Üyesi Mutlu UYGUN)

(İşletme, Aksaray Üniversitesi)

.....


Tez Savunma Tarihi: 21/06/2018

Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 26/07/2018 tarih ve...2018/35-3... sayılı kararı ile onaylanmıştır.

Öğrenci

Durdane SÜRÜCÜ

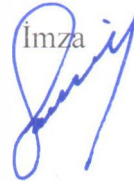
İmza



Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

Dr. Öğr. Üyesi Sevilay USLU DİVANOĞLU

İmza



TEŞEKKÜR

Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Tezli Yüksek Lisans Programının gereği olarak hazırlanan bu çalışma, üniversite öğrencilerinin iş planı hazırlama yeteneğinin gelişiminde KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitiminin rolünü belirlemek amacıyla yapılmıştır.

Tez çalışmam süresince benden bilgi ve önerilerini esirgemeyen danışman hocam Sayın Dr. Öğr. Üyesi Sinan METE'ye ve yapıcı önerileri ve destekleri için Sayın Dr. Öğr. Üyesi Mutlu UYGUN'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Hayatımın her anında her konuda benden desteklerini esirgemeyen sevgili eşim Öğr. Gör. Çağrı SÜRÜCÜ'ye sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Son olarak eğitim hayatım boyunca her zaman bana maddi ve manevi desteklerini esirgemeyen aileme teşekkürü bir borç bilirim.

AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞ PLANI HAZIRLAMA YETENEĞİNİN GELİŞİMİNDE KOSGEB
UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİNİN ROLÜ

(Yüksek Lisans Tezi)

Durdane SÜRÜCÜ, Aksaray 2018

ÖZET

Günümüzde girişimciye ve girişimciliğe verilen değer hızla artmakta ve önem kazanmaktadır. Artık birçok kişi girişimci olmak ve bağımsız bir şekilde kendi işini kurmak istemektedir. Bu yüzden de kişiler girişimcilikle ilgili verilen eğitimlere yoğun ilgi göstermektedirler. Bu eğitimler sayesinde girişimci olmak isteyen kişi, iş planını düzenli bir şekilde hazırlayıp sunma imkânı bulmaktadır. Bu tez çalışmasında; Aksaray Üniversitesi'nin lisans ve önlisans bölüm ve programlarındaki öğrencilerin zorunlu ders kapsamında aldıkları KOSGEB'in uygulamalı girişimcilik eğitimi dersi ile iş planı yapabilme yeteneklerinin gelişimi arasındaki ilişkileri belirlemek amaçlanmıştır.

Araştırmada nicel araştırma yöntemi esas alınmıştır. Araştırma sürecinde öncelikle konu ile ilgili alanyazın taraması yapılmış ve kavramsal çerçeve ortaya konmuştur. Sürecin devamında bu araştırma ile benzerlik gösteren çalışmalarda kullanılan, güvenilirlik ve geçerlilikleri sınanmış çeşitli ölçekler dikkate alınarak bir anket hazırlanmıştır. Araştırmanın evrenini Aksaray Üniversitesi'ne bağlı fakülteler, yüksekokullar ve meslek yüksekokulları oluşturmaktadır. Örneklemi ise Aksaray Üniversite'sinde eğitim gören girişimcilik dersini alan 400 son sınıf öğrencisi oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri geliştirilen anket formu ile kolayda örnekleme yöntemi ile 400 öğrenciden, öğrencilerin girişimcilik dersi esnasında yüz yüze veri toplama tekniği ile elde edilmiştir.

Toplanan veriler SPSS istatistik paket yazılım programı ile analiz edilmiştir. Toplanan verilere; frekans ve yüzdelik dağılımlar, faktör analizi, bağımsız örneklem t testi ve ANOVA analizleri uygulanmıştır.

Katılımcıların sahip oldukları girişimci kişilik özellikleri ve girişimcilik niyetleri ile iş planı yapabilme yetenekleri arasında anlamlı bir fark olduğu belirlenmiştir. İleride girişimci olmayı düşünen, girişimcilik niyeti bulunan katılımcıların iş planı hazırlama konusunda zorlanmadıkları tespit edilmiştir. Sahip olunan girişimci kişilik özelliklerinin ve girişimcilik niyetinin iş planı hazırlama konusunda öğrencilere katkı sağlayacağı söylenebilir.

Bilim Kodu : 112703

Anahtar Kelimeler : Girişimci, Girişimcilik, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (Kosgeb), Girişimcilik Eğitimi, İş Planı

Sayfa Adedi : 119

Danışman : Dr. Öğr. Üyesi Sinan METE



AKSARAY UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
THE ROLE OF KOSGEB APPLIED ENTREPRENEURSHIP
EDUCATION IN THE DEVELOPMENT OF BUSINESS PLAN
PREPARATION SKILLS

(M.A. Thesis)

Durdane SURUCU, Aksaray 2018

ABSTRACT

Today, entrepreneurship and the value given to it are rapidly increasing and gaining importance. Many people now want to be entrepreneurs and set up their own businesses independently. Therefore people have shown great interest in education of entrepreneurship. Thanks to entrepreneurship educations, an individual who wants to become an entrepreneur can have the possibility to prepare and present the business plan in a regular way. In this thesis, it was aimed to determine the effect of KOSGEB's applied entrepreneurship education course, which is included in compulsory courses in the undergraduate and associate degree departments, and programs of Aksaray University on the individuals' ability to make business plans.

The research was based on quantitative research method. In the research process, firstly, a literature review on the subject was conducted and a conceptual framework was established. A questionnaire was prepared considering the various scales used for reliability and validity tests, which were used in previous similar studies. The population of the research was the students registered in the faculties, schools and vocational schools affiliated to Aksaray University. The sample was composed of 400 senior students who took entrepreneurship course in Aksaray University. Survey data were collected through a designed questionnaire via convenience sampling method and 400 students were reached for face-to-face data collection technique during the entrepreneurship lesson of the students.

The collected data were analyzed by SPSS statistical package software program. Absolute and percentage value, factor analysis and descriptive statistics as well as independent sample t test and ANOVA analyzes were applied to the data.

It has been determined that there is a significant difference between participants' entrepreneurial qualities and entrepreneurial intentions and ability to make business plans. It may also be said that having entrepreneurship traits and entrepreneurial intention contribute to the preparation of business plans.

Science Code: 112703

Key Words: Entrepreneur, Entrepreneurship, small and medium enterprises development organization (Kosgeb), entrepreneurship education, business plan.

Page Number: 119

Supervisor : Assistant Professor Sinan Mete



İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR	iv
İÇİNDEKİLER	ix
KISALTMALAR LİSTESİ	xii
TABLOLAR DİZİNİ	xii
BÖLÜM 1: GİRİŞ.....	1
1.1. Araştırmanın Problemi.....	2
1.2. Araştırmanın Amacı.....	4
1.4. Araştırmanın Önemi.....	5
1.5. Araştırmanın Varsayımları.....	5
1.6. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	5
BÖLÜM 2: KAVRAMSAL ÇERÇEVE	6
2.1. Girişimcilik İle İlgili Temel Kavramlar ve Göstergeler	6
2.1.1. Girişimci ve Girişimcilik Kavramının Tanımı.....	6
2.1.2. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi ve Türkiye’de Girişimcilik	9
2.1.3. Girişimciliğin Önemi	11
2.1.4. Girişimcilik Kişiliğinin Oluşumunu Etkileyen Faktörler	12
2.1.4.1. Sosyal Faktörler	13
2.1.4.2. Demografik Faktörler.....	15
2.1.4.3. Çevresel Faktörler	18
2.1.4.4. Teknolojik Faktörler	19
2.1.5. Girişimciliğin Temel Fonksiyonları.....	19
2.1.6. Girişimci Kişilik Özellikleri	20
2.1.7. Girişimciliğin Motivasyonu ve Dezavantajları.....	27
2.1.7.1. Girişimcilik Motivasyonları.....	27
2.1.7.2. Girişimciliğin Dezavantajları.....	28

2.1.8. Girişimci Adaylarının İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları.....	30
2.1.9. Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri.....	37
2.1.9.1. Girişimcilikte Başarı Faktörleri	37
2.1.9.2. Girişimcilikte Başarısızlık Nedenleri.....	38
2.2. Girişimcilik Eğitimi	40
2.2.1. Girişimcilik Eğitimi Kavramı ve Türleri	40
2.2.2. Girişimcilik Eğitiminin Önemi ve Amacı.....	43
2.2.3. Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi ve Bu Eğitimi Veren Kurum ve Kuruluşlar	44
2.2.4. KOSGEB’ in Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Kapsamı ve İçeriği	47
2.3. İş Planı	48
2.3.1. İş Planının Tanımı.....	49
2.3.2. İş Planının Önemi ve Özellikleri.....	50
2.3.3. İş Planının Hazırlanma Sebebi ve Faydaları.....	52
2.3.4. İş Planının Niteliği ve İçeriği.....	54
BÖLÜM 3: YÖNTEM.....	59
3.1. Araştırmanın Yöntemi	59
3.2. Evren ve Örneklem	59
3.3. Veri Toplama Aracının Geliştirilmesi ve Verilerin Toplanması	60
3.4. Verilerin Analizi	62
BÖLÜM 4: BULGULAR VE YORUM.....	64
4.1. Katılımcıların Girişimci Kişilik Özelliklerine ve İş Planı Yapabilme Yeteneklerine Yönelik Yüzdelik Dağılımlar.....	64
4.2. Katılımcıların Demografik Özellikleri ile Aldıkları Girişimcilik Eğitime Bağlı Olarak İş Planı Yapabilme Yeteneğinin Gelişimine İlişkin Öz Değerlendirmelerine Yönelik İlişkiler	72
4.3. Katılımcıların Girişimci Kişilik Özellikleri ve Girişimcilik Niyetlerine Bağlı Olarak İş Planı Yapabilme Yeteneklerine İlişkin Öz Değerlendirmelerine Yönelik İlişkiler	81

BÖLÜM 5: SONUÇ VE ÖNERİLER	84
5.1. Sonuçlar	84
5.2. Öneriler	85
KAYNAKÇA.....	87
EKLER.....	96
EK 1:Anket Formu.....	96
ÖZGEÇMİŞ	101



TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo 1:İş Planının Bölümleri.....	54
Tablo 2:Araştırma Kapsamına Alınan Katılımcıların Sosyo-Demografik Özelliklerine İlişkin Bilgiler (n=400)	60
Tablo 3: Girişimci Kişilik Özelliklerine ilişkin Güvenirlik Analizi Sonuçları.....	62
Tablo 4:İş Planı Ölçeğine İlişkin Güvenirlik Analizi Sonuçları	62
Tablo 5:Katılımcıların Girişimci Kişilik Özelliklerine İlişkin Yüzdelik Dağılımlar.....	64
Tablo 6:Alınan Girişimcilik Eğitimine Bağlı Olarak İş Planı Yapabilme Yeteneğine İlişkin Katılımcıların Öz Değerlendirmelerine Yönelik Yüzdelik Dağılımlar	66
Tablo 7:Katılımcıların Cinsiyet Durumu ile İş Planı Yapabilme Yeteneği Arasındaki İlişki	72
Tablo 8:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Karşılaştırılması	73
Tablo 9:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Okuduğu Okula Göre Karşılaştırılması	74
Tablo 10: Katılımcıların Ailede Kendi İşini Kuran 1. Derece Yakının Olup Olmama Durumu ile İş Planı Yapabilme Yeteneği Arasındaki İlişki	75
Tablo 11:Katılımcıların Şimdiye Kadar Herhangi Bir İşte Çalışıp Çalışmama Durumu ile İş Planı Yapabilme Yeteneği Arasındaki İlişki.....	77
Tablo 12: Katılımcıların Kendine Ait Bir İş Fikrinin Olup Olmamasına Yönelik Algıları İle İş Planı Yapabilme Yeteneği Arasındaki İlişki.....	78
Tablo 13:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Anne ve Babalarının Kendi İşinin Sahibi Olmalarına Göre Karşılaştırılması.....	78
Tablo 14:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Anne ve Babalarının Kamu Görevlisi Olmalarına Göre Karşılaştırılması	80

Tablo 15:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Girişimcilik Niyetlerine Göre Karşılaştırılması	81
Tablo 16: İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Girişimci Kişilik Özelliklerine Göre Karşılaştırılması	82



ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1: Girişimciliğin Motivasyonları ve Dezavantajları	27
--	----



KISALTMALAR LİSTESİ

ANOVA : Analysis of Variance (Varyans Analizi)

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

KMO :Kaiser – Meyer- Olkin

SPSS : Statistical Pack age fort he Social Sciences



BÖLÜM 1: GİRİŞ

Günümüzde girişimciye ve girişimciliğe verilen değer artmakta ve her geçen gün daha da önem kazanmaktadır. Artık birçok kişi girişimci olmak ve bağımsız bir şekilde kendi işini kurmak istemektedir. KOSGEB, (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) kişilerde girişimcilik bilincini oluşturmak, girişimcilik kültürünü artırmak için uygulamalı girişimcilik eğitim faaliyetleri gerçekleştirmektedir. Bu yüzden de kişiler girişimcilikle ilgili verilen eğitimlere yoğun ilgi göstermektedirler. Bu eğitimler sayesinde girişimci olmak isteyen kişi iş planını düzenli bir şekilde hazırlayıp sunma imkânı bulmaktadır. Ayrıca bu eğitimler sayesinde birçok girişimci adayı da desteklenmektedir. KOSGEB, bu eğitimlerle birlikte yeni bir iş fikri olan girişimcilere hibe ve kredi olanağı fırsatları ile destek vermektedir.

Girişimci; bir fırsat görerek veya yaratarak iş kurma amacı ile bütün üretim faktörlerini bir araya getiren, ürün/hizmet üreten veya pazarlayan, yaptığı ekonomik faaliyetlerin sonucunda oluşacak kar ve zarardan doğrudan etkilenen ve bu aşamadaki tüm riski üstlenen kişidir (Karadal, 2013: 189). Girişimci, bir ekonomik faaliyeti gerçekleştirip yönetirken, rakiplerine üstünlük sağlayabilmek amacıyla devamlı olarak daha akılcı ve verimli yeniliklere yönelmek mecburiyetinde olan kişidir (Dönmez Polat, 2011: 228). Girişimcilik ise; çalışma hayatındaki fırsatları belirleyerek, fırsatların hedeflere, imkanlara ve değerlere uygun olduğu tespit edildiğinde kâr, prestij, büyüme, yeniliklere öncü olma gibi hedefleri ile riskleri de göz önüne alarak insanlığa faydalı ürün ve hizmetleri üreten aktif, esnek, yaratıcı, hızlı organizasyonların var olması için diğer üretim faktörlerini düzen içinde bir araya getirme sürecidir (Büber, 2011: 8). Girişimcilik, kişi ve toplum için değer yaratan, ekonomik fırsatlara cevap verebilen kişiler aracılığı ile ortaya çıkarılan, getirdiği yeniliklerle ekonomik sistemde farklılıklara sebep olan süreci ifade etmektedir (Göçmen, 2007: 3).

Girişimcilik eğitimi, kişilerin girişimci kişilik özelliklerini ve girişimcilik eğilimlerini ortaya çıkarmayı ve bu eğilimlerini yükseltmeyi amaçlamaktadır (Mutlu, 2014: 5). Girişimcilik eğitimlerinde amaç, örgütlerin etkin bir biçimde kurulmalarını teşvik etmektir. Ayrıca girişimcilik eğitimleri sayesinde kişileri girişimciliğin fırsatlarından haberdar

etmek, bu yönde teşvik etmek ve başarılı bir girişimcilik faaliyeti için kişilere gerekli olan bilgi ve becerileri kazandırmak amaçlanmaktadır. Verilen eğitimler sayesinde kararlı olma, başarıma isteği, amaçlara ve imkanları değerlendirme, harekete geçme ve sorumluluk alabilme, iç kontrol odaklılık gibi başarılı girişimcilerin taşıdığı özellikler kişilere ve özellikle de girişimci adaylarına kazandırılmaktadır (Mungan, 2013: 52). İş planı, girişimcinin işle ilgili vizyonunu, hayallerini göstermektedir. Ayrıca kararlı olduğunun, işle ilgili teknik ve mesleki bilgiye sahip olduğunun da bir göstergesidir. İyi ve doğru hazırlanmış bir iş planı hem önemli riskleri aydınlatacaktır hem de önemli olan fırsatları vurgulayacaktır (Karadal, 2013: 193).

Çalışma kapsamında; girişimci ve girişimcilik kavramlarının tanımına, girişimciliğin tarihsel süreci ve Türkiye’de girişimciliğin hangi boyutta olduğuna, girişimciliğin önemine ve girişimci kişiliğin oluşmasına etki eden faktörlere, girişimci kişilerin özelliklerine, girişimcilik faaliyetinin avantaj ve dezavantajlarına, iş kurma sürecinde girişimci adaylarının izleyeceği yollara, girişimcilikte başarı faktörlerine ve başarısızlık nedenlerinin neler olduğuna yer verilmiştir. Çalışmada girişimcilik eğitimi kavramı, girişimcilik eğitiminin önemi ve amacı, Türkiye’de girişimcilik eğitimi ile bu eğitimi veren kurum ve kuruluşlar, KOSGEB’in uygulamalı girişimcilik eğitiminin kapsamı ve içeriği anlatılmaya çalışılmıştır. Ayrıca iş planının tanımı, önemi ve özelliklerine, iş planının hazırlanmasında etkili olan çevresel faktörlere, iş planının hazırlanma sebebine ve faydalarına, iş planının niteliğine, içeriğine ve örnek bir iş planına değinilmiştir.

1.1. Araştırmanın Problemi

Türkiye’de girişimciliğin, sosyo-kültürel ve eğitim alanındaki eksiklikleri giderebilmek adına KOSGEB'in potansiyel girişimcilere (hâlihazırda girişimci olanlara) ve girişimci olmak isteyenlere, girişimcilik eğitimi ile faaliyet göstermek istedikleri alanda bilgi ve danışmanlık desteği yapması ayrıca önem kazanmaktadır. KOSGEB’in “Girişimcilik Destek Programları Uygulama Esaslarının” 6. maddesinde: "KOSGEB kapsamında verilen uygulamalı girişimcilik eğitiminin, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimcileri iş planı kavramı ile tanıştırmak başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile verildiği, eğitim sonunda girişimci adaylarının kendi iş fikirlerine yönelik iş planlarını hazırlayabilecek bilgi ve deneyimi kazanmalarının hedeflendiği" belirtilmiştir (KOSGEB, 2018). Bu eğitim sayesinde, girişimcilik eğitimine katılan kursiyerler ilk aşamada, girişimcilik potansiyelini ortaya çıkarabilecek; ikinci aşamada da, iş fikrini ortaya koyup, iş planı yapabilme yeteneklerini geliştirebilecektir. Ayrıca, yapılan bir araştırmaya göre,

KOSGEB'den destek alan işletmelerin, destek almayan işletmelere göre daha kurumsal olduğu gerçeği de ortaya çıkmıştır (Çakır vd., 2012:178). Alanyazında girişimcilik ile ilgili yapılan çalışmalar (Mutlu, 2014; Balaban ve Özdemir, 2008; Çetinkaya Bozkurt ve Alparslan, 2013) incelendiğinde çalışmaların genellikle öğrencilerin girişimcilik eğilimlerini belirlemek amacıyla yapıldığı görülmektedir. Mutlu (2014) KOSGEB'in uygulamalı girişimcilik sertifikası eğitimi kurslarına katılan kursiyerlerin girişimcilik potansiyelleri ve eğilimlerini belirlemek için yaptığı çalışmada kursiyerlerin katıldıkları kurs hakkında olumlu görüş sergilediklerini belirlemiştir. Girişimci adaylarının iş planı yapabilme yetenekleri ile ilgili alanyazında çok fazla çalışmaya rastlanmamıştır.

Eğitim sisteminin bireyler üzerindeki etkisinin dışında girişimciliğe olan ihtiyacın artması nedeniyle son zamanlarda bireylere üniversitelerde ya da özel eğitim seminerlerinde girişimcilik dersleri verilerek girişimcilik eğitimi sağlanmaktadır. Bu eğitimin amacı bireylerde yaratıcı ve yenilikçi davranma, risk alma eğilimini kazandırma, bağımsız hareket etme konusunda motive etmeye yöneliktir. Fakat uzun bir dönem özellikle üniversitelerde girişimcilik eğitimi teorik düzlemde kalmış ve uygulama ile desteklenmemiştir. Tağraf ve Halis'in (2008) teorik olarak verilen girişimcilik eğitiminin girişimci öz yetenekleri açığa çıkarmada yeterli olup olmadığını ortaya koymak üzere yaptıkları araştırmanın sonuçlarına göre de girişimcilik eğitimi alan öğrencilerle girişimcilik eğitimi almayan öğrenciler arasında girişimcilik öz yetkinliği bakımından bir fark oluşmadığı görülmüştür. Uygulamalı girişimcilik eğitimi alanlarda ise işe başlama eğiliminin arttığı sonucuna varılmıştır (Tağraf ve Halis, 2008: 93-104). Bununla beraber Souitaris ve meslektaşlarının (2007: 575-579) yaptığı çalışmada ise alınan girişimcilik eğitiminin öğrencilerin girişimcilik öz yetkinliklerinin farkına varmalarında etkili olduğu belirtilmektedir. Cruz ve meslektaşlarının (2009: 211) yaptığı çalışmada ise, yüksek düzeydeki bir formel eğitimin, yenilikçi davranış konusunda bir tatminsizlik oluşturduğu ortaya konulmuş, bunun sebebinin ise yüksek düzeyde formel eğitim almış kişilerin yenilikten daha fazla şey bekledikleri ve beklenen ile sonuçlar arasındaki farkın tatminsizliğe sebep olmasıdır. Durak ve meslektaşları (2017) alınan girişimcilik dersinin öğrencilerin girişimcilik konusunda daha bilinçlenmelerine katkıda bulunabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Bu bağlamda yapılan çalışmaların çoğunluğunun girişimcilik ve girişimcilik eğitimi ile ilgili olduğu görülmektedir. Uygun ve Güner (2016) gençlerin girişimcilik eğilimlerinde girişimci ve girişimcilik algılarının rolünü belirlemek için yaptıkları çalışmada Türkiye gibi sayıca fazla genç nüfusa sahip ülkelerde girişimciliğe

yönelik algıların, tutumların ve böylece eğilimlerin geliştirilmesi açısından belki de küçük yaşlarda başlatılmak üzere her düzeyde girişimcilik eğitimlerinin sağlanması ve ülke genelinde yaygınlaştırılmasının önemli bir başlangıç olabileceğini ifade etmektedirler. Türkiye’de girişimcilik eğitimi üniversitelerin yanı sıra KOSGEB tarafından da verilmektedir. Bu çalışmalarda daha çok girişimcilik eğitimi ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkilere odaklanıldığı dikkat çekmektedir. Özellikle amaçlı olarak sağlanan KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitiminin umulan iş planı hazırlama becerilerini geliştirmede, başka bir deyişle iş planı hazırlama becerilerinin gelişimindeki rolünün çok fazla ele alınmadığı anlaşılmaktadır. Buna dayalı olarak bu çalışmanın temel problemi üniversite son sınıf öğrencilerinin almış oldukları girişimcilik dersinin iş planı yapabilme yeteneklerini geliştirmedeki rolünü tespit etmektir. Bu çalışmada üniversite öğrencilerinin son sınıfta almış oldukları girişimcilik eğitimi dersinin, iş planı yapabilme yeteneklerini ne ölçüde etkilediğinin tespit edilmesi bu çalışmayı diğer çalışmalardan farklı kılmaktadır.

1.2. Araştırmanın Amacı

Bireylerin girişimciliğe yönelmeden önce girişimcilik eğitimi almasının gelecekte bulunacakları girişimlerde başarı şansını artıracak beklenmektedir. Bu tez çalışmasının amacı, KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimi kapsamında alınan girişimcilik eğitiminin üniversite öğrencilerinin iş planı yapabilme yeteneklerinin gelişimindeki rolünü incelemektir. Girişimcilik eğitiminin (uygulamalı girişimcilik eğitiminin) ikincil amacı girişimci adaylarında başarılı bir girişimcide bulunması gereken girişimci kişilik özelliklerine yönelik bir farkındalık geliştirmek olduğundan; çalışmada girişimci kişilik özellikleri de bir diğer değişken olarak dikkate alınmıştır. Bu amaçlar çerçevesinde yanıt aranan araştırma soruları aşağıdaki gibidir:

1. Katılımcıların girişimci kişilik özelliklerine ve alınan girişimcilik eğitimi sonrası iş planı yapabilme yeteneklerine yönelik öz algıları nasıl bir dağılım göstermektedir?
2. Alınan girişimcilik eğitime bağlı olarak katılımcıların iş planı yapabilme yeteneğine ilişkin öz değerlendirmeleri, demografik özelliklerine göre farklılaşmakta mıdır?
3. Alınan girişimcilik eğitime bağlı olarak katılımcıların iş planı yapabilme yeteneği, girişimci kişilik özelliklerine göre farklılaşmakta mıdır?

1.4. Araştırmanın Önemi

Girişimciliğin gelişiminde temel faktörlerden biri bu konuda verilen eğitimlerin artırılması ve bireylerin girişimci kişilik özelliklerinin geliştirilmesidir. Girişimcilik eğitimi ile girişimcilik faaliyetleri arasında olumlu ilişki olduğu yönünde pek çok çalışma bulunmaktadır. Verilen girişimcilik eğitiminin iş planı hazırlama yeteneklerini geliştirdiği sonucuna ulaşılması üniversite öğrencilerine girişimci olma yolunda önemli bir katkı sağladığı söylenebilir. Özellikle de bu eğitimlerin girişimci adaylarına büyük kolaylık sağladığı görülmektedir.

Bu kapsamda bu çalışma, üniversite son sınıf öğrencilerine mezun olduktan sonraki kariyer hedeflerine yön vermede ve iş planı yapabilmeleri konusunda önem arz etmektedir.

1.5. Araştırmanın Varsayımları

Çalışmada öz aktarıma dayalı anket yoluyla veri toplandığından, katılımcıların sorulara verdikleri yanıtlar doğru kabul edilmektedir. Dolayısıyla tüm analizler bu varsayım dikkate alınarak gerçekleştirilmiştir. Bu eğitimler farklı eğitimciler tarafından sağlanmaktadır. Eğitimci etkisinin homojen olduğu varsayımı ile çalışma yürütülmüştür.

1.6. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu araştırmadan elde edilen bulguların değerlendirilmesi ve yorumlanması bazı sınırlılıklar dikkate alınarak yapılmalıdır. Bu sınırlılıklar;

- Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır.
- Araştırmaya sadece Aksaray Üniversitesi'nde bulunan fakülte, yüksekokul ve meslek yüksekokulunda öğrenim gören öğrenciler dahil edilmiştir.
- Araştırma kapsamında uygulanan anket formu, öğrencilere 2015-2016 eğitim öğretim güz döneminin son iki haftasında uygulanmıştır.

BÖLÜM 2: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın temel konularını teşkil eden kavramlar üzerinde durulmuştur. Bu bölümde, girişimci ve girişimcilik kavramlarının tanımına, girişimciliğin tarihsel süreci ve Türkiye’de girişimciliğin hangi boyutta olduğuna, girişimciliğin önemine ve girişimci kişiliğin oluşmasına etki eden faktörlere, girişimci kişilerin özelliklerine, girişimciliğin motivasyonlarına ve dezavantajlarına, iş kurma sürecinde girişimci adaylarının izleyeceği yollara, girişimcilikte başarı faktörlerine ve başarısızlık nedenlerinin neler olduğuna yer verilmiştir.

2.1. Girişimcilik İle İlgili Temel Kavramlar ve Göstergeler

Bu bölümde girişimcilik kavramının tanımı, girişimciliğin tarihsel gelişimi, önemi, temel fonksiyonları, avantaj ve dezavantajları, girişimci kişilerin sahip olduğu özellikler, girişimcilerin iş kurmadaki temel adımları, girişimcilikte başarı faktörleri ve başarısızlık nedenleri gibi konular incelenmiştir.

2.1.1. Girişimci ve Girişimcilik Kavramının Tanımı

Son yıllarda girişimci ve girişimcilik kavramları birçok araştırmaya konu olmuştur. Bunun nedeni girişimciye ve girişimciliğe verilen değerin giderek artış göstermesidir. Girişimci; emek, sermaye gibi üretim faktörlerini başka kişilerin ihtiyacını karşılayacak mal ve hizmetler üretmek amacıyla elde eden ve uygun biçimde birleştiren kişidir (Taysı ve Canbaz, 2014: 60). Girişimciler bir ülkede gelişen üretken bir ekonominin gerekli kıldığı riski taşıyabilen işletmeciliğin itici güçleridir. Günümüzde her yıl pek çok birey girişimci sıfatıyla yeni işler kurmakta ve iktisadi büyümenin ve gelişmenin dinamiği olmaktadır. Girişimci kişiler günümüzde iş yaşamının devam ettirici öğeleri olarak kabul görmektedir. Girişimci, çevresini ve ihtiyaçlarını algılayabilen, çevresindeki fırsatları değerlendiren ve onları bulduğunda her çeşit riski alarak düşüncesini gerçekleştirmeye uğraşan kişidir. Bu yüzden girişimci için fikir üretmek, yenilik yapmak veya bir geliştirme sağlamak gerekli olmaktadır (Yelkikalan vd., 2010: 52).

Girişimci; riskle karşı karşıya kalabileceği halde, fırsatları görerek, belirsizlik altında büyüme ve kâr elde etme amacıyla, sermaye oluşturabilmek amacıyla gerekli kaynakları

elde ederek, yeni iş ya da örgüt oluşturan kişidir (Çetinkaya Bozkurt ve Alparslan, 2013: 9). Girişimcinin faaliyetlerindeki temel amaç, kar elde edebilmektir. Yani girişimci, bir yandan risk alabilmekte diğer yandan çeşitli üretim faktörlerini elde ederek işletmektedir. Bu sebeple girişimcide, yöneticilik özelliğinin de olması gerekmektedir. Girişimci kişiler birer manav, tamirci, perakendeci olabilecekleri gibi büyük marketler, fabrikalar, holdingler kurabilen kişiler de olabilirler. Burada dikkat çeken nokta “girişimcinin kim olduğu” konusudur. Bu konuda yapılan çeşitli tanımların bütününde ortak olan noktalar belirlendiğinde, girişimcinin ana unsurlarının “başkalarının bakıp göremediği fırsatları görüp, bu fırsatları birer iş fikrine dönüştürebilmesi” ve “risk almaya eğilimi” olduğu varsayımına ulaşılmaktadır (Durukan, 2006: 29).

Girişimci daha önce hiç düşünülmeyen yöntemleri, kaynakları ve fikirleri bulup uygulamaya koyar. Girişimci; kısa, orta ve uzun vadede ne istediğini bilen, ne olacağını gören ve planlarını bu şekilde ayarlayan kişidir. Girişimci önyargılardan uzak durmaya çalışır, analitik düşünür ama hayal dünyası oldukça geniştir. Girişimci lider gibidir. Çalışma takımını, alıcılarını, satıcılarını kısaca meydana getirdiği işle ilgisi olan herkesi ikna edip peşinden sürükler. Öne sürdüğü vizyon, iş planı, gelir ya da büyüme tahminleri inandırıcı düzeydedir (Yalçıntaş, 2010: 96).

Girişimcinin sadece para sahibi olan kişi olarak anılmaması gerekir. Çünkü girişimcilik için, para sahibi olmak yeterli değildir. Aksi takdirde, bir örgüt kurabilmek için gereken parasal şartlara sahip olan kişi, sadece bu özelliği nedeniyle kendini girişimci olarak gördüğünde, yanlış hareket ederek bir yatırıma girmekte ve bu yatırımların çoğu başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Girişimci aslında girişim niteliği bulunan, ekonomik faaliyet ya da girişimi başlatan ve meydana getiren kişidir (Çalışkan Maya vd., 2012: 25).

Girişimciler, yüksek oranda başarı güdüsüne sahip, risk alabilme ve işlerini sonuca ulaştırmak için bireysel sorumluluk alma eğilimindedirler. Girişimciler, dış faktörlerden ve kendi önyargılarından etkilenmeden olayları yorumlayabilme yeteneği bulunan ve olası tehlikelerden korkmadan, hızlı karar vererek sürekli hareket halinde olan bir niteliğe sahiptirler. Bu özelliği ile toplumsal dinamikleri tetikleyen bir rol üstlenirler. Girişimci ruhu ve davranış kalıpları bir defa oluştuktan sonra, onlar da toplumu, toplumsal yapıyı ve kültürü değiştirmekte, değişimci ve yenilikçi bir devir başlatmaktadırlar (Karahana vd., 2014: 115). Girişimciler günümüzde ekonomik yaşam anlamında çok önemli hale

gelmişlerdir. Girişimciler, yeni iş alanları yaratarak ekonomik büyümeye yardımcı olurlar (Akyüz, 2013: 84).

Girişimci, üretim faktörlerini yeni bir düzende bir araya getirerek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasına yardımcı olur. Bunu yaparken de kullanılmakta olan üretim faktörlerinin ve olası girdilerin farklı biçimlerde kullanımı ile üretimi artırır. Girişimci yeni fikirlerin oluşturulmasını, yayılmasını ve bu fikirlerin uygulamasını hızlandırır. Üstelik yeni endüstrilerin oluşmasını sağlar, teknolojik verimliliği artırır ve hızla gelişen sektörler yarattığı için ekonomik kalkınmayı hızlandırır (Yalçıntaş, 2010: 96).

Girişimcilik kavramına baktığımızda ise girişimcilik; farkına varılan veya varılmayan toplumsal gereksinimlerin temininde ortaya çıkan sosyal boyutu ile kâr amacı ötesinde sosyal fayda sağlayan bir olgudur. Bu şekilde ele alındığında, sosyal içerikli bakış açısı, aslında zihinsel bir süreci yansıtmaktadır. Bu yönüyle girişimcilik aslında zihinsel bir değişim yaratma çabasıdır (Yılmaz, 2014: 299). Girişimcilik; yeterli zaman ve çaba harçayarak ekonomik, fiziksel ve sosyal riskler alınması sonucunda, kişisel tatmin ve ekonomik ödüller elde etmeyi amaçlayan farklı bir değer yaratma sürecidir (Taysı ve Canbaz, 2014: 60).

Girişimcilik, ülkeler açısından işsizlik oranını azalttığı ve ekonomik gelişmeye ciddi bir katkı sağladığı için önemli bir olgudur. İlk hedefi kâr olduğu için kaynakların etkili kullanılmasını da sağlar. Her şekliyle toplumsal fayda sağlamanın ilerisinde yeni fikirlerin yaratılarak yeni iş imkânlarının oluşmasına sebep olur (İbicioğlu, vd., 2010: 58). Girişimcilik vizyon, yenilik ve yaratıcılık gibi unsurları içine alan dinamik bir süreci ifade eder. Girişimcilik, enerji gerektirir, yeni fikirlerin ve yapıcı çözümlerin oluşturulması ve uygulanması için bu enerjinin harekete geçirilmesi gerekir (Yalçıntaş, 2010: 95).

Girişimcilik, hayal gücünü kullanmayı, yaratıcı olabilmeyi, sorumluluk sahibi olmayı, fikirleri örgütleme ve tanımlamayı, karar alabilmeyi ve başkalarıyla ilişkiler ve iletişim kurmayı kapsayacak şekilde kullanılmaktadır (Cansız, 2007: 8). Girişimcilik, bir kişinin ya da kişilerin meydana getirdikleri ortaklıkların mal ve hizmetlerin üretilmesi ya da dağıtılmasını içeren, kar amacı güden bir iş biçiminin kurulması, sürdürülmesi ve büyütülmesi sorumluluğunu üstlenmeleri yönünde bir faaliyettir (Güner, 2010: 12).

Girişimcilik; yeterli zaman ve emeği ayırarak, finansal, sosyal ve psikolojik bütün riskleri bir araya getirerek, parasal ve kişisel tatmin ödülü olarak değişik olan bir şeyi ortaya çıkarma süreci olarak tanımlanır. Girişimcilik, kişi ve toplum için değer yaratan, ekonomik

fırsatlara yanıt verebilen veya ekonomik fırsatlar oluşturan kişiler tarafından ortaya çıkarılan, getirmiş olduğu yeniliklerle ekonomik sistemde değişikliklere sebep olan bir süreci ifade eder (Göçmen, 2007: 3). Girişimcilik için fikir ortaya koymak, yenilik yapmak ya da bir geliştirme yapmak gerekir. Girişimcilik de; girişimcilerin risk alma, fırsatları değerlendirme, hayata geçirme ve yenilik yapma aşamalarının hepsine verilen addır. Bu yüzden de hem şirket kurma süreci, hem de yenilikler yapma süreci girişimcilik içeriğindedir (Şahin, 2006: 6).

2.1.2. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi ve Türkiye’de Girişimcilik

Tarihsel süreç içerisinde bir vakıa olarak sabittir ki insanoğlu, ilk çağlardan beri yaşamını devam ettirebilmek amacıyla her türlü olumsuz duruma rağmen ihtiyaçlarını karşılama eğiliminde olmuştur. Kaba taş, yontma taş, cilalı taş ve demirin icadına kadarki tarihi devirleri, insanoğlunun girişimcilik özelliği ile ve risk almak suretiyle ortaya çıkardığı birer yenilik olarak kabullenmek mümkündür. Dolayısıyla insanlık tarihinin bütün dönemlerinde insanoğlu bir şekilde bir girişimcilik faaliyetinde bulunmuştur. İlkel insan, bugün girişimciliğin tanımlarında ortaya çıkarılan bütün özellikleri içinde bulundurmaktaydı. Risk alıyordu, yenilik yapıyordu, yaşamını ortaya koyuyordu ve bu faaliyetleri sadece yaşamını devam ettirebilmek maksadıyla yapıyordu (Demirez ve Cebeci 2005).

Girişimcilik, insanların avcılık ve toplayıcılık dönemine son verip neolitik evrede üretimde bulunmasıyla beraber ilk biçimlerini ortaya koymaya başlamıştır. Bu evreden kısa bir zaman sonra maden devrinin başlamasıyla bugünkü kadar olmasa dahi iş yerlerinin kurulması sonucunda ticaret hayatı da başlamış; tunç devrinde şehir devletleri kurulmuş ve ticaret yöresel olmaktan çıkıp şehirlerarasına dağılmıştır (Ercan ve Gökdeniz, 2009: 60).

Avcı insan topluluklarından sonra gelen tarım çağında yerleşik hayata geçilmiştir. Bu dönemde hızlanan tarımsal faaliyetler, insanoğlunun ilk defa ihtiyacının dışında üretmeye başladığını göstermektedir. İşte bu ihtiyaç fazlası mahsul, pazarlarda değişim yoluyla veya değerli maden, para ve para benzeri kıymetli mal karşılığında el değiştirerek ticari anlamda ilk girişimcilik düşüncesini ortaya çıkarmıştır. İlerleyen zamanlarda batı insanı için coğrafi keşifler ve dünya ticaret yollarının değişmesi, üstün bir servete sahip olmak ile aynı anlamı taşımaktadır. Çok büyük düzeylere ulaşan sermaye birikimine, Newton ve Galileo gibi bilim adamları tarafından meydana getirilen modern bilim metodolojisi de eklendiğinde,

batı için eksik kalan tek ögenin, bu kaynakların en verimli biçimde kullanılmasını sağlayacak sanayi devrimi olduğu söylenebilir (Durukan, 2006: 26).

Sanayi devriminin, girişimciliğin tarihsel gelişimi açısından bir dönüm noktası olduğu söylenebilir. Kaynaklar genel anlamda girişimciliğin tarihini iki dönem halinde inceler ve temel ayırıcı olarak sanayi devrimini temel alır. İnsan gereksinimlerinin sağlanması, aslında ticaret kavramını insanlık tarihinin ilk dönemlerine kadar götürmektedir. İnsanlar ilk zamanlarda günlük gereksinimlerinin karşılanması amacıyla almış oldukları bir mala karşılık kendilerinde bulunan diğer bir malı karşı tarafa takas etme sistemiyle bilmeden türlü ticari hareketlerde bulunmuşlardır. Takas yönteminin yerini para ekonomisi aldıktan sonra tüccarlar mallarını sadece kendi ülkelerinde değil, sınır ötesi ticaret şeklinde başka ülkelere de pazarlamaya başlamışlardır. Bu dönemde tüccarlar farkında olmadan sanayi devriminin ortaya çıkmasına temel hazırlamış ve çeşitli alt yapı çalışmalarını başlatmışlardır. Bu evrede yapılan çalışmaların etkisi yalnızca ekonomik alanla sınırlı kalmamıştır. Aynı zamanda gelecek evrelerde oluşacak olan siyasi, hukuki ve kültürel değişikliklerin ve bu değişikliklerin ortaya çıkaracağı yenisünya düzeninin de temelleri atılmıştır (Candan, 2011: 160).

Türkiye’de Cumhuriyet’in kurulması ile birlikte, üstünde dikkatle durulan nokta girişimci bir sınıfın devlet koruması altında meydana getirilmesi olmuştur. 1960’lı yıllarda, girişimciliğin geliştirilmesi amacıyla birçok kanun ortaya konmuş ve iktisadi devlet teşekkülleri kurulmuştur. 1960-1970’li yıllar, Türkiye’de özel girişimciliğin gelişmede olduğu evre olmuştur (Durukan, 2006: 27).

Türkiye’de girişimciliğin en bariz olarak görülmeye başlandığı evreler 1960-1970’li yıllardır. Bu evrede üretim artışı amacıyla harekete geçilmiş, özel sektörde üretim yandaşı kişiler desteklenmiştir. Bu zamanlardaki Türk girişimcilerinin en temel özelliği üretme hırsı olmuştur. Üstelik girişimcilerin çoğunlukla yükseköğrenim görmüş bireylerden oluşması kalite, fiyat, verimlilik göz önünde bulundurularak kurulmaya uğraşılan bir üretim sürecinin gerçekleşmesine sebep olmuştur. Son yıllarda girişimciliğin öneminin artması girişimciliğin gelişmesine katkı sağlamıştır. Devletin maddi destek yanında çeşitli faaliyetler düzenleyerek girişimciliğe teşvik çalışmalarını artırması girişimciliğin son zamanda önemli bir konum kazanmasının en belli başlı nedenlerindendir. Başarılı girişimcilerin toplumca benimsenmesi de, girişimciliğe teşvik konusunda diğer kişiler üzerinde sağlam bir etki meydana getirmiş, bu sebeple de kadın ve genç girişimci

adaylarının oranı da artış göstermiştir (Erkan, 2012: 21). 1980’li yıllar ise, piyasa ekonomisine geçiş ve dünya ekonomisiyle eşitliğin sağlanması maksadıyla birden fazla yeni düzenlemelerin yapıldığı bir evre olmuştur (Durukan, 2006: 27).

2.1.3. Girişimciliğin Önemi

Girişimcilik ülkemizde son zamanlarda üzerinde fazlaca durulur hale gelmiştir. Henüz hak ettiği değeri bulmamış olsa da, girişimcilere yaklaşım şeklinin değişmiş olması etkili bir gelişmedir. Önceden girişimciye “para kazanmak amacıyla her çeşit oyunu yapan kişiler” denirken, bugünlerde ise girişimciler için “ülkenin işsizlik problemine katkı sağlayan, ekonomik gelişmede önemli desteği olan kişiler” denilmesi, bu önemin farkına varılmasının en büyük sebeplerindendir. Girişimciliğe önem verilip ülkemizde girişimcilerin oranının çoğaltılmaya uğraşılmasının kuşkusuz çeşitli sebepleri vardır. Bu sebeplerin başında, girişimcilerin bir ülkenin refah düzeyini yükseltmede yardımcı olması gelmektedir. Girişimcilik faaliyetlerinin artması ilk olarak bir ülkenin ekonomik anlamda gelişmesini ve işsizlik sorununun azalmasını sağlamaktadır. İşsizlik oranının azalması ise ilk olarak suç oranının azalması gibi birçok toplumsal probleme katkı sağlar (Erkan, 2012: 21).

Küreselleşmenin ve rekabetin arttığı ekonomik ortamda tüm ülkelerin ekonomik sorunlarının en önemlisi, işsizlik probleminin çözümünde yeni iş imkânlarının oluşturulmasında girişimcilik faktörünün katkısı olduğu tüm ülkelere kabul görmektedir. Küresel düzeyde etkili olan yüksek teknolojiyi temel alan üretim ve ticari etkinlikler, örgütlerin üretim yapısının ve teknolojik değişimlerin var olmasına sebep olan girişimci yönelimi zorunlu kılmaktadır (Özer, 2011: 12).

Girişimciler toplumun modernliğe ulaşmasında yalnızca ekonomik hayat yönünde değil aynı zamanda toplumsal hayatın da gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Üstelik girişimciler, aynı zamanda toplumun dinamik gücünü oluşturmaktadır. Bu yüzden girişimciler yenilik yapıp, yaptığı bu yenilikleri hizmet ve ürüne çevirip, hem kişisel hem de toplumsal fayda sağlarlar. Girişimciliğin başlıca unsurları, yenilik ve değişimdir. Yenilikler sayesinde teknolojik değişiklikler de meydana gelecektir. Yeni örgütlerin kurulmasının hem kişisel hem de toplumsal açıdan büyük yararı olacaktır. Bu örgütlerin ortaya çıkardığı yenilik ve istihdam, başarıya ulaştığında, örgütün devamlılığı da sağlanacaktır. Yeni örgütlerden meydana gelen kişisel ve toplumsal fayda arttığı sürece,

yenileri kurulmaya devam edecektir. Yeni olan girişimcilerin katkısıyla kurulan yeni örgütlerle birlikte ülke ekonomisi de gelişmiş olacaktır (Büber, 2011: 7).

Girişimcilik ruhunu taşıyan bireyler var olan bir pazara girip rekabet etmek, bu pazarı değiştirmek ve üstelik yeni bir pazar oluşturmak amacıyla yaratıcılıktan ya da yeniliklerden faydalanmaktadırlar. Çalışma yaşamında yeni oluşan bir düşünceyi başarıya götürmek, yaratıcılık ve yenilikleri yönetim düzenine katmak ve örgütün gelişmesini sağlamak gerekmektedir. Gündelik yönetim etkinliklerinin ilerisinde, örgüt için hedefler koymayı ve bir strateji tespit etmeyi mecburi hale getiren bu durum girişimcilik faaliyetinin bir örgüt için önemli olduğunu göstermektedir (Uçar, 2011: 13).

Girişimcilik faaliyetleri toplumların gelir seviyesini belirlemede önemli bir yere sahiptir. Ancak girişimcilik yalnızca bir toplumun gelir düzeyini yansıtmamaktadır. Bunun yanı sıra değişimi başlatan bir güçtür. Girişimcilik yeni fikirlerin oluşturulması, dağıtılması ve uygulanmasını hızlandırmaktadır. Üstelik yeni endüstrilerin oluşmasını sağlamakta, rekabet ortamı yaratıp verimliliği arttırmakta, çabuk gelişen sektörler yaratmakta ve bu sayede ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır. Girişimcilerin yapmış oldukları yatırım projeleri sayesinde milli gelirde artış yaşanmakta, yeni iş fırsatları yaratılarak istihdam arttırılmakta, pazarlara yeni ürün ve hizmetlerin sunulması sağlanmakta ve rekabet yoluyla çeşitlilik ve kalite arttırılmaktadır. Hızlı değişimlerin yaşandığı bu bilgi dünyasında, kişilerin gereksinimleri farklılaşarak sürekli artmaktadır. Girişimciliğin artması ile beraber ise kişilerin bu gereksinimlerini ülke içinden şirketlerden karşılamaları sağlanarak, milli gelirin ülke içinde kalması sağlanmaktadır. Aynı zamanda bir ülkede girişimcilik etkinlikleri ne kadar fazla ise o ülkenin altyapısı yatırım yapmada o kadar elverişli olmaktadır. Yani girişimcilik etkinlikleri yabancı sermayeyi ülkeye getirmede de fazlasıyla önemli bir görev üstlenmektedir (Özkul, 2008: 45).

Kısaca özetlemek gerekirse girişimcilik hem ekonomik açıdan hem toplumsal açıdan hem de uluslararası açıdan oldukça önemli bir yere sahiptir.

2.1.4. Girişimcilik Kişiliğinin Oluşumunu Etkileyen Faktörler

Girişimcilik kişiliğinin oluşumunu etkileyen faktörler sosyal, demografik, çevresel ve teknolojik faktörler olarak ifade edilebilir. Bu faktörlerin her biri ile ilgili açıklamalara alt başlıklar halinde yer verilmiştir.

2.1.4.1. Sosyal Faktörler

Girişimcilik ile bireyin içinde bulunduğu sosyal yapı arasında yakın ilişki vardır. Birey bu sosyal yapıdan oldukça etkilenmekte ve fikirlerini bu sosyal yapıya göre şekillendirmektedir. Bireyin fikirlerinin oluşmasında ve dünyaya bakış açısında oldukça önemli bir yere sahip olan sosyo-kültürel ortam, bireyin girişimcilik tercihlerinde de fazlasıyla etkilidir (Erdurur, 2012: 13).

Girişimciliği etkileyen sosyal faktörler; aile, kültür, inanç ve rol modelleri başlıkları altında sıralanabilir.

- **Aile:** Kişilerin kariyer gelişimlerinde aile çok önemli bir yere sahiptir. Çocukluk dönemindeki tecrübeler bireylerin kariyer seçimlerinde oldukça etkilidir. Ailelerin çocuklarını yetiştirme tarzları ve onları geleceğe nasıl hazırlamış oldukları çocukların gelecekteki kariyer tercihlerinde belirleyici rol oynamaktadır. Ayrıca ailedeki çocuk sayısı, ebeveynlerin otoriteleri ve değerleri gibi unsurlar da çocuklarının ilerideki hayatını etkilemektedir. Bu nedenle de girişimcilik aile ortamı ile doğrudan ilişkili bir kavramdır (Şahin, 2006: 18). Ailenin sahip olduğu kültür yapısı işletmelerin fonksiyonlarını da etkiler. Ailenin dışa yönelik, başarı odaklı, aktif, üretken, tutumlu yaşamı çocuğun erken girişimci eğiliminin oluşmasında çok etkilidir. Küçük yaşta çalışmaya, yatırım yapmaya alıştırmış çocukların olduğu aile ortamlarında rekabet etme, kar elde etme, mücadelecilik olma ruhu da çocuklara kazandırılmıştır (Sağtaşı, 2013: 23). Çocuklar doğduklarında itibaren ailelerinin etkisi altında kalarak büyür ve onları taklit ederek davranış gösterirler. Yani ailesi devlet memuru olan çocukların girişimcilik eğilimleri ile ailesi girişimci olan çocukların girişimcilik eğilimleri farklıdır (Çelik, 2013: 50). Kişinin duygularını ve düşüncelerini olduğu gibi kabullenen aileler, kendine güvenen, insan ilişkilerinde başarılı, girişimci kişiler yetiştirirken; kişinin kendini anlatma şekline müdahale ederek kısıtlayan ve engel olan veya devamlı eleştiride bulunan aileler, çekingen, içine kapanık, pasif ve pısırık kişiler yetiştirirler. Başarılı bir girişimci olmak için çaba gösteren bir birey için kişilik gelişimi, güven duygusu, eğitim ve sosyalleşme gibi konularda ailenin tutumu oldukça önemli bir yer tutmaktadır (Özal, 2009: 13).
- **Kültür:** Girişimcilik ruhunun oluşmasında kültürel yapı oldukça önemli bir yere sahiptir. Kişi içinde yaşadığı toplumun sahip olduğu kültürel değerleri üzerinde

taşımaktadır. Bu yüzden bir toplumdaki girişimcilik olgusunu anlamak için bazı kültürel unsurları bilmek gerekir. Girişimcilik kavramının toplumsal ve örgütsel kültürle yakından ve güçlü bir bağlantısı bulunmaktadır. Çünkü bir toplumda veya işletmede kültür seviyesi ne kadar yüksekse ve katılım ve paylaşım temeline dayalı bir takım kültürü varsa, o toplumda girişimci sayısı da fazla olacaktır. Buna karşılık bir toplumda kültür seviyesi ile beraber ekonomik kalkınmışlık düzeyi düşükse o toplumda girişimci sayısı da az olacaktır. Kısacası girişimciler içinde bulundukları kültürden bağımsız, ayrı bir pozisyonda değildirler. Yaşadıkları kültürden etkilenecek, birçok faaliyetler gerçekleştirirler (Çelik, 2013: 49). Kültürün esasında, belirli bir topluma özgü değerler yer almaktadır. Belirgin olmayan ve toplumdaki topluma farklılık gösteren bu değerler kişinin motivasyonunu, girişimcilik eğilimlerini ve girişimcilik potansiyelini biçimlendirir. Kültür, bireylerin girişimcilikle ilgili kariyerlerinin belirlenmesinde çok önemlidir (Meriç, 2013: 35). Risk alma, yenilikler oluşturma gibi girişimcilik kavramının esas öğelerinden olan eylemler bazı kültürlerde hala kendine yer bulamamışken, bazı kültürlerde ise doğal karşılanarak desteklenmektedir (Erkan, 2012: 30). Kültür kişinin davranış ve algılarını önemli ölçüde şekillendiren bir olgudur. Bir kültür için çok önemli görülen bir değer, diğer bir kültür için önemli olarak algılanmayabilir. Girişimcilik faaliyetlerinin gelişimi ve almış olduğu tepkiler de, kültürden kültüre farklılık göstermektedir. Davranışlar, bireyin içinden gelen ve dış faktörlerden etkilenecek oluşan tepkilerdir. Kişinin kültürel açıdan çevresi, farklı sosyal ilişki ağları ve örgütlerdeki üyeliği davranışlarını da etkilemektedir. Kişinin içinde bulunduğu kültüre ters davranışlar sergilemesi çok sık görülen bir hareket değildir. Kişiler çoğunlukla içinde yetiştikleri toplumun özelliklerini sergilemektedirler. Bu sebepten girişimcilik olgusu kültürel yapı ile doğrudan ilişkilidir. Devamlı üretkenliğe, fırsat yakalamaya ve tek başına çalışmaya açık olan toplumlarda girişimcilik potansiyeli daha yüksek olarak görülmektedir (Meriç, 2013: 35).

- **İnanç:** İnançlar girişimci kişiliği belirlemede önemli bir faktördür. İnançlar, bir toplumun ahlaki yapılarına anlam veren ve toplumu bazı davranışlara yönlendiren veya bazı davranışlardan vazgeçmesine sebep olan unsurlar olarak tanımlanmaktadır. Mesela; Müslüman ülkelerde bireyler inançlarına aşırı bağımlı oldukları için olaylara kadercik yaklaşırlar. Bu yüzden de kendilerini etkileyecek olan olaylarda kontrol sahibi olamazlar. Bu sebeple de bu ülkelerdeki bireylerin

yenilikçiliğe olan yaklaşımları ve risk alma eğilimleri oldukça düşüktür (Erdurur, 2012: 18).

- **Rol modelleri:** Rol modelleri de bireylerde girişimci kişiliğin oluşmasında etkilidir. Bireyler girişimcilik kariyerlerinde ailelerini, arkadaşlarını, yakın çevrede bulunan tanıdıklarını ya da yerel veya uluslararası alandaki girişimcileri kendilerine rol modeli olarak aldıklarından dolayı girişimlerini onlar gibi sürdürürler (İrmiş vd., 2010: 43). Kişiler karar alırken ve davranışlarını şekillendirirken diğer kişilerden oldukça etkilenirler. Yeni iş kuracak kişilerde rol modeli ilham kaynağı olarak görülebilir. Kişiler girişimde bulunurken rol modeli olarak gördükleri kişilerden de zihinsel destek almış olurlar (Erdurur, 2012: 17).

2.1.4.2. Demografik Faktörler

Girişimci kişiliğin oluşmasında etkili olan demografik faktörler; eğitim, yaş, cinsiyet, gelir düzeyi ve iş tecrübesidir.

- **Eğitim:** Girişimciliğin gelişmesinde ve karşılaşılan sorunlarla baş edebilmede eğitimin rolü çok büyüktür. Çocukluk döneminde okul hayatında girişimcilik konusu ile ilgili karşı karşıya kalınacak her olumsuz davranış gelecekte meslek seçmede bireyin daha az risk almasına, yenilik ve yaratıcılığın dışında olmasına neden olur. Ezberci eğitim yerine kişisel yetenek ve yaratıcılığı geliştiren bir eğitim sisteminin tercih edilmesi girişimciliği de olumlu yönde etkileyecektir (Çelik, 2013: 49). Öğrencilerin girişimcilik ile ilgili hazırlanması aşamasında, ilk olarak öğrencilerin girişimcilik faaliyetine ne derece hazır olduğu belirlenmelidir. Bu ihtiyaçlara yönelik verilecek girişimcilik eğitimi tasarlanmalıdır. Verilecek girişimcilik eğitimi, bireye birçok bilgi ve özellik kazandırır. Bu verilen eğitimler sayesinde bireylerde bilgi, algı değişmekte ve gelişmektedir. Girişimcilikle alakalı verilen eğitim ayrıca bireylerde davranış, tecrübe, iletişim gibi bazı özelliklerin gelişimini sağlamaya da yöneliktir. Kısacası, verilen eğitimler bireylere ışık tutmaktadır. Bu sebepten dolayı da, bireye girişimcilik eğitimi verilmeden önce bireyin hangi özelliklere ihtiyacı olduğunun belirlenmesi gerekir. Bunun için bireyler ilk olarak ön bir testten geçirilmelidir. Bu testlerin sonucuna uygun olarak verilecek olan girişimcilik eğitimi ayarlanmalıdır (Meriç, 2013: 29). Girişimcilik eğitimindeki asıl amaç; kişinin içinde bulunan girişimcilik özelliklerinin ortaya çıkarılmasıdır. Ayrıca girişimcilerin doğru işler yapmasını sağlayarak kaynakların

da boşa kullanılmasının önüne geçmektir. Girişimcilikte doğru sonuçlara ulaşabilmek için planların düzgün yapılması, muhasebe ve finansman çalışmalarının doğru yürütülmesi gerekir (Erkan, 2012: 29). Eğitim, kişiye fayda sağlamanın yanında ülkelerin ekonomik gelişmesinde de önemli bir yere sahiptir. Eğitim seviyesi yüksek olan toplumlar daha yaratıcı fikirlerle piyasadaki fırsatları yatırıma dönüştürürler. Bu yatırımlarla da ülkenin gelir seviyesi yükselir ve toplumsal refahta artış sağlanır (Erdurur, 2012: 19). Biçimsel bir eğitim alan, girişimcilere kendi örgütlerini kurmaları konusunda gerekli fikirleri ve becerileri sağlayabilir. Fakat ülkemizde girişimciler iyi eğitim fırsatlarından faydalanamamışlar, çeşitli sebeplerden ötürü erken yaşta hayata atılmak mecburiyetinde kalmışlardır. Bu sebeple eğitimlerinde birçok eksiklikler yer almaktadır. Zaman içerisinde de bu eksikliklerini giderme imkânı bulamamışlardır (Çevik, 2006: 48).

- **Yaş:** Yaşın evreleri ile girişimciliğe olan yatkınlık arasında etkili bir ilişki vardır. Çoğunlukla 22-25 yaş arası girişimcilik kariyerine başlamada ideal yaş olarak görülmektedir (Abdullaeva, 2007: 28). Özellikle girişimde başarı sağlanması için yüksek düzeyde enerji ve yeterli finansal bir destek sağlanması gerekli olmaktadır (Kayış, 2010: 23). Girişimde bulunma konusunda, bir gencin alabileceği riskle, yaşlı bir kişinin alacağı risk aynı düzeyde değildir. Çünkü bireyler yaşlandıkça sakin, stresi az, çalışma saatleri az ve zarara uğrama ihtimali olmayan bir yaşam geçirmek istemektedirler. Yetenekli bir genç birey ise yaşlı bir bireye göre girişimcilikle alakalı başarısızlık riskini daha kolay göze alabilmektedir. Hedeflerine ulaşmak için bu risklere katlanması gerektiğini düşünmektedir. Birçok girişimci yeni bir örgüt kurma kararını 25–34 yaşları arasında vermektedir. Kişiler yeterli miktarda tecrübe ve eğitim sahibi oldukları için yeni girişim kararlarını bu yaşlarda vermektedirler. Üstelik kişilerin genç olmaları ve henüz aile sorumluluğu ya da diğer finansal zorlukları üstlenmesine gerek olmadığından bu yaş aralığındaki kişiler girişimciliğe daha fazla yönelmektedir (Meriç, 2013: 31).
- **Cinsiyet:** Cinsiyet unsuru da girişimci kişiliğin oluşmasında etkilidir. Kadın girişimciliği, artık özel bir ilgi alanı olarak benimsenmektedir ve bu konu ile ilgili ciddi bir literatür oluşmaya başlamıştır. Bu araştırmalarda dikkat çeken konu, kadınların farklı kişisel özelliklerine bağlı olarak değişik girişimcilik etkinlikleri sergiledikleridir (Abdullaeva, 2007: 31). Kadın ve erkek girişimciler arasında hem

benzerlikler hem de bazı farklılıklar vardır. Bir iş kurma fikri, bağımsız olma isteği, becerilerini kullanma eğilimi ve patron olma gibi özellikler kadın ve erkek girişimcide bulunan ortak özelliklerdir. Kadın ve erkek girişimci arasındaki fark ise; kadınlar yeni imkânları belirlemede ve risk alma gibi unsurlarda erkek girişimcilere oranla daha az eğilim gösterirler (Erdurur, 2012: 21). Kadın girişimcilerin daha başarılı bir durumda bulunmasını sağlamak amacıyla kadın girişimcilerin önündeki engellerin kaldırılması, girişimcilik potansiyellerinin artırılması amacına yönelik politika ve teşviklerin uygulanması gerekmektedir. Çünkü kadın girişimcilerin karar verememe ve potansiyel kaybının temel sebebi, onlar için riske katlanma zorluğudur (Meriç, 2013: 32).

- **Gelir Düzeyi:** Gelir, kişilerin iktisadi gücünü ve saygınlığını etkileyen bir ölçü olarak kabul edilebilir. Ayrıca, kişilerin gereksinimlerini karşılayan somut bir ölçü olması ve tasarrufun yatırıma dönüşmesinde sermaye kavramıyla benzetilmesi sebebiyle, gelecekteki hedefleri meydana getirecek olan bir ögedir (Çevik, 2006: 47). Kişilerin servet ve gelir seviyeleri onların riskli işlere yatırımda bulunup bulunmayacaklarını belirleyen önemli bir faktördür. Gelir düzeyi fazla kişiler, daha kapsamlı alanlarda daha riskli işlere yatırım yapabilirler. Bu anlamda yeteri kadar gelir düzeyine sahip olmayan kişilerin, tasarruflarını yatırıma dönüştürmeleri oldukça güçtür. Bu yüzden de sermaye olmadan, girişim de olamayacaktır. Fakat sermaye sahibi olmak, girişimde bulunmanın tek belirleyicisi ve gerekli şartı değildir (Erdurur, 2012: 21).
- **İş Tecrübesi:** Bazı konularda uzman olmak önemlidir. Finans, ürün ya da hizmet geliştirme, pazar planı hazırlama gibi alanlarda bireyin deneyimi ve iş yapabilme becerisi onun yeni işe başlamasını kolaylaştıran bir ögedir (Kayış, 2010: 17). Başarılı ve önemli girişimlerde bulunan girişimcilerin yapmış oldukları girişimler ilk girişimleri değildir. Onlar da birçok yoldan geçerek, tecrübeler edinerek başarılı duruma gelmişlerdir (Abdullaeva, 2007: 29). Çalışma yaşamında öğrenilen iş tecrübeleri kişilerin iyi fikirler edinmesini ve bu doğrultuda onların daha sağlam iş projeleri oluşturmalarına imkân sağlar. Diğer bir yandan kişilerin iş tecrübesi, onların gelirlerini yükseltmeleri için yeni bir işletme kurma cesareti göstermelerine zemin hazırlar. Ayrıca iş deneyimi, yeni oluşan piyasadaki fırsatların belirlenmesinde girişimciye destek sağlar. Özellikle elde edilen deneyim, girişimcinin bilgi tabanını yaratma, pazar bilgilerine ve iş ağlarına erişimini

kolaylaştırmasına, yönetim becerisini geliştirmesine ve ürün hizmet çeşitlendirmesine katkıda bulunur (Erdurur, 2012: 22). Girişimcilerin çoğu önceden işletmelerin finans, pazarlama, üretim gibi bölümlerinde görev alarak deneyim sahibi olmakta ya da babalarından veya ustalarından elde ettikleri tecrübeler ile girişimciliğe başlamaktadırlar (İrmiş vd., 2010: 43).

2.1.4.3. Çevresel Faktörler

Çevre; insan varlığının hayatında anlam ve istikrar duygusu oluşturmaya yardımcı olur. Bireyler ait oldukları çevrede, kendilerini rahat ve güvende hissederler. Bu sayede kendini daha rahat ifade etme fırsatı bulurlar. Girişimci kişiliğin oluşmasında çevresel faktörler; piyasanın yapısı, devlet politikaları, finansal yapı biçiminde olmaktadır. Bireyler girişimcilik etkinliklerinde bulunduklarında, kendi toplumsal çevrelerinde kahraman gibi algılanırlar. Bu da kişilerde girişimcilik isteğinin oluşmasına sebep olur. Girişimciliğin ekonomik ve sosyal gelişiminde çevrenin rolü oldukça fazladır ve özellikle, var olan ekonomik ve mali kriz ile ilgili işsizlik oranlarındaki yükselme ile daha da önem kazanmaktadır. Kamu kuruluşlarının yardım mekanizmaları kuvvetlendirilmeli ve ülkeler, girişimcilik için düzenleyici bir çerçevede fırsat alanları oluşturarak, girişimcilere düşük faiz oranlarıyla banka kredileri vermelidirler. Kendi bilgi ve tecrübeleriyle, iş kurmak isteyen girişimcilere devlet destekli teşvik edici politikalar uygulanmalıdır. Ayrıca, girişimciler bir işe başlarken mali kaynaklarını iyi belirlemeleri gerekmektedir. Girişimciler ya kendi ya da aile fonları yardımıyla veya işletme kredileriyle iş fikri projesini işe dönüştürebilirler. Bunların yanı sıra bir toplumun inançları, değerleri ve tutumları kişinin davranışlarına yön verir ve onun girişimcilik konusundaki kararlarını etkiler (Erdurur, 2012: 22).

Girişimci davranışlarını, o dönemdeki oyunun kurallarını ve ekonomideki ödül yapısını ciddi oranda belirlemiştir. Örneğin, kaynakların yetersiz olduğu yerlerde girişimci davranışları fırsatların ortaya çıkarılması ve takibi şeklindedir. Bunun sonucu olarak, fırsatlara yönelmiş bireylerde gelişen piyasaları belirlemek ve yeni bir işi başlatmak isteği oldukça yoğun biçimde ortaya çıkmaktadır (Şahin, 2006: 19).

Devletin destek olduğu siyasi, sosyal, girişimci, ekonomik ve kültürel yapının oluşturulduğu ortamda, girişimci fikir ve davranış biçimindeki kişilerin çoğalmasıyla çok daha üretken, yenilikçi, değişikliklere ayak uydurabilen ve sonuçta rekabet etme gücü yüksek bir ekonomiye kavuşabilecektir (İlter, 2008: 33).

2.1.4.4. Teknolojik Faktörler

Teknolojik yeniliklerin kullanılması girişimci kişilik oluşmasında etkilidir. Yeni ürün ve fikir geliştirmede, hem ulusal hem de uluslararası imkânları rakiplerinden önce keşfedip ve onlardan önce o imkânlardan faydalanmada teknolojinin önemli bir etkisi vardır. Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler sayesinde, müşterilerin özel gereksinimlerini belirlemek ve bu yönde harekete geçmek daha kolay olabilir (Erdurur, 2012: 23).

2.1.5. Girişimciliğin Temel Fonksiyonları

Girişimci, girişimde ilk adımı atan birey olduğu için yeniliklerin devam ettirilmesinde girişimcinin çok önemli rolü vardır (Sağtaş, 2013: 11). Girişimcinin temel fonksiyonu yenilikçiliktir. Yenilikçilik yeni bir şey yaratmak olduğu için girişimci için zordur (Çesteneci, 2012: 11).

Çağdaş bir girişimcinin yerine getirmesi gereken fonksiyonlar şunlardır (Karagöz; 2009: 41):

- **Yeni Ürün veya Hizmet Üretmek;** Girişimciler üretecekleri ürün ve hizmetlerin kalitelerini, niteliklerini artırarak büyük getiri elde edebilirler.
- **Yeni üretim yöntemleri geliştirmek ve uygulayabilmek;** Girişimciler daha önce ürettikleri mal ve hizmetlerin üretim yöntemlerini farklılaştırarak gelirlerini artırabilirler.
- **Endüstride yeni organizasyonlar kurmak;** Girişimciler işletme içinde örgütlenmelere giderek ve çevresel faktörlere uyum sağlayarak başarıya ulaşabilirler.
- **Yeni pazarlara ulaşmak;** Girişimciler ulusal ve uluslararası pazarlarda ürettikleri mal ve hizmetleri yeni pazarlarda satışa sunarlar.
- **Hammaddelerin ve benzeri maddelerin sağlanabileceği yeni kaynaklar bulmak;** Girişimciler ulusal ve/veya uluslararası pazarlarda yeni hammadde kaynakları bularak rakiplerinden daha fazla gelir elde edebilirler.
- **Ekonomik Gelişme ve Kalkınmayı Sağlama;** girişimciliğin diğer bir fonksiyonu ülkedeki ekonomik gelişmeye ve kalkınmaya katkıda bulunmaktır.

2.1.6. Girişimci Kişilik zellikleri

Bütün girişimcilerin birbirleriyle benzer sahip oldukları ortak özellikleri vardır. Bu zellikler doğuştan gelebileceği gibi tecrübeyle de kazanılabilen özelliklerdir. Girişimcilik, herkese uygun bir meslek değildir ama herkese açık bir iştir. Girişimcilerin tümü girişimsel özelliklere sahip kişilerdir. Yeni bir örgüt kurarken birçok bireysel kararlar verirler. Bu nedenle girişimcilerin en önemli özelliği yaratıcı ve yenilikçi olmalarıdır. Yaratıcı ve yenilikçi olmaları sayesinde karşılaştıkları olaylara kolayca çözüm bulabilmektedirler (Saylan, 2011: 38).

Girişimcilerin sahip olduğu kişilik özellikleri şu şekildedir (Beybur, 2009: 5):

- **Hayal:** Girişimciliğin temel noktası girişimcilerin çocukluk dönemlerinde başlayan ve hayatlarını devam ettirdiği sürece hayallerinin somutlaşmasıdır. Başarılı olmak için hayal kurmak gerekir ve bu kurulan hayallerin gerçekleşmesi için de çalışmak gerekmektedir. Hayal kurmak girişimcilerden beklenen bir şeydir ve onların başarılı olmasında etkili bir unsurdur. Başarılı olmak için yapılacak ilk adım istemek ve hayal kurmaktır. Gençler erken yaşlarda hayal kurmaya başlamalıdır. Araştırmalara göre hayal kurmak bir yetenektir ve beyin tarafından yönetilir. Hayal gücü olmadan başarı olasılığı da çok düşüktür. Hayal kurmada önemli olan hayallerin gerçeğe dönüşmesini sağlayacak fikir sahibi olunmasıdır (Saylan, 2011: 39).
- **Riske Katlanma:** Bireylerin vermiş oldukları kararları sonrasında ve ya yapmış oldukları sonucunda kaybedeceğini ya da kazanacağını bilmeme durumuna risk denir. Riske katlanmak ise bireylerin risk ile ilgili algıları ile alakalıdır. Girişimciler riskle muhatap olan kişilerdir ve onlar için risk alma bazen onlara çok iyi imknlar sağlayabildiği gibi bazen de çok zararlara uğratabilir. Girişimciler risk almaktan çoğu zaman çekinmezler ki bir işe girişmeleri de tamamen risk almayı sevdiklerinin göstergesidir (Beybur, 2009: 5). Risk alma eğilimi girişimcilerin en önemli kişilik özelliklerindendir. Yenilik ve yaratıcılığı düşünen her girişimci çekinmeden risk almalıdır. Başkalarının riskli olduğu için uzak durduğu durumları girişimciler fırsat olarak görüp aldıkları kararları hayata geçirmek için büyük istek duymaktadırlar. Sürecin başında riskleri en aza indirmeleri gerekmektedir (Uçar, 2011: 17). Girişimciliğin temelinde kazanmak ya da kaybetmek vardır. Hiçbir girişimci kaybetmek için girişimde bulunmaz ama yaptığı girişimlerde kaybetme riskini de

göz önüne alması gerekir (Kızıltay, 2010: 35). Girişimciler açısından risklerin bazı sorumlulukları vardır. Kararlı girişimcilerde öne çıkan bazı temel özellikler vardır. Bunlardan bazıları girişimcilikte kararlı olma girişimci açısından pozitif bir durumdur. Girişimcilikte bazı belirsizlikler olmaktadır. Girişimciler ve girişimci adayların atacakları adımda kararlılık göstererek her türlü negatif durumları pozitif yapabilirler (İlter, 2008: 38).

- **Yenilik:** Girişimciler yenilik fikrini hayatlarının her noktasında bulundurmaldırlar. Yenilik fikriyle girişimciler mevcut kaynaklarını zenginleştirip yeni kaynaklar bulma fırsatını yakalayacaklardır (Göçmen, 2007: 15). Girişimcinin en temel özelliklerinden biriside piyasada hiç olmayan yeni mal veya hizmeti oluşturmaktır. Girişimci ve girişimci adayları yeni pazarlar veya yeni hammadde kaynakları bulmak için analizler yapar (Göktaş, 2013: 40). Girişimcinin ortaya çıkardığı yenilik ya da yeni fikirler rekabet ortamında örgütü başarıya taşıyacaktır. Bunu bilen girişimci, yükümlülüklerini yaparak, farklı yönetim şekli, farklı fikirler, farklı teoriler veya farklı icatları uygulamaya koyacaktır (Kızıltay, 2010: 36). Yenilik, iş faaliyetlerinin yeni ve yegâne şekillerde ortaya çıkarılması ve uygulanmasıyla ilişkili olmaktadır. Girişimciliğin esas ve odak noktası yenilikçiliklerdir. Girişimciler değişimi başlatan ve yöneten bireyler olduklarından, değişimi normal ve sağlıklı görürler (İlter, 2008: 40).
- **Yaratıcılık:** Yenilik yapabilmek için girişimciler hem girişimcilik özelliğine hem de yaratıcılık niteliğine sahip olmalıdır. Girişimci, yaratıcılık yaparken ne kadar riske katlanacağını iyi ayarlamalıdır. Riski en aza indirmek, zamanı iyi ayarlamak başarılı girişimcilerin özelliklerindendir. Riskin söz konusu olduğu zamanlarda girişimciler yaratıcılığını kullanarak olumsuz durumlara çözüm bulabilmelidirler. Yaratıcılık geliştirilebilen bir durumdur. Fakat bazı kişiler yaratıcılık konusunda diğerlerinden daha fazla bir yeteneğe sahiptir. Kişilerin yaratıcı düşüncelerinde içinde bulundukları çevrenin de önemli bir payı vardır. Girişimciler başka insanların göremedikleri şeyler arasındaki ilişkileri görebilir. Girişimcilerin başarıya ulaşmalarındaki en önemli etken diğer insanlardan daha fazla yaratıcılık özelliğine sahip olmalarıdır. Yaratıcı kişiler meraklı, bağımsız, risk almaya eğilimli ve hayal gücü yüksek olan kişilerdir (Saylan, 2011: 47). Yaratıcı kişiler her zaman sıra dışı olmayı başarmışlardır. Devamlı farklı yöntemleri deneyen, belirsizliklerin üzerine giden ve karmaşanın içindeki pırlantaları bulup çıkaran kişilerdir. Mizahi

bir güce sahiptirler, işe uymayan mevcut kuralları dikkate almaz ve uygulamazlar. Kolayca sonuca ulaşırlar, rutin gelişmelerden hoşlanmazlar, değişim, değişmek ve farklı görünmek onları mutlu eder. Yaratıcı kişiler için söylenen bu durumlar aynı zamanda girişimciler için de geçerli sayılmaktadır. Girişimciler de kesinlikle basit bir düşünce yöntemi izlemezler ve genellikle var olan teorik varsayımlara da karşı çıkarlar. Sorunlarının çözümünde yaratıcı fikirleriyle olaylara yaklaşırlar (Kapu, 2001: 152). Yaratıcılık, girişimcilik açısından son derece önemli ve gerekli nitelik olmasına girişimciliği tek başına ortaya çıkarmak için yeterli değildir. Girişimcilik açısından yenilik ve yaratıcılıkla bir araya geldiği durumda daha önem arz etmektedir. Yenilik yapmak ve yaratıcı olmak bir girişimcinin en temel özellikleri arasında bulunması ile birlikte, bu farklılık rekabet üstünlüğü sağlamada etkilidir (İlter, 2008: 40).

- **Yönetim Becerisi:** Girişimciler; örgütlerinin yönetiminden yükümlü olabilecekleri gibi bu görevlerini başkalarına da devredebilirler. Her şeye rağmen örgütün stratejilerini ve uzun vadedeki amaçlarını belirleme durumunda olduklarından yönetim becerilerine sahip olmaları ve örgüt içerisinde hedeflerin gerçekleştirilmesini kolaylaştıracak havayı sağlamaları gerekir. Üstelik yönetim yetkisini kullansa da kullanmasa da girişimcilerin yönetim yeteneğine sahip olmaları örgütün başarılı bir konumda olmasında büyük rol oynamaktadır (Emre, 2007: 43). Girişimciler görevlerini başkalarına devretseler bile girişimcilerin yönetim becerisine sahip kişiler olmaları gerekmektedir (Beybur, 2009: 7).
- **Öğrenme Azmi:** Öğrenme her canlı varlık için gerekli olan bir faktördür. Hepsinin çevreye uyum sağlamak ve yaşamlarını devam ettirmek için öğrenmeye ihtiyacı vardır. Girişimciler için başarılı olabilmek ve rekabet avantajı elde edebilmek için öğrenme şarttır. Girişimcilerin fazla bilgi sahibi olmadıkları alanlarda ve tecrübeli oldukları alanlarda kendilerini geliştirmek için öğrenme azimlerinin olması şarttır. Girişimciler örgütlerini geliştirmek için daima öğrenmeye açık olmalıdırlar (Emre, 2007: 44).
- **Hırslılık ve Kararlılık:** Girişimcilerin kesinlikle hırslı ve kararlı olması gerekir. Her insan girişimci olamaz, çünkü girişimciler bir işe girerken cesurca davranırlar. İş kurduktan sonra ise kararlı olmak ve hırslı davranmak girişimcileri başarıya götürecektir. Girişimciler açısından hırs; direkt olarak karı amaçlamak ve fikirlerine

inanmak yönünde bir kavramdır. Kararlılık da; karşı karşıya kalınan güçlüklerle mücadele edebilmektir. Kararlı olan kişiler çalışmayı çok severler ve çalışmaktan asla vazgeçmezler (Beybur, 2009: 9). Bir girişimcinin başarılı olabilmesi için karar verme niteliğine sahip olması gerekir. Sorunlara çözüm yolları bulmalıdır. Girişimcinin başarıya ulaşması için araştırması, öğrenmesi, kararlı ve hırslı olması gerekir (Özal, 2009: 9). Hırslı ve kararlı olan girişimciler kriz durumunda bile problemlere çözüm üretebilirler. Çünkü bu girişimciler zor durumlar karşısında kararlıdırlar ve başarısızlığı başarının bir bedeli olarak görürler. Bu bakış açısı da başarıya ulaşmaları için esas nedendir. Bu sebepten dolayı ilk seferde olmasa bile sonra muhakkak kazanacaklardır (Çevik, 2006: 58).

- **Vizyon:** Vizyon, gelecekte ne olması gerektiği ile ilgili girişimcinin kendi düşünceleridir. Vizyon, girişimcinin yeniliğe, yaratıcılığa yatkınlığının, başka insanların düşüncelerinden ilham alma, etkilenme derecesinin de bir göstergesidir. Girişimcilerin örgüt için vizyon hazırlamış olmaları başarı yolunda çok önemli bir adımdır. Vizyon sahibi olmak motive edici bir güçtür (Emre, 2007: 47). Vizyon sahibi örgütlerin başarı oranları diğer örgütlere göre her zaman daha yüksektir. Girişimci örgütünün başarısı için her zaman uzun vadeli düşünmek zorundadır (Beybur, 2009: 11). Girişimci hiçbir zaman macera peşinde koşan bir kişi olmamalıdır. Girişimci amaçlarını ve bu amaçlara ulaşmak için gitmesi gereken yolları iyi belirlemelidir (Göçmen, 2007: 14).
- **Önsezi ve Fırsatçılık:** Önsezi; hiçbir belirginlik olmadan bir şeyin olacağının anlaşılması ve içe doğmasıdır. Girişimcilerin olacak şeyleri gerçekleşmeden anlaması ve bunu rakiplerine yönelik fırsat olarak kullanması gerekir. Önsezileri güçlü olan girişimciler rakiplerine karşı sürekli önde olurlar (Beybur, 2009: 11). Fırsatları görmek girişimci için en önemli faaliyet sayılır. Girişimci önüne çıkan fırsatları fark edip değerlendirirse başarıyı yakalayabilir (Göçmen, 2007: 13). Girişimciler fırsatları sadece kısa süreli yenilikler yapmak için değil uzun vadeli olarak da değerlendirmelidir (Uçar, 2011: 17). Girişimcinin fırsatları değerlendirebilmesi için geniş kapsamlı durum analizi yapabilme becerisine sahip olması gerekmektedir (Tek, 2008: 15). Bir girişimci için önsezi; bilgiye dayalı fırsatları yakalama ve değerlendirme yöntemidir. Fırsatları değerlendirmede konusunda önseziler oldukça önemlidir. Ancak geleceğin tam anlamıyla bilinmesi de olası değildir. Gelecek, belirli ya da belirsiz risklerle doludur. Böylesi bir

ortamda bile girişimci tehlikeye girmektedir. Çünkü girişimci ileri görüşlüdür. Her zaman her çeşit yeniliğin öncüsü olabilmek için fırsat arar. Fırsatçılık özelliği ile sürekli çevresini analiz eder, elde ettiği bilgileri rasyonel bir şekilde değerlendirir. Bu şekilde karar almadaki isabet oranı artar. Bu özelliği ile kendini kabul ettirebilmesi ise girişimci açısından önemli bir motivasyon aracı olmaktadır (Emre, 2007: 46).

- **Problem Çözme Yeteneği:** Problem; beklenen durumla gerçekleşen durum arasında boşluk oluşmasıdır. Buna göre, problem çözme ise bu boşluğu belirlemek ve gidermek amacıyla yapılan etkinliklerin tümüdür. Girişimcilerin problem bulunan olaylar karşısında doğru bir çözüm yöntemi üretmek amacıyla gerekli olan beceriye sahip olmaları şarttır. Problem çözme etkinliklerinin anahtarı ise karar verme mekanizmasıdır. Karar verme pek çok seçenek arasından uygun olanı tercih etmektir. Karar verme mekanizmasının girişimcilikle alakalı yönü problemleri giderme, sorunları yok etme, yenilikler yapma, kaynakların verimli dağılımını sağlama ve çeşitli pazarlıklara dahil olma konuları ile belirginleşir. Girişimci sıfatına sahip bir kişinin bırakamayacağı en önemli iş karar vermektir (Emre, 2007: 49).
- **Hataları Kabul Etme:** Hata, insanın istemeyerek yanılmasıdır. Hatasını kabullenmeyen girişimciler başarısızlığa gitmişlerdir çünkü hatasını kabul etmeyen bireyler aynı hatayı yapmaya devam ederler. İyi bir girişimci yapmış olduğu hatanın farkına varır ve bunun bir hata olduğunu kabul eder (Beybur, 2009: 13). Hatalarını kabullenmeyen girişimciler başarılı olamamaktadırlar. Hatanın yaşamın bir parçası olduğu unutulmamalıdır. Hata yapma özgürlüğü işyerine hakim olan iklimin bir parçası olmalıdır (Emre, 2007: 51).
- **Strese Karşı Dayanıklılık:** İş hayatında girişimcileri, yorgunluk, sinir bozukluğu ve endişe içeren deneyimler beklemektedir. İşlerin yolunda gitmemesi, satışların düşmesi, rekabetin yoğunluğu, deneyim eksikliği, sermayenin azlığı, teknolojik ve ekonomik değişim, tüketici tercihlerindeki değişim, geleceği öngörememe ve buna benzer faktörler başarısızlık olasılığını böylece de stres seviyesini arttırmaktadır. Bu sebepten dolayı girişimciler stresle mücadele etmek durumundadırlar. İyi bir girişimci olmanın stres konusu ile alakalı gerekleri; stres kavramını iyi benimseyebilmek, stresle mücadele yöntemlerini öğrenmek, iyi ve kötü stresi ayırt

edebilmek ve stresi başarıya esas oluşturacak veriler haline dönüştürebilmelidir (Emre, 2007: 52).

- **Esneklik:** Sürekli yenilik arama, belirli miktarlarda risk üstlenmeyi gerektirmektedir. Fakat girişimcilerin risk üstlenirken, beklenmeyen durumlarla karşı karşıya kalınması halinde beklenmeyen olumsuz sonuçları kendi lehlerine dönüştürebilecek esnekliğe de sahip olmaları gerekmektedir (Tek, 2008: 16). Esneklik kavramı ile çalışma düzenlerinin ve planların tolerans oranları ifade edilmektedir. Başarılı girişimcilerin düzenlerinin ve planlarının mutlaka tolerans payı olmalıdır. Bu tolerans payından düzenlerin ve planların istenildiği zaman istenildiği yöne çekilmeleri anlaşılmamalarıdır. Küreselleşen, yoğun bir dönüşüm ve değişime konu olan günümüzde sert planlarla ayakta durabilme ihtimali çok yüksek değildir. Teknik, süreçler, değer yargıları durmadan değişirken ve bilgi stratejik bir üretim faktörü durumuna gelmişken planlara sıkı sıkıya bağımlı olmanın bir anlamı olmayacaktır. Bu sebepten dolayı planlar dinamik çevrenin devamlı değişen şartlarına karşı hemen tepki verebilmek amacıyla çeşitli seçenekler içermelidir. Alternatif hareket seçeneklerinin bulunması girişimcilerin ufuklarının açık olmasına yardımcı olarak rekabet avantajı elde etmelerini sağlayacaktır (Emre, 2007: 50).
- **Liderlik:** Girişimciler belirlemiş oldukları hedeflere ulaşabilmek için üstün bir çaba sarf etmesi yanında belirlenen bu hedefi tek başına gerçekleştiremeyeceğinden çevresindeki kişileri de etkileyebilmeli, yönlendirebilmeli ve ortak bir hedef oluşturarak bu hedefin peşinden devam etmelidirler (Göçmen, 2007: 17). Liderler; enerji, şevk sergilerler, geleceğe umutla bakarlar, uzun dönemli hedefler belirlerler, kendilerine ve çalışanlarına sonsuz güvenirler, çalışanlarını motive eder ve sorumluluk almalarını sağlarlar. Liderlerin bu özellikleri ile pek çok girişimcinin özellikleri bağdaşmaktadır. Bu yüzden birçok girişimci liderlik ruhuna sahiptir (Uçar, 2011: 18). Girişimciler başarılı olabilmek amacıyla öneri, yönlendirme ve istek yolu ile diğerlerinin faaliyetlerini etkileyebilmelidir. Diğer bir ifade ile biçimsel güç olmadan, etkilemeyi kullanabilmektedirler. Liderlik olarak ifade edilebilen bu güç girişimcilere, ne zaman mantıklarını kullanacaklarını, ne zaman ikna becerilerini ön plana çıkaracaklarını, ne zaman taviz vereceklerini ve ne zaman set olacaklarını belirleme fırsatı sağlamanın yanı sıra, gidilecek yönü ortaya çıkaran etkili bir vizyon oluşturma ve bu vizyonu çekici yapma fırsatı da verir (Çevik,

2006: 63). Yönetici, girişimci veya bu iki niteliği birlikte bulundurması gereken örgüt sahibinin etkin bir lider olması gerekmektedir. Yöneticinin başarılı olması başka kişileri etkileyerek, kendi isteği yönünde davranışa yönlendirme becerisine bağlıdır (Göktaş, 2013: 39).

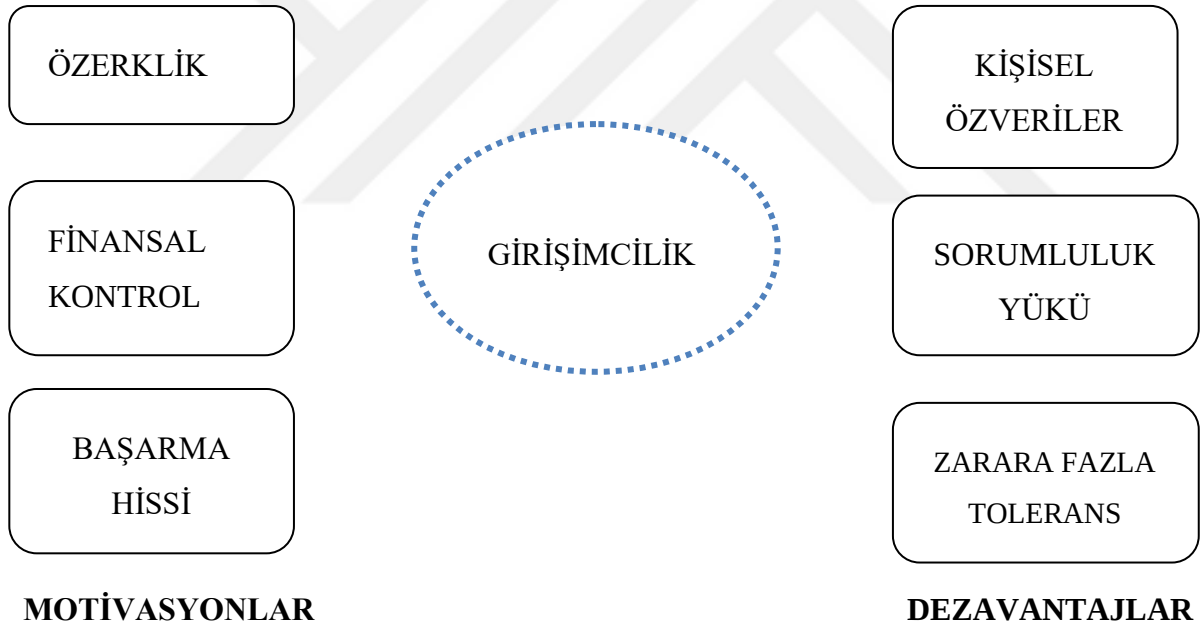
- **Başarı İhtiyacı:** Girişimcilerin başarı ve güç ihtiyaçları yükseldikçe kazanma isteği ile örgüt kurma eğilimlerinin ve girişimci bir kişilik olma eğilimlerinin arttığı yapılan araştırmalarla ortaya çıkarılmıştır. Başarma ihtiyacı bireyi mücadeleci olmaya iten bir güçtür ve başarı ihtiyacını ön planda tutan bireyler mutlaka başarmaktadırlar (İrmiş vd., 2010: 43). Kişiler başarılı olmak için büyük bir arzu içindedirler ve kendi çabaları ile amaçlarına ulaşmayı severler. Girişimciliğin en yaygın belirleyicilerinden birisi olan başarı güdüsü örgütlerin büyümesi ve ekonomik gelişme için de ayrı bir öneme sahiptir (Bozkurt ve Erdurur, 2013: 60). Başarı ihtiyacı bireyleri girişimciliğe yönlendirmekte, risk üstlenmeye yöneltmekte ve bireylerin sorun çözme becerisini geliştirip hedeflerini belirlemesinde katkıda bulunmaktadır (Korkmaz, 2012: 212). Başarıya yönelmiş kişiler paradan ziyade tatmine odaklanmışlardır. Kişiler başarısızlığa uğramamak için de çok riskli işlerden kaçınırlar (Duran vd., 2013: 41). Girişimcilik eğilimi yüksek olan ve olmayan bireyler arasındaki farklılıkların sebeplerinin araştırıldığı birtakım çalışmalarda, başarı güdüsünün girişimci olanlarda olmayanlara nazaran daha yüksek olduğu sonucuna ulaşıldığı görülmektedir (Göktaş, 2013: 37). Yüksek başarı ihtiyacı kişileri girişimcilikle meşgul olmaya ve girişimcilik için kendi stillerini meydana getirmeye yönlendirmektedir. Yüksek başarı ihtiyacı hisseden kişiler, başarılı olmak amacıyla güçlü bir isteğe sahip olmakta ve sonuçta da daha girişimsel davranmaktadırlar (İlter, 2008: 39). Başarı ihtiyacı fazla olan kişiler hesaplı risk üstlenirler, acele geri besleme isterler, iş dışında bir şeyle muhatap olmazlar. Başarı ihtiyacı fazla olan kişiler girişimcilik nitelikleri gerektiren meslekler seçerler. Seçtikleri meslekler ya da kurmuş oldukları işler zorlayıcı, riskli, karar verme sorumluluğu olan ve performanslarını ayarlayabilecekleri işlerdir. Böyle kişiler devamlı olarak kendilerini geliştirmeye çalışan tiplerdir (Emre, 2007: 48). İçsellik, yüksek başarı güdüsüne sahip kişilerin sahip olduğu bir niteliktir. İçsellik, başarısızlık durumlarında sorumluluğun kişinin kendisine ait olduğunu belirten bir kavramdır. Böyle bir durumda birey hatayı başkasında değil de kendisinde arar. İçsellik özelliğine sahip, aşırı düzeyde başarı ihtiyacı duyan

bireyler örgüt kurmaya daha arzulu girişimcilerdir (Akşit, 2003: 12). Kişilerin yüksek başarı güdüsüne sahip olmaları, onlara hareketlerinin sonuçlarını sahiplenme ve problemlerini kendi başlarına çözme sorumluluğunu vermektedir. Bu yeteneğe sahip kişiler amaçlarına yönelen yoldaki riskleri benimser ve bu uğurda daha fazla çalışmayı tercih ederler. Bu davranış tarzı girişimcilerin genelinde görülen bir durumdur. Bu sebeple başarı ihtiyacı girişimcilere yönelik yapılan çalışmaların birçoğunda incelenen bir konu olmuştur (Cici, 2013: 22).

2.1.7. Girişimciliğin Motivasyonu ve Dezavantajları

Bireyin kendi işini kurması ve bu işi geliştirip yönetmesinin avantaj ve dezavantajları vardır. Birey işe başlamadan önce bu avantaj ve dezavantajların farkına varmalıdır. Girişimciliğin avantaj ve dezavantajları aşağıdaki şekil ile açıklanabilir.

Şekil 1: Girişimciliğin Motivasyonları ve Dezavantajları



(Kaynak: Abdullaeva, 2007: 32)

2.1.7.1. Girişimcilik Motivasyonları

Bireyleri girişimci olmaya yönelten birçok faktör bulunmaktadır. Girişimci olmanın ya da girişimciliğin avantajları aşağıdaki gibi açıklanabilir (Meriç, 2013: 24).

- **Özerklik:** Bağımsızlık gereksinimi ve karar verme özgürlüğüne sahip olmak girişimcilerin en ana amaçlarındandır. Bireyin kendi kendisinin patronu olması, birçok girişimci için tatmin edici bir histir. Özerk olan girişimci kendi işlerinde

kararını kendisi verir ve diğer kişilerden emir almaz. Bağımsızlık kişilerin kendi işini kurmasında çok önemlidir. Kendi işinin patronu olma kişileri girişimciliğe yönelten çok önemli bir faktördür (Çesteneci, 2012: 12).

- **Başarma Hissi:** Bir iş kurma düşüncesini, kârlılığa dönüştürmek ve bunun da sorumlusunun sadece kendisi olduğunu bilmek, girişimciye başarı hissini vermektedir (Doğan, 2013: 45). Yeni bir işe başlama, girişimci açısından oldukça heyecan vericidir. Girişimci yaptığı etkinliklerin sonucundan sorumluluk bütünüyle kendisindedir. Başarı elde etme ve kazanma hissini vermiş olduğu keyif ve heyecan kişileri kendi işini kurmaya teşvik etmektedir (Erdurur, 2012: 24). Başarılı olan bir örgüt sahibi diğer kişilerin saygı ve hayranlığını da kazanmış olacaktır. Diğer insanlara iş sağlamada yardımcı olma, onların gelişimine katkıda bulunma gibi olumlu sonuçlar girişimciye kamuoyu saygısı da sağlamaktadır. Kamuoyunun saygınlığını kazanmak girişimci açısından oldukça önemli ve tatmin edicidir (Meriç, 2013: 24).
- **Finansal Kontrol:** Girişimcilerin finansal yönden bağımsız olmaları onların varlıklı olduğu izlenimini verebilir fakat girişimciler zenginlik arayışı içinde değil de mali durumlarını daha fazla kontrol edebilme arayışı içindedirler. Kontrol boyutunun bir başka tarafı da çalışma saatlerinde girişimcinin kontrol uygulayabilmesidir. Saat olarak daha az ya da daha çok çalışmak gibi (Abdullaeva, 2007: 32). Pek çok durumda girişimcilerin zenginlikleri, yaratıcı olmaları, sıkı çalışmaları ve işe duydukları bağlılıkları göstermektedir (Erdurur, 2012: 24).

Bireyleri girişimciliğe yönelten bazı sebepler vardır. Bu sebepler de girişimciliğin avantajı niteliğindedir. Kendi işinin patronu olmak, özgür olmak, tanınma ve prestij kazanma isteği, para kazanma ve huzur içinde yaşamak da girişimciler için bir avantaj sağlar (Meriç, 2013: 23).

2.1.7.2. Girişimciliğin Dezavantajları

Bir iş kurup girişimde bulunmanın avantajları olduğu gibi bu işin getirdiği maliyetler ve dezavantajları da bulunmaktadır. Girişimci olmanın ya da girişimciliğin dezavantajları ise şu şekilde açıklanabilir (Çesteneci, 2012: 13).

- **Kişisel Özveriler:** Girişimci kişilerin mesai saati yoktur. Özellikle ilk başlarda neredeyse tüm günü iş ile geçmektedir. Çalışma saatlerinin uzun olması girişimcinin enerjisini harcadığı gibi özel yaşamına da müdahale eder. Bunun

sonucunda aşırı stres ve aile içi gerilimler ortaya çıkar (Çesteneci, 2012: 13). Bireyler çalıştıkları işte başarıyı yakalamak istiyorlarsa bu fedakârlıklara katlanmak zorundadırlar (Erdurur, 2012: 24). Bu yüzden girişimcilerin veya girişimci adaylarının güçlü ve fiziksel özelliklere sahip olması gerekmektedir (Kayış, 2010: 45).

- **Sorumluluk Yüğü:** Girişimci kişilerin yüklendiğı sorumluluklar ağırdır. Kendi işlerinin patronu gibi gözükseler bile zaman zaman kamu otoritesinin, ortakların ve müşterilerin baskısı ile karşılaşmaktadırlar. Buna ek olarak, zamanını geçirmeden vergi yükümlölüklerini ve işle alakalı yasal işlemleri yerine getirme gibi yükümlölükleri de bulunmaktadır. Bunun yanı sıra, işletmede çalışanlar spesifik bir alanda uzmanlaşırken, girişimci kişiler işletmenin bütün departmanlarını yönetmek zorunda kalmaktadır (Doğan, 2013: 45). Örgütlerde çalışanlar kendileri ile benzer durumda olan ve benzer işi sürdüren bireylerle birlikte. Ögle yemeğı sırasında veya işten çıktıktan sonra kendi aralarında bazı bilgiler paylaşırlar ve arkadaşlık hissine sahiptirler. Girişimci kişiler ise “tepedeki yalnız” kişilerdir. Örgütte girişimciden başka birikimlerini harcayan, evi örgütün borçlarına karşılık teminat olarak gösterilen ve aybaşında ödenmesi gereken paraları bulup ayarlamak zorunda olan başka birisi yoktur (Abdullaeva, 2007: 33).
- **Zarara Fazla Tolerans Gösterememek:** Bir iş kurarken girişimcinin amacı kar elde etmek olsa da her zaman bu durum gerçekleşmez ve girişimci gelebilecek zarara da katlanmak zorunda kalacaktır. Getirisi düşük olan bir bölgede işyeri açmak ya da talep olmayan ürünler üretmek gibi. Girişimci zarara uğradığında bu zarara katlanıp yaşamını devam ettirme niteliğine sahip olmalıdır. Bu yüzden de girişimci çok fazla iş stresi yaşamaktadır (Doğan, 2013: 45). Girişimciler başarıya ulaşmadan önce mutlaka zarara uğramışlardır. Yönetimin yanlış bir karar vermesi durumunda veya kötü yapılan iç kontroller sebebiyle işte bazı başarısızlıklar ortaya çıkabilir. Bu başarısızlıkların sebebi girişimci de olabilir. İşletmelerin en zorlu zamanlarını geçirdiğı dönem kuruluş dönemidir. Bu dönemde yetersiz düzeyde bir maliyete sahip işletme zarara tolerans gösteremeyecektir (Meriç, 2013: 26).

Yeni bir iş kurmanın dezavantajlarından bir diğeri ise, yeni bir iş yeri kurmak amacıyla girişimcinin pek çok kuruma belge sunma zorunluluğu olmasıdır. Bürokratik güçlükler girişimci için hem zaman hem de enerji tüketimine sebep olur. Son bir dezavantaj ise özellikle küçük girişimcilerin, büyük reklam harcamaları yapabilen ve geniş dağıtım kanalına sahip olan pek çok büyük şirketin yanında ürünleri için talep oluşturmama problemi ile karşı karşıya kalmasıdır (Abdullaeva, 2007: 34).

2.1.8. Girişimci Adaylarının İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları

Bir girişimin başlatılması, girişimcinin yeniliği ortaya koyarken bu yeniliği engelleyecek olan güçlerin üstesinden gelerek elde ettiği fırsatları değerlendirmesi ve geliştirmesi ile mümkün olacaktır (Aykan, 2002: 32). Girişimci adayları iş kurarken hangi şekilde olursa olsun bir süreçle karşı karşıya kalırlar. Bu süreçler aşağıda tek tek açıklanacaktır (Gözek, 2006: 6).

- **Motivasyona Sahip Olmak:** Herhangi bir faaliyeti gerçekleştirmeyi istemek, bir fayda sağlamayı arzulamak, bir yenilik yapmaya özenmek ve istek duymak, bu anlamda pozitif düşünce ile kendini devamlı motive etmek, değişimi sağlayarak farklılık yaratacaktır. Motivasyona sahip olmak girişimcilik sürecinin başlangıç noktasıdır ve daha sonraki tüm aşamaları, süreçteki faaliyetleri şekillendirmektedir (Tunç, 2007: 90). Girişimci aday, öncelikle kendine güven duymalı ve kendisine güvenilen bir kişi olmalıdır. Başarabileceğine öncelikle kendisinin inanması gerekir. Çevresindeki kişiler tarafından desteklenebilmesi için de dürüst, güvenilir bir kişilik olması gerekir (Ölmez, 2010: 17). Girişimci adayları açısından sahip olunması gereken en temel özellik motivasyona sahip olmalarıdır. Finansman da dahil olmak üzere hiçbir etken güçlü bir motivasyondan daha anlamlı ve değerli değildir. İş kurma ve yürütme aşamasında birçok zorluklarla karşı karşıya kalınabilir. Girişimci adaylarının motivasyonunun tam olmaması durumunda, başarılı iş fırsatlarına, geniş finansal olanaklara ve güçlü ortaklıklara sahip örgütler kurulsa bile başarısızlık sonucu ile karşılaşılması neredeyse kaçınılmazdır (Gözek, 2006: 6). Motivasyon bütün süreçlerde tetikleyici ve fazlasıyla önemli bir unsurdur ve iş kurmak isteyen kişiler gerekli ve yeterli motivasyona sahip olmalıdır.

Bireyleri kendi işini kurmaya yönelten sebepler aşağıda sıralanmıştır (Beybur, 2009: 19):

- Para kazanma arzusu,

- Bürokrasiden kaçma,
 - Bir işi/şirketi yürütüp yürütemeyeceklerini görmek,
 - Hayal kırıklığı-orada memnuniyetsiz bir pazar olduğunu bilmek,
 - Bir fikre olan inanç,
 - Kişinin kendi kabiliyetlerine olan güven,
 - Bir hobiye işe dönüştürmek,
 - İşten çıkarılma veya süregelen işsizlik,
 - Kendi kendinin patronu olmak,
 - Kendi zamanını kendi kontrol etmektir.
- **İş Fikrini Belirlemek:** Amaca ulaştıracak potansiyeller arasında en etkili olanlarını belirlemek, eleme yapmak ve amaca ulaşarak bir fayda elde edilmesini sağlayacak olan temel nokta iş fikrini açık ve net bir biçimde açıklamaktır. İş fikrinin belirlenmesi hedefe hangi faaliyetler dizini ve zinciri ile ulaşılabileceğinin, ne tarz bir iş gerçekleştirilerek hedeflere varılabileceğinin tespit edilmesi sürecidir. Çok değişik seçenekler mevcuttur. Bu seçenekler arasında fırsat içerenlerin belirlenip elenmesi ve temel odaklanılacak olan fırsatı tespit etmek gerekmektedir. Oluşturulan fırsata bağlı biçimde belirlenen iş fikri ne kadar iyi, açık, net, kapsamlı tarif edilirse, bu iş fikri üzerine yapılacak olan çalışmalar da o kadar net bir biçimde ortaya konularak planlamalar yapılır, çalışmalar yürütülebilir (Tunç, 2007: 91). Oluşturulacak olan iş fikri, yeni ürün, yeni pazar, yeni yöntem, yeni örgütsel yapılar, yeni teknoloji, yeni satış ve dağıtım kanalları gibi şekillerde olabilir (Durak, 2011: 196). Girişimci adayları iş kurmak için iş fikri oluşturmalıdır. Çevre gözlemlenerek, bireylerin ihtiyaçlarına cevap verebilecek nitelikte bir ürün ya da hizmet oluşturabilir (Demiroğlu, 2007: 17). İyi iş fırsatları düşünülenin tersine birden ortaya çıkmadığı için girişimci adaylarının piyasadaki açıkları algılayıp anlaması oldukça önemlidir. Bu nedenle girişimcinin beceri ve yeteneklerini fırsatları değerlendirmek amacıyla kullanabilmesi de fırsatları başarıyla elde etmede önemli bir rol üstlenmektedir (Uçar, 2011: 31). Girişimcinin kendi işini kurma motivasyonunu elde ettikten sonraki en önemli şey kurulacak iş fikrini belirlemektir. İş fikri belirlenirken girişimci adayı ilk olarak kendi ustalıklarını, bilgilerini, iş tecrübelerini ve yeteneklerini yani kendi sahip olduğu donanımını ele almalıdır (Gözek, 2006: 7).

Bilgi, yetenek ve tecrübeler dışında girişimci adaylarının iş fikrine dönüştürdükleri konular fırsatlardır. Fırsatları sezebilmek ve pazarın nabzını tutmak zaten girişimcinin esaslarındandır. Bu fırsatlar girişimcilere ürettikleri mal ve hizmetleri yeni pazarlarda sunma imkanı verir. Dünyada birden fazla iş fikri kaynağı mevcuttur. Bu kaynakların en önemli olanları tüketiciler, var olan örgütler, dağıtım kanalları, devlet ve araştırma-geliştirme faaliyetleridir.

İş fikri bulabilmenin birkaç yöntemi vardır (Beybur, 2009: 20):

- Girişimci adayı kendisi yeni bir fikir geliştirebilir.
- Başkasının fikrini kopya edebilir veya değiştirerek kullanabilir.
- Başka birisinden iş fikri satın alabilir.
- **Çalışma Programı Hazırlamak:** Girişimci adayları iş fikrini belirledikten sonra bu iş fikrini gerçekleştirecek bir çalışma programı hazırlamalıdır. Girişimci adayının iş kurma hedefine ulaşması için çeşitli konularda disiplinli ve yoğun çalışmalar yapması gerekmektedir. İş fikrinin belirlenmesinden, işin kurulması ve ilk müşterilere kadar geçen aşamada birbirinden değişik fakat birbirine bağlı birden fazla aktivite gerçekleştirilir. İş kurma sürecine başarılı bir şekilde ulaşmak için, bu dönem en başından planlanmalı, iş kurma hazırlıkları eksiksiz ve gerektiği gibi yapılmalıdır (Beybur, 2009: 21). İş kurma süreci, girişimci adayının kaynaklarını verimli ve etkili kullanması gereken bir dönemdir. Çeşitli iş fikirlerinin uygulanması ve başarılı olmasında en önemli etkenlerden biri zamandır. Bu yüzden de iş kurma sürecinin de hızla gerçekleşmesi gerekmektedir. Fakat başarılı bir iş kurmak amacıyla yapılması gereken ön hazırlık çalışmalarının hiçbirinde “yeterlilik” bir kenara bırakılmaması gereken bir kavramdır. Çalışma programının amacı, iş kurma aşamasında yer alan temel aktiviteler (İş Fikrinin Potansiyelinin Değerlendirilmesi, Yapılabilirlik Araştırması, İş Planının Tamamlanması, İşin Resmi Kuruluşunun Yapılması, İşin Teknik ve İdari Sisteminin Kurulması) için girişimcinin yaklaşık zamanlamaları belirlemesini sağlamaktır (Gözek, 2006: 7).
- **İş Fikrinin Potansiyelini Değerlendirmek:** Girişimci adayı çalışma programını da ayarladıktan sonra belirlediği iş fikrinin değerlendirmesini yapmalıdır. Eğer iş fikrinin potansiyeli yoksa kurulacak iş girişimciye zarar verecektir. Yapılacak olan iş fikirlerinin gerçekleştirilmesi ve uygulanması için öncelikle iş fikrinin başarı şansı ve gelir potansiyeli araştırılmalıdır. Diğer yandan girişimci adayı işin

kurulması ve başarılı bir şekilde yürütülmesi amacıyla neler gerektiğini belirlemelidir. İş kurma aşamasında ön değerlendirme çok önemli bir adımdır çünkü bu aşama girişimcinin iş fikrinin genel özelliklerini belirlemesini ve kendi özellikleri ile genel bir karşılaştırma yapmasını sağlamaktadır (Beybur, 2009: 22). İş fikrinin potansiyelinin değerlendirilmesi kısa ve hızlı bir değerlendirme aşaması olması nedeniyle doğru bir seçime dayanmayan iş fikirleri için girişimci adayının ayrıntılı bir yapılabilirlik araştırması sürecinde muhtemel zaman kayıplarının engellenmesini sağlamaktadır. Bu aşamada birden çok iş fikrinden hangisinin uygulanacağına karar verilmesi amacıyla da ön değerlendirme çalışması yapılır. Ön değerlendirme, iş fikrinin gerçekleşmesine engel olacak olumsuz bir durum olup olmadığının belirlendiği ve olumsuz bir durum varsa iş fikrinden vazgeçilip vazgeçilmeyeceğinin değerlendirildiği aşamadır. Bu süreçte objektif olunmalı ve olumlu/olumsuz etkiler altında kalmadan gerçekçi değerlendirmeler yapılmalıdır (Tunç, 2007: 91).

Girişimci adaylarının iş fikirleri ile ilgili olarak aşağıdaki temel kriterleri araştırmaları gerekmektedir (Gözek, 2006: 8):

- İş fikrinin finansmanı,
- İş fikri ile ilgili olarak gerekli yetki belgelerinin alınmasına engel bulunmaması,
- İş fikri ile ilgili pazarın durumu,
- Hedef kitlesine ulaştırabileceği dağıtım kanallarına sahip mi?
- Rakipleri kimlerdir?
- Hammadde, makine, ekipman ve gerekli nitelikli elemana ulaşabilecek mi?
- Kuruluş yeri iş fikrine uygun mu?
- **Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak:** Ülkemizde yeni açılan örgütlerin çoğunun ilk yıllarında kapanmasının esas nedeni, örgütlerin gerekli araştırma yapılmadan kurulmasından kaynaklanmaktadır. Kurulacak olan örgütün başarılı olması iş fikrinin, pazarın ve girişimcinin özelliklerine bağlıdır. İş kurma aşamasında bu faktörün özellikleri açıklamalı ve karşılaştırmalı olarak analiz edilmelidir. Yapılabilirlik araştırması iş fikrinin karlılığını, gerekliliğini ve başarı olasılığını belirlemek maksadıyla yapılan bir dizi ekonomik, mali ve teknik incelemeyi ve araştırmayı içerir. Ekonomik faaliyetin gerçekleştirilmesi için ayrılan kaynaklarla;

söz konusu iş fikrinin üretime veya hizmete başladıktan sonra ekonomik ömrü boyunca oluşturacağı kaynakların karşılaştırılması yöntemiyle, bu yatırımın yapılıp yapılmaması konusunda yapılan inceleme ve değerlendirme çalışmalarını içerir (Gözek, 2006: 8). Eğer girişimci adayları bu süreci atlayıp geçerse veya tam anlamıyla yerine getirmezlerse yukarıda da üzerinde durulduğu gibi kurulacak örgütün daha ilk yıllarında kapanmasıyla karşılaşabilirler (Beybur, 2009: 23). Bu aşamada önemli olan husus, yapılması planlanan girişimin örgüt yapısına uygun olup olmadığının değerlendirilmesidir. Bürokratik bir örgüt yapısına sahip olan işletmelerde girişim yapmak/başlatmak fazlasıyla zordur. Bu nedenle girişimin örgüt yapısına ve hukuki yükümlülüklerle olan uyum seviyesi tespit edilmelidir (Uçar, 2011: 32). Girişimcilik açısından bu süreç son derece önemli bir süreçtir çünkü belirlenen işin hedefe götürmedeki etkinliği ölçülerek işin hayata geçirilip geçirilmeme kararı bu süreçte verilir. Herhangi bir iş veya faaliyet zinciri yapılabilirlik çalışması sonucunda yapılamaz çıkarsa, girişimcilik sürecine devam etmenin bir anlamı ve mantığı yoktur. Bu durum, belirlenen işin, ortaya çıkarılan fırsatın, amaca ulaştıramayacak olduğunun bir göstergesidir (Tunç, 2007: 92).

Girişimci adaylarının kurmak istedikleri iş fikirleri ile ilgili olarak araştırmaları gereken ana konular şunlardır (Gözek, 2006: 9):

- Piyasa araştırması ve talep tahmini,
- Kapasite büyüklüğünün belirlenmesi,
- Uygun kuruluş yerinin seçimi,
- Üretim teknikleri ve makine teçhizat seçimi,
- Ürün veya hizmetin özellikleri,
- Rakiplerinin ve rekabet edilebilirliğinin araştırılması,
- Hedef kitlenin ve beklentilerinin araştırılması,
- Eleman gereksiniminin araştırılması,
- İş fikrinin toplam maliyetinin hesaplanması,
- Finansman kaynaklarının ve bunlara nasıl ulaşılabileceğinin belirlenmesidir.
- **İş Planını Hazırlamak:** Girişimcilikte bütün şartlar oluştuğunda gerekli kaynaklar elde edildikten sonra iş planı hazırlama sürecine geçilir. Gerekli olan iş planı

hazırlandıktan sonra, hazırlanan iş planı girişimciye bundan sonraki yapacaklarında yol gösterir. Girişimci hazırladığı iş planı ile hedeflerine ulaşmak için gerekli zamanı ve planı nasıl yapacağını belirler (Özkul, 2008:20). Sonuç olarak hazırlanan iş planı işletmenin başarısı açısından ve ekonomik gelişimi açısından önem arz etmektedir (Karagöz, 2009: 62). İş planı, girişimcinin özelliklerini ve amaçlarını, örgütün geçmiş ve mevcut dönem özelliklerini, gelecekte beklenenlerini, ulaşmayı arzuladığı müşterileri ve pazarın yapısını karşılaştacağı tüm risk ve fırsatları bir bütün halinde görmesine olanak sağlayan bir dosyadır (Büber, 2011: 29).

İş planları girişimciliğin amacına ulaşması için bir yol haritası görevini üstlenir ve birçok fayda sağlar. Bu faydalar (Tunç, 2007: 93) ;

- Yönetimin beklentilere odaklanmasına yardımcı olur.
- Firma stratejilerinin geliştirilip izlenmesinde iyi düşünülmüş çerçeveler çizer.
- İlgili taraflar ve kuruluşlarla iletişim için uygun bir taban oluşturur.
- Gerçek performansın karşılaştırıldığı bir örnek olarak kullanılarak gerçekleştirilen faaliyetlerin etkinliğinin ve doğruluğunun kontrolünü sağlar.

İş planı sadece inceleme değil, incelenmiş ve düzenlenmiş bilgilerin anlaşılır biçimde bir araya getirilmesidir. İş planı hazırlamada gerekli olan bilgi ve detaylar, aynı konularda kapsamlı inceleme ve araştırmalar ile analizlerin yapıldığı, yapılabirlik çalışmasından elde edilir. İş planı bir açıdan yapılabirlik çalışmasından olumlu çıkan bir iş fikri üzerine, yapılabirlik çalışmasının belirli bir dizayn içinde ve yapılacak olanları her şekilde tarif eder biçimde yeniden düzenlenmesidir (Tunç, 2007: 93).

Ülkemizde özellikle girişimcilik kavramı ve özel danışmanlık şirketlerinin artması ile beraber yoğun olarak duyulmaya ve hazırlanmaya başlayan iş planlarının, hem işin ilk kuruluş aşamasında hem de kurulu örgütlerde yapılması, stratejiler çizmek, hedef belirlemek ve küresel rekabet içinde var olabilmek için zorunlu duruma gelmiştir. Özellikle başka ülkelerde bazı örgütler tarafından 25 yıla kadar hazırlanan iş planı, ülkemizde bazı kamu kurumları tarafından iş planı bilincini geliştirmek amacı ile mecburi duruma getirilmiştir. KOSGEB tarafından hem yeni girişimci adayları hem de var olan girişimcilere yönelik desteklerde iş planı hazırlamak zorunludur. Yeni girişimci adayları tarafından kurmayı arzuladıkları iş ile ilgili olarak KOSGEB tarafından hazırlanan standart bir dosya olarak, ayrıca var olan örgütler tarafından da yine aynı şekilde altyapısı

KOSGEB tarafından standart duruma getirilen Stratejik Yol Haritası adı altında 3 yıllık amaçlarını ve stratejilerini içeren iş planları hazırlanmaktadır (Gözek, 2006: 9).

İş planı, girişimci adayının iş fikri ile ilgili fikirlerinin, amaçlarının, planlarının yer aldığı bir dosyadır ve bu dosya girişimci adayının işini kurma ve gelecekte örgütünü geliştirme aşamalarında yol gösterici bir rehberdir.

İş Planı (Beybur, 2009: 24);

- Girişimcinin özelliklerini ve hedeflerini,
- Kurulacak işin temel niteliklerini, yasal yapısını, ortaklarını,
- Hedeflediği piyasanın özelliklerini,
- Müşteri kitlesine ulaşmak için uygulayacağı satış ve pazarlama çalışmalarını,
- Ürün ya da hizmetlerini üretmek için uygulayacağı süreçleri,
- Kuracağı işletmenin teknik sistemlerini,
- İşletmeyi yürütmek için gerekli idari süreçleri ve örgütlenmeyi
- İşletmenin tahmini üretim ve satış planlarını,
- İşletmenin finansal hareketlerini ve
- İşletmenin finansal karlılığını

gösteren bir dosyadır.

İş planı, girişimci adayının kurmayı hedeflediği örgütün çeşitli kurum ve kuruluşlara, finansal kaynak sağlama araştırmalarında borç ya da kredi kaynaklarına başvuruda bulunurken, ortaklık düşünülmesi durumunda potansiyel ortaklara iş modelini tanıtırken, teşvik, destek ve proje destek programlarına başvururken de kullanılmaktadır. Ayrıca, örgütün ihtiyaç duyduğu makinelerin, girdilerin temin edilmesi sürecinde ilgili firmalarla yapılacak görüşmelerde kurulacak örgütün özelliklerinin aktarılması amacıyla kullanılacak kapsamlı ve geniş bir dokümandır (Beybur, 2009: 25).

İş planı dosyası ve iş planı hazırlama aşamasının girişimci adayları ve var olan girişimciler açısından önemi kısaca özetlenecek olursa (Gözek, 2006: 10):

- Öncelikle iş kurma yolunda birer rehberdir. Girişimci adayı ve girişimcinin hedeflediği noktaya ulaşmasına yardımcı olur.

- İş kurma noktasına gelmeden gerekli araştırma ve planlama çalışmalarının yapılmasını sağlayan bir araçtır.
- Çeşitli kurumlarla yapılacak görüşmelerde etkili bir tanıtım materyalidir.
- Kuruluş sonrasında ve mevcut örgütlerde yönetim aktiviteleri için yönlendiren ve kontrol temeli oluşturan bir plandır.

Literatürde yer alan görüş ve düşüncelerden hareketle girişimcilik sürecinin; girişimci tarafından yönlendirilen, fırsat yönelimli, kaynakların yaratıcı ve etkili kullanımına dayanan, kaynaklar ile gereksinimler arasında uyum ve denge kurmayı hedefleyen bütüncül bir süreç olduğu söylenebilir (Karabey, 2009: 27).

2.1.9. Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri

Girişimci ancak etkili ve verimli bir şekilde çalıştığında başarıya ulaşabilir. Girişimcinin iş yapmasında yönetim tarzı ve ekip çalışması oldukça önemlidir. Girişimci rekabetin az olduğu yeni iş alanlarına girmelidir. Uzun vadede başarıyı yakalamak için müşteri memnuniyeti sağlanmalı ve kaliteden taviz verilmemelidir (Ölmez, 2010: 35). Girişimcilikte başarı kadar başarısızlık da beklenmesi gereken bir durumdur. Aşağıda girişimcilikteki başarı faktörleri ve başarısızlığın nedenleri ayrıntılı olarak incelenecektir.

2.1.9.1. Girişimcilikte Başarı Faktörleri

Girişimcinin bir işe başlarken göz önüne alması gereken başarı faktörleri şunlardır (Karagöz, 2009: 63).

İş Olanasının Bulunması: İş olanasının bulunmasından kasıt, ihtiyaç duyulan bir alanda yatırımın bulunmaması olabileceği gibi, var olan yatırımların müşteri gereksinimlerini yeterli olacak şekilde karşılamaması da olabilir (Karagöz, 2009: 65). Girişimciler, piyasa analizleriyle tüketicilerin olası gereksinimlerini ve bu gereksinimlerin karşılanıp karşılanmadığını belirlemelidirler. Yapılacak olan analizler neticesinde girişimcilerin yaratıcılıklarını da kullanarak, tüketicilerin gereksinimlerini, pazarda bulunmayan ürünleri ortaya çıkararak, bu ürünleri pazara çıkarmak şartıyla başarılı olabilirler. Bu süreçte dikkat edilmesi gereken durum da rakiplerle olan rekabetlerdir. Girişimci, rakiplerle olan rekabetlerinde pazar analizini dikkatli yapmalıdır. (Abdullaeva, 2007: 35).

İşe Başlamak İçin Uygun Zamanın Seçilmesi: Yatırım yapılacak olan alanda yatırım için en uygun zaman seçilmelidir. Bazen kriz dönemlerinde bazı ürünlerin satışları yükseltebilirken, bazen de bir pazarda bir ürüne ilişkin kıyasıya yaşanan bir rekabetin

sonunda bazı örgütlerin piyasadan çekilmek zorunda kaldıkları dönemler, o işe atılmada en uygun dönemler olarak değerlendirilebilir (Büber, 2011: 22).

Yönetim Yeteneği ve Tecrübesi: Yönetim yeteneği ve tecrübe, girişimcinin sorunların altından kolaylıkla kalkmasına ve yeni şartlara kendisinin ve örgütünün kolaylıkla uyum sağlayabilmesine yardımcı olacak bir başarı faktörüdür (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 18). Yönetim yeteneği, sadece beşeri faktörlerin değil, işyerindeki tüm kaynakların planlanmasını, yönlendirilmesini ve koordinasyonunu içeren, geniş kapsamlı bir kavramdır. Yönetim, girişimci kişide bulunması gereken en önemli niteliklerden birisidir. Tecrübe, bir süreç boyunca kişilerin karşılaşmış oldukları olay ve durumlar neticesinde elde etmiş oldukları, çoğu öğrenilerek elde edilemeyecek olan kazanımlardır. Yönetim yeteneği tecrübe ile de birleştirildiğinde, girişimci sorunların üstesinden kolaylıkla gelebilecek, yeni durumlara kendisini ve örgütünü uyarlayabilecektir (Karagöz, 2009: 66).

Öz Sermaye ve Kredi Olanakları: Yapılacak bütün işlerin mutlaka bir bedeli vardır, sadece bu bedel ödendikten sonra, yatırımlardan bir kazanç elde edilebilir. Bir işe başlamadan önce, bu iş için gereken sermaye miktarının belirlenmesi gerekir. Yetmeyen bölümlere krediler veya çeşitli borçlanma yöntemleriyle gerekli sermayesine ulaşabilir. Yatırımın geri dönüş oranı ve borçlanma miktarını gözden geçirerek gerekli seçimi yapar (Abdullaeva, 2007: 36). Örgütlerin kurulduktan sonra belli bir süre kuruluş aşamasındaki giderleri karşılamak için belli bir süreye ihtiyaçları vardır. Bu süre küçük örgütlerde daha uzun olabilir. Sonuç olarak örgütler yatırımın geri dönüşüm süreçlerini iyi hesap etmek zorundadırlar. Bu süreçte girişimci yatırımın her aşamasını titizlikle takip etmelidir (Büber, 2011: 23).

Riske Karşı Sigorta: Riske karşı sigorta, gelişmeler karşısında hazırlıklı olma ve değişikliklere uyum sağlamayı ifade eder. Bunlar, doğacak imkânların değerlendirilmesi biçiminde olabileceği gibi, beklenmedik durumlarda örgütün düşebileceği sıkıntılar dikkate alınarak, örgüt faaliyet ve kaynaklarının sigorta kapsamına alınması (yangın, doğal afet vb.) biçiminde de olabilir (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 18).

2.1.9.2. Girişimcilikte Başarısızlık Nedenleri

Yapılan araştırmalara göre, küçük örgütlerde başarısızlık oranı büyük örgütlere göre daha fazladır. Başarısızlığın en önemli nedenleri finansal sorunlardır. Girişimcilikte karşılaşılan başarısızlıkların nedenleri şu şekildedir (Abdullaeva, 2007: 37).

Kuruluş Yerinin İyi Seçilmemiş Olması: Bir örgütün kuruluş yerinin nerede olacağı ile ilgili doğru karar vermek çok önemlidir. Örgütün faaliyette bulunacağı alanın seçimi esnasında yer ile ilgili inceleme ve araştırmaların eksiksiz bir biçimde yapılması, konu ile ilgili başka tesislerin kuruluşlarının incelenmesi, farklı istatistiklerden faydalanılması ve üstelik anketler yapılması, üzerinde özenle durulması gereken konuların başında gelmektedir. Girişimci, yeni kurulacak örgütü için hedeflerine en düzgün şekilde faydalı olacak kuruluş yerini seçme eğilimini göstermelidir (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 19). Kuruluş yeri, girişimciler bakımından, örgüt oluşturma'nın en önemli ve ayrıntılı süreçlerinden birisidir. Seçilecek düzgün bir kuruluş yeri üretim faktörlerinin istenilen nitelikte, uygun fiyatla ve devamlı olarak tedarik edilebileceği; kaliteli ve ekonomik olarak üretim yapılabilmesi, ürünlerin pazarlara ekonomik olarak ulaştırılabileceği ve nihayet hem üretim hem de tüketim açısından olanaklarının bulunabileceği bir yer olmalıdır (Büber, 2011: 24).

Rekabet Faktörlerinin Dikkate Alınmaması: İlk kez pazara giren bir girişimci rakiplerini göz önüne alarak kendine bir pazar belirlemelidir. Girişimci, örgütü kurup faaliyette bulunacağı pazarı belirlemeden önce, rekabet edeceği rakiplerini araştırmalı, yapacağı bir Swot Analizi ile rakiplerine olan üstün ve zayıf yönlerini ortaya çıkarmalıdır. Bu doğrultuda rekabet edebileceği, hedeflerine ulaşabileceği bir pazarı tercih etmelidir (Karagöz, 2009: 68). Girişimci ancak yeterli beşeri ve fiziksel öğelere sahipse, böyle bir pazara girmelidir. Aksi takdirde, bu pazara ya girilmemeli ya da pazarı bölümlendirerek, bir pazar bölümünün gereksinimlerini en iyi biçimde karşılayıp, rakiplerine o pazar bölümünde üstünlük sağlamayı düşünmelidir (Büber, 2011: 25).

Sermaye Yetersizliği: Girişimciler için en büyük başarısızlık nedenlerinden biri sermaye yetersizliğidir. Türkiye'de girişimci niteliklerini taşıyan çok sayıda kişi bulunmasına rağmen, yeterli sermaye bulamayan ve kredi almak amacıyla teminat gösterecek mal varlığına sahip olmayan birçok girişimci aday, iş hayatına atılmakta ve girişimcilik potansiyellerini değerlendirememektedir (Ölmez, 2010: 38). Ayrıca küçük ve orta ölçekli örgütlerdeki var olan makineler, tezgâhlar, araç ve gereçleri ipotek olarak kabul edilmemektedir. Hâlbuki küçük girişimci sahip olduğu gayrimenkulleri nakde çevirip yatırım yapmak istememektedir. Sonuçta kredi, girişimcilik özelliklerine sahip veya elindeki ekonomik bakımdan uygulanabilir projesi olan girişimci adayına değil de gayrimenkulleri bulunan bireylere tahsis edilmektedir (Aykan, 2002: 49).

Ticaret Bilgisinin Yetersizliği: Her girişimci aynı seviyede ticaret bilgisine sahip değildir. Bazı girişimciler aileden gelen bilgiye sahip olurken, bazıları da bu konuda eğitim görerek bilgiye sahip olabiliyorlar. Ama bunun ötesinde ne eğitim alarak ne de alt yapısı olarak yatırım yapan girişimciler mevcuttur. Fakat bunların başarı oranları çok düşük olmaktadır, çünkü yoğun rekabet ortamında belli bir birikimin olması gerekmektedir (Abdullaeva, 2007: 38). Girişimciliğin öncelikli şartı teknik bilgi sahibi olmak değildir fakat bu ölçüt de göz ardı edilmemelidir. Ülkemizde sanayi dalında örgüt sahibi aynı zamanda kurucusu olan bireylerin genellikle mühendis, teknisyen ya da usta kökenli oldukları görülmektedir. Yaptığı işin inceliklerini bilmeyen bir birey, o mal veya hizmeti pazarlayamaz, geliştiremez bu yüzden de kurulan örgütten de uzun ömürlü ve karlı olması beklenemez (Ölmez, 2010: 37).

Yetersiz Zaman: Girişimcilerin, dinamik pazarlara uyum sağlayabilmek için hızlı karar vermesi ve uygulaması önemlidir. Fakat fırsatın kaçırılmaması amacıyla aniden ve hızlı alınan kararlarda başarısızlık riski yüksektir. Zaman planlaması yapmak özellikle küçük örgüt sahipleri için oldukça önemlidir. Çünkü işletme sahipleri hemen hemen bütün fonksiyonlarını tek başına yaptıkları için zaman yetersizliği problemi yaşamaktadırlar (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 20). Özellikle dinamik pazarlarda, tüketici zevk ve tercihleri kısa süre içerisinde ciddi değışiklikler gösterebilmektedir. Böyle zamanlarda, girişimcinin düşünmek için fazla vakti olmayabilir. Zamanın geniş tutulup yayılması, imkânların kaçırılmasına sebep olabilir. İmkânın kaçırılmaması için hızlı alınan kararlarda da başarısızlık riski yüksek olmaktadır. Zaman sorunu, örgüt kurulduktan sonra da önemini devam ettirir. Girişimciler, özellikle küçük örgütlerde, işin patronluğu yanında, örgütte belli görevleri de yerine getiren bireyler olarak karşımıza çıkmaktadırlar (Karagöz, 2009: 71).

2.2. Girişimcilik Eğitimi

Bu bölümde girişimcilik eğitimi kavramına, girişimcilik eğitiminin önemi ve amacına, Türkiye’de girişimcilik eğitiminin durumuna ve bu eğitimi veren kurum ve kuruluşlara, KOSGEB’in uygulamalı girişimcilik eğitiminin kapsamı ve içeriğine yer verilmiştir.

2.2.1. Girişimcilik Eğitimi Kavramı ve Türleri

Girişimcilik eğitimi bir toplumda sosyo-ekonomik olumlu bir değışim sağlarken aynı zamanda girişimsel beceri ve tutumların yaratılması bakımından büyük bir önem taşır (Yılmaz, 2014: 304). Girişimciliğin ilerlemesinde üniversitelerin girişimci bir yapıya sahip

olmalarının yanında bu üniversitelerde girişimcilik eğitimlerinin artırılması ve bu şekilde bireylerin girişimcilik özelliklerinin geliştirilmesi de önemlidir (Yelkikalan vd., 2010: 52). Girişimcilik eğitiminin amacı bireylerin kendi işini oluşturarak bağımsız bir şekilde çalışmalarını sağlamaktır. Girişimcilik eğitim programlarının amacı ise, bireylerin kendi iş yerlerini kurmaları amacıyla, gereken temel girişimcilik ve işletmecilik bilgilerini vererek, özel sektöre geçişlerini kolaylaştırmak ve bu işleri başarılı bir şekilde devam ettirmelerini sağlamaktır (Patır ve Karahan, 2010: 28). Bir girişimde bulunmadan önce girişimcilik eğitiminin verilmesi kişilerin ileride bulunacakları girişimlerin başarı oranını yükseltmesi bakımından önemlidir. Özellikle genç bireylerin girişimsel ve tutumsal hareketlerinin belirlenmesinde girişimcilik eğitiminin çok önemli olduğu, bu eğitimin öğrenciler üzerindeki girişimcilik potansiyelini ortaya çıkarmaya yardımcı olduğu ve kendi işlerini oluşturmaya yönelttiği belirtilmektedir (Yılmaz, 2014: 305).

Girişimcilik eğitimi, girişimciliğin bir kariyer kapsamında algılanmasına ve küçük boyutlu işletmelerin sağlıklı gelişiminde yardımcı olacaktır. Aynı zamanda bu girişimcilik eğitimi ile birlikte kararlı olma, başarıma arzusu, hedeflere ve fırsatlara odaklanma, ilk adımı atabilme ve sorumluluk sahibi olma, iç kontrol odaklılık gibi başarılı girişimcilere ait birtakım özellikler kişilere ve özellikle de girişimci olacılara öğretilabilmektedir. Bu tarzda bir eğitim ile birlikte en azından mevcut olan girişimcilik potansiyeli ortaya çıkarılabilmektedir (Balaban ve Özdemir, 2008: 137).

Girişimcilik eğitimi, öğrencilerin kendi girişimlerinde gelişme sağlayabilmek amacıyla gereken beceri ve güveni sağlamasından ötürü öğrenciler tarafından istenmektedir. İlerideki girişimciler yeni ürünleri, hizmetleri ve teknolojik aşamaları geliştirebilmek amacıyla yenilikler aracılığıyla yeni yöntemlere sahip olmak istemektedir. Girişimcilik eğitimi yeni girişimlerdeki yaratıcılıkla beraber girişimcilik tutum ve davranışlarını birlikte ele almalıdır. Eğitimciler, girişimcinin kendi girişimcilik niyetine ait algılarını değiştirebileceği düşüncesinde olmalıdırlar. Başka bir ifade ile eğitimden beklenen yararın sağlanması, öğrencilerin girişimciliğe ait düşüncelerini değiştirebilme oranıyla alakalıdır (Duran, vd., 2013: 42).

Üniversitelerde verilen girişimcilik eğitimi öğrencilerin değişken oranlarda iş kurmasını hedeflemektedir. Bu çoğunlukla girişimcilik eğitiminin çeşidine göre belirlenir. Üniversitelerdeki girişimcilik eğitimleri, öğrencilerin yalnızca girişimcilik niyetlerini aktif

hale getirmemekte, ayrıca iyi bir girişimci olabilmeleri için gereken davranış normlarıyla alakalı ile de bilgi sahibi olmalarına yardım etmektedir (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 30).

Alanyazında girişimcilik eğitimi farklı türlerde sınıflandırılmaktadır. Linan (2004) girişimcilik eğitimini “girişimcilik farkındalık eğitimi, işe başlama ya da iş kurma eğitimi, mevcut girişimciler için sürekli eğitim ve girişimci dinamizmine yönelik eğitim” olmak üzere dört kategoride ele almıştır.

- **Girişimcilik farkındalık eğitimi:** Bu girişimcilik eğitimi türündeki amaç, küçük işletmelere girişimcilik hakkında bilgi aktarmaktır. Amaç eğitimin ilk başında daha fazla girişimci grubunun hemen oluşturulması değil, katılımcıların gelecek kariyerleri hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamaktır. Bu eğitimde eğitmenlerin temel amacı katılımcılara gelecekte kariyer tercihlerinde yardımcı olmaktır (Weber, 2012: 14).
- **İşe başlama ya da iş kurma eğitimi:** Bu eğitimin amacı katılımcıların küçük bir işletme sahibi olmalarını sağlamaktır. Genel olarak daha önce girişimci niyeti olan kişilere yöneliktir. Bu kişileri daha fazla geliştirmeyi hedefler. Bu eğitimde girişimciliğin ilk aşamasındaki finansman, yasal düzenlemeler ve vergilendirme gibi temel bilgilere odaklanılır (Curran ve Stanworth, 1989: 15). Bu eğitime katılanlar genellikle iş fikri hakkında detaylı bilgiye sahiptirler. Dolayısıyla eğitime çok fazla ilgi gösterirler. Bu yüzden eğitimde katılımcıların bir iş fikrine sahip olması beklenmektedir. Bu anlamda bu eğitim girişimcilik niyetini geliştirmeye çalışmaktadır (Linan, 2004: 11).
- **Mevcut girişimciler için sürekli eğitim:** Bu eğitim genel olarak mevcut girişimcilerin yeteneklerini geliştirmek için tasarlanmış, yetişkin eğitiminin özel bir versiyonu olacaktır (Weinrauch, 1984: 34). Özellikle bu eğitime girişimcileri çekebilmek oldukça zordur. Bu zorluğun üstesinden gelmek için girişimciler sürekli eğitime daha açık hale getirilebilir (Linan, 2004: 12).
- **Girişimci dinamizmine yönelik eğitim:** Bu eğitimde başlangıç aşamasından sonra dinamik girişimci davranışları teşvik etmeye çalışacaktır. Bu nedenle eğitimin hedefleri sadece girişimci olma niyetini artırmak değil, aynı zamanda işletme faaliyet halinde iken de dinamik davranışlar geliştirme niyetidir. Bununla birlikte geleneksel eğitim biçimleri girişimcilik kalitesinin gelişmesine izin vermemektedir. Bu nedenle alternatif eğitim modellerinin kullanılması gerekecektir (Guzman ve Santos, 2001: 216; Garavan ve O’Cinneide, 1994: 6).

2.2.2. Girişimcilik Eğitiminin nemi ve Amacı

Girişimcilik eğitiminin; girişimin desteklenmesi, teşvik edilmesi ve gelişiminde önemli bir rolü vardır. Bu yüzden de tüm dünyada üniversitelerde girişimcilik eğitiminin verilmesi ile ilgili çalışmalar yapılmaktadır. Eğitim sisteminin bütün aşamalarında hızlı bir biçimde gelişerek yerini alan girişimcilik eğitim programlarının yanında, şimdilerde girişimcilikle ilgili verilen kurslar, akademisyenler ve girişimcilik eğitim programlarının oranında da görülen artış bu durumun bir göstergesi olmaktadır. Girişimcilik kültürünün oluşturulması, girişimciliğin öğretilmesi, etkili bir biçimde yaygınlaştırılmasında eğitim kurumları çok önemli bir görev üstlenmektedir. Eğitim kurumları tarafından öğrencilerde girişimcilik bilincinin yaratılmasına ve öğrencilerin girişimcilik yönlerinin ilerletilmesine yönelik verilen eğitimler, iş dünyasından profesyonellerin pratik tecrübelerinden öğrencilerin faydalandırılmasına yönelik gerçekleştirilen uygulamalar ve bu uygulamalardan çıkarılan veriler girişimcilik ve eğitim arasındaki ilişkinin çok güçlü olduğunu ortaya çıkarmıştır (Yelkikalan vd., 2010: 54).

Girişimcilik eğitimi, kişilere ticari imkânları ve onları hareketlendirecek benlik saygısı, i gr, beceri ve bilgileri tanıma becerisini sağlama işidir. Eğitim, girişimciliği aşama aşama tetiklemektedir (Mutlu, 2014: 5).

Girişimcilik eğitiminden amaç; bir kişide girişimcilik potansiyeline yönelik olarak saklı olan bazı özelliklerin ortaya çıkmasını ve farkında olmasını sağlamaktır. Girişimci niteliklere sahip olan bireylerin yanlış işlerde bulunmalarını engellemek, kaynaklarının daha etkili kullanılmasını gerçekleştirmektir. Girişimciliğin niversite seviyesinde ğretilabilir olduğu konusu ile ilgili artık bir şüphe bulunmamaktadır. Daha çok geliştirilmesi ve teşvik edilmesi gereken soru, ğretilabilir olan öğeleri yani ulaşılabilir yönleridir (etinkaya Bozkurt ve Alparslan, 2013: 12).

Girişimcilik eğitimlerinde öncelikli olarak girişimcilere ve özellikle potansiyel girişimcilere genel itibari ile girişimciliğin desteklenmesi ve başarılı olması için girişimcilik zihniyetinin, bilincinin ve becerilerinin kazandırılması hedeflenmektedir. Bu bağlamda girişimcilik süreci ve başarı faktörleri gibi genel birtakım bilgilerin yanında eğitim sürecinde tecrübeli ve başarılı girişimcilere eğitimci olarak yer verilerek onların bilgi ve deneyimlerinden faydalanılmalı, onların yanında ıraklık uygulamaları geliştirilmeli ve özellikle üniversitelerde girişimcilikle ilgili daha çok ders okutulmalıdır (Balaban ve zdemir, 2008: 137).

Girişimcilik eğitimi, girişimcinin ilerlemesine büyük destekler sağlamaktadır. Bu bağlamda ortaya konulan çalışmalara göz atıldığında girişimcilik eğitimlerinin amaçları; girişimcilikle alakalı faydalı bilgiler sunmak, tekniklerin kullanımı ile kapasiteleri yükseltmek, iş durumları araştırılarak eylem planlarının oluşturulmasını sağlamak, girişimcilik becerilerini tanımlamak ve teşvik etmek, girişimciliği bütün konularda desteklemek ve empati geliştirmek, farklılığa yönelik tutumları geliştirmek ve yeni başlayanları ve diğeri girişimcileri teşvik etmek olarak belirtilmiştir (Uluköy, vd., 2013: 86).

Girişimcilik eğitimi ile potansiyel girişimcilerin yeni bir iş kurmak için hazırlanması, katılımcıların iş planlarının hazırlanması, girişimcilik faaliyetlerinin gerçekleşmesi amacıyla bazı önemli kritik kararların verilmesinde destek olunması (pazar araştırması, finansman konuları, vergi ve yasal konular gibi) ve risk alabilme davranışının geliştirilmesi amaçlanmaktadır (Aslan, 2009: 40).

Girişimcilik eğitiminde amaç, girişimci kişiliği meydana getirmektir. Bir kişinin girişimcilik kültürünü benimsemesi kolay olmamaktadır. Çünkü girişimcilikte yoğun ve detaylı bir içerik vardır ve bireye zorlu görevler, sorumluluklar yüklemektedir. Girişimcilik eğitimi; kısmi bir tekdüzeliğin yanı sıra, büyük oranda amaçlar konusunda çeşitlilik, felsefi bakış, içerik, pedagojik formasyon ve çıktılar içermektedir. Öğrencinin, girişimciliği benimsemeden girişimci olamayacağı düşüncesinden hareket edilir. Ayrıca, bu eğitimin uygulanması amacıyla sağlanacak olan iş ortamı da fazlaca önemlidir. Çünkü gerçek girişimcinin gelişmesi için, gerçek iş ortamına uygun olan alanların seçilmesi önemlidir. En azından örnek olaylar gerçek iş ortamına oldukça yakın hazırlanmalıdır. Bu bağlamda, değişik iş imkânlarını görebilecek projelerin hazırlanması ve öğrencilerin teşvik edilmesi oldukça önem taşımaktadır (Avşar, 2007: 28).

2.2.3. Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi ve Bu Eğitimi Veren Kurum ve Kuruluşlar

Günümüzde girişimcilik eğitime Amerika’da ve Avrupa’da ilk ve orta dereceli okullarda yer verilirken; Türkiye’de ise girişimcilik eğitime çoğunlukla üniversite seviyesinde yer verilmektedir (Çetinkaya Bozkurt ve Alparslan, 2013: 13). Dünya üniversitelerine bakıldığında girişimcilik eğitiminin yüksek lisans ve doktora programlarında daha fazla olduğu, küreselleşmeden krizlere, rekabet teorilerinden iş ve ürün geliştirme stratejilerine, nano teknoloji ve girişimcilik olmak üzere oldukça zengin güncel bir içeriğe sahip olduğu

gözlemlenmiştir. Lisans programlarında ise daha özel ve programa uyarlanmış ders içerikleri oluşturulmuştur (Yelkikalan vd., 2010: 56).

Başka toplumlarla karşılaştırma yapıldığında Türk milletinin daha girişimci olduğu, bu konuyla ilgili araştırma yapan yabancı bilim adamları tarafından da kabul edilmektedir. Bu nedenle Türkiye’de üniversite okuyan bütün öğrencilere birer girişimci olarak bakmak ve onları içinde bulundukları çevrenin çeşitli konulardaki potansiyellerinin farkına varılabileceği sorunları birer fırsat gibi algılayabilecekleri bilgi ve becerilerle donatmak, yaratıcılıklarını ortaya çıkaracak bireyler olarak yetiştirmelerini sağlamak oldukça önemlidir. Sonuçta, girişimciliğin oluşmasında toplumdaki bireylerden her birinin yaşamak amacıyla ailesinin veya devletin arkasına sığınmak yerine, direkt olarak kendine güveni olan ve başarısını kendi girişimciliğinde arayan bireyleri yetiştirecek eğitim sistemine ihtiyaç duyulmaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 43).

Türkiye’de öğretim programları bakımından durum değerlendirmesi yapıldığında iktisadi ve idari bilimler fakültelerinin işletme bölümleri ile meslek yüksekokullarında bulunan işletmecilik programları içerik bakımından kısmen girişimcilik eğitime yer veren bölümlerdir. Türkiye’deki üniversitelerin web sitelerinden elde edilen bilgiler çerçevesinde girişimcilik eğitimlerine yönelik ders içeriklerinin dünya üniversitelerine oranla daha az kapsamlı ve birbirinin aynı biçimde tasarlandığı belirlenmiştir. Girişimcilik derslerinde genel olarak, bir girişimcide bulunması gereken kişilik özellikleri, girişimcilikte başarı ve başarısızlık faktörleri, küçük işletmelerin güçlü ve zayıf yönleri, ekonomik ve sosyal sisteme katkıları, sorunları ve çözüm yöntemleri ile iş planı hazırlama gibi konular yer almaktadır (Çetinkaya Bozkurt ve Alparslan, 2013: 14). Girişimcilik konusunda üniversitelerde verilen derslerin içeriği oldukça önemlidir. Girişimcilik eğitimi ile alakalı bölümlerde genellikle girişimcilik ve küçük işletmelerin yönetimi gibi konular üzerinde durulmaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 43).

Girişimciliğe destek veren kurum ve kuruluşların olması, girişimcilik kültürünün yaygınlaşması ve girişimcilik farkındalığının yaratılması açısından son derece önem arz etmektedir. Bu kurumlarda, girişimcilik etkinliklerinin yaygınlaşması, girişimcilik eğitimi, girişimcinin finansmana ulaşabilmesi, teknoloji girişimlerinin desteklenmesi, kadın ve genç girişimci destekleme hizmetleri sağlanmaktadır. Bundan dolayı, Türkiye’de bu tarz kurum ve kuruluşların bulunması ya da bulunmaması teşvik politikasının hangi seviyede olduğunu belirlememiz bakımından önemlidir (Aslan, 2009: 57).

Türkiye’de girişimciliği yaygınlaştırmak ve bu alanda yapılmış çalışmalara destek vermek amacıyla kurulmuş devlet veya sivil merkezli birçok kuruluş bulunmaktadır. Bu kuruluşların başlıcaları aşağıda verilmiştir (Cansız, 2007: 56).

- **TÜSİAD: Türkiye Sanayicileri ve İş Adamları Derneği** TÜSİAD, hem yayınladığı raporlar, hem de çeşitli platformlarda dile getirmiş olduğu fikirlerle girişimciliğin önemine dikkat çeken bir kuruluştur. Özellikle kadın girişimcilere vermiş olduğu destekle öne çıkmaktadır. Kadın girişimcilere verilen ekonomik, teknik ve proje kapsamındaki destekler artarak sürmektedir (Cansız, 2007: 57).
- **TÜBİTAK:** TÜBİTAK, 1963’de kurulmuş bir kurumdur. Kuruluş sırasında başlıca görevleri, özellikle doğa bilimlerinde temel ve uygulamalı akademik araştırmaları desteklemek ve genç araştırmacıları teşviklendirmek ve özendirmektir. Kurumun girişimcilik yönünden en önemli özelliği ise yenilikçi ve teknolojik girişimcilik etkinliklerinin meydana gelebilmesi amacıyla gerekli altyapıyı sağlamasıdır. Bu yüzden, Bilişim Enstitüleri Teknolojisi, AR-GE birimleri ve teknoparklarıyla yenilikçi girişimciliğe öncülük etmektedir (Aslan, 2009: 59).
- **KAGİDER: Kadın Girişimciler Derneği**, kadın girişimcilerin örgütlerde sayısını ve etkinliğini artırmak amacıyla 2002 yılında kurulan bir dernektir. KAGİDER mevcut kadın girişimcileri destekleyen bir dernektir. Bu dernek kadın girişimcilere girişimcilik aşamasından her türlü bilgi ve beceri desteği vermektedir. Kadın girişimcilerin oluşturduğu her türlü projelere destek olup gerekli yardımda bulunmaktadır (Cansız, 2007: 58).
- **TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği):** TOBB, odalar ve borsalar arasında beraberlik ve dayanışmayı sağlamak, ticaret ve sanayinin genel yararlarına uygun biçimde ilerlemesini sağlamak, üyelerinin mesleki etkinliklerini kolay hale getirmek maksadıyla kurulmuş bir kurumdur. TOBB, Türk girişimcisinin çalışmalarına destek vermeyi ve yenilikçi girişimciliğin başlıca ögesi olan teknoloji merkezlerinin kurulmasını teşvik etmektedir (Aslan, 2009: 58).
- **KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı):** KOSGEB, 3624 nolu “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi ve Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun” ile (20.04.1990 tarih 20498 sayılı Resmi Gazete) kurulmuştur. KOSGEB kapsamında bulunan “Genç Girişimci Geliştirme Programı”, “Genel Girişimcilik Eğitimi”,

“Yeni Girişimci Desteği” ve “İş Geliştirme Desteği” programları iş kurmayı amaçlayan kişilere eğitim, iş planı, finansman ve krediye ulaşım gibi tüm konularda destek vermektedir. Ayrıca, KOSGEB “Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Destekleri” programı içinde “Teknoloji Araştırma Destekleme”, “Sınai Mülkiyet Hakları Desteği” ve “Tekno-girişim Sermayesi Desteği” projeleri yer almaktadır (KOSGEB, 2008: 32).

2.2.4. KOSGEB’ in Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Kapsamı ve İçeriği

Son dönemlerde Türkiye’de girişimcilik eğitimleri çok fazla önemsenmeye başlanmıştır. Bu bağlamda gerçekleştirilen etkinliklerden biri de KOSGEB tarafından verilen girişimcilik destek eğitimleridir. KOSGEB’in vermiş olduğu girişimcilik eğitimleri ile girişimciliğin desteklenmesi, geliştirilmesi ve başarılı örgütlerin kurulması amaçlanmaktadır. Özellikle KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimleri girişimcilik kültürünü geliştirmek ve girişimci bireylerin bir iş planına dayanarak oluşturacakları örgütlerin başarı seviyelerini yükseltmek amacıyla düzenlemektedir (Uluköy, vd., 2013: 87). Ülkemizde KOSGEB sivil toplum örgütlerinden, Ticaret Sanayi Odalarından, derneklerden gelen resmi talepler ve kurumun bölgede belirlediği zorunluluklar ve ihtiyaçlar doğrultusunda uygun gördüğü genel girişimcilik eğitimlerini gerçekleştirmektedir. İnternet üzerinden veya uygulamalı bir şekilde girişimcilik eğitimleri verilmektedir (Bayrakdar, 2011: 253). Bu eğitim ile birlikte, kursiyerler öncelikli aşamada, girişimcilik potansiyelini ortaya koyabilecek; ikinci aşamada da iş fikrini ortaya çıkarıp, iş planı geliştirebileceklerdir. Üstelik yapılan bir araştırma doğrultusunda, KOSGEB’den destek alan işletmelerin, destek almayan işletmelere göre daha kurumsal olduğu ortaya çıkmıştır (Mutlu, 2014: 6). KOSGEB’in Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ücretsiz yapılmakta olup, en az 32 (otuz iki) ders saatini kapsayan sınıf içi ders ve atölye çalışmalarını içerir. Eğitim 4 ana modülden oluşmaktadır (KOSGEB, 2016: 3):

- **Modül 1:** Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri
- **Modül 2:** İş planı kavramı ve öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan)
- **Modül 3:** İş planı öğelerinin pekiştirilmesine yönelik atölye çalışmaları
- **Modül 4:** İş planının yazılması ve sunumunda dikkat edilecek hususlar

Temel modüllerin her biri en az 6 (altı) ders saatinden oluşur. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinde, hedef grubun ihtiyaçları doğrultusunda ana modüllere ek olarak; e-ticaret, dış ticaret, inovasyon gibi eğitim ve/veya atölye çalışmalarını içeren modüller eklenebilir (KOSGEB, 2016: 4).

Bu eğitimi başarılı bir şekilde sonlandırarak KOSGEB'in girişimcilik sertifikasına sahip olan kursiyerler, KOSGEB'in girişimciliği destekleme programlarından faydalanma hakkını da elde etmiş olacaktır. KOSGEB, girişimcilik sertifikası bulunan girişimci adaylarına işletme kuruluş desteği, kuruluş dönemi makine, teçhizat ve ofis donanım desteği, işletme giderleri desteği ve sabit yatırım desteği vermektedir. Bu destekler bireylerin girişimciliğe yönelmelerini sağlayarak, girişimciliği kolaylaştırmaktadır (Mutlu, 2014: 6).

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri KOSGEB ya da diğer kurum ve kuruluşlar (üniversite, kalkınma ajansı, İŞKUR, meslek kuruluşu, belediye vb.) aracılığıyla düzenlenebilmektedir. Eğitimler, genel ve özel hedef grupları (gençler, kadınlar, dezavantajlı gruplar) için düzenlenmektedir. Bu eğitimlere katılım ücretsizdir (Meydan, 2013: 48).

KOSGEB Girişimcilik Destek Programının amacı şu şekildedir (KOSGEB, 2013: 22).

- Ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması,
- Başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması,
- Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması,
- İş Geliştirme Merkezlerinin kurulması ile girişimciliğin geliştirilmesi,
- İstihdamın artırılması,
- Yerel dinamiklere dayalı girişimciliğin desteklenmesi.

2.3. İş Planı

Bu bölümde iş planının tanımına, önemi ve özelliklerine, iş planının hazırlanmasında etkili olan çevresel faktörlere, iş planının hazırlanma sebebi ve faydalarına, iş planının niteliği ile içeriğine ve örnek bir iş planına yer verilmiştir.

2.3.1. İş Planının Tanımı

İş Planı, bir işin hangi ürünler ile nerede, kimler ile birlikte, ne biçimde, hangi olanaklar ile hangi pazarlama planıyla, hangi örgüt şekliyle, ne çeşit bir mali planlama altında sürdürüleceğinin doğru ve ikna edici bir şekilde anlatıldığı dokümandır (TKDK, 2014: 2).

İş plânı, işletmenin amaçlarını ve hedeflerini tutarlı bir hale getirmede kullanılacak olan en etkili araçtır. İş plânı, bir örgütü kâğıt üzerinde faaliyete geçirmek biçiminde de tanımlanabilir. Gelişmişlik seviyeleri ne aşamada olursa olsun, örgütler içsel etkinliklerini daha da düzenlemek ve örgütü dışarıdaki mevcut yatırımcılara tanıtmak ve pazarlamak amacıyla işletme plânlarını kullanırlar. İş plânı, bir girişimci için yol çizelgesidir. İş plânı, girişimcinin yönlendirilmesi ve yönetimi bakımından önemi olan bir araçtır. Bir iş plânı hedefleri, tahminleri ve finansal sezgileri ortaya çıkarır. İş plânı nerede bulunduğumuzu, nereye yönlendiğimizi ve oraya ne şekilde ulaşma niyetinde olduğumuzu gösterir. İyi şekilde hazırlanmış bir iş plânı, başarılı bir işletme kurma konusunda ne kadar kararlı olduğumuzu gösterir. Kaliteli bir iş plânı bankaları, tedarikçileri ve öteki üçüncü şahısları ikna etmede yararlanılabilecek çok iyi bir araçtır (Öztürk, 2010: 199).

Planlama, yaşamımıza şekil verir. Çünkü planlar yöneltici özelliğe sahiptir. İş planı, neye ulaşmak istediğimizi; nerede, ne şekilde harekette bulunmamız gerektiğini; davranış ve faaliyetlerimize nasıl ve ne zaman başlayıp, sonlandırmamız gerektiğini; kimlere ihtiyaç olduğunu ve sonuç olarak neden bunları gerçekleştireceğimizi baştan belirler. Bu şekilde içinde olduğumuz şart ve olanaklar karşısında davranışımızın nasıl olması gerektiğini açıklar. İş planı yaparken ilerideki çalışmalar için gereken bütün olasılıklar göz önünde bulundurulmalıdır. Bu sebeple planlar esnek olmalıdır. Ne tarz kuruluştaki görevde bulunulursa bulunulsun ve ne çeşit hizmete sahip olursa olsun, bütün planlamalarda öz önüne alınması gereken üç temel husus bulunmaktadır. Kaynaklar, yöntemler ve denetim amaçlanmaktadır. Bir iş planının gerçekleşebilir ya da gerçekleşemez bir tasarı olup olmadığı bu üç hususa sahip olup olmadığı ile anlaşılır (MEGEP, 2006: 2).

İş planlaması bir organizasyondaki amaçları ve bu amaçları yerine getirmek amacıyla gereken faaliyetlerin belirlenmesidir. Bu aşamada organizasyonun örgütlenmesi sağlanırken organizasyonun amaçları ve bu amaçları yerine getirmek amacıyla kullanılacak stratejiler belirlenmiş olmaktadır. İş planları da girişimci kişileri, işin akışı yönünde bilgilendirmesi amacıyla yapılmaktadır. İş planlaması yöntemiyle ulaşılan bilgiler ve

devam eden aşamada meydana gelebilecek gelişmelere karşı alınacak tedbirler, olabilecek hataları en aza indirmeyi sağlar. Detaylı bir iş planı çalışması hazırlamadan iş kurma gayretinde bulunulması, kıt olan kaynakların hem girişimci hem de ülke ekonomisi bakımından boşa harcanma ihtimalini yükseltir. İş planı, girişimci kişinin yönlendirilmesi ve yönetilmesi bakımından çok önemli bir araçtır (Oktal ve Tosunoğlu, 2013: 7).

İş Planı; beklenen sonuç, takip edilecek harekât yolu, geçilecek evreler ve kullanılacak araçlar demektir. İş planı yakın olayları, bu olaylar hakkında edinilen bilgiye göre, oldukça açık bir biçimde gösteren ve gelecekteki olayların gittikçe daha belirsiz bir biçimde görüldüğü bir gelecek tablosudur. Kısaca iş planı, organizasyonun bir süre için tahmin edilen yönünü belirlemek amacıyla hazırlanmış bir tablodur. İş planı, işi tanımlayıp analiz eden ve ilerisi ile alakalı projeksiyonlarda bulunan yazılı bir ifadedir. İş planı ayrıca başlatılacak olan veya devam ettirilip geliştirilmek istenen işin finansal durumunu da dikkate alarak, ne kadar paraya gerek olduğunu ve ne kadar kazanacağını içerir. Bir organizasyonun başarılı olmasında ya da en azından ekonomik açıdan yaşamını devam ettirebilmesi açısından neler yapması gerektiğine karar verme aşamasına iş planı denir. Kararlı bir iş çevresinde çalışan küçük şirketler için iş planı ve planlama aşaması şirkete ait az miktarda üst yönetici tarafından şirketin performansının gözden geçirilmesi gibi görülse de şirket büyüdükçe iş planlaması aşaması daha karışık ve biçimsel hale gelir. İş planı aşamasına birçok uzman katılımı ile çok yönlü ve uzun vadeye dayanan iş planları yapılır (Kaya, 2008: 37).

2.3.2. İş Planının Önemi ve Özellikleri

İş planı sadece bir belgeden ibaret değildir. Bir belge sıfatıyla sunulan iş planının örgütün başarılı olabilmek amacıyla yapılacaklara yönelik yönetsel kararları içinde bulundurması zorunludur. İş planlaması aşamasının bir aracı olan iş planı, örgütün yaşamını devam ettirebilmesi için neyin, ne şekilde olması gerektiğine karar verme aşamasının belirtildiği bir belgedir. İş planları, yapılan işin niteliğinden alakasız bir şekilde büyük ya da küçük ölçekli tüm örgütler için kullanılabilir. İşletmenin ölçeği yükseldikçe ya da iş yapılan alan konusundaki sezgiler zorlaştıkça planlama aşaması daha kapsamlı ve karışık bir hale gelir. İyi bir iş fikri, yalnız başına yeterli olmamaktadır. Başarılı bir girişimde bulunmak amacıyla atılacak öncelikli adım, kaliteli bir iş planının hazırlanmış olmasıdır. İş planının ana fonksiyonu, ticari bir girişimi bütün iş potansiyeli analizi de eklenmek şartıyla bu girişimi bütün aşamalarıyla değerlendiren ifadenin yazılı olduğu bir taslak oluşturmaktır. İş planının asıl amacı, girişimcilerin iş kurma aşamasında ne tür hedefler için neyi, ne şekilde

ve ne zaman yapacağını belirlenmesidir. İş kurma aşamasında girişimci, iş kurma projesini yönlendiren bir proje sahibi niteliğindedir. Yapılabilirlik analizinde bu projenin içeriği belirlenmiştir. Fakat işin uygulama sürecine geçilebilmesi için bir iş planına gereksinim duyulur (Oktal ve Tosunoğlu, 2013: 7).

İş planı hazırlık aşaması, girişimci kişilere planladıkları işlerin gerçekte ne gibi özellikleri taşıdığını bütün detaylarıyla araştırma imkanı ve zorunluluğu getirir. Bu yönüyle iş planı çeşitli bilgileri içinde barındıran bir temel belge olmanın yanı sıra, gereken hazırlık çalışmalarının yapılmasını sağlayan bir araçtır. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin başarısızlıklarında en önemli sebeplerden biri olan yeteri kadar araştırma ve planlama çalışmaları olmaması eksiğini kapatmaya yardımcı bir rehberdir. İş planı, işletmenin birçok yere tanıtılmasında kullanılacak temel dokümandır. İş planı bu yönden, finansal kaynak elde etme araştırmalarında borç ya da kredi kaynaklarına (bankalara, fon kuruluşlarına vb.) başvuruda bulunurken, mevcut ortaklara iş modelini anlatırken, teşvik programlarına ya da proje destek programlarına başvuruda bulunurken kullanılır. Üstelik işletmenin gereksinim duyduğu makinelerin, girdilerin elde edilmesi sürecinde ilgili şirketlerle yapılacak görüşmelerde kurulacak işletmenin özelliklerinin belirtilmesi maksadıyla kullanılacak ayrıntılı bir tanıtım dokümanıdır (Kaya, 2008: 42).

İş planı, başka bir yönüyle, girişimcinin kuruluş sonrasında işletmenin ortaya çıkardığı gerçekleştirmeleri ve işlerin gittiği yönü sınamak amacıyla kullanacağı bir belgedir. İş planı ile girişimci amaçlarının gerçekleşip gerçekleşmediğini anlama imkânına kavuşacak ve gereken tedbirleri alacaktır. İş planı, yeni iş kuran girişimcilerin dışında kurulu bir işletmeye sahip olanlar için de gerekli ve faydalı bir belgedir. Potansiyel işletmelerin yöneticileri, işletmelerinde gerçekleştirecekleri her çeşit yenilik ya da değişiklik projelerinde amaçlarını ve gerçekleştirecekleri işlemleri iş planı ile yazılı planlar şekline getirebilirler. Bu bağlamdaki iş planları yöneticilere, işletme içinde ve işletme dışında gereken tüm yerleri bilgilendirmek ve tanıtmak için faydalı olacaktır (Kaya, 2008: 42).

İş planı, girişimciler tarafından hazırlanan ve yatırımcılara, kredi kuruluşlarına veya devletin alakalı birimlerine kurulması düşünülen işin detaylarını gösteren bir plandır. İş planı, meydana getirilecek iş için yapılan bütün incelemeleri kapsar. İş planının hazırlanması, yeni bir işin oluşturacağı risklerin azaltılmasında önemlidir. Üstelik iş planları girişimcilere iş kurma aşamasında yol gösterici bir rehberdir. Girişimcilerin

sermayeleri ve işletmelerini korumalarına yardımcı olur. İş kurulduktan sonra işin yürütülmesinde de yönetime yardımcı olur (MEGEP, 2006: 37).

İş planı yatırımcı veya faizle finans kaynağı oluşturan kişi kurum veya kuruluşları iş tasarısı yönünde bilgilendiren belgedir. Çalışmaya başlamadan evvel yapılacak iş planı yapılan bütün incelemeleri içermelidir. Tahmin edilmeyen sorunlar veya bunların etkileri iş planı aracılığıyla engellenebilir veya tehlikeleri düşürülebilir. İş planı yazılırken ana noktalar ile ele alınan çalışmadan hızlı ve doğru sonuçlar elde etmek üzerinde durulmalıdır. Çok aşırı kelime ile dolu raporlar etkileyici düşünülebilir. Fakat planın içeriği biçimden daha önemlidir. Plan, amaca yönelik ve isabetli olmalıdır (MEGEP, 2006: 39).

Başarılı işletmecilik kıt kaynakların doğru yerlere dağılımını sağlamaktır. Kaynakları bol olan büyük ve yerleşik şirketler çoğunlukla daha müsrif davranırlar ancak bu pek belli olmaz, çünkü çoğunlukla KOBİ'ler gibi nakit sıkıntısına düşmezler. Daha az kaynağa sahip olduğundan ötürü KOBİ'ler büyük şirketlere göre kaynaklarını daha etkili kullanmalıdırlar. Bu anlamda kaynakları etkili kullanmanın çeşitli yollarını içeren bir yöntem olarak iş planına olan gereksinimi artırmaktadır (Kaya, 2008: 43).

2.3.3. İş Planının Hazırlanma Sebebi ve Faydaları

Hazırlanan bütün iş plânları eşsiz olmalı ve girişimin kendisine özgü olmalıdır. Hazırlanan iş plânı, basmakalıp ve diğer plânların değişiklik yapılmış hali olmamalıdır. Bir iş plânının öğeleri, başlıkları standart şekilde olabilir. Fakat içeriği benzersiz olmalı, her bir girişimcinin bireysel heyecanlarını taşımalıdır. Plân hazırlamak çok ciddi bir araştırmayı gerektirir. Fakat plân hazırlamak için en başta harcanan zaman ve çabanın bir mükâfatı kesinlikle olacaktır. İş plânı için, zaman harcayan ve çaba gösteren iş adamları, gelecekteki muhtemel zorluklarla daha etkili başa çıkacaklardır. Fakat iş plânı, başarının kesin bir teminatı olmamaktadır. İş plânları, girişimcilerin yalnızca başarı oranını yükseltir (Öztürk, 2010: 200).

İş planı devamlı olarak yenilenmesi gereken bir belgedir, sadece bu yapıldığında yol gösterici niteliği sürecektir. Satış öngörüler, fiyatlar, maliyetler gibi bütün varsayımlar periyodik olarak yenilenmeli ve bu yenilemelerin hedefe varışı ne yönde etkileyeceği incelenmelidir, yalnızca bunlar yapıldığında yol haritası niteliğini korur (Karaca, 2014: 11).

İş planının çeşitli faydaları söz konusudur. Bu faydaların bazıları aşağıda verilmiştir (Oktal ve Tosunoğlu, 2013: 8).

- Girişimcinin planlamış olduğu işin bilinçli, eleştirisel ve yansız bir şekilde değerlendirmesini sağlamaya y6nelik gereken zaman, emek, araştırma ve disiplinin bir d6zen içerisinde bir araya getirilmesine katkı sağlar.
- Girişimci durum analizi yaparak ona g6re iş planı hazırlar.
- İşletmelerde iş planı b6t6n departmanlarda ortak uygulanır.
- İş planı işletmenin b6t6n6 kapsar.
- İş planında bulunan ekonomik ve finansal fırsatlar işletmenin rekabet avantajında 6nde olmasını sağlar.
- Girişimci iş planlarında hedeflerini 6l6lebilir belirler ve daha sonra sonuçları karşılaştırır.
- Girişimci iş planında pazar payını tam olarak belli eder.
- Girişimci iş planı hazırlarken işletmenin tamamı hakkında detaylı bilgi verir.
- İş planı işletmenin diğer işletmelerle etkileşiminde bir iletişim aracı olabilir.
- İş planı, işletme hedeflerinin etkili bir biçimde belirlenmesine ve girişimcinin bir işi kurma ve y6r6tme y6n6nde sahip olduğu beceri ve yeteneklerin oluşturulmasına yardımcı olur.
- İş planı hazırlama s6recine çalışanların t6m6 bu s6rece dahil edilmeli.

İş planı yazmak işletmelerin pazardaki riskleri ve fırsatları tanımlamaları ve ilgili hamleleri zamanında yapmalarına yardımcı olur. Bu, işletmenin başarı şansını artırmaktadır. İş planı yazmak çok çalışmayı da beraberinde getirir. Peki, niçin bu kadar zamanı iş planı yazmak için harcamalıdır? Bunun nedeni milyonlarca iş sahibinin iş planı yazarak kazandığı deneyimlerin sabit olması, iş planı olanların bundan istisnasız olarak tatmin olması ve iş planı olmayanların ise hep bir iş planı yazmayı istemesidir. İş Planı, kaynak teminine yardımcı olur; fon sağlayıcı kuruluşların ve bireylerin çoğu teklifleri ciddi olarak d6ř6nmeden 6nce iş planı g6rmek isterler. İşletme ve girişimci ilgili bir karar vermeden 6nce iş sahibinin kritik noktalara dikkat edip etmediğini ve içinden gerçekten anlayıp anlamadığını bilmek isterler. Aynı zamanda işin başarı şansı konusunda da bilgi sahibi olmak isterler. Devam edip etmeme hususunda karar vermeye yardımcı olur; iş planı, işin veya gerçekleştirilecek yatırımanın g6l6 ve zayıf y6nleri ile diğer 6zelliklerini g6rmeye yardımcı olarak girişimciden beklenenleri ortaya koyar. Bu durumda başarı ile ilgili

gerçekçi bir senaryo ortaya konularak devam edip etmeme zorunluluğunun sorgulanması sağlanır (Kaya, 2008: 44).

İşin geliştirilmesine yardımcı olur; iş planı hazırlarken yapılan çeşitli değişiklikler karlılığın veya başarılmak istenen diğer amaçların nasıl değişikliğe uğradığının görülmesini sağlar. Kâğıt üstünde birçok iyileştirme senaryosu gerçekleştirilebilir. Eğer bilgisayar üzerinde bir finansal hesaplama gerçekleştiriliyorsa pek çok alternatifi kısa süre içerisinde deneme imkânı olur. İş planının bu yeteneği işe “ince ayar” yapma olanağı sunar ve başarı şansını artırır. İşteki tanımlanamayan problemleri açıklığa kavuşturur. Kurulan çoğu küçük işletme yoluna uzun süre devam edemez ve kurulan çoğu küçük işletmenin de iş planı yoktur. Bu bir tesadüf değildir. İşletme yönetmek bir bakıma kumardır. Bazı kararlar verilir ve bu kararlar doğru ise karşılığında çeşitli kazançlar oluşur, yanlış kararlar karşısında ise kararların doğru verilmesi halinde kazanılacak her şey kaybedilir. İş planı bu kararların alternatifleri ile önceden test edilmesini sağlayarak, planlamama durumunda ortaya çıkacak sıkıntıların ortadan kaldırılmasını sağlar. Amaçlanan yolda ilerlenmesini sağlar; pek çok iş sahibi plan yapmayı bilmediği için ve acil durumları yönetmek için aşırı zaman harcar. İş planı bu problemlerin öngörülmesini sağlayarak felaket ortaya çıkmadan önce çözülmesini sağlar. Yazılı bir iş planı geleceğe yönelik açık bir yol çizilmesini ve daha kolay karar alınmasını sağlar (Kaya, 2008: 45).

2.3.4. İş Planının Niteliği ve İçeriği

İş planları işletmenin bir bütünün ilgilendiren bir plandır. İş planı on bölümden oluşmaktadır. Bu bölümler iş planının kapsamına göre farklılık gösterebilir. İş planı genel olarak 40-50 sayfa olmalıdır. Gereksiz fazla sayfadan oluşmamalıdır. İş planının bölümleri aşağıdaki tablodaki gibidir (Oktal ve Tosunoğlu, 2013: 9).

Tablo 1: İş Planının Bölümleri

1. Giriş/Yönetici Özeti
2. Girişimcinin ve İşletmenin Tanımı
3. Talep Yapısı ve Piyasa Araştırması
4. Pazarlama Planı
5. Üretim Planı
6. Yönetim Planı

7. Finans Planı
8. Risk Analizi
9. Zaman Tablosu
10. Ekler

Yönetici özeti iş planında en başta yer alsa bile iş planı hazırlandıktan sonra en son yazılan kısımdır. İki sayfayı geçmeyen iş planının temel özelliklerini yansıtan bir özettir. Yapılan işin tanımı, ürün ve hizmetler, pazar, rekabet, yöneticilik bilgileri ve finansal veriler özetlenmelidir. Dış fon veya kredi temini ihtiyacı olması halinde bunları onaylayacak kişi veya kuruluşlar yönetici özetini ilk olarak inceleyeceklerdir (Kaya, 2008: 50).

Girişimcinin ve işletmenin tanımı bölümünde girişimcinin işi seçme sebepleri, bireysel yetenekleri, eğitimi ve amaçları özellikle belirtilmelidir. Bu bilgilerle beraber işletmenin adı, hukuki yapısı, işletmenin niçin başarılı olacağı, güçlü taraflarının da belirtilmesi amaçlanmaktadır. Bu bölümün başka bir amacı da, girişimcinin kendisine ulaşılabilmesi ve genel anlamda sosyal özelliklerinin anlaşılması için gereken bilgileri vermesidir. Bu bölümde girişimcinin ayrıntılı bir biçimde iletmesi gereken bilgilerden bir diğeri de iş fikrini seçme sebepleridir. Girişimcinin iş fikrini seçme sebepleri içinde özellikle iş fikrini başarılı bir şekilde uygulamasına yönelik sahip olduğu motivasyonu da vurgulamalıdır (Oktal ve Tosunoğlu, 2013: 10).

Pazarlama planı, mal ve hizmetin ne şekilde pazarlanacağı konusunda bilgi verir. Hedeflenen bu pazardaki eğilimler belirlenir ve müşterilerin kimler olduğu ifade edilir. Pazarın toplam hacmi hesap edilir ve işin pazardan ne kadar pay elde etmeyi beklediği, tüketicilerin istekleri, satın alma davranışları üzerinde tahminler yapılır. Rakipler araştırılır, güçlü ve zayıf yönleri belirtilir. İşletmenin potansiyel pazar payları, müşterileri elde etmek ve onları kaybetmemeyi becerebilmek amacıyla yapılacak çalışmalar belirlenir. Ürün, fiyat, yer ve satış yükseltmeye ilişkin pazarlama politikası, detaylı bir biçimde ortaya konur (MEGEP, 2006: 39).

Yatırıma ait üretim bilgileri üretim planı bölümünde yer almaktadır. Bu kısmın “Üretim Bilgileri” başlığı altında, işletmenin üretim etkinlikleri ile alakalı ayrıntılı bilgi sunulmalıdır. Üretim ile alakalı her çeşit olasılık bu bölümde ayrıntılı olarak ifade edilmelidir. Bu bilgiler, o anki durum ve yatırımdan sonraki durum için ayrı ayrı

açıklanmalıdır (TKDK, 2014: 7). Firmanın ürün ve hizmetinin üretim ve sunum aşamasında yararlanılacak süreç ve teknoloji, materyal donanım ve bina gereksinimleri, çapları, yerleri, gereken kadro sayısı ve beceriler satış hedeflerini ortaya çıkarmak amacıyla gereken üretim programını kapsar. Bu stratejinin iyileştirilmesindeki bazı analizler şu şekildedir (Kaya, 2008: 52):

- Her bir ürün için sabit ve değişken üretim maliyetlerinin belirlenmesi ve değerlendirilmesi,
- Materyal temini ve gerçek üretim için gereken zaman sürelerinin değerlendirilmesi,
- Ulaşılabilirlik ve servis maliyetleri bakımından satıcı ilişkilerinin değerlendirilmesi,
- Kalite kontrolünün değerlendirilmesi.

Yönetim planı bölümünde işin yapısı incelenir. İdarî personelin sahip olduğu özellikler ve tecrübeler ile ilgilenir. Personel ihtiyacı, işin özellikleri ve piyasadaki ücret oranlarına bağlı olarak ortaya konur. Arşiv ve belgelerin ne şekilde korunacağı ve bunlardan kimlerin sorumlu olduğu seçilir. İlgili yerlerden alınacak izin ve gerçekleştirilecek işlemler detaylı olarak belirtilir. Ayrıca kontrolü yapılır (MEGEP, 2006: 40). Örgüt ve yönetim planı beş kritik konuyla ilgilenir. Bunlar aşağıdaki gibidir (Kaya, 2008: 52):

- Yapılması gereken işlevler ve sorumluları,
- Verimliliği, üretkenliği destekleyecek işlevlerin örgütlenmesi,
- Sayı ve nitelik açısından kadro ihtiyacı,
- Firmanın genel işlerliğini motive ve kontrol etme prosedürü,
- İç terfi görevlendirmeler ve kadro ihtiyaçlarının karşılanması.

Finans planı iş plânındaki en önemli bölümdür. Bu kısımda proforma tablolar aylık esasa göre bir yıl; üç aylık esasa göre devam eden ilk iki, ya da üç yıl için sunulmalıdır. Bu tablolar içinde gelir tablosu, bilanço, nakit akış tablosu ve yatırım bütçesi bulunmalıdır (Öztürk, 2010: 201). Girişimcinin, tasarıların uygun ve ulaşılabilir olduğu hususunda tatmin edilmesi lazımdır. Bu sebeple mali düzenlemeler, iş planının en zor olan kısmıdır. Tasarlanan pazar araştırması sırasında meydana getirilen bilgilere dayandırılır. Plan, en az iki yıl için beklenen satış miktarına göre iyileştirilecektir. Daha sonra bu tasarılar, değer

biçme işlemi bitirilip rekabet fiyatları oluşmaya başladığı zaman satış geliri biçimine dönüştürülmelidir (MEGEP, 2006: 40). Finans planı bölümünde aşağıdaki bilgilerin yer alması gerekmektedir (Oktal ve Tosunoğlu, 2013: 11):

- Gelir durumu
- Proforma Bilanço
- Nakit Tablosu
- Başabaş Analizi
- Yatırımın geri dönüş süresi

Yeni bir girişime ait risklerin değerlendirilmesinin iş plânına dahil edilmesi çok faydalıdır. İş plânında riskin değerlendirilmesi çok büyük özen gerektirir. Olumsuz bir biçimde meydana gelmesi mümkün her şey üstünde oldukça fazla durulması, potansiyel kreditorleri ve yatırımcıları projeyi finanse etmekten alıkoyar, caydırır. Proje riskinin göz ardı edilmesi ise, girişimcinin acemi, dürüstlükten uzak, ya da hazırlıksız bir birey olarak değerlendirilmesine neden olur. Bu yönde takip edilecek en önemli yol karşı karşıya kalılabilecek büyük riskleri belirlemek ve bu risklerden korunmanın yöntemlerini plânda ifade etmektir. İşletmeler, iş plânlarında, bu riskleri incelemeli ve alınan tedbirleri açıklamalıdır. Düzgün hazırlanmış iş plânları, ileriye gösteren filmlere benzer. İlerideki olaylar, firmanın, ya da girişimin yöneticileri, ürünleri, rakipleri ve makro ekonomik ortamla alakalı faktörleri kararlı ve mantıklı şekilde ortaya çıkarırlar. Olası etki ve tepkileri gözler önüne getirirler (Öztürk, 2010: 202).

Kuruluş evresi zaman tablosu ile detaylandırılır. Bu tabloda iş fikrinin bulunması ve açıklanmasından sonra yapılması gereken bütün işlerin zamanlamasının ifade edilmesi gerekmektedir. Zaman tablosu, yapılması gereken işlerin ayrıntılı biçimde analiz edildiğini gösterdiği için okuyucuları işin ciddiyeti hususunda uyarmaktadır (Oktal ve Tosunoğlu, 2013: 11). İş planı önemli bir belge olması itibarı ile iş planı okuyan kişinin zaman ve çabasını minimumda alacak ve rahat anlaşılabilir bir biçimde mantık çerçevesinde hazırlanmalıdır. İçindeki bilgiler standart olsa bile bu bilgilerin ifade edildiği formatta herhangi bir standartlaşma söz konusu olmamaktadır (Kaya, 2008: 53).

Ekler bölümü iş planının okunmasını da kolaylaştırmak hususunda yarar sağlamaktadır. Yapılacak işin niteliğine göre ayrıntılı çizimler, teknik ifadeler ve ilave finansal bilgiler bu kısımda belirtilerek okuyucuların ayrıntılı bilgileri istendiği zaman ayrıca incelemelerine

fırsat verir (Oktal ve Tosunoğlu, 2013: 11). Ekler kısmında aşağıdaki bilgiler yer almaktadır (Kaya, 2008: 54):

- İşletmenin ayrıntılı geçmişi
- Önemli çalışanların özgeçmişleri
- Temel çevresel tahminler
- Ürün / hizmetleri tanımlayan broşürler
- Tavsiye ve referans mektupları
- Geçmiş finansal veriler
- Detaylı

1. Ürün / hizmet bilgileri

2. Araştırma geliştirme bilgileri

3. Pazarlama bilgileri

4. Üretim bilgileri

5. Yönetim bilgileri

6. Finans bilgileri

İş planı, işletmenin zayıf ve güçlü yönlerini, yeni ya da olası problem alanlarını belirleyerek performansını geliştirebilir. İş planı, işletmenin güçlü yönlerini belirterek zayıf yönlerini iyileştirir ve gelişim stratejileri oluşturulmasına katkıda bulunur. Yönetim ve personele, işletmenin performansı ve ilklerine yönelik beklentileri iletir. Aynı zamanda işletmenin çeşitli bölüm veya birimlerine ait planlama işlemlerini organize ederek bunların tutarlılığını sağlar. Bunun yanında iş planı, işletmenin bütününün veya birimlerinin ya da yöneticilerinin performansını belirlemek amacıyla güçlü ölçüler meydana getirir. Öte yandan iş planı ve iş planı geliştirme süreci, işletmenin yöneticilerini eğitmek ve motivasyonlarını güçlü tutmakta kullanılabilir (Oktal ve Tosunoğlu, 2013: 12)

BÖLÜM 3: YÖNTEM

Çalışmanın bu bölümünde, araştırmanın yöntemi, evren ve örnekleme, veri toplama aracının geliştirilme süreci ve toplanan verilerin hangi yöntemlerle ve nasıl analiz edildiği konuları ele alınacaktır.

3.1. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada daha önce belirtilen amaçlara ulaşabilmek için nicel araştırma yöntemi esas alınmıştır. Nicel araştırma yöntemi, bilimsel çalışmalarda kullanılan en yaygın araştırma kategorisidir. Nicel yaklaşımlar, farklı değişkenler ve bu değişkenler arasındaki ilişkilerle bağlantılı hipotezleri test eder. Nicel araştırma yönteminden hareketle, söz konusu araştırmada alanyazını gözden geçirilerek geçerlilik ve güvenilirlikleri sınanmış, bazı ölçeklerden faydalanılarak oluşturulan bir anket yoluyla veri toplanmıştır. Anket, cevaplandırıcının daha önce belirlenmiş bir sıralamada ve yapıda oluşturulan sorulara karşılık vermesiyle verilerin elde edilmesi olarak tanımlanabilir. Uygulamalı bir araştırma olan bu çalışmanın türü, ‘ilişkisel (bağlantısal) araştırma tasarımı’ olarak ifade edilebilir.

3.2. Evren ve Örneklem

Bu çalışmanın evrenini, Aksaray Üniversitesi’ne bağlı çeşitli fakültelerin, yüksekokulların ve meslek yüksekokulların farklı bölümlerinde girişimcilik dersini alan son sınıf öğrencileri oluşturmaktadır.

Araştırmanın örneklemini ise, Aksaray Üniversitesi’nde eğitim gören uygulamalı girişimcilik eğitimi dersini alan son sınıf öğrenciler arasından seçilen 400 öğrenci oluşturmaktadır. Uygulama sırasında öğrencilere 450 adet anket dağıtılmıştır. Uygulama süresinin bitiminde kullanılabilir 400 adet anket analizlere esas oluşturmuştur. Bu sayı yürütülen analizlerin varsayımlarını karşılama ve örneklem büyüklüğü açısından kabul edilebilir sınırlar içerisindedir. Yazıcıoğlu ve Erdoğan (2007: 72)’a göre $\alpha = 0.05$ örneklem hatası ile 384 kişi evreni temsil etmektedir. Örneklem belirlenmesinde kolayda örnekleme tekniği kullanılmıştır. Veriler o an sınıfta olan öğrencilerden toplanmıştır. Kolayda örnekleme; en kolay bulunan deneğin en ideal denek olduğunu ve uygulanan ankete cevap veren her katılımcının örneğe dahil edebildiğini esas alan örnekleme tekniğidir (Altunışık vd., 2012).

Örneklem seçiminde son sınıf öğrencilerin seçilmesindeki amaç, uygulamalı girişimcilik eğitiminin son sınıf öğrencilerine verilmesidir. Öğrencilerin girişimcilik eğilimleri araştırılmış, mezun olduktan sonra girişimci olma yönündeki yetkinlikleri ölçülmeye çalışılmıştır. Araştırma kapsamında hazırlanan anketlerin uygulanması aşamasında kampüs içindeki fakülteler ve ilçelerdeki yüksekokullar ile meslek yüksekokulları dolaşarak araştırmacı tarafından öğrencilere anket uygulanmıştır. Katılımcılara ilişkin sosyo-demografik özellikler Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2:Araştırma Kapsamına Alınan Katılımcıların Sosyo-Demografik Özelliklerine İlişkin Bilgiler (n=400)

Cinsiyet	n	%	Daha Önce Bir İşte Çalışma	n	%
Kadın	202	50,5	Evet	249	62,3
Erkek	198	49,5	Hayır	151	37,7
Yaş (Yıl)			Daha Önce Girişimcilik Dersi Alma Durumu		
17-19	72	18,0	Evet	201	50,2
20-22	187	46,8	Hayır	199	49,8
23-25	107	26,8	Okuduğu Okul		
26 ve üzeri	34	8,5	Fakülte	257	64,3
			Yüksekokul	71	17,7
			Meslek Yüksekokulu	72	18,0

Araştırma kapsamına dâhil edilen katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 2’de verilmiştir. Bu bilgilere göre katılımcı öğrencilerin %50,5’i kadın, %49,5’i erkektir. Katılımcıların yaş aralıklarına bakıldığında; %18,0’inin 17-19 yaş, %46,8’inin 20-22 yaş, %26,8’inin 23-25 yaş ve %8,4’ünün ise 26 ve üzeri yaş aralığında olduğu görülmektedir. Katılımcıların %64,3’ü fakültelerde, %17,7’si yüksekokullarda ve %18,0’i meslek yüksekokullarında eğitim görmektedir. Katılımcıların %62,3’ünün daha önce bir işte çalıştığı, %37,7’sinin ise daha önce bir işte çalışmadığı görülmektedir. Katılımcıların %50,2’si daha önce girişimcilikle ilgili bir ders aldığını, %49,8’i ise daha önce girişimcilikle ilgili bir ders almadığını belirtmiştir.

3.3. Veri Toplama Aracının Geliştirilmesi ve Verilerin Toplanması

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket formu kullanılmıştır. Anket tekniğinin tercih edilmesindeki amaç, veri toplama sırasında karşılaşılabilecek iletişim güçlüklerini ortadan kaldırmak ve zamandan tasarruf ederek daha çok sayıda veriye ulaşmaktır.

Araştırmada, ilgili alanyazın gözden geçirilerek Yılmaz ve Sünbül (2009)’ün söz konusu çalışma ile benzerlik gösteren çalışmalarında kullandıkları güvenilirlik ve geçerlikleri sınanmış ölçekten ve girişimci iş planının içeriğindeki bölümlerden yararlanılarak

oluşturulan bir anketle veriler toplanmıştır. Ölçeğe son halinin verilmesi aşamasında uzman görüşlerinden de faydalanılmıştır. Anket formu üç bölümden oluşmaktadır.

Ölçeğin birinci bölümündeki sorular, öğrencilerin sosyo-demografik özelliklerini belirlemeye yönelik olarak hazırlanmıştır. Bu bölümde katılımcılara cinsiyet, yaş, okuduğu okul, anne ve babanın kendi işinin sahibi mi veya kamu görevlisi mi olduğu, bu yaşa kadar herhangi bir işte çalışıp çalışmadığı, bu zamana kadar girişimcilikle ilgili bir ders okuyup okumadığı, kendine ait bir iş fikrinin olup olmadığı, ailede kendi işini kuran bir yakının olup olmadığı, alınan girişimcilik eğitiminin geleceğe dair belirleyici bir etkisinin olduğunu düşünüp düşünmediği ve girişimcilik niyetlerine ilişkin sorular kapalı uçlu olarak hazırlanmıştır. Anket formunun ikinci bölümünde, öğrencilerin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik olarak 33 ifadeye yer verilmiştir. Anket formunun üçüncü ve son bölümünde ise, öğrencilerin iş planı yapabilme yeteneklerini ölçmeye ilişkin 40 ifadeye yer verilmiştir. Her iki bölümde de katılımcılardan ifadeleri 5’li likert ölçeği (1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) ile değerlendirmeleri istenmiştir.

Hazırlanan anket formu, veri toplamaya geçilmeden önce 20 öğrenci ile pilot uygulama olarak uygulanmıştır. Uygulanma sonucunda anketteki eksiklikler ve hatalar düzeltilmiş, gereksiz sorular çıkartılmıştır.

Veriler 2015-2016 eğitim öğretim döneminde araştırmacı tarafından yüz yüze görüşme ile öğrencilerin ders ve sınavları sırasında uygulanmıştır. Veriler 450 öğrenciden toplanmıştır. Hatalı ve eksik bilgi bulunan 50 anket değerlendirme kapsamına alınmamış ve analizler 400 anket üzerinden gerçekleştirilmiştir.

Araştırma sonucunda elde edilen veriler “SPSS 20,0” istatistik programı ile değerlendirilmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak kullanılan anket formunun güvenilirliği Cronbach’s Alfa katsayısı (Alfa katsayısı) ile test edilmiştir. Bu yöntem ile ölçekte yer alan k sorunun homojen bir yapı gösteren bir bütünü ifade edip etmediğini açıklamak amaçlanmıştır. Alfa katsayısının (α) değerlendirilmesinde aşağıdaki değer aralıkları kullanılmıştır (Kalaycı, 2010: 405):

- $0,00 \leq \alpha \leq 0,40$ ise ölçek güvenilir değildir,
- $0,40 \leq \alpha \leq 0,60$ ise ölçeğin güvenilirliği düşüktür,
- $0,60 \leq \alpha \leq 0,80$ ise ölçek oldukça güvenilirdir,

- $0,80 \leq \alpha \leq 1,00$ ise ölçek yüksek düzeyde güvenilir bir ölçektir.

Tablo 3: Girişimci Kişilik Özelliklerine ilişkin Güvenirlik Analizi Sonuçları

ÖLÇEK	Cronbach's Alpha Katsayıları
Girişimci Kişilik Özellikleri	,963

Girişimcilik özelliklerine ilişkin hesaplanan Cronbach's Alpha katsayılarına bakıldığında ölçeğin güvenirliliğinin (,96) olduğu görülmektedir.

Tablo 4:İş Planı Ölçeğine İlişkin Güvenirlik Analizi Sonuçları

İş Planı Yapabilme Yeteneği Boyutları	Cronbach's Alpha Katsayıları
Genel Bilgi Boyutu	,870
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutu	,912
Pazarlama Planı Boyutu	,936
Üretim Planı Boyutu	,888
Yönetim Planı Boyutu	,835
Finans Planı Boyutu	,881
KOSGEB Destekleri Boyutu	,976

İş planı yapabilme yeteneğine ilişkin hesaplanan Cronbach's Alpha katsayılarına bakıldığında; genel bilgi boyutunun (,87), işletme ortak ve işletme sahipleri boyutunun (,91), pazarlama planı boyutunun (,93), üretim planı boyutunun (,88), yönetim planı boyutunun (,83), finans planı boyutunun (,88) ve KOSGEB destekleri boyutunun (,97) olduğu görülmektedir.

Faktör analizine geçilebilmesi için kullanılan ölçeğin KMO değeri 0,971 Cronbach's Alpha değeri 0,976 ve $p < 0,001$ bulunmuştur. Bu sonuçlar ölçeğin faktör analizi için uygun olduğunu, yapı geçerliliğinin sağlandığını ve güvenilir olduğunu göstermektedir. Yapılan faktör analizi sonucunda ölçeğin toplam varyansı açıklama oranının % 65,753'tür. Bu oran yapı geçerliliği açısından önemlidir. Veri seti 7 faktörü kapsayan 40 maddeden oluşmaktadır.

3.4. Verilerin Analizi

İş planını oluşturan boyutların neler olduğunun değerlendirilebilmesi için faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi, herhangi bir sosyal olguyu ölçen ölçek maddeleri arasındaki varyansı ve kovaryansı istatistiksel olarak açıklayan faktörleri (boyutları) belirlemede kullanılan bir tekniktir (Green vd., 2000).

Katılımcıların girişimci kişilik özelliklerinin ve iş planının alt boyutlarının neler olduğunun genel anlamda incelenebilmesi için analizlerden yararlanılmıştır.

Katılımcıların üniversiteden aldıkları girişimcilik eğitiminin belirleyici etkisi, ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olup olmaması, cinsiyet, şimdiye kadar herhangi bir işte çalışıp çalışmama, kendine ait bir iş fikrinin olup olmaması ve şimdiye kadar girişimcilikle ilgili bir ders alıp almama durumlarına bağlı olarak iş planının alt boyutlarına yönelik toplam algı puanlarının ortalamalarının farklılaşıp farklılaşmadığı Bağımsız Örneklem t testi ile analiz edilmiştir.

Katılımcıların anne ve babalarının kendi işinin sahibi olmaları, anne ve babalarının kamu görevlisi olmaları, girişimcilik niyetleri, girişimcilik özellikleri, okuduğu okul ve yaş gruplarına bağlı olarak iş planının alt boyutlarına yönelik toplam algı puanlarının ortalamalarının farklılaşıp farklılaşmadığı ise Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ile test edilmiştir. Bağımsız Örneklem t-testi iki grubun ortalamaları arasında, ANOVA ise ikiden fazla grubun ortalamaları arasında fark olup olmadığını test etmektedir. Bu analizler için test değişkeninin farklı kategorilerde tanımlanan evrenlerin her birinde normal dağıldığı (t testi için iki grupta, ANOVA için ikiden fazla grupta), normal dağılan test değişkeninin evrenler için varyanslarının eşit (homojen) olduğu ve katılımcılar açısından test değişkenindeki puanların birbirinden bağımsız olduğu varsayımları söz konusu olmaktadır (Green vd., 2000).

BÖLÜM 4: BULGULAR VE YORUM

Bu bölümde, verilerin analiz edilmesiyle elde edilen bulgulara ve bulgulara ilişkin yorumlara yer verilmiştir.

4.1. Katılımcıların Girişimci Kişilik Özelliklerine ve İş Planı Yapabilme Yeteneklerine Yönelik Yüzdelik Dağılımlar

Katılımcıların girişimci olma ile ilgili düşüncelerinin neler olduğunun incelenebilmesi için betimsel istatistiklerden elde edilen bulgular, genç girişimci adayların düşünce düzeyinde girişimcilik özelliklerine sahip olmada olumlu olduğuna işaret etmektedir. Elde edilen betimsel bulgular Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5: Katılımcıların Girişimci Kişilik Özelliklerine İlişkin Yüzdelik Dağılımlar

Girişimci Kişilik Özelliklerine İlişkin Ölçek Maddeleri(N=400)	1*	2*	3*	4*	5*
	%	%	%	%	%
İşimde geçmiş performansımdan daha iyi olabilmek için daha çok çaba harcamaya çalışırım.	16,3	4,5	11,8	32,3	35,3
Görevimin son derece zor olduğu zamanlarda elimden gelenin en iyisini yaparım.	11,8	7,5	11,8	34,5	34,5
İstediğim şeyi elde ettiğim zaman bunun sebebini genellikle kendi yeteneklerim olduğu düşünürüm.	7,8	13,3	27,5	35,8	15,8
İşlerimde kendi kararlarım etkilidir.	10,5	9,0	19,5	39,0	22,0
Kendi işimi kurabilirim.	8,5	11,3	25,5	30,5	24,3
İşten zorunlu olarak ayrılısam, işle ilgili kendime seçenekler oluşturabilirim.	7,5	7,5	25,3	43,5	16,3
Başkalarının aklına gelmeyen birçok şeyi düşünür ve hayata geçirebilirim.	7,5	11,3	32,0	31,0	18,3
Eski fikirlere ve uygulamalara meydan okumayı ve daha iyilerini araştırmayı severim.	8,0	10,8	21,5	38,8	21,0
Başarısızlık riski olduğunda yeni bir işe başlanmaması gerektiğini düşünüyorum.	23,3	19,5	24,0	19,3	14,0
Farklı insanlarla dostluklar kurabilirim.	8,0	7,8	14,0	38,3	32,0
Denemediklerimi denemekten çekinmem.	9,0	7,5	19,0	38,3	26,3
Kendimde farklı işler yapabilecek enerjiyi hissedirim.	7,0	6,5	19,5	40,3	26,8

Arkadaşıma değişik iş projelerden söz ederim.	8,0	14,5	23,3	32,3	22,0
Yeteneklerimi uygulayabilecek alanlar oluştururum.	8,0	10,3	21,0	41,8	19,0
Arkadaşımdan gelen bazı projelere katılmaktan çekinmem.	6,5	9,3	20,0	42,0	22,3
Hayatımı dış etkenlere bırakmam.	7,8	9,3	20,3	39,5	23,3
Kararlarım ile hayatımı şekillendirebileceğimi düşünüyorum.	8,0	6,8	17,0	35,3	33,0
Risk almaktan çekinmem.	7,5	9,3	24,8	33,0	25,5
Yeni bir perspektiften bakmama imkân sağlayan proje ve işlerle uğraşırım.	7,2	10,0	23,5	37,0	22,3
Geçmişte başkaları tarafından kullanılmamış yeni yöntemlerle çalışmayı denerim.	6,5	13,5	19,5	41,0	19,5
Yaptığım planları yürütebileceğimden çoğunlukla eminimdir.	5,3	9,8	22,5	40,3	22,3
Yeni bir durum ve uygulamaya adapte olmakta sorun yaşamam.	6,8	10,8	20,0	41,3	21,3
Üzerinde çalıştığım bir konuda hata yapmaktan çekinmem.	7,2	10,8	26,3	36,5	19,3
Başarıyı sağlayacak uygun yöntem ve tekniklerin arayışı içerisindeyimdir.	6,0	9,8	19,8	40,5	24,0
Karşıma çıkan fırsatları değerlendirebilirim.	8,3	8,0	14,5	40,5	28,7
Elimdeki kaynakları bir araya getirerek verimliliğe dönüştürebilirim.	7,0	10,5	17,3	37,0	28,2
İşimde ve çalışmalarım da ortaya çıkan değişimlere açıgımdır.	6,8	9,3	15,0	41,3	27,8
İşimi severek ve azimle yaparım.	12,0	6,8	9,8	37,5	34,0
İşimde yaratıcılık yönüm güçlüdür.	6,3	8,5	15,8	42,5	27,0
İşimi gerçekleştirirken, herhangi bir ekip ya da kişiyle çalışabilirim.	6,8	6,8	16,3	38,5	31,8
Bir işte ya da uygulamada liderliği ele almaktan çekinmem.	7,0	7,8	15,8	37,8	31,8
İş konusunda gelecekle ilgili etkili kararlar alabilirim.	7,5	5,8	16,5	45,0	25,3
Farklı işlere yönelik motivasyonum ve eğilimlerim güçlüdür.	6,0	7,0	24,0	37,5	25,5

* (1) Kesinlikle Katılmıyorum; (2) Katılmıyorum; (3) Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum; (4) Katılıyorum; (5) Kesinlikle Katılıyorum

Katılımcıların KOSGEB kapsamında alınan girişimcilik eğitiminin iş planı yapabilme yeteneği üzerine etkilerine yönelik algılarının neler olduğunu belirlemek için araştırmada

yer alan ölçekten elde edilen yüzdelik dağılımlar incelenmiştir. Katılımcıların girişimcilik özellikleri ile ilgili düşüncelerinin neler olduğunun incelenebilmesi için betimsel istatistiklerden elde edilen bulgular, genç girişimci adayların düşünce düzeyinde girişimcilik özelliklerine sahip olma konusunda olumlu olduğuna işaret etmektedir. Elde edilen betimsel bulgular Tablo 5’te sunulmuştur. Katılımcıların girişimcilik özelliklerini taşımayla ilgili maddelere yönelik düşüncelerinin betimsel olarak olumlu yönde olduğu söylenebilir. Tablo 5’e bakıldığında katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum yargıları bir arada dikkate alındığında tüm maddelerin önemli olduğu görülmekte, ancak bunların katılımcılar açısından önem sıralaması tam olarak anlaşılamamaktadır. Bu maddelerden öne çıkanlar dikkate alındığında; işi severek ve azimle yapma (% 71,5); işi gerçekleştirirken herhangi bir ekip ya da kişiyle çalışabilme (% 70,3); iş konusunda gelecekle ilgili etkili kararlar alabilme (% 70,3); farklı insanlarla dostluklar kurabilme (% 70,3); bir işte ya da uygulamada liderliği ele almaktan çekilmeme (% 69,6); işte yaratıcılık yönünün güçlü olması (% 69,5); karşısına çıkan fırsatları değerlendirebilme (% 69,2); maddelerinin katılımcılar açısından önemli görülen girişimcilik özelliklerinden biridir. Bu maddelerin yüzde oranlarına göre yüksek ve birbirine yakın olduğu görülmektedir.

“Başarısızlık riski olduğunda yeni bir işe başlanmaması gerektiğini düşünme” (% 33,3), “Başkalarının aklına gelmeyen bir çok şeyi düşünüp hayata geçirebilme” (% 49,3) ve “istenilen şey elde edildiği zaman bunun sebebinin genellikle kendi yeteneklerinin olduğunu düşünme” (% 51,6) ifadelerinin ise yüzde oranlarının diğer maddelere göre düşük olduğu saptanmıştır.

Katılımcıların iş planı yapabilme yeteneği ile ilgili düşüncelerinin neler olduğunun incelenebilmesi için betimsel istatistiklerden elde edilen bulgular, genç girişimci adayların düşünce düzeyinde iş planı hazırlayabilme konusunda olumlu olduğuna işaret etmektedir. Elde edilen betimsel bulgular Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6:Alınan Girişimcilik Eğitime Bağlı Olarak İş Planı Yapabilme Yeteneğine İlişkin Katılımcıların Öz Değerlendirmelerine Yönelik Yüzdelik Dağılımlar

İş Planı Yapabilme Yeteneğine İlişkin Ölçek Maddeleri (N=400)	1* %	2* %	3* %	4* %	5* %
Genel Bilgi					
Aldığım girişimcilik eğitimi bir girişimci olarak kendimi nasıl ifade etmem konusunda katkı sağladı.	15,8	10,8	17,5	34,0	22,0
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin faaliyet konusunun nasıl belirleneceği konusunda faydalı oldu.	6,5	12,5	19,8	42,3	19,0
Aldığım girişimcilik eğitimi bir iş kurma sürecinin aşamalarını belirlemede bu aşamaların neler olduğu	6,0	13,3	20,5	36,8	23,5

konusunda etkili oldu.					
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri					
Aldığım girişimcilik eğitimi girişimci bir kişi olarak kişisel bilgiler ve işletme özelliklerini nasıl belirtebileceğim konusunda yardımcı oldu.	8,0	8,3	19,8	42,3	21,8
Aldığım girişimcilik eğitimi nasıl bir iş fikri oluşturabileceğim konusunda faydalı oldu.	5,5	10,0	22,8	38,5	23,3
Aldığım girişimcilik eğitimi bir girişimci olarak seçeceğim iş fikrinin nedenlerini açıklayabilme hususunda etkili oldu.	6,0	10,3	21,0	39,8	23,0
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin nasıl bir hukuki statüye sahip olacağına karar vermem konusunda etkili oldu.	4,8	11,0	27,8	35,0	21,5
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin seçilecek hukuki statüsünün seçim nedenlerini açıklayabilme hususunda katkı sağladı.	5,0	11,5	21,3	42,5	19,8
Aldığım girişimcilik eğitimi girişimci biri olarak nasıl bir işletme misyonu oluşturabileceğim konusunda yeteneğimi geliştirdi.	6,8	9,5	21,3	38,3	24,3
Aldığım girişimcilik eğitimi girişimci biri olarak nasıl bir işletme vizyonu oluşturabileceğim konusunda yeteneğimi geliştirdi.	6,3	10,0	20,5	38,3	25,0
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin nasıl bir kısa vadeli hedefe sahip olacağını belirleyebilme konusunda etkili oldu.	6,0	10,0	22,0	36,8	25,3
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin nasıl bir orta ve uzun vadeli hedefe sahip olacağını belirleyebilme konusunda etkili oldu.	8,8	10,0	21,3	39,3	20,8
Pazarlama Planı					
Aldığım girişimcilik eğitimi pazarlama planı yapabilme yeteneğimi geliştirdi.	8,0	11,3	19,0	39,3	22,5
Aldığım girişimcilik eğitimi girecek pazarın büyüklüğüne ve pazar payına karar verme konusunda faydalı oldu.	8,0	11,5	19,5	40,5	20,5
Aldığım girişimcilik eğitimi nasıl bir pazar profili oluşturabileceğim konusunda etkili oldu.	7,8	9,5	20,0	40,3	22,5
Aldığım girişimcilik eğitimi bir girişimci olarak yapılacak rakip analizinin nasıl yapılacağı konusunda katkı sağladı.	7,0	11,3	20,3	37,8	23,8
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin satış hedeflerini belirlerken bu hedeflerin neler olacağı hususunda katkı sağladı.	6,3	10,3	18,3	37,3	28,0
Aldığım girişimcilik eğitimi pazardaki sektörel gelişmeler, işletme için oluşabilecek fırsat ve tehditler karşısında nasıl bir değerlendirme yapılabileceği konusunda etkili oldu.	10,3	11,5	19,3	43,8	15,3
Aldığım girişimcilik eğitimi pazar hakkında beklenmedik bir durumla karşı karşıya kalındığında bu duruma ilişkin nasıl bir öngöründe bulunulabileceği konusunda faydalı oldu.	8,5	11,5	23,3	37,5	19,3
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmedeki ürünlerin tanımının nasıl yapılacağı konusunda etkili oldu.	7,2	11,0	25,5	40,3	16,0
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmedeki ürünlerin fiyatını belirlemede bu fiyatın nasıl oluşturulacağına dair katkı sağladı.	5,5	12,5	24,8	36,8	20,5
Aldığım girişimcilik eğitimi iş yeri seçiminin nasıl yapılacağı konusunda etkili oldu.	6,8	11,0	23,0	38,5	20,8
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin müşteriye hangi ulaşım kanallarını kullanarak ulaşabileceği konusunda etkili	8,3	10,8	17,0	43,0	21,0

oldu.					
Aldığım girişimcilik eğitimi nasıl bir ürün tanıtım planı yapılacağına karar verme konusunda faydalı oldu.	7,5	10,3	18,8	39,0	24,5
Üretim Planı					
Aldığım girişimcilik eğitimi üretim planı yapabilme yeteneğimi geliştirdi.	7,0	13,3	20,0	35,8	24,0
Aldığım girişimcilik eğitimi üretim sunum sürecinin aşamalarını belirlemede bu aşamaların nasıl belirleneceği konusunda katkı sağladı.	9,0	10,0	17,0	42,5	21,5
Aldığım girişimcilik eğitimi iş akış şemasının nasıl oluşturulacağı konusunda yararlı oldu.	7,8	12,3	20,3	39,5	20,3
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin üretim sunum tekniklerinin ve spesifikasyonların nasıl açıklanacağı hususunda etkili oldu.	5,8	10,0	22,0	43,3	19,0
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin hukuki gereksinimlerinin neler olacağının ifade edilmesi konusunda etkili oldu.	6,5	11,8	21,3	39,3	21,3
Yönetim Planı					
Aldığım girişimcilik eğitimi yönetim planı yapabilme yeteneğimi geliştirdi.	7,2	10,0	20,5	41,3	21,0
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin organizasyon şemasının nasıl oluşturulacağı konusunda katkı sağladı.	8,5	8,3	21,5	39,5	22,3
Aldığım girişimcilik eğitimi işletmedeki görev ve sorumlulukların nasıl belirlenebileceği konusunda faydalı oldu.	6,5	9,8	22,8	40,8	22,3
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmeye görev tanımlarına göre hangi niteliklere sahip bir personelin alınacağı hususunda katkı sağladı.	6,8	8,5	21,5	39,0	24,3
Finans Planı					
Aldığım girişimcilik eğitimi finansal plan yapabilme yeteneğimi geliştirdi.	6,3	9,0	22,0	42,3	20,5
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin başlangıç maliyetlerinin neler olacağının ve bu maliyetlerin neye göre hesaplanacağının ifade edilmesi konusunda katkı sağladı.	7,5	9,5	18,8	42,8	21,5
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin işletme giderlerinin neler olacağı ve nasıl ifade edileceği konusunda etkili oldu.	7,8	8,0	23,8	40,3	20,3
Aldığım girişimcilik eğitiminin bir işletmedeki nakit projeksiyonların nasıl belirtileceği konusunda katkısı oldu.	5,8	9,0	25,3	43,3	16,8
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin kara geçiş noktasının nasıl ifade edileceği konusunda etkili oldu.	7,2	10,3	20,3	37,3	25,0
Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin özkaynak ve diğer kaynaklardan sağlayacak olduğu finansmanının nasıl belirtileceği konusunda faydalı oldu.	7,2	9,5	16,5	43,5	23,3
KOSGEB Destekleri					
Aldığım girişimcilik eğitimi KOSGEB’den talep edilecek olan desteklerin nasıl ifade edileceği konusunda etkili oldu.	7,8	5,5	16,3	37,8	32,8

* (1) Kesinlikle Katılmıyorum; (2) Katılmıyorum; (3) Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum; (4) Katılıyorum; (5) Kesinlikle Katılıyorum

Katılımcıların KOSGEB kapsamında alınan girişimcilik eğitiminin iş planı yapabilme yeteneği üzerine etkilerine yönelik algılarının neler olduğunu belirlemek için araştırmada yer alan ölçekten elde edilen yüzdelik dağılımlar incelenmiştir. Katılımcıların iş planı yapabilme yetenekleri ile ilgili düşüncelerinin neler olduğunun incelenebilmesi için betimsel istatistiklerden elde edilen bulgular, genç girişimci adayların düşünce düzeyinde iş planı hazırlama yeteneklerinin olumlu olduğuna işaret etmektedir. Elde edilen betimsel bulgular Tablo 6’da sunulmuştur. Katılımcıların iş planının alt boyutlarındaki maddelere yönelik düşüncelerinin betimsel olarak olumlu yönde olduğu söylenebilir. Tablo 6’ya bakıldığında tüm alt boyutların önemli olduğu görülmekte, ancak bunların katılımcılar açısından önem sıralaması tam olarak anlaşılamamaktadır. Katılımcıların hangi iş planı boyutuna daha fazla önem verdiğini ortaya koyabilmek için iş planı ölçeğini oluşturan tüm alt boyutlar için, ilgili alt boyutta yer alan her bir maddeye ilişkin katılımcıların olumlu algılarını temsil eden “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” yargılarının yüzdelik puanları toplanarak elde edilen değer, o alt boyutu oluşturan madde sayısına bölünmüştür. Böylelikle iş planını oluşturan her bir alt boyutun katılımcılar açısından önem derecesi bulunarak söz konusu alt boyutlar arasında bir sıralama yapma imkânı olmuştur. Bu anlamda katılımcılar açısından en önemli iş planı boyutunun *KOSGEB destekleri* (%70,6) boyutu olduğu anlaşılmaktadır. Katılımcıların % 70,6’sı alınan girişimcilik eğitiminin KOSGEB’den talep edilecek olan desteklerin nasıl ifade edileceği konusunda etkili olduğunu önemli olarak görmektedir.

Katılımcıların ikinci derecede önemli olarak değerlendirdikleri iş planı alt boyutu ise, *finans planı* (%62,81) olmuştur. Katılımcıların %66,8’i bir işletmenin özkaynak ve diğer kaynaklardan sağlayacak olduğu finansmanının nasıl belirtileceği konusunda faydalı olduğunu, % 64,3’ü bir işletmenin başlangıç maliyetlerinin neler olacağı ve bu maliyetlerin neye göre hesaplanacağı konusunda katkı sağladığını, % 62,8’i aldıkları girişimcilik eğitiminin finansal plan yapabilme yeteneklerini geliştirdiğini, %62,3’ü bir işletmenin kara geçiş noktasının nasıl ifade edileceği konusunda etkili olduğunu, %60,6’sı bir işletmenin işletme giderlerinin neler olacağı ve nasıl ifade edileceği konusunda etkili olduğunu ve %60,1’i bir işletmedeki nakit projeksiyonların nasıl belirtileceği konusunda etkili olduğunu önemli görmektedir.

Önem derecesi bakımından üçüncü sırada *yönetim planı* (%62,62) boyutu yer almıştır. Katılımcılar açısından alınan girişimcilik eğitiminin bir işletmeye görev tanımlarına göre hangi niteliklere sahip bir personelin alınacağı hususunda katkı sağladığının (%63,3) biraz

daha öne çıktığı, bunu takiben girişimcilik eğitiminin işletmedeki görev ve sorumlulukların nasıl belirleneceği konusunda fayda sağladığı (%63,1), girişimcilik eğitiminin yönetim planı yapabilme yeteneğini geliştirdiği (%62,3) ve girişimcilik eğitiminin bir işletmenin organizasyon şemasının nasıl oluşturulacağı konusunda katkı sağladığı (%61,8) önemli olarak görülmektedir.

Genç girişimci adaylarının önem verdiği ve dördüncü sırada yer alan iş planı alt boyutu *girişimci ortak ve işletme özellikleri* (%61,73) olmuştur. Katılımcıların %64,1'i alınan girişimcilik eğitiminin girişimci bir kişi olarak kişisel bilgiler ve işletme özelliklerinin nasıl belirtileceği konusunda yardımcı olduğunu, %63,3'ü girişimcilik eğitiminin girişimci biri olarak nasıl bir işletme vizyonu oluşturulacağı konusunda yeteneğini geliştirdiğini, %62,8'i girişimcilik eğitiminin bir girişimci olarak seçilecek iş fikrinin nedenlerini açıklayabilme hususunda etkili olduğunu, %62,6'sı girişimcilik eğitiminin girişimci biri olarak nasıl bir işletme misyonu oluşturulacağı konusunda yeteneğini geliştirdiğini, %62,3'ü girişimcilik eğitiminin bir işletmenin seçilecek hukuki statüsünün seçim nedenlerini açıklayabilme hususunda katkı sağladığını, %62,1'i girişimcilik eğitiminin bir işletmenin nasıl bir kısa vadeli hedefe sahip olacağını belirleyebilme konusunda etkili olduğunu, %61,8'i girişimcilik eğitiminin nasıl bir iş fikri oluşturulacağı konusunda faydalı olduğunu, %60,1'i girişimcilik eğitiminin bir işletmenin nasıl bir orta ve uzun vadeli hedefe sahip olacağını belirleyebilme konusunda etkili olduğunu ve %56,5'i girişimcilik eğitiminin bir işletmenin nasıl bir hukuki statüye sahip olacağına karar verme konusunda etkili olduğunu önemli görmektedir.

Katılımcılar tarafından beşinci derece önemli görülen iş planı boyutu *üretim planıdır* (%61,3). Katılımcılar özellikle alınan girişimcilik eğitiminin üretim sunum sürecinin aşamalarını belirlemede bu aşamaların nasıl belirleneceği konusunda katkı sağladığını (%64) öne çıkarırken, girişimcilik eğitiminin bir işletmenin üretim sunum tekniklerinin ve spesifikasyonların nasıl açıklanacağı hususunda etkili olduğunu (%62,3), girişimcilik eğitiminin bir işletmenin hukuki gereksinimlerinin neler olacağını ifade edilmesi konusunda etkili olduğunu (%60,6), alınan girişimcilik eğitiminin iş akış şemasının nasıl oluşturulacağı konusunda yararlı olduğunu (%59,8) ve girişimcilik eğitiminin üretim planı yapabilme yeteneğini geliştirdiğini (%59,8) de önemli olarak düşündüklerini belirtmişlerdir.

Altıncı sırada ise iş planı boyutunun *pazarlama planı* (%60,73) boyutu gelmektedir. Katılımcıların %65,3'ü alınan girişimcilik eğitiminin bir işletmenin satış hedeflerini belirlerken bu hedeflerin neler olacağı hususunda katkı sağladığını, %64'ü girişimcilik eğitiminin bir işletmenin müşteriye hangi ulaşım kanallarını kullanarak ulaşabileceği konusunda etkili olduğunu, %63,5'i girişimcilik eğitiminin nasıl bir ürün tanıtım planı yapılacağına karar verme konusunda faydalı olduğunu, %62,8'i girişimcilik eğitiminin nasıl bir pazar profili oluşturulacağı konusunda etkili olduğunu, %61,8'i girişimcilik eğitiminin pazarlama planı yapabilme yeteneğini geliştirdiğini, %61,6'sı girişimcilik eğitiminin bir girişimci olarak yapılacak rakip analizinin nasıl yapılacağı konusunda katkı sağladığını, %61'i girişimcilik eğitiminin girilecek pazarın büyüklüğüne ve pazar payına karar verme konusunda faydalı olduğunu, %59,3'ü girişimcilik eğitiminin iş yeri seçiminin nasıl yapılacağı konusunda etkili olduğunu, %59,1'i girişimcilik eğitiminin pazardaki sektörel gelişmeler, işletme için oluşabilecek fırsat ve tehditler karşısında nasıl bir değerlendirme yapılabileceği konusunda etkili olduğunu, %57,3'ü girişimcilik eğitiminin bir işletmedeki ürünlerin fiyatını belirlemede bu fiyatın nasıl oluşturulacağına dair katkı sağladığını, %56,8'i girişimcilik eğitiminin pazar hakkında beklenmedik bir durumla karşı karşıya kalındığında bu duruma ilişkin nasıl bir öngöründe bulunulabileceği konusunda faydalı olduğunu ve %56,3'ü girişimcilik eğitiminin bir işletmedeki ürünlerin tanımının nasıl yapılacağı konusunda etkili olduğunu önemli olarak belirtmektedir.

Son sırada ise *genel bilgi* (%59,2) boyutu yer almıştır. Katılımcılar özellikle alınan girişimcilik eğitiminin bir işletmenin faaliyet konusunun nasıl belirleneceği konusunda faydalı olduğunu (%61,3) öne çıkarırken, girişimcilik eğitiminin bir iş kurma sürecinin aşamalarını belirlemede bu aşamaların neler olduğu konusunda etkili olduğunu (%60,3) ve girişimcilik eğitiminin bir girişimci olarak kendini ifade etme konusunda katkı sağladığını (%56) da önemli olarak düşündüklerini belirtmişlerdir.

Sonuçlar, alınan girişimcilik eğitiminin genç girişimci adaylarının iş planı hazırlama yeteneğine olumlu yönde etki ettiğine işaret etmektedir. Bu da üniversitede alınan girişimcilik eğitiminin iş planı hazırlayıp girişimci olma yönünde fayda sağladığını göstermektedir.

4.2. Katılımcıların Demografik Özellikleri ile Aldıkları Girişimcilik Eğitimine Bağlı Olarak İş Planı Yapabilme Yeteneğinin Gelişimine İlişkin Öz Değerlendirmelerine Yönelik İlişkiler

Katılımcıların cinsiyetlerine göre aldıkları girişimcilik eğitiminin etkilerine yönelik algılarının farklılaşıp farklılaşmadığını belirleyebilmek için Bağımsız Örneklem t-testi yapılmıştır. Analizde faktör değişkeni olarak katılımcıların cinsiyetlerine göre elde edilen ve iki gruptan oluşan (kadın ve erkek) kategorik bir değişken ve yordanan değişken olarak her bir katılımcı için iş planı yapabilme yeteneği ölçeğinden elde edilen toplam puanlardan oluşan iki değişkenden yararlanılmıştır.

Tablo 7: Katılımcıların Cinsiyet Durumu ile İş Planı Yapabilme Yeteneği Arasındaki İlişki

İş Planı Algı Puanları	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	t	P
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Kadın	202	10,40	3,22	-0,552	0,581
	Erkek	198	10,58	3,25		
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Kadın	202	32,49	7,42	-0,142	0,887
	Erkek	198	32,60	8,16		
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Kadın	202	42,43	10,47	-0,472	0,637
	Erkek	198	42,93	10,86		
Üretim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Kadın	202	17,58	4,84	-1,015	0,311
	Erkek	198	18,07	4,74		
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Kadın	202	14,52	3,64	0,376	0,707
	Erkek	198	14,38	3,84		
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Kadın	202	21,66	5,16	0,050	0,960
	Erkek	198	21,63	5,53		
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Kadın	202	3,81	1,15	0,097	0,922
	Erkek	198	3,82	1,19		

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 7'ye bakıldığında; iş planı boyutlarından genel bilgiye $t(398)=-0,552$; $p=,581>0,05$, girişimci ortak ve işletme özelliklerine $t(398)=-0,142$; $p=,887>0,05$, pazarlama planına $t(398)=-0,472$; $p=,637>0,05$, üretim planına $t(398)=-1,015$; $p=,311>0,05$, yönetim planına $t(398)=0,376$; $p=,707>0,05$, finans planına $t(398)=-0,050$; $p=,960>0,05$ ve KOSGEB desteklerine $t(398)=-0,097$; $p=,922>0,05$ erkeklerin kadınlara göre daha fazla önem vermesine rağmen farkın istatistiksel olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların 17-19, 20-22, 23-25 ve 26 ve üzeri olmak üzere dört kategoriden oluşan 'yaş grupları' ile iş planı yapabilme yetenekleri arasında bir ilişki olup olmadığını inceleyebilmek için her bir faktör değişkeni ve iş planı boyutlarına yönelik toplam puanlar ile temsil edilen yordanan değişken kullanılarak ANOVA yapılmıştır.

Tablo 8:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Karşılaştırılması

İş Planı Algı Puanları	Yaş	N	Ortalama	Standart Sapma	F	P
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	17-19	72	9.62	3.46	3,180	0,024**
	20-22	187	10.42	3.32		
	23-25	107	10.89	2.96		
	26 ve üzeri	34	11.38	2.93		
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	17-19	72	31.47	8.49	1,739	0.159
	20-22	187	32.14	8.17		
	23-25	107	33.34	6.73		
	26 ve üzeri	34	34.52	6.79		
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	17-19	72	39.91	11.25	3,770	0,011**
	20-22	187	42.25	11.32		
	23-25	107	44.14	8.98		
	26 ve üzeri	34	46.29	9.01		
Üretim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	17-19	72	16.80	4.71	3,072	0,028**
	20-22	187	17.64	5.09		
	23-25	107	18.28	4.48		
	26 ve üzeri	34	19.58	3.54		
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	17-19	72	13.65	3.86	2,667	0,047**
	20-22	187	14.29	3.94		
	23-25	107	14.95	3.42		
	26 ve üzeri	34	15.44	2.85		
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	17-19	72	20.79	5.40	2,685	0,046**
	20-22	187	21.37	5.64		
	23-25	107	22.04	5.07		
	26 ve üzeri	34	23.70	3.63		
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	17-19	72	3.80	1.26	2,318	0,075
	20-22	187	3.67	1.28		
	23-25	107	4.00	0.97		
	26 ve üzeri	34	4.05	0.73		

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 8'e bakıldığında; katılımcıların yaş gruplarına göre iş planı boyutlarına önem verme durumları incelendiğinde iş planının bütün alt boyutlarına en fazla önem veren grubun 26 ve üzeri yaş, en az önem veren grubun ise 17-19 yaş olduğu görülmektedir. İş planının alt boyutlarından genel bilgi boyutu, pazarlama planı boyutu, üretim planı boyutu, yönetim planı boyutu ve finans planı boyutu ile katılımcıların yaş grupları arasındaki fark

istatistiksel olarak anlamlıdır. Katılımcıların yaş gruplarına yönelik elde edilen $F(399)=3,180$; $p=,024>0.01$ değerleri ile genel bilgi puanı arasında fark anlamlıdır.

İş planı alt boyutlarından, girişimci ortak ve işletme özellikleri boyutu ve KOSGEB destekleri boyutu katılımcıların yaş gruplarına göre anlamlılık göstermemektedir. Bu durumda bu alt boyutlar açısından tüm yaş grubundaki öğrenciler arasında alınan girişimcilik eğitimi ile iş planı hazırlayabilme konusunda bir farklılık görülmediği söylenebilir.

Katılımcıların fakülte, yüksekokul ve meslek yüksekokulu olmak üzere üç kategoriden oluşan ‘okudukları okul’ ile iş planı yapabilme yetenekleri arasında bir ilişki olup olmadığını inceleyebilmek için her bir faktör değişkeni ve iş planı boyutlarına yönelik toplam puanlar ile temsil edilen yordanan değişken kullanılarak ANOVA yapılmıştır.

Tablo 9:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Okuduğu Okula Göre Karşılaştırılması

İş Planı Puanları	Okuduğu Okul	n	Ortalama	Standart Sapma	F	P
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Fakülte	257	10.77	3.13	5,009	0,007*
	Yüksekokul	71	9.40	3.36		
	Meslek	72	10.54	3.37		
	Yüksekokulu					
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Fakülte	257	33.01	7.52	2,009	0.136
	Yüksekokul	71	30.92	8.72		
	Meslek	72	32.48	7.63		
	Yüksekokulu					
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Fakülte	257	43.34	10.47	2,092	0,125
	Yüksekokul	71	40.43	11.27		
	Meslek	72	42.54	10.52		
	Yüksekokulu					
Üretim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Fakülte	257	18.07	4.64	1,046	0,352
	Yüksekokul	71	17.19	5.03		
	Meslek	72	17.58	5.07		
	Yüksekokulu					
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Fakülte	257	14.63	3.64	0,897	0,409
	Yüksekokul	71	14.01	3.82		
	Meslek	72	14.25	3.98		
	Yüksekokulu					
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Fakülte	257	21.81	5.33	0,846	0,430
	Yüksekokul	71	20.90	5.46		
	Meslek	72	21.80	5.25		

Yüksekokulu					
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Fakülte	257	3.88	1.12	1,769 0,172
	Yüksekokul	71	3.59	1.26	
	Meslek	72	3.81	1.23	
	Yüksekokulu				

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 9 incelendiğinde; iş planı alt boyutlarından genel bilgiye en çok önem verenler fakültede eğitim görenler iken en az önem verenler yüksekokulda eğitim görenlerdir. Katılımcıların eğitim gördüğü okula yönelik elde edilen $F(399)=5,009$; $p=,007<0.01$ değerleri ile genel bilgi puanı arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Hangi gruplar arasında bir fark olduğunu inceleyebilmek için izleme testleri yapılmıştır. Bu anlamda varyansların homojen olduğu varsayımına dayanan Tukey testi sonucuna göre fark fakültede eğitim gören öğrenciler ile yüksekokulda eğitim gören öğrenciler arasındadır.

İş planının boyutlarından girişimci ortak ve işletme özellikleri, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finans planı ve KOSGEB destekleri farklı okullarda eğitim gören bütün öğrenciler için önemli olmasına rağmen fark istatistiksel olarak anlamsızdır. Katılımcıların eğitim gördüğü okula yönelik elde edilen $F(399)=2,009$; $p=,136>0.01$ değerleri ile girişimci ortak ve işletme özellikleri puanı arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Bu durumda fakültede eğitim gören, yüksekokulda eğitim gören ve meslek yüksekokulunda eğitim gören öğrenciler arasında alınan girişimcilik eğitimi ile iş planı hazırlayabilme konusunda bir farklılık görülmediği belirtilebilir.

Katılımcıların ailede kendi işini kuran birinci derece yakınının olup olmama durumuna bağlı olarak aldıkları girişimcilik eğitiminin etkilerine yönelik algılarının farklılaşp farklılaşmadığını belirleyebilmek için Bağımsız Örneklem t-testi yapılmıştır. Analizde faktör değişkeni olarak ailede kendi işini kuran birinci derece yakının olup olmamasına dayalı olarak elde edilen ve iki gruptan oluşan (evet ve hayır) kategorik bir değişken ve yordanan değişken olarak her bir katılımcı için iş planı yapabilme yeteneği ölçeğinden elde edilen toplam puanlardan oluşan iki değişkenden yararlanılmıştır.

Tablo 10: Katılımcıların Ailede Kendi İşini Kuran 1. Derece Yakının Olup Olmama Durumu ile İş Planı Yapabilme Yeteneği Arasındaki İlişki

İş Planı Algı Puanları	Ailesinde kendi işini kuran birinci	N	Ortalama	Standart Sapma	t	p
------------------------	-------------------------------------	---	----------	----------------	---	---

	derece yakını olan					
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	219	10,82	3,17	2,255	0,025**
	Hayır	181	10,08	3,30		
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	219	33,16	7,63	1,753	0,080
	Hayır	181	31,80	7,92		
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	219	43,46	10,35	1,605	0,109
	Hayır	181	41,74	10,97		
Üretim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	219	18,47	4,60	2,988	0,003*
	Hayır	181	17,04	4,91		
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	219	14,94	3,58	2,911	0,004*
	Hayır	181	13,86	3,84		
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	219	22,24	5,05	2,452	0,015**
	Hayır	181	20,93	5,61		
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	219	3,91	1,05	1,757	0,080
	Hayır	181	3,70	1,29		

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 10’abakıldığında; ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olup olmamasına yönelik elde edilen $t(398)=2,255$; $p=,025<0,05$, $t(398)=2,988$; $p=,003<0,01$, $t(398)=2,911$; $p=,004<0,01$, $t(398)=2,452$; $p=,015<0,05$ değerleri katılımcıların ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olup olmama durumu ile sırasıyla genel bilgi algı puanı, üretim planı algı puanı, yönetim planı puanı ve finans planı algı puanı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olanların genel bilgi boyutuna, üretim planı boyutuna, yönetim planı boyutuna ve finans planı boyutuna ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olmayanlardan daha fazla önem verdiği tespit edilmiştir.

Ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olup olmamasına yönelik elde edilen $t(398)=1,753$; $p=,080>0,01$, $t(398)=1,605$; $p=,109>0,01$, $t(398)=1,757$; $p=,080>0,01$ değerleri katılımcıların ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olup olmama durumu ile sırasıyla girişimci ortak ve işletme özellikleri algı puanı, pazarlama planı algı puanı ve KOSGEB destekleri algı puanı arasında fark istatistiksel olarak anlamsızdır. İş planı boyutlarından girişimci ortak ve işletme özelliklerine, pazarlama planına ve KOSGEB desteklerine ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olanların olmayanlara göre daha fazla önem vermesine rağmen farkın istatistiksel olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların şimdiye kadar herhangi bir işte çalışıp çalışmama durumlarına göre aldıkları girişimcilik eğitiminin etkilerine yönelik algılarının farklılaşıp farklılaşmadığını belirleyebilmek için Bağımsız Örneklem t-testi yapılmıştır. Analizde faktör değişkeni olarak katılımcıların şimdiye kadar bir işte çalışıp çalışmama durumlarından elde edilen ve iki gruptan oluşan (evet ve hayır) kategorik bir değişken ve yordanan değişken olarak her

bir katılımcı için iş planı yapabilme yeteneği ölçeğinden elde edilen toplam puanlardan oluşan iki değişkenden yararlanılmıştır.

Tablo 11: Katılımcıların Şimdiye Kadar Herhangi Bir İşte Çalışıp Çalışmama Durumu ile İş Planı Yapabilme Yeteneği Arasındaki İlişki

İş Planı Algı Puanları	Şimdiye kadar herhangi bir işte Çalışma	n	Ortalama	Standart Sapma	t	p
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	249	10,58	3,31	0,760	0,448
	Hayır	151	10,33	3,15		
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	249	32,32	8,20	-0,768	0,443
	Hayır	151	32,92	7,06		
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	249	42,41	10,78	-0,653	0,514
	Hayır	151	43,13	10,46		
Üretim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	249	17,89	4,86	0,351	0,726
	Hayır	151	17,72	4,68		
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	249	14,38	3,81	-0,477	0,634
	Hayır	151	14,56	3,62		
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	249	21,77	5,38	0,601	0,548
	Hayır	151	21,44	5,29		
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	249	3,81	1,15	-0,246	0,806
	Hayır	151	3,84	1,20		

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 11 incelendiğinde; iş planı boyutlarından genel bilgiye $t(398)=0,760$; $p=,448>0,05$, üretim planına $t(398)=0,351$; $p=,726>0,05$ ve finans planına $t(398)=0,601$; $p=,548>0,05$ bu yaşına kadar herhangi bir işte çalışanların çalışmayanlara göre daha fazla önem verdikleri, fakat gruplar arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Girişimci ortak ve işletme özelliklerine $t(398)=-0,768$; $p=,443>0,05$, pazarlama planına $t(398)=-0,653$; $p=,514>0,05$ ve yönetim planına $t(398)=-0,477$; $p=,634>0,05$ ise şimdiye kadar herhangi bir işte çalışmayanların çalışanlara göre daha fazla önem verdikleri görülmektedir. Fark istatistiksel olarak anlamsızdır. KOSGEB destekleri boyutu $t(398)=-0,246$; $p=,806>0,05$ ise hem şimdiye kadar bir işte çalışanlar hem de çalışmayanlar için önemli olmasına rağmen gruplar arası fark anlamsızdır.

Katılımcıların kendine ait bir iş fikrinin olup olmaması durumuna göre aldıkları girişimcilik eğitiminin etkilerine yönelik algılarının farklılaşıp farklılaşmadığını belirleyebilmek için Bağımsız Örneklem t-testi yapılmıştır. Analizde faktör değişkeni olarak katılımcıların kendine ait bir iş fikrinin olup olmama durumlarından elde edilen ve iki gruptan oluşan (evet ve hayır) kategorik bir değişken ve yordanan değişken olarak her

bir katılımcı için iş planı yapabilme yeteneği ölçeğinden elde edilen toplam puanlardan oluşan iki değişkenden yararlanılmıştır.

Tablo 12: Katılımcıların Kendine Ait Bir İş Fikrinin Olup Olmamasına Yönelik Algıları İle İş Planı Yapabilme Yeteneği Arasındaki İlişki

İş Planı Algı Puanları	Kendine Ait İş Fikri	n	Ortalama	Standart Sapma	t	P
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	198	10,65	3,25	0,983	0,326
	Hayır	202	10,33	3,25		
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	198	32,62	7,65	0,194	0,847
	Hayır	202	32,47	7,92		
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	198	43,34	10,37	1,233	0,218
	Hayır	202	42,03	10,91		
Üretim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	198	18,03	4,75	0,827	0,409
	Hayır	202	17,63	4,84		
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	198	14,65	3,77	1,068	0,286
	Hayır	202	14,25	3,69		
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	198	21,72	5,36	0,267	0,789
	Hayır	202	21,57	5,34		
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Evet	198	3,85	1,12	0,523	0,601
	Hayır	202	3,72	1,22		

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 12’ye bakıldığında; iş planının bütün alt boyutlarına kendine ait bir iş fikri olanların olmayanlara göre daha fazla önem vermesine karşın gruplar arasındaki fark anlamsız olarak tespit edilmiştir. Katılımcıların kendine ait bir iş fikrinin olup olmamasına yönelik elde edilen $t(398)=0,983$; $p=,326>0,01$ değerleri katılımcıların kendine ait bir iş fikrinin olup olmaması durumu ile genel bilgi puanı arasında fark istatistiksel olarak anlamsızdır.

Katılımcıların anne, baba, anne ve baba ve hiçbiri olmak üzere dört kategoriden oluşan “anne ve babalarının kendi işinin sahibi olma durumları” ile iş planı yapabilme yetenekleri arasında bir ilişki olup olmadığını inceleyebilmek için her bir faktör değişkeni ve iş planı boyutlarına yönelik toplam puanlar ile temsil edilen yordanan değişken kullanılarak ANOVA yapılmıştır.

Tablo 13: İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Anne ve Babalarının Kendi İşinin Sahibi Olmalarına Göre Karşılaştırılması

İş Planı Algı Puanları	Anne Babanın kendi işinin sahiplik durumu	N	Ortalama	Standart Sapma	F	P
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	7	9.85	3.23	0,615	0,606
	Baba	157	10.41	3.31		

	Anne ve Baba	33	9.93	3.74		
	Hiçbiri	203	10.66	3.13		
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	7	29.14	8.98	1,000	0.393
	Baba	157	33.22	7.74		
	Anne ve Baba	33	32.03	7.82		
	Hiçbiri	203	32.23	7.77		
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	7	38.85	11.92	0,437	0,727
	Baba	157	42.75	11.02		
	Anne ve Baba	33	41.66	10.53		
	Hiçbiri	203	42.92	10.39		
Üretim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	7	16.14	6.41	0,304	0,823
	Baba	157	17.89	4.91		
	Anne ve Baba	33	17.93	5.08		
	Hiçbiri	203	17.81	4.62		
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	7	12.57	5.56	0,664	0,575
	Baba	157	14.40	3.96		
	Anne ve Baba	33	14.69	3.95		
	Hiçbiri	203	14.51	3.45		
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	7	19.71	6.67	0,441	0,724
	Baba	157	21.86	5.45		
	Anne ve Baba	33	21.30	5.59		
	Hiçbiri	203	21.60	5.19		
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	7	3.42	1.51	1,425	0,235
	Baba	157	3.76	1.25		
	Anne ve Baba	33	4.18	0.84		
	Hiçbiri	203	3.82	1.14		

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 13 incelendiğinde; iş planı alt boyutlarından genel bilgi, girişimci ortak ve işletme özellikleri, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finans planı ve KOSGEB destekleri sadece annesi kendi işinin sahibi olan, sadece babası kendi işinin sahibi olan, hem annesi hem de babası kendi işinin sahibi olan ve ne annesi ne de babası kendi işinin sahibi olan bütün katılımcılar için önemli olmasına rağmen fark istatistiksel olarak anlamsızdır. Katılımcıların anne ve babalarının kendi işinin sahibi olmaları açısından elde

edilen $F(399)=0,615$; $p=,606>0.01$ değerleri ile genel bilgi puanı arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda sadece annesi kendi işinin sahibi olan, sadece babası kendi işinin sahibi olan, hem annesi hem de babası kendi işinin sahibi olan ve ne annesi ne de babası kendi işinin sahibi olan katılımcılar arasında iş planı yapabilme yeteneklerinin farklılaşmadığı sonucuna varılabilir.

Katılımcıların anne, baba, anne ve baba ve hiçbirisi olmak üzere dört kategoriden oluşan ‘anne ve babalarının kamu görevlisi olma durumları’ ile iş planı yapabilme yetenekleri arasında bir ilişki olup olmadığını inceleyebilmek için her bir faktör değişkeni ve iş planı boyutlarına yönelik toplam puanlar ile temsil edilen yordanan değişken kullanılarak ANOVA yapılmıştır.

Tablo 14:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Anne ve Babalarının Kamu Görevlisi Olmalarına Göre Karşılaştırılması

İş Planı Algı Puanları	Anne babanın kamu görevlisi olma durumu	N	Ortalama	Standart Sapma	F	P
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	27	11.74	2.58	1,717	0,163
	Baba	73	10.69	3.32		
	Anne ve Baba	26	10.15	2.49		
	Hiçbiri	274	10.34	3.34		
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	27	34.66	6.20	0,753	0.521
	Baba	73	32.50	8.03		
	Anne ve Baba	26	32.84	5.51		
	Hiçbiri	274	32.32	8.04		
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	27	46.62	8.84	1,437	0,231
	Baba	73	43.02	10.99		
	Anne ve Baba	26	42.50	8.07		
	Hiçbiri	274	42.22	10.90		
Üretim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	27	18.70	3.69	0,484	0,693
	Baba	73	18.09	4.83		
	Anne ve Baba	26	17.92	3.84		
	Hiçbiri	274	17.66	4.96		
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	27	14.48	3.56	0,208	0,891
	Baba	73	14.61	3.84		
	Anne ve Baba	26	14.88	3.11		
	Hiçbiri	274	14.36	3.79		
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	27	21.48	4.49	0,026	0,994
	Baba	73	21.57	5.71		
	Anne ve Baba	26	21.84	4.91		
	Hiçbiri	274	21.66	5.38		
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Anne	27	4.11	1.01	1,077	0,359
	Baba	73	3.71	1.17		
	Anne ve Baba	26	4.03	0.91		
	Hiçbiri	274	3.71	1.17		

Hiçbiri	274	3.80	1.20
---------	-----	------	------

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 14'e bakıldığında; iş planı alt boyutlarından genel bilgi, girişimci ortak ve işletme özellikleri, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finans planı ve KOSGEB destekleri sadece annesi kamu görevlisi olan, sadece babası kamu görevlisi olan, hem annesi hem de babası kamu görevlisi olan ve ne annesi ne de babası kamu görevlisi olan bütün katılımcılar için önemli olmasına rağmen fark istatistiksel olarak anlamsızdır. Katılımcıların anne ve babalarının kamu görevlisi olmaları açısından elde edilen $F(399)=1,717$; $p=,163>0.01$ değerleri ile genel bilgi puanı arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda sadece annesi kamu görevlisi olan, sadece babası kamu görevlisi olan, hem annesi hem de babası kamu görevlisi olan ve ne annesi ne de babası kamu görevlisi olan katılımcılar arasında iş planı hazırlayabilme yetenekleri açısından bir farklılaşma görülmediği söylenebilir.

4.3.Katılımcıların Girişimci Kişilik Özellikleri ve Girişimcilik Niyetlerine Bağlı Olarak İş Planı Yapabilme Yeteneklerine İlişkin Öz Değerlendirmelerine Yönelik İlişkiler

Katılımcıların hayır, evet ve kararsızım olmak üzere üç kategoriden oluşan 'girişimcilik niyetleri' ile iş planı yapabilme yetenekleri arasında bir ilişki olup olmadığını inceleyebilmek için her bir faktör değişkeni ve iş planı boyutlarına yönelik toplam puanlar ile temsil edilen yordanan değişken kullanılarak ANOVA analizi yapılması planlanmıştır. Ancak grupların varyansları homojen olmadığı için parametrik olmayan (non-parametric) kruskal-wallis testi tercih edilmiştir. Araştırmada uygulanan bundan önceki analizlerde grupların varyansları homojen olduğu için parametrik olan testler yapılmıştır.

Tablo 15:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Girişimcilik Niyetlerine Göre Karşılaştırılması

İş Planı Algı Puanları	Girişimcilik niyeti	n	Ortalama	Standart Sapma	F	P
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Hayır	80	7.75	3.29	48,856	0,000*
	Evet	229	11.49	2.78		
	Kararsızım	91	10.36	2.91		
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Hayır	80	25.92	8.40	48,812	0,000*
	Evet	229	34.89	6.42		
	Kararsızım	91	32.46	7.01		
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Hayır	80	33.27	11.87	53,159	0,000*
	Evet	229	45.98	8.47		
	Kararsızım	91	42.65	9.57		
Üretim Planı Boyutuna Yönelik	Hayır	80	14.25	5.27	34,452	0,000*

Algı Puanı	Evet	229	19.03	4.04		
	Kararsızım	91	17.95	4.57		
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Hayır	80	11.50	4.07	38,978	0,000*
	Evet	229	15.42	3.21		
	Kararsızım	91	14.61	3.31		
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Hayır	80	17.01	5.66	47,754	0,000*
	Evet	229	23.08	4.50		
	Kararsızım	91	22.12	4.76		
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Hayır	80	2.93	1.46	35,678	0,000*
	Evet	229	4.12	0.92		
	Kararsızım	91	3.83	1.06		

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 15’te görüldüğü gibi; iş planı alt boyutlarından genel bilgiye, girişimci ortak ve işletme özelliklerine, pazarlama planına, üretim planına, yönetim planına, finans planına ve KOSGEB desteklerine girişimcilik niyeti olanların kararsız olanlara ve girişimcilik niyeti olmayanlara göre daha fazla önem verdiği görülmektedir. Gruplar arası farkın anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların girişimcilik niyetlerine yönelik elde edilen $F(399)=48,856$; $p=,000<0.01$ değerleri ile genel bilgi puanı arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu fark Tukey testi sonucuna göre üretim planı boyutunda girişimcilik niyeti olmayanlar ile olanlar arasında; kararsız olanlar ile girişimcilik niyeti olmayanlar arasındadır. Diğer bütün iş planı alt boyutlarında ise bu fark Tukey testi sonucuna göre girişimcilik niyeti olmayanlarla olanlar ve kararsız kalanlar arasındadır. İleride girişimci olmayı düşünenlerin düşünmeyenlere ve kararsız kalanlara göre alınan girişimcilik eğitimi ile iş planı hazırlayabilme konusunda daha yetenekli oldukları sonucuna varılabilir.

Girişimci kişilik özelliklerine ilişkin ankette yer alan 33 maddeden oluşan bölüm düşük orta ve yüksek olmak üzere üç kategoriye ayrılmıştır. Katılımcıların düşük, orta ve yüksek olmak üzere üç kategoriden oluşan ‘girişimcilik özellikleri’ ile iş planı yapabilme yetenekleri arasında bir ilişki olup olmadığını inceleyebilmek için her bir faktör değişkeni ve iş planı boyutlarına yönelik toplam puanlar ile temsil edilen yordanan değişken kullanılarak ANOVA analizi yapılması planlanmıştır. Ancak grupların varyansları homojen olmadığı için parametrik olmayan (non-parametric) kruskal-wallis testi tercih edilmiştir.

Tablo 16:İş Planının Alt Boyutlarının Katılımcıların Girişimci Kişilik Özelliklerine Göre Karşılaştırılması

İş Planı Algı Puanları	Girişimci Kişilik	N	Ortalama	Standart Sapma	F	P
------------------------	-------------------	---	----------	----------------	---	---

Özellikleri					
Genel Bilgi Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Düşük	27	5.18	2.30	91,142 0,000*
	Orta	223	9.91	3.07	
	Yüksek	150	12.30	2.09	
Girişimci Ortak ve İşletme Özellikleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Düşük	27	19.29	8.77	109,744 0,000*
	Orta	223	30.98	6.56	
	Yüksek	150	37.26	5.18	
Pazarlama Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Düşük	27	24.48	11.83	110,585 0,000*
	Orta	223	40.54	9.24	
	Yüksek	150	49.14	6.59	
Üretim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Düşük	27	9.88	5.47	101,396 0,000*
	Orta	223	16.88	4.17	
	Yüksek	150	20.66	3.08	
Yönetim Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Düşük	27	8.70	4.56	78,817 0,000*
	Orta	223	13.80	3.23	
	Yüksek	150	16.45	2.74	
Finans Planı Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Düşük	27	13.81	7.00	81,409 0,000*
	Orta	223	20.55	4.64	
	Yüksek	150	24.69	3.68	
KOSGEB Destekleri Boyutuna Yönelik Algı Puanı	Düşük	27	2.03	1.40	59,890 0,000*
	Orta	223	3.69	1.10	
	Yüksek	150	4.32	0.83	

***p<0,01 **p<0,05**

Tablo 16'ya bakıldığında; iş planı alt boyutlarından genel bilgiye, girişimci ortak ve işletme özelliklerine, pazarlama planına, üretim planına, yönetim planına, finans planına ve KOSGEB desteklerine girişimcilik özellikleri yüksek seviyede olanların orta seviyede olanlara ve düşük seviyede olanlara göre daha fazla önem verdiği görülmektedir. İş planının alt boyutlarına katılımcıların girişimcilik özellikleri yükseldikçe önem verme derecelerinin de arttığı saptanmıştır. Gruplar arası fark istatistiksel olarak anlamlıdır. Katılımcıların girişimcilik özelliklerine yönelik elde edilen $F(399)=91,142$; $p=,000<0.01$ değerleri ile genel bilgi puanı arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu fark Tukey testi sonucuna göre girişimcilik özellikleri düşük seviyede olan katılımcılar ile girişimcilik özellikleri orta seviyede ve yüksek seviyede olan katılımcılar arasındadır. Yüksek seviyede girişimcilik özelliklerine sahip olan katılımcıların orta seviyede ve düşük seviyede girişimcilik özelliklerine sahip olan katılımcılara göre iş planı yapabilme konusunda daha yetenekli oldukları söylenebilir.

BÖLÜM 5: SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırmada, KOSGEB kapsamında alınan girişimcilik eğitiminin iş planı yapabilme yeteneği üzerine etkisi incelenmiştir. Bu bölümde, araştırmadan elde edilen bulgulara dayalı olarak sonuçlar sunulmakta ve gelecekte yapılacak araştırmalara yönelik öneriler getirilmektedir.

5.1. Sonuçlar

Araştırmanın evrenini Aksaray Üniversitesi'ne bağlı fakülteler, yüksekokullar ve meslek yüksekokulları oluşturmaktadır. Örneklemi ise Aksaray Üniversite'sinde farklı fakülte ve meslek yüksekokullarında eğitim gören girişimcilik dersini alan 400 son sınıf öğrencisi oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri araştırmacı tarafından geliştirilen anket formu ile kolayda örnekleme yöntemi ile 400 öğrenciden, öğrencilerin girişimcilik dersi esnasında yüz yüze veri toplama tekniği ile elde edilmiştir. Katılımcıların KOSGEB kapsamında alınan girişimcilik eğitiminin iş planı yapabilme yeteneği üzerine etkilerine yönelik algılarının neler olduğunu belirlemek için araştırmada yer alan ölçekten elde edilen yüzdelik dağılımlar incelendiğinde; *'iş konusunda gelecekle ilgili etkili kararlar alabilme'* ve *'İşimde geçmiş performansımdan daha iyi olabilmek için daha çok çaba harcamaya çalışırım'* ifadelerinin katılımcılar açısından önemli olarak görüldüğü belirlenmiştir. Katılımcıların iş planı yapabilme yetenekleri ile ilgili düşüncelerinin neler olduğunun incelenebilmesi için betimsel istatistiklerden elde edilen bulgular, genç girişimci adayların düşünce düzeyinde iş planı hazırlama yeteneklerinin olumlu yönde olduğunu göstermektedir. Üniversiteden alınan girişimcilik eğitiminin kendi işini kurma ya da başka bir işte çalışma konusunda belirleyici etkisinin olduğunu düşünenlerin iş planı hazırlayabilme konusunda daha yetenekli oldukları tespit edilmiştir. Araştırmadan elde edilen bir diğer sonuç; ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olanların üretim planına ve yönetim planına ailede kendi işini kuran birinci derece yakını olmayanlardan daha fazla önem verdiği şeklindedir. İş planı boyutlarından genel bilgiye, girişimci ortak ve işletme özelliklerine, pazarlama planına ve üretim planına erkeklerin kadınlara göre daha fazla önem vermesine rağmen farkın istatistiksel olarak anlamsız olduğu belirlenmiştir.

İş planı boyutlarından genel bilgiye, üretim planına ve finans planına bu yaşına kadar herhangi bir işte çalışanların çalışmayanlara göre daha fazla önem verdikleri, fakat gruplar arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamsız olduğu saptanmıştır. İş planının bütün alt boyutlarına kendine ait bir iş fikri olanların olmayanlara göre daha fazla önem vermesine karşın gruplar arasındaki fark anlamsız olduğu görülmektedir. İş planının bütün alt boyutlarına şimdiye kadar girişimcilikle ilgili bir ders alanların almayanlara göre daha fazla önem vermesine rağmen gruplar arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamsız olduğu belirlenmiştir. İş planı alt boyutlarından genel bilgi, girişimci ortak ve işletme özellikleri, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finans planı ve KOSGEB destekleri sadece annesi kendi işinin sahibi olan, sadece babası kendi işinin sahibi olan, hem annesi hem de babası kendi işinin sahibi olan ve ne annesi ne de babası kendi işinin sahibi olan bütün katılımcılar için önemli olmasına rağmen farkın istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmektedir. İş planının bütün alt boyutlarına girişimcilik niyeti olanların kararsız olanlara ve girişimcilik niyeti olmayanlara göre daha fazla önem verdiği ve farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca iş planının bütün alt boyutlarına girişimcilik özellikleri yüksek seviyede olanların orta seviyede olanlara ve düşük seviyede olanlara göre daha fazla önem verdiği ve farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bir diğer önemli sonuç ise iş planı alt boyutlarından genel bilgiye en çok önem verenler fakültede eğitim görenler iken en az önem verenlerin yüksekokulda eğitim görenler olduğu ve farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğudur.

Araştırma kapsamına alınan katılımcıların birçoğunun girişimci kişilik özelliklerini taşıdığı görülmüştür. Katılımcıların iş planı hazırlayabilmelerinde alınan girişimcilik eğitiminin katkısının olduğu belirlenmiştir. Araştırmaya dahil edilen katılımcıların yaşları arttıkça iş planına ve iş planı boyutlarına verdikleri önemin de doğru orantılı olarak arttığı tespit edilmiştir.

Katılımcılardan kendine ait bir iş fikrine sahip olanların iş planı hazırlayabilme konusunda ve iş planı boyutlarına önem vermelerinde bir iş fikri olmayanlara göre daha yetenekli oldukları sonucuna varılmıştır. İleride girişimci olmayı düşünen, girişimcilik niyeti bulunan katılımcıların iş planını hazırlamaya daha yatkın oldukları görülmüştür. Katılımcıların girişimci kişilik özellikleri arttıkça iş planı hazırlamada da başarı oranlarının arttığı söylenebilir.

5.2. Öneriler

Yapılan araştırma sonucunda girişimcilik eğitiminin Aksaray Üniversitesi'nin sadece belirli bölümlerinde verildiği belirlenmiştir. Buna bağlı olarak girişimcilik eğitimi üniversitenin bütün bölümlerinde yaygınlaştırılarak verilmesi gerektiği önerilebilir. Uygulamalı girişimcilik eğitimleri yalnızca üniversite öğrencileri ile sınırlı kalmayıp diğer bütün gruplar için de bu tür eğitimlerin verilmesinin iş planı hazırlayabilme konusunda yarar sağlayacağı düşünülebilir. Sadece bir ildeki kamu üniversitesinde okuyan öğrencilerle ve içerik olarak daha çok iş planı odaklı bir girişimcilik eğitimi ile sınırlı olan bu araştırmanın ileriki çalışmalarda başka şehirlerde ve üniversite eğitimi almamış genç katılımcılarla ve farklı türde girişimcilik eğitimleri de esas alınarak yinelenmesi yararlı sonuçlar ortaya koyabilir. Girişimcilik eğitimi kapsamında iş planı yapabilme yeteneğine yönelik sadece teknik eğitimlerin verilmesinin yanında bireylere tutum geliştirici eğitimlerin verilmesi de sağlanabilir. Sadece teknik eğitimler verildiğinde girişimci adaylarının girişim fikirlerine sahip olsalar bile tecrübeye sahip olmadıklarından zorlanacakları düşünülmektedir. Bu yüzden uygulamalı girişimcilik eğitimlerinde uygulama aşamasına girişimci adaylarının tecrübe kazanabilmeleri için daha fazla önem verilebilir.

Bu çalışmada girişimcilik eğitiminin sonrasında öğrencilerin iş planı hazırlayabilme yetenekleri belirlenmiştir. Yapılacak çalışmalarda eğitim sonrasında eğitim alan bireylerin takip sistemiyle kontrol edilerek alınan eğitimin verimliliği tespit edilebilir.

Katılımcılara verilen girişimcilik eğitimleri sırasında farklı sektörlerden başarılı girişimciler eğitime davet edilerek tecrübelerini aktarmaları ve öğrencilere sektörden örnekler vermeleri sağlanabilir.

Bu araştırma Aksaray Üniversite'sinin belirli fakülte ve meslek yüksekokullarında yürütülmüştür. Diğer çalışmalar da farklı üniversitelerde gerçekleştirilerek elde edilen sonuçlar bu araştırmanın sonuçları ile karşılaştırılabilir. Bu çalışma kolayda örnekleme yönteminden faydalanılmış olup, sadece Aksaray Üniversitesi'nde okuyan öğrencilerle sınırlıdır. Araştırmanın bu durum göz önüne alınarak incelenmesi yararlı olacaktır. Başka üniversitelerde okuyan öğrencilerle benzer araştırmaların yürütülmesi, bu araştırmadan elde edilen sonuçların daha sağlıklı değerlendirilebilmesi bakımından yararlı katkılar sağlayabilir. Ayrıca, bu araştırma gerçek girişimcilerle de yürütülerek, teorik ve fiili duruma yönelik bir karşılaştırma imkânı oluşturulabilir.

KAYNAKÇA

- Abdullaeva, F. (2007). Öğrencilerin Girişimcilik Özellikleri ve İş Değerleri: Kırgızistan, Özbekistan, Azerbaycan ve Türkiye Karşılaştırılması. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akşit, G. (2003). Farklı Kültürlerde Girişimcilik Niyeti ve Üniversite Öğrencilerine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Araştırma. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akyüz, Y. (2013). Üniversite Öğrencilerinin Kosgeb Desteklerine Bakış Açıları ve Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Uşak Üniversitesi Örneği. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (3), 80-98.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. & Yıldırım, E. (2012). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri (7. Baskı). Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Aslan, Y. (2009). Türkiye’de Büyüme-Odaklı ve Yenilikçi Bir Girişimcilik Politika Çerçevesi Geliştirme ve Politika Açıklarının Belirlenmesi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Avşar, M. (2007). Yüksek Öğretimde Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Araştırılması: Çukurova Üniversitesinde Bir Uygulama. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aykan, E. (2002). Girişimcilik ve Girişimcilerin Liderlik Davranışları (Kayseri’de Bir Uygulama). Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Balaban, Ö. & Özdemir, Y. (2008). Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Sakarya Üniversitesi İİBF Örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3 (2), 134-147.
- Bayraktar, S. (2011). Avrupa Birliği Mesleki Eğitim Programlarında Girişimcilik Eğitimlerinin Ekonomik Kalkınmadaki Önemi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12 (1), 245-264.
- Beybur, M. (2009). Girişimcilik-Kobi İlişkisi Bağlamında Banka Kredilerinin Girişimcilik (Kobi) Sektörü Üzerindeki Etkileri. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dicle Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Bozkurt, Ö. & Erdurur, K. (2013). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerinde Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8 (2), 57-78.
- Büber, R. (2011). Girişimcilik Açısından Kültür ve Kişilik Özelliklerinin Analizi: Ostim Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir Alan Araştırması. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Candan, H. (2011). Osmanlı'dan Günümüze Türk Topraklarında Girişimcilik Serüvenine Dair Bir Değerlendirme. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1 (2), 157-174.
- Cansız, E. (2007). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Cici, E. N. (2013). Kadınların Girişimcilik Yolunda Karşılaştıkları Sorunların Öz Girişimcilik Yetenekleri Üzerindeki Etkisi: Konya İlinde Bir Araştırma. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Cruz, N. M., Rodriguez Escudero, A. I., Hernangomez Barahona, J., & Saboia Leitaó, F. (2009). The effect of entrepreneurship education programmes on satisfaction with innovation behaviour and performance. *Journal of European Industrial Training*, 33(3), 198-214.
- Curran, J. & Stanworth, J. (1989). Education and training for enterprise: some problems of classification, evaluation, policy and research, *International Small Business Journal*, vol. 7 (2), pp. 11-22.
- Çakır, A., Aksel İ., & Masoodul H., (2012). KOBİ'lerin Kurumsallaşmasında KOSGEB Desteklerinin Rolü, *Yeni Fikir Dergisi*, SAYI: 9/Temmuz-Aralık, S.167 -180.
- Çalışkan Maya, İ., Uzman, E. & Işık, H. (2012). Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Girişimcilik Düzeylerini Farklı Kaynaklardan Algıladıkları Sosyal Desteğin Yordaması. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 7 (1), 23-48.
- Çelik, M. (2013). Öğretmen Algılarına Göre İlkokul Yöneticilerinin Dönüşümcü Liderlik ve Girişimcilik Becerileri Arasındaki İlişki (Bağcılar ve Bakırköy İlçeleri Örneği). Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü.

- Çesteneci, Y. (2012). Göçmenlik Olgusunun Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkileri. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çetinkaya Bozkurt, Ö. & Alparslan, A. M. (2013). Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler İle Girişimcilik Eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8 (1), 7-28.
- Çetinkaya Bozkurt, Ö. (2011). Dünyada ve Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler (1. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Çevik, E. (2006). Girişimcilerin, Girişimcilik Tipleri İle Çalışma Amaçları Arasındaki İlişki. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Demirez, M. & Cebeci, R. (2005). Türkiye’ de Girişimciliğin Tarihçesi ve Girişimcilerin Sosyolojik Profili, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi Müdürlüğü, <www.kosgeb.gov.tr>, (Erişim Tarihi:16.09.2015).
- Demiroğlu, Y. (2007). Firma Davranışı Olarak Girişimcilik. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Doğan, N. (2013). Türkiye’de Girişimcilik Eğilimi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. Yayınlanmış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dönmez Polat, D. (2011). Girişimcilik Motivasyonu ve İşletme Yenilikçiliği Arasındaki İlişkinin Araştırılmasına Yönelik Turizm İşletmelerinde Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6 (2), 227-254.
- Durak, İ. (2011). Girişimciliği Etkileyen Çevresel Faktörlerle İlgili Girişimcilerin Tutumları: Bir Alan Araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9 (2), 194-213.
- Durak, İ.,İrmiş, A., & Özdemir, L. (2017). *Girişimcilik kültürü: Anadolu girişimciliğinden örnekler*. Ekin Yayınevi.
- Duran, C., Büber, H. & Eren Gümüştekin, G. (2013). Girişimcilik Hislerine Eğitimin Katkısı: Kütahya Meslek Yüksek Okulu Makine Programı Örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8 (2), 33-56.

- Durukan, T. (2006). Dünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğın Önemi. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1 (2), 25-37.
- Emre, S. (2007). Girişimcilik Kültürü: Hofstede'in Kültür Boyutlarının Malatya Uygulaması. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ercan, S. & Gökdeniz, İ. (2009). Girişimciliğın Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan. *Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 9 (49), 59-82.
- Erdurur, K. (2012). Turizm Lisans Eğitimi Alan Öğrencilerin Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimine Etkisi: Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu Örneği. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Düzce Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erkan, İ. (2012). Pazarlama Zekâsı ve Girişimcilik. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Garavan, T.N. & O'Cinneide, B. (1994). Entrepreneurship education and training programmes: a review and evaluation, *Journal of European Industrial Training*, vol. 18 (8), pp. 3-12.
- Girişimcilik, (2006). T.C. Millî Eğitim Bakanlığı Meslekî Eğitim ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi, <megep.meb.gov.tr>, (Erişim Tarihi:17.04.2015).
- Göçmen, S. (2007). İşletmelerde Girişimcilik Özelliğini Destekleyen Faktörler: "İç Girişimcilik". Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Göktaş, D. (2013). Kobi'lerde Girişimcilik Değerleri, İşletme Performansı ve Dış Ticaret İlişkisi: Giresun Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Kafkas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gözek, S. (2006). Girişimci Adayının Özellikleri, Girişimcilik Eğilimleri ve Girişimci Adaylarına Sağlanan Destekler. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Green, S.B., N.J. Salkind & T.M. Akey (2000). *Using SPSS for Windows Analyzing and Understanding Data*, New Jersey: PrenticeHall.

- Guzmán, J. & Santos, F.J.(2001). The booster function and the entrepreneurial quality: an application to the province of Seville, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 13 (3), pp. 211-228.
- Güner, H. (2010). İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi; Girişimciliği Destekleme Modeli Olarak İşgem'ler. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İbicioğlu, H., Taş, S. & Özmen, H. İ. (2010). Üniversite Eğitiminin Girişimcilik Düşüncesinin Değişimine Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 2 (1), 53-74.
- İlter, B. (2008). Girişimcilik Sürecinde Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Sorunların Analizi: Kagider Örneği. Yayınlanmış Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İrmiş, A., Durak, İ. & Özdemir, L. (2010). Girişimcilik Kültürü: Anadolu Girişimciliğinden Örnekler (1. Baskı). Bursa: Ekin Yayınevi.
- Kalaycı, Ş. (2010). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri (5. Baskı). Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kapu, H. (2001). Orta ve Güneydoğu Anadolu'da Yaşayan Girişimci Yöneticilerin Yaşamı ve Girişimcilik Değerleri. Yayınlanmış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karabey, C. N. (2009). Girişimcilikte Fırsat Tanımlamayı Etkileyen Bireysel Faktörler: Beşeri ve Sosyal Sermaye Perspektifi. Yayınlanmış Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karaca, T. (2014). Girişimciler İçin Kolay ve Hızlı İş Planı Hazırlama (2. Baskı). Ankara: Sinemis Yayınları.
- Karadal, H. (2013). Girişimcilik (1. Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.
- Karagöz, M. (2009). Girişimcilik Profili Araştırması: Isparta İli Örneği. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karahan, M., Ünal, Ö. F. & Mete, M. (2014). Kobi'lerin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması: Diyarbakır Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (19), 113-125.

- Kaya, E. (2008). İşletmelerde Planlama ve İş Planları: Ostim Organize Sanayi Bölgesi'ndeki İmalat İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kayış, A. (2010). Girişimcilik ve İç Girişimciliğin Önündeki Engeller: Yazılım Sektöründe Bir Uygulama. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kızıltay, E. (2010). Yöneticilerin Liderlik Tarzlarına Göre Girişimcilik Özelliklerinin İncelenmesi: Turizm Sektöründe Bir Araştırma. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Korkmaz, O. (2012). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Bülent Ecevit Üniversitesi Örneği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14 (2), 209-226.
- KOSGEB 2008 Yılı Faaliyet Raporu, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, <www.kosgeb.gov.tr>, (Erişim Tarihi:01.08.2015).
- KOSGEB 2013 Yılı Faaliyet Raporu, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, <www.kosgeb.gov.tr>, (Erişim Tarihi:05.12.2015).
- KOSGEB 2016 Yılı Faaliyet Raporu Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, <www.kosgeb.gov.tr> , (Erişim Tarihi:04.06.2016).
- KOSGEB 2018 Yılı Faaliyet Raporu, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, <www.kosgeb.gov.tr>, (Erişim Tarihi:15.01.2018).
- Linan, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education in: *Piccola Impresa/Small Business*, Vol. 3, No. pp. 11-35.
- Meriç, S. (2013). Girişimcilik Potansiyeli İle Etik Algı Arasındaki İlişki: Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu Örneği. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Düzce Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Meydan, M. C. (2013). Girişimciliğin llmesi: Türkiye için bölgesel girişimcilik endeksi nerisi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mungan, S. (2013). Kadın Girişimcilik Değerleri İle Kadın Girişimcilik Algısı Arasındaki İlişkide Girişimcilik Eğitimlerinin Rolü. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mutlu, S. (2014). Kosgeb'in Uygulamalı Girişimcilik Sertifikası Eğitimi Kurslarına Katılan Kursiyerlerin Girişimcilik Potansiyelleri ve Eğilimleri. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 9 (1), 1-22.
- Oktal, . ve Tosunoğlu, B. (Ed.). (2013). İş Planı (1. Baskı). Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını.
- lmez, M. (2010). Girişimcilerin Pazarlama İletişimine Bakışları (Girişimcilik Süreci İle Kobi Statüsü Kazandıktan Sonraki Durumun Karşılaştırılması). Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Fırat Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- zal, P. H. (2009). Türkiye'de Girişimcilik Teşvikleri ve Yeterliliği Ankara'da Bir Araştırma. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özer, . (2011). Kurumsal Girişimcilik ve İşletme Performansı İlişkisi: Dört ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Uygulama. Yayınlanmış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- zkul, G. (2008). Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde (İbbs Düzey 2 Tr61 Bölgesinde) İmalat Sanayi Kobi'lerindeki Girişimciler zerine Bir İnceleme. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öztürk, M. (2010). İş Planları, Hazırlanması ve nemi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 35, 197-205.
- Patır, S. & Karahan, M. (2010). Girişimcilik Eğitimi ve niversite ğrencilerinin Girişimcilik Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması. *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1 (2), 27-44.

- Sağtaş, S. (2013). “Second Life” Sanal Yaşam Dünyasında Girişimcilik: Avapreneurship (Avatar Girişimcilik). Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Çağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Saylan, U. (2011). Girişimcilik Kültürü: Balıkesir’de Turizm Sektörüne Yönelik Bir Araştırma. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Souitaris, V., Zerbini, S., & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business venturing*, 22(4), 566-591.
- Sönmez, A. & Toksoy, A. (2014). Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21 (2), 41-58.
- Şahin, E. (2006). Kadın Girişimcilik ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tağraf, H., & Halis, M. (2008). Üniversitelerdeki Girişimcilik Eğitiminin. *Girişimsel Öz Yetkinlik” Algısı Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3(2), 91-111.
- Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) (2014). İş Planı Hazırlama Rehberi, <www.tdk.gov.tr>, (Erişim Tarihi:22.10.2015).
- Taysı, K. & Canbaz, S. (2014). Önlisans Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerini ve Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Elektronik Meslek Yüksekokulları Dergisi*, 4 (1), 59-67.
- Tek, T. (2008). Kadınlarda Girişimcilik Eğilimleri ve Dumlupınar Üniversitesi Bayan Lisansüstü Öğrencilerinde Bir Uygulama. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tunç, B. (2007). İşletmelerde Yaratıcılık Yenilikçilik Girişimcilik Yönetimi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Uçar, H. (2011). Otel Yöneticilerinin İç Girişimcilik Yönelimlerinin Analizi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Muğla Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Uluköy, M., Demireli, C. & Kahya, V. (2013). KOSGEB Girişimcilik Eğitimi Kurslarına Katılan Katılımcıların Girişimcilik Profiline Yönelik Bir Alan Araştırması. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8 (2), 79-96.
- Uygun, M., & Güner, E. (2016). Girişimcilik eğiliminin gelişiminde girişimcilik eğitiminin rolü. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(5), 43-44.
- Weber, R. (2012). *Evaluating entrepreneurship education*. Springer Science & Business Media.
- Weinrauch, J.D. (1984). Educating the entrepreneur: understanding adult learning behavior, *Journal of Small Business Management*, vol. 22 (2), pp. 32-37.
- Yalçıntaş, M. (2010). Çağımızda Girişimcilik. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5 (1), 95-98.
- Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2007). SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri (2. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık. 72.
- Yelkikalan, N., Akatay, A., Yıldırım, H. M., Karadeniz, Y., Köse, C., Koncagül, Ö., ve diğer. (2010). Dünya ve Türkiye Üniversitelerinde Girişimcilik Eğitimi: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12 (19), 51-59.
- Yılmaz, A. S. (2014). Bir Sosyal Değişim Ajanı Olarak Girişimcilik Eğitimi. *Türk'lerin Dünyası Dergisi*, 6 (1), 297-310.
- Yılmaz, E. & Sünbül, A. M. (2009). Üniversite öğrencilerine yönelik girişimcilik ölçeğinin geliştirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (21), 195-203.

EKLER

EK 1:Anket Formu

AKSARAY ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİNİN GİRİŞİMCİLİK ÖZELLİKLERİNİN VE İŞ PLANI YAPABİLME YETENEKLERİNİN BELİRLENMESİNE İLİŞKİN ANKET FORMU

Sayın katılımcı; bu anket formu öğrencilerin girişimci kişilik özelliklerini ve iş planı yapabilme yeteneklerini ölçmek amacıyla hazırlanmıştır. Bu çalışmada toplanan veriler tamamen akademik amaçla kullanılacaktır. Elde edilen veriler, cevaplayıcı ismi verilerek kesinlikle üçüncü şahıslara aktarılmayacaktır. Bu nedenle anketle ilgili sorulara içtenlikle cevap verebilirsiniz. **Anket formuna lütfen isminizi ve kurum adını yazmayınız.** Değerli vaktinizi ayırarak yapacağınız katkılardan dolayı teşekkür ederiz.

Dr. Öğr. Üyesi Sinan METE

Durdane SÜRÜCÜ

Aksaray Üniversitesi İ.İ.B.F.

E-mail: durdane.seker@hotmail.com

E-mail: sinanmete@aksaray.edu.tr

A BÖLÜMÜ

Sosyo-Demografik özelliklerinizle ilgili aşağıdaki ifadeleri lütfen değerlendiriniz.

1. **Cinsiyetiniz?**() Kadın () Erkek
2. **Eğitim gördüğünüz okul?**() Fakülte () Yüksekokul () Meslek Yüksekokulu
3. **Yaşınız?**() 17-19 () 20-22 () 23-25 () 26 ve üstü
4. **Anne ve baba kendi işinin sahibi mi?**() Anne () Baba () Anne ve baba () Hiçbiri
5. **Anne ve baba kamu görevlisi mi?**() Anne () Baba () Anne ve baba () Hiçbiri
6. **Bu yaşınıza kadar hiçbir işte çalıştınız mı?**() Evet () Hayır
7. **İleride bir gün girişimci olmayı düşünüyor musunuz?**() Evet () Hayır () Kararsızım
8. **Şimdiye kadar girişimcilikle ilgili bir ders okudunuz mu?**() Evet () Hayır
9. **Kimseyle paylaşmadığınız kendinize ait bir iş fikriniz var mı?**() Evet () Hayır
10. **Ailenizde kendi işini kuran birinci derece yakınınız var mı?**() Evet () Hayır

11. Üniversiteden aldığınız eğitimin kendi işinizi kurma ya da başka bir işte çalışma konusunda belirleyici bir etkisi oldu mu?/olacağını düşünüyor musunuz?

() Evet () Hayır

Açıklama:

Lütfen aşağıdaki ifadelerin her biri için katıldığınızı veya katılmadığınızı ölçüsünü temsil eden (1:Kesinlikle Katılmıyorum, 2:Katılmıyorum, 3:Kararsızım, 4:Katılıyorum, 5:KesinlikleKatılıyorum) 1-5 arasındaki bir rakamı soru karşısındaki kutucuklara işaretleyerek fikirlerinizi belirtiniz.

B BÖLÜMÜ

Girişimciliğe İlişkin Değişkenler

1:Kesinlikle Katılmıyorum, 2:Katılmıyorum, 3:Kararsızım, 4:Katılıyorum, 5:Kesinlikle Katılıyorum	1	2	3	4	5
1. İşimde geçmiş performansımdan daha iyi olabilmek için daha çok çaba harcamaya çalışırım.					
2. Görevimin son derece zor olduğu zamanlarda elimden gelenin en iyisini yaparım.					
3. İstedğim şeyi elde ettiğim zaman bunun sebebini genellikle kendiyeteneklerim olduğu düşünürüm.					
4. İşlerimde kendi kararlarım etkilidir.					
5. Kendi işimi kurabilirim.					
6. İşten zorunlu olarak ayrılısam işle ilgili kendime seçenekler oluşturabilirim.					
7. Başkalarının aklına gelmeyen birçok şeyi düşünür ve hayata geçirebilirim.					
8. Eski fikirlere ve uygulamalara meydan okumayı ve daha iyilerini araştırmayı severim.					
9. Başarısızlık riski olduğunda yeni bir işe başlanmaması gerektiğini düşünüyorum.					
10. Farklı insanlarla dostluklar kurabilirim.					
11. Denemediklerimi denemekten çekinmem.					
12. Kendimde farklı işler yapabilecek enerjiyi hissedirim.					
13. Arkadaşılarıma değişik iş projelerden söz ederim.					
14. Yeteneklerimi uygulayabilecek alanlar oluştururum.					
15. Arkadaşılarımdan gelen bazı projelere katılmaktan çekinmem.					

16. Hayatımı dış etkenlere bırakmam.					
17. Kararlarım ile hayatımı şekillendirebileceğimi düşünüyorum.					
18. Risk almaktan çekinmem.					
19. Yeni bir perspektiften bakmama imkân sağlayan proje ve işlerle uğraşırım.					
20. Geçmişte başkaları tarafından kullanılmamış yeni yöntemlerle çalışmayı denerim.					
21. Yaptığım planları yürütebileceğimden çoğunlukla eminimdir.					
22. Yeni bir durum ve uygulamaya adapte olmakta sorun yaşamam.					
23. Üzerinde çalıştığım bir konuda hata yapmaktan çekinmem.					
24. Başarıyı sağlayacak uygun yöntem ve tekniklerin arayışı içerisindeyimdir.					
25. Karşıma çıkan fırsatları değerlendirebilirim.					
26. Elimdeki kaynakları bir araya getirerek verimliliğe dönüştürebilirim.					
27. İşimde ve çalışmalarım da ortaya çıkan değişimlere açıgımdır.					
28. İşimi severek ve azimle yaparım.					
29. İşimde yaratıcılık yönüm güçlüdür.					
30. İşimi gerçekleştirirken, herhangi bir ekip ya da kişiyle çalışabilirim.					
31. Bir işte ya da uygulamada liderliği ele almaktan çekinmem.					
32. İş konusunda gelecekle ilgili etkili kararlar alabilirim.					
33. Farklı işlere yönelik motivasyonum ve eğilimlerim güçlüdür.					

C BÖLÜMÜ

İş Planı Yapabilme Yeteneğine İlişkin Değişkenler

1:Kesinlikle Katılmıyorum, 2:Katılmıyorum, 3:Kararsızım, 4:Katılıyorum, 5:Kesinlikle Katılıyorum	1	2	3	4	5
1. Aldığım girişimcilik eğitimi bir girişimci olarak kendimi nasıl ifade etmem konusunda katkı sağladı.					
2. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin faaliyet konusunun nasıl belirleneceği konusunda faydalı oldu.					
3. Aldığım girişimcilik eğitimi bir iş kurma sürecinin aşamalarını belirlemede bu aşamaların neler olduğu konusunda etkili oldu.					
4. Aldığım girişimcilik eğitimi girişimci bir kişi olarak kişisel bilgiler ve işletme özelliklerini nasıl belirtebileceğim konusunda yardımcı oldu.					

5. Aldığım girişimcilik eğitimi nasıl bir iş fikri oluşturabileceğim konusunda faydalı oldu.					
6. Aldığım girişimcilik eğitimi bir girişimci olarak seçeceğim iş fikrinin nedenlerini açıklayabilme hususunda etkili oldu.					
7. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin nasıl bir hukuki statüye sahip olacağına karar vermem konusunda etkili oldu.					
8. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin seçilecek hukuki statüsünün seçim nedenlerini açıklayabilme hususunda katkı sağladı.					
9. Aldığım girişimcilik eğitimi girişimci biri olarak nasıl bir işletme misyonu oluşturabileceğim konusunda yeteneğimi geliştirdi.					
10. Aldığım girişimcilik eğitimi girişimci biri olarak nasıl bir işletme vizyonu oluşturabileceğim konusunda yeteneğimi geliştirdi.					
11. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin nasıl bir kısa vadeli hedefe sahip olacağını belirleyebilme konusunda etkili oldu.					
12. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin nasıl bir orta ve uzun vadeli hedefe sahip olacağını belirleyebilme konusunda etkili oldu.					
13. Aldığım girişimcilik eğitimi pazarlama planı yapabilme yeteneğimi geliştirdi.					
14. Aldığım girişimcilik eğitimi girilecek pazarın büyüklüğüne ve pazar payına karar verme konusunda faydalı oldu.					
15. Aldığım girişimcilik eğitimi nasıl bir pazar profili oluşturabileceğim konusunda etkili oldu.					
16. Aldığım girişimcilik eğitimi bir girişimci olarak yapılacak rakip analizinin nasıl yapılacağı konusunda katkı sağladı.					
17. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin satış hedeflerini belirlerken bu hedeflerin neler olacağı hususunda katkı sağladı.					
18. Aldığım girişimcilik eğitimi pazardaki sektörel gelişmeler, işletme için oluşabilecek fırsat ve tehditler karşısında nasıl bir değerlendirme yapılabileceği konusunda etkili oldu.					
19. Aldığım girişimcilik eğitimi pazar hakkında beklenmedik bir durumla karşı karşıya kalındığında bu duruma ilişkin nasıl bir öngörude bulunulabileceği konusunda faydalı oldu.					
20. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmedeki ürünlerin tanımının nasıl yapılacağı konusunda etkili oldu.					
21. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmedeki ürünlerin fiyatını belirlemede bu fiyatın nasıl oluşturulacağına dair katkı sağladı.					
22. Aldığım girişimcilik eğitimi iş yeri seçiminin nasıl yapılacağı konusunda etkili oldu.					
23. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin müşteriye hangi ulaşım kanallarını kullanarak ulaşabileceği konusunda etkili oldu.					
24. Aldığım girişimcilik eğitimi nasıl bir ürün tanıtım planı yapılacağına karar verme konusunda faydalı oldu.					
25. Aldığım girişimcilik eğitimi üretim planı yapabilme yeteneğimi geliştirdi.					
26. Aldığım girişimcilik eğitimi üretim sunum sürecinin aşamalarını belirlemede bu aşamaların nasıl belirleneceği konusunda katkı sağladı.					
27. Aldığım girişimcilik eğitimi iş akış şemasının nasıl oluşturulacağı konusunda yararlı oldu.					

28. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin üretim sunum tekniklerinin ve spesifikasyonların nasıl açıklanacağı hususunda etkili oldu.					
29. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin hukuki gereksinimlerinin neler olacağının ifade edilmesi konusunda etkili oldu.					
30. Aldığım girişimcilik eğitimi yönetim planı yapabilme yeteneğimi geliştirdi.					
31. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin organizasyon şemasının nasıl oluşturulacağı konusunda katkı sağladı.					
32. Aldığım girişimcilik eğitimi işletmedeki görev ve sorumlulukların nasıl belirlenebileceği konusunda faydalı oldu.					
33. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmeye görev tanımlarına göre hangi niteliklere sahip bir personelin alınacağı hususunda katkı sağladı.					
34. Aldığım girişimcilik eğitimi finansal plan yapabilme yeteneğimi geliştirdi.					
35. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin başlangıç maliyetlerinin neler olacağının ve bu maliyetlerin neye göre hesaplanacağının ifade edilmesi konusunda katkı sağladı.					
36. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin işletme giderlerinin neler olacağı ve nasıl ifade edileceği konusunda etkili oldu.					
37. Aldığım girişimcilik eğitiminin bir işletmedeki nakit projeksiyonların nasıl belirtileceği konusunda katkısı oldu.					
38. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin kara geçiş noktasının nasıl ifade edileceği konusunda etkili oldu.					
39. Aldığım girişimcilik eğitimi bir işletmenin özkaynak ve diğer kaynaklardan sağlayacak olduğu finansmanının nasıl belirtileceği konusunda faydalı oldu.					
40. Aldığım girişimcilik eğitimi KOSGEB'den talep edilecek olan desteklerin nasıl ifade edileceği konusunda etkili oldu.					

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı: Durdane SÜRÜCÜ

Doğum Yeri: AKSARAY

Doğum Yılı: 1990

E-mail: durdane.seker@hotmail.com

Eğitim ve Akademik Bilgiler

Lise 2004-2007: Aksaray Lisesi

Lisans 2008-2013: Erciyes Üniversitesi/ İşletme

Yabancı Dil: İngilizce