

T.C.
FIRAT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİK YÖNETİMİ
ANABİLİM DALI



KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ
NETİCESİNDE İŞYERİ AÇANLARIN MEVCUT DURUMLARI
İLE İLGİLİ BİR DEĞERLENDİRME
(2015-2018 YILLARI ELAZIĞ ÖRNEĞİ)

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN
Doç. Dr. Ali Sırrı YILMAZ

HAZIRLAYAN
Fatih Korkut ÇOLAKOĞLU

ELAZIĞ-2019

T.C.
FIRAT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİK YÖNETİMİ ANABİLİM DALI

KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ
NETİCESİNDE İŞYERİ AÇANLARIN MEVCUT
DURUMLARI İLE İLGİLİ BİR DEĞERLENDİRME
(2015-2018 YILLARI ELAZIĞ ÖRNEĞİ)

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN

Doç. Dr. Ali Sırrı YILMAZ

HAZIRLAYAN

Fatih Korkut ÇOLAKOĞLU

Jürimiz 02/08/2019 tarihinde yapılan tez savunma sınavı sonunda bu Yüksek Lisans tezini oy birliği ile başarılı saymıştır.

Jüri Üyeleri:

1. Doç. Ersan ERSOY
2. Doç. Dr. Ali Sırrı YILMAZ (Danışman)
3. Dr. Öğr. Üyesi Aslı ARSLAN



F. Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun tarih ve sayılı kararıyla bu tezin kabulü onaylanmıştır.

Prof. Dr. Ömer Osman UMAR

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ÖZET**Yüksek Lisans Tezi****KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Neticesinde İşyeri Açanların Mevcut Durumları İle İlgili Bir Değerlendirme (2015-2018 Yılları Elazığ Örneği)****Fatih Korkut ÇOLAKOĞLU****Fırat Üniversitesi****Sosyal Bilimler Enstitüsü****Girişimcilik ve Yenilik Yönetimi Anabilim Dalı****Elazığ-2019; Sayfa: XIV+140**

Girişimcilik faaliyetleri insanoğlunun var oluşunda itibaren süregelen bir olgudur. İnsanlar ihtiyaçlarını karşılayabilmek ve hayatlarını idame ettirebilmek adına çeşitli faaliyetlerde bunmaktaydılar. Biz bu faaliyetleri genel anlamda girişimcilik olarak tanımlamaktayız. Günümüzde girişimcilik ülke ekonomilerinin gelişmesi ve buna paralel olarak işsizlik sorununun çözümüne önemli katkı sağlamaktadır. Bu nedenle ülke yönetimleri girişimciliğin gelişmesi ve toplumda girişimcilik bilincinin oluşarak girişimcilerin ekonomiye kandırılması amacıyla ekonomi politikalarını oluştururken girişimciliği göz ardı etmezler. Bu nedenle ekonomi politikalarında girişimciliği teşvik etmek için çeşitli desteklemelere yer verirler. Bu desteklemeler ile potansiyel girişimcileri ekonomiye kazandırmaktır. Ayrıca bu politikalar ile girişimcilerin kurmuş olduğu işletmelerin ekonomik hayatta rekabet edebilir, verimli, gelişmelere açık ve sürekli olabilmesine destek sağlar.

Ülkemiz ekonomisinin gelişmesi ve istihdamın artırılmasına yönelik olarak çeşitli kurumlar tarafından girişimciliğin gelişmesi için çeşitli eğitimler ve destekler sağlanmaktadır. Çalışmanın birinci ve ikinci bölümlerinde kavramsal çerçeve oluşturulmaya çalışılmıştır. Dördüncü bölümde ise saha çalışmasından nitel olarak elde edilen verilere dayalı olarak KOSGEB UGE neticesinde işletmelerini kurmuş olan girişimcilerin profilleri ortaya konularak mevcut durumları ve görüşleri ele alınarak irdelenme yoluna gidilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, girişimci, destek, KOSGEB, istihdam

ABSTRACT**Master Thesis**

**An Evaluation of the Current Situation of Business Starters as a result of
KOSGEB Applied Entrepreneurship Training
(Elazığ Case of the Years 2015-2018)**

Fatih Korkut ÇOLAKOĞLU

The Institute of Social Science

Department of Entrepreneurship and Innovation Management

Elazığ-2019; Pages: XIV+140

Entrepreneurship activities have been continuing since the existence of mankind. People are engaged in various activities to meet their needs and maintain their lives. We define these activities as entrepreneurship in general. Today, entrepreneurship contributes to the development of national economies and the solution of the unemployment problem. For this reason, the governments of the country cannot ignore entrepreneurship while developing economic policies in order to develop entrepreneurship and create entrepreneurship awareness in society and to bring entrepreneurs to the economy. In this context, they give various supports to entrepreneurship in their economic policies. The aim of these supports is to bring potential entrepreneurs into the economy. In addition, thanks to these supporting policies; enterprises established by entrepreneurs; they can compete in economic life, be productive, open to developments and continuous.

Various institutions provide training and supports for the development of entrepreneurship in order to improve the economy of our country and increase employment. In the first and second sections of our research, conceptual framework was tried to be formed. In the fourth part, the profiles of entrepreneurs who established their businesses as a result of applied entrepreneurship training organized by KOSGEB based on the qualitative data obtained from the field study were presented and their current situations and views were discussed.

Key Words: Entrepreneurship, entrepreneur, support, KOSGEB, employment

İÇİNDEKİLER

ÖZET	II
ABSTRACT.....	III
İÇİNDEKİLER.....	IV
TABLolar LİSTESİ	X
ŞEKİLLER LİSTESİ	XI
GRAFİKLER LİSTESİ.....	XII
ÖNSÖZ	XIII
KISALTMALAR	XIV
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE.....	2
1.1. Girişim	2
1.2. Girişimci	3
1.3. Girişimci Kişilik	4
1.3.1. Kişilik	4
1.3.2. Kişiliği Belirleyen Faktörler	4
1.3.2.1. Gensel ve Bedensel Faktörler	4
1.3.2.2. Kültürel Faktörler	5
1.3.2.3. Aile Faktörü	5
1.3.2.4. Sosyal Sınıf Faktörü.....	6
1.3.2.5. Coğrafi Faktörler.....	6
1.3.2.6. Diğer Faktörler.....	7
1.3.3. Mesleki Kişilik Tipleri.....	7
1.3.3.1. Gerçekçi Kişilik	8
1.3.3.2. Araştırmacı Kişilik.....	8
1.3.3.3. Sanatçı Kişilik.....	8
1.3.3.4. Sosyal Kişilik.....	8
1.3.3.5. Geleneksel Kişilik.....	8
1.3.3.6. Girişimci Kişilik	9
1.3.4. Girişimci Kişilik Özellikleri	9
1.3.4.1. Risk Alma Eğilimi	9

1.3.4.2. Başarma İhtiyacı	10
1.3.4.3. Belirsizliğe Karşı Tolerans	10
1.3.4.4. Kontrol Odağı	11
1.3.4.5. Yenilikçilik	12
1.4. Girişimcilik	12
1.4.1. Girişimcilik ile İlgili Benzer Kavramlar	13
1.4.1.1. Yöneticilik	13
1.4.1.2. Tüccarlık	15
1.4.1.3. Esnaf	16
1.4.1.4. İşletme Sahipliği	17
1.4.1.5. Teknisyenlik- Teknokratlık	17
1.4.1.6. Liderlik	17
1.4.1.7. Sermayedarlık	18
1.4.2. Girişimciliğin Temel Fonksiyonları	19
1.4.2.1. Yeni Mal ve Hizmet Üretmek veya Bilinen Mal ve Hizmetlerin Nitelik ve Kalitelerini Yükseltmek	19
1.4.2.2. Yeni Üretim Yöntemleri Geliştirme ve Uygulayabilme Yeteneği	19
1.4.2.3. Endüstride Yeni Organizasyonlar Kurmak:	20
1.4.2.4. Yeni Pazarlara Ulaşmak	20
1.4.2.5. Hammadde ve Benzeri Maddelerin Sağlanabileceği Yeni Kaynaklar Bulmak	20
1.4.3. Girişimciliğin Önemi	21
1.5. Girişimciliğin Gelişimi ve Sanayi Devrimi	23
1.5.1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	23
1.5.1.1. İlkel Toplamlar (Çobanlığa Dayanan Ev Ekonomisi)	23
1.5.1.2. Tarıma Dayanan Köy Ekonomisi (Derebeylikler)	24
1.5.1.3. Küçük El Sanatlarına Dayanan Kent Ekonomisi	24
1.5.1.4. XV. – XIX. Yüzyıllar Arasında Avrupa’da Ortaya Çıkan İktisadi Düşünceler Çerçevesinde Girişimciliğin Gelişimi	25
1.5.2. Girişimciliğin Türkiye’de Gelişimi	27
1.5.2.1. Osmanlı İmparatorluğu Dönemi	27
1.5.2.2. Cumhuriyet Dönemi Girişimcilik	28
1.5.2.3. 1970’li Yıllar	29

1.5.2.4. 1980'li Yıllar.....	30
1.6. Sanayi Devrimi	30
1.7. Endüstri 4.0	31
1.7.1. Endüstri 4.0 Yapısı	32
1.7.2. Endüstri 4.0 Temel Özellikleri	32
1.7.3. Endüstri 4.0 Getireceği Gelişmeler.....	33

İKİNCİBÖLÜM

2. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ).....	35
2.1. İşletme Kavramı.....	35
2.2. İşletmenin Fonksiyonları	35
2.2.1. Yönetim Fonksiyonu	35
2.2.1.1. Planlama Fonksiyonu.....	36
2.2.1.2. Organizasyon (Örgütlenme) Fonksiyonu.....	36
2.2.1.3. Yönetme (Yürütme) Fonksiyonu.....	37
2.2.1.4. Koordinasyon (Eşgüdümleme) Fonksiyonu	37
2.2.1.5. Denetim Fonksiyonu.....	38
2.2.2. Tedarik Fonksiyonu	38
2.2.3. Üretim Fonksiyonu	39
2.2.4. Pazarlama Fonksiyonu.....	40
2.2.5. Finansman Fonksiyonu	41
2.2.6. Muhasebe Fonksiyonu	41
2.2.7. İnsan Kaynakları Fonksiyonu	42
2.2.8. Halkla İlişkiler Fonksiyonu	42
2.2.9. Araştırma, Geliştirme (AR- GE) Fonksiyonu.....	44
2.3. İşletmenin Amaçları.....	44
2.3.1. Uzun Dönemde Kâr Elde Etme	45
2.3.2. Topluma Hizmet Sunma	45
2.3.3. Bağımsız Olma Prestij Sağlama	46
2.3.4. Ömrünü Sürekli Kılma	46
2.4. İşletme Türleri ve İşletmelerin Sınıflandırılması.....	46
2.4.1. Hukuki Yapıları Bakımından İşletmeler.....	46
2.4.1.1. Tek Şahıs İşletmeleri ve Hukuki Yapısı:	47
2.4.1.2. Ortaklık (Şirket).....	48

2.4.1.3. Kooperatifler	52
2.4.1.4. Dernek ve Vakıflar	53
2.4.2. Büyüklük ve Diğer Ölçütlere Göre İşletmeler	53
2.4.2.1. Üretilen Mal ve Hizmet Türüne Göre İşletmeler:	53
2.4.2.2. Mülkiyet Durumlarına Göre İşletmeler	54
2.4.2.3. Faaliyet Alanlarına Göre İşletmeler	55
2.4.2.4. Büyüklüğüne Göre İşletmeler	57
2.5. İşletme Büyüklüklerinin Avantaj ve Dezavantajları	59
2.5.1. Küçük İşletmelerin Avantajları	59
2.5.2. Küçük İşletmelerin Dezavantajları	60
2.5.3. Büyük İşletmelerin Avantajları	60
2.5.4. Büyük İşletmelerin Dezavantajları	60
2.6. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)	61
2.6.1. Gelişmiş Ülkelerde KOBİ Tanımları	61
2.6.2. Türkiye’de KOBİ Tanımı	63
2.6.3. Türkiye’de KOBİ’ler	64
2.6.4. KOBİ’lerin Özellikleri	65
2.6.5. KOBİ’lerin Zayıf Yönleri	66
2.6.6. KOBİ’lerin Üstünlükleri	66
2.7. Girişimcilik Destek Programı	67
2.7.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi	67
2.7.1.1. KOSGEB Birimleri Tarafından Düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri	68
2.7.1.2. Ulusal veya Uluslararası Projeler Kapsamında KOSGEB tarafından Yürütülen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi	69
2.7.1.3. Kurum/ Kuruluşlar Tarafından Düzenlenen ve KOSGEB tarafından Onaylanan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri/ Girişimcilik Programları	70
2.7.1.4. Yükseköğretim Kurumları veya Ortaöğretim Kurumları Tarafından Örgün Eğitim Kapsamında Verilen Girişimcilik Dersleri	71
2.7.2. Yeni Girişimci Desteği	72
2.7.2.1. Destekten Yararlanma Koşulları	72
2.7.2.2. Başvuru Değerlendirme ve Onay	73
2.7.2.3. Yeni Girişimci Desteği Kapsamında Destekler	74

2.7.3. İş Geliştirme Merkezi Desteği	75
2.7.3.1. İŞGEM Adı Kullanma Hakkı	76
2.7.3.2. İŞGEM Kuruluş Desteği	76
2.7.3.3. İŞGEM İşletme Desteği	77
2.7.4. İş Planı Ödülü	77
2.7.4.1. Yükseköğretim Kurumları İle Gerçekleştirilen İş Planı Ödülü	77
2.7.4.2. Yurtiçi/Yurtdışı Kurum/ Kuruluşlar Tarafından Düzenlenen Yarışmalar Kapsamında Gerçekleştirilen İş Planı Ödülü	78

ÜÇÜNCÜBÖLÜM

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ	79
3.1. Araştırmanın Kapsamı	79
3.2. Araştırmanın Önemi	79
3.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi	79
3.4. Araştırmanın Hipotezleri	80

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. BULGULAR VE DEĞERLENDİRME	81
4.1. Verilerinin Analizi	81
4.1.1. Girişimcilerin Demografik Bilgilerinin Değerlendirilmesi	81
4.1.1.1. Girişimcilerin Cinsiyet Dağılımı	82
4.1.1.2. Girişimcilerin Yaş Dağılımı	82
4.1.1.3. Girişimcilerin Eğitim Durumu	83
4.1.1.4. Girişimcilerin Medeni Durumu	84
4.1.1.5. Girişimcilerin Doğum Yeri	85
4.1.2. Girişimcilere Ait Deneyim Durumları	86
4.1.3. Girişimcilik Kararı ve Etki Eden Faktörler	88
4.1.4. Girişimcinin Ulaşmak İsteddiği Hedefler	91
4.1.5. İş Planının Önemi	93
4.1.6. Girişimcinin Sermaye Gereksinimi	96
4.1.7. Girişimciler İçin Dış Desteğin Önemi ve Girişimcilere Tavsiyeler	101
4.1.8. Girişimcinin Dinleyici Olma Özelliği	104
4.1.9. Girişimcinin Değişimlere Karşı Tepkisi	106
4.1.10. Girişimcinin Olumsuzluklara Hazırlığı	107
4.1.11. Girişimci Ve Teknoloji	108

4.1.12. Girişimci İçin Kanun Gerekleri	109
4.1.13. Girişimcilikte Bütçenin Önemi	111
4.1.14. Girişimcinin Zamanı Değerlendirmesi	112
4.1.15. Girişimcinin Gelişime Bakış Açısı	113
4.1.16. Girişimcinin Yönetim Davranışı	114
4.1.17. Girişimcinin Büyümeye Bakışı	116
4.1.18. Girişimcinin Hayalindeki Nokta	118
SONUÇ VE ÖNERİLER	121
KAYNAKÇA	124
EKLER	137
Ek-1. Orijinallik Raporu	137
Ek-2. Görüşme Formu	138
ÖZGEçMİş	140

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1. Halkla İlişkilerde Kullanılan Araç ve Yöntemler	44
Tablo 2. Japonya'daki KOBİ Kriterleri	62
Tablo 3. Avrupa Birliği KOBİ Tanımı	63
Tablo 4. Türkiye'de KOBİ Tanımları	63
Tablo 5. Türkiye' KOBİ Tanımı	64
Tablo 6. Girişimcilerin Cinsiyete Göre Dağılımı (Frekans, %)	82
Tablo 7. Girişimcilerin Yaşa Göre Dağılımı (Frekans, %)	82
Tablo 8. Girişimcilerin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı (Frekans, %)	83
Tablo 9. Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Dağılımı (Frekans, %)	84
Tablo 10. Katılımcıların Doğum Yerlerine Göre Dağılımı (Frekans, %)	85

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Endüstrinin Gelişim Süreci	31
Şekil 2. Üretim İşleminin Yapısı ve Elemanları	39
Şekil 3. Hukuki Yapılarına Göre İşletmeler	47
Şekil 4. Mülkiyet Durumlarına Göre İşletmeler	54
Şekil 5. Faaliyet Alanlarına Göre İşletmeler	56
Şekil 6. Büyüklüklerine Göre İşletmeler	57



GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1. Girişimcilerin Cinsiyeti	82
Grafik 2. Girişimcilerin Yaşı	83
Grafik 3. Girişimcilerin Eğitimi	84
Grafik 4. Girişimcilerin Medeni Durumu	85
Grafik 5. Girişimcilerin Doğum Yeri	85



ÖNSÖZ

Öncelikle tez konusunun belirlenmesinden son aşamasına kadar bilgi birikimi ve samimi yaklaşımıyla hiçbir desteğini benden esirgemeyen danışman hocam Doç. Dr. Ali Sırrı YILMAZ'a, hayatım boyunca maddi ve manevi desteğini sürekli yanımda hissettiğim aileme, tez hazırlamam süresince benden hiçbir desteğini esirgemeyen mesai arkadaşım, kardeşim Fatma ŞEN'e, Elazığ KOSGEB İl Müdürlüğü çalışanlarına ve tezim kapsamında sorularıma içtenlikle cevap veren girişimcilerimize sonsuz teşekkürlerimi bir borç bilirim.

ELAZIĞ-2019**Fatih Korkut ÇOLAKOĞLU**

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
A.B.D	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
AYB	: Avrupa Yatırım Bankası
AYF	: Avrupa Yatırım Fonu
EC	: Avrupa Topluluğu
İŞGEM	: İş Geliştirme Merkezi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
TBK	: Türk Borçlar Kanunu
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
UGE	:Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

GİRİŞ

Girişimciliği kısaca insanların ihtiyaçlarını karşılamak için yapılan faaliyetler bütünü olarak tanımlayabiliriz. Bu tanımlama ile girişimcilik tarihi insanın var oluşuna kadar uzanmaktadır. İnsanlığın gelişmesine bağlı olarak insanların istek ve ihtiyaçlarının da gelişip değişerek farklılaştığı söylenebilir. Girişimcilik faaliyetleri sanayi devrimleriyle birlikte üretim süreçlerinde yaşanan gelişmelere bağlı olarak değişim ve gelişme göstermiştir. Üretim sitemlerinde yaşanan gelişmeler ile üretimde verimlilik artışı sağlanmış ve ihtiyaç fazlası üretim oluşmaya başlamıştır. Oluşan üretim fazlasını değerlendirmek için ticari faaliyetlerin başladığını ifade edebiliriz. Bu ticari faaliyetlerin başlaması ile girişimcilik faaliyetleri ekonomik bir değer kazanmaya başlamıştır. Günümüzde girişimcilik faaliyetleri istihdam yaratarak işsizliğe ve gelirin artmasına önemli bir katkı sağlamaktadır. Bu katkıları ile girişimciler yaşadığı toplumun hayat standartlarının yükselmesine katkı sağlamaktadır. Girişimciler kurmuş oldukları iş alanları ülkedeki işsizlik sorununun çözümüne katkı sağladığı gibi ülkelerin ekonomik olarak kalkınmasında da önemli rol oynamaktadırlar. Bu açıdan bakıldığında girişimcilerin ülkeleri için önemli birer kişilik olduğunu ifade edebiliriz. Bunun için ülke yönetimleri girişimciliğin gelişmesi, toplumdaki girişimci potansiyelinin ülke ekonomisine kazandırılması için çeşitli kurumlar aracılığı ile girişimcilik eğitimi ve bu eğitimler sonucu girişimcilere maddi destekler sağlamaktadırlar. Ülkemizde de girişimciliğin gelişmesi ve girişimcilik kültürünün oluşması için çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından girişimcilere destekler sağlanmaktadır. Bu tez çalışmamızda ilk olarak girişimcilik ve kavramsal çevresi ile ilgili bir literatür taraması yapılmıştır. İkinci olarak da KOSGEB girişimcilik destek modeli kapsamında verilen UGE'nin (Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi) Elazığ'da potansiyel girişimciliğe sağladığı katkı sonucu işyeri açmış girişimcilerin profilleri incelenerek mevcut durumları ortaya konmaya çalışılmıştır.

Çalışmamızda asıl ulaşmaya çalıştığımız sonuçlar çerçevesinde işyeri açmış olanların, yaş eğitim, cinsiyet, medeni ve doğum yerlerinin girişimciliği belirleyici etkenler olduğu iddia edilmektedir. Aynı zamanda; iş sahiplerinin günümüz sosyo-ekonomik faktörler, teknoloji ve bilgi toplumu ile finans konularındaki gelişmelerin de girişimcilik noktasında etkili olduğu iddiaları test edilmiştir. Bu bağlamda; bu hususlar çalışmamızın hipotezlerini oluşturmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Girişim

Türk Dil Kurumu Sözlüğünde girişim “bir işe girişme, teşebbüs” olarak tanımlanmıştır (www.tdk.gov.tr.).

Günlük ve ekonomik hayatta girişim kavramı farklı şekillerde tanımlanmakla beraber genel olarak yapılan tanımlamalardan bazıları aşağıdaki şekildedir (Ulucan, 2015:3).

Girişim toplumdaki bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere üretim faktörlerini sistemli bir şekilde bir araya getirip mal ve hizmet üretmek için oluşturulan ekonomik organizasyonlar olarak tanımlayabiliriz (Özyılmaz, 2016: 5; Tutar ve Küçük, 2003:161).

Tutar ve Küçük ise, girişimi kâr veya başka biçimde fayda elde etmek amacı ile belirli bir ücret karşılığında ihtiyaç sahiplerine satmak için mal ve hizmet üretmek veya fon elde etmek üzere kurulan, hukuki ve finansal kişiliğe haiz, sürekli özelliğe sahip bir organizasyon yapısı olarak tanımlamıştır. Bu organizasyonun sahip olması gereken özellikleri de aşağıdaki gibi sıralamışlardır (Küçük, 2015:31-32; Gerber, 1996).

- Girişimde amaç kâr/fayda sağlamaktır.
- Girişim bir bedel karşılığında satmak üzere mal veya hizmet üretir veya fon sağlar. Bu girişimin temel niteliğidir.
- Girişimin üç temel işlevi vardır. Bunlar üretim, satış ve bu iki işlevin gerçekleştirilmesi için ihtiyaç duyulan fonların sağlanmasıdır.
- Girişim hukuki özelliğe sahip bir kavramdır. Tüzel kişilik kazanmış olan girişim sahiplerinden ayrı bir tüzel kişiliği vardır.
- Girişim ekonomik bir kavramdır ve kendine ait varlıkları ve bu varlıkları finanse eden öz ve yabancı kaynakları vardır.
- Girişim insan ve materyalden oluşan bir organizasyondur ve bu organizasyon süreklilik gösterir.

Yapılan bu tanımlamalardan yola çıkarak girişimi; kâr ya da fayda elde etmek amacıyla insanların talep ettiği ürün ve hizmetleri üretmek ve üretilen mal ve hizmetlerin satışını gerçekleştirerek gelir sağlanması amacıyla kurulan hukuki ve finansal kişiliğe sahip ekonomik birimler olarak tanımlayabiliriz.

1.2. Girişimci

Türk dil kurumu sözlüğünde girişimci “Üretim için bir işe girişen, kalkışan kimse, müteşebbis olarak tanımlanmaktadır”(www.tdk.gov.tr.).

Girişimci kavramının tanımı ekonomi açısında ilk olarak 18 yüzyılın başlarında Richard Cantillon tarafından yapılmıştır. Richard Cantillon girişimcinin risk alma özelliğine vurgu yapmıştır. Cantillon girişimciyi, henüz belirlenmemiş bir bedel karşılığında satmak için üretim girdilerini ve hizmetlerini alan ve üretim yapan kişi olarak tanımlamaktadır (Tikici ve Aksoy, 2009:6; Ayan, 2008:406).

Fransız iktisatçı Jean Baptiste Say girişimciyi üretim sürecinden başlayıp dağıtımına kadar olan faaliyetleri koordine eden kişi olarak tanımlamıştır. Say’a göre girişimci iyi bir koordinatör, lider ve yöneticidir. Say girişimcinin yönetici özelliğine vurgu yapan ilk iktisatçıdır (Kaygın, 2017:17; Praag, 1999:314). Yani Say girişimcinin üretim faktörlerini bir araya getirip üretime yönlendirme özelliklerine sahip olması gerektiğini vurgulamıştır (Tikici ve Aksoy, 2009:7 ;Ayan, 2008: 406).

Alfred Marshall’a göre girişimci mal ve hizmetleri üretmek için gerekli olan sermaye ve iş gücünü bir araya getirerek üretime yönlendiren, ortaya çıkacak riskleri üstlenen, yenilikler yaparak işletmenin ilerlemesini sağlayan hem yönetici hem de işveren konumunda olan bireyler olarak tanımlamıştır (Kaygın, 2017:17; Arıkan, 2004:5).

Schumpeter ise girişimcinin dinamik ve yenilikçi olması gerektiğini ifade ederek yeni bir boyut kazandırmıştır. Girişimcinin yenilikçi özelliği ile yeni ürün/hizmet üretmek veya mevcut ürün/hizmetlerin kalitesini artırmak, yeni pazarlar bulmak, yeni üretim süreçleri geliştirmek, yeni hammadde kaynakları bulmak ve sektörde yeni organizasyonlar geliştirme işlevlerini yapacağını belirtmiştir (Kaygın, 2017:18; Hisrich, 2002:10). Schumpeter bu işlevleriyle girişimciyi yıkıcı yaratıcı olarak nitelendirerek ekonomik gelişmenin en önemli unsurlarında biri olarak değerlendirmiştir (Müftüoğlu, 2004: 6).

Mucuk girişimciyi, insanların ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmetleri üretmek için üretim faktörlerini (emek, sermaye ve doğa) bir araya getirerek üretime yönlendiren kişi olarak tanımlamıştır. Girişimci ortaya çıkacak riski üstlenerek kâr elde etmeyi amaçlamaktadır (Mucuk, 2001: 6). Girişimci günümüzde emek, sermaye ve doğanın yanında dördüncü üretim faktörü olarak yerini almıştır. Kısaca girişimci üretim faktörlerini organize ederek üretime yönlendiren kişidir (Akat, 2002: 14).

Yukarıda yapılan tanımlardan yola çıkarak girişimciyi, fırsatları görerek kâr elde etmek amacıyla, insanların ihtiyaç duyduğu mal/hizmetleri üretmek için üretim faktörlerini bir araya getiren ve üretilen ürünleri pazarlayan, bu faaliyetleri yaparken ortaya çıkacak riski de üstlenen kişi olarak tanımlayabiliriz.

1.3. Girişimci Kişilik

1.3.1. Kişilik

Geçmişten günümüze kadar kişilik farklı bilim dallarının ilgilendiği bir kavram olmakla beraber 1930'lu yıllarda önem kazanan bir disiplin olmuştur (Bozkurt ve Erdurur2013:59;Yelboğa, 2006:198). Kişiliğin tanımında evrensel bir uzlaşma yoktur. Genel olarak çeşitli durumlarda bilişlerini, duygularını, motivasyonlarını ve davranışlarını benzersiz bir şekilde etkileyen bir insanın sahip olduğu dinamik ve organize özellikler grubunu ifade eder(Sahoo vd. 2018:471). Kişilik, bir bireyin duygu, düşünce ve tutumuna yön veren kendine has özellikleridir (Yelboğa, 2006: 198; Tınar, 1999).

Kişilik sürekli olarak kişinin ruhsal hali ve dış çevrede gelişen olayların etkisi altında kalır. Dolayısıyla kişilik kişinin sadece kendine has özelliklerini yansıtmayıp içinde bulunduğu toplumun bazı ortak özelliklerini de yansıtır (Yelboğa, 2006: 198;Tınar, 1999).

Bu tanımlamalardan hareket ederek kişiliği; insanların müdahil oldukları olaylar karşısındaki duygu, düşünce ve tepkilerinin oluşturduğu kendine özgü özellikleri olarak ifade edebiliriz.

1.3.2. Kişiliği Belirleyen Faktörler

Bireyin kişiliğini oluşturan faktörlere bakıldığında zaman birden fazla faktörün kişiliğin oluşumunu etkilediği görülmektedir. Bu faktörlerin sayısı ve önemi bilim adamlarına göre değişmekle beraber genel kabul görmüş faktörler; gensel ve bedensel, aile, kültürel, sosyal sınıf, coğrafi ve diğer faktörler olarak ifade edilebilir (Türkel, 1992: 28).

1.3.2.1. Gensel ve Bedensel Faktörler

Kalıtım kişiliğin oluşmasına etki eden önemli faktörlerden biridir. Kalıtım, ebeveynlerin bazı niteliklerinin kromozomlar yoluyla çocuklarına aktarması olarak

tanımlanabilir. Kişinin vücut yapısı, siması, kas yapısı vb. özellikleri kalıtsal özellik olarak nitelendirilir (Özsoy ve Yıldız, 2013: 5; Robbins, 2012:135).Yapılan araştırmalarda kişinin birçok davranışının temelini kişinin psikolojik özelliklerine dayandığı belirlenmiştir. Ancak kalıtımın kişiliğin oluşmasına olan katkısı tartışmalı bir konudur. Bu tartışmalara rağmen kişiliğin oluşumunda çevrenin yanı sıra kalıtımında etkili olduğu ve bu etkinin kişiden kişiye farklılık gösterdiği yapılan çalışmalarda belirlenmiştir (Özsoy ve Yıldız, 2013: 5; Erdoğan, 1994: 240).

Kalıtımın kişiliğin oluşmasına yaptığı katkı tartışmalı bir konu olsa da ebeveynlerin bazı özelliklerini kalıtım yoluyla çocuklarına aktardığı ve bu özelliklerinde kişiliğin oluşmasında önemli bir faktör olduğunu söyleyebiliriz.

1.3.2.2. Kültürel Faktörler

Bireyin içinde yaşadığı toplumun kültürel yapısı kişiliğin oluşmasına mutlaka etki edecektir (Türkel, 1992: 29). Kültür, toplumun yaşam tarzı, gelenek, görenek, adet, ülkü ve davranış özelliklerini etkileyerek toplumun kendine has bir kişilik oluşturmalarını sağlar ve toplumun bu kişilik yapısı da bireyin kişiliğinin oluşmasına ve gelişmesine etki etmektedir (Demiröz, 2012).Dolayısıyla kültür kişinin yemek adabı, giyim kuşamı, alışkanlıklar, örf ve adetlerine etki ederek kişiliğinin oluşmasına katkı sağlar (Özsoy ve Yıldız, 2013: 6;Erdoğan, 1994: 242).

Kültürü; toplumların sahip olduğu genel kabul görmüş maddi ve manevi değerlerin bütünü olarak tanımlayabiliriz. Bireyde toplumun bir parçası olarak içinde doğup büyüdüğü bu değerleri benimseyeceği için bu değerlerin kişiliğin oluşmasına etki edeceğini söyleyebiliriz.

1.3.2.3. Aile Faktörü

Kişinin doğup büyüdüğü aile ortamı bireyin kişiliğinin oluşmasında önemli bir etkidir. Anne ve babanın kısıtlayıcı bir yapıya sahip olmaması, çocuğun daha huzurlu ve serbest bir ortamda yetişerek kendine güveni yüksek, ilişkilerinde daha başarılı olmalarını sağlar. Çocuklar çevresindeki olayları dikkatli bir şekilde izleyip benimsedikleri için ebeveynlerinin, kardeşlerinin ve diğer aile büyüklerinin her davranışını örnek davranış olarak görecektir ve bu davranışlar çocuğun davranışları üzerinde etkili olacaktır (Uğur ve Devcar; 2018: 100-101). Ebeveynlerin olaylarda kısıtlayıcı davranışları çocukların cesaretinin kırılarak çekimser davranmasına ve

kendine olan güvenini yitirmesine neden olacaktır (Bozkurt; 2006: 97; Türkel, 1992: 30). Ayrıca ailenin ekonomik düzeyi, ebeveynlerin eğitim düzeyi, ailenin yapısı ve ailenin büyüklüğü de kişiliğin gelişmesine etki eden faktörlerdir. Yani bireyin kişiliği sadece ebeveynlerinin genetik özelliklerinden etkilenmekle kalmayıp ailenin ekonomik, kültürel ve sosyal durumundan da etkilenerek oluşur (Özsoy ve Yıldız; 2013: 6; Hellriegel ve diğ., 1992: 79).

Bireyin içinde yaşadığı aile ortamının kişiliğin oluşmasında önemli bir etkisinin olduğunu söyleyebiliriz. Kişiliğin şekillenmesinde çocukluk döneminde bireyin içinde yaşadığı ailenin sahip olduğu yapının kişiliğin oluşmasında önemli bir faktör olacağını ifade edebiliriz. Aile içinde söz hakkı tanınan, hoşgörülü, anlayışlı ve serbest bir aile ortamı içinde büyüyen birey cesaretli, kendine güveni olan, sosyal yaşantısında daha başarılı olacağı kişisel özellikleri kazanacağını söyleyebiliriz.

1.3.2.4. Sosyal Sınıf Faktörü

Farklı sosyal sınıflar içerisinde bulunan bireylerin alacakları eğitim ve gelişmesine etki edecek faktörler birbirinden farklı olacaktır (Uğur ve Devcar; 2018: 101; Türkel, 1992:29). Bireyin içinde bulunduğu sosyal sınıf onun eğitim olanaklarına, yaşam tarzına, fikir ve ideallerine, tüketim alışkanlıklarına ve bazı kişisel özelliklerine etki edecektir. Örneğin üst sınıfta büyüyen bir çocuk büyük bir olasılıkla daha iyi bir eğitim alarak hayat standardı yüksek olacak bir gelir elde edeceği ve toplum içinde de statüsü yüksek bir iş sahibi olacaktır ve davranışları da bu statünün gereklerine göre şekillenecektir. Daha alt grubun üyesi olan bireyin kişiliği de ait olduğu sınıfın gereklerine göre şekillenecektir (Bozkurt; 2006: 97-98; Türkel, 1992:29).

Yapılan çalışmalar sonucunda sosyal statünün kişiliğin oluşmasına etki eden bir faktör olduğunu söyleyebiliriz. Statüyü bireyin toplum içinde sahip olduğu konum olarak tanımlanabilir. Sosyal statüsü yüksek olan bireylerin kişiliği bu statünün gereklerine (eğitim, hayat tarzı, düşünce, tüketim alışkanlığı vb.) göre şekilleneceğini söyleyebiliriz. Statüsü daha düşük olan bireylerin kişiliği de doğal olarak bulunduğu statünün sahip olduğu şartlar çerçevesinde şekilleneceğini ifade edebiliriz.

1.3.2.5. Coğrafi Faktörler

Bireyin yaşadığı bölgenin coğrafi faktörleri kişiliğin şekillenmesinde etkilidir (Bozkurt; 2006: 98; Eroğlu, 1996: 147). Kişinin yaşadığı bölgenin iklim özellikleri,

fiziksel şartları vb. faktörleri kişiliğin oluşmasına etki eder (Özsoy ve Yıldız; 2013: 6; Eroğlu, 2010: 214-215). Örneğin soğuk karasal iklimde yaşayan kişiler daha sert bir yapıya sahipken, daha ılıman bir iklimde yaşayan bireyler daha yumuşak bir yapıya sahip olurlar (Uğur ve Devcar; 2018: 101). Ayrıca aynı coğrafi bölgede uzun yıllar yaşayan insanlar bir takım davranış kalıpları oluşturur, bu davranış kalıpları da nesilden nesil'e aktarılır. Dolayısıyla coğrafi faktörlerin kişiliğin oluşmasında bir etkisinin olduğu söylenebilir (Özsoy ve Yıldız; 2013: 6-7; Eroğlu, 2010: 214-215).

1.3.2.6. Diğer Faktörler

Kişiliğin şekillenmesinde yukarıda bahsedilen faktörlerin dışında kişiliğe etki eden başka faktörlerde vardır (Türkel; 1992: 32). İnternet, Televizyon, Radyo, Gazete, Dergi vb. toplu iletişim araçları ve bireyin içinde yaşadığı gruplar (Arkadaş, Okul, Dershane vb.) kişiliğin şekillenmesinde önemli faktörlerdir (Bozkurt; 2006: 98; Türkel, 1992:32).

1.3.3. Mesleki Kişilik Tipleri

Kişinin hayatı boyunca vereceği en önemli kararlardan birisi de meslek seçimidir. Çünkü vereceği bu karar çalışma yaşamı boyunca hayatına yön verecektir. Bunun için birey kendi kişisel becerilerini iyi tahlil edip o becerileri doğrultusunda meslek seçimini yapmalıdır (Atli ve Kendal; 2017: 73; Kuzgun, 2000).

Bu konudaki en önemli ve kapsamlı çalışma Holland'ın tipoloji kuramıdır. Holland'ın bu kuramı dört hipotezden oluşmaktadır (Atli ve Keldal; 2017: 74; (Capuzzi ve Stauffer, 2006).

- a-** Holland insanları gerçekçi tip, araştırmacı tip, sanatçı tip, sosyal tip, geleneksel tip ve girişimci tip olmak üzere altı kişilik tipine ayırmıştır.
- b-** Bu altı kişilik tipine karşılık altı meslek alanı vardır.
- c-** İnsanlar kabiliyetlerini ortaya koyabilecekleri ve kendilerini ifade edebilecekleri iş alanlarını ararlar.
- d-** Bireyin tutumunu kişilik tipi ve çevresel faktörler arasındaki etkileşim belirler.

1.3.3.1. Gerçekçi Kişilik

Gerçekçi kişiler araçlarla, nesnelerle, hayvanlarla veya makinelerle uğraşmayı seven kişiliklerdir ve bu ortamlarda çalışmayı isterler. Sosyal yönleri zayıf olduğundan sosyal ortamlardan kaçınırlar (Atli ve Kaya, 2017:333-334; Sharf, 2006:92-96). Ağaç işlemeciliği, şoförlük, çiftçi, pilot, sporcu, denizci, mühendislik tercih ettikleri mesleklerdir (Kamaşak ve Bulutlar; 2010: 121; Holland, 1996).

1.3.3.2. Araştırmacı Kişilik

Fiziksel, biyolojik veya kültürel olayları gözlemleyebilecekleri ve sistematik olarak inceleyebilecekleri çalışma ortamlarını tercih ederler. Çok fazla ikna edicilik isteyen ortamlarda çalışmayı sevmezler (Atli ve Kaya, 2017:334; Sharf, 2006:92-96).Araştırmacı yönleri ön planda olup Fizik, Kimya, Biyoloji, Bilim Adamı, Araştırmacı tercih ettikleri mesleklerdir (Kamaşak ve Bulutlar; 2010: 121; Holland, 1996).

1.3.3.3. Sanatçı Kişilik

Fiziksel, sözlü veya insani materyalleri kullanarak bunlar vasıtasıyla sanat icra etmeyi seven kişilik tipidir. Belirsiz yapılandırılmamış ortamları severler. Büro, hesap gerektiren iş ortamları sanatçı kişilikler için çekici gelmez ve bu tür ortamlardan uzak dururlar. Sanatçı kişilikler kendilerini özgün bir şekilde ifade edebileceği ve yaratıcılıklarını sergileyebilecekleri edebiyat, müzik, heykeltıraşlık, ressamlık, tiyatro gibi meslekleri tercih ederler (Atli ve Kaya; 2017: 334;Sharf, 2006:92-96).

1.3.3.4. Sosyal Kişilik

Sosyal kişiliğe sahip insanlar diğer insanlarla bir arada çalışmayı, onlara bir şeyler öğreterek yeteneklerini geliştirmeyi sağlayacak iş ortamlarını severler.Sosyal kişiliğe sahip insanlar genelde öğretmenlik, din görevlisi, sosyal hizmet danışmanlığı vb. sosyal yönü ağır basan meslekleri tercih ederler (Atli ve Kaya; 2017: 334; Sharf, 2006:92-96).

1.3.3.5. Geleneksel Kişilik

Geleneksel kişilikler organizasyon ve planlama yapılması gereken iş ortamlarını severler (Atli ve Kaya; 2017: 334; Sharf, 2006:92-96). Geleneksel kişiliğe sahip bireyler

ofis ortamında eldeki verilerin kaydını tutabileceği, gerekli raporları hazırlayabilecekleri ortamlarda çalışmayı isterler. Bu kişilik tipindeki insanlar belirsiz durumlardan kaçınan, mesuliyet sahibi, ciddi, ölçülü ve etkili kişiliklerdir. Saymanlık, kontrollük, kamuda idarecilik, vergi uzmanlığı bu kişilik tipi insanların seçtiği mesleklerdir (Kamaşak ve Bulutlar; 2010: 122; Holland, 1996).

1.3.3.6. Girişimci Kişilik

Girişimci kişiliğe sahip insanlar yöneticilik ve ikna kabiliyetini gösterebilecekleri iş ortamlarında çalışmak isterler. Risk alarak yüksek gelir elde edebilecekleri finans ve ekonomi alanlarına yönelirler (Atli ve Keldal;2017:74; Sharf, 2006). Çevresiyle kolay iletişim kurabilen, aktif, yönetmeyi seven, azimli bireylerdir. Avukatlık, pazarlamacılık, siyaset, ekonomist, üst düzey yöneticilik tercih ettikleri mesleklerdir (Kamaşak ve Bulutlar; 2010: 121; Holland, 1996).

1.3.4. Girişimci Kişilik Özellikleri

1.3.4.1. Risk Alma Eğilimi

Girişimci kişilik özelliklerinin en önemlilerinden biri risk alma eğilimidir. Türk Dil Kurumu sözlüğünde risk “ zarar uğrama tehlikesi, riziko olarak tanımlanmaktadır. “İktisadi terimler sözlüğünde ise “ İktisadi karar birimlerinin verecekleri kararlar sonucunda ortaya çıkacak getiriyi olumsuz etkileyebilecek olayların gerçekleşme olasılığı olarak tanımlanmaktadır ” (www.tdk.gov.tr). Hofstede riski bir durumun gerçekleşebilme ihtimalinin derecesi olarak tanımlamıştır. Belirsizlik ise, bir ihtimale bağlı olmadan herhangi bir durumun gerçekleşebileceğine olan inançtır ve bireyde tasa oluşturur. Bir başka ifadeyle risk, gelişmekte olan bir girişimin neticesinin kesin olarak tahmin edilememesidir (Ören ve Biçkes, 2011:73; Erdem, 2001: 44).

Yapılan çalışmalardan hareket ederek riski, girişimcinin başlamış olduğu faaliyetlerinin sonucunu kesin olarak bilmemesinden dolayı uğrayabileceği zararın derecesi olarak tanımlayabiliriz. Girişimcinin aynı zamanda yenilikçi kişilik özelliğine de sahip olduğunu ve bu yenilikleri yaparken ortaya çıkan risklere de katlanmak durumunda olduğunu söyleyebiliriz. Görüldüğü üzere risk girişimci için ayırt edici bir kişilik özelliğidir. Çünkü girişimci belirsiz durumlarda riski göze alarak faaliyette bulunacaktır. Ancak girişimci özelliği olmayan insanlar bu riski göze alamazlar ve

faaliyette bulunmak için harekete geçmezler. Dolayısı ile girişimcilerin risk alma eğilimi diğer insanlara oranla daha yüksek olacaktır.

1.3.4.2. Başarma İhtiyacı

Başarı ihtiyacı bir kişinin başarılı olması için itici bir güçtür. Başarı ihtiyacı yüksek olan bireylerin girişimcilik niyetleri yüksektir ve rekabetçi pazarda başarılı işler kurmaya isteklidirler. Başarı ihtiyacı başarılı olma arzusu ve tutkusu olarak da tanımlanabilir. İhtiyacın girişimcilik niyeti üzerinde önemli etkilerini gösteren çok sayıda araştırma vardır (Karabulut. 2016:14).

Bireyi en iyiye elde etmek için çaba sarf etmeye yönlendiren başarı ihtiyacı, bir işi diğer bireylerden daha iyi ve süratli yaparak mükemmele ulaşma beklentisi olarak ifade edilebilir (Kaygın, 2017: 33; Özen, 2006:14). McClelland (1961) başarı ihtiyacı teorisinde başarı ihtiyacının girişimcilik faaliyetlerine yön veren önemli bir etken olduğunu belirtmiştir. McClelland başarı ihtiyacının hedeflerin belirlenmesine, girişimcilik faaliyetinde bulunulmasına, riskleri üstlenerek karşılaşılan sorunların çözümüne katkıda bulunduğunu belirtmiştir (Korkmaz, 2012: 212; Hisrich ve Peters, 1998: 70). Başarı ihtiyacı yüksek olan bireyler en iyiye ulaşma arzusu içinde olduklarından dolayı diğer bireylere oranla daha fazla girişimcilik faaliyetlerinde bulunmaları beklenmektedir (Ören ve Bıçkes, 2011: 74; Ceylan ve Demircan, 2002).

Girişimcinin diğer bir ayırt edici kişilik özelliği de başarı ihtiyacıdır. Başarı ihtiyacı girişimciyi faaliyette bulunmak için harekete geçirecek önemli bir kişilik özelliğidir. Başarı ihtiyacı yüksek olan insanlar mükemmeli elde etmek amacıyla güdülendiklerinden diğer insanlara oranla daha fazla girişim faaliyetlerinde bulunacaklardır. Çünkü başarıyı elde etme duygusu insanda tatmin yaratmaktadır.

1.3.4.3. Belirsizliğe Karşı Tolerans

Belirsizlik toleransının girişimciler için önemli bir ayırt edici kişilik özelliği olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü girişimciler başladıkları faaliyette karşılaşılabilecekleri engellerin neler olduğunu önceden kestiremeyebileceklerini söyleyebiliriz.

Belirsiz durum, eksik bilgi nedeniyle tam olarak yapılandırılmayan veya kategorize edilemeyen olaylar olarak tanımlanabilir. Belirsizlik toleransı ise, bireyin belirsiz olaylara pozitif yaklaşabilme özelliğidir. Birey eksik bilgi nedeni ile belirsiz olan ortamda daha fazla bilgiye ihtiyaç duymadan aldığı kararlara güvenebiliyorsa

belirsizlik toleransı yüksektir (Solmaz vd.,2014: 43; İşcan ve Kaygın, 2011: 447). Belirsizlik toleransı yüksek olan bireylerin yaratıcılık ve yenilikçilik yönü de yüksek olur (İnce vd., 2015:403). Girişimcilik belirsizliklerin denetlenmesini ve idare edilmesini de içerir. Başarılı bir girişim bireyin kabiliyeti ile sınırlı olmayıp aynı zamanda belirsizlikler ile etkili bir şekilde mücadele edip bunların üstesinden gelebilmeyi de içerir (Kaygın, 2017: 35; Bozkurt ve Baştürk, 2009:48). Yapılan araştırmalar girişimcilerin belirsizliğe toleranslarının diğer bireylere oranla daha yüksek olduğu ve bu özelliğin girişimciyi diğer bireylerden farklı kılan önemli bir kişisel özellik olduğunu ortaya koymuştur (İnce vd., 2015: 403).

Belirsizliği bir durum hakkında yeterince bilgi sahibi olunmaması, sonucunun kesin olarak bilinmemesi olarak tanımlayabiliriz. Girişimcilerde girişmiş oldukları faaliyetlerin sonucunu önceden bilemedikleri için belirsizliklere karşı toleransları yüksektir. Bu özellikte girişimcileri diğer bireylerden ayıran önemli bir kişilik özelliğidir.

1.3.4.4. Kontrol Odağı

Kontrol odağı, insanların yaşamlarında karşılaştıkları hadiselerin temel sebepleri hakkındaki düşüncesini ifade eder (Okhmina, 2010: 141). Kontrol odağı kavramına ilk olarak değinen Rotter (1954) kavramı içsel kontrol odağı ve dışsal kontrol odağı olarak ikiye ayırmıştır. İçsel kontrol odağında bireyler sahip oldukları kabiliyet, beceri ve gayretleri sayesinde olaylara yön verebileceklerine inanırlar. Dışsal kontrol odağında ise bireyler olayların kendi inisiyatifleri dışında gelişen başkaları, talih, şans, kader vb. etkenlere bağlı olarak sonuçlandığına inanırlar (Kaufman vd., 1995: 43).Yapılan birçok çalışmada girişimcilerin içsel kontrol odağına sahip oldukları ve faaliyetleri sırasında karşılaştıkları sorunları çözme ve faaliyetlerini geliştirmek için kendilerine güvendiklerini ortaya koymuştur (Kaygın, 2017: 34; İlter, 2010:39).

Kontrol odağı kişilerin karşılaştıkları olaylara hâkim olabilme ve bu olayları kendi inisiyatifi doğrultusunda yönlendirebilme özelliği olarak tanımlayabiliriz. Girişimciler faaliyetleri esnasında karşılaştıkları durumlara diğer insanlara göre daha fazla hâkim olup kendi istedikleri yönde çözüme ulaştırma özelliğine sahiptirler. Bu özellikte girişimcinin ayırt edici kişilik özelliklerinden birisidir.

1.3.4.5. Yenilikçilik

Yenilikçilik, yeni fikirlerle meşgul olma ve mevcut uygulamadan farklı yeni şeyler yaratma eğilimini temsil eder(Wiklund ve Shepherd,2005:75).Bir girişimci hem yenilikçi hem de düşünürdür. Girişimciler yeni bir ürün veya bir problem çözme yolu için fırsatları algılar ve uygular. Bu tür yenilikçi düşüncelerin kavranıp gerçekleştirilmesi, genellikle girişimcileri girişimci olmayanlardan ayıran faktörlerden biridir. Ayrıca, yenilikçi tutum stratejik yönelimin ve girişimcilerin çevresel algılarının bir parçası olarak görülmektedir(O'Regan ve Ghobadian2005:81).Girişimcilik, teknolojik, sosyal ve davranışsal değişiklikler gibi davranışsal inovasyon teorisinin bir parçasıdır. 2000 yılındaki ortaya çıkan yeniden doğuş inovasyon teorilerinde girişimcilik için "teknolojik, ekonomik ve stratejik olmak üzere üç farklı bakış açısı tanımlanabilir. Bir fenomen ve kavram olarak inovasyon, son zamanlarda piyasa-ekonomik akademik alandan kamu sektörüne ve sivil topluma "sosyal girişimcilik ve sosyal inovasyon" olarak kavramsallaştırıldı(Sundbo, 2015:169).

1.4. Girişimcilik

Fransızca "entreprendre" ve Almanca "unternehmen"sözcüklerinden türetilen girişimcilik Türkçede üstlenmek anlamına gelmektedir (Güney, 2015: 57). Türk dil kurumu sözlüğünde "Emek, sermaye ve doğayı bir araya getirerek üretim sürecinin bir üretim faktörü olarak tasarlanması, örgütlenmesi ve onun tüm riskinin üstlenilmesi şeklinde tanımlamaktadır"(www.tdk.gov.tr.).

Stevenson ve Jarillo (1990). Girişimciliği, arzu edilen ve uygulanabilir olma şartına bağlı olarak, fırsatın arayışı olarak görür. Bireyin arzu ve yeteneklerinin diğerlerinden farklı olduğu için fırsat algısının insanlar arasında değiştiğini savunurlar (Esfandiara, vd., 172).

Girişimcilik öncü ve yenilikçi bir ruhtur ve iş rekabetçiliğini arttırmak ve ekonomik büyümeyi teşvik etmek için çok önemli bir faktördür (Gu ve Qian, 2018: 2).Girişimcilik, ürünlere değer katma, iş fırsatları yaratma, üretkenliği artırma, pazarları canlandırma ve çeşitlendirme, sosyal refahı iyileştirme ve ekonomiyi geliştirmek için daha geniş bir potansiyele sahip yenilikçi ve yaratıcı bir süreçtir (Esfandiara, vd., 2019:172).

Girişimcilik, yeni bir firma oluşunu ve büyümesinin dinamik bir süreci ile varlık yaratma ve eşit dağıtımın temel taşı olarak da tanımlanabilir(Coulibaly vd.,2018: 272).

Bu tanımlardan yola çıkarak girişimciliğin ekonomik büyüme, inovasyon ve istihdam üzerinde önemli bir katkısı olduğunu söyleyebiliriz(Laguía, 2019:44).Girişimcilik, değer yaratmada, servet ve iş üretmede kritik bir rol oynar. Ekonomik hayatta önemli yeri olan girişimcilerin küresel ekonomide rekabet avantajını korumak ve geliştirmek için aynı zamanda yenilikçi olmaları da gerekir. Hem girişimciler hem de yenilikçiler üretken faaliyetlerle ve yeni fikirler ile ekonomik hayata katkı sağlamaktadırlar (Wu ,vd.,2015:743). Daha önce yapılan araştırmalar, girişimciliğin; sürdürülebilir ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi, çeşitli çevresel ve sosyal alanlara yönelik yeni projelerin uygulanması için önemli olduğunu göstermektedir. Sürdürülebilirliğin sağlanması için inovasyonun ve kurumsal kalitenin rolü, özellikle gelişmekte olan ölkelerde, mevcut sürdürülebilir kalkınma tartışmalarının ele aldığı önemli konulardır. Yenilikçilik ve kurumsal kalite, girişimciliğin sürdürülebilirliğine önemli katkılar sağlar. Son olarak, bürokrasiyi, rantve siyasi himayeyi azaltmak için kurumları reforme etmek, yenilikçi girişimcilerin bir iş yaratmak için motivasyonunu artırabilir (Youssef, vd., 2018:232). Girişimciliği yenilik yaparak, yeni ürün veya hizmet üreterek, yeni üretim teknikleri geliştirerek, yeni hammadde kaynakları bularak,yeni endüstri kolları oluşturarak ekonomik kalkınmaya fayda sağlayan organizasyon şeklinde tanımlayabiliriz.

1.4.1. Girişimcilik ile İlgili Benzer Kavramlar

Girişimcilik kavramı yöneticilik, esnaflık, tacirlik işletme sahipliği, Teknisyenlik, Teknokratlık, Liderlik gibi kavramlarla birbirine yakın olmakla beraber her biri farklı olan kavramlardır.

1.4.1.1. Yöneticilik

Kar ve risk başkasına ait olmak üzere, mal ve hizmet üretimini gerçekleştirmek için üretim aktörlerini üretime yönlendiren, girişimci namına işletme faaliyetlerini organize eden, işletmenin hedeflerine sağlaması için çaba sarf eden, kişiler yönetici olarak tanımlanır. Yöneticinin görevi işletmenin hedeflerini belirleyerek ve bu hedefler doğrultunda işletmeyi organize etmektir. Aynı çatı altında çalışma arzusu olan kişileri

bir araya getirip organize ederek yöneten kişi yöneticidir. Ayrıca planlama, direktif verme, teftiş etme yetkilerine sahip olan kişi de yönetici olarak tanımlanır (Tikici ve Aksoy, 2009:10; Doğan, 1998:8) . Yönetici bir işletmeyi belirli bir ücret karşılığında girişimci adına profesyonelce yönetecek bilgi, beceri ve tecrübeye sahip kişi olarak tanımlayabiliriz. Yönetici aynı zamanda çalışanları ortak bir amaca yönlendirme becerisine ve iletişim gücüne sahip olmalıdır.

Çelik'e göre bir yöneticinin başarılı olabilmesi için belirli vasıflara sahip olması gerekir. Bunlar; (Çelik 2018:6, Müftüoğlu, 1989:72)

- İşinin gerektirdiği mesleki ve Teknik Bilgiye sahip olmalı
- Çalışkan olmalı
- Organizasyon yeteneği yüksek olmalı
- Denetim yeteneğine sahip olmalı
- Finans
- Azimli olmalı
- Çevresiyle iletişim kurabilme yeteneği iyi olmalı

Yöneticilik alt düzey yöneticilik, orta düzey yöneticilik ve üst düzey yöneticiler olmak üzere üç sınıfta inceleyebilir (Şimşek ve Çelik, 2017:24-25).

A) Alt Düzey Yöneticiler

Organizasyonda yönetici vasfı olmayan iş görenlerin yönetiminden sorumlu yönetici kademesidir. İlk kademe yöneticilik olarak da isimlendirilir. İlk kademe yöneticiler işletmenin günlük rutin işlerini yapan iş görenleri organize eden, denetleyen yani üretim sürecinden sorumlu kişilerdir. Alt düzey yöneticiler çalışanları eğitmek ve günlük işlerin aksamadan yürütülmesini sağlayacak gerekli teknik bilgiye sahip olmalıdır (Gökçe ve Şahin, 2003:139; Helleriegel vd,1999:12). Ustabaşı, şefler alt düzey yöneticilere örnek verilebilir (Çelik, 2018:6; Şimşek ve Çelik, 2017:24-25).

Alt düzey yöneticiyi; yönetici konumunda olmayan, işletmenin günlük yapılan işlerinden ve bu işleri yapan personelden sorumlu olan ve işin gerektirdiği teknik bilgiye sahip şef, ustabaşı vb. pozisyonda çalışan kişiler olarak tanımlayabiliriz.

B) Orta Düzey Yöneticiler

Orta düzey yöneticiler, üst düzey yöneticilerin belirlemiş olduğu işletme stratejilerini gerçekleştirecek faaliyetleri organize eden yöneticilerdir. Orta düzey yöneticiler alt düzey yöneticilerin gerektiğinde de iş görenlerin faaliyetlerini organize ve kontrol ederler. Organizasyondaki bölüm şefleri kamu kurumlarındaki daire

müdürleri orta düzey yöneticilere örnek verilebilir (Çelik, 2018:6; Şimşek ve Çelik, 2017:24-25).

Üst düzey yöneticilerin belirlemiş oldukları işletme hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla işletme çalışanlarını amaçlar doğrultusunda koordine eden, işletmenin belirli bir bölümünden sorumlu olan yönetici kademesini orta düzey yöneticiler olarak tanımlayabiliriz.

C) Üst Düzey Yöneticiler

Üst düzey yöneticiler organizasyonun tüm yönetiminden mesul olan yöneticilerdir (Çelik, 2018:7;Şimşek ve Çelik, 2017:24-25). Üst düzey yöneticiler bir örgütün en kıdemli yöneticileri olup, örgütün amacını, stratejisini, politikalarını, dış çevrenin analiz edilmesini ve örgütün genelini etkileyecek kararların alınmasından sorumlu yöneticilerdir. Yönetim Kurulu Başkanı, Başkan, Genel Müdür, Müsteşar, Vali üst düzey yöneticilere örnek verilebilir (Gökçe ve Şahin, 2003:141; Griffin,1996:11).

İşletmenin genelinden sorumlu olan, işletmenin hedeflerini ve bu hedeflere ulaştıracak stratejileri belirleyen yönetim kademesini üst düzey yöneticiler olarak tanımlayabiliriz.

Girişimci ve yönetici birbirine yakın kavramlar olmakla beraber temelde aralarında farklılıklar vardır. Gerber, bu farklılıkları aşağıdaki şekilde ifade etmiştir (Güney, 2015:69; Gerber, 1995:26).

- Girişimci gelecekte, yönetici geçmişte yaşar.
- Girişimci denetimi önemserken, yönetici sistemi önemser.
- Girişimci yeniliğe önem verirken, yönetici mevcut durumu önemser.
- Girişimci fırsatları görürken, yönetici orunları görür.
- Yönetici bir ev yapar ve sonuna kadar orada yaşar. Girişimci evi inşa eder ve anında bir sonrakini planlar.
- Yöneticinin işleri düzenli ve itinalıdır. Girişimci yöneticinin sıraya sokacağı şeyleri yaratır.
- Yöneticiler ve toplum yürümez.
- Girişimsiz yenilik yapılmaz.

1.4.1.2. Tüccarlık

Türk Ticaret Kanunu tacirlik kavramı “ Gerçek kişi tacir” ve “ Tüzel kişi tacir” olmak üzere ikiye ayırmıştır. Gerçek kişi tacir TTK ‘nın 12. ve 15. Hükümlerine

göre düzenlenmiştir. Bu hükümlere göre bir ticari işletmeyi kısmen de olsa kendi namına çalıştıran kişi tüccardır. Hükümde kullanılan “kısmen” sözcüğü ortaklığın asi artması durumunda geçerlidir. Çünkü adı ortaklıkta tacir işletmeyi kısmen kendi namında kısmen de ortakları namına işletirler. Tacirler kanunda belirtilen hükümleri yerine getirmek durumundadırlar. Çelik’e göre bu hükümler (Çelik, 2018:4-5; Türkmen, 2013:2-3);

- Bir ticaret unvanı seçip bunu kullanmak mecburiyetindedir.
- Tacirler kanunun emrettiği zorunlu defterler ile işletme büyüklüğüne göre tutması gerekli olan defterleri tutmak zorundadır.
- Tacirler, işletmelerinin ticaret siciline kaydının yapıp, ilan ettirmeleri gerekir.
- Tacir sayılan gerçek ve tüzel kişiler fabrika, şube ve diğer etkinliklerini gerekli meslek odalarına ve birliklere bildirimini yapmalıdır.
- Gerçek kişi tacir ticaret karinesine tabidir.
- Tacir fatura kullanmak zorundadır.

Elde edilen gelirin paylaşıldığı özel hukuk tüzel kişilikleri şirket olarak isimlendirilir. TTK. 16/1 maddesi de ticari şirketlerde tacir sınıfında yer alır. Bunu yanı sıra gerekli şartları taşıyan vakıflar, dernekler, kamu kurum ve kuruluşları tarafından kurulan kuruluşlar da TTK 16/1’e göre tacir sayılır (Çelik, 2018:5; Aktürk, 2016:103-128).

1.4.1.3. Esnaf

Kendi namına bağımsız olarak çalışan, daha çok emeğe dayalı gelir elde eden, tacir kadar sermaye sahibi olmayan kişiler esnaf olarak tanımlanır. TTK’nın esnafın geçimini idame ettirecek kadar gelir elde eden ve elde ettiği bu geliri sermayeden ziyade emeği karşılığında kazanan kişi olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca vergi kanunumuz sınai etkinlikler sonucu sağlanan gelirler ticari kazanç olarak değerlendirildiğinden, küçük ticaret ve sanat erbabı da esnaf olarak nitelendirilmektedir (Çelik, 2018:1).

Esnafın yeterli sermayeye sahip olmaması bazen iş gören olarak nitelendirilmesine neden olmaktadır. Ancak bağımsız olarak çalışması ve azda olsa bir sermayenin olması esnafın iş görenden ziyade tüccar olarak görülmesini sağlamaktadır (Doğan, 2010:34). Bunun yanı sıra tacirler için geçerli olan ücret, faiz, işletme adı ve hapis hakkı gibi hükümler esnaflar içinde geçerlidir. Ayrıca esnaflar TBK ‘na göre devre konu olabilir. Ticari işletme Lehni kanununa göre rehin konusu olabilir,

sicil tescili yapıp vergi mükellefiyeti olup sosyal sigortalar açısından da bazı sorumlulukları ve hakları vardır (Çelik, 2018:4;Demirkapı, 2013:371-372).

1.4.1.4. İşletme Sahipliği

Bir işyerinin mülkiyetinin tamamına veya belirli bir hissesine sahip olan kişiler işletme sahibi olarak tanımlanmaktadır. Bir işletme sahibi aynı zamanda sorumluluk sahibiiyse, risk alıyorsa, dinamik bir kişiliğe sahip ise, yenilik yapabiliyor ve büyüme arzusu varsa girişimci olarak da nitelendirilir (Çelik, 2018:5; Müftüoğlu, 1991:44). Ancak işletme sahibi bu özelliklere sahip değil ise girişimci olamaz, çünkü girişimcilik işletme sahipliği gibi devredilebilen mülkiyete bağlı değildir (Doğan, 2010:33).

1.4.1.5. Teknisyenlik- Teknokratlık

Teknisyenliğe ‘‘bir işin eksiksiz olarak gerçekleşmesini istiyorsan kendin yap’’ düşüncesi hâkimdir. Girişimci gelecek planları yaparak yaşar, yönetici ise geçmişini yaşarken teknisyen ise günümüzü yaşar (Çelik, 2018:5; Gerber, 1996:27). Teknisyenlerin arzusu işletmenin büyümesi veya yenilik yapması değildir, mevcuttun korunmasını isterler. Teknisyen günlük yapılan standart işleri daha önemli görür. Yani teknisyen günlük işleri yapar, bu işlerin yapımı esnasında ortaya çıkan sorunları gideren, günümüzü yaşayan, kolaya kaçan, mevcut durumun korunması isteyen bir özelliğe sahiptir(Doğan, 2010:34). Ancak teknisyenin bu özellikleri işletmenin başarısını engelleyebilir. Çünkü bir işletmenin başarısı girişimcinin, yöneticinin ve teknisyenin uyumlu çalışmasına bağlıdır. Teknisyen için teknik kısma hâkimdir. İş planlamak ve sınırlarını oluşturmak üst yöneticilerin sorumluluğundadır (Çelik, 2018:6;).

Bu açıklamalardan yola çıkarak teknisyeni işletmenin günlük rutin işlerini yapan, teknik kapasitesi yüksek olan, meydana gelecek sorunlara anında müdahale etme bilgisine sahip olan ve değişimlere pek sıcak bakmayan işletme personeli olarak tanımlayabiliriz.

1.4.1.6. Liderlik

Lider; insanları belirli hedefler doğrultusunda bir araya getirip ve bu hedefleri gerçekleştirmek için onları yönlendiren kişi olarak tanımlanır(Doğan, 2010:34).Bir kişinin lider olması için herhangi bir resmi yetkiye ihtiyacı yoktur. Herhangi bir resmi

yetkisi bulunmadan toplulukları etkileyip yönlendiren liderler vardır. Bunun yanı sıra geniş resmi yetkilere sahip olan ancak bu yetkileri kullanıp insanları etkileyecek özellikler sahip olmayan kişilerde vardır (Çelik, 2018:9; Can, 1994:9). Lider sahip olduğu kişisel özellikler ile insanları çevresinde toplayarak belirlenen amaçlara ulaşmak için kendi önderliğinde harekete geçiren kişi olarak tanımlayabiliriz.

Bir kişinin lider olabilmesi için belirli kişisel özelliklere sahip olması gerekir. Çelik'e göre bu özelliklerden bazıları; (Çelik, 2018: 10; Durcker, 1996:128-132).

- İleri görüşlü olmak
- Özünde ve sözünde doğru olmalı
- Kararlı ve özgüveni yüksek olmalı
- İnsanlarla iletişim becerisi yüksek olmalı
- Yüksek azme ve heyecan sahip olmalı
- Bilgiye kolayca ulaşabilmeli
- Vizyon ve misyon sahibi olmalı
- Etkili konuşabilmeli
- İnisiyatif alabilmeli
- Hızlı anlama ve düşünme yeteneğine sahip olmalı
- Liyakat sahibi olmalı
- İnsanlara güve vermelidir.
- Adil ve eşit davranabilmelidir.

1.4.1.7. Sermayedarlık

Bir ekonomik fikri hayata geçirmek için ihtiyaç duyulan sermaye sahibi kişi sermayedar olarak tanımlanır. Diğer bir ifadeyle ihtiyaç duyulan ekonomik mal ve hizmetleri üretmek için ihtiyaç duyulan üretim faktörlerini temin eden kişi olarak tanımlanır. Sermayedar sahip olduğu sermayeyi belirli ihtiyaçları karşılamak için yatırıma yöneltir. Sermaye sahibinin girişimci özelliklerine sahip olması gerekmez. Sermaye sahipleri girişimcilik özelliklerini sahip sermayesi olmayan bireylere finansman sağlayarak onlara ortak olarak girişimcinin hayata geçmesini sağlarlar (Güney 2015:69).

Bu açıklamadan sonra sermayedarı, girişimcinin iş fikrini gerçekleştirmesi için gerekli olan finansal gereksinimini karşılayacak ekonomik güce sahip kişi olarak tanımlayabiliriz.

1.4.2. Girişimciliğin Temel Fonksiyonları

Girişimci ekonominin canlanmasına katkı sağlar ve bu sağladığı katkı ile toplumun refah düzeyinin artmasında önemli bir unsur olarak görülür (Güney 2015:75). Girişimcinin günümüz modern dünyadaki temel görevi yenilikler yapmak ve bu yeniliklerin sürdürülmesi ve geliştirilmesi için gerekli karaları alıp uygulamaktır (Çelik, 2018:12; Aktan, 1996:242-247). Bu anlamda girişimciyi yenilik yapan bireyler olarak nitelendirebiliriz. Girişimcinin yenilik yapmasındaki kasıt; yeni ürünlerin üretilmesi, yeni üretim tekniklerinin uygulaması, yeni pazarların bulunması ve yeni bir organizasyon yapısının oluşturulmasıdır. Günümüz modern girişimcilerinin yapması gereken faaliyetleri aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz (Güney, 2015:75; Çelik ve Akgemici, 1998:18-19).

1.4.2.1. Yeni Mal ve Hizmet Üretmek veya Bilinen Mal ve Hizmetlerin Nitelik ve Kalitelerini Yükseltmek

Girişimciler bu fonksiyonun gereklerini uygun şekilde yerine getirerek piyasada rakiplerinin önüne geçerek maksimum düzeye çıkarılabilirler (Çelik, 2018:13; Şimşek ve Çelik, 2016:3-15).

Günümüz piyasa koşullarında girişimcilerin rekabette öne geçebilmesi ve müşteri potansiyelini artırabilmesi için ürün veya hizmet yelpazesinde yenilikler yapması ve kaliteyi artırması gerekir. Bu yenilikleri yapan girişimciler müşterilerine bilinenden daha farklı ve kaliteli ürün ve hizmet sunacağı için müşteri potansiyelini arttırarak rakiplerinin önüne geçecektir.

1.4.2.2. Yeni Üretim Yöntemleri Geliştirme ve Uygulayabilme Yeteneği

Girişimciler bazı durumlarda yeni mal ve hizmet geliştirmek yerine, mevcut olan mal ve hizmetlerin üretim tekniğini veya tüketiciye sunuş şeklini değiştirerek karların büyük ölçüde artırılabilirler. Örneğin Amerikalı Otomobil üreticisi Henry Ford üretim sistemini geliştirip akan iş şeridi ve montaj hattını oluşturup seri üretime geçmesiyle

otomotiv sektöründe lider konuma gelerek kazancını büyük oranda artırmıştır (Çelik, 2018:13; Şimşek ve Çelik, 2016:3-15).

İşletmeler mevcut üretim tekniklerini teknolojik gelişmelere bağlı olarak geliştirip daha verimli hale getirerek üretim maliyetlerinde düşüş sağlayabilir. Böylece kısa zamanda daha az maliyetle daha çok ürün elde ederek kar oranı artırılabilir.

1.4.2.3. Endüstride Yeni Organizasyonlar Kurmak:

Girişimciler faaliyet gösterdikleri endüstri alanında örgütsel ve çevresel yapıyı değiştirmek amacıyla yeni örgütler kurarlar (Güney, 2015: 76; Çelik ve Akgemici, 1998:18-19).

1.4.2.4. Yeni Pazarlara Ulaşmak

Girişimciler yurtiçi ve yurt dışında yeni pazarlara açılmak suretiyle mal ve hizmet satış miktarını artırarak kazançlarını önemli ölçüde yükseltirler (Çelik, 2018:13; Şimşek ve Çelik, 2016:3-15).

Girişimcinin işi üretimle sona ermediğini söyleyebiliriz. İşletmesinin ekonomik hayatta var olabilmesi için ürettiği ürünleri pazarlaması gerekiyor. Girişimci ürünleri için mevcut pazarlar dışında yeni pazarlarda bularak satış miktarını artırmalıdır. Böylece girişimci işletmesini daha rekabet edebilir daha güçlü bir konuma getireceğini söyleyebiliriz.

1.4.2.5. Hammadde ve Benzeri Maddelerin Sağlanabileceği Yeni Kaynaklar Bulmak

Girişimci yurtiçi veya yurtdışında yeni hammadde kaynaklarını bulup bunları kontrolüne alır. Girişimci böylece rakiplerine göre avantajlı konuma geçerek kazancını artırır (Güney, 2015:76; Çelik ve Akgemici, 1998:18-19).

Diğer bir ifade ile girişimci üretimde kullandığı hammadde girdilerini yurt içi veya yurt dışından daha uygun maliyetlerle temin edip maliyetlerini aşağı çekerek karını artırabilir.

Girişimcilerin, petrol ve petrol ürünleri, demir çelik madenleri üzerindeki hâkimiyet kurma çabaları örnek olarak gösterilebilir (Çelik, 2018:13; Şimşek ve Çelik, 2016:3-15).

1.4.3. Girişimciliğın Önemi

İnsanların hayatlarını idame ettirebilmeleri için belirli ihtiyaçları vardır. Bu ihtiyaçları karşılamak için girişimci olarak nitelendirilen bireyler üretim faktörlerini (emek, sermaye, doğal kaynaklar) bir araya getirerek mal/hizmet üretimini gerçekleştirirler. İnsanların ihtiyacını karşılayan mal/hizmetlerin üretilmesini sağlayan ve ekonomik değeri olan faaliyetlere üretim denir. Bu üretim faaliyetini gerçekleştiren girişimci emek, sermaye ve doğal kaynakların yanında dördüncü üretim faktörü olarak yerini almıştır (Tikici ve Aksoy, 2009:25).

Girişimcilik, tarihi sürecin her aşamasında önemli bir kavram olmakla beraber insanlığın sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişini takiben önemi oldukça artmıştır. Bilgi çağına geçişle birlikte fiziksel işgücünün üretimdeki etkisi azalırken bilgiye dayalı işgücünün üretim üzerindeki etkisi artmıştır. Robbins ve Coulter sanayileşmesini tamamlamış olan G-7 ülkelerinde (Amerika, Kanada, Japonya, İtalya, Almanya, İngiltere, Fransa) yapmış oldukları araştırmada girişimciliğın ekonomik kalkınmanın lokomotifini olduğunu ortaya koymuştur (Tikici ve Aksoy, 2009:26; Robbins, 2002:144).

Bir ülkedeki girişimcilik faaliyeti sayısı o ülkenin ekonomik büyüme ve kalkınmasıyla doğru orantılıdır. Çünkü girişimciler yeni iş kolları oluşturup yeni işletmeler kurarak istihdama katkıda bulunurlar. Ürün ve hizmetleri çeşitlendirerek rekabeti artırırılar. Teknolojideki gelişmeleri üretime adapte ederek kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlarlar. Girişimci bu sayede yaşadığı toplumun refah düzeyinin artmasına da katkıda bulunmuş olur (<https://www.gemconsortium.org/reportGem>, 2013:11).Girişimciler bulundukları toplumda önemli vazifeler üstlenirler ve üstlendikleri bu vazifeler onları toplumsal refah ve ekonomik gelişme için önemli kılar. Çögürcü'ye göre girişimcinin vazifeleri şunlardır (Çögürcü, 2016:67; Önce vd, 2014: 2).

- Az gelişmiş ülkelerin en önemli ekonomik sorunlardan biri işsizliktir. Bu sorunun nedeni yeterince yatırım yapılmamasıdır. İşsizlikle mücadelenin etkili yöntemi bireylerin kendiışlerini kurmalarının sağlanmasıdır. Böylece girişimci sayısı artacak buna paralel olarak da istihdam da artacaktır.
- Bir toplumda girişimci sayısı ne kadar fazla olursa o toplumun refah düzeyi ve yaşam kalitesi de yüksek olacaktır.

- Girişimciler bilim ve teknolojiyi kullanmanın yanında bu alanlara yatırım yaparak bilim ve teknolojinin gelişmesine de katkıda bulunurlar.
- Girişimciler ülkelerinin reklamını yaparak yurt dışında tanınmasını sağlarlar.
- Girişimciler atıl durumdaki kaynakları üretime yönlendirerek ekonomiye kazandırırılar.

Yapılan araştırmalar, girişimciliğin; sürdürülebilir ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi ve çeşitli çevresel ve sosyal alanlara yönelik yeni projelerin uygulanması için önemli olduğunu göstermektedir. Sürdürülebilirliğin sağlanması için inovasyonun ve kurumsal kalitenin rolü, özellikle gelişmekte olan ülkelerde, mevcut sürdürülebilir kalkınma tartışmalarının ele aldığı önemli konulardır. Yenilikçilik ve kurumsal kalite, girişimciliğin sürdürülebilirliğe yol açmasını sağlar. Son olarak, bürokrasiyi, kronizmi, rant yakalamasını ve siyasi himayeyi azaltmak için kurumları reforme etmek, yenilikçi girişimcilerin bir iş yaratmak için motivasyonunu artırabilir(Youssef vd., 2018:232).

Ekonomi ile ilgili araştırmalar, yenilikleri; kurumlar, kuruluşlar ve ülkelerin daha sürdürülebilir ürün ve hizmetlere doğru ilerlemesine izin veren bir değişim katalizörü olarak savunmaktadır(Silvestre, 2015:171).Günümüzde girişimciliğin; ekonomik gelişim, yeni teknolojileri sağlamanın yanı sıra işsizliğin azaltılması ve bölgelerarası dengesizliklerin ortadan kaldırılmasında önemli rolü vardır. Yenilikçi girişimcilik politikasının temel amacı, girişimcilik bilincini yaymak ve ileri teknolojiyi kullanan Araştırma ve Geliştirmeye dayalı girişimciliği teşvik etmektir. Yenilikçi girişimcilik faaliyetlerinin etkinliği, girişimcilik politikalarının oluşturulmasına ve politika araçlarının optimum kullanımına bağlıdır. Büyümeyi hedefleyen yenilikçi girişimcilik faaliyetlerinin geliştirilmesi, eğitim programlarının yaygınlaştırılması ve iş kurma kriterlerinin hafifletilmesi ile mümkün hale getirilmiştir. Böylece, ekonomik büyüme ve girişimcilik arasındaki pozitif ilişki daha da güçleniyor. Eğitim ve iş kurma politikalarındaki yenilikler, girişimcilik politikaları üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir. İş kurmadaki zorlukları azaltmayı hedefleyen politikalar, potansiyel girişimcileri teşvik etmektedir(Hobikoğlu ve Şanlı, 2015:1156).

Girişimciler kurmuş oldukları işletmeler ile istihdam yaratarak ülke ekonomilerinin gelişmesine katkı sağladıklarını söyleyebiliriz. Sağladıkları bu ekonomik katkı sayesinde de toplumun refah düzeyini yükselterek toplumun sosyal ve kültürel yönden de gelişmesine katkıda bulunurlar. Bu nedenle girişimciler bulundukları toplum için önemli kişiler olduğunu ifade edebiliriz.

1.5. Girişimciliğin Gelişimi veSanayi Devrimi

1.5.1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

İnsanlar var oluşundan itibaren yaşamlarını devam ettirmek ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla avcılık, çiftçilik, hayvancılık, ticaret vb. faaliyetleri gerçekleştirmişlerdir (Aşkın vd., 2011: 56). İnsanlar bu faaliyetleri gerçekleştirirken risk alıyor, yenilik yapıyor, hayatlarını ortaya koyuyorlardı. Yani insanlar hayatlarını devam ettirmek için günümüzde girişimcilik olarak nitelendirilen kavramın gereklerini yerine getiriyorlardı (Durukan, 2006: 26;Demirez, 2005).

İnsanlar göçebe hayattan yerleşik hayata geçmesiyle tarımsal faaliyetlere başlamışlardır. Tarımsal faaliyetlerin artmasıyla insanlar ihtiyaçlarından fazlasını üretmiş ve bu ihtiyaç fazlası ürünleri pazarlarda takas veya değerli maden, para vb. kıymetli emtialar karşılığında el değiştirerek ilk ticari faaliyetleri gerçekleştirip girişimciliğe adım atmışlardır (Durukan, 2006: 26).

Girişimciliğin insanın var oluşundan itibaren süre gelen bir olgu olduğunu söyleyebiliriz. İlk önceleri insanlar hayatta kalabilmek için gerekli olan yaşamsal ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına girişimlerde bulunduklarını söyleyebiliriz. İnsanlığın gelişmesine paralel olarak yerleşik hayata geçilmesiyle birlikte insanlar ihtiyaçlarında fazlasını üretmeye başlamışlardır. Ticari faaliyetlerinde bunun sonucunda başladığını ifade edebiliriz. Bu gelişmeler sonucunda ekonomik anlamda girişimcilik faaliyetlerinin başladığını söyleyebiliriz. İnsanlığın gelişmesine bağlı olarak ta bu girişim faaliyetlerinin ihtiyaçlar doğrultusunda gelişip farklılaştığını söyleyebiliriz.

Girişimciliğin tarihsel gelişimi ekonomik alandaki gelişmelere paralel olarak aşağıdaki dönemlere ayrılarak incelenebilir (Aşkın vd., 2011: 56; Vural, 2006, s.40).

- İlkel toplumlar (obanlığa dayanan ev ekonomisi)
- Tarıma dayanan köy ekonomisi (Derebeylikler)
- Küçük el sanatlarına dayanan kent ekonomisi
- 15. – 19. Yüzyıllar Arasında Avrupa’da Ortaya ıkan İktisadi Düşünceler erevesinde Girişimciliğin Gelişimi
- 20. Yüzyılda Girişimcilik

1.5.1.1. İlkel Toplumlar (obanlığa Dayanan Ev Ekonomisi)

İnsanlar ilkel dönemde ihtiyaçlarını tabiatta var olan kaynaklar ile karşılıyorlardı. İlkel insanlar ihtiyaçların karşılanması bakımında ilk defa hayvanları

evcilleştirip yetiştirmeye başlamışlardır. Bu dönemde insanlar basit el araçları ile toprağı yüzeysel olarak işleyip tarımsal faaliyetler gerçekleştiriyordu. Bunun yanı sıra çanak-çömlek, dokuma, ekmek yapma gibi küçük üretim faaliyetlerinde bulunuyorlardı (Çögürçü, 2016: 69; Lajugie, 1968, s.17).

1.5.1.2. Tarıma Dayanan Köy Ekonomisi (Derebeylikler)

Yerleşik hayata geçen insanlar ekonomik ve sosyal alanda önemli gelişmeler göstermişlerdir (Güran, 1991: 4).

Yerleşik birim olarak çiftlikler ve köyler oluşturulmuştur. Bu dönemde ekonomi büyük ölçüde tarıma dayanmaktadır. Büyük toprak sahibi olan derebeyleri belirli vergiler karşılığında toprakları işlemesi için köylülere veriyorlardı. Buna karşılık derebeyleri köylünün güvenliğini sağlamakla yükümlüyken, köylüler de derebeylerin verdiği vazifeleri yerine getirmekle yükümlüydüler (Aşkın vd. 2011: 57).

Bu dönemde ticaret ihtiyaç fazlası ürünlerin pazarlarda karşılıklı el değıştirme olan takas yöntemiyle gerçekleştirilmiş olup bireysel girişimcilik henüz gelişmemiştir (Vural 2006: 41).

1.5.1.3. Küçük El Sanatlarına Dayanan Kent Ekonomisi

Yerleşik hayata geçen toplumlar çiftlik ve köylerden sonra kentleşmeye başlamışlardır. Kentleşmeyle birlikte ekonomik alanda da gelişmeler yaşanmıştır. İnsanlar kentlerde el sanatlarına dayalı küçük atölyeler kurarak burada ürettikleri ürünler ile endüstrinin ve ticaretin gelişmesine katkı sağlamışlardır. Tarımdan uzak el sanatlarıyla uğraşan kent insanı yaşamsal ihtiyaçlarını karşılamak için ürettikleri ürünleri köylülere satarak karşılığında gıda ürünleri almaya başlamıştır. Böylece kent insanları el sanatları alanında ustalaşırken köylülerde tarımsal alanda kendilerini geliştirmeye başlamışlardır. Yani bir iş bölümü yapılmıştır (Aşkın vd. 2011: 57).

Bu iş bölümü zamanla daha gelişerek farklı iş kollarının ortaya çıkmasını sağlamıştır (Vural 2006: 42). 11. Yüzyılda sadece temel ihtiyaçları karşılamaya yönelik birbirinden farklı olmayan az sayıda iş kolu vardı. Kasaplar, fırıncılar, dericiler, tahta işleyiciler, tekstil gibi. İlerleyen dönemlerde bu iş kolları gelişerek farklı iş kollarına ayrılmıştır. Aile işletmesi olarak kurulan küçük atölyelerde büyüyerek işçi istihdam eden atölyeler konumuna gelmiştir. 12. ve 13. Yüzyılda ekonominin gelişmesine paralel olarak ulusal ve uluslararası büyük pazarlar oluşmaya başlamıştır. Pazarların

büyümesiyle birlikte kent ekonomisinin lokomotif olan el sanatlarına dayalı üretim sektörünün önemi daha da artmıştır. 13. ve 14. yüzyıla doğru ekonominin büyümesiyle birlikte büyük sermaye sahiplerinin sayısı artarak özel bankalar kurulmaya başlamıştır (Aşkın vd. 2011: 57-58).

1.5.1.4. XV. – XIX. Yüzyıllar Arasında Avrupa’da Ortaya Çıkan İktisadi Düşünceler Çerçevesinde Girişimciliğin Gelişimi

İnsanların ihtiyaçlarının çeşitlenerek artması girişimcileri bu ihtiyaçları karşılamak için harekete geçirmiştir. Bu dönemde Avrupa ülkelerinin iktisadi çalışmaları iki hedefi gerçekleştirmeye yönelikti. Birincisi ekonomi vasıtasıyla devleti güçlendirmek, ikinci ise devletin yetkilerini kullanarak ekonomiyi ve ülkenin gelişmesini sağlamaktır (Güran, 1991: 98).

A) Merkantilizm

15. ve 18. yüzyıllar arasında Avrupa’da genel kabul görüp uygulanan iktisadi düşünce “Merkantilizm” olarak isimlendirilmiştir (Aşkın vd., 2011: 58; Güngör, www.ceterisparibus.net). Merkantilizmin temeli devlet yönetimine dayanmakla birlikte, devletin ekonomik yönden büyümesini sağlamaktır. Bunu sağlamak içinde dış ticareti olabildiğince artırarak ülkeye kıymetli emtia girişini sağlamak ve stok yapmak bu ekonomik fikrin temel politikasıdır. William Petty, Cantillion, Jean Bodin ve Thomas Mun bu iktisadi düşüncenin önde gelen temsilcileridir. Etkin ekonomik politikalar ile üretimin ve istihdamın artacağını belirtmişlerdir (Güran, 1991:98)

Merkantilizm önemli özellikleri ise (<https://ekonomihukuk.com/iktisadi-teoriler/merkantilizm-ve-fizyokrazi-nedir/>).

- Devlet ekonomide etkin olarak yer almalı, ihracatı canlandırarak, ithalatı sınırlandıracak etkili politikalar geliştirmelidir.
- Servetin ölçütü sahip olunan değerli madenlerin miktarına bağlı olup, devletin gücünde sahip olunan servete göre artar.
- Yeryüzünde bulunan servetin miktarı sabittir. Sahip olunan servet miktarının artması ancak karşı tarafın servet miktarının azalışı ile mümkündür. Bunun içinde dışarıdan ürün alınmaması ve dış satımın artırılması gerekir.
- Sanayinin gelişmesi için ekonomik değeri daha yüksek olan nihai ürünler satarak daha fazla gelir elde edilmelidir.

B)Fizyokrasi

Fizyokrasi 18. yüzyılda Fransa da merkantilist düşünceye karşı doğmuş iktisadi düşüncedir (Öztopcu, 2016:371). Ekonomik düzenin ilahi olduğunu savunarak devletin ekonomiye müdahalesine karşı çıkmıştır. Ekonomideki istikrarsızlığın geçici olduğunu ve bu istikrarsızlığın zamanla doğal ekonomik düzen içinde dengeleneceğini savunmuştur. Merkantilizmin önemsemediği tarımsal faaliyetlerin ekonomi için önemli olduğunu belirterek, ülkenin zenginleşmesinin ancak tarımdan elde edilecek gelirin artmasına bağlamışlardır (Eker vd., 1994:9-10). Fizyokratlar göre her birey kendi menfaatini ve ihtiyaçlarının neler olduğunu yine bireyin kendisi bilir. Yani insanlar yönetimin koymuş olduğu kanunlara göre değil, doğal kanunlara göre hareket ederler. ‘‘Kişisel çıkarı’’ ekonominin temel ilkesi olarak kabul ederler. Bireyler davranışlarının kendilerine sağlayacağı fayda ve zararı bilerek diğer bireylerle işbirliği yapmanın önemini kabul ederler. Fizyokratların ‘‘Bırakınız yapsınlar; bırakınız geçinsinler’’ sözü slogan haline gelmiştir (Savaş, 1997: 228).

C) Klasik İktisat

18. yüzyılda endüstri devrimi ile birlikte dünyadaki ekonomik üretimde önemli bir değişme başlamıştır. Üretimde insan gücünün yerini makineler almaya başlamıştır. Makineleşmenin artması insan refahını yükselten sanayi ürünlerinin üretimi de artmıştır. Üretim yöntemindeki bu gelişme ekonomik fikirleri de etkilemiştir (Üstünel, 1994: 88-89). Klasik iktisadi düşünce arz yönlü bir düşünce olup, girişimcilik, yenilikçilik ve bireyselliğe önem vermiştir. Bireyselliğe önem verdiği için devletin görevini azaltarak devletin bireysel sınırlamalar getirmesinin önüne geçmiştir (Öztopcu, 2016: 371; (Güngör, 1998: 5).

Bazı sosyal ve iktisadi düzenlerde bireyler istedikleri işi yapmak, istedikleri zaman o işten ayrılmak, sermayesini istediği iş koluna yatırmakta tamamen hürlerdir. Bu durum iktisat dilinde ‘‘teşebbüs serbestisi’’ olarak adlandırılmaktadır. Böyle bir ekonomik ortamda girişimciler istedikleri iş koluna girebildikleri gibi, istedikleri üretim yöntemini seçip, dilediği yeniliği yapabilirler. Klasik iktisadi düşünce hükümetlerin ekonomiye müdahalesine karşı çıkarak özel girişimi desteklemiştir. Klasik iktisadi düşünceyle birlikte girişimcilik gelişerek önemli bir kavram olmuştur (Aşkın vd., 2011: 59-60; Kılıçbay, 1974, s. 8, 9).

D)XX. Yüzyılda Girişimcilik

Sanayileşme ile birlikte girişimci farklı nitelikler kazanmıştır. Girişimci kazandığı bu nitelikler ile ekonomik alandaki değeri artarken toplumdaki statüsü de yükselmiştir. Bu gelişmeler ışığında girişimci emek, sermaye ve doğanın yanında diğer bir üretim faktörü olarak yerini almıştır (Küçük, 2015: 36-37).

Bilimsel bilginin ve sermayenin artmasına bağlı olarak sanayileşme büyük bir ivme kazanmıştır. Sanayinin gelişmesiyle beraber günümüz çağdaş girişimcilik olgusu oluşmuştur. Çünkü sanayi devriminin gerçekteşmesiyle önemi artan girişimciler, modern bilimdeki gelişmelerden faydalanarak üretim miktarını artıracak teknolojilerin geliştirilmesini sağlamışlardır (Ercan ve Gökdeniz, 2009: 62).

1.5.2. Girişimciliğin Türkiye’de Gelişimi

Türkiye’de girişimciliği Osmanlı İmparatorluğu dönemi, Cumhuriyet dönemi, 1970’li yıllar, 1980’li yıllar ve sonrası olmak üzere dört dönemde inceleyebiliriz (Güney, 2015:32).

1.5.2.1. Osmanlı İmparatorluğu Dönemi

Osmanlı İmparatorluğuunda girişimcilik yeterince gelişmemiştir. Bunun nedeni Türk nüfusun genellikle askerlik ve tarımsal faaliyetlerle ilgilenip ticaretin yalnızca yabancı uyruklu vatandaşlar tarafından yapılması gösterilebilir (Aşkın vd., 2011: 62).

Osmanlı İmparatorluğu padişah Abdülmecit döneminde alınan ilk dış borçla hizmet sektörüne canlılık kazandıran Şirket-i Hayriye kurulmuştur. Ancak bu dönemde ekonomik durumun iyi olmaması ve müteşebbisin olmaması sanayi ile ilgili bir girişimin yapılmasını engellemiştir. Osmanlı Bankası da bu dönemde kurularak günümüzde merkez Bankasının görevlerini yerine getirmiştir (Tikici ve Aksoy, 2009: 44).

Osmanlı İmparatorluğu Tanzimat’ın ilanından sonra okumuş aydın kişilerin devlette görev almaları, geri kalan kişilerinde asker olmalarından dolayı Türklerin girişimciliğe yönelmelerini engellemiştir. Sanayi devrimini takiben Batı ile ilişkilerini geliştiren Yahudi, Ermeni, Rum, İtalyan asıllı Osmanlı vatandaşları ülkede bankerlik, dış ticaret, tüccarlık gibi girişimcilik faaliyetlerinde bulunmuşlardır (Tikici ve Aksoy, 2009: 44).

II. Meşrutiyetin ilanından sonra İttihat ve Terakkiciler Türk girişimciliğini geliştirmek için ‘‘Milli İktisat’’ kavramını geliştirerek ekonominin gelişmesini sağlamak için ‘‘müteşebbis sınıfının’’ oluşturulmasının önemini vurgulamışlardır. Milli İktisat politikalarıyla gayrimüslim ve yabancı girişimcilerin Türk girişimciler üzerindeki baskısını yok etmek amaçlanmıştır. Bu amaçla Türk sanayicilere teşvikler verilirken, yabancılara verilen ayrıcalıklar kaldırılarak milli bankaların kurulması için de teşvikler verilmiştir (Güney, 2015: 32-33; Şevkinaz ve Karagöz, 2014:103).

1.5.2.2. Cumhuriyet Dönemi Girişimcilik

Kurtuluş savaşıyla siyasal bağımsızlığını kazanan Türkiye Cumhuriyeti (Aşkın, vd., 2011: 65; Arıkan, 2004:14). ekonomik açıdan çökmüş ve genç nüfusunun büyük bölümünü savaşlarda kaybetmiştir. Bu kötü koşulları ortadan kaldırmak ve ekonomik kalkınmayı sağlayabilmek için çalışmalar başlatılmıştır (Güney, 2015: 33; Varlı ve Koraltürk, 2010:133). Bu dönemde özel sektörün yatırım yapacak ekonomik gücü ve teknik alt yapısı olmadığı için devlet özel sektör ile birlikte hareket etmiştir. Ancak devleti bu ekonomik faaliyetlerinden dolayı girişimci olarak nitelendiremeyiz. Küçük’e göre devletin girişimci olarak nitelendirilememesinin nedenini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz; (Küçük, 2015: 37; Alpugan, 1996:20).

- Devletin ekonomik faaliyetlerine karşılık vergi alması
- Devletin kuruluşlarının ekonomik faaliyetlerinden elde ettiği kâr veya zararın devlete ait olması
- Devletin zarar eden ekonomik faaliyetleri devam ettirmesi
- Devletin kurmuş olduğu ekonomik kuruluşların kuruluş kanununda bu kuruluşların devletin malı olduğu, bunlara haciz yoluyla el konulamayacağı ve iflasının istenemeyeceği hükümlerinin olması

Bu dönemde ekonomiyi canlandırıp kalkınmayı sağlamak amacıyla İzmir İktisat Kongresi düzenlenmiştir (Güney, 2015: 33; İnan, 1972:9-18). Bu kongrede alınan kararlar ise (Aşkın vd., 2011: 65-66; Danışık, 2001:27, 28).

- Anonim şirketlerin kurulmasına destek olmak
- Milli bankaların kurulmasını sağlamak
- Demir yolu yapımının hızlandırılması
- Sanayileşmenin sağlanması
- Yerli ürünlerin tüketiminin özendirilmesi

- İşçi sınıfının oluşturularak sendikalaşmalarının sağlanması

Lozan barış anlaşmasının imzalanmasıyla kapitülasyonların kaldırılması sağlanmış, Cumhuriyetin ilanından sonra yeni Türkiye Cumhuriyeti devletinin ekonomik kalkınmaya hız vermesi iki yönden olmuştur (Güney, 2015: 33-34).

- Yabancı şirketleri satın alarak millileştirme
- Endüstrileşmeyi sağlarken ulaşım olanaklarını bir plan çerçevesinde geliştirmek

Alınan bu ekonomik kararlarla ulusal ekonominin sağlanmasına çalışılmıştır. Ulusal ekonomi politikalarıyla ekonomideki yabancı hâkimiyetine son vererek girişimciliğin gelişmesi desteklenmiştir. Sanayileşmenin gelişmesini sağlamak için 1927 yılında Teşviki Sanayi Kanunu çıkarılmıştır. Teşviki sanayi kanunun çıkarılmasıyla şeker fabrikaları kurulup, milli bankalar açılmıştır. 1929 ekonomik krizi devletlerin ekonomi içinde daha etkin olmasına neden olmuştur ve bu dönemde ülkemizde Sümerbank, Etibank, Merinos vb. kuruluşlar devlet eliyle kurulmuştur (Aşkın vd., 2011: 66).

1.5.2.3. 1970'li Yıllar

1970'li yıllarda ülkemiz girişimcilik açısından önemli aşamalar kaydetmiştir. Sanayileşmenin gelişmesiyle birlikte girişimcilerinde sayısı artmaya başlamıştır. Bu dönemdeki girişimcilerin sahip olduğu özellikler ise (Aşkın vd., 2011:67; Arıkan, 2004, s. 16).

- Genellikle yurtiçinde ve yurtdışında yüksek eğitim görmüş bireylerdir
- Geleneksel üretim yöntemlerini geliştirerek üretimi artırmak
- Üretim temel amaçtır. Yatırımın yönetim felsefesi, verimlilik, kalite ve uygun fiyat fonksiyonlarını dikkate almazlar

1970'li yıllarda devletin verdiği desteklerle girişimci sayısında önemli artış olmuştur. Ancak bu girişimciler, gerekli fizibilite çalışmalarını yapmadıkları için, sağlam ortaklık yapıları oluşturamayıp, profesyonel yönetim anlayışını kavrayıp uygulayamadıkları için girişimlerinde başarısız olup krize girmişlerdir (Güney, 2015: 34-35).

Yine bu dönemde ithal ikame politikası artmıştır. Sanayileşme ve girişimcilik artma eğilimi gösterirken kamu yatırımları da azalma sürecine girmiştir. Kıbrıs barış harekâtı dolayısıyla uygulanan ambargolar, petrol piyasasında yaşanan sıkıntılar,

enflasyonun yükselmesi, ekonomik ve siyasal sıkıntılar, ithal ikame politikasının tıkanması, dövizde yaşanan sıkıntılar, dışa kapalı olma ve teşvik uygulamalarının ihtiyaçları karşılayamaması girişimciliği olumsuz etkilemiştir (Aşkın vd., 2011: 67-68; Danışık, 2001:29).

1.5.2.4. 1980’li Yıllar

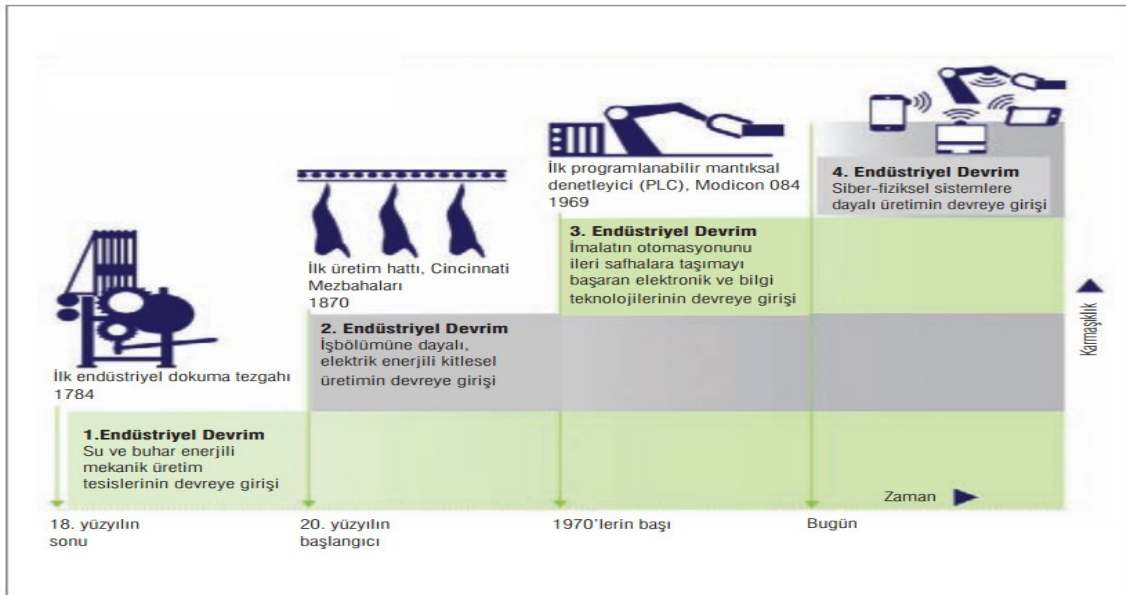
Türkiye 24 Ocak 1980 yılında ekonomik istikrar kararlarıyla ekonomi politikasını değiştirmiştir. Bu kararlar ile ithal ikame politikası bırakılarak ihracat destekli serbest piyasa ekonomisi benimsenmiştir (Güney, 2015: 35). Bu politikalar çerçevesinde devletin ekonomideki varlığını azaltmak amacıyla özelleştirmelere gidilerek (Tikici ve Aksoy, 2009: 46). Girişimcilik özellikle dış satıma yönelik girişimcilik desteklenmiştir (Güney, 2015: 35). Bu dönemde sanayileşme süreci devam ederken, hizmet sektörü girişimciliği de önem kazanmıştır. Bu dönemde girişimcilik farklı nitelikler kazanmaya başlamış dış satıma ve yüksek teknolojik ürünlerin üretimine yönelik girişimcilik gelişmiştir. Teknolojinin hız kazandığı bu dönemde teknolojik gelişmeye ayak uydurabilecek girişimler başarılı olacaktır. Bu dönemde yüksek enflasyon, siyasi ve ekonomik istikrarsızlık, rantın ekonomide yüksek olması, devletin ekonomiye müdahalesinin hala yüksek olması, devletin hantal yapısı, kanunların net olmaması, ihracatta hedeflerin tutturulamaması ve sağlanan teşviklerin yeterli olmaması girişimciliği olumsuz yönde etkilemiştir (Tikici ve Aksoy, 2009: 47).

1.6. Sanayi Devrimi

Günümüze gelinceye kadar sanayi alanında üç büyük devrim gerçekleşmiştir. Sanayi alanında gerçekleşen bu devrimler sonucunda üretimde ve verimlilikte artış sağlanmıştır. İlk sanayi devrimi ile birlikte buhar gücüyle çalışan makineler üretimde kullanılmaya başlanarak verimlilikte önemli bir artış sağlanmıştır (Can ve Kıymaz, 2016:108; Schuh, Potente, Wesch-Potente, Weber, &Prote, 2014, s. 1). Bu dönem endüstri 1.0 olarak adlandırılmıştır. 20. Yüzyıldan itibaren seri üretime geçiş ile birlikte elektrik enerjisi üretimde kullanılmaya başlanmıştır. Bu dönemde ikinci endüstri devrimi (Endüstri 2.0) olarak adlandırılmıştır. Daha sonra ise, üretim sistemlerinin analog’dan dijital sistemlere geçişiyle üçüncü endüstri devri (Endüstri 3.0) dönemi başlamıştır (Yıldız, 2018:547; Can ve Kıymaz, 2016:107-117).Son olarak devam etmekte olan dördüncü sanayi devriminde ileri teknoloji ile birlikte üretimde

bilgisayarlaşmaya gidilmektedir. Bilgisayarlaşmanın yaygınlaşması ile daha fazla yazılım, daha fazla beyin fırtınası, karar verme süreçleri ve akıllı sistemler üretimde kullanılmaya başlayacaktır (Can ve Kıymaz, 2016:108).

18. yüzyılın sonlarında su ve buhar gücüyle çalışan mekanik üretim tesisleri kurulmuştur. Böylece üretim maliyetlerini düşüren ve üretim hızını artıran endüstri 1.0 devri başladığını söyleyebiliriz. Elektrik enerjisinin hayatımıza girmesi ve üretim sistemlerinin genişlemesi ile birlikte endüstri 2.0 döneminin başladığını söyleyebiliriz. 1970'lere gelindiğinde ise elektronik ve bilgi teknolojilerinin gelişmesine üretimde otomasyon ve sayısallaşmanın önü açılarak endüstri 3.0 devrine girildiği söylenebilir. Özellikle dijital alandaki gelişmelerle de endüstrimiz halen devam etmekte olan ve dijital sanayi devrimi olarak ta adlandırılan endüstrimizin 4.0 devrine geçtiğini ifade edebiliriz. İlk kez 2011'deki Hannover fuarında adı duyulan endüstri 4.0 Alman hükümetinin sağladığı destekler ile günümüz sanayisindeki yerini aldığını söyleyebiliriz. Aşağıdaki şekilde endüstri devrimleri verilmiştir.



Şekil 1. Endüstrinin Gelişim Süreci

Kaynak: <https://www.endustri40.com/endustri-tarihine-kisa-bir-yolculuk/>

1.7. Endüstri 4.0

Endüstri 4.0 yani dördüncü sanayi devrimi 2011 yılında Almanya'da düzenlenen Hannover fuarında ilk olarak gündeme gelmiştir. Daha sonra 2012 yılında Alman hükümeti bir çalışma grubu oluşturmuştur. Bu çalışma grubu yapmış olduğu

Çalışmaların sonucunu 2013 yılında bir rapor halinde sunmuştur. Bu raporda sanayi 4.0'ın başarılı olabilmesi için 8 aşamanın tamamlanması gerektiği ortaya konmuştur. Bu sekiz aşama aşağıda belirtilmiştir (Kılıç ve Alkan, 2018:32).

- Referans donanım mimarisinin belirlenmesi ve standardizasyon
- Kompleks sistemlerin yönetilmesi
- Kapsamlı ve yüksek hızlı bir haberleşme altyapısının endüstriye entegre edilmesi
- Emniyet ve güvenlik
- Çalışma organizasyonu ve tasarımı
- Eğitim ve profesyonel gelişimin srekliiliği
- Mevcut mevzuatın uyarlanması
- Kaynakların verimli kullanılması

1.7.1. Endüstri 4.0 Yapısı

Endüstri 4.0teknoloji ve değer zinciri organizasyonların oluşturduğu kollektif bir yapıdır. Endüstri 4.0 siber fiziksel sistemler, nesnelerin interneti ve hizmetlerin internetine dayanan bir yapıdır. Bu yapısı ile endüstri 4.0 akıllı fabrikaların kurulmasına öncülük edecektir. Endüstri 4.0 ile oluşturulacak akıllı fabrikalar ile, fiziksel işlemleri siber fiziksel sistemlerle izlemek, fiziksel dünyanın sanal bir kopyasını oluşturmak ve yerel kararların alınması hedeflenmektedir. Nesnelerin interneti sayesinde siber fiziksel sistemler birbirleri ve insanlarla iletişime geçebilecek ve iş birliği yapabileceklerdir. Hizmetlerin interneti ile de hem iç hem de çapraz örgütsel hizmetler sunulacak ve değer zincirinin kullanıcıları tarafından değerlendirilecektir. (http://kergun.baun.edu.tr/20172018Guz/YZ_Sunumlar/Endustri_4_0_Belginar_Kurtulmus.pdf).

1.7.2. Endüstri 4.0 Temel zellikleri

Endüstri 4.0'daki asıl hedef, kendini yönetebilecek üretim sistemlerinin bulunduğu akıllı fabrikalar kurabilmektir (Soylu, 2018:45; EBSO, 2015:9). Bu hedefe ulaşılır ise üretimde verimlilik artacak buna paralel olarak gelir artışı sağlanarak rekabette ne geçilecektir. Bunu sağlayacak sistemde aşağıda verilen özellikleri taşımalıdır (http://www.musiad.org.tr/F/Root/Pdf/lojistik_raporlari_2017_12_25.PDF).

- **“Birlikte Çalışabilirlik:** İnsanların ve akıllı fabrikaların birbirine bağlanarak iletişim kurmalarını sağlayacak siber fiziksel sistemlerin sağlanması.
- **Sanallaştırma:** Sensör verilerinin simülasyon ortamına aktarılarak akıllı fabrikanın sanal bir kopyası oluşturulur.
- **Ademi Merkeziyetçilik:** Gelişen teknoloji 3d baskısı gibi sistemlerin üretimde karar alabilme ve yerel olarak üretime katılmalarını sağlamıştır.
- **Gerçek Zamanlı Analiz:** İhtiyaç duyulan verilerin toplanması, toplanan verilerin analizi yapılarak kullanıma hazır hale getirilmesi
- **Servis:**“Servis sağlayıcı platformlar üzerinden siber-fiziksel sistemler, insanlar ve akıllı fabrika servislerinin sunulmasını ifade etmektedir. Üretim, müşteri odaklı olmalıdır ve bu bağlamda insanlar ve akıllı cihazlar, müşterinin özelliklerine dayalı ürünler üretmek için servis sağlayıcı platformlardan verimli bir şekilde bağlanabilmelidir” (Soylu, 2018:45).
- **Modülerlik:** Akıllı fabrikaların değişen ihtiyaçlara cevap verebilmesi için modüllerinin değişime ve genişlemeye uygun olması.”

1.7.3. Endüstri 4.0 Getireceği Gelişmeler

Endüstri 4.0 ile birlikte bir çok değişim ve gelişmeler yaşanacaktır. Bu değişim ve gelişmelerin olumlu yanları olabileceği gibi zorlukları da olacaktır. Endüstri 4.0 olumlu yönleri ve getireceği zorlukları aşağıdaki gibi belirtebiliriz.

Endüstri 4.0 olumlu yönleri (Soylu, 2018:49; Selek, 2016:1).

- Sistemin takip edilmesi ve arıza tespitini kolaylaştırması
- Sistemlerin ve bileşenlerinin öz farkındalık kazanması
- Sistemin çevre dostu ve kaynak tasarrufu sağlayacak şekilde olması
- Yüksek verimin elde edilmesi
- Üretim sürecinde esnekliği sağlaması
- Maliyetlerin düşmesi
- Müşteri memnuniyetinin sağlanması
- Yeni hizmet ve iş modellerinin geliştirilmesi

Endüstri 4.0 getireceği zorluklar (Soylu, 2018:49;Baysal, 2015:19).

- Ölçümü zor ekonomik faydalar ve aşırı yatırım ihtiyacı
- Öğrencilerin yetkinliklerle mezun edilmesi gerekliliği

- Yetkin çalışan yetersizliği
- Uluslararası standartlardaki eksiklikler
- Rekabet verisinin kullanımını düzenleyen kanunlardaki yetersizlikler
- Yatırımlarla ilgili vergi teşviklerinin yetersiz olması
- Standart dönüşümleri, yasal düzenleme ve sertifikasyon eksikleri
- Ar - Ge faaliyetlerine teşvik ve özendirilmede yaşanan yetersizlikler
- Network altyapısının iyileştirilmesi gerekliliği
- Dışarıya ait verinin kullanımı ile ilgili kanuni düzenlemelerin yetersizliği

Dijital sanayi devrimi olarak ta adlandırılan endüstri 4.0 genel hatlarıyla üretimde tamamen robotların kullanılması ve yapay zekanın gelişimiyle insanlardan kaynaklanan hataların en az düzeye indirilerek üç boyutlu yazıcılar sayesinde üretimi fabrika ortamından çıkarılarak evlere taşınması düşüncesine dayandığını söyleyebiliriz. Özellikle büyük veri, akıllı robot otomasyonları, nesnelerin interneti, siber güvenlik, uçtan uca yazılım entegrasyonları, simülasyonlar vb. konular üzerinde durduğunu söyleyebiliriz. Endüstri 4.0'ın en büyük amacının birbiriyle haberleşen, sensörler yardımıyla ortamı algılayan ve veri analizi yaparak ihtiyaçları belirleyebilen robotları üretim sisteminde kullanmak olduğunu söyleyebiliriz. Böylece daha kaliteli, daha ucuz, daha hızlı ve tasarruf yapan bir üretim sistemi oluşturulabileceğini söyleyebiliriz. Sanayi 4.0 devrimi daha çok fabrikaları etkileyecek gibi görünse de aslında gelecekteki hayatımızı doğrudan etkileyecek bir yenilik olduğunu ifade edebiliriz. Endüstri 4.0'ın gelişime öncülük eden olumlu etkilerinin yanında hayatımızı zorlaştıracak olumsuz yanlarının da olduğunu ifade edebiliriz. Robotların üretimde kullanılmasıyla insan gücüne duyulan ihtiyacın azalacağını söyleyebiliriz. Bu durumun fabrika çalışanları için bir risk oluşturacağını söyleyebiliriz. Geçmişte de yaşanan sanayi devrimleri ile de bir çok mesleğin önemini yitirdiğini söyleyebiliriz ancak yaşanan bu gelişmelere bağlı olarak yeni mesleklerin ortaya çıktığını belirtebiliriz. Dolayısıyla yapmamız gereken bu gelişmelerden korkmak değil aksine uyum sağlamak ve bu süreçlerin odak noktasından insanları uzaklaştırmamaya çalışmanın daha doğru olacağını söyleyebiliriz.

İKİNCİBÖLÜM

2. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ)

2.1.İşletme Kavramı

İşletme kavramıyla ilgili birçok tanım yapılmakla beraber literatürde genel kabul görmüş tanımlamaların bir kısmı aşağıda verilmiştir.

Müftüoğlu işletmeyi, insanların ihtiyaçlarını karşılayan ekonomik değeri olan mal ve hizmeti üreten iktisadi birimler olarak tanımlanmıştır. Burada asıl olan insanların ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmetlerin üretilerek ekonomik bir faydanın sağlanmasıdır (Memiş, 2006:28; Müftüoğlu, 2003:13).

Üretim faktörlerini belirli bir alanda toplayıp insan ve teknolojiyi kullanarak bunları insanların ihtiyacını karşılayacak mal ve hizmetlere dönüştürüldüğü teknik özelliği yüksek olan yerler işletme olarak tanımlanır (Çelik, 2018:41; Şimşek vd, 2008:2).

İşletmeyi; insanların istek ve ihtiyaçlarını karşılamak üzere kişi veya kurumlar tarafından üretim faktörlerinin bir araya getirilerek üretime yönlendirildiği organizasyonlar olarak tanımlayabiliriz.

2.2. İşletmenin Fonksiyonları

İşletmelerin yapmış olduğu faaliyetlerde başarılı olabilmesi için bir takım fonksiyonların gerçekleştirilmesi gereklidir. Bu işletme fonksiyonlarını aşağıdaki gibi ifade edebiliriz.

2.2.1. Yönetim Fonksiyonu

Yönetim, diğer insanlarla bir birliktelik oluşturarak önceden belirlenen hedeflere ulaşmak için yapılan faaliyetler bütünü olarak tanımlanabilir. Bir hedefi gerçekleştirmek için yapılan faaliyetlerin ve işlerin tamamı yönetimi oluşturur. Bir organizasyonda ortak amaca ulaşmak için bir araya gelmiş kişilerin bu amaçları gerçekleştirmek için yapmış oldukları planlama, örgütleme, yönlendirme, koordinasyon ve denetim süreçlerinin bütünü işletme yönetiminin temel fonksiyonlarını oluşturur (Çelik, 2018:45; Şimşek, 1991:3).

Buradan hareketle yönetimi; işletmenin belirlenen amaçlara ulaşabilmesi için en üst kademedен en alt kademeye kadar tüm çalışanların planlama, örgütleme, yönlendirme,

koordinasyon ve denetim işlevlerinin gerçekleştirdiği işletme fonksiyonu olarak tanımlayabiliriz.

2.2.1.1. Planlama Fonksiyonu

İşletme yönetiminin birincil görevi plan yapmaktır. Yönetimin belirlenen amaçları bir şekilde gerçekleştirebilmesi için amaçlar doğrultusunda etkili bir plan yapması gerekir. Amaçlar doğrultusunda yapılan etkili bir plan yönetimin başarılı olmasında önemli bir faktördür (Küçük, 2015:183). Plan işletmede gerçekleştirilecek faaliyetlerin önceden belirlenmesi yani neyin ne zaman, nerede, nasıl ve kim tarafından gerçekleştirildiğinin belirlendiği süreçtir (Çelik, 2018:45). Planlama, işletmenin kısa, orta ve uzun vadedeki amaçlarını belirleme ve bu amaçlara ulaşmak için en iyi yolu belirleme sürecidir (Küçük, 2015:184; Top, 1990:51).

Bu tanımlamalardan yola çıkarak planı; İşletme yönetimince işletme hedeflerinin ve bu hedeflere ulaşmak için izlenecek yolun ve stratejilerin belirlenmesi süreci olarak tanımlayabiliriz.

Planlar niteliğine göre stratejik plan ve taktik plan olmak üzere ikiye ayrılır.

A) Stratejik Planlar:

Stratejik planlar işletmenin gelecekte hangi konumda olması gerektiği ile ilgili yapılan planlardır. Bu planlar yapıldıktan sonra dış çevrede dikkate alınır. İşletmenin amaçları belirlenerek amaçlara ulaşması için gerekli olan faaliyetlere ilişkin bilgiler stratejik planda yer alır (Küçük, 2015:184; Akat vd, 2002:210-2014).

B) Taktik Planlar:

Stratejik planlarda belirlenmiş amaçları gerçekleştirmek için izlenecek yolu gösteren plandır. Stratejik planda işletmenin ne yapacağı belirtilirken taktik planlar işletmenin alt düzey etkinliklerini kapsar (Küçük, 2015:184; Akat vd, 2002:210-2014).

2.2.1.2. Organizasyon (Örgütlenme) Fonksiyonu

Örgüt, belirlenmiş hedefleri gerçekleştirmek için bilinçli olarak oluşturulmuş sosyal bir yapıdır. Başka bir tanıma göre örgüt, kişilerin ve faaliyetlerin üretime yönelik yapılanması olarak tanımlanabilir (Küçük, 2015:184; Amitai, 1964:2-3). Belirlenen amaçları gerçekleştirmek için gerekli olan insan kaynağı ile araç ve gereçler sistemli bir

şekilde organize edilir. Gerçekleştirilecek işler detaylı şekilde belirlenerek, bu işlerin kimin yetki ve sorumluluğunda olacağı, gerekli olan araç, gereç, makine ve teçhizatları nerede ve nasıl kullanılacağı gibi konular organizasyon fonksiyonu içinde belirlenir (Çelik, 2018: 45; Koçer, 1970:28-31).

Organizasyonu, işletmenin amaçlarına ulaşması için gerekli olan faaliyetlerin kim tarafından ve nasıl yapılacağının belirlendiği yönetim fonksiyonu olarak tanımlayabiliriz.

2.2.1.3. Yönelme (Yürütme) Fonksiyonu

Oluşturulan örgütte planlama ve organizasyon aşamaları tamamlandıktan sonra örgütün fiili olarak çalışmasını sağlayacak yönelme işlerine sıra gelir. Üst yöneticiler iş görenleri çalışmaya sevk etmek için onlara talimatlar verip ve motive ederler (Küçük, 2015:187; Genç, 1994:25). Yönelme işleri genel olarak karar verme, iletme ve harekete geçme safhalarından oluşur. Yönelme işlerinin amacına ulaşması yöneticinin emretme şekline bağlıdır (Çelik, 2018:45). Yönelme işlevi ile yöneticiler çalışanların üstlenmiş oldukları görevleri eksiksiz olarak yapmalarını sağlarlar. Planlama ve organizasyon işlerinin başarıya ulaşması yönelme işlevinin etkin bir şekilde yerine getirilmesine bağlıdır (Küçük, 2015:187; Alpuganvd, 1995:178-179).

İşletme planı belirlenip organizasyon yapısı oluşturulduktan sonra işletme çalışanlarının görev ve sorumluluk alanı içindeki üzerine düşen faaliyetleri gerçekleştirmek için yönlendirilmesi yönelme fonksiyonu olarak tanımlanabilir.

2.2.1.4. Koordinasyon (Eşgüdümleme) Fonksiyonu

İşletmenin faaliyetlerini aksatmadan sistemli bir şekilde yaparak başarılı olmasını sağlamak için işletmenin her kademesinde uyumlu çalışmanın sağlanmasıdır (Çelik, 2018:45; İşcan, 1986:70:71). Fayol koordinasyonu; işlerin yapılmasını kolaylaştırmak ve sonuç olarak da başarıyı elde etmek için örgütün bütün faaliyetlerinin ahenkleştirilmesi olarak tanımlanmıştır. Küçük ise koordinasyonu; örgütün bir düzen içerisinde sürekli çalışmasını sağlamak için, hedefler, faaliyetler, organlar ve kişiler arasında bir uyum ve işbirliğinin oluşturulması olarak tanımlanmıştır. Koordinasyon ile örgütte dengeli bir yapının oluşturulması sağlanır (Küçük, 2015:186).

İşletmeni faaliyetlerinin sürekli olması ve belirli bir düzen içinde yürütülerek işletmenin amaçlarına ulaşması için yapılan işletme fonksiyonu koordinasyon olarak tanımlanabilir.

2.2.1.5. Denetim Fonksiyonu

Denetim; yönetim faaliyetlerinin sonucunun kontrol edildiği işlevdir. Denetimi; bir ekonomik etkinlik ve hadise ile alakalı önceden belirlenmiş hedeflere ulaşıp ulaşılmadığını belirlemek ve elde edilen sonuçları ilgili kişilere sunmak amacıyla bilgilerin sistematik olarak toplanıp değerlendirilebildiği süreçtir (Erçiçek, 2016:5;Güredin, 2000:6). Küçük'e göre denetleme; işletmede planlanan amaçlar ile elde edilen sonuçların mukayese edilmesi ve arada fark var ise bu farkın sebeplerinin bulunup giderilmesi sürecidir (Küçük, 2015:188). Denetim işlevi ile yönetim işletme faaliyetlerinin sonucunu elde eder ve geline noktaı analiz ederek gerekli değerlendirmeleri yapabilir. Bu değerlendirmeler ile işletmenin belirlenen amaçlara ulaşp ulaşmadığını belirlenip, sapma olması durumunda işletmenin etkinlik ve verimliliğinin artırılmasına yönelik önlemler alınır (Doğan, 2015:111;Teker, 2013).

Denetim bir mukayese işidir ve mukayese yapabilmek için en az iki kriterin olması gerekir. Bunlardan birincisi hedeflenen, planlanan durum, ikincisi ise gerçekleşen durumdur. Etkili ve istenilen sonuçların elde edilebileceği bir denetimin yapılabilmesi için planların anlaşılır, tam ve detaylı olarak yapılması gerekir (Küçük, 2015:189).

Denetlemeyi bir sonuç analizi işlevi olarak nitelendirebiliriz. Denetleme işletmenin faaliyetleri sonucunda belirlenen hedeflere ulaşıp ulaşılmadığının kontrol edildiği yönetim fonksiyonu olarak ifade edebiliriz. Bu fonksiyon sonucunda elde edilen veriler ışığında gerekirse işletme faaliyetlerinde verimlilik artışı sağlanmaya yönelik revizyona gidilebileceği söylenebilir.

2.2.2. Tedarik Fonksiyonu

Tedarik Üretimi yapılacak ürünler için ihtiyaç duyulan hammadde, yedek parça ve diğer yardımcı maddelerin temin edilmesi olarak tanımlanabilir. Yani üretimi gerçekleştirmek için gerekli olan malzemelerin temin edilerek hazır olarak bulundurulmasıdır (Çelik, 2018:46; Aytek 1980:155).

İhtiyaç duyulan malzemelerin temin edilmesi tedarik departmanı ihtiyaç duyulan malzemeyi almadan önce ilgili birimler ile iletişime geçerek istenen malzemenin

özelliklerini tam olarak anlayarak alternatif malzemeler içinde en uygun olanını temin etmelidir. Tedarik bölümünün görevleri aşağıdaki şekilde ifade edilebilir (Jonargul, 2009:4-5; Sağlam, 2008: 34).

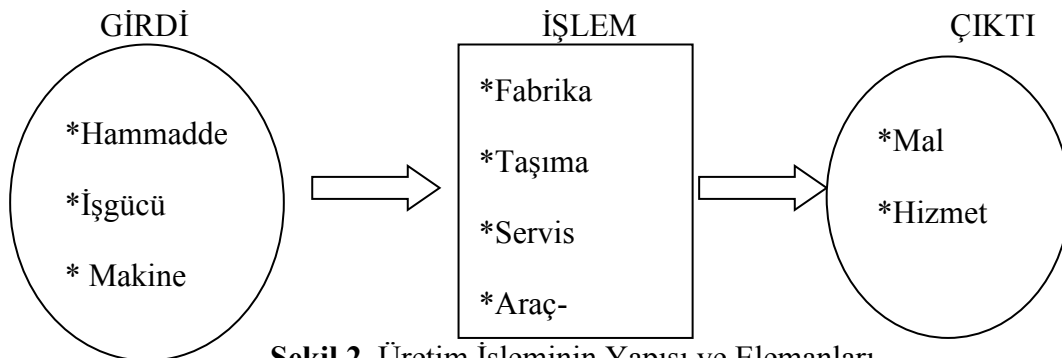
- Üretim birimlerince istenen malzemelerin özellik ve standartlara uygunluğunun kontrolünü yapar.
- Tedarik kaynaklarından en uygun olanı seçerek satın alma şartlarını belirleyip ilgili birime satın alma talimatı vermek.
- Alınan malzemelerin kalite, miktar ve teslim zamanını kontrolünü yapar.
- Tedarik edilecek her türlü malzeme ile alakalı olarak satıcılar ve ilgili birim arasında sözleşmenin yapılmasını sağlamak.

Daha kaliteli ve uygun maliyetle malzemeler alabilmek için piyasadaki satıcıları, yeni malzemeleri ve ürünleri araştırmak tedarik fonksiyonunun işlevidir.

Tedarik işletmenin üretim için ihtiyaç duyduğu gerekli olan girdileri istenen kalitede, zamanda ve en uygun koşullarda teminin yapıldığı işletme fonksiyonu olarak tanımlayabiliriz.

2.2.3. Üretim Fonksiyonu

Üretim insanların gereksinimlerini karşılayacak ürün ve hizmetleri oluşturmak veya hazır bulunan ürünlerin işlevini artıracak şekilde özelliklerinin değiştirilmesi olarak tanımlanabilir (Küçük, 2015:205). Üretim işletmenin değer yaratma etkinliğidir. Tekin üretimi; İnsanların gereksinimlerini gidermek amacıyla belirli girdilerin belirli aşamalardan geçirilerek ürün ve hizmet çıktısına dönüştürülmesi olarak tanımlanmıştır. Üretim işlevinin girdi, işlem ve çıktı olmak üzere üç temel elemanı vardır. Bu elemanlar aşağıdaki şekildeki gibi gösterilebilir (Küçük, 2015:206; Tekin, 1998:2-3).



Şekil 2. Üretim İşleminin Yapısı ve Elemanları

Kaynak: Küçük 2015:206

Bu açıklamalardan hareketle üretimi; İnsanların ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri üretmek amacı ile gerekli olan hammadde, makine, iş gücü girdilerini belirli bir alanda bulundurularak bunların üretime yönlendirilmesi sonucu mal ve hizmetlerin elde edilmesi sürecini üretim olarak tanımlayabiliriz. Bu süreci de işletmenin üretim fonksiyonu olarak nitelendirebiliriz.

2.2.4. Pazarlama Fonksiyonu

Pazarlama işletme işlevlerinin en önemlilerinden bir tanesidir (Akpınar 2017:46). Bundan dolayı pazarlama işlevi yönetiminde son yıllarda önemli gelişmeler yaşanmıştır (Hacıoğlu, 2012:59;Gök, 2007; Webster, 2005; Webster.d., 2005; Moorman ve Rust, 1999; Webster, 1992). Pazarlama genel olarak insanların talep ve gereksinimlerini karşılamaya yönelik değiş tokuş işlemidir (Akpınar, 2017:46). Pazarlama insanların gereksinimlerinin tespiti ile başlar ve bu gereksinimlerin sürekli olarak karşılanması ile sona erer (Dinçbaylı, 1996:2). Pazarlama sadece satış yapmaya yönelik çabalar olmayıp, işletmelerin belirlenen amaçlarını gerçekleştirmek için satış öncesi ve sonrası bütün etkinlikleri kapsayan bir işlevdir (Başbuğ, 1999:6). Ayrıca pazarlama kavramı sadece ürün ve hizmetlerle ilgili olmayıp, düşünce, deneyim, vakalar, öğreti, kişiler, uluslar, mal- mülk, bilgi vb. birçok şey pazarlama konusu olabilir (Evren, 2007:24). Bu bağlamda Kotler pazarlamayı, kişisel ve örgütsel gerçekleştirmeyi sağlayacak değişim işlevini gerçekleştirmek üzere, düşüncelerin ürünlerin ve hizmetlerin geliştirilmesi, fiyatının belirlenmesi, tutundurma çabaları ve dağıtım kanallarının belirlenmesine yönelik plan ve uygulama sürecidir (Kotler 2000 a:8). Ayrıca pazarlama ile satış kavramı birbirine karıştırılmamalıdır. Bu iki kavram bazen eş anlamlı olarak kullanılsa da satışta satıcının önceliklerine önem verilir (Doğaner ve Yüksel 2006:487). Pazarlama satıştan daha kapsamlı bir kavram olup, alıcıların gereksinimlerinin belirlenerek. Kâr elde etmek amacıyla bu gereksinimleri karşılamaktır. Pazarlama alıcılara hazır ürünleri satın alacakları mal ve hizmetleri sunmaktır. Yani pazarlama üretiminden önce başlayan bir süreçtir (Rogers :1996 :8).

Bu açıklamalardan sonra pazarlamayı; işletmenin üretmiş olduğu mal veya hizmetleri üretim öncesinden başlayarak son tüketiciye ulaşmasına kadar yapılan faaliyetler bütünü olarak tanımlayabiliriz.

2.2.5. Finansman Fonksiyonu

Bir işletmede planlanan amaçlara ulaşmak ve üretimi gerçekleştirmek için gerekli kaynakların temin edilerek üretim faaliyetlerine yatırım yapılması gerekir. Hedeflenen amaçlar ulaşmak için işletmelerin ihtiyaç duyulan üretim elemanlarını temin edebilmek için de kaynak yaratılmalıdır. Yani üretim için gerekli olan hammadde ve malzemelerin alınması, iş görenlere maaş ödenmesi, makine ve teçhizatları alınması, ar-ge faaliyetlerini vb. işlevleri gerçekleştirebilmek için kaynak gereklidir. Bu kaynak işletme sahiplerince veya işletme dış kaynaklarından sağlanır. İşletmeye kaynak sağlamak amacıyla yapılan bu faaliyetler finansman olarak tanımlanır (Taşpınar 2015-16:17). İşletmeye nakit giriş ve çıkışlar finansmanın temel işlevlerindendir. İşletmenin ekonomik hayatını sağlıklı bir şekilde yürütebilmesi için düzenli nakit akışına sahip olmalıdır. Bu nedenle finans yöneticileri işletmenin ihtiyacı olan kaynakları gerekli zamanda ve uygun şartlarda sağlamak ve işletmenin faaliyetleri sonucunda elde ettiği kazancı karlı alanlarda değerlendirilmelidir (Kaplan, 2015:39; Müftüoğlu, 2005: 490).

İşletmenin belirlenen hedeflere ulaşmasını sağlamak amacıyla gerçekleştireceği tüm faaliyetleri için gerekli olan kaynakların sağlanması finansman fonksiyonu olarak tanımlanabilir.

2.2.6. Muhasebe Fonksiyonu

Muhasebe bir örgütün mali nitelikteki işlevlerine ilişkin verileri sınıflandırarak kayıt altına alan ve elde ettiği sonuçları ilgili kişilere sunmak üzere finansal raporlar olarak düzenleyen bir disiplin ve faaliyetler bütünüdür (Çelik, 2018:50).

Diğer bir tanımlama ise işletmelerin kaynaklarının oluşumu, bu kaynakların kullanım şeklini, işletmenin faaliyetleri sonucunda bu kaynaklardaki artış ve azalışları ve işletmenin ekonomik durumunu gösteren bilgileri hazırlayan ve bu bilgileri gerektiğinde ilgili kişi ve kurumlara raporlar halinde sunan bir bilgi sistemi olarak ifade edilebilir (Sevilengül, 2005:9).

Bir işletmede muhasebe departmanının temel görevi, işletmenin ekonomik durumunu ve faaliyetlerinin sonucunu gösteren bilgilerin ve raporların hazırlanıp bunları analiz edip değerlendirmektir (Koç, 2001:3)

Muhasebeyi; işletmenin belirli bir dönem içindeki faaliyetleri sonucu ekonomik durumunu gösteren raporlar olarak tanımlayabiliriz. Bu raporlar işletmenin ekonomik durumu hakkındaki bilgileri içerir. Muhasebe bölümünün hazırladığı bu raporlar işletme

sahibi ve bu bilgilere ihtiyaç duyan ilgili kişilere işletmenin faaliyetleri sonucu geldiği ekonomik durum hakkında bilgi verir.

2.2.7. İnsan Kaynakları Fonksiyonu

İnsan kaynakları kavramı, bir örgütte hiyerarşik olarak en üst kademedeki yöneticiden en alt kademedeki iş görenlere kadar tüm personeli kapsayan bir kavramdır. İnsan kaynakları örgüt dışında bulunan ve örgütün yararlanabileceği mevcut işgücünü de kapsamaktadır.

İnsan kaynakları yönetimi örgütlerini ihtiyaç duyduğu sayı ve nitelikte işgücünün temin edilerek bu işgücünün hukuki çerçeve içinde verimli olarak çalıştırılması faaliyetleridir. Çelik insan kaynakları yönetiminin amaçlarını aşağıdaki şekilde sıralamıştır (Çelik, 2018:54).

- Çalışanların işletmeye içten gelen bir arzu ile bağlılıklarını artırarak işletmeye olan katkılarını artırmak.
- Çalışanların çalışma koşullarını düzeltmek.
- İşletme içi ve işletme dışı çevre ile iyi ilişkiler kurulmasını sağlamak.

İnsan kaynakları yönetimi; insan kaynakları planlaması, işe alma, işe alıştırma ve iş görenlerin eğitimi, iş görenlerin performansının değerlendirilmesi, ücret ve ücret yönetimi, endüstriyel ilişkiler, iş güvenliği ve iş gören sağlığı işlevlerini yerine getirir (Çelik, 2018:54).

Bir işletme için gerekli olan iş gücünün sayı ve nitelik bakımından belirlenip işe alınması, işin niteliğine göre eğitimlerin verilmesi, ücretlendirmenin yapılması ve işletme içinde uygun pozisyona yerleştirilmesine kadar olan süreçleri kapsayan işletme fonksiyonunu insan kaynakları fonksiyonu olarak tanımlayabiliriz.

2.2.8. Halkla İlişkiler Fonksiyonu

Çağımızda örgütler varlıklarını devam ettirebilmek için örgüt içinde ve dışında hızlı, doğru ve etkili bir iletişim ağına gereksinim duyarlar. İşletmeler bu gereksinimi halkla ilişkiler işlevi ile gidermektedir (Eskiyörük ve Turan, 2012:21; Şahin ve Odacıoğlu, 1998:1). İşletmeler halkla ilişkiler işlevi ile hedef aldığı toplum üzerinde olumlu bir işletme imajı oluşturarak özel ve tüzel kişi kurumların desteğini ve sempatisini kazanarak saygın bir işletme profili oluşturmak isterler (Sezgin ve Bulut, 2013:182-183). Günümüzde işletmelerin rekabet koşullarında başarılı olması ve

yaşamlarını devam ettirebilmesi için etkili bir halkla ilişkiler sistemi ve politikası geliştirip uygulamalıdır. Bu bağlamda halkla ilişkiler biriminin faaliyetlerinin amacını aşağıdaki sıralayabiliriz (Çelik, 2018:58).

- İşletmenin işlevleriyle ilgili bilgi paylaşımında bulunarak topluma bilgi verir.
- Toplumu işletmeden olan beklentilerini talep ve şikâyetlerini belirleyip giderir.
- Toplumun güven ve desteğini kazanmak için onlara zamanında doğru ve sağlıklı bilgiler vermek.
- Toplumun işletmenin faaliyetlerine karşı verdiği reaksiyon ve tutumlar belirlenip, gerekiyorsa gerekli düzenlemeleri yapmak.
- Toplumun gözünde işletmenin imajını, güvenilirliğini ve sempatisinin artırmak
- İşletme ve toplumun entegrasyonunu sağlayarak bir kriz durumunda toplumun işletmeyi sahiplenmesinin sağlamak.

Halkla ilişkiler işlevinde doğruluk, inandırıcılık, süreklilik ve planlık ilkelerine uyulmalıdır (Çelik, 2018:58).

- **Doğruluk İlkesi:** İşletmeler doğruluk ilkesi gereğince faaliyetleri konusunda yapmış olduğu fiiller ile ilgili halka verdiği bilgilerin kesinlikle doğru olması gerekir. Örneğin sigortasız işçi çalıştıran bir işletmenin sosyal güvencenin faydalarını savunması toplum tarafından inandırıcı bulunmaz.
- **İnandırıcılık İlkesi:** İşletmeleri inandırıcılık konusunda başarılı olabilmesi için halkla iyi bir iletişim kurabilecek halkla ilişkiler uzmanı olması gerekir. Bu uzmanın kullanacağı dil kişi ve toplumun anlayacağı bir dil olmalıdır.
- **Süreklilik İlkesi:** Halka verilecek mesajlar bir defaya mahsus olmayıp tekrar tekrar verilerek halkın zihninde yer alması sağlanmalıdır.
- **Planlık İlkesi:** Halkla ilişkiler faaliyetiyle ilgili her türlü fiil kısa, orta ve uzun vadeli olarak planlamalıdır. Yapılan bu planlar birbiri ile çelişmemeli aksine birbirinin destekler nitelikte olmalıdır.

Halkla ilişkiler faaliyetinde kullanılan araç ve yöntemler tabloda gösterilmiştir (Çelik, 2018:59).

Tablo 1. Halkla İlişkilerde Kullanılan Araç ve Yöntemler

Yazılı Araçlar	Yayın Araçları	Diğerleri
Gazeteler	Radyolar	Festivaller, Fuarlar ve sergiler
Basın Bildirileri, Toplantı veya Brifing Duyuruları	Televizyonlar	Seminer, Konferans veya Diğer Toplantılar
Kitaplar	Sineme, Video Bant, Tepegöz, Projeksiyon	Yazışmalar
Dergiler	İnternet, Extranet, Intranet, Web, E-Mail ve Diğer Sosyal Medya Unsurları	İşletme Gezileri, Açılış-Yıldönümü-Ağırlama Törenleri
İşletme Gazetesi, Broşür veya Bültenler	İşletmenin Yayın Amaçları	Spor Aktiviteleri ve Çeşitli Yarışmalar
Yıllıklar	Multivizyon Araçları	Sponsorluklar ve Lobi Faaliyetleri

Kaynak: Çelik 2018:59

2.2.9. Araştırma, Geliştirme (AR- GE) Fonksiyonu

Ar- Ge mevcut bilimsel ve teknik bilginin artırılmasına yönelik olarak çalışmalar ve bu çalışmalar sonucu geliştirilen bilgi ve tekniğin işletme faaliyetlerinde kullanılması olarak tanımlanabilir (Sabuncuoğlu ve Tokal 2001: 336). İşletmeler Ar- Ge çalışmaları ile bilim ve teknolojik alt yapıyı oluşturup mevcut ürünlerin geliştirilmesini sağlayarak işletmelerin rekabet koşullarında öne geçerek ayakta kalmalarına katkı sağlamaktadır (Çelik, 2018:59; Sabuncuoğlu ve Tokol, 1997:285). Tuncer'e göre Ar- Ge üretim süreçlerinin geliştirerek, üretim maliyetlerinin azaltılması ve yeni ürünlerin geliştirilmesi amacıyla yapılan bilimsel ve teknolojik çalışmalar olarak tanımlanmaktadır (Tuncer,2008:8). Araştırma daha ziyade mevcut olmayan bir bilgiyi ya da teknolojik bir ürünü geliştirerek bunları üretime yöneltmek iken geliştirme ise mevcut olan bilgi veya teknolojiyi yeni ürün ve üretim teknikleri ile uyumlaştırma ve geliştirme sistematığıdır.

2.3. İşletmenin Amaçları

Amaç, işletmenin elde etmek istedikleri hedefleri ortaya koyan planların içeriğini ortaya koyar. İşletmelerin işlevi olarak üretim faktörlerinin, bir araya getirilip ürün ve hizmetlere dönüştürüldüğü mekânlardır. İşletmelerin kapasitesi ne olursa olsun hepsinde amaç iktisadi ürünleri üretmek ve pazarlamaktır. Sosyal amaçlı örgütler hariç işletmelerin temel amacının kâr elde etmek olduğu söylenebilir (Küçük, 2015:75).

Bununla beraber işletmelerin genel kabul görmüş amaçlarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

2.3.1. Uzun Dönemde Kâr Elde Etme

İşletmelerin kuruluş amacı kâr elde etmek ve bu karı zamanla artırmaktır. Kâr işletmenin belirli bir faaliyet dönemi içinde yapmış olduğu giderler arasındaki pozitif farktır (Alpugan vd., 1997:39-40). Bu amacı gerçekleştirebilmek için kaynakların verimli olarak kullanılması gerekmektedir. İleriye dönük kâr planlarının yapılmasında da işletme kaynaklarının verimli kullanılması etkili olacaktır. Çünkü işletmelerin karlılığının etkileyecek en önemli faktör maliyetlerdir. Maliyet, üretimde kullanılan kaynakların nakdi karşılığı olarak karın hesaplanmasında kullanılır. Karın uzun dönemde sürdürülebilmesi için maliyetin kontrolü olarak yönetilmesi gerekir (Kaygusuz 2011:172).

Sonuç olarak işletmeler mal ve hizmet üretmek için belirli giderlere katlanırlar ve bu faaliyetler sonucu ürettikleri ekonomik değeri olan mal ve hizmetlerin satışından kâr elde etmek istemeleri temel amaçlarında birisidir.

2.3.2. Topluma Hizmet Sunma

İşletmeler toplumsal hizmet ve üreticilere hizmet olarak iki şekilde toplumsal hizmet işlerini yerine getirir. Toplumsal hizmet olarak, toplumun ekonomik ve sosyal olarak gelişmesine yapmış olduğu katkıdır. Bu katkı işletmelerin yapmış olduğu faaliyetler sonucu farkında olmadan sağladığı katkı olarak ortaya çıkar. Tüketiciler hizmette ise gerçekleştirdiği faaliyetler sonucu tüketicilerin gereksinimlerini karşılayacak mal ve hizmetleri üreterek tüketicinin kullanımına sunulması olarak gerçekleştirir. İşletmelerin topluma hizmetini dolaylı ve dolaysız hizmetler olarak ikiye ayırabiliriz. Dolaylı hizmette ise, toplumun sosyal gelişmeye katkı sağlarlar. Dolaysız hizmette ise, toplumun sosyal açıdan gelişmesine ve sosyal sorunların giderilmesine yönelik yapmış olduğu işlevleri kapsar. Bu işlevler daha çok sosyal amaçlı kuruluşlar ve kamu kuruluşları tarafından gerçekleştirilir. Bunun yanı sıra günümüzde kâr amaçlı kurulan işletmelerde toplumda iyi bir imaj yaratmak, iyi ilişkiler geliştirmek ve bu ilişkileri sürekli kılmak için sosyal konulara önem vermektedirler (Küçük, 2015:76-77).

2.3.3. Bağımsız Olma Prestij Sağlama

Girişimci özelliklerine sahip insanlar başkanlarının denetiminde çalışmak istememelerinden dolayı kendi işletmelerinin kurarlar. Böylece kendi işinde kimseye bağlı olmadan bağımsız çalışma imkânını sağlamış olurlar. İşletmelerin kuruluş sebeplerinde birisi olan bağımsız çalışma isteği, aynı zamanda işletmelerin kuruluş amaçlarından birisidir. Bağımsız çalışma kişilere toplumda bir prestij kazandıracağı için kişilerin psikolojik doyuma ulaşmasını da sağlar. Toplum tarafından değerli bir insan olarak kabul edilmek kişisel tatmine ulaşmada önemli bir faktördür (Küçük, 2015: 77-78).

2.3.4. Ömrünü Sürekli Kılma

Varlıklarını sürekli kılmak işletmelerin temel amaçlarından biridir (Dil, 2016:50). İşletmeler gereksinim duyulan ürün ve hizmetleri üretip bunların satışından belirli düzeyde gelir sağlayıp uzun dönemde kâr elde ederek piyasada uzun ömürlü olmayı isterler. İşletmelerin uzun ömürlü olması işletme sahiplerine düzenli bir gelir kaynağı sağlamanın yanı sıra, nitelikli personeline iş endişesi duymadan daha verimli çalışabileceği bir çalışma ortamı sağlanmış olur (Küçük, 2015:78).

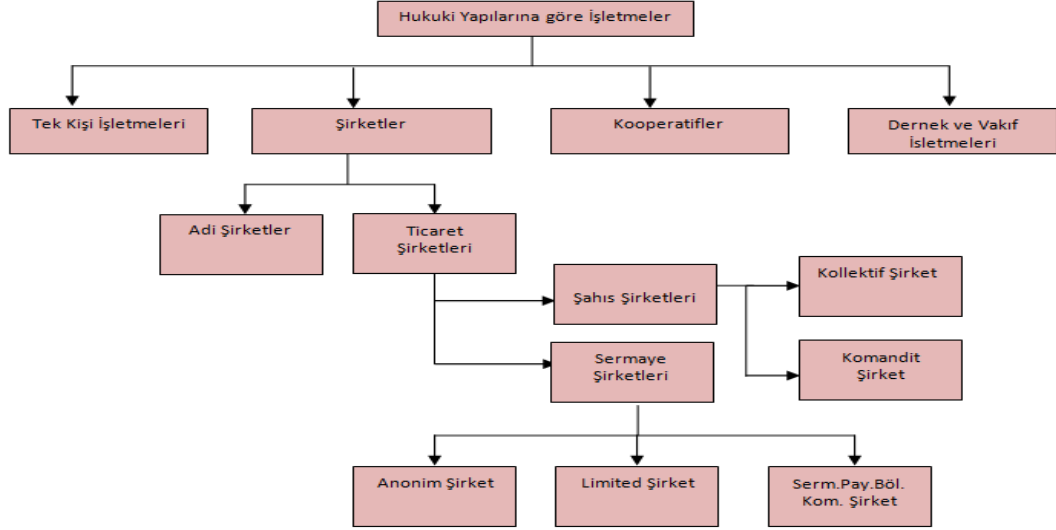
2.4. İşletme Türleri ve İşletmelerin Sınıflandırılması

İşletmeler, faaliyetleri ve hedefleri bakımından bir sınıflamaya tabi tutulabilir. Bu sınıflandırma yardımıyla işletmeler daha iyi tanınıp bilimsel açıdan incelemelerine yardımcı olur. Bunu yanı sıra belirlenen işletme sorunlarının çözümünde daha sağlıklı ve sağlam adımlar atılmasına katkı sağlar (Çelik, 2018:62). İşletmelerin sınıflandırılmasını aşağıdaki şekilde yapabiliriz.

2.4.1. Hukuki Yapıları Bakımından İşletmeler

İşletmenin kuruluş kararı verildikten sonra ona kişilik kazandıracak amacına yönelik olarak hukuki yapısının belirlenmesi için kişilik kazanmak gerekir. Hukuka göre kişi, hak sahibi olan ve bu haklardan yaralanabilen varlıklar olarak hukuki açıdan hak sahibi olabilmek için kişilik kazanmak gerekir. Hukuka göre, kişi hak sahibi olan ve bu haklardan yaralanabilen varlıklar olarak nitelendirilir. Hukuk hak kavramını ise kanunlar tarafından koruma altına alınan menfaatler olarak nitelendirilir. İşletmelerin kişilik kazanıp hak ve yetkilerini kullanarak menfaatlerini koruyabilmesi için ilk olarak

hukuki yapısının belirlenmesi gerekir (Küçük, 2015:153). İşletmeler hukuki yapıları bakımından şahıs işletmeleri, şirketler, kooperatifler, dernek ve vakıflar olarak dörde ayrılır (Çelik, 2018:76).



Şekil 3. Hukuki Yapılarına Göre İşletmeler

Kaynak: <https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>

2.4.1.1. Tek Şahıs İşletmeleri ve Hukuki Yapısı:

Tek şahıs işletmeleri; sahipliği ve yönetimi tek gerçek kişiye ait olan işletmelerdir (Arıkan, 1998:67). Türk Ticaret Kanununa göre tek şahıs işletmeleri tacir sayılırlar. En basit (Çelik, 2018:76) ve en çok kurulan işletme türüdür (Arıkan, 1998: 67). Şahıs işletmelerinde kâr, zarar ve riskler tek bir kişi yani işletme sahibi tarafından üstlenilir (Küçük, 2015:153). Ayrıca bu işletmelerin tüzel kişiliği yoktur (Çelik, 2018:77). Şahıs işletmelerinin kurulması kolay olup, yetkiler sadece işletme sahibinde toplandığı için kararların alınıp uygulamaya koyması kolaydır. Kâr sadece girişimciye ait olup işletme olarak esnek bir yapıya sahiptir. Bu avantajların yanı sıra örgütsel yapının gelişmiş olmaması, büyümesinin sınırlı olması, tüm risk ve borçların işletme sahibine ait olması gibi dezavantajları da vardır (Küçük, 2015:154).

2.4.1.2. Ortaklık (Şirket)

Şirket birden fazla kişinin ortak bir amacı gerçekleştirmek için emek ve sermayelerini bir sözleşmeyle bir araya getirmeleri olarak ifade edilebilir. Şirketler adi şirketler ve ticaret şirketleri olmak üzere ikiye ayrılır (Küçük, 2015:154).

A) Adi Ortaklık

Adi ortaklıklar borçlar kanunun 520-541 maddelerine göre düzenlenir. BK. Md.520/1'e göre şirket bir sözleşmeyle kurulur. Bu sözleşmeye göre iki veya daha fazla kişi emek ve sermayelerini ortak bir amacı gerçekleştirmek için bir araya getirmeleri olarak tanımlanır. Adi ortaklıkların genel özelliklerini aşağıdaki gibi ifade edebiliriz (Kavak, 2008:40-41).

- Adi şirketlerin kuruluşu kanunla herhangi bir şekle bağlanmamıştır.
- En az iki olmak üzere gerçek veya tüzel kişilerce kurulur.
- Tüzel kişiliğe sahip değildir.
- Bir ticaret unvanı seçme zorunluluğu yoktur.
- Sözleşmelerini yazılı veya sözlü olarak yapabilirler.
- Bütün işlemler ortaklar vasıtasıyla gerçekleştirilir.
- Yönetimi ortaklar tarafından veya bunların alacakları kararla belirleyeceği bir ortak veya üçüncü şahıs tarafından yürütülebilir.
- Sözleşme ile aksi belirtilmedikçe, üçüncü kişilere karşı olan borçlarda bütün ortaklar sorumludur.

B) Ticaret Şirketleri

İki veya daha fazla kişinin belirledikleri bir faaliyet alanında iş yapmak üzere, mevcut kanunların emrettiği şekilde kurulan şirketler ticaret ortaklığı olarak ifade edilir. Ticaret şirketlerinin hukuki yapısı ticaret kanunu ile belirlenmektedir. Türk Ticaret Kanunu ticaret şirketlerini şahıs şirketleri ve sermaye şirketleri olarak ikiye ayırmıştır. Şahıs şirketleri kollektif şirket ve Adi Komandit şirketleridir. Anonim şirket, Limited Şirket ve sermayesi paylara bölünmüş Komandit şirket ise sermaye şirketleridir (Küçük, 2015:155).

Soygür ticaret şirketlerinin genel özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamıştır (Soygür, 1999:15).

- Ticaret şirketlerinin tüzel kişilikleri vardır ve fiili ehliyet sahibidirler.
- Ticaret şirketlerinin kendi malvarlığı vardır. Şirket borçlarından dolayı da ilk olarak bu mal varlığı ile sorumludur.
- Türk Ticaret Kanunu ticaret şirketleri tüzel kişi tacirleri olarak kabul edilirler.
- Ticari şirketler bir ticaret unvanı seçerek kullanmak zorundadırlar. Her türlü faaliyetlerini de bu unvanı kullanarak gerçekleştirirler.
- Ticaret siciline tescil yaptırmak zorunluluğu vardır.
- Borçları nedeniyle iflasa tabi olurlar. Şirketlerin iflası ortakların iflasını gerçekleştirmez.
- Ticaret şirketlerinde ikametgâhları vardır. Hazırlanan şirket sözleşmesinde aksi belirtilmedikçe şirket faaliyetlerinin yürütüldüğü merkez şirket ikametgâhı olarak kabul edilir.
- Tüzel kişiliğe sahip olmalarından dolayı şirketlerin de bir tabiatı vardır

a) Şahıs Şirketleri

Belirli sayıda kişinin ortak bir ekonomik amacı gerçekleştirmek için (Çelik, 2018:77) emek ve sermayelerini bir araya getirerek kurdukları şirketlerdir (Küçük, 2015:155). Şahıs şirketlerinin ayrı bir tüzel kişiliği vardır. Şirketin kendi sermayesi ile birlikte ortakların şahsi servetleri ve itibarları üçüncü kişiler açısından çok önemlidir. Şahıs şirketlerinde ortaklar paylarını devredemezler, terk ve feragat edemezler. Ortakların onayını almadan ortaklıktan ayrılamazlar. Şahıs şirketleri kollektif ve komandit şirket olmak üzere iki tanedir (Kavak, 2008:47).

b) Kollektif Şirketler

Ticaret kanununa göre kolektif şirket; en az iki gerçek kişinin bir araya gelerek ortak bir ticaret unvanı altında ve ortaklardan hiçbirinin şirket alacaklarına karşı sorumluluğunun sınırlandırılmadığı ticari işletmeler kollektif şirket olarak tanımlanır (Kavak, 2008: 47:48). Tanımından da anlaşılacağı üzere kollektif şirketlerin bir ticaret unvanı kullanmaları zorunludur ve şirketin tüm borçları ve taahhütlerine karşı bütün ortaklar zincirleme ve tüm mal varlıkları ile sorumludurlar. Kollektif şirketler noter onaylı bir sözleşmeyle kurularak şirket merkezinin bulunduğu yerdeki Ticaret Siciline tescili ile kuruluşu ilan edilir (Çelik, 2018:77).

c) Komandit Şirket:

Türk Ticaret Kanunu madde 304'e göre ticari bir faaliyet hayata geçirmek amacıyla bir ticaret unvanı olarak kurulan şirketin borç ve taahhütlerine karşı ortakların bir kısmının sorumluluğunun sınırlandırılmadığı diğer kısmının da sorumluluğu sermayeleri oranında sınırlandırıldığı şirketlerdir (Çelik, 2018:77-78; TTK Madde 304). Komandit şirketlerde sınırsız sorumlu olan ortaklar komanditler olarak adlandırılır (Küçük, 2015:156). Komandite ortağın gerçek kişi olma zorunluluğu vardır. Komanditler ortaklarda bu zorunluluk yoktur bunlar gerçek veya tüzel kişi olabilir. Ayrıca komanditer ortaklar şirkete sermaye sağlayıcısı olup, şirketin yönetimine ve temsiline karışmazlar. Temsil ve yönetim yetkisi komandite ortaklardadır. Komandit şirketlerde bir sözleşme ile kurulur ve şirketin merkezinin bulunduğu yerdeki Ticaret Siciline tescili yapılarak kuruluşu ilan edilir. (Çelik, 2018:78)

d) Sermaye Şirketleri:

Yükü miktarda sermaye gerektiren işleri yapabilmek ortakların sorumluluklarını sınırlamak hem de daha fazla kişinin bu işler girmesini sağlayarak gerekli sermayeyi toplayabilmek için sermaye şirketleri kurulur(Kavak, 2008:57). Sermaye şirketleri kişilerden ziyade sermaye üzerine kurulu ortaklıklardır. Gerçek ve tüzel kişilerin sağlamış oldukları sermaye devredilebilir niteliktedir. Bu tür işletmelerin çıkarmış olduğu pay senetlerinden almak suretiyle bu şirketlere ortak olabilir (Küçük 2015:157; Dinçer ve Fidan, 1999:80).Sermaye şirketlerinde ortakların bireysel servet ve itibarlarının şirketle bir alakası yoktur, şirketin kendi gücü ve itibarı kendi sermayesine bağlıdır. Dolayısıyla ortaklar şirkete koymuş oldukları pay oranında bir sorumluluğa sahiptir. Şirket borçlarına karşı kendi mal varlığı ile sorumludur (Kavak, 2008: 57-58). Sermaye şirketleri anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketler olarak üç kısımda incelenebilir (Çelik, 2018:78).

1) Anonim Şirket

Bir ticaret unvanı altında ekonomik faaliyetlerde bulunmak amacıyla kurulan, belirli bir sermayesi olan ve bu sermayesi paylara bölünen borç ve taahhütlerine karşı sadece kendi mal varlığı kapsamında sorumluluğu bulunan sermaye şirketleri anonim şirket olarak adlandırılır. Anonim şirketler kanunun serbest olan her türlü ekonomik faaliyeti gerçekleştirmek için kurulabilir (TTK Madde: 329-331). Anonim şirketlerde

bir esas sözleşme ile kurulur. Bu esas sözleşmenin yazılı olarak yapılması, kurucuların tamamının imzalarının noter tarafından onaylaması veya sözleşmenin ticaret sicili müdür veya müdür yardımcısının huzurunda imzalanması gerekir. Bu esas sözleşmede şirketin ticari unvanı, merkezi, şirketin faaliyet konusu, asıl sermaye miktarı, her payın itibari değeri yöneticilerinin seçim esasları, sayıları ve bunlardan şirket namına imzaya yetkisi olanlar, kuruculara yönetim kurulu üyeleri ile diğer ilgili kişilere şirket kârından verilecek paylar, genel kurulun toplantıya çağırılma usulü, oy hakkı şirket belirli bir süre ile sınırlandırılmış ise bu süre şirketle ilgili ilanların nasıl yapılacağı, ortakların taahhüt ettiği sermayenin türü ve miktarı ile şirketin hesap dönemi yer alır (TTK Madde:339).Anonim şirketlerin kuruluş izni ve faaliyetlerinin denetimi T.C Gümrük ve Ticaret Bakanlığınca yapılır. Şirketin bulunduğu yerdeki ticaret siciline tescil olunarak kuruluşu Ticaret sicil gazetesinde yayınlanır. Yönetim kurulu ve genel kurul şirketin organlarıdır. Yönetim kurulu üyeleri esas sözleşmeyle belirler veya genel kurul tarafından seçilirler. Anonim şirketin yönetim ve temsil yetkisi yönetim kuruluna aittir (Çelik, 2018:78).

2) Limited Şirket

Kanunen izin verilen her türlü ekonomik faaliyeti gerçekleştirmek için bir veya daha fazla gerçek ya da tüzel kişilerce kurulan, belirli bir sermayesi olan ortaklarının şirket borçlarına karşı sorumluluğunun olmadığı, ortakların sadece taahhüt ettikleri sermaye payını ödeme ve sözleşmede belirtilen diğer yükümlülükleri yerine getirme sorumluluğunun olduğu sermaye şirketleridir (TTK Madde:573). Limited şirket sözleşmesi yazılı olarak ve kurucuları tarafından ticaret sicili müdürlüğünde görevli personelin gözetiminde imzalanması şarttır(TTK Madde:575). Bu sözleşmede şirketin ticari unvanı, merkezi, faaliyet konusu, sermayesi vb. hususlar yer alır. Limited şirket ortakları sermaye miktarı birbirinden farklı olabilir. Sermaye nakdi veya mal şeklinde olabilir. Limited şirketler TC Gümrük ve Ticaret Bakanlığının izniyle kurulur. Şirket merkezinin bulunduğu yer ticaret siciline kaydedilerek kuruluşu ilan edilir. Şirket tescili ile birlikte tüzel kişilik kazanmış olur. Ortakların sermaye payı taahhüt ettikleri sermaye ölçüsüne göre belirlenir. Paylar ile ilgili bir defter tutulur. Bu deftere ortakların adı, soyadı, adres pay miktarları ve yapılan ödemeler, devredilen paylar ve diğer değişiklikler kaydedilir. Limited şirketlerinde kuruluş izni ve denetiminde anonim şirketlerde olduğu gibi TC. Gümrük Bakanlığı tarafından yapılır (Çelik, 2018:79).

3) Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirket

Sermayesi paylara bölünen, ortaklarından bir veya bir kaçının şirket alacaklarına karşı sınırsız sorumlu olduğu diğer ortakların ise şirket alacaklarına karşı sorumluluğu koyduğu sermaye ile sınırlı olduğu sermayelerdir. Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketle sınırsız sorumlu ortaklar ise komanditer ortak olarak adlandırılır. Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketini temel avantajı, anonim şirket ve komandit şirket özelliklerini birlikte taşımasıdır. Bu özelliği sayesinde sermayesi paylara bölünerek fon sağlanabildiği gibi sınırlı ve sınırsız sorumlu ortakları da bünyesinde beraber bulunabilir (Küçük, 2015:158-159). Şirket yazılı bir ana sözleşmeyle kurulur ve kurucular ve komandite ortaklar tarafından imzalanır. Bu imzaların da noter tarafından onaylanması gerekir. Şirket komandite ortaklar tarafından yönetilir ve temsil edilir. Komandite ortaklar aynı zamanda yönetim kurulunu da oluşturur. Genel kurul ise tüm üyelerin katılımıyla oluşur (Çelik, 2018:79).

2.4.1.3. Kooperatifler

Kooperatifler yasalarda belirtildiği gibi tüzel kişiliğe sahip, ortakların belirli ekonomik menfaatlerini, özellikle de iş ve geçimlerine ilişkin sakıncalarını karşılıklı yardım, el birliği ve kefalet aracılığı ile sağlayıp korumak için gerçek ve kamu tüzel kişileri ile özel idareler, belediyeler, köyler ve derneklerce kurulabilen ortaklı ve farklı sermayelere sahip kuruluşlardır. Yasa yapmış olduğu bu tanımla kooperatifleri şirketlerden ayırarak kooperatifleri kamu tüzel kişiliğine yakın bir şekle getirmiştir. Bunun sebebi ise kooperatiflerde temel hedefin kazanç değil yardımlaşma ve dayanışma olmasıdır. Kooperatifler en az yedi ortak tarafından kurulabilir. Bu ortaklar doğal olarak genel kurul üyesidir. Kooperatifler ülkemizde genelde üretim, tüketim, tarım, satış ve yapı ortaklıkları şeklinde kurulmuştur. Kooperatiflerin kendine has ilkeleri vardır. Bu ilkeleri aşağıdaki şekilde ifade edebiliriz.

(<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan, 10).

- Serbest giriş çıkış (açık üyelik) ilkesi
- Demokratik yönetim ilkesi
- Ortağın ekonomik katılımı ilkesi
- Özerklik ve bağımsızlık ilkesi
- Eğitim, öğretim ve bilgilendirme ilkesi
- Kooperatifler ve üst birlikleri arası işbirliği ilkesi

- Toplumsal sorumluluk ilkesi

2.4.1.4. Dernek ve Vakıflar

Dernekler ve Vakıflar kişi ve mal birlikteliği olduğundan kazanç dağıtımı dışında bir ticari işletme kurup kazanç amaçlı faaliyette bulunması yasaktır. Ancak medeni kanunla, derneklere temel hedeflerini gerçekleştirmek için iktisadi amaçlı işletme kurma izni verilmiştir. Vakıfların üniversite ve yükseköğretim kurumları kurabilmeleri örnek olarak gösterilebilir (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan, 10).

2.4.2. Büyüklük ve Diğer Ölçütlere Göre İşletmeler

İşletmeler, faaliyetlerine ve hedeflerine göre farklı şekillerde sınıflandırılabilirler. Bu sınıflandırma işletmelerin bilimsel olarak incelenmesine ve işletme yapısının daha iyi bilinip karşılaşılabilecek sorunların kolaylıkla çözümüne katkı sağlayacaktır (Çelik, 2018:62). İşletmeler sınıflandırmaya tabi tutulurken farklı ölçütler dikkate alınarak yapılır. Buna göre işletmeleri aşağıdaki gibi bir sınıflandırmaya tabi tutabiliriz (Küçük, 2015: 159).

- Üretilen ürünleri ve hizmetlerin türüne göre işletmeler.
- Mülkiyet durumuna göre işletmeler.
- Faaliyet alanlarına göre işletmeler.
- Büyüklüklerine göre işletmeler.

2.4.2.1. Üretilen Mal ve Hizmet Türüne Göre İşletmeler:

Üretilen mal ve sundukları hizmet türlerine göre işletmeler üretim işletmeleri ve tüketim işletmeleri olarak ikiye ayrılır. Üretim malları imal eden işletmeler, nihai tüketicilerin kullanımı için üretilen malları üretmek için gerekli olan makine ve teçhizatların üretimini yapan işletmelerdir. Tüketim malı üreten işletmeler ürettikleri ürünlerin kullanım süresine göre ikiye ayrılır. Bunlar; dayanıklı tüketim malı üreten işletmeler ve dayanıksız tüketim malı üreten işletmelerdir (Küçük, 2015:159-160).

A) Dayanıklı Tüketim Malı İşletmeler

Dayanıklı tüketim malı üreten işletmelerin ürettikleri ürünler kısa süreli kullanım sonucu tükenmeyen aksine uzun kullanım ömrüne sahip olan ürünler üretilip satan

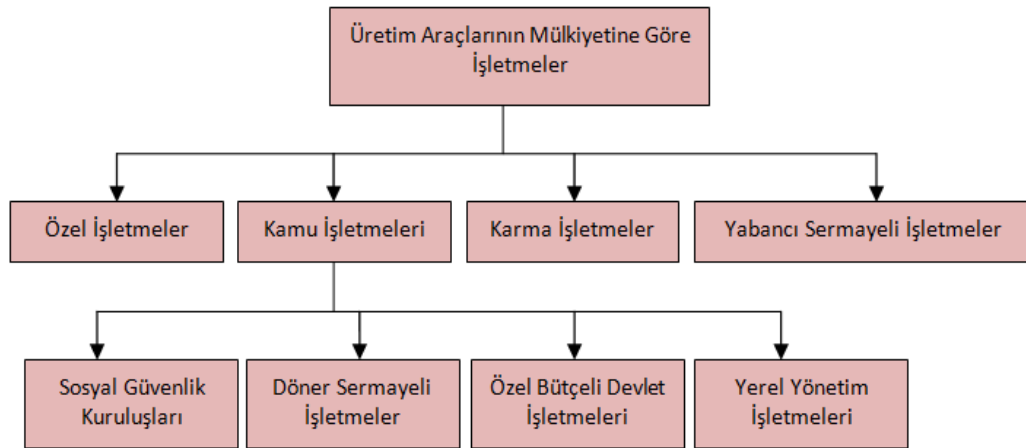
işletmelerdir. Dayanıklı tüketim mallarına, otomobiller, televizyon, mobilya takımları, beyaz eşyalar vb. örnek verilebilir (Küçük, 2015:160).

B) Dayanıksız Tüketim Malı Üreten İşletmeler

Dayanıksız tüketim malı üreten işletmelerin ürettikleri ürünler birkaç kullanım sonucunda tüketilen yani kullanım ömrü kısa süreli olan ürünleri üretip satan işletmelerdir. Bu ürünlere, un, ekmek, yoğurt, peynir gibi gıda ürünleri ile sabun, deterjan vb. temizlik ürünlerini örnek olarak verebiliriz (Küçük, 2015:160).

2.4.2.2. Mülkiyet Durumlarına Göre İşletmeler

İşletmeler mülkiyet sahibi açısından özel işletmeler, kamu işletmeleri, karma işletmeler ve yabancı sermayeli işletmeler olmak üzere dört başlık altında incelenir.



Şekil 4. Mülkiyet Durumlarına Göre İşletmeler

Kaynak: <https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>

A) Özel Mülkiyete Ait Olan İşletmeler

Üretimde kullanılan araçların mülkiyetlerinin özel gerçek veya tüzel kişilere ait olan işletmelerdir (Küçük, 2015:160).

B) Kamu İşletmeleri

Sermayesinin tümü veya büyük çoğunluğu devlete veya devlete bağlı kamu tüzel kişiliklerine ait olan işletmeler kamu işletmeleri olarak adlandırılırlar (Küçük,

2015:160). Sosyal güvenlik kuruluşları, döner sermayeli işletmeler, özel bütçeli devlet işletmeleri ve yerel yönetim işletmeleri kamu işletmeleridir (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan, 3).

C) Karma İşletmeler

Özel gerçek veya tüzel kişilikler ile kamu tüzel kişilerini ortaklaşa kurdukları ve bu ortaklıkta kamu tüzel kişiliğinin pay oranının fazla olduğu işletmeler karma işletmeler olarak isimlendirilir. Gübre Sanayi Anonim Ortaklığı, Ereğli Demir Çelik Fabrikası ülkemizde karma işletmelere örnek olarak verilebilir (Küçük, 2015:161).

D) Yabancı Sermayeli İşletmeler

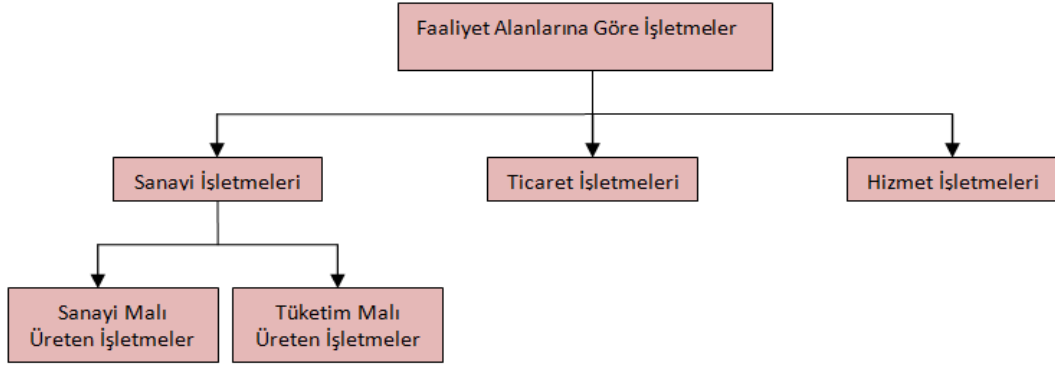
Mülkiyetinin sahibi yabancı ülke müteşebbisleri olan işletmeler yabancı sermayeli işletmelerdir. Bu işletmeleri yabancı girişimciler tek başlarına kurabilecekleri gibi bir özel işletme veya kamu kuruluşu ile ortaklık yapmakta kurabilirler (Çelik, 2018:63).

Hukuki açıdan kanunların verdiği izin açısından yabancı sermayeli işletmeler dört şekilde kurulabilir. Bunlar; (Küçük, 2015:161; Mucuk, 1993:74).

- Yabancı sermayeyi teşvik kanunu
- Petrol kanunu
- Türk parasının değerini koruma kanunu
- İki ve çok taraflı anlaşmalara göre kurulabilir.

2.4.2.3. Faaliyet Alanlarına Göre İşletmeler

Faaliyet gösterdikleri alanlara göre işletmeleri sanayi işletmeleri, Ticaret İşletmeleri ve hizmet işletmeleri olarak üçe ayırırız (Küçük, 2015:161).



Şekil 5. Faaliyet Alanlarına Göre İşletmeler

Kaynak: <https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>

A) Sanayi İşletmeleri

Sanayi işletmeleri, belirli bir üretimi gerçekleştirmek amacıyla gerekli olan hammadde ve diğer yardımcı maddeleri işleyip bunların fiziksel, şekil ve kimyasal özelliklerini farklılaştırarak yeni bir ürün ortaya koyan işletmelerdir. Bu işletmeler üretim sürecinde son teknolojiyi kullanıp fabrikasyon sistemi ile üretimi gerçekleştirirler. Sanayi işletmeleri de kendi içinde ikiye ayrılır. Bunlar; sanayi malı üreten işletmeler ve tüketim malı üreten işletmelerdir (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan, 3).

a) Sanayi Mali Üreten İşletmeler

Sanayi malı üreten işletmeler, diğer işletmelerin üretiminde kullanacakları hammaddeye diğer yardımcı malzemeleri üreten işletmelerdir. Yani üretim yapan işletmeler için üretim gerçekleştiren işletmelerdir. Bu işletmelere Petro- Kimya işletmeleri, rafineler, demir-çelik fabrikaları örnek verilebilir (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan, 3).

b) Tüketim Mali Üreten İşletmeler

Nihai tüketicilerin gereksinimlerini karşılayacak ürünleri üreten işletmelerdir. Beyaz eşyalar, mobilyalar, tekstil ürünleri vb. tüketim mallarına örnek verilebilir (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan, 3).

A) Ticaret İşletmeleri

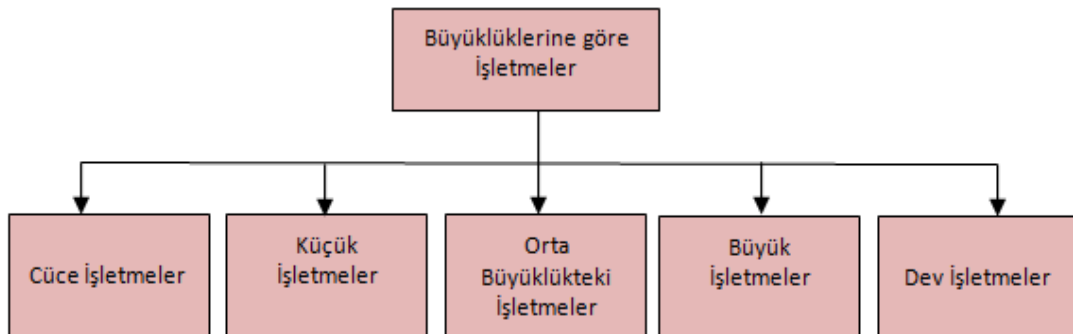
Ticaret İşletmeleri, başka işletmeler tarafından üretilen malların toptancılığını, yarı toptancılığını veya perakende olarak satışa sunan işletmelerdir. Yani ticaret işletmeleri üretimi gerçekleştiren işletmelerle nihai tüketiciler arasında bir köprü görevi yaparak üretici işletmelerin üretmiş oldukları ürünlerin tüketicilere ulaştırılmasını sağlarlar. Ticaret işletmelerine süper marketler ve bakkallar örnek verilebilir (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan 3).

B) Hizmet İşletmeleri

Hizmet işletmeleri tüketicilerin soyut olan gereksinimlerini karşılamaya yönelik işletmelerdir. Bu işletmeler, otel ve pansiyon gibi konaklama hizmeti, tiyatro ve sinema eğlence hizmetleri, sağlık ocağı ve hastaneler sağlık hizmeti, bankalar sigorta ve finansman vb. hizmetler sunarlar (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan 3-4).

2.4.2.4. Büyüklüğüne Göre İşletmeler

İşletmeler, çalışanların sayısına, sermayesinin miktarına, belirli bir zaman içinde kullanılan hammadde miktarı ve üretim hacmine, üretimde kullanılan makine ve teçhizatların sayısına, tüketilen enerji miktarına, belirli bir dönemde yapılan satışların hacmine, işletmenin kapladığı alana, sahip olunan bina sayılarına vb. özellikler göz önünde bulundurularak büyüklük açısından sınıflandırılırlar (Çelik, 2018:64). Bu özellikler dikkate alınarak işletmeler büyüklük açısından mikro işletmeler, küçük işletmeler, orta büyüklükteki işletmeler, büyük işletmeler ve dev işletmeler olarak beş başlık altında incelenir.



Şekil 6. Büyüklüklerine Göre İşletmeler

Kaynak: <https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>

A) Cüce İşletmeler

Yıllık on kişiden az kişiye istihdam sağlayan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi birisi 1 milyon TL. aşmayan işletmeler mikro işletme olarak tanımlanır. Bu işletmeler ile toplumun gereksinimlerini karşıladığı için ekonomik hayatta varlıklarını devam ettirmektedirler (Çelik, 2018:64). Bu işletmelere berberler anahtarcılar örnek olarak verilebilir (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan 11).

B) Küçük İşletmeler

Yıllık 50 kişiden az kişiye istihdam sağlayan ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 8 milyon TL'den fazla olmayan işletmeler küçük işletme olarak tanımlanır (Çelik, 2018:64). Küçük işletmeler az bir sermaye ile rahatlıkla kurulabildiği için sabit sermaye gereksinimi az olduğundan dolayı bu işletmelerin teknolojiye gelişmelerden ve yeniliklerden olumsuz etkilenmeleri sınırlı olur (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan 12).

C) Orta Büyüklükteki İşletmeler

Yıllık 250 kişiden daha az istihdam sağlayan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 125 milyon TL. den az olan işletmeler orta büyüklükteki işletmeler olarak nitelendirilir. Bu işletmeler uygulamada genellikle limited şirket ve aile işletmeleri olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Bu işletmeler özellikleri dolayısıyla çalışanlarıyla yakın ilişki kurarlar ve çalışanların sorunlarına çözüm bulmak için çaba sarf ederler, işletmelerin çalışanlarına karşı bu yakın ilgisi çalışanların kendilerini işletmenin bir parçası olarak kabul etmelerini sağlayarak çalışanların işletmenin yararına olacak her türlü çabayı göstermelerini sağlar (Çelik, 2018:65). Bu işletmeler dayanıklı ve dayanıksız tüketim mallarına ilişkin üretim faaliyetlerinde bulunurlar. Pazara yakın olmaları sebebiyle tüketici davranışlarındaki değişikliklerin farkını daha çabuk görerek gerekli müdahaleyi anında yapabilirler. Bu da müşteri memnuniyetini sağlayarak müşterinin işletmeye bağlılığını artırır (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>,İşcan12). Ayrıca orta büyüklükteki işletmeler ürettikleri ürünlerde kaliteyi ön planda tuttıkları için bu işletmeler ihracatta başarılı olurlar (Çelik, 2018:65).

D) Büyük İşletmeler

Yıllık 250 kişiden daha fazla kişiye istihdam sağlayan yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 125 milyon TL. den daha fazla olan işletmeler büyük işletmelerdir (Çelik, 2018:65). Sayı bakımından küçük ve orta büyüklükteki işletmelere nazaran az da olsa bu işletmelerin ülke ekonomisinin gelişmesi bakımından rolü yüksektir (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan 13). Çünkü günümüzde bir ülkenin ekonomik büyüklüğü ve sanayinin gelişmiş olmasının kriteri sahip olduğu bu büyük ve modern işletmelerin sayısı ile ölçülmektedir. Bu büyük işletmelerin sahip oldukları teknoloji ve araştırma laboratuvarları sayesinde yeni buluşlar ve icatlar sayesinde yeni mal ve hizmetler üreterek tüketime sunmaktadırlar (Çelik, 2018:65).

E) Dev İşletmeler

İki bin veya daha fazla kişiye istihdam sağlayan işletmeler dev işletmeler olarak isimlendirilir. Bu işletmelerin üretim yöntemleri ve miktarları, pazarda sahip oldukları pay, diğer işletmelere oranla rekabet gücünün büyüklüğü, sermayesinin büyüklüğü ve küresel olarak faaliyet göstermeleri ile kendilerini gösterirler (Çelik, 2018:65). Dev işletmeler ve diğer çok büyük miktarda yatırım gerektiren ve diğer işletmelerin yapamayacakları işleri yaparlar (<https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf>, İşcan 13). Nükleer santraller, büyük baraj inşaatları, büyük petrol rafineleri, büyük limanlar silah sanayileri vb. büyük çaplı işleri dev işletmeler yaparlar (Çelik, 2018:66).

2.5. İşletme Büyüklüklerinin Avantaj ve Dezavantajları

İşletmelerin büyüklük ve küçüklüğünün getirdiği avantaj ve dezavantajları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz (Çelik, 2018:66).

2.5.1. Küçük İşletmelerin Avantajları

- Ekonomik olumsuzluklardan daha az etkilenirler.
- Pazardaki değişikliklere uyum sağlamaları daha kolaydır.
- Basit bir yönetim sistemine sahip oldukları için karaları daha hızlı ve etkili alırlar.
- Tüketicilerin taleplerine ve modada ki değişiklikleri daha kolay uyum sağlarlar.

- İşletme içi dayanışma daha yüksektir.
- Sabit sermaye yatırımları yüksek olmadığı için teknolojik gelişmelerden ve üretimde kullandıkları makine ve teçhizatların eskimesinden dolayı fazla etkilenmezler.
- Müşteri potansiyelleri belli olduğu için üretmiş oldukları mal veya hizmetlerin satışı konusunda riski azdır.

2.5.2. Küçük İşletmelerin Dezavantajları

- Yeterli sermayeye sahip olmadıklarından dolayı gerekli büyüklükte kurulamazlar ve büyük işletmelerin sahip olduğu avantajlardan yararlanamazlar.
- Finansal kuruluşlardan kredi sağlamakta güçlük çekebilirler.
- Küçük işletmelerin üretmiş olduğu ürünlere talebin artması ve işletmenin bu talebi karşılayamaması durumunda müşteri kaybetme riski vardır.

2.5.3. Büyük İşletmelerin Avantajları

- Üretimde gelişmiş teknolojiden yaralandıkları için iş bölümü ve uzlaşma geliştiği için iş bölümü ve uzmanlaşma geliştiği için yığın üretim yapılarak ölçek ekonominin sağladığı bütün avantajlardan faydalanmaktadırlar.
- Büyük işletmeler modern işletme ve yönetim teknikleri ile yönetilirler.
- Gerekli sermayeye sahip oldukları için optimal büyüklükte kurularak üretim maliyetini düşürebilmektedirler.
- Talep artarsa üretimi artırarak büyük kazançlar elde edilebilirler.
- Büyük yatırım olanaklarına sahip oldukları için küçük işletmelerin yatırım yapamayacağı alanlara yatırım yaparak tekel kazancına yakın kârlar elde edebilirler.
- Hisse senedi ihraç ederek veya tahvil çıkararak piyasadan finansman sağlayabilirler.

2.5.4. Büyük İşletmelerin Dezavantajları

- Değişen tüketici taleplerine uyum sağlamada güçlük çekerler.

- Sabit giderleri fazla olduğu için talebin azalmasına bağlı olarak sıkıntıya düşerler.
- Koordinasyonu sağlamada ve bürokratik sorunları aşmada sıkıntılar yaşayabilirler.
- Tekelleşme eğilimleri yüksek olduğu için ekonomi ve toplum açısından kaynak israfına neden olabilirler.
- Aşırı büyük olmalarından dolayı yönetim ve diğer alt birimlerin yozlaşmasına neden

2.6. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)

KOBİ'ler dinamik yapıları, değişimlere çabukça uyum sağlamaları ve tüm dünya ülkelerinde mevcut olan işletmelerin önemli bir bölümünün KOBİ'lerden oluşması nedeniyle ülkelerin ekonomileri içinde önemli bir yere sahiptir. Tüm dünya ülkelerinin ekonomileri içinde önemli bir paya sahip olan KOBİ'lerin tanımı ülkeden ülkeye hatta aynı ülke içinde bile farklılık gösterebilmektedir. KOBİ tanımındaki bu farklılıklar ülkelerin ekonomik, sosyal ve teknolojik alandaki gelişmişlik düzeylerinin farklı olmasından kaynaklanmaktadır (Akdağoğlu, 2014:1-2). Bazı ülkelerde KOBİ'ler ile ilgili yapılan tanımları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

2.6.1. Gelişmiş Ülkelerde KOBİ Tanımları

ABD'deki işletmelerin %97 sini oluşturan KOBİ'lerin resmi bir tanımı yapılmamıştır. Yapılan tanımlarda ise çalışan sayısı ve satış tutarı dikkate alınmaktadır. Bu tanımlarda 100 kişiye kadar istihdam sağlayan işletmeler küçük, 1000 kişiye kadar istihdam sağlayan işletmeler ise orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Bu ölçütler bazı istisnai durumlarda küçük işletmelerde 500'e orta ölçekli işletmelerde ise 1500'e kadar çıkarılabilmektedir (Ertan, 2010 :8; TÜRKONFED, 2009:16).

Japonya'da KOBİ tanımı yapılırken çalışan sayısı, sermaye miktarı ve sektör baz alınarak yapılmaktadır (Ertan, 2010:8). Japonya'da KOBİ tanımlanmasında kullanılan kriterler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo2. Japonya'daki KOBİ Kriterleri

Sektör	Sermaye (Yen)	Çalışan Sayısı
İmalat, maden Ulaştırma Diğerleri	100 Milyon veya daha az	300 kişi veya daha az istihdam eden madencilik sektöründe 1000 kişi veya daha az
Toptancılık	30 milyon veya daha az	100 veya daha az kişiyi istihdam eden
Perakendecilik	10 milyon veya daha az	50 veya daha az kişiyi istihdam eden

Kaynak: Ertan, 2010: 8

1900'lı yılların ortasına kadar Avrupa Birliğine (AB) üye ülkelerde KOBİ'lerin tanımlamasında farklılıklar vardı. Avrupa Birliğine üye ülkelerin her birinde KOBİ tanımlarının farklı olması bir karmaşaya neden olduğu gibi ekonomik hayatta da rekabeti olumsuz etkiliyordu. Bu karmaşıklığı gidermek için 3 Nisan 1990 yılında AB Konseyi toplantısında üye ülkelerin sanayi bakanları tarafından ortak bir KOBİ tanımı geliştirilmesi için fikir birliğine varılmıştır. Ortak bir KOBİ tanımının geliştirilmesi üye ülkeler, Avrupa Yatırım Bankası (AYB) ve Avrupa Yatırım Fonu (AYF) tarafından KOBİ'ler ile ilgili daha sağlıklı ekonomik politikalar geliştirilmesini ve rekabet koşullarındaki dengesizliğin ortadan kaldırılmasını sağlayacaktır (Varlı, 2010:1-2). Bu çalışmalar çerçevesinde 2003/361/EC sayılı tüzüğe bağlı olarak Avrupa Birliği ülkelerinde 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren iş gören sayısı, yıllık ciroları veya bilançoları ve bağımsızlık ölçütleri dikkate alınarak ortak bir KOBİ tanımı yapılmıştır. Bu tanım aşağıdaki tablo ile gösterilmiştir (<http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/abde>).

Tablo 3. Avrupa Birliği KOBİ Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 2 Milyon Avro	≤ 10 Milyon Avro	≤ 50 Milyon Avro
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 2 Milyon Avro	≤ 10 Milyon Avro	≤ 43 Milyon Avro

Kaynak: <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/abde>

2.6.2. Türkiye’de KOBİ Tanımı

Ülkemizde değişik kurumların KOBİ tanımları birbirinden farklılık gösteriyordu. Bu tanımlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir(Ertan, 2010:9-10).

Tablo 4. Türkiye’de KOBİ Tanımları

KURULUŞ	Tanım Kapsamı	Tanım Kriteri	Mikro Ölçekli İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	1-50 İşçi	51-150 İşçi
Halk Bankası	İmalat Sanayi, Turizm, Yazılım Geliştirme	İşçi Sayısı	-	-	1-250 İşçi
		Sabit Yatırım Tutarı (Euro)	230.00	230.00	230.000
Hazine Müsteşarlığı	İmalat Sanayi, Turizm, Tarımsal Sanayi, Eğitim, Sağlık, Yazılım Geliştirme	İşçi Sayısı	1-9 İşçi	10-49 İşçi	50-250 İşçi
		Yatırım Tutarı, KOBİ Teşvik Belgesine Konu Yatırım Tutarı (Euro)	350.000	350.000	350.000
Dış Ticaret Müsteşarlığı	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	-	1-200 İşçi
		Sabit Yatırım Tutarı (Euro)			1.830.000
Eximbank	İmalat Sayısı	İşçi Sayısı			1-200 İşçi

Kaynak: Ertan, 2010: 10

Bu farklı tanımların ortaya çıkardığı olumsuzlukları gidermek için 18 Kasım 2005 tarih ve 25997 sayılı resmi gazetede bakanlar Kurulu tarafından kabul edilen 2005/9617 sayılı karar ile KOBİ’lerin tanımlanmasında kullanılacak nitelik ve sınıflandırma hakkındaki yönetmelik yayınlanarak ilan edilmiştir. Bu yönetmelik kapsamında

KOBİ'ler; yıllık 250 kişiden az sayıda iş gören istihdam eden ve yıllık net satış geliri veya mali bilançosu 40 milyon TL'yi geçmeyen işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Akdağoglu, 2014:2).

2018/118280 sayılı kanun 24.06.2018 tarihli resmi gazetede yayınlanarak KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan nitelik ve sınıflandırma ile ilgili yönetmelik revize edilerek aşağıdaki tablodaki gibi tanımlanmıştır (<http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/abde>).

Tablo 5. Türkiye' KOBİ Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli Kobi	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	10	50	250
Yıllık Net Satış Hasılatı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL

Kaynak: <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/abde>

2.6.3. Türkiye'de KOBİ'ler

KOBİ'ler ekonomik hayatın içinde sürekli var olan, ancak sanayi toplumundan Bilgi Toplumu'na geçildikten sonra önemi daha çok artan ekonomik birimlerdir. Çağımızın ülke ekonomilerinde büyük bir öneme sahip olan KOBİ'ler yaratmış olduğu istihdam, sağladığı katma değer, yapmış olduğu yatırımlar, ödemiş olduğu vergiler, ihracattaki ve kullanılan kredilerdeki payları açısından önemli miktarlara ulaşmıştır (Özdemir, vd., 2007:174).

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemiz ekonomisinde de KOBİ'ler önemli bir paya sahiptir. 2015-2018 KOBİ stratejisi Eylem planında yer alan verilere göre ülkemizde KOBİ'ler önemli bir paya sahiptir. 2015-2018 KOBİ stratejisi Eylem Planında yer alan verilere göre ülkemizde KOBİ'lerin toplam işletmelerin %99,9 oluştururken toplam istihdam da %75,8 sağlamaktadır. KOBİ'lerin toplam mal ve hizmet satın alımları içindeki payı ise %65,5 olup üretim değerindeki payı %56,2 dir. KOBİ'lerin toplam, yatırım içindeki payı %50 katma değer yaratmadaki payı %55, satışlardaki payı %65,5 olup ithalatın % 39,9'nu ihracatın ise %59,2'sini gerçekleştirir. Ayrıca KOBİ'ler ülkemiz bankacılık sektöründe kullanılan toplam kredilerin %26'sını kullanmaktadırlar. Bu veriler ışığında ülkemiz ekonomisi içinde önemli bir paya sahip olan KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisine sağladığı katkıları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz(Gücelioğlu, 1994:1).

- Ülke genelinde istihdam yaratarak işsizliğin çözümüne katkı sağlamak
- Tüketici ihtiyaçlarındaki değişimlere hızlı bir şekilde cevap vermek
- Büyük işletmelere üretimde kullanmaları için hammadde, yardımcı malzeme vb. malzemeler girdileri üreterek onların üretimine katkı sağlar. Bir anlamda yan sanayiye oluştururlar
- Rekabet ortamı oluşturarak ekonomiye hareketlilik kazandırmak
- Yenilikler öncülük etme
- Bölgesel kalkınmaya katkı sağlar
- Gelirin eşit dağılımına katkı sağlamak

2.6.4. KOBİ'lerin Özellikleri

Dünya genelinde KOBİ'lerin tanımlanmasında bir fikir birliği oluşturulmasa da KOBİ'lerin özellikleri konusunda tüm dünyada geçerli olan bazı özellikler hakkında fikir birliği oluşturulmuştur. KOBİ'lerde yönetici ve işletme sahibi genelde aynı kişi olduğu için bu işletmelerde öncelikle yöneticinin özellikleri dikkate alınmaktadır. Bu konuda ABD'de yapılan araştırmalar sonucu KOBİ sahibi kişilerin özelliklerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz(Sarıaslan, 1996:8-9).

- Bağımsız iş görme isteği
- Yüksek girişimcilik duygusu
- Kişisel ve ailevi sebeplerle yüksek motivasyon
- Tepkilere anında karşılık verebilme yeteneğine sahiptirler.
- İşlerine aşırı düşkündürler.
- Planlı olmakla beraber şanslarının yardımıyla işe girişmişlerdir.
- Değişimlere oldukça duyarlı bireylerdir.

KOBİ'ler sahip olduğu özellikler ve kendi kaynakları ile ekonomik hayatta var olmaya çalışan işletmelerdir. Bu işletmeler büyük işletmelere nazaran rekabette daha zayıf olan ve bunlara göre daha amatörce yönetilen daha az personel istihdam etmesine rağmen ekonominin önemli lokomotifleri olan işletmelerdir (Oktav, vd., 1990:11). Ülkelerin ekonomilerinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin üstün yönleri ve zayıf yönlerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

2.6.5. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

KOBİ'lerin zayıf yönlerini aşağıdaki gibi sıralaya biliriz (Dinçer ve Fidan, 1991:71).

- Satışlardaki artış ve azalışlardan etkilenirler.
- Rekabetteki olumsuzluklardan etkilenirler.
- Karar alma mekanizması tek bir kişiye sahiptir.
- Bağımsızlığını koruyamama ve iflas etme olasılığı vardır.
- Bu işletmeler gerekli nakit ihtiyaçlarını karşılamada sıkıntı çekerler.
- Satış odaklı olarak çalışırlar.
- Yönetim, muhasebe ve üretim alanında eksiklikleri vardır.

2.6.6. KOBİ'lerin Üstünlükleri

KOBİ'lerin büyük işletmelere göre pazara daha hâkim olmaları, müşteri gereksinimlerini daha iyi takip edebilmeleri ve çalışan personel ile ilişkilerinin daha gelişmiş olmasından dolayı KOBİ'lerin üretim, pazarlama ve hizmet konusunda büyük işletmelere göre daha esnek bir yapıya sahip olmalarını sağlar. Bu esneklik sayesinde faaliyet gösterdiği ekonomik alanda meydana gelecek değişimlere yerinde ve zamanında gerekli tedbirleri alma olanağına sahip olacağı için ortaya çıkacak olumsuzlukları da kolay tolere edilebilir. Dolayısıyla küçük işletmelerin büyük işletmelere göre bazı üstün yönleri vardır. Bunları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz (Dinçer ve Fidan; 1991:71).

- Esnek bir yapıya sahip oldukları için değişikliklere uyum sağlama kabiliyetleri yüksektir.
- Yenilik yapma kabiliyetleri yüksektir.
- Üretim sisteminde daha kolay değişiklik yapabilirler ve bu sayede az girdiyle çok çıktı elde edebilirler.
- Beşeri ilişkileri ve örgüt iklimi daha gelişmiştir.
- Üretimde meydana gelecek aksaklıklara daha hızlı çözüm getirebilirler.
- Daha az sayıda yönetici olduğundan dolayı bürokraside azdır.
- Bireysel tasarrufların özendirilmesine ön ayak olurlar.
- Büyük işletmelerin ihtiyaç duydukları malzemeleri daha hızlı üretirler.
- Rekabetin gelişmesine katkı sağlarlar.

- İstihdam yaratarak bölgesel kalkınmaya katkı sağlarlar.
- Daha dar bir Pazar alanı için üretim gerçekleştirirler.

2.7. Girişimcilik Destek Programı

Ülkelerin ekonomik anlamda gelişmesinde ve kalkınmasında girişimcilerin önemli bir rol üstlendiklerini söyleyebiliriz. Girişimcilerin yapmış oldukları faaliyetler ile istihdama da önemli katkı sağladığını ifade edebiliriz. Girişimcilerin sağlamış oldukları bu katkılarından dolayı ülke yönetimleri girişimciliğin gelişmesi ve girişimcilik kültürünün oluşması için ekonomi politikalarında girişimciliğe ayrı bir önem verdiklerini söyleyebiliriz. Ülkemizde de girişimciliğin yaygınlaşarak bir girişimcilik kültürü oluşması için çeşitli kurumlar tarafından destek programları kapsamında eğitim ve maddi desteklerin sağlandığını söyleyebiliriz. Bu tez çalışmamızda KOSGEB tarafından verilen girişimcilik destek programının girişimcilik kültürünün oluşmasına sağladığı destek incelenerek analiz edilecektir.

KOSGEB'in uygulamış olduğu girişimcilik destek programı ile ülkemizde girişimciliğin desteklenerek yaygınlaşmasını sağlamak ve başarılı işletmelerin kurulmasını teşvik ederek ülke ekonomisinin kalkınmasına ve işsizliğin çözümüne bir nevi katkı sağlamaktır. KOSGEB'in sunmuş olduğu bu destek programından UGE almış müteşebbisler ile İŞGEM'lerde kurulmuş olan işletmeler yararlanabilmektedirler. KOSGEB'in sunmuş olduğu girişimcilik destek programı, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi (UGE). Yeni girişimci desteği, İş Geliştirme Merkezi Desteği ve iş planı ödülü olmak üzere dört ana bölümden oluşmaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

KOSGEB'in vermiş olduğu Girişimcilik Eğitimi (UGE) ile girişimcilik kültürünü ülke genelinde yaygınlaştırarak başarılı olacak işletmelerin ekonomik hayata kazandırılmasını sağlamaktır. Bu amaç çerçevesinde potansiyel girişimcilerin kendi işlerini kurma ve yürütme hakkında bilgi ve beceri düzeylerini sağlamaları amacıyla ücretsiz olarak Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi verilmektedir. Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminde hedef kitle kendi işini kurmak isteyen gerçek kişiler olabileceği gibi genç girişimci ve öğrenci girişimci gibi belirli bir kitleye yönelik olarak da düzenlenebilir. UGE temelde 4 model ve en az 32 saatten oluşan sınıf içi ders ve atölye çalışmalarından oluşur. Ana modüllerin her biri en az 6 ders saatinden oluşmaktadır. Uygulamalı

girişimcilik eğitimindeki 4 ana modül aşağıda belirtilmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Modül 1: Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri ile sorumlu girişimcilik kavramı ve tecrübe paylaşımı.

Modül 2: İşletme kavramı, işletme fonksiyonları, türleri, kuruluş şekilleri, mali ve hukuki sorumlulukları

Modül 3: İş planı kavramı ve öğeleri (Pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan).

Modül 4: İş modeli ve iş planına yönelik atölye çalışmaları .

Bu ana 4 modülün dışında eğitim verilen kitlenin faaliyet konularının gerektirdiği ihtiyaçlar dahilinde e- ticaret, dış ticaret, inovasyon vb. eğitim ve atölye çalışmalarını kapsayan modüllerde ilave edilebilir. Eğitimden istenen verimin alınabilmesi için sınıf kapasiteleri maksimum 30 kişi ile sınırlandırılıp, günlük en fazla 8 saat eğitim verilmesi öngörölmüştür. KOSGEB'in uygulamalı girişimcilik eğitimine katılıp % 80 oranında derslere katılım belgesi verilir. Bu belgeye girişimciler e- devlet üzerinden ulaşılabilirler. Ayrıca herhangi bir belge düzenlenmez. Bu eğitimler; KOSGEB tarafından verilen uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, Ulusal ve Uluslararası projeler kapsamında KOSGEB tarafından verilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, Kurum ve Kuruluşlar tarafından verilen ve KOSGEB tarafından onaylanan eğitim ve programlar ve yükseköğretim veya ortaöğretim kurumlarınca örgün eğitim dahilinde verilen ve KOSGEB tarafından onaylanan girişimcilik dersleridir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Bu dersle; KOSGEB tarafından görevlendirilecek kurum personeli tarafından verileceği gibi, bir yükseköğretim kurumunda Girişimcilik alanında ders verip belgeleyen en az doktora unvanına sahip kişiler ile yükseköğretim veya ortaöğretim kurumları tarafından örgün öğretimi kapsar (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.1.1. KOSGEB Birimleri Tarafından Düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri

İlin girişimci potansiyeli dikkate alınarak KOSGEB uygulama birimince düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimidir. Bu eğitim KOSGEB personeline, hizmet alım vasıtasıyla ya da ulusal/ uluslararası parodiler dahilinde gerçekteştirilebilir.

KOSGEB personeline verilecek eğitimde görev alacak personel Başkanlık tarafından tespit edilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi bir yükseköğretim Kurumunun öğrencilerine yönelik uygulanacaksa KOSGEB ve yükseköğretim Kurumu arasında işbirliği yapılarak gerçekleştirilebilir. Bu durumda KOSGEB eğitimin gerçekleştirilebilmesi için eğitimin duyurulması, katılımcıların sağlanması, eğitim yerinin temini ve eğitim araçlarının tedarik edilmesi konularında yükseköğretim kurumunun desteğini isteyebilir. KOSGEB uygulama birimi verilecek eğitimleri <https://www.kosgeb.gov.tr/> Adresinde yayınlayarak duyurur (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Eğitime katılacak adaylar KOBİ bilgi sistemi üzerinde Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı Başvuru formunu doldurarak başvurularını yaparlar. Başvurular KOSGEB uygulama birimi tarafından incelenir ve gerek görürse başvuru yapan katılımcılarla yüz yüze görüşme yaparak Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı değerlendirme formu düzenler. Bu eğitimde en az 10 (on), en fazla 30 (otuz) katılımcının yer alacağı Uygulamalı Girişimcilik Eğitime Katılmaya hak kazanan katılımcı listesini düzenleyerek ilan edilir. Eğitime katılması uygun görülen adaylar eğitime başlarlar ve eğitim süresi içinde eğitimlere % 80 oranında devam etmiş olan katılımcılara katılım belgesi düzenlenerek verilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.1.2. Ulusal veya Uluslararası Projeler Kapsamında KOSGEB tarafından Yürütülen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Bu projeler kapsamında verilen eğitim KOSGEB Uygulama Birimi tarafından düzenlenir. Eğitimin program sayısı, eğitim hizmetleriyle ilgili iş ve işlemler, yapılacak olan duyurular, katılımcıların sayısı ve katılımcıların seçilmesi proje kapsamında projeye uygun olarak yapılır. Verilecek eğitim planı uygulama birimi tarafından <https://www.kosgeb.gov.tr/> Adresinde yayınlanır. Eğitim proje kapsamında tespit edilen usullere göre verilir. Eğitime katılanlara eğitim süresince % 80 katılım sağlayanlara kayıt formuna göre kayıt numarası da verilerek uygun formatta katılım belgesi düzenlenerek verilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.1.3. Kurum/ Kuruluşlar Tarafından Düzenlenen ve KOSGEB tarafından Onaylanan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri/ Girişimcilik Programları

KOSGEB'in Uygulamalı girişimcilik eğitimi dışında kurum ve kuruluşlarda uygulamalı girişimcilik eğitimi verilebilir. Kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimi il bazında verilebileceği gibi Türkiye genelinde de verilebilir. Bu eğitimler başbakanlık oluru ile protokol çerçevesinde ilgili kurum ve kuruluşlarca verilebilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

A) İl Bazında Düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

İl bazında düzenlenecek Uygulamalı Girişimcilik Eğitimler, Kamu Kurum ve Kuruluşları, Yükseköğretim Kurumları, Belediyeler, Meslek Kuruluşları, Özel İdareler, Kalkınma Ajansları, Teknoparklar, Teknoloji Transfer Ofisleri, İnkübatör ve İŞGEMLER aracılığı ile verilir. Potansiyel girişimcilere Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi vermek isteyen kurum ve kuruluşlar, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Formunu doldurarak eğitimin başlangıç tarihinden en az 15 gün önce KOSGEB Uygulama birimine başvurusunu yapmalıdır. Başvuruda her sınıf için en fazla üç eğitici teklif edilebilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

KOSGEB Uygulama Birimi yapılan girişimcilik eğitimi başvurusunu değerlendirmeye alır ve uygun bulunan başvurular kabul edilerek başvuruyu yapan ilgili kuruluşa bildirir. Eksikliği olan başvurular varsa başvuru yapan kuruma bildirilerek eksikliklerin giderilmesi istenir. Gerekli şartları yerine getirmeye veya eksik bilgi veya belgeleri temin etmeyen kurumların başvuruları kabul edilemez (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Başvurusu kabul edilen kurum/ kuruluş ile KOSGEB uygulama birimi arasında 3 yıllık süreyi kapsayan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Protokolü imzalanır. Kabul edilip protokol imzalanan uygulamalı girişimcilik eğitimi planı ilgili Bakanlık birimi <https://www.kosgeb.gov.tr/Adresinden> yayınlanarak duyurulur (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Eğitimi veren ilgili kuruluş eğitimin tamamlanmasıyla tutmuş olduğu katılımcı devam çizelgesini, eğitim sonunda katılım belgesi almaya hak kazanan katılımcıların listesini ve eğitim sonuç raporunu düzenleyerek KOSGEB Uygulama Birimine teslim ederler (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

B) Türkiye Geneline Düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Türkiye genelinde verilecek olan uygulamalı girişimcilik eğitimleri ülke genelinde yapılanması olan kamu / kuruluşlar, meslek kuruluşları ve kalkınma ajansları tarafından düzenlenebilir. Bu kuruluşlar ilgili KOSGEB başkanlık birimine Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi verebilmek için başvuruda bulunurlar. İlgili başkanlık birimi başvuruyu yapan kuruluşun faaliyette bulunduğu alanı, organizasyon yapısını, ülke genelindeki teşkilatlanma yapısını illerde sahip olduğu fiziki koşulları dikkate alarak değerlendirme yapar. Bu değerlendirme sonucunda başvurusu kabul edilen kamu kurumları ile KOSGEB arasında eğitim sürecine ilişkin işleyişinde yer aldığı bir protokol imzalanır. Protokolün 3 yıllık süresi olup verilen eğitimlerin verimliliğine paralel olarak protokolün devam ettirilip ettirilmeyeceğine karar verilir(<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.1.4. Yükseköğretim Kurumları veya Ortaöğretim Kurumları Tarafından Örgün Eğitim Kapsamında Verilen Girişimcilik Dersleri

A) Yükseköğretim Kurumları Tarafından Örgün Eğitim Kapsamında Verilen Girişimcilik Dersleri

Bu başlık 16.05.2016 tarih ve 6584 sayılı olur ile dâhil edilmiştir. Yükseköğretim kurumlarınca örgün eğitim kapsamında verilmiş olan girişimcilik derslerinin Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi kapsamında kabul edilebilmesi için dersin isminde girişimcilik ifadesinin bulunması ve dersin içeriğinde girişimcilik ile ilgili teori ve uygulamalara yer veren bir müfredat dâhilinde planlanmalıdır (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Yükseköğretim kurumu en geç eğitimin verildiği akademik takvimin sonuna kadar ilgili KOSGEB uygulama birimine başvuru formu ile müracaatta bulunmalıdır. KOSGEB'in ilgili uygulama birimince başvurusu değerlendirerek başvuruyu yapan yükseköğretim kurumuna bildirir. Kabul edilen eğitimler, ilgili uygulama birimi tarafından elektronik ortama aktararak Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Planı bölümüne girilir. Yükseköğretim kurulunun onay almış uygulamalı girişimcilik eğitimi için yeni akademik dönemde verilmesi için tekrardan başvuru yapması gerekmez. Ancak Yükseköğretim Kurumu KOSGEB'in ilgili uygulama birimini yazı, e-posta veya

fax yoluyla bilgilendirmesi yeterlidir. Uygulama birimi elektronik ortamda bulunan uygulamalı girişimcilik eğitim planı bölümüne girilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Yükseköğretim kurumunca verilen girişimcilik derslerini alıp derslerde başarılı olan öğrencilerin girişimcilik derslerini alıp derslerde başarılı olan öğrencilerin listesini kontrol ederek katılım belgesi almaya hak kazanan öğrencilerin belgeleri onaylanır (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

B) Ortaöğretim Kurumları Tarafından Örgün Öğretim Kapsamında Verilen Girişimcilik Dersleri:

16.05.2016 tarih ve 6584 sayılı olur ile dahil edilmiştir. Ortaöğretim kurumlarınca örgün öğretim kapsamında verilen girişimcilik derslerinin Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi dahilinde kabul edilebilmesi için verilen derslerin girişimcilik konusunu kapsayacak teori ve uygulamalara yer veren bir müfredat dahilinde planlanmalıdır. Bu eğitimle ilgili işleyiş Milli Eğitim Bakanlığı veya ilgili birimi ile KOSGEB başkanlığı arasında yapılarak Protokole göre düzenlenir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.2. Yeni Girişimci Desteği

2.7.2.1. Destekten Yararlanma Koşulları

Girişimcilerin ve kurumuş oldukları işletmelerin yeni girişimci desteğinden faydalanabilmesi için aşağıda sıralanmış şartları taşıması gerekmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

- Yeni girişimcilik desteği kapsamında düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi başarıyla tamamlayan müteşebbislerin kurmuş olduğu işletmeler.
- İŞGEM’de kurulmuş olan işletmeler.
- İşletmelerin Türk Ticaret Kanununa göre gerçek veya tüzel kişiliği kazanmış olmalı.
- Girişimcinin işletmenin kuruluş tarihinden 1 yıl içerisinde aynı alanda faaliyet gösteren bir şahıs işletmesinin veya bir işletmenin % 50’den fazla ortaklık payına sahip olmaması gerekir.
- Girişimcinin şahsına ait gerçek kişi statüsüne sahip başka bir işletmesinin ve tüzel kişiliğe sahip bir işletmede % 50’den fazla ortaklık payına sahip olmaması gerekir.

- Girişimcinin destekleme süreci içinde başka bir işletme veya kurumda sigortalı olarak çalışmaması gerekir.
- İşletmelerin verilen bu destekten faydalanabilmesi için, işletme başvurusunun sistem üzerinden ilk onayladığı tarihi takiben 2 yıl içinde faaliyet geçmiş olması ve müteşebbisin bu daha önce olmamış olması gerekir.
- Girişimcinin desteklenecek olan işletmenin kurucu ortaklarından olması ve ortaklık payını % 30'dan az olmaması gerekir.
- İŞGEM'de kurulmuş işletmede % 30 ortaklık payına sahip olması gerekir.
- İŞGEM bünyesinde kurulmuş olup bu destekten faydalanan işletmenin İŞGEM'den ayrılması durumunda destekleme süreci sona erer.
- İşletmelerin destekten faydalanabilmesi için KOSGEB veri tabanında kaydının olması, aktif olması ve KOBİ Bilgi Beyannamesinin güncel olması gerekir.
- Destekten faydalanmak için başvuru yapan ancak başvurusu uygun bulunmayan işletme tekrardan destek başvurusunda bulunamaz.

2.7.2.2. Başvuru Değerlendirme ve Onay

KOSGEB'in tabanına kaydını yapmış ve veri tabanında kaydı güncel olan işletmeler, KOBİ Bilgi Sisteminde bulunan yeni girişimci desteği başvuru formunu doldurup gerekli ekleri de sisteme yükleyerek başvurusunu onaylar. Yapılan başvurular KOSGEB Uygulama birimince mevzuata uygunluğu, bilgi, belge ve şekli yönünden incelenerek bir ön değerlendirme formu düzenlenir. Başvuruda herhangi bir eksiklik olması durumunda bu eksikliklerin giderilmesi için işletmeye KOBİ bilgi sistemi üzerinden bilgi verilir. Ön değerlendirmede uygun bulunan başvurular kurula gönderilir. Kurul gelen başvuruyu değerlendirme kriterleri ölçüsünde değerlendirerek kabul, ret veya revizyon isteyebilir. Ret kararı verilen başvuru sahibi işletme kararı öğrendiği tarihten itibaren 15 gün içinde gerekçelerini de belirterek bir defaya mahsus itiraz etme hakkı vardır. Revizyon kararı verilen başvurularda ise kurul tarafından verilen süre içerisinde KOBİ bilgi sisteminde revize edilmesi gerekir. Revize edilmeyen başvuru kabul edilmez. Kurul tarafınca başvurusu kabul edilen işletmelerden kararı önerdiği tarihten itibaren 30 gün içinde Yeni Girişimci Desteği Taahhütnamesini KOBİ bilgi sistemi üzerinden onaylaması istenir. Bu süre zarfında taahhütnameyi onaylamayan işletmelerin başvurusu reddedilir. İşletmenin taahhütnameyi onayladığı tarih destek

süresinin başlangıç tarihi sayılır ve bu süreç 2 yıl olarak belirlenmiştir. Yeni Girişimcilik desteği kapsamında verilecek desteklerin üst limit ve oranları aşağıdaki tabloda belirtilmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.2.3. Yeni Girişimci Desteği Kapsamında Destekler

Yeni girişimci desteği çerçevesinde KOSGEB başvurusu geçerli olan işletmelere geri ödemeli veya geri ödemesiz destekler sunar. KOSGEB işletme, işletme kuruluş desteği, kuruluş dönemi, makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanım desteği, işletme giderleri desteği ve sabit yatırım desteği olmak üzere dört başlık altında destek sağlamaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

A) İşletme Kuruluş Desteği

KOSGEB girişimcinin işletmesini kuruluş aşamasındaki kuruluş giderleri için herhangi bir makbuz istemeksizin geri ödemesiz olarak 2000 TL destek sağlamaktadır. İşletme kuruluş desteğinden faydalanmak için gerekli olan başvuru ve ödeme belgeleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

B) Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat, Yazılım ve Ofis Giderleri Desteği

Girişimciler kurumuş oldukları işletmelerini faaliyete geçirebilmek için gerekli olan makine, teçhizat, yazılım ve donanım malzemelerini temin etmek zorundadır. KOSGEB girişimcilere bu malzemelerin temin edilmesine yönelik olarak işletmenin kuruluşunu takiben 24 ay içerisinde geri ödemesiz olarak 18.000 (on sekiz bin) TL destek vermektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Destekten faydalanabilmek için destek kapsamındaki malzemeleri ayırt edici özellikleri (marka, model, seri numarası)ile tespit tutanağına yazılarak evrak kayda alınır. Alınacak bu malzemeler en fazla üç yaşında olabilir. Bu malzemeler için destekten yararlanabilmek için satış faturasını veya malzemenin yaşını gösterir belgenin ibraz edilmesi şarttır. Kuruluş dönemi makine, teçhizat, yazılım ve ofis giderleri desteğinde faydalanmak için gerekli olan başvuru ve ödeme belgeleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

C) İşletme Giderleri Desteği

İşletmenin kuruluşunu takiben işletmenin faaliyet gösterdiği piyasada tanınması ve pazarda bir paya sahip olması için belirli bir süreye ihtiyacı vardır. Bu süre içinde işletmenin geliri az olduğundan dolayı sabit işletme giderlerini karşılamada güçlük çekebilir. Bu giderleri karşılamaya yönelik olarak KOSGEB işletmenin kuruluşunu takiben 24 ay içerisindeki işletme giderleri için geri ödemesiz olarak aylık ev fazla 5000 (beş bin) TL. Olmak üzere toplamda 30.000 (otuz bin) TL destek sağlamaktadır. Personele ödenen maaş, işyeri için kira bu destek kapsamındadır. İşletme giderleri desteğinden faydalanabilmek için gerekli olan başvuru ve ödeme belgeleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

D) Sabit Yatırım Desteği

İşletmenin faaliyetlerinde kullanılmak üzere alacağı makine, teçhizat ve yazılım giderleri için KOSGEB işletmenin kuruluş tarihini takiben 24 ay içinde yapılacak alımlarda geri ödemeli olarak 100.000 (yüz bin) TL'ye kadar destek sağlamaktadır. Bu destek için Yeni Girişimci Desteği Tespit tutanağı düzenlenir. Alınan makine, teçhizatın ayırt edici özellikleri (marka, model, seri numarası) bu tespit tutanağına yazılarak evrak kayda kaydı yapılır. Destek kapsamında alınacak makine ve teçhizat sıfır olabileceği gibi faturasını veya yaşını gösteren belgeyi ibraz etmek şartıyla en fazla üç yaşında da olabilir. Sabit yatırım desteğinden faydalanmak için gerekli olan başvuru ve ödeme belgeleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.3. İş Geliştirme Merkezi Desteği

İş geliştirme merkezleri, belediyeler, yükseköğretim kurumları, özel idareler, inkübatörler veya meslek kuruluşları tarafından bireysel olarak kurulabileceği gibi ortaklaşa da kurulabilir. İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM); çatısı altında kurulmuş olan işletmelere, işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkânı, işletmenin faaliyetlerine uygun iş yeri mekânı, ofis ekipmanları ve ofis hizmetleri sunarak işletmenin ilk kuruluş dönemindeki zorlukları aşması ve sektörde büyüyerek tutunmalarını sağlamak amacıyla kurulmuş olan işletme kuluçkası veya işletme fidanlığı olarak da isimlendirilen işletme destek kuruluşlarıdır (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

Bir işletmenin İŞGEM’de yer alabilmesi için İŞGEM bünyesinde kurulması gerekmektedir. İŞGEM bünyesinde kurulacak işletmelerden Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi olan işletmelerin başvurularına öncelik verilir. Bunu yanı sıra İŞGEM’ DE kurulma şartlarını taşımayan, ancak İŞGEM’E sürekli bir gelir ve fayda sağlayacak işletmelere de yer verilir. Bu işletmeler çapa işletmeler olarak isimlendirilir. Çapa işletmelere tahsis edilecek olan, işlikler için tahsis edilecek toplam alanın % 30 kadar olabilir. İŞGEM bünyesinde kurulan işletmeler tahsis edilen yerden en fazla 5 yıl faydalanabilir. Çapa işletmeler için herhangi bir süre kısıtlaması yapılamaz (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

İş geliştirme merkezi destekleri İŞGEM adı kullanma hakkı İŞGEM kuruluş desteği ve İŞGEM işletme desteği olarak verilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.3.1. İŞGEM Adı Kullanma Hakkı

Bir iş geliştirme merkezi (İŞGEM) kurmak isteyen kurum ve kuruluşlar KOSGEB’e başvuruda bulunurlar. Yapılan başvuruyu KOSGEB ilgili kurullarınca değerlendirmeye alır. Kurul yapılan başvuruyu kabul etmeyebilir, düzeltme isteyebilir veya belirlenen şartları taşıyorsa kabul eder. Yapılan değerlendirmenin sonucu başvuruyu yapan kuruluşa bildirilir. Başvurusu kabul edilen İş Geliştirme Merkezine KOSGEB İŞGEM adını kullanma hakkını tanıyıp bu program kapsamında verilecek desteklerden de yararlanma olanağı sağlar. Bir İş Geliştirme Merkezi kurmak isteyen kurum veya kuruluşlar KOSGEB’e başvuru yaparlar. KOSGEB yapılan başvuru ilgili kurulca incelenir. Bu inceleme sonucu kurul başvuruyu kabul etmeyebilir, düzeltme isteyebilir veya gerekli şartları taşıyorsa kabul eder (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.3.2. İŞGEM Kuruluş Desteği

Bu destekten yeni kurulacak olan İŞGEMLER faydalanabilir. İŞGEM kuruluş desteği kapsamında bina tadilatı Mobilya donanım ve personel gideri kalemleri için destek sağlanır. Bu destek taahhütnamenin kayda alındığı günden itibaren en fazla 18 ay için verilir. Verilen destekler; bina tadilatı için 500.000 (Beş yüz bin) TL, Mobilya ve donanım temini için 100.000 (Yüz bin) TL, personel giderleri için 50.000 (Elli bin) TL olmak üzere 650.000 üst limit olmak üzere geri ödemesiz destek sağlanmaktadır. Destekleme oranı bölgelere göre ise 1. ve 2. Bölgelerde %60, 3., 4., 5. ve 6. Bölgelerde %70 olarak uygulanır (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.3.3. İŞGEM İşletme Desteği

İŞGEM işletme desteğinden İŞGEM adını kullanma hakkını alarak sözleşme imzalamış ve bütün kuruluş işlemlerini tamamlamış olan işletmeci kuruluşlar ile İŞGEM adı kullanım hakkını almış ancak İŞGEM kuruluş desteğinin almadan kurulmuş olan İŞGEM'ler başvuruda bulunmaları ve başvurularının kabul edilmesi durumunda yalnızca İŞGEM işletme desteğinden faydalanabilir. İŞGEM işletme desteği en fazla 36 ay süre ile sağlanır. Desteğin başlangıcı taahhütnamenin kayda geçildiği gündür. İŞGEM kuruluş desteğinden faydalanmış olanlar bu desteğe kuruluş sürecini tamamladıktan sonra başvurabilirler. İşgem işletme desteği kapsamında personel giderleri için 100.000 (Yüz bin) TL toplu eğitim ve danışmanlık faaliyetleri için 50.000 (Elli bin) TL bina tadilatı için 20.000 (Yirmi bin) TL tanıtım, organizasyon giderleri ve işbirliği ağlarına erişim giderleri için 30.000 (Otuz bin) TL olmak üzere toplamda üst limit olarak 200.000 TL geri ödemesiz destek sağlanmaktadır. Destekleme oranı ise bölgelere göre 1. ve 2. Bölgelerde %60, 3., 4., 5. ve altıncı bölgelerde %70 olarak uygulanmaktadır(<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.4. İş Planı Ödülü

İş planı ödülünden KOSGEB ile aralarında anlaşma yapmış olan ve örgün öğretim müfredatında girişimcilik dersi bulunan yükseköğretim kurumlarının öğrencileri faydalanabilir. Ayrıca KOSGEB tarafından uygun bulunması halinde yurtiçi ve yurt dışında faaliyet gösteren kurum ve kuruluşların başvuruları da değerlendirilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.4.1. Yükseköğretim Kurumları İle Gerçekleştirilen İş Planı Ödülü

İş planı ödülü başvurusunda bulunmak isteyen yükseköğretim kurumu eğitim dönemi bitmeden iş planı ödülü formunu doldurup yetkili uygulama birimine teslim eder. İş planı ödülü her bir akademik dönem için yapılabilir. Başvuruyu değerlendirmeye alan yetkili uygulama biriminin değerlendirmesi olumlu ise örnek iş planı formatı ile sonucu yükseköğretim kurumuna girişimcilik eğitimi almış olan öğrencilerin KOSGEB'in örnek iş planı formatına uygun 6 adet girişimci iş planını seçerek ilgili uygulama birimine teslim eder. İş planları KOSGEB ilgili uygulama birimi müdürü başkanlığında oluşturulan, 5 kişilik jüri tarafından değerlendirilir. Jürinin diğer üyeleri ise KOSGEB Yeni Girişimci Desteği değerlendirme ve karar kurul üyeleri

arasından 2 kişi ve Yükseköğretim Kurulunun belirleyeceği iki öğretim üyesinde oluşur. Jüri değerlendirme toplantısına iş planını hazırlayan öğrenciler de davet edilebilir. Değerlendirme sonucu en az 70 puan alan iş planları dereceye girebilir. Jürinin vermiş olduğu kararlar nihaidir. Değerlendirme sonuçları KOSGEB ilgili Başkanlık Birimine, Yükseköğretim Kurumuna ve değerlendirme sonucu ilk üçe girmiş öğrencilere bildirilir. Değerlendirme sonucu ilk üçe giren iş planı sahibi öğrenciler, jürinin karar tarihinden itibaren en geç 24 ay içinde işini kurması gerekir. Dereceye girip işini kuran öğrencilerden birinci olana 25.000 TL. İkinci olana 20.000 TL. ve üçüncü olan öğrenciye ise 15.000 TL. iş planı ödülü verilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

2.7.4.2. Yurtiçi/Yurtdışı Kurum/ Kuruluşlar Tarafından Düzenlenen Yarışmalar Kapsamında Gerçekleştirilen İş Planı Ödülü

Yurtiçi veya yurtdışında faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlar iş planı ödülü yarışması düzenleyebilmek için KOSGEB'in ilgili başkanlığına başvurusunu yapar. İlgili başkanlık başvuruyu değerlendirip uygun bulunması halinde Başkanlık ile başvuruya yapan kurum arasında protokol imzalanır. Yarışmaya sunulan iş fikri, iş modeli veya iş planlarından ilk üçe girmiş olanlara 100.000 TL. ye kadar ödül verilebilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/>).

ÜÇÜNCÜBÖLÜM

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Kapsamı

Verilen girişimcilik eğitimlerindeki temel amaç, potansiyel girişimcilerin girişimci özelliklerinin farkına varmasını sağlayarak bu potansiyeli ekonomiye kazandırmak olarak ifade edebiliriz. Girişimcilik eğitimlerinde girişimcilere girişimci bilincini ve becerilerini kazandırmak için eğitimler verilmektedir. Biz de bu çalışmada KOSGEB'in UGE (Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi) kurslarına katılan kursiyerlerin girişimcilik özelliklerini belirlemek ve alınan bu eğitimlerin girişimcilik potansiyeline sağladığı katkıyı analiz etmeyi amaçladık. Bu kapsam çerçevesinde öncelikle girişimcilik kavramı ve çevresiyle ilgili bir literatür taraması yapılmıştır. Daha sonra ise girişimciliğin gelişmesine katkı sağlamak amacıyla verilen KOSGEB'in UGE (Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi) Elazığ özelinde incelenmiştir. Bu eğitimin Elazığ'da girişimcilik potansiyeline sağladığı katkı ve bu eğitim sonrası verilen ekonomik destekler yardımıyla işletme kuran girişimcilerin özellikleri incelenerek Elazığ'daki girişimcilerin profili ortaya konmaya çalışılmıştır.

3.2. Araştırmanın Önemi

Girişimcilik ülkelerin istihdamına önemli bir katkı sağladığı gibi ülkelerin ekonomik olarak gelişmesinin de bir göstergesidir. Girişimci atıl durumdaki ekonomik kaynakların ekonomiye kazandırılmasında da önemli bir rol üstlenmektedir. Girişimci yeni fikirlerin oluşmasına, yayılmasına ve uygulanmasına öncülük eder. Ayrıca yeni endüstri kollarının ortaya çıkmasını, son teknolojileri üretimde kullanarak verimlilik artışı dolayısıyla sektörün büyümesini sağlayarak ekonomik büyümeye önemli katkı sağlamaktadır. Bu sebeplerle girişimcilik günümüzde ülkeler açısından çok önemli bir konuma gelmiştir. Bu tez çalışmasında da girişimcilerin istihdama ve ekonomik kalkınmaya sağladığı katkılar incelenecektir.

3.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

2015-2018 yılları arasında Elazığ KOSGEB il temsilciliğinden UGE (Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi) alıp, iş yeri açmış olan 406 girişimci adayı

araştırmamızın evrenini oluşturmaktadır. Bu evren içerisinde 30-40 kişi nihai olarak hedeflenmiş, nitel çalışma ve evrenin profili gereği olası ihtimaller dahilinde (ulaşılamama ya da kabul etmeme) 100 kişiye ulaşılması hedeflenmiş ve bu kişilere ulaşılarak konuyla ilgili mülakat yapılması yoluna gidilmiştir. Ancak örneklem teşkilimizdeki bu sayı belirlediğimiz başlangıç hedefimiz olan 30-40 kişilik gruba denk gelen 36 kişinin kabulü neticesinde bu kişilere uygulama gerçekleştirilmiştir.

3.4. Araştırmanın Hipotezleri

Çalışmamızda asıl ulaşmaya çalıştığımız sonuçlar çerçevesinde işyeri açmış olanların, yaş eğitim, cinsiyet, medeni ve doğum yerlerinin girişimciliği belirleyici etkenler olduğu iddia edilmiştir. Aynı zamanda; iş sahiplerinin günümüz sosyo-ekonomik faktörler, teknoloji ve bilgi toplumu ile finans konularındaki gelişmelerin de girişimcilik noktasında etkili olduğu iddiaları test edilmiştir. Bu bağlamda; bu hususların çalışmamızın hipotezlerini teşkil ettiği de ifade edilmelidir. Hipotez testi için oluşturulmuş nitel sorular Ek: 1’de verilmiştir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. BULGULAR VE DEĞERLENDİRME

Araştırmada Elazığ genelinde KOSGEB desteği ile işyeri açmış olan girişimcilere yönelik saha çalışması ve bu kapsamda görüşme tekniği kullanılarak veri elde edilme yoluna gidilmiştir. Genel olarak nitel bir çalışma çerçevesinde yürütülen çalışmada sahada elde edilen deneklere ait demografik özelliklerde nicel istatistiksel yöntemlerle analiz edilecektir. Nitel içerikli olması çerçevesinde ulaşılan denek sayısı çalışmanın seyrine bağlı olarak 36 kişi olarak gerçekleşmiştir. Araştırmada mümkün mertebede homojen; yani farklı niteliklere sahip deneklerden eşit sayıda veri alma yoluna gidilmiştir. Çalışmada kullanılan mülakat tekniğini ya da çalışmaya katılmayı kabul etmeyen denekler örneklem dâhilinden çıkartılmıştır. Analiz olarak görüşme verilerinin içerik analizi ve kısmi olarak da demografik nitelikleri için SPSS kullanımı öngörülmektedir.

Elazığ KOSGEB İl Müdürlüğü ile yapılan görüşme sonucunda 2015-2018 yılları arasında KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimine katılıp girişimci belgesi almaya hak kazanarak iş yeri açmış girişimcilerin açık adresleri ve telefon numaraları temin edilmiştir. İletişim bilgileri alınan 100 girişimciye ulaşılarak Elazığ ilinin girişimci profilini çıkarmak amacıyla yüz yüze görüşme talebinde bulunulmuştur. Ancak talebimize 36 girişimci olumlu cevap vererek görüşme tekniği ile elde edilecek veriler için hazırladığımız sorulara cevap vermiştir. Görüşme tekniği ile elde ettiğimiz veriler girişimcinin iş yoğunluğuna ve sorularımıza verdiği cevapların niteliğine bağlı olarak 30 dakika ile 60 dakikalık bir süre aralığında elde edilmiştir. Diğer 64 girişimci ise görüşme talebimizi reddetmiştir.

4.1. Verilerinin Analizi

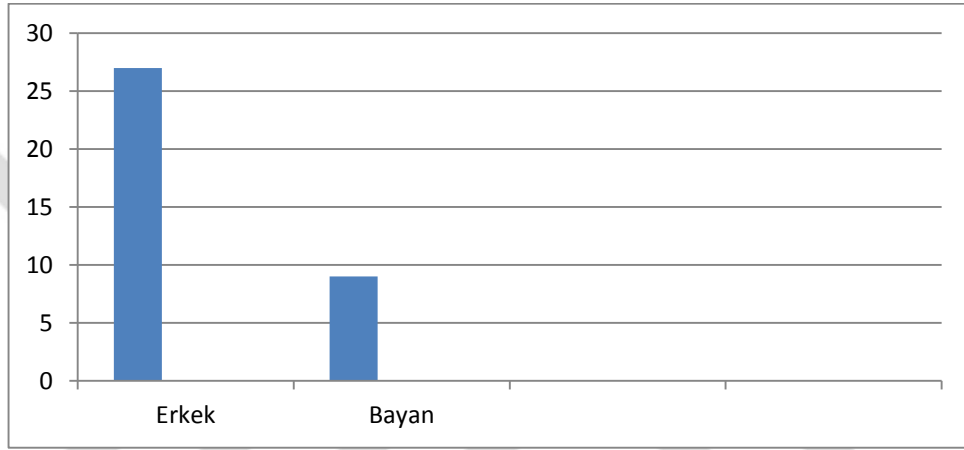
4.1.1. Girişimcilerin Demografik Bilgilerinin Değerlendirilmesi

Demografik faktörler kapsamında Elazığ ilinde mülakat yapılan girişimcilerin cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni hali ve doğum yerleri temel alınarak bir değerlendirme yapılacaktır.

4.1.1.1. Girişimcilerin Cinsiyet Dağılımı

Tablo 6. Girişimcilerin Cinsiyete Göre Dağılımı (Frekans, %)

Cinsiyet	Frekans	%
Erkek	27	75
Kadın	9	25
Toplam	36	100



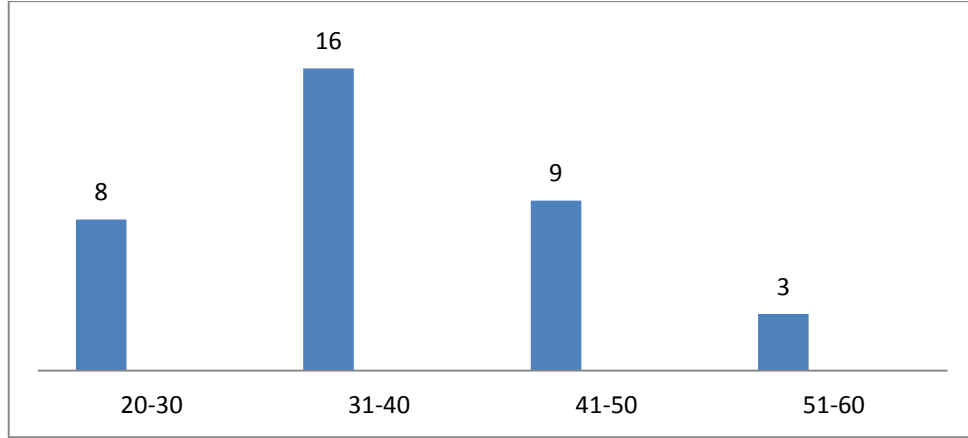
Grafik 1. Girişimcilerin Cinsiyeti

Görüşme yapılan 36 girişimci cinsiyet yönünden incelendiğinde 27 girişimcinin yani %75'nin erkek geriye kalan 9 girişimcinin yani %25'nin bayan olduğu görülmektedir (Bkz. Tablo 6). Bu veriler ışığında Elazığ ilinde erkeklerin bayanlara oranla daha çok girişimci olduğu sonucunu çıkarabiliriz.

4.1.1.2. Girişimcilerin Yaş Dağılımı

Tablo 7. Girişimcilerin Yaşa Göre Dağılımı (Frekans, %)

Yaş	Frekans	%
20-30 yaş arası	8	22
31-40 yaş arası	16	44
41-50 yaş arası	9	25
51-60 yaş arası	3	9
Toplam	36	100



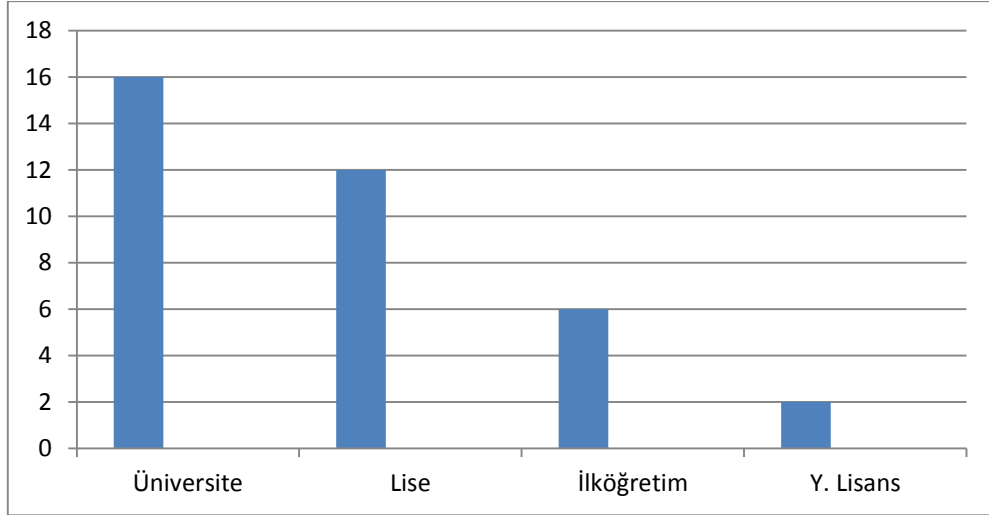
Grafik 2. Girişimcilerin Yaşı

Görüşme yapılan girişimciler yaş yönünden incelendiğinde 31-40 yaş aralığında olan girişimciler 16 kişi ve %44 yüzdelerlik dilim ile ilk sırada yer almaktadır. Bunu 9 girişimci ve % 25 yüzdelerlik dilim ile 41-50 yaş arası girişimciler takip etmektedir. % 22 yüzdelerlik dilim ve 8 girişimci ile 20-30 yaş ve son olarak ta 3 girişimci ve % 9 yüzde ile 51-60 yaş arası girişimciler takip etmektedir (Bkz. Tablo 7). Girişimciler yaş aralığı bakımından incelendiğinde deneyimi daha fazla diyebileceğimiz 31-40 ve 41-50 yaş aralığındaki girişimcilerin kazanmış oldukları tecrübelerine de güvenerek ekonomik hayatta risk olarak girişimcilik düşüncelerini hayata geçirmede daha istekli olduklarını söyleyebiliriz

4.1.1.3. Girişimcilerin Eğitim Durumu

Tablo 8. Girişimcilerin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı (Frekans, %)

Eğitim Durumu	Frekans	%
İlkokul	6	17
Lise	12	33
Üniversite	16	44
Yüksek Lisans	2	6
Toplam	36	100



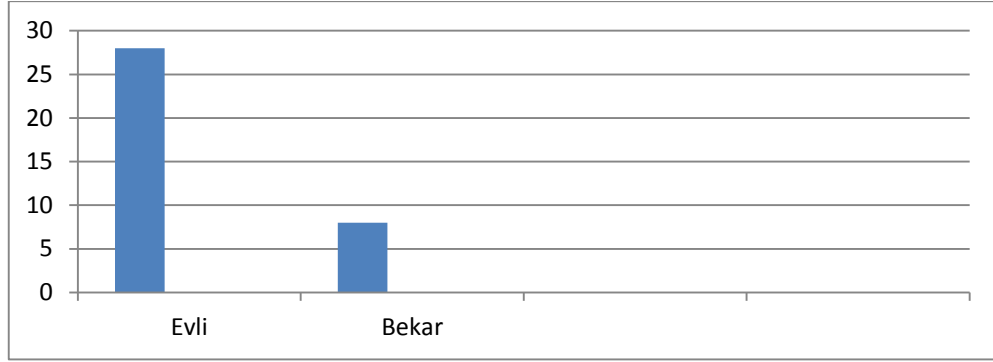
Grafik 3. Girişimcilerin Eğitimi

Girişimcilerin eğitim durumları incelendiğinde 16 kişi ve % 44 oran ile üniversite mezunları ilk sırada yer almıştır. İkinci olarak 12 kişi ve % 33 oran ile lise mezunları, 6 kişi ve % 17 oran ile ilköğretim mezunları ve son olarak da 2 kişi ve % 6 oran ile yüksek lisans mezunları gelmektedir (Bkz. Tablo 8). Elde ettiğimiz veriler ışığında yükseköğretim mezunu olanların girişimcilik eğiliminin daha yüksek olduğu görülmektedir. Buda bize eğitim seviyesinin yüksek olan bireylerin kendine ve bilgisine güvenerek risk alıp bir girişimde bulunduğunu göstermektedir. Sonuç olarak Elazığ ilindeki girişimci profilinin eğitim düzeyi ile doğru orantılı olarak arttığını söyleyebiliriz.

4.1.1.4. Girişimcilerin Medeni Durumu

Tablo 9. Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Dağılımı (Frekans, %)

Medeni Durum	Frekans	%
Evli	28	78
Bekar	8	12
Toplam	36	100



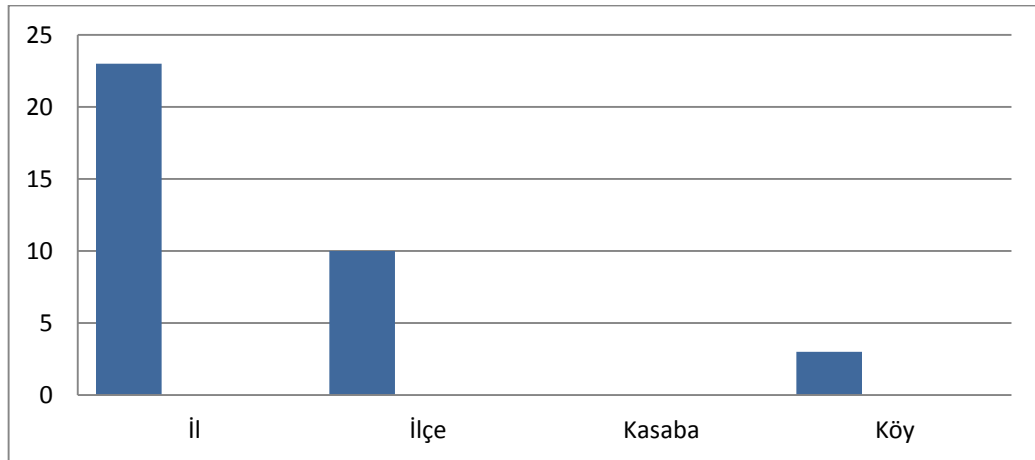
Grafik 4. Girişimcilerin Medeni Durumu

Görüşme yaptığımız girişimcilerin 28 i yani %78 i evli 8 girişimci yani % 22 ise bekâr olduğu görülmektedir (Bkz. Tablo 9). Bu veriler bize evli olan kişilerin ailesini geçindirmek ve daha iyi hayat şartlarına sahip olmak için bekâr kişilere oranla daha fazla girişimci olma eğiliminde olduklarını söyleyebiliriz.

4.1.1.5. Girişimcilerin Doğum Yeri

Tablo 10. Katılımcıların Doğum Yerlerine Göre Dağılımı (Frekans, %)

Doğum Yeri	Frekans	%
İl	23	63
İlçe	10	28
Köy	3	9
Toplam	36	100



Grafik 5. Girişimcilerin Doğum Yeri

Demografik faktörlerden doğum yeri faktörü incelendiğinde ilde doğanlar 23 kişi olup yüzde olarak % 63'ne ilçede doğanlar 10 kişi olup yüzde olarak 28'ne köyde doğanlar 3 kişi olup yüzde olarak 9'na tekabül etmektedir (Bkz. Tablo 10). Bu veriler ışığında il merkezinde doğan kişilerin ilçe, kasaba ve köyde doğmuş olan kişilerden daha fazla girişimci özelliğine sahip olduğu söylenebilir. Aynı veriler ışığında ilçe doğumlu olan kişilerinde kasaba ve köyde doğanlara oranla daha fazla girişimci özelliğe sahip olduğu görülmektedir. Bu verilerin yanı sıra nüfusun il ve ilçe merkezlerinde yoğunlaşması ve buna paralel olarak ticari faaliyetlerinde bu merkezlerde yoğunlaşmasına bağlı olarak il ve ilçe merkezlerinde yetişen kişilerin diğer kişilere göre daha girişimci özellikler kazandığını ifade edebiliriz.

4.1.2. Girişimcilere Ait Deneyim Durumları

Kişinin herhangi bir konuda daha önceden kazanmış olduğu birikimlerini deyim olarak tanımlayabiliriz. Girişimciler genel olarak daha önce deneyim kazandığı alanlarda faaliyette bulunmaya istekli olacaklarını ifade edebiliriz. Çünkü girişimci kazanmış olduğu deneyim ile yanlış yapma oranını minimuma indirebileceğini söyleyebiliriz. Ayrıca girişimciler kazanmış oldukları deneyim sayesinde üretim ve pazarlama işlevlerini de diğer girişimcilere oranla daha etkin bir şekilde gerçekleştirebilecekleri sonucuna varabiliriz. Biz de bu bölümde girişimcilere “*Kendi İşinizi Kurmadan Önce Satış ve Pazarlama Alanında Bir Deneyiminiz Oldu mu? Bu Deneyim ya da Deneyimsizlik Sizi Nasıl Etkiledi?*” Sorusu sorularak görüşleri alınılmaya çalışıldı.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) : Yaklaşık yedi yıl satış ve pazarlama konusunda çalıştığım için müşteri talepleri, müşteri ilişkileri, fiyatlama, arz-talep, pazarlama ve reklam konusunda belli bir tecrübeye sahip oldum. Bu tecrübe bana yapacağım iş konusunda hayal ve plan yapmamı sağladı. Detaylı bir Pazar araştırması, ürün fiyatlaması, gider hesabı çıkartıp şimdi ki sahibi olduğum ve 3 yıldır gelişerek devam eden mağazayı kurmamı sağladı.

M.T. (Yaş 60, Emekli İşletmeci): Yedi yıl süreyle öğretmen evi müdürlüğü görevim esnasında gerekli olan ürünlerin temin edilmesi ve bunların müşteriye sunulması yani pazarlanması yönünde tecrübelerim oldu. Müşteri memnuniyetini en üst seviyede sağlayabilmek için hizmette kaliteyi ön planda tutabilme açısından bu kazandığım deneyim işletmemin başarıya ulaşması için bana fayda sağladığını

görüyorum. Ayrıca müşteri ile ilişkilerimde ve müşterinin isteklerini anlayıp onları en iyi şekilde karşılayabilmem açısından bana oldukça faydası oldu.

Ö.F.D. (Yaş 26, İşletmeci) : Ben esnaf bir ailenin çocuğuyum bundan dolayı ticaretin içinde büyüdüm. Ailemin ayakkabı mağazasında satış ve pazarlama konusunda, müşteri ile ilişkilerde, gelir ve gider düzenlemesinde birikim sahibiyim. Tabi ki bu birikim bir işletme kurmam açısından beni cesaretlendirdi.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci) : Ülkemiz genelinde şubeleri olan bir mağaza zincirinde mağaza sorumlusu olarak çalıştım. Bu deneyim bana müşteri potansiyeli, alım ve satım konusunda, mağazanın tasarımı ve müşteri ile kurulacak diyalog konusunda oldukça fayda sağladı.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci) : Ben ilk deneyimimi kendi işletmemi kurarak hayata geçirmiş bulunmaktayım. Tecrübe ve deneyim eksikliklerini ilk aşamada kurum olarak yaşadık. Ancak bu eksikliğin getirdiği olumsuzluklardan sarsılmadan bu eksikliği gidererek daha iyi olma konusunda ilerleme kaydetmeye çalışıyoruz.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci) : Daha önceden satış ve pazarlama konusunda herhangi bir deneyimim olmadı. Ancak KOSGEB'in girişimcilik eğitiminde satış ve pazarlama üzerine vermiş olduğu bilgilendirmenin faydasını gördüm ve bu deneyimsizlik beni fazla etkilemedi.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci) : Bu mesleğe çıraklıkla başladım daha sonra kalfa ve kalfalıktan sonrada kendi iş yerimi açarak devam ediyorum. Bizim işimiz hizmet sektörü olduğu için satış ve pazarlama konusunda herhangi bir tecrübem olmadı. Ancak yaptığımız işte müşteriye en iyi şekilde hizmet vererek müşteri memnuniyetini sağlamaya çalışıyorum.

Deneyim ve tecrübeli girişimcilerin risk alarak bir iş kurmaları ve yapacakları işlerde başarıyı yakalamaları deneyimsiz girişimcilere oranla daha yüksek olabileceği söylenebilir. Çünkü deneyim ve tecrübe sahibi girişimciler kuracakları işletmenin organizasyon yapısını doğru bir şekilde oluşturacak, piyasa koşullarına hâkim olduğu için piyasa koşullarına göre üretim ve pazarlama stratejisini geliştirecek hem de potansiyel müşteriler tarafından da tanındığı için tercih edilebileceğini söyleyebiliriz. Yapılan görüşmelerde de daha önceden tecrübesi olan girişimcilerin daha bilinçli, ne istediğini, nerede ne yapacağını önceden kestirebilen, işletme organizasyon yapısı ile işletmenin çalışma koşullarının diğer girişimcilere oranla daha düzenli olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca müşteri taleplerini daha iyi algılamakta ve ürünlerini pazarlama

konusunda sıkıntı çekmediklerini ifade edebiliriz. Bunun için deneyim ve tecrübe sahibi girişimcilerin bir iş kurarak bu işlerde başarılı olmaları ve işlerinde hızlı bir şekilde büyüüp istihdam yaratarak ekonomik gelişmeye deneyimsiz olan girişimcilere göre daha fazla katkı sağlayacaklarını ifade edebiliriz.

4.1.3. Girişimcilik Kararı ve Etki Eden Faktörler

Girişimci olmanın ilk koşulu öncelikle girişimcinin zihninde bir iş fikrinin oluşması olarak ifade edilebilir. İş fikri oluştuktan sonra bu iş fikrinin doğru bir fikir olduğuna karar vermek yani uygulanabilir bir fikir olduğunu anlamak için bir fizibilite çalışmasının yapılması gerektiği söylenebilir. Fizibilite çalışması sonunda işin yapılabilir olduğu sonucu elde edilirse iş fikri hayata geçirilebilir. Biz de bu bölümde girişimcilere “*Girişimci Olmaya Ne Zaman Karar Verdiniz? Sizi Bu Karara Sürükleyen Faktörler Nelerdir? Neden Bir Çalışan Yerine Patron Olmaya Karar Verdiniz?*” sorusu sorularak görüşleri alınılmaya çalışıldı.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci) : Her şey 6 yıl önce arkadaşımın kahvaltı salonuna hayırlı etmeye gitmekle başladı. Bir süre sonra arkadaşımın kahvaltı salonunu beraber işletmeye başladık. 3 yıl bu kahvaltı salonunu beraber işlettikten sonra ticarete başarılı olabileceğim düşüncesiyle neden kendi işimin patronu olmayayım ki dedim. Eşimin desteği ile kendi yerimi açtım. Kimseye hesap vermeden çalışmak insanları hep cezpt etmiştir tabi bunun etkisi de bende çok olmuştur.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci) : Girişimcilik eğitimi veren bir arkadaş vasıtasıyla bu kararı aldık. Başkasının hayallerini gerçekleştirmek için çalışmaktansa kendi hayallerimiz peşinde koşmaya karar verdik. Bizi bu işyerini açma konusuna iten temel faktör işletme sahiplerinin vizyonsuzlukları olmuştur.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci) : Kendi işyerimi açma düşüncem önceden beri vardı. Çalıştığım işyerinde çalışanların üzerinde sürekli bir baskı olduğu için bu düşüncemi en kısa zamanda hayata geçirmek için karar verdim. Daha sonra girişimcilik belgesi aldım. Sektörümüzle alakalı olarak en iyi müşteri potansiyelinin nerede olacağı konusunda saha araştırması yaparak kendi işyerimi açtım.

M.K. (Yaş 24, İşletmeci) : Yaklaşık bir yıl önce bu kararı verdim. Eğitimimi tamamladıktan sonra iş hayatım başladı. İş hayatında çalışan olmak adaletsizliklere, baskılara, kuralsızlıklara boyun eğmek insanı mutsuz bir hayata sürüklüyor bunun için bir çalışan olmak yerine kendi işimin patronu olmaya karar verdim.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci) : 20 yıl aktif olarak ticaretin içerisindeyim. Uzun yıllar ticaretin içerisinde olunca ve belirli bir tecrübe kazanınca, maddi imkânlarımızda hazır hale gelince kendi işimi kurmaya karar verdim.

B.K. (Yaş 32, İşletmeci) : Uzun yıllardır çalışma hayatının içindeyim. Çocuğumu büyütene kadar 2 yıl ara vermek zorunda kaldım. Ama KOSGEB desteğini duyunca değerlendirmek istedim. Çalışan personel olarak çalışmak artık beni zorlayacaktı. Çünkü evli ve çocuklu olarak çalışmak çalışma saatlerini ayarlamak beni olumsuz etkileyecekti. Bu yüzden kendi işimi kurmak istedim. Böylece hem çocuğumla hem evimle ilgilenebilirim diye düşündüm.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) : Girişimci olmaya üniversiteyi bitirdikten sonra karar verdim. KPSS puanlarının çok yüksek olması, kazansam bile hayallerimi gerçekleştirecek maddi imkânları atandığım kurumun sağlayamayacak olması ticarete atılmamın en büyük sebebidir. Çalışan maaşlarının düşük olmasının yani sıra rahat bir çalışma ortamının olmaması daha iyi bir yaşam standardını yakalamak için kendi işimi kurdum.

M.A. (Yaş 38, İşletmeci) : Yaklaşık 16 yıl özel bir iletişim merkezinde çalıştım. Çalıştığım iş yeri bazı problemlerden dolayı kapandı. 16 yıl aynı sektörde çalışınca sektörde herkes tarafından tanınıyorsunuz. Çalıştığım iş yeri kapandıktan sonra sektörden birçok iş teklifi aldım ancak kazanmış olduğum tecrübeyi kendi işimi kurarak değerlendirmeyi düşündüm. Bu düşünceyle kendi iş yerimi açma kararı aldım.

B.Ö. (Yaş 36, Teknik Servis) : Girişimci olmayı her zaman istiyordum. Ancak yaptığım iş teknik bilgi ve beceri istediği için 18 yıl yetkili servislerde çırak, kalfa ve usta olarak çalışıp kendimi geliştirdim. Maddi koşullarımda el verince kendi işimi kurmaya karar verdim ve 2018 yılında kendi işimi kurdum.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci) : Eğitimimi devam ettirmek için çalıştığım işten ayrıldım. Bu süreçte aile büyükleri ile kendi işimizi yapma konusunda fikir alışverişinde bulunuyorduk. Elazığ'ın yeni kurulan ancak çok çabuk büyüyen çayda çıra mahallesinde bir manav eksikliği olduğunu tespit ettik. Burada bir manav açmak için gerekli olan fizibilite çalışmaları yaptık ve bu araştırmalar sonucunda bu mahallemizde bu işin yapılabilceği yönünde aile büyüklerimizle fikir birliğine vardık. Başkasının yanında çalışmaktansa kendi işimizi kurup kendi paramızı kendimiz kazanmak için KOSGEB desteğinden de faydalananarak iş yerimizi açtık.

O.K. (Yaş 39, Mühendis) : Aile şirketimiz kapanınca özel bir şirkette çalışmaya başladım. Bu işimde kariyer yönünden ilerlemem için 5-10 yıl gerektirdiği için kendi işimi kurmaya karar verdim. Daha önce kendi firmamızda patron seviyesindeki 13 yıllık birikimim ve patron olarak çalışmanın verdiği maddi ve manevi avantajları bu kararı almamda etkili oldu. Geleceğim ile ilgili kararları kendi özgür irademle almak istedim.

İ.Y. (Yaş 53, İşletmeci) : Devlet memurluğum sırasında görev yaptığım Malatya ilinde komşum olan M.Ç. Malatya da bir ısı teknolojileri firmasının bayiliğini yapıyordu. M.Ç.'yi ziyaretlerim sırasında onun bilgi ve tecrübelerinden çok şey öğrendim. Onun bana kattıkları sayesinde 2016 yılında girişimci olmaya karar verdim. 2017 yılında memurluktan kendi isteğimle emekli oldum. Malatya'da bayiliği bulunan bu ısı teknolojileri firması bayiliğini Elazığ'da açmak için karar verdim ve 2017 yılının Kasım ayında bu iş yerimi açtım.

C.Ç.Y. (Yaş 26, Mimar) : Yeni mezun olanların işe girmeleri çok zor oluyor ve genellikle çok ucuz ücretlere çalıştırıyorlar. Benimde 1 yıl o şekilde farklı firmalarda iş deneyimim oldu. Daha sonra kendim gibi yeni mezunlara hem örnek olabilmek hem de Elazığ'da ilk olarak Peyzaj Mimarlığı Ofisi adı altında bir ofis kurup bayan olarak kendi hemcinslerim için bir örnek profil olmak istedim. İşimi kuralı bir yıl üç ay bir zaman dilimi oldu ve hiç pişman değilim.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : Girişimci olmaya özel bir şirkette çalıştığım zaman karar verdim. Çalıştığım şirkette çok fazla efor harcıyordum ve bu eforumun kendi işimi kurmam için yeterli olduğunu düşünerek kendi işimi kurdum. Aslında çokta patron çalışan ilişkisi yoktur personellerimle aramda daha çok aile ortamı yarattığımı söyleyebilirim. Bu ortamın iş için daha olumlu etkiler kattığını söyleyebilirim.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci) : Özel sektördeki deneyimlerim sonucu oradaki sıkıntıları görünce girişimci olmaya karar verdim. Çalışmanın karşılığını alamamak, ücret düşüklüğü, konumumun belli olmaması, düzensiz çalışma saatleri gibi nedenlerden dolayı kendi işimi kurma kararı verdim.

S.Ö. (Yaş 35, İşletmeci) : Eğitimimi tamamladıktan sonra girişimci olmaya karar verdim. Maddi yeterlilikten dolayı çalışan değil de daha fazla çalışanın olması için patron olmaya karar verdim.

Yapılan görüşmede girişimcilerimizi kendi işlerini kurmaya yönelten farklı faktörlerin olduğunu söyleyebiliriz. Bunlar genel olarak; arkadaşının işinden etkilenip ona ortak olmak veya kendi işini kurmak, özel sektörde çalışanların çalışma koşullarının

iyi olmaması, alınan girişimcilik eğitiminin etkisi, sektördeki yetersizliği değerlendirme isteği, devlet kurumlarına girmenin zorluğu, ailenin ticaretle uğraşması sonucu kişinin ticaretle uğraşma isteği, özel sektörde elde edilen deneyimin maddi olanaklarında yerine gelmesiyle değerlendirilmek istenmesi, kendi işinin patronu olup kendi ve ailesi için daha iyi maddi olanaklara sahip olarak toplumda önemli bir statü sahibi olmak gibi faktörler girişimcilerimizi kendi işlerini kurmaya yönelttiğini ifade edebiliriz.

4.1.4. Girişimcinin Ulaşmak İsteddiği Hedefler

Girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirirken elbette bazı ulaşmak istediği amaçların olduğunu söyleyebiliriz. Doğal olarak bu amaçlar girişimciyi iş kurmaya yöneltecek önemli faktörlerden birisi olduğunu ifade edebiliriz. Zaten amaç olmasa faaliyette de bulunulmayacağı sonucunu çıkarabiliriz. Biz de bu bölümde girişimcilere *“İşinizi Kurarken Amaçlarınız Nelerdi? Maddi Amaçlarınız Nelerdi? Hayat Tarzınız İle İlgili Amaçlarınız Nelerdi?”* sorusu sorularak düşünceleri alınmaya çalışıldı.

M.E. (Yaş 44, Sigortacı) : Sigorta sektörünü seviyorum kendimi daha yeterli hale getirmek, sektör içerisinde markalaşmak ve prestij anlamında saygın olmak. Maddi olarak ise hayatımı idame ettirecek bir gelir elde etmektir.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci) : İşimi kurarken temel amacım hayat standartlarımı yükseltmekti. Maddi açıdan çok büyük beklentilerim hiçbir zaman olmadı. Sevdığım işi yapmak kendi mekânımı çalıştırmak her zaman tek gayemdi.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci) : Kendime, aileme ve çevreme vakit ayırabilmek ailemin geçimini daha iyi şartlarda sağlayabilecek maddi bir gelire sahip olabilmek.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci) : İyi bir kariyere sahip olmak ve girişimci olarak yaşanan sıkıntılı dönemde bunları fırsata çevirip piyasada oluşan yargıları kırmak. Başkasının maaşlı çalışanı olmadan orta düzeyde bir yaşam idame ettirmek temel amacımızdır. Doğru, dürüst ve güvenilir bir şekilde piyasada yer edinip herkesi memnun edebilmeği ticari hayatta kendimize şart koştuk.

M.K. (Yaş 24, İşletmeci) : İşimi kurarken amacım bölgede faaliyet gösteren toptan ve perakende satışlarla önemli bir konuma gelmek, her kitleye hitap edecek ürün yelpazesi bulundurmak. Maddi olarak ise öncelikle kimseye minnet etmeden yaşayabilmek, ilerleyen süreçlerde ise yüksek cirolar yakalayıp mağazamı büyütme, istihdam alanı yaratmak, üretime dayalı yeni bir organizasyon kurmak.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci) : Kadın girişimci olarak ayaklarımın üstünde durmak, yeni bir iş kapısı yaratmak, kendi hayat standartlarımı yükseltmek.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) : İşimi kurarken ilk amacım şehirde iyi bir ses getirmektir. Mevcut boşluğu doldurmak, bizden önce bu işi yapanlardan daha iyi daha zengin bir çeşide sahip olduğumuzu göstermektir. Artı işi kurarken yaptığımız borcu kısa zamanda ödeyip maddi anlamda güçlü olmaktır. Maddi amacımız kısa vadede mevcut borcu ödeyerek uzun zamanda maddi bir birikim sağlayıp iyi ve kaliteli bir yaşam seviyesine ulaşmak. Kaliteli bir ömür geçirmek, iyi çalışıp, iyi dinlemek emeklerimizin karşılığını almak temel amaçlarımızdır.

O.T. (Yaş 39, Mühendis) : Aile firmamızdaki 13 yıllık deneyimim ile babam İ.T. nin 58 yıllık deneyimi ve maddi desteği, faaliyet gösterdiğimiz piyasada kaliteli, dürüst, güvenilir hizmet veren bir firmaya duyulan ihtiyaç; eski müşterilerimizin sektörde bulunmamız yönündeki istek ve talepleri bu sektörde yeni faaliyet göstermem için beni isteklendirdi. Bu sektörde 41 yıllık marka olmuş aile şirketinde oluşturmuş olduğumuz güven, istikrar ve kaliteyi yeni firmamızda da sağlayacağıma ve daha ileriye taşıyacağıma eminim. Müteahhitlerin yapacağı yeni binalardaki asansörler, mevcut apartmanlardaki asansörlerin revizyon işleri ve bakım hizmetleri pazarımızı oluşturmakta olup Elazığ'da asansör sektöründe yıllardır tanınmamız pazardan pay alacağımızı göstermektedir. Maddi olarak öncelikli amacım firmanın riskli dönemlerden yara almadan sağlam bir şekilde çıkması ve sağlam bir mali disipline sahip olmasıdır. İlerleyen dönemlerde firmanın finansal yapısını güçlendirmek ileriye yönelik hedeflerimden biridir. Orta seviyede bir hayat tarzım olmakla beraber maddi duruma göre başlangıçta bu tarzdan feragat etmek gerekmektedir, ancak mali disiplin ve finansal yapının güçlenmesi ile beraber hayat tarzımı bir üst seviyeye çıkarmak da hayat gayemdir.

İ.Y. (Yaş 53, İşletmeci) : İşimi kurarken tek amacım komşu ilimiz Malatya'da fabrikası bulunan çok kaliteli ısı teknolojisini Elazığ ilinde temsil etmektir. Hayat tarzım hiçbir zaman değişmedi ve değişmeyecektir. Memleketime faydalı olmak ve emeklilikten sonra bir uğraş vererek hayatımı sürdürmektir.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : İşimi kurarken hiç çok para kazanayım gibi hayallerim olmadı. Daha çok işimi nasıl dürüstlükle yapabilirim oldu ve daha fazla istihdam sağlamak daha fazla insanın eve emek götürebilmesini sağlamak ilk amaçlarımdan biriydi bunlardan sonra maddi boyuttu geliyor benim için.

Ö.F.D. (Yaş 26, İşletmeci) : Ailem ticaretle uğraştığı için ilkokuldan itibaren ticaretin içindeyim ve o zamandan beri hep kendime ait bir iş yeri açma hayalim vardı. Bu hayalimi gerçekleştirmek ve istihdam yaratarak çevreme faydalı olmak için kendi işimi kurdum.

M.T. (Yaş 60, İşletmeci) : Emekli olduğum için boş vaktimi değerlendirmek ve daha çok çocuklarımın iş hayatında tecrübe kazanmaları ve maddi olarak kazanım sağlamalarına destek olmak için iş hayatına atıldım.

Girişimcilerimiz maddi ve sosyal çevrede kazanacakları statünün yanı sıra kurmuş oldukları iş ile istihdam yaratarak ekonomiye katkı sağlamayı amaç edindiklerini ifade edebiliriz. Bunun yanı sıra işlerinde kendilerini geliştirip, büyüyerek bölgede tercih edilen, kalıcı ve prestijli bir işletme konumuna gelmek için çaba sarf ettiklerini söyleyebiliriz.

4.1.5. İş Planının Önemi

İş planını bir girişimciyi adım adım başarıya götüren faktörlerden biri olduğunu ifade edebiliriz. Çünkü iş planını girişimciye yol gösteren bir rehber olarak tanımlayabiliriz. İş planının girişimcinin hangi işleri ne zaman ve nasıl yapacağını gösteren bir yazılı belge olduğunu söyleyebiliriz. İş planı girişimciyi amaçlarına ulaştıracak faaliyetleri başlatmasına, devam ettirmesine ve sonuca ulaşmasına katkı sağlayan önemli bir kavram olduğunu ifade edebiliriz. Biz de bu bölümde girişimcilere ‘*İşinizi Kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel Olarak İş Planı Konusunda Ne Düşünüyorsunuz?*’ sorusunu yönelterek iş planı hakkındaki görüşlerini almaya çalıştık.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci) : Bir iş planım vardı. Plana uygun davrandım. Ancak ekonomik kriz nedeniyle ödeneklerin ödenmesi 3-4 ayda bir olunca maddi sıkıntı yaşadım. İş planı daha düzenli ve önünü görerek çalışmayı sağlıyor ancak günümüz şartlarında kolay olmuyor.

M.T. (Yaş 60, İşletmeci) : İş planım vardı ve buna uygun hareket etmeye çalıştım. Plansız bir iş yapılmaz. İşlerimi bir plan çerçevesinde yaparak zamanla başarıya ulaştım.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci) : İşimi kurmadan önce genel olarak iş yeri seçimi için bir araştırma yaptım. Araştırma sonucu özellikle müşteri potansiyelinin fazla olduğu yeri seçme konusuna ağırlık verdim. KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitiminde

aldığımız iş planı eğitimi sonucu bir iş planı oluşturup bu iş planı çerçevesinde çalışmalarımızı yürüttük. Aldığımız iş planı eğitimi işletmemizi kurma sürecinde daha sağlam adımlarla ilerlememize yardımcı oldu.

Y.K. (Yaş 44, İşletmeci) : Evet bir iş planım mevcuttu. Bunu da KOSGEB'in vermiş olduğu eğitim sayesinde planladım. Plana uygun davranmaya çalıştım bu sayede de her geçen gün başarıya ulaştım. Bu iş planının beni başarıya götüren en büyük faktör olduğunu belirtebilirim.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) : Evet bir iş planım vardı. İşi kurarken ürün alacağımız toptancıların hepsini belirleyip tanışmıştık, ödemeler konusunda bilgi alıp vade ve peşinat konusunda planımızı yapmıştık. Ayrıca eleman seçimi ve ücretleri konusunda hazırlık yaptık. Bazen ters giden işler olsa da hep kurallarımıza bağlı kalmaya çalışarak, pozitif düşünüp çalışmaya odaklandık. İş planının her sektörde enine boyuna hazırlanması gerektiğini düşünüyorum. Bu planın iş hayatında karşılaşacağımız sorunların çözümü olduğunu düşünüyorum.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci) : İş planım vardı ve ona uygun davranmaya çalıştım. Artık ticaret kara düzenle yürümüyor ve plan önemli.

M.K. (Yaş 24, İşletmeci) : Her işletmenin belirli bir planı vardır. Bu planlara uygun davranış sergilemeye çalıştım. Genel olarak iş planları ekonominin bozuk ve dengesiz bir hal içinde olması planların tam anlamıyla uygulanmasına olanak vermemektedir.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci) : Gerekli teknik destekler alınıp bir plan çerçevesinde iş hayatına atılmış bulunmaktayız. Planda aksaklıklar yaşansa da değişen şartlar göz önünde bulundurularak plana mutabık kalmaya devam ediyoruz. Uzman kişiler desteği ile yapılan iş planları genel olarak olumlu sonuçlanmaktadır.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci) : Bir iş planım vardı. İş planına uygun davrandık ancak uygulama aşamasında iş planında değişiklikler yaptık. Bir iş planı olmadan bir işe başlamak işin istenildiği şekilde ilerlemesine engel olur. İşletmemi kurarken bir iş planı yaptım şimdi müşteri kazanmak için bir iş planı yapıyorum. Müşterinin talepleri doğrultusunda iş faaliyetlerimi düzenlemeye çalışıyorum.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci) : Evet kesinlikle var; plansız hedeflerime ilerlemem aksi halde olmazdı.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci) : Tabi ki planlarım oldu. Plan her zaman beni amaca ulaştırmıştır.

B.Ö. (Yaş 36, Teknik Servis) : İşimi kurarken kafamda canlandırırdığım bir plan vardı. Yetkili serviste çalıştığım için Elazığ'da yetkili servis formatında kaliteli hizmet sunmak için gerekenlerin yapılmasını kafamda planlamıştım.

M.A. (Yaş 38, İşletmeci) : Bir iş planım yoktu, başlayalım gerisi gelir dedik.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : Tabi ki de vardı bu işe girmeden önce Elazığ'da ki bütün sektörleri gezdim, toplam şu kadar sektör bu kadar dükkân var diye analizler yaptım. Sektörün insanlarıyla sohbet ettim onların fikirlerini, planlarını, cirolarını işleyişlerine kadar sordum. Bu çerçevede işimi kurmak için planlarımı oluşturdum.

O.T. (Yaş 39, Mühendis) : Geçmiş dönemlerdeki deneyimime de bağlı olarak iş planları ile ilgili bilgi sahibiyim. Ailemize ait işyerimizde de kalite yönetim sisteminin de yardımı ile planlı programlı bir çalışma düzenimiz mevcuttu, kendi firmamda da iş planım mevcut olup bu çerçevede ilerlemeye gayret ediyorum.

İ.Y. (Yaş 53, İşletmeci) : Bir iş planım vardı. Mevcut sermayem ile işimi kurmak ve Elazığ piyasasında ısı teknolojisi olarak güzel işler yaparak piyasada söz sahibi olmak.

S.Ö. (Yaş 35, İşletmeci) : İşimizi kurarken tabi ki bir iş planımız vardı. Ancak her zaman plana uygun hareket edemiyorsunuz.

T.B. (Yaş 38, İşletmeci) : İş kurarken elbette belirli planlar dahilinde hareket etmeliyiz. Çünkü planınız olmadığı takdirde işinizde başarısız olma ihtimaliniz çok yüksektir.

Ş.K. (Yaş 49, İşletmeci) : İşimi kurarken bir planım yoktu.

B.K. (Yaş 32, İşletmeci) : Evet vardı. Daha büyük, daha donanımlı ve planlı çalışan bir salon açmak isterdim. Ama olmadı. Çünkü hedeflerime ulaşmak için biraz fedakârlık yapmam gerekirdi. Özellikle aileme gösterdiğim fedakârlığı biraz daha az indirmem gerekiyordu.

C.A.E. (Yaş 47, İşletmeci) : Kurduğum iş üzerine planlar yapmıştım ve o planlara uygun davranmaya çalıştım. Kurduğum işte başarılı olduğumu düşünüyorum bu başarımda planlı hareket emenin büyük etkisi olduğunu düşünüyorum.

Y.A. (Yaş 33, Oto Yıkamacı) : İşimi kurarken kendim yaptığımdan dolayı akıl ve beden gücü ile en iyisini yapmaya çalıştım.

B.Ş. (Yaş 31, İşletmeci) : İşimi kurarken iş planım vardı. Hedefimi belirledim ve hedefime ulaştım.

U.K. (Yaş 41, İşletmeci) : Yıllarca aynı mesleği yaptığım için neyin nasıl olacağını bildiğim için ayrıntılı bir planım yoktu.

M.G. (Yaş 25, İşletmeci) : İşimi kurarken bir planım ve hedefim vardı bu plan ve hedef çerçevesinde hareket ettim. Başarıya ulaşmak için hedefler belirlenip o hedefler doğrultusunda uygun planlar yapılırsa başarıya ulaşılabilir.

S.Ç. (Yaş 37, İşletmeci) : İşimi kurarken elbette iş planım vardı ve bu iş planına uygun olarak hareket ettim ve de ediyorum.

M.Ç. (Yaş 57, İşletmeci) : İş planım vardı çocuklarım iş planı konusunda bana yardımcı oldular. İş planını hazırlayıp uygulamaya geçtiğimizde ne kadar gerekli olduğunu fark ettim.

C.Ç.Y. (Yaş 26, Mimar) : Evet vardı. Ön tedbirlerimi de alarak işimi kurdum ve başarıya ulaştım.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci) : İşimiz gereği ögle fazla planlı bir amacımız olmadı.

E.O. (Yaş 26, İşletmeci) : Evet bir iş planım vardı ve bazı aksamalar olsa da o plana uygun davranmaya çalıştım. Başarıya ulaşmak için mutlaka iyi bir iş planının yapılması gerektiğine inanıyorum.

Yapılan görüşmelerde girişimcilerin büyük çoğunluğunun bir iş planı çerçevesinde hareket ettikleri sonucu çıkarabiliriz. Girişimcilerin iş planına genelde uygun davranmaya çalışmış olduklarını ancak maddi imkânsızlıklar ve bazı fiziksel sebeplerden dolayı aksaklıklar karşıladıklarını ifade edilebilir. Bu aksaklıklara rağmen girişimcilerimiz iş planının kendilerine katkı sağladığını ve planın ne kadar gerekli olduğu konusunda hem fikir oldukları sonucunu çıkarabiliriz. İş planının kendilerini kuruluş aşamasında başarıya ulaştıran en önemli faktör olduğu bilincini kavradıklarını söyleyebiliriz. İş planı olmayan girişimcilerimiz ise aynı iş dalında daha çalışan olan ve maddi gücü elverdiği için kendi işini kurmaya yönelik girişimciler olduğu sonucunu çıkarabiliriz. Bu girişimcilerimiz; bir planlarının olmadığını ifade etmiş olsalar da, zaten sektörün içinde uzun yıllar çalıştıkları için işlerin nasıl yürütüleceği konusunda deneyimleri olduğundan kendi zihinlerinde zaten bir planlarının olduğunu söyleyebiliriz.

4.1.6. Girişimcinin Sermaye Gereksinimi

Finansal ve ekonomik alanda yapılan sermaye tanımları birbirinden farklılık gösterir. Ekonomik alanda sermaye; ürün ve hizmet üretmek amacıyla ihtiyaç duyulan

makine, araç, gereç, fabrika vb. fiziksel varlıklar olarak tanımlanabilir. Finansal sektörde ise sermaye; para ve paraya çevrilebilen hisse senedi, tahvil ve bono gibi kıymetler olarak ifade edilebilir (<https://anapara.com>).

Girişimci iş fikrini oluşturup, gerekli fizibilite çalışmalarını tamamlayıp, iş planının da hazırladıktan sonra sıranın kurmayı düşündüğü işletmeyi hayata geçirmeye geldiğini söyleyebiliriz. Bu aşamada gerekli olan en önemli ihtiyaç hiç şüphesiz ki gerekli olan sermayenin tedarik edilmesi olduğu söylenebilir. Biz de bu aşamada girişimcilere ‘‘İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz? Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?’’ sorusu sorularak görüşleri alınmaya çalışıldı.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci) : İşimi 25.000 TL. ile kurdum. Kredi ve KOSGEB desteklerinden faydalandım. Çok büyük bir meblağ olmadığı için maddi olarak bir sıkıntı yaratmadı.

Ş.K. (Yaş 49, İşletmeci) : 140.000 TL. sı ile işimi kurdum. Sermayemin bir kısmı yapmış olduğumuz birikimler diğer kısmı ise KOSGEB desteği ve borçlanarak tamamladım. İşyerimi açtıktan sonra borçlarımı ödemeye başladım. İşim özel hayatımı etkilemedi.

C.Ç.Y. (Yaş 26, Mimar) : KOSGEB desteği dışında hiç sermayem yoktu 0’dan başladım. Kazandıkça işimi ilerlettim. Özel hayatıma iş karıştırmam.

M.Ç. (Yaş 57, İşletmeci) : Yaklaşık olarak 120.000 TL. kadar bir sermaye harcadık. Sermayemiz daha önceki birikimlerimiz ve KOSGEB desteklerinden sağladık. Ayrıca ilk altı kazandığımız gelirle sürekli ödeme yaptık ve sermayemizin bir kısmını da böylece çalışarak elde etmiş olduk.

S.Ç. (Yaş 37, İşletmeci) : İşimi kurarken 50.000 TL. Sermayem vardı. Sermayemin kaynağı yıllarca özel sektörde çalışıp biriktirdiğim parayla başladım. Sermayem yeterli olmadığı için geri kalanı da KOSGEB desteği ve çevremden aldığım borçla tamamladım. Maddi olarak elbette sıkıntılarım oldu ama bu sıkıntılarımı aileme yansıtmadım.

M.G. (Yaş 25, İşletmeci) : 50.000 TL. öz sermayem ve ek olarak 200.000 TL. senet borcuyla işe başladım. Aylık kazanç çerçevesinde senetlerimi düzenli olarak ödedim ve herhangi bir sıkıntı yaşamadım. Bir yıl sonra KOSGEB’den aldığım 45.000 TL. ile de sermayemi karşılamış oldum.

U.K. (Yaş 41, İşletmeci) : 40.000 TL. ve KOSGEB desteği ile işimi kurdum. Tabiki zorluklar yaşadık ancak mümkün oldukça özel hayatıma yansıtılmamaya çalıştım.

B.Ş. (Yaş 31, İşletmeci) : İşimi sıfır sermaye ile kurdum. Bir kısmını KOSGEB desteklerinden karşıladım geri kalan kısmını da eş dosttan borçlanarak kurdum. Sıkıntıyı ödeme düzensizliğinden çok çektim çok şükür altından kalktım.

Y.A. (Yaş 33, Oto Yıkamacı) : İşimi 23.000 TL. KOSGEB desteği ve 27.000 TL. kendi maddi birikimim ile kurdum. İş yerinin ilk aylarında düzenli müşteri kaynağının olmamasından dolayı biraz sıkıntı yaşadım. Özel hayatımı etkileyecek çok büyük sıkıntılarla karşılaşmadım.

S.Ö. (Yaş 35, İşletmeci) : İşimizi 200.000 TL. sermaye ile kurduk. Sermayemin kaynağı nakdi birikimlerimdi. Nakit sermayem olduğu için maddi olarak bir zorluk yaşamadım.

İ.B. (Yaş 53, İşletmeci) : İşimi emekli ikramiyem yaklaşık 200.000 TL. ile kurdum ayrıca KOSGEB desteği aldım. İlk kurduğum günden beri Allah yardım etti işlerim gayet iyi gitti herhangi bir sıkıntı çekmedim.

O.T. (Yaş 39, Mühendis) : 30.000 TL. si öz sermaye olmak üzere babamdan aldığım 100.000 TL. borç ile beraber 130.000 TL. sermaye ile firmayı kurdum. Piyasa koşulları sebebiyle sektörün daralması ve işlerin azalması sonucunda hayat yaşantımda daha dikkatli, ayağımızı yorganımıza göre uzatacak şekilde tedbirler aldık. Geleceğe yönelik riskleri de düşünerek daha temkinli devam etmekteyim.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci) : Çalışarak edindiğim birikim, kredi ve KOSGEB desteği ile birlikte yaklaşık olarak 200.000 TL. ile işimi kurdum. Mevcut ülke ekonomisinden dolayı çok zorlandığım anlar oldu ve olmaktadır. Bunları özel hayatımda ve işle ilgili bazı kısıtlamalara giderek aşmaya çalışıyorum.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci) : 60.000 TL. kendi birikimim diğer kısmı borç olmak üzere toplamda 200.000 TL. ile işimi kurdum. İşletmemiz yeni olduğu için borç ödemelerinde sıkıntı yaşıyorum. Bu sıkıntıları özel hayatıma yansıtılmamaya çalışıyorum.

Y.K. (Yaş 44, İşletmeci) : 150.000 TL. ile kurdum. Tamamını kredi kaynaklarından sağladım. Tabi ki sıkıntılarım oldu. Yeni bir oluşum olduğu için işimizi maddi yönden çevirebilmek için eş ve dostlardan maddi anlamda yardımlar alıyorum. Maddi olarak yaşadığım sıkıntıları özel hayatıma mümkün oldukça yansıtılmamaya çalışıyorum.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci) : Yaklaşık genel toplam sermayem 200.000 TL. civarıydı. Bu sermaye bir manav için çok büyük bir para olmasına rağmen bulunduğumuz konum itibariyle böyle bir bütçeye ihtiyaç vardı. Öz sermayem yeterli olmadı ve biraz sıkıntı çektim. Bu yüzden KOSGEB ile tanışarak açığımı KOSGEB destekleri ile kapattım. Hiçbir zaman özel hayatımla iş hayatımı karıştırmadım bu yüzden pek bir sıkıntı çekmedim.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci) : Sermayemiz 30.000 TL. idi. Birikmiş kaynaklardan kullandık. Ancak yeterli değildi. İşten kazandığımı tekrar işe yatırdım. Buda maddi ve manevi yıpranmaya neden oldu.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : İşimi kurarken belli bir sermayem yoktu. Bir ortağım vardı Mersinde ayrıyeten bir dükkânım daha vardı onun yardımıyla başladım. Sıkıntım şu yönde oldu ortağımla yolumuzu ayırma kararı aldıktan sonra oldu. Özel hayatımı da etkiledi doğal olarak hem maddi hem manevi yönden.

B.K. (Yaş 32, İşletmeci) : Eşimin desteği ile kurdum. Kredi ve biraz birikimim vardı. Toplamda 20.000 geçti. Ödemelerde biraz sıkıntı çektim. Ama birkaç ayda toparladım. Benim özel hayatım ailem onlar yanımda olunca çok sıkıntı çekmedim. Tek sorun çocuğuma yeterince zaman ayıramamam oldu.

M.A. (Yaş 38, İşletmeci) : İşimizi borçla kurduk daha sonradan KOSGEB'den aldığımız parayla borcumuzu ödedik.

B.Ö. (Yaş 36, Teknik Servis) : İşimi 50.000 TL. sermaye ile kurdum. Sermayenin kaynağı bir miktarı kendi birikimim bir miktarını ise borç olarak tamamladım. Fazla borçlanmadığım için bu beni çok etkilemedi.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) : İşimi 130.000 TL. ile kurdum. Daha önceden çalıştığım için para biriktirmiştım, ailemden ve geri kalanı da borçla sağladım. İlk dönemde her işte olduğu gibi zor geçti, maddi anlamda borçlandığım için sıkıntılı bir süreçti. Kısa vadeli borçları ödemede zorluk çektik. Sabır ve azimle üstesinden geldim. Sıkıntı ve stres, uyku bozukluğu ve yeterince dinlenememek manevi anlamda yıprattı biraz. Ailem ve arkadaşlarım bu konuda en büyük destekçilerimdi. Onlarında desteği ile bu sıkıntılı dönemi atlattım.

M.K. (Yaş 24, İşletmeci) : 100.000 TL. sermaye ile kurdum işimi. Sermayemin kaynağı nakit ve evrak olarak tamamladım. İlk dönemlerde illaki sıkıntılar yaşadım ancak bu sıkıntıları zamanla aştım. İş hayatımı özel yaşantıma karıştırmamaya özen gösterdim.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci) : Ben 60.000 TL. nakit ile başladım. Sermayem arabam ve ziynetlerimdi. Elbette sıkıntılarım oldu. Çocuklarımı, eşimi ve ailemi çok ihmal ettiğim zamanlar oldu. Parasal olarak hiçbir zaman sıkıntı çekmedim işlerim hep yolunda gitti.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci) : 15.000 TL. TOBB yatırılan levha kayıt ücreti, ofis için demirbaş ve ofis ekipmanları için 25.000 TL. , sigorta acenteliği için ticaret sanayi odasına 2.000 TL. , ofis kirası, ofis dekor ve boya masrafım 18.000 TL. ve sigorta acentelik sözleşmesine ise 15.000 TL. teminat gibi masrafım olmuştur. Sermayemi öz kaynaklarımdan nakit olarak karşıladım.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci) : Yaklaşık 200.000 TL. ile sermaye ile kurduk. Sermaye kaynağımız geçmiş dönemlerde biriktirmiş olduklarımızdı. Maddi olarak bir sıkıntı yaşamadık ancak işletme yer seçimi ile yaşanan bazı sıkıntılar olmuştur fakat herhangi bir şekilde özel hayatımıza yansıtılmamıştır.

C.A.E. (Yaş 47, İşletmeci) : 80.000 TL. ile işimi kurdum. Kendi öz sermayem yoktu. Arkadaşlarımdan borç alarak işimi kurdum. Borcumu zamanında ödeyemedim ve bu büyük sıkıntılara neden oldu.

N.A. (Yaş 35, İşletmeci) : 100.000 TL. ile işimi kurdum. Tamamını borç alarak sağladım. KOSGEB'in vermiş olduğu desteklerden de faydalandım ancak ödemeleri zamanında yapmadığı için çok büyük sıkıntılar yaşadım. Borçlarımı zamanında ödeyemediğim için borç aldığım insanlara karşı mahcup oldum.

E.K. (Yaş 26, İşletmeci) : 80.000 TL. nakit birikimim ile sermayemi sağladım. Kendi birikimim olduğu için maddi olarak bir sıkıntı yaşamadım.

T.B. (Yaş 38, İşletmeci) : 70.000 TL. nakit birikimim vardı ancak bu miktar işimi kurmam için yeterli olmadı ve ticaret ile uğraşan arkadaşlarımdan borç alarak tamamladım. Bu borçlarımı zamanında ödeyemediğim için hem kendim hem de arkadaşlarım zor durumda kaldı. Bu durumda ister istemez hem manevi hem de maddi olarak özel hayatınıza yansıyor çok stresli günler yaşıyorsunuz.

Ö.F.D. (Yaş 26, İşletmeci) : 250.000 TL. kadar kendi öz sermayem vardı. Kendi öz kaynağım yeterli gelmediği için bir miktar borçlandım. Bu borcun özel hayatıma etkisi olmadı.

M.T. (Yaş 60, İşletmeci) : 200.000 TL. sermaye ile kurdum işimi. Kaynağı öz kaynaklar sağlanan birikimler idi. Sermayem yeterli değildi bunun için borçlandım. İster istemez borçlarımdan dolayı bazı sıkıntılar yaşadım.

Girişimcilerimiz sermayelerini öz kaynaklarından, öz kaynakları yeterli gelmeyen girişimciler finansal kuruluşlardan kredi kullanarak, yakın çevresinden borç alarak, senet vererek ve KOSGEB'in vermiş olduğu girişimci desteklerinden faydalanarak temin etme yoluna gittiklerini ifade edebiliriz. Girişimcilerin sermayenin teminin de ve geri ödemesinde belirli olumsuzluklarla karşılaştıklarını söyleyebiliriz. Ancak bu olumsuzlukları özel yaşantılarına mümkün oldukça yansıtmamaya çalıştıklarını söyleyebiliriz.

4.1.7. Girişimciler İçin Dış Desteğin Önemi ve Girişimcilere Tavsiyeler

Belirli bir konuda bilginin yetersiz olması ve bu eksik bilginin konunun uzmanlarında yardım alınarak giderilmesini destek olarak ifade edilebiliriz. Yetersiz bilgi ile başlanan her faaliyetin sıkıntılar ile ilerleyeceğini söyleyebiliriz. Bunun için yapılan her faaliyetin başarılı bir şekilde ilerleyebilmesi için konunun uzmanlarında eksiklikleri gidermek için destek alınması gerektiği sonucunu çıkarabiliriz. Biz de bu bölümde girişimcilere ‘‘Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halkla ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olur?’’ sorusu sorularak görüşleri alınmaya çalışıldı.

Ö.F.D. (Yaş 26, İşletmeci) : Ticaretin içinden geldiğim için dışarıdan herhangi bir destek almadım.

M.T. (Yaş 60, İşletmeci) : Kuruluş aşamasında mali müşavir olan oğlumdan destek aldım. İşletme kuruluş aşamasındaki kanuni prosedürler konusunda destek sağlamıştır. Girişimciler severek yapacağı işi seçmeli, kendine güvenmeli, sabırlı olmalı, umutsuzluğa kapılmamalıdır.

T.B. (Yaş 38, İşletmeci) : Profesyonel anlamda dışarıdan herhangi bir destek almadım. Ancak eş ve dostlarımla birikim ve tecrübelerinden faydalandım. Tıkandığım noktalarda beni motive etti. Girişimcilere tavsiyem fikirlerini gerçekleştirmek için korkmadan, sağlam adımlarla ilerlesinler.

C.A.E. (Yaş 47, İşletmeci) : Kimseden yardım almadım. Şehrimizde bu tür işletmeler çoğaldığı için bu işletmeyi yürütmede zorlanıyoruz. Bu yüzden böyle bir mesleği tavsiye etmiyorum.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci) : Dışarıdan alınan herhangi bir destek olmamıştır. Sadece çalıştığım kurumlardaki yaşanan aksaklıkların önüne geçmek adına fikir

alışverişinde bulunduğumuz uzman olmayan tecrübe sahibi kişiler ile görüşülmüştür. Girişimcilere en büyük tavsiyem hayalleri peşinden koştuktan asla vazgeçmesinler. Gerekli şartlar ve koşullar sağlandığı anda bu deneyimi yaşamaları kariyerleri açısından kendilerini ileri taşıyacaktır.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci) : Teknik personel olarak 13 senelik bir deneyimim söz konusu olduğu için destek konusunda sıkıntı yaşamadım.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci) : Eşim iyi bir muhasebecidir. Onun etkisi çok fazla oldu. Halkla ilişkilerde de şahsımın insanlarla iletişimim çok kuvvetlidir. Tatlı dil ve güler yüz her zaman insanlarla diyalogu kolaylaştırır.

M.K. (Yaş 24, İşletmeci) : Dışarıdan destek almadım. Öngördüğümüz birçok şey planladığımız şekilde gitti. Yeni girişimciye kış aylarında iş yeri açmamalarını tavsiye ederim.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) : Ailem ve arkadaşlarım bu konuda en büyük destekçilerimdi. Dışarıdan muhasebeci desteği aldım. İyi bir aileye sahip olmak, iyi dostluklar biriktirmenin dünyada ki diğer her şeyden önemli olduğunu anladım. Girişimcilere korkma, iyi araştır, iyi bir iş planı yap, azimli ve sabırlı çalış, her zaman yeniliklere açık ol ve kendini ve işini sürekli geliştir tavsiyelerinde bulunabilirim.

B.Ö. (Yaş 36, Teknik Servis) : Danışman desteği aldım. Proje hazırlama, işleyiş açısından işlerimi hızlandırdı.

M.A. (Yaş 38, İşletmeci) : Dışarıdan herhangi bir destek almadım kendime güvenim tamdı. Uzun süre aynı işte çalışınca kazandığın tecrübelerin faydasını kendi işini kurunca görüyorsun.

B.K. (Yaş 32, İşletmeci) : Evet aldım. Projemi hazırlarken bir danışmandan destek aldım. Faydasını da gördüm, en azından tecrübe kazandırdı, sözleri beni cesaretlendirdi. Daha emin bir şekilde projemi hazırladım. Ayrıca KOSGEB kursuna katılmıştım. Oradan da çok verim aldım. Yeni girişimcilere bu tür kurs ve destekleri iyi değerlendirmeleri ve kaçırmamalarını tavsiye edebilirim.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : Tabi ki aldım. Dostlarım sayesinde muhasebecim mutlaka olmalıydı. Zaten avukat dostumuz vardı ve bazı çek işlerimiz açısından gerekli olduğunda desteğini aldım. Yeni girişimcilere tavsiyem risk almayı seviyorsanız kendi işinizi kurun ama mutlaka ölçüp biçtikten sonra sıkı bir araştırmadan sonra hem maddi hem manevi boyutunu da es geçmeyin.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci) : Dışarıdan muhasebeci desteği aldım. Yaralı oldu ancak kaliteyi ucuza alma beklentileri bizi yıprattı. Ancak maddi konularda işlerimizin düzen içerisinde ilerlemesine çok katkısı oldu. Bu şartlar altında iş yeri açmak büyük bir risk taşıdığı için girişimcilere iş yeri açmalarını tavsiye etmem.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci) : Hiç kimseden yardım almadan kendi işletmemi kurdum. Bu nedenle girişimcilere en büyük tavsiyem iyi düşünüp kendi kararlarını kendileri vermeleri olur.

Y.K. (Yaş 44, İşletmeci) : Herhangi bir destek almadım. Kendi bıkımım ve KOSGEB'den aldığım destek sayesinde bu iş yerini açtım. Yeni girişimcilere önerim fizibilite çalışmalarını iyi bir şekilde yapmaları, yapılacak olan işin aynı meslek alanında olan iş yerlerine yakın olmaması çok iyi bir araştırma yapıp hayallerinin peşinde koşmalarını öneririm.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci) : Prosedürlerle ilgili muhasebeciden destek aldım. Mevcut iş kuruluşu ile ilgili kamu kuruluşlarında yapılacak işlemler açısından faydasını gördüm.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci) : Dışarıdan destek almadım. Yeni iş kuracaklar için sektör çok önemli sevdiği ve bildiği işi yapmalarını tavsiye ederim.

O.T. (Yaş 39, Mühendis) : Maddi yönden babamdan destek aldım. Firma kurulumu, piyasanın durumu, sektörümüzdeki eksiklik ve ihtiyaçlar ile ilgili de gerekli kişilerin fikir ve desteklerini araştırdım. Profesyonel destek her zaman gerekli olmakla beraber yeni girişimcilerin maddi durumlarına bağlı olarak bu durum değişmektedir. Yeni girişimcilerin kuracakları iş yeri ile ilgili çok donanımlı olmaları, genel koşullar ile ilgili çok ciddi araştırma yapmaları gerekmektedir. Sadece hayaller ile iş dünyasının yürümeyeceği, çetin ve zorlu koşullara kendilerini önceden alıştırmaları, dalgali denizden ve fırtınalardan firmalarını kurtarmak için yapacakları çalışmalar, ön araştırma ve deneyim olacaktır.

İ.Y. (Yaş 53, İşletmeci) : Evet destek aldım, tanıdık makine mühendisi, muhasebeci, KOSGEB uzmanı, avukat ve esnaf arkadaşlarımdan destek aldım ve çok faydasını gördüm. Yeni girişimcilere piyasayı araştırarak temkinli davranmalarını tavsiye edebilirim.

S.Ö. (Yaş 35, İşletmeci) : Dışarıdan herhangi bir destek almadım.

B.Ş. (Yaş 31, İşletmeci) : Dışarıdan hiçbir destek almadım sadece maddi borç aldım.

U.K. (Yaş 41, İşletmeci) : Hayır dışarıdan destek almadım. Yapacağınız iş kendi mesleğiniz ise girebilirsiniz başka bir iş yapacaksanız iyice ölçüp tartmak lazım.

M.G. (Yaş 25, İşletmeci) : Dışarıdan muhasebe konusunda destek aldım diğer konularda kendim yönettim.

S.Ç. (Yaş 37, İşletmeci) : Dışarıdan herhangi bir destek almadım. Tamamen kendime güvenerek iş hayatına atıldım.

M.Ç. (Yaş 57, İşletmeci) : Dışarıdan bir destek almadım ancak kuruluş aşamasında ve işletme aşamasında çocuklarım sürekli destek oluyorlar.

C.Ç.Y. (Yaş 26, Mimar) : Evet özellikle ailem büyük destekçimdi. Girişimciler kendinize güvenin, hayata gerçekten de damlaya damlaya bir şeylere sahip olabiliyorsunuz ve asla ben biliyorum demeyin ve her geçen gün yeni şeyler öğreneceğinize inanın.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci) : Dışarıdan herhangi bir destek almadım. Bugünün şartlarıyla hiç kimseye bir tavsiyede bulunmam doğru olmaz.

Ş.K. (Yaş 49, İşletmeci) : Evet muhasebecilerden destek aldım. Proje hazırlamak için bir danışmanlık firmasından yardım aldım. Yeni girişimcilere tavsiyem sevdikleri ve başarılı olacaklarına inandıkları işi yapmalarıdır.

Yapılan görüşmelerde girişimcilerimizin yarısının destek aldığını diğer yarısı da destek almadığını söyleyebiliriz. Girişimciler genelde iş kuruluş aşamasında proje hazırlamak için danışmanlık firmalarından, maddi ve psikolojik açıdan ailesi ve yakın çevresinden, iş alındaki tecrübe sahibi kişilerden ve muhasebeciden destek aldıklarını ifade edebiliriz. Girişimcilere tavsiye konusunda ise girişimcilerimizin küçük bir kısmı ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik şartların kötü olmasından dolayı şu aşamada bir işe girilmemesi yönünde görüş ifade ettiğini söyleyebiliriz. Diğer girişimcilerimiz ise girişimci adaylarına kendilerine güvenerek bilgi sahibi olduğu alanda çok iyi bir piyasa araştırması yaparak karşılaşılabilecek zorluklara da kendini hazırlayarak sevdikleri ve başarılı olacaklarına inandıkları işin peşinden koşmayı tavsiye etiklerini söyleyebiliriz.

4.1.8. Girişimcinin Dinleyici Olma Özelliği

İyi bir dinleyici anlatılanı dikkatlice dinleyen, mühim noktaları sezen ve konu hakkında kendisine sorular soran sonuç olarak ta iletilmek istenen düşüncüyü en iyi şekilde alan kişi olarak ifade edebiliriz. İyi bir dinleyici ise aşağıda belirtilen özelliklere sahip olmalıdır (www.odevbul.org)

- Konuşmayı dikkatlice dinlemelidir.
- Dikkatini konuşmacıya vermelidir.
- Konuşan kişinin sözünü kesmemelidir.
- En son ben konuşacağım havasına girmemelidir.
- Konuşma bitmeden yorum yapmamalıdır.
- Konuşmacıyı dinlerken başka bir şeyle uğraşmamalıdır.
- Konuşmacıya saygı göstermelidir.

Dinlemek anlatılanı kavrayıp yorumlamak önemli bir özellik olduğunu söyleyebiliriz. Bu bölümde girişimcilere“İyi bir dinleyici misiniz?” sorusu sorularak bu konu hakkındaki görüşleri alınmaya çalışıldı. Görüşme yaptığımız 36 girişimcimizin tamamı iyi bir dinleyici misiniz sorumuza iyi bir dinleyici olduğunu belirterek evet cevabını vermiştir.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci) : Genelde dinlemeyi dinlediklerimden ders çıkarmayı severim.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci) : Evet iyi bir dinleyiciyimdir. Bundan dolayı herkesten fikirler alır, o fikirler ışığında kararlarımı vermeye çalışırım.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci) : Evet işim gereği iyi bir dinleyiciyim.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : Bu konuda kendime çok güvenirim ve yakınımıdakiler iyi bir dinleyici olduğumu söylerler. İşim gereğince de öncelikli olarak insanları dinlemek, anlamak ve yardımcı olmak her esnaf gibi.

M.A. (Yaş 38, İşletmeci) : Evet bayağı iyi bir dinleyiciyimdir. Karşı tarafı çok iyi dinleyip aklıma yatarsa uygulamam.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) : Konu ilgi alanıma giriyorsa evet iyi bir dinleyiciyimdir.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci) : Evet; dinlemek, anlamak ve çözüm benim için çok önemlidir.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci) : İşim gereği olmak zorundayım.

O.T. (Yaş 39, Mühendis) : Evet. Dinlemek öğrenmenin yarısıdır.

Y.K. (Yaş 44, İşletmeci) : İyi bir dinleyiciyim diyebilirim. İnsanları dinleyip ne istediklerini anlamak ve ona göre davranış geliştirmek iyi bir dinleyici olmayı gerektirir.

Görüşme yaptığımız girişimciler müşterilerinin isteklerini anlayıp bu istekleri en iyi şekilde karşılayabilmek için müşterinin söylediklerini çok iyi dinleyip anlayarak ona

göre çözümler ürettiklerini söyleyebiliriz. Girişimcinin sahip olduğu bu özelliği müşteri memnuniyetini sağlayan önemli bir faktör olduğu sonucuna ulaşabiliriz.

4.1.9. Girişimcinin Değişimlere Karşı Tepkisi

Değişimi belirli bir süre zarfında mevcut durumun, olay veya alanda meydana gelen farklılaşma olarak ifade edebiliriz (Yılmaz, 2014:302; Aslantaş, 2008:183).Girişimciler piyasa rekabet ortamında ayakta kalabilmek için faaliyet alanlarında meydana gelen değişim ve yenilikleri takip edip bunları işlerinde uygulamalarının önemli bir faktör olduğunu belirtebiliriz. Bu bölümde girişimcilere ‘‘Değişimlere açık mısınız?’’ sorusu sorularak görüşleri alınmaya çalışıldı.

Görüşmemize katılan girişimcilere yönelttiğimiz değişimlere açık mısınız sorumuza girişimciler işleri ile alakalı olan yeniliklere genelde olumlu bakmaktadırlar ve imkânları ölçüsünde bu yeniliklere uyum sağlamaya gayret etiklerini belirtmişlerdir.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci) : Her zaman değişim ve farklılıklara ve özellikle yeniliklere açık birisiyim. En basit bir örnek verecek olursam Whatsapp sipariş hattını kullanarak siparişlerimi alıp müşterilerime servis yapıyorum. Manav sektöründe belki ilk olmasına rağmen ilgi fazla oldu.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci) : Yaptığım hizmetten dolayı devamlı yenilikçi ve değişimleri takip ediyorum.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : Tabi ki açığım değişim her anlamda ayakta tutar insanı.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) :İşimle ilgiliyse değişimlere açığımdır.

B.Ö. (Yaş 36, Teknik Servis) : Değişimlere açığımdır ve kendimi geliştirmeyi severim.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci) :Evet değişimler her zaman işletmeyi yükseltmeye götürür.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci) : Evet. Günümüz şartlarında başarılı olmak adına ayak uydurmamız gereken gelişmeler sürekli yaşanmaktadır. Bunları takip etmek ve değişimleri göz önünde bulundurmak zorundayız.

C.A.E. (Yaş 47, İşletmeci) : Her zaman açığım. Yenilikler beni korkutmaz.

O.T. (Yaş 39, Mühendis) :Evet. Günümüz koşullarına ayak uydurmak için değişimlere açık olmak zorundayız. Sürekli değişen standart, kanun, yönetmelik vb. koşullar değişimlere açık olmamızı şart koşmaktadır.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci) : Tabi ki işimle ilgili gerçekleşen yenilikleri iş yerime uyguluyorum. Değişim iş yeri için gerekli bir kavramdır.

T.B. (Yaş 38, İşletmeci) : Abartmamak şartıyla uygun olan değişimlere açığımdır.

Görüşme yaptığımız girişimcilerin piyasa şartlarında tutuna bilmek adına işleriyle ilgili değişimlere olumlu baktıklarını söyleyebiliriz. Girişimcilerin başarılı olmak, piyasada kalıcı olmak ve rekabet avantajı sağlayarak müşteri potansiyelini artırmak için ürünlerde ve işletmelerinin fiziksel koşullarında değişim ve yenilik yapmaya olumlu yaklaştıkların ifade edebiliriz.

4.1.10. Girişimcinin Olumsuzluklara Hazırlığı

Girişimciler için olumsuzluğu ekonominin veya kendi işlerinde meydana gelen bozulmalar sonucu işlerinin kötüye gitmesiyle oluşan sıkıntılar olarak ifade edebiliriz. Bizde bu çalışma kapsamında girişimcilere “*Zor günler için planınız var mı?*” sorusunu yönelterek girişimcilerin bu konuda görüşleri alınmaya çalışıldı.

O.T. (Yaş 39, Mühendis) : Elimden geldiği kadar zor günler için plan yapıyorum, ancak ülkemizde çok dinamik bir yapı olduğu için bazı koşulları öngöremeyebiliyorum, ancak elimden geleni yapma gayreti içerisindeyim.

E.D. (Yaş 28, Eğitici) : Genellikle yıllık planda göz önünde bulundurulan riskler bir planımızın oluşmasında etkili olmuştur. Gerekli önlemler alınmış olup plana uygun halde ilerlemeye devam etmekteyiz.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci) : Maddi anlamda ihtiyat amaçlı küçük de olsa bir bütçe ayırıyorum.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci) : Zor günler için tek planım eşimdir. Eşimin desteği ile atlatamayacağım sıkıntı yoktur.

B.Ö. (Yaş 36, Teknik Servis) : Zor günlerde kullanabilmem için mümkün olduğunca birikim yapmaya çalışıyorum.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : Her zaman bir B planım olmuştur.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci) : Hayır herhangi bir planım yok. Maddi olarak sıkıntıya düşersem kredi çekerim.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci) : Elbette arkamda sermaye biriktirerek zor günlerde yardımcı olmasını sağlıyorum.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci) : Zor günler için şuanda birikim yapıyorum kendimce.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) :Evet. İyi insanlar ve iyi dostluklar biriktirip bunun yanında maddi birikimde yapmaya çalışıyorum.

C.A.E. (Yaş 47, İşletmeci) : Zor günler için bir planım yok. Ama işletmeyi nasıl ayakta tutabilirim diye bazı düşüncelerim var.

Y.K. (Yaş 44, İşletmeci) :Herhangi bir birikim şuan yapamıyorum. Şu andaki piyasa şartları ancak işimizi çevirmek adına yeterli oluyor. Ancak ekonomik problemler olursa kredi veya yakın çevremden maddi anlamda destek alabilirim.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci) : Zor günler şuan içinde bulunduğumuz durum. Masrafları asgariye indirerek ayakta kalmaya çalışıyoruz.

B.Ş. (Yaş 31, İşletmeci) :Zor günler için her zaman bir planımızın olması lazım. Burası Türkiye yarın ekonominin ne olacağı belli olmaz.

U.K. (Yaş 41, İşletmeci) :Bizim işlerimiz mevsimsel olarak da değişiklik göstermektedir ve bende ona göre ayarlamalar yapmaya çalışıyorum.

S.Ç. (Yaş 37, İşletmeci) :Zor günler için her zaman bir B planım vardır ona göre hareket eder önlemimi alırım. Riskli işlerden uzak durmaya çalışırım.

Ş.K. (Yaş 49, İşletmeci) : Borçlarımı bitirince bir miktar birikim yapmak istiyorum.

Girişimcilerin içinde bulunduğumuz ekonomik şartlara güvenmediklerini belirtebiliriz. Bunun için zor günler için girişimcilerimizin bir kısmı imkânları dâhilinde birikim yapmaya gayret etmeye çalıştıkları söylenebilir. Birikim yapma imkânı olmayan girişimciler ise ekonomik anlamda sıkıntıya düştüklerinde finansal kuruluşlardan kredi kullanabileceklerini veya yakın çevresinden borç alarak sıkıntılarını giderecekleri düşüncesinde olduklarını ifade edebiliriz.

4.1.11. Girişimci Ve Teknoloji

Günümüzde teknolojinin çok hızlı bir şekilde gelişme gösterdiğini ve gelişen buteknolojinde insan hayatını her aşamada kolaylaştırdığını söyleyebiliriz. Girişimciler açısından ise teknoloji ürün ve hizmetlerde, bunların üretilmesinde kullanılan ve üretimi kolaylaştırarak seri hale getiren teknik sistemler olduğunu ifade edebiliriz. Bu bölümde girişimcilere “*Teknolojik gelişmeleri takip ediyor musunuz?*” sorusu sorularak görüşleri alınmaya çalışıldı.

Ş.K. (Yaş 49, İşletmeci) : Çok olmasa da takip etmeye çalışıyorum.

S.Ç. (Yaş 37, İşletmeci) : Teknolojiye ilgim vardır ve teknolojik gelişmeleri takip ederim.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci) : Teknolojiyi mümkün olduğunca takip ediyorum.

C.A.E. (Yaş 47, İşletmeci) : Tabi ki işimle alakalı teknolojik gelişmeleri takip ediyorum. Ancak bunları alabilecek maddi güce sahip değilim.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci) : İlgili alanıma giren teknolojik gelişmeleri evet takip ediyorum.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci) : Elimden geldiği kadarınca takip etmeye çalışıyorum.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci) : Evet çünkü zaman teknoloji çağı, örneğin barkot sitemi ve şarjlı teraziler kullanmaktayım.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci) : İşim gereği takip ediyorum.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : Teknolojik gelişmeleri takip ediyorum. Çünkü yaptığımız iş daha çok teknik yöntemlerle ilerliyor ve teknoloji rahatlığı diye bir şey var, eminim daha da ilerleyecektir.

B.Ö. (Yaş 36, Teknik Servis) : Evet takip ediyorum. İşimi geliştirecek alet ve edevatları takip edip yararlanırım.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci) : Vakit oldukça takip ediyorum.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci) : Maddi olanaklar el verdiğince teknolojiyi takip etmeye çalışıyorum.

Girişimcilerle yapılan görüşmede girişimcilerin teknolojiyi işinin gerekleri ölçüsünde takip ettiği sonucu elde edebiliriz. Teknolojik aletlere ihtiyaç duyulmayan işlerde girişimcilerin teknolojik gelişmeleri genelde takip etmediklerini söyleyebiliriz. Teknolojik makine, araç ve gereç ihtiyacı olan işletme sahipleri ise işlerini kolaylaştırmak adına gelişen teknoloji ile birlikte yenilenen üretim araçlarını maddi olanakları çerçevesinde işletme bünyesine katmaya çalıştıkları ifade edilebilir.

4.1.12. Girişimci İçin Kanun Gereklere

Kanunları bir ülkede kişilerin, kurum ve kuruluşların uymak zorunda oldukları yazılı kurallar olarak tanımlayabiliriz. Bu bölümde girişimcilere ‘‘Kanunlardan Haberdar mısınız?’’ sorusu sorularak kanunlar hakkında ne kadar bilgi sahibi oldukları belirlenmeye çalışıldı.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci) : Kesinlikle işimi kurmadan önce bu konuları çok iyi araştırıp, çok iyi bilgiler edinerek girdim bu işe. Yeni iş kuranlara da tavsiyemdir kanunları öğrenin ve dışına çıkmayın.

B.Ö. (Yaş 36, Teknik Servis): Kanunlarda evet haberdarım. Eski çalıştığım serviste iş hukuku ve kanunu ile ilgili bilgi veriyorlardı.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci): İşim gereğince kanunlardan haberdarım.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci): Evet olmak zorundayız.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci): Evet haberdarım.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci): İşimle ilgili olarak kanunları takip ediyorum. Mesela poşet yasası ve tanzim satış noktaları hususu şu anda gündemde.

T.A.(Yaş 33, İşletmeci): Birçoğundan haberdar değilim.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci): Birçoğundan evet haberdarım.

C.A.E. (Yaş 47, İşletmeci): Evet haberim var.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci): Genellikle takip ediyorum.

S.Ç. (Yaş 37, İşletmeci): Evet kanunlardan haberdarım.

Ş.K. (Yaş 49, İşletmeci): Televizyondan izlediğim kadarıyla haberdarım.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci): Kendi alanımızla ilgili olarak azda olsa bilgiye sahibiz. Gerekli olduğu an destek olabilecek kişilerle sürekli dirsek teması halindeyiz.

O.T. (Yaş 39, Mühendis): Evet. Sektörümüzle ilgili bütün kanun, yönetmelik vb. mevzuatları takip ediyorum, gerekli takipleri düzenli olarak yapıyorum. İşimiz komple bir sistem olduğu için ve geriye dönük çalışma çok zor olduğu için sistemi düzenli kontrol edip adapte olmaya ve gerekli tedbirleri almaya gayret ediyorum.

B.B. (Yaş 40, İşletmeci): Genel anlamda yaşamı ve işlerimi kapsayan kanunlardan haberdarım.

M.Ç. (Yaş 57, İşletmeci): Kısmen haberdarım.

M.K. (Yaş 24, İşletmeci): Evet. Mesela KDV %8 yılsonuna kadar mobilya sektörü için.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci): Genelde takip etmeye çalışıyorum. Muhasebecimde kanunlardan beni haberdar ediyor.

Girişimcileri ile yapılan görüşmede girişimcilerin kendilerini ilgilendiren kanun, yönetmelik ve mevzuatları muhasebeciden, sosyal medyadan (İnternet, Televizyon, Gazete vb.) öğrenmeye çalıştıklarını ifade edebiliriz.

4.1.13. Girişimcilikte Bütçenin Önemi

Bütçe işletmenin amaç, hedef ve politikaları çerçevesinde işletme yönetimince düzenlenen ayrıntılı planları parasal ve sayısal olarak ifade eden raporlardır. Bütçe işletmenin ekonomik ve faaliyetleri sonucu ulaşmak istediği amaçları gerçekleştirmek için yöneticilere rehber olan finansal planlardır. Bütçeler işletmenin verimliliğini, karlılığını ve likiditesini artırmak ve bu hedeflere ulaşmak için yönetimin planları ile uyum sağlamaktadır (Gençtürk ve Bağcı, 2012:50).Bütçeler işletmenin ekonomik olarak ne durumda olduğunu gösteren belgelerdir. Bu bölümde girişimcilere “*Bütçe Planı Yapıyor musunuz?*” sorusu sorularak görüşleri alınmaya çalışıldı.

Bütçe planı yapıyor musunuz sorumuzu girişimcilerimizden 33 kişi evet yapıyorum cevabını vermiş, diğer 3 kişi ise hayır cevabını vermiştir. Bazı girişimcilerin sorumuza vermiş oldukları cevaplar aşağıda verilmiştir.

Ö.F.D. (Yaş 26, İşletmeci): Gelir gider hesabı açısından bütçe planlanması yapılıyor.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci): Bütçe planı yapıyorum. Günlük, Aylık gelir gider dengesini tutarak kar zarar durumunu takip ediyorum.

Y.A. (Yaş 33, Oto Yıkamacı): Bütçe planı yapıyorum. Ödemeler ve gelirler arasında kıyaslama yapıyorum.

S.Ö. (Yaş 35, İşletmeci): Bütçe planı yapıyoruz fakat plana uyamıyoruz.

B.B. (Yaş 40, İşletmeci): Bütçe planını orta ve geniş ölçekli olarak yapıyorum.

O.T. (Yaş 39, Mühendis): Evet. Bütçe planını düzenli kontrol ederek mevcut durum değerlendirmesini düzenli olarak yapıp tedbirler almaya çalışıyorum.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci): Tabi ki evet. Her türlü dalgalanmaya karşı yapılmış ve hazır bulunan bir planımız bulunmaktadır.

Ş.K.(Yaş 49, İşletmeci): Tabi ki bütçe planı yapılmadan iş yapılmaz.

M.E. (Yaş 45, İşletme): Bütçe planı yapıyorum harcamalarımı bu plan doğrultusunda yapıyorum.

O.B. (Yaş 31, İşletme): İş planlarıyla birlikte hedefleri belirleyip, ulaşmak ve başarmak için bütçe planı da yapıyorum.

M.E. (Yaş 44, İşletme): Bütçe planı yapıyorum. Çoğu defa evdeki hesap çarşıya uymuyor.

Girişimcilerimizin genelde bütçe planı yaparak mevcut ekonomik durumlarına göre hareket etiklerini belirtebiliriz. Girişimcilerin bütçe planının bir işletmenin

geleceğini planlama ve hedeflere ulaşma açısından ne kadar önem taşıdığı bilincine ulaştıklarını söyleyebiliriz. Bütçe planı yapmayan girişimcilerimizin ise el emeğine dayalı hizmet sektöründe faaliyet gösterdikleri günlük değişen nakit girişi ve çıkışı olduğu için bir bütçe planı yapma imkânlarının olmadığını söyleyebiliriz.

4.1.14. Girişimcinin Zamanı Değerlendirmesi

Zamanın girişimciler için çok önemli bir olgu olduğunu söyleyebiliriz. Girişimci zamanı ne kadar iyi kullanırsa işlerini de o denli iyi yönetebileceğini söyleyebiliriz. Zamana hâkim olamayan girişimci işlerini yetiştirmekte büyük sıkıntılar yaşayabileceği için girişimcinin zamanı çok iyi değerlendirmesi gerektiğini söyleyebiliriz. Bu bölümde girişimcilere “*Takvime Sadık mısınız?*” sorusu sorularak zaman hakkındaki görüşleri alınmaya çalışıldı.

Bu sorumuza bütün girişimcilerimiz evet cevabını vermiş olup bazı girişimcilerimizin ifadeleri aşağıda verilmiştir.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci): Randevulu sistemle çalıştığımdan sisteme sadık kalmak zorundayız.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci): Takvim benim hayattaki ilklerimden, önceliklerimden biridir.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci): Takvim hayatımın önemli bir yerinde çünkü ödemeler, çekler, siparişler hepsini tarihler ve aylarla yapıyoruz. Bu nedenle takvime sadığız.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci): İşimiz gereği evet.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci): Kendime göre bir takvimim var ona göre sadık kalmaya çalışıyorum.

O.T. (Yaş 39, Mühendis): Evet. Plan, program dâhilinde çalışmayı severim, elimden geldiğince aksilik olmadığı takdirde takvime sadık kalırım. İş yerinin disiplini için takvime uygun hareket edilmesi gerektiği kanaatindeyim.

B.A. (Yaş 40, İşletmeci): Aksamalar olsa da genelde takvime uyarım.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci): Bazen sapmalar olsa da mümkün olduğunca sadık kalmaya çalışıyoruz. Bizim planlarımız dışında yaşanan gelişmeler istemsiz yere takvimden sapmamıza neden olmaktadır.

Girişimcilerimiz ufak aksaklıklar dışında genel olarak hazırlamış oldukları plan ve program dâhilinde takvime uygun davranmaya çalıştıkları söylenebilir.

4.1.15. Girişimcinin Gelişime Bakış Açışı

Günümüz koşullarında her alanda sürekli ve hızlı bir gelişme ve değışmelerin yaşandığı söylenebilir. Girişimcilerimizin de bulundukları sektörde varlıklarını devam ettirebilmek ve rekabette bir adım öne geçebilmek için mutlaka bu değışim ve gelişmelere uyum sağlamaları gerektiğini söyleyebiliriz. Bu bölümde girişimcilere ‘‘Kendinizi Geliştiriyor musunuz?’’ sorusu yönelterek görüşleri alınmaya çalışıldı.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci): Durmadan ve duraksamadan nasıl daha iyi olabiliriz diye fikir alış verişinde bulunmaktayız. Buda işletmenin gelişimine olumlu katkılar sağlamaktadır.

B.A. (Yaş 40, işletmeci): Her alanda gelişmek için elimden geleni yapıyorum.

O.T. (Yaş 39, Mühendis): Evet. Araştırmayı ve okumayı severim. Rakiplerin takibini ve global ölçekli firmaların ne düzeyde olduklarını takip ederim. Kendimi ve firmamı geliştirmek için bunun bir zaruret olduğunu düşünmekteyim.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci): Yani kitap okuyorum ve mesleğimce kendimi geliştirmeye çalışıyorum.

O.B. (Yaş 31, işletmeci): Eksiklerimiz olsa da her gün biraz daha etkin, başarılı ve huzurlu olmak için çalışıyoruz.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci): Yani zamana yetişmek için kendimizi geliştirmek için elimden geleni yapıyorum.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci): İşimiz organizasyon olduğu için devamlı yenilik halindeyiz.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci): Yaşım 44 dür. Fakat 20 yaşlardaki gibi her ortamdan, her insandan, her kitaptan yani söylemem o ki öğrenmek, kendimi geliştirmek için çaba sarf ederim.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci): Mümkün oldukça evet. Teknoloji sayesinde kendimi geliştirme fırsatı buluyorum. Bilgi sahibi olmama rağmen internetten birçok bilgi edindim. Bu sayede farklı tecrübeler kazandım.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci): Kendimi geliştirmeye çalışıyorum. Ürünler bazında fazla çeşit kullanmaya çalışıyorum. Talebe göre ürün bazında değerdendirmeler yapıyorum.

B.ř. (Yaş 31, İşletmeci): Evet kesinlikle geliştirmek zorundayız yoksa iş yürümez.

Girişimcilerimizin kurmuş oldukları işletmelerini başarıya taşıya bilmek adına kendilerini ve işletmelerini geliştirebilmek için çaba sarf ettiklerini belirtebiliriz.

4.1.16. Girişimcinin Yönetim Davranışı

Bir işletmenin başarıya ulaşmasındaki en önemli faktörlerden birinin de etkin yönetim olduğunu söyleyebiliriz. Her şey işletmeyi kurmakla bitmiyor; üretim faktörlerinin bilinçli ve verimli bir şekilde üretime yönlendirilmesi işletmeyi başarıya ulaştıracak önemli bir işletme işlevi olduğunu ifade edebiliriz. İşletme sahibinin iş yönetiminin önemini kavrayıp ona göre kendisini yönetim anlamında geliştirmesi başarıya ulaşmasında girişimciye katkı sağlayacağı sonucunu çıkarabiliriz. Bu bölümde girişimcilere “*Şuan İşinizin Yönetimini Nasıl Yapıyorsunuz?*” sorusu sorularak işinin yönetimini nasıl yaptığının dair bilgiler alınmaya çalışıldı.

İ.Y. (Yaş 53, İşletmeci): Çalışanlarım ile birlikte planlamalar yaparak.

S.Ö. (Yaş 35, İşletmeci): Uzaktan yönetim. İşimin başında bir müdür bulundurmaktayım bende diğer işlerimi yürütürken bu müdür vasıtasıyla uzaktan işlerimi takip ediyorum.

Y.A.(Yaş 33, Oto Yıkamacı): Kurduğu işi tek kendim yapmaktayım.

M.K. (Yaş 24, İşletmeci): İş bölümü yapıyorum. Kişilerin becerilerine göre iş veriyorum.

M.A. (Yaş 38, İşletmeci): Kendim başında durarak.

B.K. (Yaş 32, İşletmeci): Kendim çalışıyorum. Tecrübeli elemanım yok. Çünkü herkesle kendim ilgilenmek istiyorum. Daha çok randevu oluşturunuyorum.

B.Ş. (Yaş 31 İşletmeci): Şuan işimin yönetimini kendim yapıyorum kafama göre kimseyi karıştırmıyorum. Bu sektörden anlayan insan sayısı az.

Y.K. (Yaş 44, İşletmeci): Kendim işin başında olmak suretiyle iki kişiyle birlikte bizzat yönetiyorum.

T.B. (Yaş 38, İşletmeci): Kendim yapıyorum.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci): Bizzat işin başında kendim olmak kaydıyla iki kişide yanımda çalışıyor.

M.G. (Yaş 25, İşletmeci): Kendim her türlü yeniliği takip ederek yönetiyorum.

C.Ç.Y. (Yaş 26, Mimar): Her işe kendim koşturarak.

E.O. (Yaş 26, İşletmeci): Belirli bir plan ve program dahilinde kendim yönetiyorum.

Ş.K. (Yaş 49, İşletmeci): Kendim yönetiyorum. Zaman zaman eşimden de destek alıyorum.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci): Kendim tam zamanlı işimin başındayım.

C.A.E. (Yaş 47, İşletmeci): Yapılması gereken üretimi yapıp kendim pazarlamaya sunuyorum.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci): İşimi severek ve sevdirek daha verimli olacağımı düşünüyorum. Çalışanları da sıkmadan sevmelerini sağlayarak yönetmeye çalışıyorum.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci): Kontrolsüz güç, güç değildir düşüncesi ile hareket ederim.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci): İşimin yoğunluğuna göre, elemanlarımızla birlikte 6-7 saat önce, kimi işe göre 2 saat öncesinden iş bölümü yapılarak sunumlarımızı yapıyoruz.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci): Elemanlarımla samimi, güler yüzlü ve düzenli bir şekilde yürütmeye çalışıyorum.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci): Şuan sadece kendim yapıyorum. Daha önce ortağım ile birlikte yönetiyorduk ve haliyle zor oluyordu, hatta en zor karar işinizde bir ortakla çalışmak bunu bende işimi kurduğumda anladım. Çalışan olmak daha kolaymış. Sorumluluk yükü yok, çalışan olduğunuzda maaş gününü bekliyorsunuz sadece, ama kendi işinizi yönetmek çok ayrı bir sorumluluk gerektiriyormuş.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci): Dört personel çalıştırıyorum. İki tam zamanlı ikisi partime olarak, ürün alma, ürün pazarlama ve satış konusunda beraber çalışıyoruz.

T.A. (Yaş 33, İşletmeci): Kendi işim ve başından ayrılamıyorum hizmet sektöründe böyle.

O.T. (Yaş 39, Mühendis): An itibari ile yeni bir firma olduğumuz için joker çalışan olarak ben yapmaktayım, ancak babamın bilgi, tecrübelerinden ve profesyonellerden destek almaktayım.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci): Haftalık ve aylık yapılması gerekenleri içeren plan dâhilinde ilerlemekteyiz. Olumsuzlukları en asgariye indirerek planlanan işlerin zamanında yetişmesine önem göstermekteyiz.

Ö.F.D. (Yaş 26, İşletmeci): Sorumluluk iş yeri müdüründe olup, tek muhatap işyeri müdürü bende iş yeri müdürü vasıtasıyla işleri yürütüyorum.

Girişimcilerimiz işlerinin niteliğine göre işlerinin yönetimini tek başlarına kendileri yaptığı gibi bir kısmı da çalıştırdıkları personel ile birlikte yürüttüklerini

söyleyebiliriz. Personel bulunduran işletme sahipleri daha çok patron çalışan olmak yerine bir aile ortamı oluşturmak için çalışanlarıyla yakın ilişkiler kurmaya gayret gösterdiklerini ifade edebiliriz. Böylece işletmelerinin başarıyı daha kolay yakalayacağına inandıkları sonucuna ulaşabiliriz.

4.1.17. Girişimcinin Büyümeye Bakışı

Girişimci işletmesini kurup faaliyete geçirdikten sonra piyasada belli bir konuma gelebilmek için belli bir zamana ihtiyacı olduğunu söyleyebiliriz. Girişimciler bu süreyi başarılı bir şekilde geçirip piyasada kendini kabullendirip belli bir müşteri potansiyeline ulaştıktan sonra elbette büyümeyi isteyeceğini ifade edebiliriz. Bizde bu bölümde girişimcilerimize ‘‘*Gelecekte Nasıl Büyümeyi Hedefliyorsunuz?*’’ sorusunu sorarak fikirlerini almaya çalıştık.

Ö.F.D. (Yaş 26, İşletmeci): Şubeler açarak büyümeyi hedefliyorum.

M.T. (Yaş 60, Emekli): İşletme istediğim müşteri potansiyeline ulaştıncaya yeni şubelerini açmak istiyorum.

E.D. (Yaş 28, Eğitimci): İl genelinde başarıya ulaştıktan sonra önce bölgede daha sonra ise Türkiye genelinde ofisler açarak hizmet sektöründe öncü isimler arasına girmeyi hedefliyoruz.

B.D. (Yaş 40, İşletmeci): Yere sağlam basarak, işleri maddi getirisinden ziyade en iyi şekilde yapmaya çalışarak büyümeyi hedefliyorum.

O.T. (Yaş 39, Mühendis): Öncelikli olarak firmanın maddi yapısını güçlendirmek, piyasadaki pastadan pay almak ve firmanın personel yapısını güçlendirmek öncelikli hedeflerim arasında bulunmaktadır. Sonraki süreçte temelleri daha sağlam firma yapısı ile Pazar payımız ve personel sayımızı artırmayı düşünüyorum. Güvenli, kaliteli ürünler sunarak, hizmet kalitemizi sürekli iyileştirmek, müşteri talep ve beklentilerini en üst düzeyde karşılamak. Bölgemizde en çok tercih edilen asansör firması olmak, rekabet gücünü ve karlılığımızı artırarak firmayı büyüteceğime eminim.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci): Buradaki hedeflerimize ulaştıktan sonra ikinci şube daha sonra planını yaptığımız başka bir sektörde de yer almayı planlıyoruz.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci): Herkes gibi emeklerimin karşılığını alarak büyümek istiyorum. Daha fazla kapıya istihdam sağlayarak daha fazla insanla çalışmak en güzel büyüme hedefi benim için.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci): Düzen, güler yüzlü, samimiyet ve iş ahlakıyla büyümeyi hedefliyorum.

H.H. (Yaş 35, İşletmeci): Büyük bir salon alıp, bir organizasyon evi sahibi olup bütün ihtiyaçlara tek yerden mekân olarak hizmet vermek.

M.E. (Yaş 44, işletmeci): Bu konuda işimiz çok zor görünüyor. Sektörümüz sıkıntılı bir süreçten geçmektedir. Sosyal medyayı ve teknolojiyi iyi kullanarak büyümek hedefimdir.

A.G. (Yaş 29, İşletmeci): Şube açarak çıtamı genişletmek istiyorum.

C.A.E. (Yaş 47, İşletmeci): Üretim ve pazarlamayı çoğaltarak büyümeyi hedefliyorum. Ama bu şehirde büyüyeceğimden emin değilim. O yüzden bu şehirde düşünmüyorum.

M.E. (Yaş 45, İşletmeci): Mevcut ekonomik durumda büyüme hedefim yok. En azından şu anki bulunduğum giyim sektöründe.

Ş.K. (Yaş 49, İşletmeci): Fırsat olursa daha büyük bir işyeri düşünüyorum.

E.O. (Yaş 26, İşletmeci): Kurumsal firma olmak yolunda ilerlemek istiyorum.

C.Ç.Y. (Yaş 26, Mimar): Ofis haricinde kendi yetiştirme seramı kurmak istiyorum.

M.Ç. (Yaş 57, İşletmeci): Üretim gerçekleştirerek bayilik vermeyi planlıyorum.

M.G. (Yaş 25, İşletmeci): Düzenli ve planlı büyüyerek, sabır ve istikrarla.

T.K. (Yaş 39, İşletmeci): Büyüme gibi bir planım şube açma konusunda yok. Ancak mevcut işimizi en iyi şekilde yapmak için sürekli yenilik ve gelişmelere ayak uydurma çabası içerisindeyim.

B.Ş. (Yaş 31, İşletmeci): İş sektörümü büyütmeyi düşünüyorum. Kendi sektörümle bağlantılı işleri de işime katmaya çalışıyorum.

U.K. (Yaş 41, İşletmeci): Şuan için büyüme hedefim yok.

M.A. (Yaş 38, İşletmeci): Şuan öyle bir düşüncem yok. Maddi imkanlar olanak verirse ileride şubeleşmeyi düşünebilirim.

M.K. (Yaş 24, İşletmeci): Üretime geçerek perakende satışın yanında bölgeye üretim yeri açıp yurt dışına kadar açılmayı hedefliyorum.

N.A. (Yaş 35, İşletmeci): Büyüme hedefim yok. Mevcut durumumu koruyayım borçlarımdan kurtulayım yeter.

Y.A. (Yaş 33, Oto Yıkamacı): Maddi kaynaklar ve koşulların elverişli olması üzerinden teknolojik ve işyeri şube açma kategorisinde büyüebilmeyi hedefliyorum.

İ.Y. (Yaş 53, İşletmeci): Piyasada kalitemizi ispatlayıp alt bayilikler vererek büyümeyi hedefliyorum.

Girişimcilerimiz öncelikli olarak kurmuş oldukları işletmeleri piyasada başarılı bir konuma getirdikten sonra maddi olanaklarında el vermesiyle il genelinde şubeler açarak, üretim ağı oluşturarak ve işiyle ilgi farklı alanlara girerek büyümeye gitmeyi planladıklarını söyleyebiliriz. Bir kısım girişimcimiz ise il genelinde başarılı olduktan sonra bölge ve ülke geneline yayılıp kurumsal bir yapı oluşturma düşüncesinde oldukları söylenebilir. Az sayıdaki girişimcimiz ise mevcut işletmesini kendine yetecek duruma getirip büyümeyi hedeflerinin olmadığını söyleyebiliriz.

4.1.18. Girişimcinin Hayalindeki Nokta

Girişimciliğin bir işi kurmakla bitmeyecek bir kavram olduğunu ifade edebiliriz. Girişimcinin işini büyük bir zevk ve heyecanla yapabilmesi için halelerinin de olması gerektiğini söyleyebiliriz. Girişimci hayallerine ulaşmak için işine dört elle sarılacak ve bu hayallerin girişimciyi başarıya götüren en büyük faktörden bir olduğu sonucuna varılabilir. Dolayısıyla hayali olmayan girişimcinin başarıya ulaşması daha zor olacağını söyleyebiliriz. Bu bölümde girişimcilere ‘*Gelecekle İlgili Kendi Hayaliniz Nedir?*’ sorusu sorularak düşüncelerini almaya çalıştık.

İ.Y. (Yaş 53, İşletmeci): Gelecekle ilgili bir hayalim yok, sadece sağlıklı bir şekilde yaşayarak işimi en iyi şekilde dürüst olarak yapmak.

Y.A. (Yaş 33, Oto Yıkamacı): Yaptığım işin en iyisini yapmak, stratejik olarak otoriter bir iş yeri, düzenli, temiz ve dürüst bir şekilde çalışmaktır.

M.K. (Yaş 24, İşletmeci): Üretim yeri Elazığ merkez olan bir işletme kurup ülkenin her yerine bayilik vermeyi hayal ediyorum. Devlet teşviklerini kullanarak, kendi yatırımlarımı kullanarak bir strateji geliştirmek istiyorum.

B.K. (Yaş 32, İşletmeci): Hayalimdeki salonu kurmak isterim. Bunun için seminerlere kurslara katılıp varsa devletimizin maddi veya KOBİ desteklerini değerlendirip salonumu büyütmeyi isterim. Bunun için doğru zamanı ve imkânları değerlendirmişimdir. İradeli kadınları her zaman takdir etmişimdir.

B.Ş. (Yaş 31, İşletmeci): İş alanımı büyütüp farklı yeni sektörlere atılmak isterim.

Y.K. (Yaş 44, İşletmeci): İşimi geliştirip Elazığ genelinde şubeler açarak sektörde tanınmış bir marka olmak.

M.G. (Yaş 25, İşletmeci): Daha düzenli ve daha iyi işleyen bir eczane hedefimdir.

M.Ç. (Yaş 57, İşletmeci): Türkiye'nin belirli şehirlerinde firmamızın bayiliklerini oluşturmak ve yurt içinde bayi ağına sahip olmak.

C.Ç.Y. (Yaş 26, Mimar): Sadece Türkiye değil Asya ve Avrupa'da da peyzaj anlamında iyi projeler ve uygulamalarla kısacası eserlerimle yaşamayı hedefliyorum.

E.O. (Yaş 26, İşletmeci): Fabrikalaşmak ve organize matbaacılık kurmak.

Ş.K. (Yaş 49, İşletmeci): Yöresel yemekle ilgili daha büyük ve otantik bir iş yeri açmak.

M.E. (Yaş 4, İşletmeci): İleride farklı bir sektör düşünüyorum ikinci girişimim olarak. Ama araştırma içerisindeyim.

C.A.Y. (Yaş 47, İşletmeci): Bu ülke bize şu anki ekonomiyle bir gelecek sunmuyor. Hayalim büyük fakat ülkeyle ilgili şüphelerim var.

M.E. (Yaş 44, İşletmeci): Maddi açıdan büyürken, markalaşmak.

T.H. (Yaş 39, İşletmeci): Çok büyük bir hayalim yok. Şirketler kurmayı düşünmüyorum. Sadece kendi sektörümde iyilerin içinde kalabilmek ve emeklerimin karşılığını almak bana yeterli.

M.O. (Yaş 29, İşletmeci): Gelecekle ilgili hayalim bir şube daha açmak, fazlaca tanınmış bir esnaf olmak.

O.B. (Yaş 31, İşletmeci): İyi bir aile, iyi dostluklar, iyi bir maddi imkân sağlamayı hedefliyorum. Bu doğrultuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

O.T. (Yaş 39, Mühendis): Gelecekte önceliğim; ilimizde ve bölgemizde lider kuruluş olmak ve ilerleyen dönemlerde ülkemizin her noktasında iş yapabilen bir ağ kurma hayalim mevcuttur. Sonraki dönemde de üretim yaparak bir sonraki aşamaya geçmek, ithalat ve ihracat yapmak gelecek planlarım arasındadır.

Ö.F.D. (Yaş 26, İşletmeci): Belirli bir hayat kalitesine ulaşmak, büyüyerek daha fazla istihdam yaratıp bilinen bir marka olmak.

Görüşme yaptığımız girişimcilerin büyük bir bölümünün işlerini geliştirerek ilk olarak İlimiz dâhilinde başarılı bir işletme konumuna gelmeyi hedeflediklerini söyleyebiliriz. Daha sonra ise sektörün özelliğine göre bölge ve ülke çapında büyüyerek prestij sahibi bir işletme konumuna gelmeyi hayal ettikleri sonucunu çıkarabiliriz. Teknik özelliği yüksek olan teknolojik ürünler üreten ve günümüz şartlarında kabul görmüş, getirisi yüksek olan işletmeler ise kendilerine yurt dışına açılma gibi bir

hayallerinin olduğunu söyleyebiliriz. Bu hayaller gerçekleşmese bile girişimcilerimizi başarıya yönlendiren en büyük etken olduğu sonucunu çıkarabiliriz. Yapılan görüşmede diğerk girişimcilerimizin ise sadece kurmuş oldukları işletmeyi en iyi konuma getirip iş ve sosyal hayatında mutlu bir şekilde yaşamayı hayal ettikleri sonucuna ulaşabiliriz.



SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmamız neticesinde evren içerisinde ulaşılmaya çalışılan 100 kişiden 36 kişi görüşmeyi kabul edip görüşleri alınabilmektedir. Yapılan analizler sonucunda öncelikle demografik profilleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede örneklem grubumuzun cinsiyet açısından gerek Türk toplum yapısının gerekse yerel anlamda ataerkil yapının etkisi ile erkek yoğun bir girişimci olgusu gözlenmiştir. Lakin % 25 oranında da kadın girişimci sayısı da son yıllarda kadınlara yönelik olarak pozitif ayrımcılık ile ortaya çıkan; kadını sosyo-ekonomik yapıya kazandırma politikalarının da etkisi ile artış göstermiş olduğu ifade edilebilir.

Yaş dağılımı çerçevesinde ele alındığında girişimci grubumuzun 31-40 yaş aralığında yığılma gösterdiği ifade edilebilir. Bunun yanı sıra genel olarak bakıldığında 20-30 yaş aralığında olanların 8 kişi ile tespiti 20-40 yaş aralığında genç ile orta yaş grubunda bir yoğunluk görülmektedir. Bu durumda yine yaş olarak en verimli dönem açısından politikaların başarılı birer sonucu olarak ifade edilebilir.

Eğitim açısından ele alındığı durumda; deneklerimizin % 44 ile üniversite mezunu olanların daha yüksek seviyede girişimde bulundukları ortaya çıkmaktadır. Ülkemizin istihdam açısından ortaya çıkan mevcut durumu akademik eğitlimlilerin istihdamın kısıtlılığının alışagelmış olan kamu dışı özel sektöre yönelimi açısından dikkate değer bir sonuçtur denilebilir. Yine benzer şekilde % 33'lük lise mezunu olan denek oranı da bu çerçevede ifade edilebilir.

Medeni durum açısından ise evli olanların baskın bir oran olarak % 78 ile daha fazla olduğu görülmektedir. Sorumluluk ve geçim kaygısının bu çerçevede etkili olduğu yapılan çalışmaların sürecinde gözlem ve ifadeler ile dile getirilmiştir.

Deneklerin % 63'ü şehir merkezi doğumlu olarak tespit edilmiştir. Bu durum; kent kültürünün; girişimci özelliklerinde de ifade edilmiş olduğu üzere sosyo-kültürel etkisinin bir sonucu olarak karşımıza çıktığı ifade edilebilir. Şehir kültürünün ve sosyo-ekonomik bakış açısının etkisinin ne yönde olduğu ilçe doğumlu olanların % 28 ve kırsal kesim doğumlu olanların ise % 9'luk oranı ile doğru orantılı olarak karşımıza çıkmaktadır. Şehirli olmanın girişimcilik üzerinde etkili olduğu bu çerçevede ifade edilebilir.

Tecrübe ve deneyim açısından ise; girişimcilerin önceki deneyimlerinin daha etkili olduğu ortaya çıkmaktadır. Deneyimin başarılı girişimler için önemli olduğu ifade edilebilir.

Çalışmada girişimciliğe etki eden faktörlerin başında, başarı hikâyeleri ve örnek kişilerin önemi ortaya çıkmakla beraber, başkalarının yanında çalışmanın getirdiği olumsuzluklar da kendi işini kurma isteğinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Yine eğitim açısından da ifade edildiği üzere kamu istihdamının eksikliği de bu konuda etkindir.

Deneklerin ulaşmayı istedikleri asıl amacın iyi yaşam ve gelir elde etmenin yanı sıra istihdam ve ekonomiye katkı sağlamak olduğu da ifade edilebilir. Aynı zamanda toplumsal statü ve prestij sahibi olmak ta girişimcilerin amaçları arasında olduğunu ifade edebiliriz.

Alınan eğitimin etkisi olarak ifade edebileceğimiz planlı çalışmanın başarı düzeyi için önemli olduğu ifade edilmiştir.

İşletmeler açısından gerekli finans ve sermaye gereksinimi için borçlanma yoluna gittikleri ve kamu (KOSGEB) kaynaklı desteklerden de faydalandıkları ve bilinçli bir yol izledikleri ifade edilmiştir.

İş kurarken her alanda kendilerinin yeterli olmadıklarını ifade eden girişimciler daha etkin, sonuç odaklı olarak uzaman kişilerden danışmanlık ve destek aldıklarını ifade etmişlerdir. Bu durum uzmanlaşma ve profesyonelliğin iş yaşamında etkili ve gerekli olduğunu ifade edebiliriz.

Bir kişilik özelliği olarak girişimcilerin başkalarının görüş ve eleştirilerine önem verilmesi gereğini düşündükleri belirlenmiştir. Farklı görüş ve bakış açılarının önemli olduğu ortaya konabilir. Bu durum ayrıca müşteri memnuniyeti açısından da önemli bir faktör olarak ifade edilebilir.

Hızla değişen global ekonomik durum ve teknolojiye bağlı olarak oluşan piyasa durumuna uyum sağlayabilen girişimci profilinin ortaya çıktığı ifade edilebilir. Kısmen olarak; değişime bağlı olumsuzluklara, risklere karşıda hazırlıklı ve tedbirli oldukları ifade edilebilir.

Hukuki sorumluluklar çerçevesinde girişimcilerimizin gerek yukarıda ifade edildiği üzere; uzman olanlardan gerekse; mevcut teknolojik imkânları kullanarak takip ettikleri ifade edilebilir.

Örnekleme grubumuz mevcut durumda; tam olarak ifadelerinde yer bulmasa da; aldıkları eğitim neticesinde geleneksel anlamdaki bakış açısıyla değil; iş planının da etkisi ile bütçe konusunda daha bilinçli oldukları belirtilebilir.

Girişimcilerimizin değişimin kaçınılmazlığına bağlı olarak gelişime açık oldukları ve hızlı değişimin gereği olan zamanı verimli kullanma konusunda etkin oldukları dile getirilebilir.

Girişimcilerimizin günümüz dünyasının gereği olarak yukarıda da ifade edilmiş olduğu üzere uzmanlaşmanın ve de iş bölümünün önemli olduğunu düşündükleri ifade edebilir. Örgüt kültürü ve örgüte bağlılık açısından çalışanlarında yönetime katılımının önemli olduğunu düşündükleri söylenebilir.

Çalışmada görüşme yapılan girişimcilerin sektörlerine bağlı olarak ileri dönemde büyüme düşüncelerinin olduğu ifade edilebilir. Oran olarak düşük bir kısmının ise kendine yeter tarzda bir düzeyi hedefledikleri gözlemlenmiştir. Buna bağlı olarak; prestijli bir konuma gelmek istedikleri de tespit edilmiştir.

Çalışma neticesinde sektörel olarak bazı gereklilikler olmasına karşın, teknolojik ve katma değeri yüksek olan alanlara daha fazla destek olunması gereği ifade edilebilir. Yapılan çalışma sürecindeki gözlemler neticesinde özellikle sayılan noktalar nedeni ile başarılı alanların tespit edilerek bu girişimlere daha farklı ve yüksek desteğin verilmesi ve desteklerin başarıya endeksli olarak yürütülmesi gereği öneri olarak sunulabilir. Bunun yanı sıra 2019 yılı itibari ile ortaya konulmuş olan KOSGEB merkezli yeni girişimcilik desteklerinin geliştirilerek arttırılabilir olmasının da faydalı olabileceği ifade edilebilir.

KAYNAKÇA

- Afet İnan, (1972)Devletçilik İlkesi ve Türkiye Cumhuriyetinin Birinci Sanayi Planı, Ankara.
- Akat İlter, Budak Gönül, Budak Gülay, (2002); İşletme Yönetimi, İzmir.
- Akdağoglu G., KOBİ'lerin Alternatif Finansman Kaynaklarından Yararlanma Durumunun İncelenmesi Tekirdağ Örneği, (Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Tekirdağ, 2014, s.1-2.
- Akgemici T. KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı KOSGEB,http://www.kobider.org.tr/pdf/kobi_sorunlar_destekler.pdf
- Akpınar Ö., ‘‘Sigorta Sektöründe Pazarlama Süreci: Acentelerin Rolü ve Önemi’’, *Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt:1, Sayı:1, 2017, s.45-61
- Aktan Oğuz, (1996); Türk İşadamları ve İşletmesi, Ankara
- Alpugan Oktay vd, (1995); İşletme Ekonomisi ve Yönetimi İstanbul.
- Alpugan Oktay, Demir M. Hulisi, Oktav Mete ve Üner Nurel, (1997); İşletme Ekonomisi ve Yönetimi, İstanbul.
- Alpugan, (1996); İşletme Bilimine Giriş Trabzon.
- Amitai Etzioni, Modern Organisations Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs, 1964, s.2-3
- Ar A.A. ve İskender H., ‘‘Türkiye’de KOBİ’LER ve KOBİ’LERDE Planlama, Uygulama ve Denetim’’, *Mevzuat Dergisi*, Sayı:87, 2005, s.4
- Arıkan Semra, (2002); Girişimcilik, Ankara.
- Arıkan Semra, (2004); Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular, Ankara.
- Arıkan Z., ‘‘Şirket Hukuki Yapısının Seçiminde Vergilendirmenin Rolü ve Önemi’’,*Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt:13, Sayı:1, 1998, s.67-81
- Aşkın A., Nehir S., Vural S.Ö., ‘‘Tarihi Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi’’, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt:6, Sayı:2, 2011, s.55-72
- Atli A. ve Kaya M., ‘‘Üniversite Öğrencilerinin Mesleki Kişilik Tipleri’’, *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , Cilt:7, Sayı:14, 2017, s.331-342
- Atli A., ve Keldal G., ‘‘Mesleki Kişilik Tipleri Envanterinin Geliştirilmesi’’, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt:18, Sayı:1, 2017, s.73-93
- Ayan Filiz, (2008); Girişimcilik Açıköğretim 4. Sınıf Kitabı, Ankara.

- Başbuğ H.S., Bir Yapı Elemanları İşletmesinde Pazarlama Yönetimi, (İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul, 1999, s.6.
- Baysal, İ. (2015), “Endüstri 4.0, Dijital Dönüşümü Anlamak”, Pwc 14. Çözüm Ortaklığı
- Bozkurt Ö., “Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt:1, Sayı:2, 2006, s.93-111
- Bozkurt Ö., ve Erdurur K., “Girişimcilik Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerinde Bir Araştırma”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt:8, Sayı:2, 2014, 57-78
- Bozkurt V. ve Baştürk Ş.. “KOBİ Girişimcilerinde Risk ve Belirsizlik Algıları: Bursa Örneği” *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt:64, Sayı:2, 2009, s.48
- Can A.V. ve Kıymaz M., “Bilişim Teknolojilerinin Perakende Mağazacılık Sektörüne Yansımaları: Muhasebe Departmanlarında Endüstri 4.0 Etkisi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, CİEP Özel Sayısı, 2016, s.108-117
- Can Halil, (1994); Yönetim ve Organizasyon, Ankara.
- Capuzzi, D.,&Stauffer, M. D. (2006). *Careercounseling; Foundations, perspective sandapplications* (2rd ed.). Boston: Pearson.
- Ceylan, A. ve Demircan, N.,“Girişimcilerin Başarı, Güç ve Yakın İlişki İhtiyaçlarının Kişilik Özellikleri ile İlişkisi Üzerine Düzce Bölgesi’ndeki KOBİ’lerde Yapılan Bir Araştırma, 21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri”, *Doğu Akdeniz Üniversitesi İşletme Fakültesi*, 03-04 Ocak 2002, K.K.T.C.
- Coulibaly S.K.,Erbao C.,Mekongcho T.M., “Economic globalization, entrepreneurship, anddevelopment”, *Technological ForecastingandSocialChange*, Cilt:127, 2018, s.271-280
- Çelik Adnan ve Akgemici Tahir, (1998); Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler, Ankara.
- Çelik Adnan, (2018); Uygulamalı Girişimcilik, Konya
- Çögürcü İ., “İktisadi Doktrinde Geçmişten Günümüze Girişimciliğin Önemi”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:35, 2016, s.65-80
- DanışıkŞ.,“Türkiye’deki Girişimci Profili”, (Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi), Konya, 2011

- Demirez, Murat; (2005), KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi M¼d¼rl¼ę¼ Yayınları, Ankara, www.kosgeb.gov.tr.
- Demir¼z, Tuğba(2012); “Kişilik Gelişimini Etkileyen Fakt¼rler”, https://www.tavsiyeediyorum.com/makale_8106.htm, (2012 Erişim Tarihi 10 şubat 2019).
- Denirkapı E., “Ticari işletmenin Tespiti Açışından Esnaf işletmesi Kavramının Değerlendirilmesi”, *Gazi Üniversitesi Hukuk Fak¼ltesi Dergisi*, Cilt:17, Sayı:1-2, 2013, s.371-372
- Deniz, B.G.,T¼rkiye’de K¼¼¼k Girişimci Profili ve OSTİM Örneğinde K¼¼¼k Girişimcinin Değerlendirilmesi, (Ankara nv. Sosyal Bil. Ens. Yayınlanmamış Y¼ksek Lisans Tezi), Ankara 1994
- Dinçbaylı M., Pazarlama Faaliyetlerinin Stratejik Planlaması, (İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstit¼s¼ Basılmamış Y¼ksek Lisans Tezi). İstanbul, 1996, s.2.
- Dinçer Ömer ve Fidan Yahya, (1991); İşletme Y¼netimine Giriş, İstanbul.
- Dinçer Ömer ve Yahya Fidan, (1993); İşletme Y¼netimine Giriş, İstanbul. Modern İşletmecilik 1993 İstanbul s.74
- Doğan K.C., “Y¼netimin Bir Fonksiyonu Olarak Denetim ve Kamu Y¼netimindeki Yeri”, *Ombudsman Akademik Dergisi*, Sayı:3, 2015, s.107-141
- Doğan Muammer, (1998); İşletme Ekonomisi ve Y¼netimi, İzmir.
- Doğan Seyhun, (2010);Avrupa Birliğinin Girişimcilik Politikası Kobi Yaklaşımı Ve T¼rkiye, İstanbul.
- Doğaner M. ve Y¼ksel F., “ Pazarlama Anlayışındaki Gelişmeler: Kavramsal Bir İnceleme”, *Adnan Menderes Üniversitesi Yayınları*, Cilt:2, Sayı:23, 2006, 485-489
- Dursun S., Kaya U. ve İştar E., “ Kişilik-İş uyumunun Duygusal T¼kenmiřlik İle İş ve Yaşam Doyumu zerindeki Etkisi: Muhasebe Meslek Mensupları zerinde Bir Uygulama”, *KTU SBE Sos. Bil. Dergisi*, Sayı:9, 2015, s.55-69
- Durukan T., “D¼nden Bug¼ne Girişimcilik ve 21. Y¼zyılda Girişimciliğin Önemii”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt:1, Sayı:2, 2006, s.25-37
- E. Mine Cinar, Tyler Hienkel , William Horwitz, 2018: 1.
- EBSO, (2015), “Sanayi 4.0” , Ege B¼lgesi Sanayi Odası Araştırma M¼d¼rl¼ę¼
- Eker Aytaç, Altay Asuman, Sakal Mustafa (1994); Maliye Politikası, Ankara.

Endüstri 4.0 ve Geleceğin Lojistiği Araştırma Raporları 2017 Lojistik Sektör Raporu

http://www.musiad.org.tr/F/Root/Pdf/lojistik_raporlari_2017_12_25.PDF

(Erişim Tarihi 1 Temmuz 2019 Sayfa:50)

Ercan S.,ve Gökdeniz İ. ‘‘Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan’’ *bilig Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:49, 2009, s.59-82

Erçiçek, M., Türkiye’de Denetimin Gelişimi ve Yeni Gelişmeler Işığında Denetimin Dönen Varlıklara Etkisi ve Bir Uygulama, (Adnan Menderes Üniversitesi Sos.Bil.Ens.Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Aydın, 2016, s.5.

Erdem F., ‘‘Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Yaklaşım’’, *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı:2, 2001, 43-61.

Erdoğan, İ. (1994). İşletmelerde Davranış, İstanbul.

Eroğlu Feyzullah. (2010). Davranış Bilimleri, Ankara.

Eroğlu, Feyzullah, İ. Ayşe, A. İbrahim; (2003), Girişimcilerin İşletmelerinin Gelişmesinde Etkili Olarak Gördükleri Faktörler, 11. Yönetim Organizasyon Kongresi, 22-24 Mayıs, Afyon

Ertan F., Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ)’lere Sağlanan Kamusal AR-GE Teşvikleri: Kamusal AR-GE Teşviklerinin KOBİ’ler Üzerindeki Etkilerine Yönelik Bir Anket Çalışması, (Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Yüksek lisan Tezi). Ankara, 2010, s.8,9,10.

Esfandiara K, Sharifi-Tehranib M , Pratte S, Altinayd L, ‘‘Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach’’, *Journal of Business Research*, Sayı:94, 2019, s.172-182

Eskiyörük D. ve Turan M., ‘‘Halkla İlişkiler Uygulayıcıları Rol Modellerinde Örgüt Kültürünün Etkisi ve Hastane İşletmelerinde Bir Uygulama’’, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt:14, Sayı:2, 2012, s.19-50

Evren G.N., Türkiye’de Sigortacılık Sektörünün Pazarlama Karması Açısından İncelenmesi, (Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Aydın, 2007, s.24.

Filiz Ayan, (2008); Girişimcilik, Ankara.

Gençtürk M. ve Bağcı G., ‘‘Şirketlerin Bütçe ve Bütçe Uygulamalarına Genel Bir Bakışı: Burdur İlindeki Şirketlere Yönelik Nitel Bir Araştırma’’, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı:53, 2012, s.49-68

Gerber Michael E, (1996); Girişimcilik Tutkusu, Çev.:Tayfun Keskin İstanbul.

Gerber, Michael E, (1995); Girişimcilik Tutkusu, İstanbul.

Girişimciliği Geliştirme Destek Programı (<https://www.kosgeb.gov.tr/>) (Erişim tarihi 10 Ocak 2019).

Global EntrepreneurshipMonitor 2013 Global Report
<https://www.gemconsortium.org/report> Gem, 2013:11(Erişim. Tarihi 1 Haziran 2019)

Gök, O., “Marketing and Marketing Managers in the New Era: Relational Perspective”, *Journal of American Academy of Business*, Cambridge, Cilt:10, Sayı:2, 2007, s.218-224.

Gökçe O., ve şahin A., “Yönetimde Rol Kavramı ve Yönetmel Roller”, *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Cilt:3, Sayı:6, 2003, s.139-141-144

Griffin, Ricy W. Management, Fifth Edition, Houghton Mifflin Company, Boston, 1996

Gu W. ve Qian X., “ Doesventure capital foster entrepreneurship in an emerging market?”, *Journal of Business Research*, 2018, s.2

Gücelioğlu Ömer, (1994); Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB' den Beklentileri, Ankara.

Gümüşlüoğlu ř. ve Karagöz B, “Tarihsel Süreçte Girişimcilik: Muğla Örneği” *Muğla Üniversitesi İİBF Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, Cilt:3, Sayı:1, 2014, s.103

Güney Semra, (2015); Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı güncel Konular Ankara.

Güngör Kamil, İktisadın Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler,www.ceterisparibus.net/dusunce/genel.htm,

Güran Tefvik, (1991); İktisat Tarihi, İstanbul.

Güredin, E. (2000) Denetim, Beta Basım Yayım Dağıtım Ař., İstanbul.

Hacioğlu G., “Pazarlama Performans Ölçütleri: Bir Literatür Taraması”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Cilt:19, Sayı:1, 2012, s.59-75

Halil Can, (1994). Yönetim ve Organizasyon, Ankara.

Helleriegele Don, Susan E. Jackson, John W. SlowmJr. Management, Eighth Edition, South Western College Publishing, 1999, s. 8

Hellriegel, D.,Slocum, J. W. JR., ve R.W. Woodman. (1992). Organizational Behavior. 6. Basım. West Publication Company. N.Y. ABD. İstanbul.

- Hisrich R.D; Pters, M.P. (2002). Entrepreneurship (Fifth Edition). New York: McGraw-Hill/Irwin, s.10
- Hisrich, D. Robert ve Peters, P. Michael, Entrepreneurship, Mc.Graw-HillIrwin, USA, 1998.
- HobikoğluE.H.,Şanlı B., “Comparative Analysis in theFrame of Business EstablishmentCriteriaandEntrepreneurshipEducationfromtheViewpoint of Economy Policies Supported ByInnovative Entrepreneurship”,Procedia – Socialand Behavioral Sciences, Cilt:195, 2015, s.1156-1165
- Hogan, R.,Hogan, J., ve Roberts, B. W.”Personality Measurementand Employment Decisions: Questionsand Answers”,*American Psychological Association*, Cilt:51, Sayı:5, 1996, s.469-477
- Holland, J. L. “Exploring Careerswith a Typology”, *American Psychologist*, Cilt:51, Sayı:4, 1996, s.397-406.
- <https://anapara.com/> (Erişim Tarihi 27 Mayıs 2019)
- <https://www.endustri40.com/endustri-tarihine-kisa-bir-yolculuk/> (E. Tarihi: 11 Temmuz 2019)
- (2011)<http://www.mevzuat.gov.tr/Metin1.Asp?MevzuatKod=1.5.6098&sourceXmlSearch=&MevzuatIliski=0&Tertip=5&Tur=1&No=6098> Erişim Tarihi 10 Nisan 2019
- (www.tdk.gov.tr. İnternet Erişim Tarihi 1 Ocak 2019).
- Istanbul University Journal of the School of Business İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi Vol/Cilt: 45, Special Issue/Özel Sayı 2016, 49-69Türkiye’de Uzun Ömürlü İşletmeler: Kim? Nerede? Ne Yapıyor? Esra Dil
- İlter Akat, Gönül Budak ve Gülay Budak, (2002), İşletme Yönetimi, İzmir.
- İlter B.(2010). “Girişimcilik Sürecinde Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Sorunlar Analizi: Kagider Örneği”, Ankara : Adalet Yayınevi, 39
- İnce A.R., Erdem H., Deniz M., ve Bağlar N., “Girişimci Kişilik Özellikleri İle Girişimcilik Becerileri Arasındaki ilişkinin Potansiyel Girişimci Adayları Üzerinden İncelenmesi”, *JASS*, Sayı:41, 2015, s.403
- İşcan Ö. F. Ve Kaygın E., “Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, *Atatürk Üniversitesi Sbe Dergisi*, 2011, s.443-462

- İşcan Ö. Faruk “İşletme Bilimlerine Giriş” <https://ataaof.edu.tr/Dosyalar/IsletmeBilimlerineGiris.pdf> (E. Tarihi: 11 Haziran 2019)
- Janargul K, 2009, Tedarik Zinciri Yönetimi Çerçevesinde İşletme Performansının Belirlenmesi Ve Bir Uygulama, (Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi). Konya, 2009, s. 4-5
- Kamaşak R. ve Bulutlar F., “Kişilik Meslek Tercihi ve Performans İlişkisi: Akademik Personel Üzerine Bir Araştırma”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt:2, Sayı:2, 2010, s.119-126
- Kaplan B., Küçük İşletmelerin Finansmana Erişimi ve Teminat Sicil Sistemleri, (Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara, 2015, s.39
- Karabulut A.T., “Personality Traits on Entrepreneurial Intention”, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, Cilt:229, 2016, s.12-21
- Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M., (2004); *Governance Matters III: Governance Indicators for 1996–2002*. The World Bank, Washington DC
- Kavak F., Hukuki Yapının Belirlenmesinde Verginin Rolü, (Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara, 2008, s.40-41-47-48-57-58
- Kaygın Erdoğan, (2017); *Girişimcilik Temel Kavramlar, Girişimcilik Türleri, Girişimcilikte Güncel Konular*, İstanbul.
- Kaygusuz S.Y., “Kısıtlar Teorisi ve Maliyet Hacim Kâr Analizi: Bir Çalışma Sayfası Modellemesi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı:52, 2011, s.171-188
- Kılıç S. ve Alkan R.M., “Dördüncü Sanayi Devimi Endüstri 4.0: Dünya ve Türkiye Değerlendirmeleri”, *Girişimcilik İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, Cilt:2, Sayı:3, 2018, s.29-49
- Kılıçbay Ahmet, *İktisadın Prensipleri*, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, Yayın No: 327, 1974, İSTANBUL Türkiye’de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümler 1987
- KOBİ Bilgi Sitesi (www.kobi.org.tr : Erişim Tarihi 12 Mayıs 2019).
- Koçer Melih, (1970); *İşletmede Beşeri Münasebetler*, 1970 Ankara

- Korkmaz O., ‘‘Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Bülent Ecevit Üniversitesi Örneği’’, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt:14, Sayı:2, 2012, s.209-226
- Kotler, P. (2000a); Pazarlama Yönetimi (Onuncu Baskıdan Çev. N. Muallimoğlu), İstanbul.
- Kurtulmuş, Beliginar (2017); ‘‘Endüstri 4.0 Yapay Zeka Teknolojileri’’, http://kergun.baun.edu.tr/20172018Guz/YZ_Sunumlar/Endustri_4_0_Belginar_Kurtulmus.pdf, (Erişim Tarihi 12 Mayıs 2019)
- Kuzgun, Y. (2000); Meslek danışmanlığı: Kuramlar ve uygulamalar. Ankara.
- Küçük Orhan., (2015); Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Ankara
- Küküçük Orhan, (2005); Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Ankara.
- Laguía A, Moriano J.A., Gorgievski M.J., ‘‘A psychosocial study of self-perceived creativity and entrepreneurship intentions in a sample of university students’’, *Thinking Skills and Creativity*, Cilt: 31, s. 44- 57
- Lajugie, Joseph (1968); Ekonomik Sistemler, Varlık Yayınları, İstanbul.
- M. Şerif Şimşek, Adnan Çelik ve Tahir Akgemici, (2008); İşletme Becerileri Grup Çalışması, Ankara.
- Memiş, M.Ü., İç Denetimin Yönetim Fonksiyonlarının Yerine Getirilmesindeki Rolü: Türkiye’deki İşletmeler Üzerinde Bir Saha Araştırması, (Çukurova Üniversitesi Sos. Bil. Ens. Basılmamış Doktora Tezi), Adana, 2006, s.28.
- Merkantilizm ve Fizyokrasi Nedir? <https://ekonomihukuk.com/iktisadi-teoriler/merkantilizm-ve-fizyokrasi-nedir/> (Erişim Tarihi 15 Haziran 2019)
- Mucuk İsmet, (2001); Modern İşletmecilik, İstanbul.
- Müftüoğlu Tamer ve Durukan Tülin, (2004), Girişimcilik ve KOBİ’ler, Ankara.
- Müftüoğlu, Tamer, (1991); Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorular ve Öneriler, Ankara.
- Müftüoğlu, Tamer, (2005); İşletme İktisadı. Ankara.
- Nurullah Genç, (1994); Zirveye Götüren Yol Yönetim, İstanbul.
- O’Regan N., Ghobadian A., ‘‘Innovation in SMEs: the impact of strategic orientation and environmental perceptions’’, *International Journal of Productivity and Performance Management*, Cilt:54, Sayı: 2, 2005, s.81-97

- Okhomina, D. A., "The Relationship Between Personality Traits and Entrepreneurial Behavior and the Moderating Role of A Supportive Environment", *International Journal of Business and Economics Perspectives*, Cilt:5, Sayı: 1, 2010, s. 139-154.
- Oktav Mete, Kavas Alican, Önce Günal, (1990); Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, Ankara.
- Önce, Asım Günal, Marangoz Mehmet ve Erboy Candidate Nedret (2014), "Ekonomik Büyüme ve Kalkınmada Girişimciliğin Rolü ve Önemi", International Conference On Eurasian Economies 2014.
- Ören K. ve BiçkesM., "Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Potansiyeli Üzerindeki Etkileri Nevşehir'deki Yükseköğrenim Öğrencileri Üzerinde Yapılan Bir Araştırma", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt:16, Sayı:3, 2011, 67-86
- Özdemir S., Ersöz H.Y., Sarıoğlu H.İ., "Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri", *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Sayı:53, 2007, 173-230
- Özen Kutanis, R (2006); "Girişimci Kadınlar", Sakarya.
- Özsoy E. ve Yıldız G., "Kişilik Kavramının Örgütler Açısından Önemi: Bir Literatür Taraması", *İşletme Bilimi Dergisi*, Cilt:1, Sayı:2, 2013, s.1-12
- ÖztopcuA., "İktisadi Düşünceye Yenilikçilik ve Ekonomik Kalkınmadaki Yeri", *Akademik Bakış Dergisi*, Sayı:58, 2016, s.367-379
- Öztürk M., "İş Planları Hazırlanması ve Önemi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı:35, 2007, s.197-205
- Özyılmaz, A.M., Türkiye'de Kadın Girişimciliği ve Girişimci Kadınların Karşılaştıkları Sorunlar Üzerine Bir Araştırma, (Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sos.Bil.Ens.Basılmamış Yüksek lisans Tezi), Nevşehir, 2016, s.5.
- Peter F. Drucker, (1996), Gelecek İçin Yönetim, 4. Baskı, Çev. Fikret Üçcan İstanbul
- Praag C.M.V. (1999). "Some Classic Views on Entrepreneurship", *De Economist*, 147,3,311-315, s.314
- Praag, C. M. (1999). "Some Classic Views on Entrepreneurship", *De Economist* 147, No.3, s.311-335. Sahlman, W. A. ve Stevenson, H. H. (1991). *The Entrepreneurial Venture*, Harvard Business School Press

- Prof. Dr. Nevin SOYGÜR, Ticaret Hukuku, İstanbul, Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları No: 506/740, 1999, s.15
- Robbins, S. P. ve T. A. Judge.(2012). Örgütsel Davranış 14. Basımdan Çeviri,.Ed.İnci. Erdem, İstanbul.
- Rogers, L. (1996); İlke ve Yöntemleriyle Pazarlama, İstanbul.
- Sabuncuoğlu Zeyyat ve Tokal Tuncer, (2001); İşletme, Bursa.
- Sahoo S.,Padhy S.K., Padhee B., Singla N., Sarkar S., ‘‘Focused on personality in cardiovascular diseases: a topic to focus on’’,*Indian Heart Journal*, Cilt: 70, Sayı:3, 2018, s.471-477
- Sarıaslan Halil, (1996); Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Ankara.
- Savaş, Vural F, (1997); İktisadın Tarihi, Liberal Düşünce Topluluğu, İstanbul.
- Schuh, G.,Potente, T., Wesch-Potente, C., Weber, A. R., &Prote, J. P. (2014). Collaboration Mechanisms to Increase [117] Productivity in the Context of Industrie4.0. Robust Manufacturing Conference (s. 51-56). Elsevier B.V.
- Selehattin Tuncer ‘‘Ar-Ge Teşvikleri ile İlgili Deyim ve Kavramlar’’*İlebil Yalkın Mevzuat Dergisi* Sayfa 60 Aralık
- Selek, A., (2016) ‘‘Endüstri Tarihinde Kısa Bir Yolculuk’’, Türkiye’nin Endüstri 4.0 Platformu, <http://www.endustri40.com/endustri-tarihine-kisa-bir-yolculuk/> (21.07.2017)
- Sevilengül Orhan, (2005); Tek Düzen Muhasebe Sistemi İle Uyumlu Genel Muhasebe, Ankara.
- Sezgin M. Ve Bulut B., ‘‘Örgüt Kültürü ve Halkla İlişkiler’’, *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:3, Sayı:2, 2013, s.182-194
- Sharf, Richard S. (2006). Applying career development the ory to counseling. USA: Thomson Brooks/Cole
- Silvestre B.S., ‘‘A hard nut to crack! Implementing supply chain sustainability in an emerging economy’’, *J. Clean. Prod.*, Cilt: 96 Sayı: 1, 2015, s.171-181
- Solmaz A.S., Aksoy Ö., Şengül S. ve Sarıışık M., ‘‘Üniversite Öğrencilerinin Girişimci Kişilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Turizm Lisans Ve Ön Lisans Öğrencileri Üzerine Bir Alan Araştırması’’, *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Cilt:16, Sayı:26, 2014,s.43

- Soylu A., "Endüstri 4.0 ve Girişimcilikte Yeni yaklaşımlar", *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:32, 2018, s.43-57
- Stephan P. Robbins ve Mary Coulter, Management, 7th Ed.,PranticeHallInc., USA 2002
- Sundbo, J., "Innovation, Theory of" *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, (Second Edition), 2015, s.169-174
- Şahin Ü. ve Odacıoğlu Y., "Hastane İşletmeciliğinde Örgütsel Performansı Artırıcı Bir Uygulama Olarak Halkla İlişkilerin Önemi", <http://www.merih.net>. 1998
- Şimşek M. Şerif ve Çelik Adnan, (2017); Yönetim ve Organizasyon, Konya.
- Taşpınar, A.T, Küçük ve Orta Ölçekli Mobilya İşletmelerinde Tasarımdan Üretime Geçiş Aşamasının İncelenmesi Afyonkarahisar ve Eskişehir İllerinde Bir Uygulama, (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Muğla, 2015, s. 16-17
- Teker, Osman (2013). "Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu'nun Denetim Usulü", Kamu Hesaplarına Uzman Bakış, Sayı: 2, [http://www.demud.org.tr/uzmanbakis/pdf\(23.03.2013\)](http://www.demud.org.tr/uzmanbakis/pdf(23.03.2013)).
- Tekin, Mahmut, (1998); Üretim Yöntemi, Konya.
- Tınar, M.Y. (1999). Çalışma yaşamı ve kişilik. Mercek Dergisi, Sayı 14. Mess Yayınları
- Tikici Mehmet ve Aksoy Ali, (2009); Girişimcilik ve Küçük İşletmeler, Malatya.
- Top, Nuri, (1990); Yönetim Biliminin Temel İlkeleri, Ankara.
- Tutar Hasan ve Küçük Orhan, (2003); Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Ankara.
- Türk Borçlar Kanunu
- Türk Ticaret Kanunu (2011) <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6102.pdf> (Erişim Tarihi 8 Nisan 2019)
- Türkel Uluçınar Asuman, (1992); İşletme Yöneticilerinin Davranışlarına Yön Veren Hakim Kişilik Faktörleri İle Yönetimsel Davranış Arasındaki İlişkiler ve Uygulama, İstanbul.
- Türkmen, E., Tacirin Ticareti Terkinin İcra ve İflas Kanununun 44. Maddesi Bağlamında Hüküm ve Sonuçları, (Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir, 2013, s.2-3
- TÜRKONFED, (2009), KOBİ'lerde Finansmana Erişim, İstanbul.

- Uğur Sarioğlu S. ve Devcar M.A., “Girişimcilik Özellikleri İle Holland’ın Kişilik Tipleri Arasındaki İlişki Üzerine Nitel Bir Çalışma”, *Girişimcilik İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, Cilt:2, Sayı:4, 2018, s.98-110
- Ulucan, S., Girişimcilik Eğiliminin ve Girişimcilik Eğilimini Etkileyen Faktörlerin Analizi: Orta öğrenimde Lise 3. Ve 4. Sınıf Öğrencileri Üzerinde Bir Uygulama, (Gazi Üniversitesi Sos.Bil.Ens.Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara, 2015, s.3.
- Üstünel Besim, (1994); Ekonomik Temelleri, İstanbul.
- Varlı A. Ve Koraltürk M., “II. Meşrutiyet’ten Erken Cumhuriyet’e Milli İktisadın Sürekliliği ve izmir İktisat Kongresi” ÇTTTAD, IX/20-21, (2010 Bahar-Güz), s.133
- Varlı B., Avrupa Birliği’nde ve Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; Yeniliğin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Önemi, (Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara, 2010, s.1-2
- Vural S., “Girişimci Kişilik Özellikleri ve Biga İlçesi Girişimcilik Profili Araştırması, Dönem Projesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, 2006, s.41
- Wiklund, J. AndShepherd, D., “Entrepreneurial Orientationand Small Business Performance A ConfigurationalApproach”, *Journal of Business Venturing*, Cilt:20, Sayı: 1, 2005, s.71-91
- Wu C-W. , Huarng K-H., “ Global entrepreneurship andinnovationin management”, *Journal of Business Research*,Cilt:68, Sayı:4, 2015,s.743-747
- Yalkın Koç Yüksel, (2001); Genel Muhasebe, Ankara.
- Yelboğa A., “Kişilik Özellikleri ve İş Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, Cilt:8, Sayı:2, 2006 s.197-211.
- YelboğaA., “Kişilik Özellikleri ve İş Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi” *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, Cilt:8, Sayı:2, 196-211.
- Yıldız A., “Endüstri 4.0 ve Akıllı Fabrikalar”, Sakarya Üniversitesi Fen bilimleri Enstitüsü Dergisi, Cilt:22, Sayı:2, 2018, s.546-556
- Yılmaz A., “Bir Sosyal Değişim Ajansı Olarak Girişimcilik Eğitimi”, *Zeitschriftfürdie Welt der Türken*, Cilt:6, Sayı:1, 2014, s.297-310
- Youssef A.B., Boubaker S., Omri A. “Entrepreneurship and sustainability: The need for innovative and institutional solutions”, *Technological Forecastingand Social Change*, Cilt:129, 2018, s.232-241

Youssef A.B.,Boubaker S., Omri A., ‘’ Entrepreneurship and sustainability: The need for innovative and institutional solutions’’, *Technological Forecasting and Social Change*, Cilt:129, 2018, s.232-241



EKLER

Ek-1. Orijinallik Raporu



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLIK RAPORU

ÖĞRENCİ BİLGİLERİ	
Adı-Soyadı	FATİH KORKUT ÇOLAKOĞLU
Öğrenci Numarası	161218114
Enstitü Anabilim Dalı	Sosyal Bilimler Enstitüsü / Girişimcilik ve Yenilik Yönetimi
Programı	Girişimcilik ve Yenilik Yönetimi
Danışmanın Unvanı, Adı-Soyadı	Doç.Dr. Ali Sırrı YILMAZ
Tez Başlığı (Türkçe)	KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Neticesinde İşyeri Açanların Mevcut Durumları İle İlgili Bir Değerlendirme (2015-2018 Yılları Elazığ Örneği)

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE

Yukarıda başlığı belirtilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 154 sayfalık kısmına ilişkin, 16/07/2019 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezin benzerlik oranı % 11 dir.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1- Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç,
- 2- Kaynakça hariç,
- 3- Alıntılar hariç/dâhil
- 4- 5 kelimeden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Yukarıda bilgileri verilen öğrencinin doktora tezi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu tarafından belirlenen azami benzerlik oranlarını aşmadığını ve tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

Doç. Dr. Ali Sırrı YILMAZ
Danışmanın Adı-Soyadı
(İmzası)

Dr. Öğr. Üyesi
Atilla YÜCEL
Girişimcilik ve Yenilik Yönetimi
Dr. Öğr. Üyesi Atilla YÜCEL
Anabilim Dalı Başkanı
(İmzası)

Lisansüstü tezler, savunma öncesinde intihal program raporu ile birlikte enstitüye teslim edilir.

İntihal raporu ile ilgili olarak etik kurallar dâhilindeki benzerlik oranları ilgili Enstitü Yönetim Kurulu tarafından belirlenir. (Enstitü Yönetim Kurulu tarafından tezin, intihal kapsamı dışında değerlendirilmesi için TURNITIN'den alınan raporda "benzerlik oranı"nın, "alıntılar hariç" en fazla %10, "alıntılar dâhil" % 30'u geçmemesi şeklinde kabul edilmiştir).

Ek-2 Görüşme Formu

Tez: Adı: KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Neticesinde İşyeri Açanların Mevcut Durumları İle İlgili Bir Değerlendirme (2015-2018 Yılları Elazığ Örneği)

Sayın girişimci; bu mülakat soruları, Doç. Dr. Ali Sırrı YILMAZ danışmanlığında yapılmakta olan Elazığ Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'ne bağlı yüksek lisans tezinin bir parçasıdır. Araştırmanın genel amacı, Elazığ'da KOSGEB destekli iş yeri açmış girişimcilerin profilini ve mevcut durumlarını ortaya koymaktır. Bu amacı gerçekleştirmek için hazırlanan sorularımıza titizlikle vereceğiniz cevaplar bilimsel amaçlar doğrultusunda kullanılacak olup, cevaplarınız gizli tutulacak ve toplu olarak değerlendirilecektir. Bize zaman ayırarak sorularımızı cevapladığınız için teşekkür ederim.

Fatih Korkut ÇOLAKOĞLU

- 1- İşinizi kurmadan önce neler yapıyordunuz, bana biraz öz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?
- 2- Kendi işinizi kurmadan önce satış ve pazarlama alanında bir deneyiminiz oldu mu? Bu deneyim (ya da deneyimsizlik) sizi nasıl etkiledi?
- 3- Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz? Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdir? Neden bir çalışan yerine patron olmaya karar verdiniz?
- 4- İşinizi kurarken amaçlarınız nelerdi? Maddi amaçlarınız nelerdi? Hayat tarzınız ile ilgili amaçlarınız nelerdi?
- 5- İşinizi kurarken bir iş planınız var mıydı? Bu planınıza uygun davrandınız mı? Genel olarak iş planları konusunda ne düşünüyorsunuz?
- 6- İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz? Sermayenizin kaynağı neydi? Eğer sermayeniz yeterli değildiyse, girişiminizin ilk dönemleri nasıl geçti? Ne gibi sıkıntılar çektiniz? Özel hayatınız bu sıkıntılardan nasıl etkilendi?

- 7- Dışarıdan destek aldınız mı? Avukat, danışman, muhasebeci veya halkla ilişkiler desteğinden yararlandınız mı? Bu konuda ne gibi tecrübeler yaşadınız? Dış destek size ne gibi yararlar sağladı? Yeni bir girişimciye ne gibi tavsiyeleriniz olur?
- 8- İyi bir dinleyici misiniz?
- 9- Değişimlere açık mısınız?
- 10- Zor günler için planınız var mı?
- 11- Teknolojik gelişmeleri takip ediyor musunuz?
- 12- Kanunlardan haberdar mısınız?
- 13- Bütçe planı yapıyor musunuz?
- 14- Takvime sadık mısınız?
- 15- Kendinizi geliştiriyor musunuz?
- 16- Şu an işinizin yönetimini nasıl yapıyorsunuz?
- 17- Gelecekte nasıl büyümeyi hedefliyorsunuz?
- 18- Gelecekle ilgili kendi hayaliniz ve stratejiniz nedir?