

GİRİŞ

Girişimcilik kavramı ilk tanımlandığından bu güne değişirken girişimcinin de özellikleri, talepleri, yöntemleri değişmiştir. Günümüzde girişimci; hızla gelişen teknoloji, artan rekabet ortamı, küreselleşen piyasalar ve değişen finansal sistem içerisinde boğulmaktadır. Bu olumlu (fırsat) veya olumsuz (tehdit) değişimler; girişimci olmak isteyen bireyleri daha işin başında korkutmakta, girişimci belirsizlikten kaçarak iş fikrini hayata geçirmekten vazgeçmekte veya ertelemektedir. Oysa Dünya'daki ve ülkemizdeki istihdamın çoğu Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler) tarafından sağlanmakta (Doğan, 2014:37) ve KOBİ'ler de içindeki girişimcilik ateşini harlayan girişimciler tarafından kurulup yönetilmektedir. Girişimciliğin önemini fark eden gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ise girişimcinin önündeki engelleri kaldırmak hatta onları teşvik etmek için eğitimler, destekler düzenlemektedir.

Girişimci düzenlenen ve destek için şart tutulan eğitimlerle hem iş planı ile tanışmakta hem de işletme bilimine ait kavramları çok genel düzeyde öğrenmektedir. İş planı ile girişimci; iş fikrini, pazar araştırmasını, hedeflerini ve tahminlerini belirli bir format çerçevesinde düzenlemekte ve ayakları yere basan, gerçekçi bir evrak olarak ortaya koymaktadır. İş planı üçüncü kişilerden ve kuruluşlardan çok girişimciye bir şeyler söylemektedir. Girişimci iş planını yazdığı halde iş fikrini gerçekçi, kârlı ve uygulanabilir buluyorsa firma kuruluş aşamasına geçecek aksi halde iş fikrini veya hitap ettiği pazarı değiştirecektir. Ayrıca eğitim ile girişimcinin işletme bilimlerinin temel kavramlarına duyduğu korku azaltılmakta hatta giderilmektedir. Bu korkunun giderilmesi ile girişimci işletmesini kurarken ve yönetirken işletme bilimi kavramlarını kullanacak ya da en azından karşı çıkmayacak, gereksiz görmeyecektir. Yine eğitim ile girişimci başka girişimciler ile de tanışmakta böylece içinde bulunduğu yarı kapalı çevreden bir süreliğine çıkarak benzer bakış açılarına sahip bireylerin olduğu bir ortama dâhil olmaktadır. Eğitim gören girişimciler kendi iş fikirlerini hayata geçiremese de yakın çevresini olumlu etkilemekte, girişimciliğe yönlendirmekte ya da en azından engellemeyerek girişimcilik kültürüne katkıda bulunmaktadır.

Kamu kuruluşları da destekler ile girişimcileri teşvik etmekte hatta kuruluş sermayelerine katkıda bulunmaktadır. Bunların başında KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) gelmektedir. KOSGEB ülke genelinde yayılan Hizmet Merkezi Müdürlükleri ile Girişimcilere ve KOBİ'lere çeşitli destekler sunmaktadır. Girişimcilik Destek Programı kapsamında sunulan 50.000 TL hibe ve 100.000 TL geri ödemeli destek birçok kararsız girişimciyi eğitime katılıp, iş planı yapıp, işletme kurmak için harekete geçirmektedir. Kararlı girişimciler ise bu desteği hiç yoktan gelen can suyu sermayesi olarak görmektedir. Bir diğer destek veren kuruluş olarak kalkınma ajansları sayılabilir. Kalkınma ajansları hitap ettikleri bölgelerde hem KOBİ'lere yönelik destekler sunmakta hem de girişimcilere yönelik eğitimler düzenleyerek girişimcilik ekosistemine katkıda bulunmaktadır. Bu kuruluşların dışında yenilikçi girişimcilere yönelik Tekno Girişim, TÜBİTAK, Bigg-Garaj, Teknokent, Kuluçka Merkezi gibi kuruluşları ve projeler de destek unsuru olarak sayılabilir.

Bu araştırma ile Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli illerinde girişimci olmak ve firma kurmak için harekete geçen bireylerin girişimcilik eğilimlerinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Uygulamalı Girişimcilik Eğitime katılan bireylerin demografik özellikleri ve atılganlık düzeyleri anket yöntemi ile belirlenmeye çalışılmış ve veriler istatistiksel olarak analiz edilmiştir. Elde edilen bulguların ve çıkarılan sonuçların bölgedeki girişimcilik ekosistemine etki eden kuruluşlara bilimsel bir altyapı oluşturacağı düşünülmektedir. Ayrıca eğitime katılan bireylerin seçiminde etkili olan kuruluşlara, yaptıkları eleme sisteminin doğruluğuna yönelik bakış açısı da sağlanacağı düşünülmektedir. Bölgede eğitim düzenleyen kuruluşlar ve bu eğitimler de görev alan eğitmenlere de girişimcilerin genel profili ve eğilimleri sunularak katkıda bulunulacaktır.

Bölgede girişimcilik eğitime katılan girişimciler üzerinde ciddi bir araştırma veya incelemeye rastlanmamıştır. Bu da bölgedeki girişimcilik iklimine etki eden unsurları akademik bilgidan yoksun bırakmaktadır. Araştırma ile bu bilgi açığı azaltılmaya, girişimcilik iklimine katkıda bulunan bütün kurum ve kuruluşlara akademik bir alt yapı sunulmaya çalışılacaktır.

1. DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK

Girişimci kavramı; Fransızca “entreprende” fiilinden gelmekte ve İngilizce’ye “entrepreneur” şeklinde; üzerine almak, üstlenmek, sorumluluk almak, (işe) girişmek, başlamak gibi anlamlar taşıyarak geçmektedir. Girişimci ise “kişinin harekete geçmesi ve yenilik yoluyla farklı bir şey yaratması” olarak tanımlanabilir (Soyşekerci, 2014:5).

Richard Cantillon, 18. Yüzyılda Girişimciliği “Henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretimin girdilerinin ve hizmetlerinin satın alınması ve üretilmesi” olarak tanımlamadan önce de elbette girişimciler bulunmaktaydı. Bu eski girişimcilerden birisi de Marco Polo’dur. Marco Polo, günümüzde risk sermayesi olarak tanımlanabilecek tacirlerden sermaye sağlayıp, coğrafi bilgisi, maceracı ruhunu kullanıp Uzak Doğu’yla ticaret yapmaktaydı. Tacirlerden sağladığı sermaye ile gemi, mürettebat ve diğer giderleri sağlayan Marco Polo, Uzak Doğu’dan satın aldığı malları getirip sözleşme gereği yine tacirlere teslim etmekte ve elde edilen kârın yüzde yirmi beşini almaktaydı. Günümüzde de girişimciyi; Marco Polo gibi etkin rolü üstlenen, bütün fiziksel ve duygusal yükü taşıyan kişi olarak tarif edebiliriz. Buradaki pasif riski üstlenen tacir ise günümüzün sermaye kuruluşlarına ya da risk sermayesine benzetilebilir (Atasoy, 2012:5).

Sanayi devriminin ardından, 19. Yüzyılın başında ilk yarısında Jan Baptise Say girişimci tanımına doğal olarak “üretim faktörünü” eklemiştir. Say’a göre girişimci “üretim faktörlerini koordineli olarak kullanan ve bunları kâra dönüştüren kişi” ’dir. 1934 yılında ise Joseph Schumpeter yaşadığı yüzyılın etkisiyle bu tanıma, yenilik kavramını da ekleyerek girişimciliği “yenilik ve kaynakların birleştirilmesi yoluyla teknolojik gelişmenin pazarı maksimize etmesi” olarak ele almıştır (Soyşekerci, 2014:6).

Uygulamada girişimci kâr sağlamak amacıyla işletme kuran ve faaliyete geçiren kişidir. Girişimci başkalarının ihtiyaçlarını karşılamak için üretim faktörlerini elde eder ve bunları bir araya getirerek ürün veya hizmet olarak sunar. Girişimcinin işletmeyi kurmak dışında üstlendiği birçok görevi vardır. Girişimci işletme kurulduktan sonra da kenara çekilmemekte teknik konularda bilgi sahibi olup gerektiğinde müdahale etmekte, yeni ürün veya hizmet türleri ortaya koymakta, yeni üretim yöntemleri bulup uygulamaya çalışmaktadır. İşletmenin kuruluş aşamasında girişimci aynı zamanda yönetici sıfatına haiz olsa da işletme büyüdükçe bu görevi başkasına devredebilir (Doğan, 2014:7).

Tüm bu tanımlara göre girişimciler; mal ve/veya hizmete yönelik, başkalarının göremediği bir fırsatı (genellikle yenilikçi bir gözle) görerek iş fikrine dönüştüren, tüm riskleri üzerine alarak ve üretim faktörlerini organize ederek bir araya getiren, teknolojik gelişmeleri takip eden ve meydana gelebilecek yeniliklere açık, yaratıcı bireyler olarak tanımlanabilir.

1.1. Girişimcinin Kişiliğini Etkileyen Faktörler

Girişimcinin kişiliğine etki eden dışsal ve içsel birçok faktör bulunmaktadır. Her birinin girişimci üzerindeki etkisi farklı yoğunlukta olsa da bunlar; ekonomik faktörler, sosyolojik faktörler ve psikolojik faktörler olarak gruplandırılabilir. Kişinin doğduğu, büyüdüğü ve yaşadığı çevre onun ekonomik faktörlerini; kökeni, aile yapısı, eğitim düzeyi, yaşı, arkadaş çevresi v.b. unsurlar sosyolojik faktörlerini oluşturmaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011:20). Psikolojik faktörleri oluşturan yapılar için ise son yıllarda kabul göre Beş Faktör Kişilik Envanterinde sayılan dışadönüklük, yumuşak başlılık, sorumluluk, duygusal tutarlılık, gelişime açıklık olarak sayılabilir (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015:69-70).

1.1.1. Ailenin ve Eğitimin Etkisi

Girişimcinin içinde yetiştiği aile ve tabii ki anne babanın etkisi kişiliğinde oldukça önemli rol oynamaktadır. Çocuğun psikolojisi üzerinde ebeveynlerin etkisi büyüktür. Anne-babanın çocuğu özgüvenli, dışa dönük yetiştirilmesi onu girişimciliğe daha yakın bir konuma getirebilir. Anne ve baba mesleklerinin girişimci üzerinde etkisi bulunduğu dair güçlü görüşler bulunmaktadır. Anne ve/veya babası memur olan bir çocuğun rol model oluşturması nedeniyle memur olmaya eğilimli olduğu gözlenmektedir. Aynı şekilde anne ve/veya baba girişimci yani kendi işinin sahibi ise çocukta da girişimcilik potansiyeli artmaktadır. Çocuğun kişiliğine bağımsız çalışma duygusu daha küçük yaşlarda işlemekte ve girişimciliği genellikle kariyer tercihlerinin ilk sıralarına koymaktadır (Atasoy, 2012:11).

Girişimci olmak için eğitim şartı olmasa da iyi bir eğitim girişimciye ilerleyen adımlarda faydalı olacaktır. 1980 öncesi kurulan işletmelerde girişimcilerin sadece temel eğitim aldığı gözlemlenmişken, bu tarihten sonra işletme kuran girişimcilerin eğitim seviyesinde genel bir artış gözlemlenmektedir (Yurtsever ve Diğerleri, 2006:6). Bu eğitimler günümüzde girişimciye girişiminden önce sağlanabildiği gibi işletme kuruluşundan sonra da İşletme Tezsiz Yüksek Lisans v.b. akademik programlarla sunulmaktadır. Bu arada, temel eğitim düzeyinde kalmış veya belirli bir alanda iyice uzmanlaşmış girişimcilerin Dunning-Kruger Sendromuna dikkat etmesi gerekmektedir. Dunning-Kruger yaptıkları araştırmada; daha az bilgi ve yetkinlik düzeyine sahip kişilerin kendilerini gerçek durumda daha yetkin zannettiğini buna karşılık oldukça yetkin kişilerin kendilerini olandan daha az yetkin zannettiğini ortaya koymuştur. Bu gerçekten sapma hali eğitim almış bireylerde daha da artmaktadır (Dunning-Kruger, 1999:1130-1132). Girişimciyi bu sendromda bekleyen iki önemli tuzak vardır. Girişimci yeterli bilgi, beceri ve yetkinliği olmadığı halde, bunlara yeterli düzeyde sahip olduğu yanılgısıyla hareket ederse başarısız olma olasılığı artmaktadır. Buna karşılık girişimci; yeterli bilgi, beceri ve yetkinliğe sahip olduğu halde daha azına sahip olduğunu düşünürse girişim için gerekli olan cesareti toplayamayabilir. Girişimcilik Eğitimleri ve bunların

girişimci üzerindeki etkisinden ilerleyen bölümlerde ayrıntılı olarak bahsedileceğinden bu bölümde değinilmemiştir.

1.1.2. Kültürün Etkisi ve Psikolojik Etkiler

Kültür, insan üzerine etki eden en büyük unsurdur. Kültür, toplumun ortak özelliğidir ve bireyden bireye aktarılarak öğrenilir (Çelik ve Akgemci, 2010:26). Ahlaki kurallardan davranış kalıplarına, yaşam tarzına ve sosyal çevreye kültürün etkisi oldukça fazladır. İçinde bulunduğu toplumun düşünce yapısı ve kültürü girişimciyi büyük oranda etkilemektedir. Yapılan çalışmalarda, Avrupa yaşayan göçmen topluluklarından Hindistan, Pakistan ve Türk kökenlilerde girişimcilik potansiyelinin daha yüksek olduğu gözlenmiştir (Başar, 2014:90). Yine benzer şekilde ülkemizde Kayseri, Konya, Denizli gibi şehirler diğer şehirlere göre girişimcilik kültürü yönünden daha öndedir (Tutar ve Altınkaynak, 2014:34). Aynı ekonomik çevrede yaşayan topluluklarda bu farklılaşmanın olması kültürün, girişimcinin kişiliğinin üzerindeki etkisini açıkça ortaya koymaktadır.

Girişimcinin kişiliğini etkileyen en önemli faktörlerden birisi de psikolojik faktörlerdir. Psikolojinin kişilik üzerine etkisine dair birçok kuram olsa da son yıllarda daha çok önem kazanan, Beş Faktör Kişilik Modeli üzerinde durulacaktır. Bu beş faktör: dışadönük, yumuşak başlılık, sorumluluk, duygusal tutarlılık ve gelişime açıklık olarak sıralanabilir (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015:66-67).

Dışadönük kişiler kendilerine güvenen, aktif ve konuşkan olma eğilimindedir. Kültürümüzde satış yapan insanlar dışadönük bireyler olarak değerlendirilmektedir. Dışadönük bireyler sosyal, enerjik ve iyimserdir. Bu yüzden sosyal ortamlarda daha fazla bulunurlar ve daha fazla iletişim halindedirler. Bu kapsamda dışadönük kişilerin içedönük kişilere göre daha girişken olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Girişken bireyler ise kendine güven duyan, aktif, atılgan, kolay adapte olan, liderlik vasfı yüksek kişiliğe sahiptir. Genelde kendi fikirlerinin doğru olduğuna inanır ve yeni fikirleri kolay kabullenmezler. Sakinliği tercih etmezler ve çoğunlukla agresif bir yapıdadırlar. Risk alma eşikleri yüksek

olduğu için kendi fikrine karşı gelenlere karşı saldırgan davranabilirler (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015:72-73)

Yumuşak başlı bireyler, hoş görülme, sakin ve uzlaşma arayan bir yapıya sahiptir. Eleştiriden korkmazlar ve yeniliklere karşı daha az dirençlidirler. Bu uzlaşma, hoşgörülme ve yeniliğe açık tarafları girişimci kişiliklerini olumlu etkilemektedir. Girişimciler ayrıca sorumluluk sahibi bireylerdir. Bu nedenle kendi kararlarının sorumluluğunu üstlenirler ve kabul edilebilir düzeyde risk almaya eğilimlidirler. Girişimcilerin çoğunlukla tutarsız, ani karar veren bir yapı sergiledikleri görülmektedir. Oysa girişimci başarılı olabilmesi için duygusal tutarlılığa sahip olmalıdır. Ayrıca günümüz girişimcisinde olması gereken en temel psikolojik özellik yeni deneyimlere açıklıktır. Diğer insanlara göre girişimciler tekrarlanan işlerden sıkılırlar. Birçok araştırma fırsat yakalayabilmesi için girişimcinin yeni deneyimlere açık olmak zorunda olduğunu tespit etmiştir (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015:88-91).

1.1.3. Diğer Demografik Etkiler

Yaş, cinsiyet, deneyim gibi diğer demografik faktörlerin de girişimci üzerinde etkisinin bulunduğu düşünülmektedir. Son yıllarda özellikle kadın girişimcilik, genç girişimcilik gibi girişimin yaşını ve cinsiyetini öne alan konularda çalışmalar hızla artmıştır. Girişimcilik için bir yaş sınırı olmasa da yapılan gözlemlere göre yaş dağılımı 25-40 yaş aralığına yoğunlaşmaktadır (Yurtseven ve Diğerleri, 2006:5). Kadınlarda girişimciliğe giriş yaşı erkeklere göre 5 yıl gecikmelidir. Bunun nedeninin kadının annelik rolünün daha önde olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Kadına ve erkeğe biçilen roller toplumdan topluma farklılık göstermektedir. Erkeğin doğu toplumlarında aileyi geçindirme sorumluluğu üstlenmesi girişimcilik eğilimini yükseltmektedir. Buna karşın kadın girişimcilerin işletme kuruluşundan sonra yatırımcılarla, ortaklarla, çalışanlarla, tedarikçilerle ve müşterilerle erkek girişimcilere göre daha iyi iletişim kurmaktadır. Ayrıca kadın girişimcilerin daha

ihtiyatlı ve işletme anlamında daha muhafazakâr oldukları gözlemlenmiştir. Küresel boyutta yapılan bir araştırmada erkek girişimcilerin kadın girişimcilerden %50 daha fazla olduğu tespit edilmiştir (Karadal ve Kaygın, 2013:248-249).

1.2. Girişimciliği Etkileyen Çevresel Faktörler

Girişimci işletmesini kurduğu andan itibaren çevresini etkilediği gibi doğal olarak çevresindeki birçok faktörden de doğrudan ya da dolaylı olarak etkilenmektedir. Bu etkileşim kimi zaman olumlu kimi zaman ise olumsuz olmaktadır. Girişimci ve işletmesi çevresel faktörlerle olumlu etkileşim gerçekleştirdiğinde hedeflerine daha kolay ulaşabilmekte, olumsuz etkileşimle karşılaştığında ise başarısız olma ihtimali oldukça artmaktadır. Girişimci ve işletmenin başarısı çoğunlukla kontrol edemediği bu çevresel faktörlerle sağladığı uyuma önemli ölçüde bağlıdır (Doğan, 2014:10-11).

Çevresel faktörler değişik şekillerde sınıflanmakta ve değişik başlıklar altına ayrılabilir. Ancak bu bölümde girişimciliği etkileyen çevresel faktörler Yerel Çevre, Ulusal Çevre, Uluslararası Çevre ve Hukuki Çevre olmak üzere dört temel başlığa ayrılmıştır (Soydan, 2012:11). Girişimcinin doğrudan etkilediği ve doğrudan etkilendiği bazı konularda kuvvetli bazı konularda ise zayıf müdahale şansının bulunduğu çevre, yerel çevre olarak anılacaktır. Girişimci ve işletmesinin içinde bulunduğu ülkeden kaynaklanan ve müdahale şansının olmadığı ya da oldukça sınırlı kaldığı çevre koşulları ulusal çevre başlığı altında incelenmiştir. İşletmenin ulusal sınırların dışında faaliyet göstermesiyle muhatap olduğu çevreden ise uluslararası çevre olarak bahsedilecektir. Genellikle ulusal çevre başlığı altında bahsi geçen hukuki çevre ise girişimciler açısından ayrı bir öneme sahip olduğundan dördüncü başlık olarak ayrıntılı bir şekilde incelenecektir. (Doğan, 2014:10).

1.2.1. Yerel Çevre

Girişimci başarılı olabilmek için önce yerel çevresini tatmin etmelidir. Bu yerel çevre içerisindekiler (varsa) diğer hissedarlar, yöneticiler, insan kaynakları (iş görenler) ve tüketicilerdir (Dinçer ve Fidan, 2014:80-81).

Günümüzde girişimler daha çok sermaye şirketleri şeklinde kurulmaktadır. Türk Ticaret kanununda yapılan son değişikliklerle Sermaye Şirketlerinin esnekliği azaltılmış olsa da Limited Şirket ve Anonim Şirkete yönelim azalmamıştır. Artık girişimcilerin yalnız başına, yoğun rekabet altında başarılı olması zorlaşmıştır. Dolayısıyla başarılı olmak isteyen girişimci, ya başka girişimciyle ya da sermayedar ile bir ticaret unvanı altında bir araya gelerek amaçlarını gerçekleştirmeye çalışmaktadır (Mucuk, 2012:127-128).

Yerel çevrede olan bir diğer grup ise yöneticilerdir. Girişimci, işletmesini ilk kurduğunda tüm yöneticilik görevlerini üstlense de zamanla alt ve ara yönetici kademelerine ve nihayetinde profesyonel üst yönetim kademelerine ihtiyaç duymaya başlamaktadır. Yönetici “başkaları vasıtasıyla iş gören kişi” olarak tanımlanmakta profesyonel yönetici ise bu işi meslek olarak yapan kişi olarak tarif edilmektedir (Koçel, 2007:12). Girişimci, girişimi belli bir boyuta geldiğinde riski hala üzerinde tutarak sadece yönetim sorumluluğu profesyonel yöneticilere teslim etmektedir. Girişimciler, yeni küresel düzene uyum sağlamak için organizasyonel yapılarını uluslararası kural ve beklentilere göre şekillendirmeli ve profesyonel yönetime -ve hatta kurumsal yönetişime- önem vermelidir (Menteş, 2009:93).

Bir girişimin olmazsa olmaz parçalarından birisi de insandır. Günümüzde özellikle hizmet sektöründe çalışanlar entelektüel sermaye olarak görülmektedir. Girişimcilerin çalışanlardan beklentileri olduğu gibi çalışanların da girişimciden ve yöneticilerden beklentileri vardır. Çalışanlar; yaptıkları işlerin takdir edilmesini, işletmede olanlardan haberdar olmayı, anlayışla karşılanmayı, iş güvenliğini, adil bir ücreti, teknolojiye uygun araç ve gereçleri, terfi etme imkânı ve uygun bir çalışma ortamı talep etmektedir (Dinçer ve Fidan, 2014:84-85).

Girişimcinin yerel çevresinde bulunan son unsur ise tüketicilerdir. Girişimin yaşayabilmesi için ürün ve/veya hizmetleri satın alacak alıcılara ihtiyacı vardır. Bu ürün ve/veya hizmetler için bedel ödeyenler ya nihai tüketiciler ya da endüstriyel alıcılardır (Mucuk, 2012:127-128). Girişimci bu tüketicileri memnun etmek için ürün ve/veya hizmetlerini hem kaliteli, hem ucuz, hem de hızlı bir şekilde sunmalıdır. Bu üç unsuru gerçekleştirmeye ne kadar yaklaşırsa tüketiciler o kadar memnun olmakta, hatta müşteri ilişkileri yönetimi başarılı bir şekilde uygulanırsa tatmin olmuş müşteri aşamasına geçerek işletmeye, ürün ve/veya hizmetlerine bağlanmaktadır.

1.2.2. Ulusal Çevre

Girişimcinin ulusal çevresinde rakipler, finansal (ekonomik) çevre, kurumlar, devlet ve medya vardır (Soydan, 2011:12). Rakipler, girişimci ve işletmesini doğrudan etkileyebilecek bir ulusal çevre unsurudur. Girişimci daha iş fikri aşamasında iken pazar araştırması yapmalı, pazarını bölümlemeli ve aynı pazara hitap eden rakiplerini belirlemelidir. Bazı girişimciler pazar araştırması aşamasını atlamakta, kendi iş fikrine aşırı bağlanmakta ve rakibinin bulunmadığını öne sürebilmektedir. Bunun tehlikeli bir varsayım olduğu ancak iş fikri, işe dönüştüğünde, rakipler olumsuz bir tablo olarak öne çıktığında anlaşılmaktadır. Oysa tüm ürün ve hizmetleri -pazarda aynı şekilde bulunmasa da- ikame eden ürün ve hizmetler ve de bunları sağlayan rakipler bulunmaktadır. Kısaca rakipler, aynı pazar bölümü içinde, aynı tüketiciler için benzer ya da ikame ürün ve/veya hizmet üreten diğer işletmelerdir (Mucuk, 2012:132).

Girişimin ve girişimcinin faaliyetlerini etkileyen diğer unsurlardan birisi de kuşkusuz içinde bulunduğu ülkenin ekonomik yapısıdır. Devletin ekonomi politikaları işletmeler için birtakım avantaja ve dezavantajlara neden olmaktadır. Girişimci içinde bulunduğu ülkede tüketicilerin tatminkâr bir fiyat verip veremeyeceğini araştırmalıdır (Dinçer ve Fidan, 2014:123).

Devlet, çeşitli kurum ve kuruluşlar vasıtasıyla sağladığı teşviklerle girişimcilik iklimine olumlu katkı sunabilmektedir. Bu kuruluşlar girişimciye daha iş

fikri aşamasında katkılar yapmaya başlamakta ve firma kuruluşundan büyük işletme oluncaya kadar teşviklere devam etmektedir. Ülkemizde bu kurumlar arasında Yeni Girişimcilik Desteği başta olmak üzere diğer desteklerle girişimciye katkıda bulunan KOSGEB ilk sıralarda sayılabilir. Bunun yanında bölgesel bazda destekler sunan Kalkınma Ajansları, yenilikçi girişimcilerin önünü açan TÜBİTAK gibi kuruluşlar sayılabilir (Kahyalar, 2014:15).

Toplumun, girişimin neden olduğu faydalardan yararlanma ve zararlardan korunma hakkı vardır. Bu nedenle girişimin paydaşları arasında toplum da sayılmaktadır. Girişimcinin kurduğu işletme topluma karşı sosyal sorumluluklarını yerine getirmelidir. Girişimcinin bir yandan işletmesinin kâr maksimizasyonu için çabalarken diğer yandan topluma karşı dışsal yarar veya sosyal fayda üretmeye çalışması bir amaçlar çatışmasına neden olmaktadır (Menteş, 2009:25). Girişimci bu iki amacı gerçekleştirebildiğinde toplumsal refaha katkıda bulunacak aynı zamanda bu da işletmeye kâr artışı olarak geri dönecektir.

1.2.3. Uluslararası Çevre

Küreselleşen dünyada bir ülkenin ekonomi politikası başka bir ülkenin ekonomisini ve o ülkedeki işletmeyi etkileyebilmektedir. Örneğin; Amerika Merkez Bankası (FED)'nin aldığı bir faiz artırımı kararı, gelişmekte olan ülkelere sermaye çıkışına neden olabilmekte bu da o ülkelerdeki girişimcilerin sermayeye ulaşımı olumsuz etkileyebilmektedir. Böyle bir dünyada girişimcinin uluslararası konjonktürü yok sayması düşünülemez. Küçük bir pazara dönüşen dünyada üretilen ürünler çok kolay bir şekilde diğer ülkelerde satışa çıkarılabilmektedir. Girişimcinin ihracat yapacağı ülkelerdeki tüketicilerin kültürünü, siyasi ve ekonomik durumunu, dağıtım kanallarını ve sınırlamaları dikkate almalıdır (Dinçer ve Fidan, 2014:126).

Yurtseven ve diğerleri (2006:210) girişimcinin ulusal çevresi ile uluslararası çevresi arasındaki başlıca farklılıkları şöyle sıralamıştır: Hukuki sistem (Sivil hukuk, jüri sistemi, dine dayalı hukuk, bürokratik hukuk gibi), politik koşullar, kültürel

farklılıklar (dil, estetik anlayış, din gibi), değerler ve tutumlar, ekonomik imkânlar ve finansal sistem, teknolojik koşullar.

Örücü (2003:32) ithalat ve ihracata dayalı ticaret yapacak işletmeleri üç bölüme ayırmıştır. Bunlardan uluslararası işletme türü faaliyetlerinin bir bölümünü yabancı ülkelerde yapan işletmedir. Ancak bu işletmelerin dış yatırımları sınırlı kalmakta ve şirket yönetiminin büyük bir kısmı kurulduğu ülke vatandaşları tarafından gerçekleştirilmektedir. Diğer bir tür olarak çok uluslu işletmeler sayılabilir. Çok uluslu işletmeler uluslararası işletmelerden farklı olarak faaliyetlerinin büyük bir bölümünü yabancı ülkelerde gerçekleştirmesidir. Son tür olarak uluslar ötesi işletmelere değinilecektir. Uluslar ötesi işletmeler üretim kaynaklarını bir ülkeden, iş gücünü kaynaklarını başka bir ülkeden sağlamak ve ürün/hizmet satışını da bambaşka bir ülkede yapmaktadır. Son yıllarda özellikle elektronik sektöründeki dünya markalarının bu tür yapılanmaya gittiği gözlenmektedir. Bu tür işletmelerin dünya genelinde daha da yaygınlaşacağı öngörülmektedir.

1.2.4. Hukuki Çevre

Girişimciler, bir işletmeyi kurarken, yönetirken ve kapatırken belli hukuki çerçeveye uymak zorundadır. Bu hukuki çerçeve içerisinde girişimci birçok yasal işlem, prosedür ve formalite ile karşılaşmakta ve bunlar içinde genellikle boğulmaktadır. Girişimcilerin yeni bir işletme kurarken ilk karşılaştıkları ve en çok yakındıkları konu bu formalitelerin çokluğu olmaktadır (Müftüoğlu, 2003:28).

Bağlı oldukları mevzuata göre işletmeler farklı yasal türlere ayrılmaktadır. Bunlar şahıs firmaları, şahıs ortaklıkları, sermaye ortaklıkları ve kooperatiflerdir. Araştırma konusu kapsamında olmadığından kooperatiflere değinilmemiştir. Şahıs ortaklıkları gendi arasında adi ortaklıklar, kollektif ortaklıklar, komandit ortaklıkları ve paylı komandit ortaklıklar olmak üzere dört türe ayrılmaktadır. Sermaye şirketleri ise limited ortaklı ve anonim ortaklık olarak iki alt türe bölünmüştür (Mirze, 2010:67).

Şahıs işletmelerinde ilk ayırım esnaf-tacir ayırımıdır. Tacir vasıflarını taşıyan işletmeler 6103 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun uygulama alanına girerken esnaf vasıflarını taşıyan işletmelerin TTK, vergi kanunları gibi mevzuat bakımından bazı muafiyetleri vardır. TTK'ya göre esnaf ağırlıklı emeğe dayalı faaliyeti olan ve ancak işletme sahibini geçindirecek bir gelire sahip işletmelerken tacirde ise faaliyetlerin çoğu sermayeye dayalıdır. Bir işletmenin esnaf ya da tacir olduğunu söyleyebilmek için TTK'nın atıfta bulunduğu Bakanlar Kurulu Kararlarına ve meslek odaları mevzuatına bakmak gerekmektedir. Girişimciler işletmelerinin ilk kuruluş aşamasında muafiyetlerden faydalanabilmek için esnaf işletmesini tercih etmeye çalışmaktadır. Ancak bazı işletmeler kısa sürede esnaf faaliyetleri sınırını aşarak ticari işletme statüsüne geçmektedir (Bilgili ve Demirkapı, 2013:22-24). Girişimciler için bu statü değişikliği ilave bürokratik işlem ve masraf yükü doğurabilmektedir. Bu nedenle girişimciler, ilgili uzmanlara veya mali müşavirlere danışarak firma kuruluşlarını gerçekleştirmelidir.

İster esnaf ister tacir olsun şahıs işletmeleri gelir vergisine tabidir. Ama işleyiş bakımından basit usul, gerçek usul gibi farklılıklar görülmektedir. Ayrıca bazı esnaflık türleri tam esnaf muafılığına girdiğinden vergi dışında bırakılabilmektedir. Ticari kazanç sahipleri bilanço esasına göre defter tutup vergilendirilmektedir. Başlangıçta basit usulde olsa da işletme belirli sınırları aştığında bilanço esasına geçmek zorunda kalmaktadır (Bilici, 2013:10). Girişimciler bu durumların sadece mali müşavirin konusu olduğunu düşünse de esas yükümlülükler işletme yetkilisinin üzerindedir. Defter türlerine göre mali müşavir bedelleri, yıllık defter onayı masrafları gibi giderler farklılaşmakta girişimcinin takip etmesi gereken işlemler değişmektedir.

Çok ortaklı şahıs firması türü olan adi ortaklık en az iki gerçek kişinin bir araya gelmesi ile kurulmakta ve Borçlar Kanununa tabi olmaktadır. Yine Türk Ticaret Kanuna göre kurulan çok ortaklı şahıs firmaları arasında Kollektif Şirket, Komandit Şirket ve Paylı Komandit şirket sayılabilir. Bunların ayrıntılarından çok girişimci için sorumlulukları önemlidir. BK ve TTK'ya göre bütün şahıs işletmeleri üçüncü kişilere olan yükümlülüklerinde tüm mal varlıkları ile müteselsilen

sorumludur (Bilgili ve Demirkapı, 2014:16). Sermaye şirketleri (Limited ve Anonim) ise vergi yönünden kurumlar vergisine tabidir ve bilanço usulü defter tutmaktadır. Sermaye şirketlerinde şirket ortakları üçüncü kişilere karşı sadece koydukları sermaye oranınca sorumludur. Ancak bu sınırlı sorumluluk kamuya ve çalışanlara olan borçlar için sınırlandırılmamıştır (Bilgili ve Demirkapı 2014:16).

Girişimci şirket türünü belirledikten sonra ilgili kurumlara müracaat ederek gerekli işlemleri yaptırmak zorundadır. Aksi halde cezai müeyyidelere maruz kalacaktır. Bu işlemler şahıs firması için (sermaye şirketlerine göre) daha azdır. Şahıs firması kurmayı planlayan girişimci vergi açılış beyanıyla vergi dairesine başvuru yapmakta ve başvurusu kontrol memuru tarafından evrak üzerinde incelenmektedir. Ardından kontrol memuru işletmeye gelerek tutanak tutmaktadır. Girişimci vergi açılış tutanağının ardından ticaret ya da esnaf sicil memurluğuna sicil gazetesi kaydı için başvurmaktadır (Bilgili ve Demirkapı, 2013:156). Ardından ilgili oda kayıtları gerçekleştirilmekte kuruluş işlemleri tamamlanmaktadır. Ancak girişimcinin işletmesini faaliyete geçirebilmesi için yapması gereken bir çok prosedür daha bulunmaktadır. Bunlara örnek olarak ödeme kaydedici cihaz levhası, fatura/gider pusulası, yangın raporu, belediye işletme ruhsatı, (gerekliyse) tatil günlerinde çalışma izin belgesi gibi belgeler verilebilir. Ayrıca sektörlere özel olarak hijyen eğitimi belgeleri, üretim izni belgesi, sigara ve alkol satma ruhsatı gibi belgelerin de alınması gerekebilir. Yine de girişimcinin işletmesini kurmak için yapması gerekenler bitmemekte SGK bildirimleri, elektrik, su, doğal gaz, telekomünikasyon abonelikleri gibi bürokratik işlemler devam etmektedir.

Limited ve Anonim şirket kuruluşu için gerekli olan bürokratik işlemler şahıs işletmesine göre hem daha fazla hem de masraflı olmaktadır. İlave işlemlere örnek olarak şirket sözleşmesi, kurucular beyanı, sermaye bildirimleri gibi yükümlülükler verilebilir.

1.3. Dünya’da Girişimciliğin Gelişimi

Girişimcilik kavramına dikkatli bir şekilde bakıldığında insanlığın başlangıcına kadar uzandığı söylenebilir. İnsanların ihtiyaçlarını karşılamak için yaptığı avcılık, toplayıcılık, tarım ve ticaret gibi faaliyetler bize tarihin en eski dönemlerinden beri girişimcilerin olduğunu göstermektedir. Tabi girişimcilik ilk çağlardan günümüze kadar çeşitli aşamalardan geçmiş ve değişimler yaşamıştır.

İlkel çağlarda insanlar ihtiyaçlarını doğanın verdiği imkânlar ile karşılamaktaydı. Bunun yanında basit de olsa tarım ve kap-kacak imalatı yapılmaktaydı. Yerleşik hayata geçiş ile derebeyine vergi vererek toprağı işleyen çiftçiler ortaya çıkmış ve tarımsal üretim büyük oranda hız kazanmıştır. Bu dönemde değiş tokuşa dayalı bir ticaretten söz edilebilmektedir. Merkezi kasabalarda nüfusun artması ile kentler ortaya çıkmış ve bu nüfusu beslemek yine köylerdeki tarım ekonomisi sayesinde olmuştur. Ayrıca kentlerde yeni meslekler ortaya çıkmış ve yavaş yavaş işler bölümlere ayrılmaya başlamıştır. Bu dönemde ev ekonomisine dayalı imalattan işçi istihdam edilen tezgâhlara geçiş yaşanmıştır. Yine bu dönemde bankalar ortaya çıkmaya başlamıştır (Aşkın ve Diğerleri, 2011:57).

1.3.1. 15. - 19. Yüzyıllarda Girişimcilik

Ticaret sicilinin gelişip tüccarların borçlarını ve sözleşmelerini kayıt altına almaya başlamasıyla Avrupa’da kredi ve ticaret daha da gelişmiştir. Ayrıca girişimciler Avrupa’da oluşan talepleri karşılamak için yaptıkları Commenda anlaşmaları ile coğrafi keşifleri tetiklemiştir. Commenda anlaşmasına göre girişimci finansörden bir miktar sermayeyi borç olarak alıyor ve genellikle dış ticaret için seyahate çıkıyordu. Geldiğinde ise finansöre hesap veriyor ve elde edilen kârın bir kısmı alıyordu. Bir zarar söz konusu ise bu zararı finansör üstlenmekteydi (Güran, 2013:53). Coğrafi keşifler ile beraber pazar ekonomisi oluşmuş ve ülkeler de ekonomik güç elde etmek, korumak ve geliştirmek için girişimcilerden yardım almıştır (Aşkın ve Diğerleri, 2011:58-60). Orta çağda, girişimci kavramı daha çok

devlet tarafından finanse edilen projeleri yönetenler için kullanılmaktaydı. 17. yüzyılda risk ile girişimci arasındaki bağın kurulmasıyla girişimciler, devletle ürün veya hizmet sağlamak konusunda anlaşmalar yapmaya ve sonuçta ortaya çıkan kar veya zararı üstlenmeye başlamışlardı. 18. Yüzyılda ise sanayileşme ile girişimci ve sermayedar arasındaki fark iyice belirginleşmişti. Sanayi ve teknolojinin gelişmesiyle yenilik peşinde koşan girişimci sermayeyi kamu ya da özel kaynaklardan (risk sermayesi) bulmaya başlamıştır (Tosunoğlu, 2014:26).

İktisadın gelişimi açısından bakıldığında sanayi devrimine kadar, yaklaşık üç yüz yıl boyunca tüketici ve işçinin refahını önemsemeyen, karı devletin çıkarıyla eşit sayan Merkantilist yaklaşım anlayışı etkili olmuştur. Merkantilist yaklaşıma bu ismi Adam Smith “Ulusların Zenginliği” kitabında vermiş ve bu isim giderek kabul görmüştür. Bu yaklaşımın üç temel dayanağı olduğu söylenebilir. Bunlar, güçlü bir devlet yapısı, kıymetli madenlere sahip olma, ihracatın desteklenmesi ve ithalatın engellenmesidir. (Smith, 2015:710-711).

Merkantilist yaklaşımdan sonra; üretimi ön plana alan, “bırakınız yapsınlar” sloganıyla tanınan fizyokrasi yaklaşımı hâkim olmuştur (Menteş, 2009:16). Fizyokratlar doğal düzenin hâkim olduğu, tek verimli üretim unsurunun tarımsal üretim olduğunu savunan liberal bir ekonomiyi benimsemektedir. Bu nedenle fizyokratlar mal değişiminden ibaret olduğunu varsaydıkları ticaretin, değer sağlamadığını düşünmektedir. Oysa Merkantilistler bunun tersine zenginliği arttıran en temel unsurun ticaret olduğunu düşünmektedir (Güngör, 1998:4-5).

1.3.2. Sanayi Devrimi Sonrası Girişimcilik

Sanayi devrimi ile beraber girişimcinin toplumdaki değeri ve ekonomideki önemi artmıştır. Ucuz hammadde ve ucuz işgücü sağlamak için sömürgecilik faaliyetleri hız kazanmış bunun sonucu olarak da girişimcilik Avrupa'dan tüm dünyaya özellikle Amerika'ya yayılmıştır. Bu dönemde Adame Smith ve J. B. Say öncülüğünde Klasik İktisat gelişmiştir. Klasik iktisat anlayışının her arzın kendi talebini yarattığı inancı 1930'lara kadar devam etmiştir. Sanayi devrimi sonrasında

nüfus ve refahta ciddi bir artış görülmüş, ortalama yaşam süresi uzamıştır. Ayrıca modern bilimin sistematik biçimde üretime entegre edilmesiyle yeni ürün ve yeni üretim yöntemleri gelişmiştir (Güran, 2013:135).

Ekonomik buhranla beraber istek ve ihtiyaca dayalı üretimin önemli hale geldiği Keynesyen teori öne çıkmıştır. Bu sayede girişimci, tüketicinin ihtiyaç ve isteklerine göre üretim yapan, riski üstlenen iş gücünden bağımsız bir üretim faktörü olarak algılanmaya başlamıştır (İrmiş ve Diğerleri, 2010:51).

20. yüzyılda iki dünya savaşının getirdiği mali gerekliliklerin bir sonucu olarak devletin ekonomideki rolü zorunlu olarak artmıştır. Uluslararası ticaret savaşları nedeniyle kesintiye uğramış, dış yatırımlar iyice azalmıştır. Bu dönemde devlet yatırımları artmış özel teşebbüslerin ise devletleştirilmesine gidilmiştir. Bunun nedeni bazen girişimcilerin başarısızlığı bazen ise hükümetlerin ideolojileriydi (Güran, 2013:208).

1970’li yıllardan sonra bilgi ve iletişim toplumuna geçişle Keynesci politikalarındaki sorunların aşılamayacağı fark edilerek ölçek ekonomisine dayalı, tek merkezden yönetilen şirket yapıları değişmeye başlamıştır (Aşkın ve Diğerleri, 2011:61). 1970’den 2000’li yıllara kadar neoliberal düzen etkili olmuş ve bu dönemde dünya ekonomisi iyi bir performans göstermiştir. Bilimde ve teknolojiye yaşanan hızlı değişim ile insan gücünün verimliliği oldukça artmıştır. Elektrik, elektronik ve mekaniğin yaygın kullanımı ile otomatik kontrol araçları ve bilgisayarlar gelişmiş bu da toplumda ve iş hayatında önemli değişimlere neden olmuştur (Güran, 2013:203-2017).

1.4. Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi

Eski Türklerde girişimcilik bozkır hayatı nedeniyle daha çok hayvansal ürünlerin diğer ürünlerle takası şeklinde olmaktadır. Bunun yanında, ipek-yolunu ve kürk-yoluna yakınlığı nedeniyle Türklerin ticaret ve dolayısıyla girişimcilikle sürekli temasta olduğu söylenebilir (Kafesoğlu, 2015:312). Türklerin Anadolu’da yerleşik

hayata geçişiyle ticarete ve zanaatkârlıkta daha da aktifleştiği söylenebilir. Selçuklulardan Osmanlılara kadar taşınan Ahilik teşkilatının esnaf örgütü olmasına rağmen siyasi ve askeri konularda dahi etkili olduğu gözlenmiştir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004:9). Türkiye’de girişimciliğin gelişimi üç ana başlık altında toplanmıştır.

1.4.1. Osmanlı Döneminde Girişimcilik

Osmanlı döneminde ekonomi temelde üretim işleriyle uğraşan, vergi veren tebaaya dayanmaktaydı. Bu tebaa çiftçi, tüccar ve esnaf sınıfı olarak gruplanmaktadır. Devlet bu sınıflar arasındaki geçişi önlemeyi görev olarak görmekteydi. Çiftçi ve esnaf Osmanlı devletinde ayrı bir konuma sahiptir çünkü bu sınıflar ihtiyaç maddelerinin üreterek sosyal ve siyasi sistemi korumaya yardımcı olurlar. Kendi yaptığı ürünü yine yaşadığı şehirde satan ya da başka esnafın yaptığı ürünü satana küçük esnaf denirken tüccar ise bölgeler arası ticaretle uğraşan sınıftı. Tüccar, Osmanlı toplumunda kısıtlama olmadan istediği çeşitte yatırımı istediği sınırdaki yapabildiği bir sınıftı (İnalçık, 2014:256-257). Bu nedenle tüccarların, Osmanlı’da ticari kapitalist amaç peşinde koşabilen gerçek girişimciler olduğunu söyleyebiliriz.

Avrupa’da commenda olarak adlandırılan ticari işbirliklerinin benzeri Osmanlı Devletinde mudârabada adıyla anılmaktadır. Mudârabada da sefere çıkan bir tüccar ve sermaye yatırımı yapan bir finansör bulunmaktadır. Yapılan sözleşme sonucu elde edilen kâr taraflarca bölüşülmektedir (İnalçık, 2014:258-259). Yine kıymetli maden veya mücevher ticaretiyle uğraşanlar diğer tüccarlara ve esnaflara kredi vererek büyük servetler elde etmekteydi. İnalçık (2014:296)’a göre Osmanlı Devletinde, ticaretin ve sarraflığın gayrimüslimler tarafından yapıldığı, Türklerin ise askerlik veya yöneticiliği seçtiği yaygın bir yanlış anlamadır. 18. yüzyıla kadar ticaret ve sarraflıkta Müslümanların ağırlığı gayrimüslimlerden fazladır. Türk tüccarlar 16. ve 17. Yüzyılda Avrupa’da doğrudan ticari yatırımlar yapmaktaydı.

18. yüzyıldan sonra ise baharattan ipeğe, esirden-her türlü zaruri eşyaya kadar hemen hemen tüm ticari malların ticaretini yapan, Hollandalılar başta olmak üzere Avrupa kökenli Levantenlerin girişimcilik yönünden ağırlığı artmıştır. 1838 yılında İngilizlerle yapılan antlaşma ve takip eden iktisadi fermanlarla dış ticaret giderek serbestleşmiş ve Osmanlı ticareti dünyadaki en serbest ticari rejimlerden bir haline gelmiştir. Fakat zarar eden yerli imalatçıların şikâyetleriyle gümrük vergisi oranlarında bir düzeltme gayretine gidildiği görülmektedir. Müslüman tüccarların haksız rekabete olan şikâyetleri sonucu II. Mahmut döneminde Hayriye Tüccar kategorisi oluşturulmuş ve Türk Tüccarlar Avrupalı Tüccarlarla eşit imtiyazlar elde eder hale getirilmiştir. Buna rağmen Müslüman tüccarlar Avrupalı tüccarlara karşı başarılı olamamış ve batı ile olan ticarete önemli bir rol elde edememiştir. 19. yüzyıl sonlarına doğru Müslüman ve yerli tüccarların oranı iyice azalmış, esnaf ve imalatçılar ise devletin kurduğu Ziraat Bankası veya diğer bankalardan borç para almak zorunda kalmıştır. Yine de Avrupa'daki Sanayi gelişiminin açığı kapamasına kadar Osmanlı girişimcileri ucuz işgücü ve taklit stratejisi ile başarılı bir rekabet sürdürmüştür (Quataert, 2006:944-1026).

1.4.2. Cumhuriyet Döneminde Girişimcilik (1923-2000)

Cumhuriyet döneminde girişimcilik ilk yıllarda İzmir İktisat Kongresinin aldığı kararlara dayanmaktadır. Bu kararlarda şirket kurmanın kolaylaştırılması, milli bankaların kurulması, sanayi teşviki ve yerli malı kullanımının desteklenmesi girişimciler yönünden önemlidir. Bu dönemde ulusal ekonomi kurulmaya ve ulusal girişimciler grubu oluşturulmaya çalışılmıştır. 1927 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu ile özel teşebbüs tarafından birçok işletme kurulmuştur. Tüm bunlara rağmen büyük buhran sonucu oluşan küresel ekonomik kriz ve ardından gelen II. Dünya savaşı sonucu özel girişim zayıflamış devletin devamlı müdahale ettiği bir ekonomik yapıya geçiş yaşanmıştır (Aşkın ve Diğerleri, 2011:65-66).

1950'li yıllara kadar devletçi ekonomik politika belirgin şekilde devam etmiş ama Türkiye İktisat Kongresi (1948) sonrası özel sektörde gelişme gözlenmiş ticaret sermayesinin milli hasıladaki payı artmıştır. 1962-1976 yılları arası ithal

ikameci sanayileşme düşük ihracata rağmen ekonomide yüksek bir büyüme temposu gözlenmiştir. Bunun nedeni ülkeye giren dış kaynaklardır. Yine bu dönemde dayanıklı tüketim malları ve ara malları üreten sanayi kolları en hızlı büyüyen sektörlerdendir (Boratav, a:319-362). Kıbrıs harekatı nedeniyle bazı yaptırımlara maruz kalınmış, ambargolar, enerji kaynaklarındaki dalgalanmalar, enflasyon ve istikrarsızlık nedeniyle girişimciler olumsuz bir dönem yaşamıştır (Aşkın ve Diğerleri, 2011:67-68).

1980-1990 yılları arasında Türkiye’de yaşanan dışa açılma ve ılımlı bir liberalleşme ile finansal serbestlik dönemi yaşanmıştır. Finansal serbestlik döneminde girişimci sayısı artmış özel teşebbüsler hız kazanmıştır. Bu dönem bankerler krizine kadar devam etmiş, ekonomi bir noktadan sonra IMF programların biçimlendirmesiyle oluşan bir yapıya dönüşmüştür (Boratav, b:192-198).

1990’lı yıllarda ise siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklara rağmen girişimcilikte artış gözlenmiştir. Girişimciler uluslararası rekabette söz sahibi olabilmek için yabancı dil öğrenmeye, kaliteye önem vermeye, teknolojik gelişmeleri takip etmeye başlamıştır. Gümrük Birliği Antlaşması ile olumsuz bir duruma düşeceği düşünülen KOBİ’ler, bu sınavı başarılı bir şekilde atlatmıştır (Aşkın ve Diğerleri, 2011:69-70).

1.4.3. 2000’li Yıllar ve Sonrasında Girişimcilik

21. yüzyılın getirdiği bilimsel ve teknolojik gelişmeler tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’deki girişimcileri de etkilemiştir. “Kelebek Etkisi” ve “Domino Etkisi” gibi kavramlarla küreselleşme iyice hız kazanmış, ticarete siyasi sınırların etkisi iyice azalmıştır. Kişisel bilgisayarların ve internetin yaygınlaşması ile ticaret yeni bir boyut kazanmış bireysel girişimcilik ön plana çıkmaya başlamıştır (Yurdakul, 2014:34).

2001 yılında yaşanan derin ekonomik kriz ile girişimcilik büyük oranda darbe olsa da ardından gelen kapsamlı kamu yönetim reformları ile ülke ekonomisi

sağlam bir ekonomik temeller üzerine oturmuştur. Kamu ve bankacılık sektörü başta olmak üzere sağlanan bu reformlarla Türkiye, 2009 küresel krizini diğer ülkelere göre başarılı bir şekilde atlattır (Öztürk, 2012:63).

Günümüze yaklaşıldığında girişimcilik faaliyetlerini desteklemek ve yeni girişimcileri cezbetmek için birçok kurul, kurum ve kuruluşun oluşturulduğunu, var olanların da aktifleştirildiği görülmektedir. KOSGEB, TÜBİTAK gibi kuruluşlar girişimcilere yönelik destek politikaları üretmeye başlamış, Kalkınma Ajansları da kurularak bölgelerde, girişimcilerin ve KOBİ'lerin yerel olarak desteklenmesi sağlanmıştır. Yine TOBB tarafından Kadın Girişimciler Kurulu, Genç Girişimciler Kurulu ve Girişim Sermayesi Meclisi oluşturulmuş ve 2006 yılında Türkiye GEM (Küresel Girişimcilik Monitörü)'e üye olmuştur (Abiyev ve Ilıkkın Özgür, 2013:133-134).

Son yıllarda ülkemizde girişimciliğin gelişimi rakamlarla da ortaya konulabilir. Yıllara göre girişim sayılarında da belirgin bir artış olduğu gözlenmektedir. TÜİK (2010, 2012, 2013) verilerine göre faaliyet gösteren girişim sayısı 2010 yılında 2.321.979 iken 2011 yılında 2.591.082, 2012 yılında 2.646.117'dir. Genç ve yenilikçi girişimciliğin gelişmesiyle bu artış trendinin devam etmesi beklenmektedir. Ayrıca GEM Türkiye Girişimcilik Raporuna (2014) göre Türkiye'de yetişkin nüfusun %53'ü potansiyel girişimcilik özellikleri göstermektedir. Yine aynı rapora göre nüfusun %74,69'u girişimciliği kariyer seçeneği olarak görmekte, %39,8'i 6 ay içerisinde girişimcilik fırsatı çıkacağını düşünmekte ve %35'i üç yıl içinde girişimcilik faaliyetine niyetli olduğunu belirtmektedir. Erken dönem girişimcilik Endeksi, 2006-2008 yıllarında ortalama %6, 2010 yılında %8,59, 2011 ve 2012 yıllarında %12'ye çıkmış; 2013 yılında düşüşle %10 gerilese de 2014 yılında %19 seviyesine gelerek ciddi bir yükselme göstermiştir (GEM Türkiye Girişimcilik Raporu, 2014:8-9).

Tablo 1. Yıllık Girişim İstatistikleri

Yıl	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Girişim Sayısı (1000 Adet)	2.003	2.394	2.474	2.568	2.583	2.483	2.322	2.591	2.646
Çalışanlar Sayısı (1000 Kişi)	7.542	8.940	9.420	9.829	10.088	9.527	10.197	11.519	12.559

Kaynak: KOSGEB, Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018 s. 36

Kalkınma Bakanlığının Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisine göre girişimciler ve girişimciliğe yönelik birçok eylem ve destekler hedeflenmiştir. Bunlar arasında girişimcilerin ülke geneline yayılmasını sağlamak, yerel girişimciliği desteklemek, kuluçka merkezlerini ve girişim sermayesini özendirecek uygulamalar yapmak, dezavantajlı grupların girişimci olmasını kolaylaştırmak, girişimcilerin finansmana olan erişimini kolaylaştırmak ve girişimcilik eğitimlerini yaygınlaştırmak gibi maddeler sayılabilir (Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi, 2014-2023)

1.5. Girişimcilik Eğitimleri

Girişimciliğin doğuştan geldiğini, karaktere bağlı olduğunu, öğrenilemeyeceğini savunan görüş günümüzde değişmiştir. Drucker (2014:17) gibi düşünürler girişimciliğin ve liderliğin öğrenilebilir olduğunu hatta etkin bir girişimcilik ve liderlik için öğrenilmesi gerektiğini savunmuştur. Yapılan başka bir çalışmada girişimcilik eğitimi ile girişimciliğin bazı yönlerinin başarılı bir şekilde öğretilbileceği ortaya çıkmıştır. (Mutlu, 2014:6-7). Artık girişimciliğin öğretilip öğretilmeyeceğinden çok hangi konuların, nasıl öğretileceği tartışılmaktadır. Günümüzde üniversitelerde örgün olarak verilen girişimcilik eğitimlerinin teorik olduğu görülmüştür. Oysa bu eğitimlerin hızla değişen ticari koşullarla uyumlu olması ve uygulamalarla desteklenmesi gerekmektedir. Uygulama eklenmeden yapılan bir öğrenme laboratuvar olmadan işlenen bir fen bilimleri dersini andırmaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011:27-28). Dünyadaki girişimcilik eğitimi metodlarına

bakıldığında birçok farklı eğitim metodunun olduğu görülmektedir. Girişimcilik eğitimlerinde kullanılan metodlar yazarları ve öğrenme alanlarıyla beraber Tablo 2.'de sunulmuştur.

Tablo 2. Girişimcilik Eğitimi Araştırmaları

Yazarlar	Öğretim Metodları	Öğrenme alanları
Haines (1988)	Konferans yoluyla öğretim	Teknoloji transferine odaklanmıştır
Hills (1977)	Deneysel ve uygulama odaklı.	İş oluşturmanın ve yeni iş yaratmanın farkındalığı, girişimcilik kariyer opsiyonlarının farkındalığı
Harwitz (1977)	Deneysel öğrenim, girişimcilik davranışlarını geliştirmenin bir anahtarıdır	Yaratıcılık, yenilikçilik, risk alma
McMullan, Long (1987)	Hırs ve kompleksle başa çıkarak yaratıcılığı geliştirmek. Deneyimlere dayalı mevcut girişimcileri kullanmak	Yaratıcılık, hırs, karmaşık yetenekler
Rice (1985)	Davranışsal eğitim	Bilgi ve iş yeteneğini hareketlendirmek, teknik ve sosyal yetenekler, fiziksel hazırlık kişisel özellikler, risk almaya teşvik eden değerler ve özellikler
Ronstadt (1985)	Davranışsal eğitim	Yetenekleri sorgulama gerçeklik testi yaratıcılık, hırs, tolerans şans belirleyicisi kariyer değerlendirme, çevresel değerlendirme, etnik değerlendirme
Root, Gall (1981)	Bağımsız öğrencileri cesaretlendirmek için öneriler toplantılar yaparak ölü noktaları canlandırma yetenek pratikleri	
Sexton, Bowman (1983, 1984) Sexton, Upton (1987)	Müfredat girişimcilik öğrencilerine uygun şekilde düzenlenmeli, grup analizlerinden çok bireysel analizler, girişimcilere yaşanan gerçek sorun ve çözüm önerileri risk ve hırs durumları	

Vesper (1988)	Hareket ihtiyacı, girişimcilere sınıfta ikili çalışma imkânı, tahsis edilen süre içerisinde zaman sıkışması yaratmadan iş başarısını değerlendirme	
Vesper, McMullan (1988)	Rol modelleri yaratma, girişimcilik yetenek pratikleri.	Fikirleri kolay kavrama kabiliyeti, hareket sıralarını iyi kavrama, girişimcilik, beden dili, yaratıcı düşünce ve sentez.
Whyte, Braun (1966) Zeithaml, Rice (1987)	Karar verme yeteneğini geliştirmek, girişimcilik davranışlarını destekler küçük işverenlere başvurmak (endişe içinde olan ve krizlerle uğraşmış olan)	Karar verme risk alma kabiliyetleri yeni iş geliştirme basit planlama deneyim kazanımı

Kaynak: Çetinkaya Bozkurt ve Alparslan, 2013 s. 12

ABD’de yapılan bir araştırmaya göre girişimcilik eğitimi alan bireylerin yeni iş kurmada ve kendi işinde çalışmada üç kat daha istekli oldukları, diğer bireylere göre yılda %27 daha fazla kazanç elde ettikleri, kişisel varlıklarının %62 daha fazla olduğu ve çalıştıkları işten daha fazla manevi tatmin elde ettikleri görülmüştür (Yelkikalan ve Diğerleri, 2010:54). Bu araştırmada da belirtildiği gibi girişimcilik eğitimlerinin girişimciler üzerindeki maddi ve manevi etkisi oldukça büyük olmaktadır.

1.5.1. Girişimcilik Eğitiminin Amacı

Bazı düşünürlere göre girişimcilik eğitiminin amaçları şöyle sıralanmıştır. Girişimcilik ile ilgili bilgi ve kavramları öğrenmek, iş planında ve iş hayatında kullanılan pazarlama, finans ve yönetim gibi konularda analiz ve sentez yapabilme yeteneğini sağlamaktır. Son olarak girişimcinin girişimcilik ile ilgili yetenek ve becerilerini geliştirerek girişimciliği kariyer tercihi olarak görmesini teşvik etmek de eğitim amaçlarındandır. Bunun yanında tali amaçlar olarak girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılmasını sağlamak, iş planı yazımında dikkat edilecek hususları göstermek, gizli kalmış girişimcilik ruhunu ortaya çıkarmak söylenebilir (Özdevecioğlu, 2013:8-9).

Yelkikalan ve Diğerleri (2010:53) ise üniversitelerdeki girişimcilik eğitimlerinin amaçlarını farklı şekilde belirtmiştir. Buna göre öğrenci üniversitede aldığı girişimcilik eğitimi ile sadece iş arayan değil, kendi işini kurabilen bir kişilik haline gelmeli, şirketlerdeki girişimcilik yönetimini sağlayarak ortaya çıkan negatif durumları giderebilmeli ve yaptığı akademik çalışmalarla yeniliklerde ve yeni fikirlerde öncü olabilmelidir.

Özellikle 1990'lı yıllardan sonra girişimcilik eğitimi üzerine bir çok çalışma yapılmış ve bu konuda literatür oluşmaya başlamıştır. Girişimcilik eğitimlerine dair temel araştırma hatlarına dair, araştırma alanları ve yazarları içeren dizin, Tablo 3. ismiyle sunulmuştur.

Tablo 3. Girişimcilik Eğitiminin Temel Araştırma Hatları

Araştırma Alanları	Yazarlar
Girişimci Eğitimi ve Girişim Yaratma	Charney & Libecap (2000), Dumas (2001) Kolvereid & Moen (1997), McLarty (2005) Monroe, Allen & Price (1995), Osborne, Falcone & Nagendra (2000), Van der Sluis, Van Praag & Vijverberg (2005)
Girişimci Eğitimi ve Girişimcilik Amacı	Autio et al. (1997), Galloway & Brown (2002), Klapper (2004), Noel (2000) Peterman & Kennedy (2003)
Girişimci Eğitimi ve Fırsat Tanıma	Brannback et al. (2005), DeTienne & Chandler (2004), Dimov (2003)
Girişimci Eğitimi, Girişimci Yetkinlik ve Girişimcilik Oryantasyonu	Alvarez & Jung (2003), Ehrlich et al. (2000), Frank et al. (2005), Galloway et al. (2005)
Başarı ve Kontrol Odağı İhtiyacı için Girişimcilik Eğitimi	Hansemark (1998)
Girişimci Eğitim ve Diğer Girişimci Bilgisi	Kourilsky & Esfandiari (1997)

Kaynak: Uluköy ve Diğerleri, (2013:87)

1.5.2. Dünya’da Girişimcilik Eğitimi

Bilindiği kadarıyla Dünyada girişimcilik eğitimi ilk kez 1938 yılında Japonya’daki Kobe üniversitesinde verilmeye başlamıştır. 1940’larda işletme yönetimi kursları oluşmaya başlamış, 1947’de, ABD’de Harvard Business School’da ilk kez girişimcilik dersi müfredata eklenmiştir. Daha sonraki yıllarda girişimcilik eğitimi ve işletme yönetimi eğitimleri yaygınlaşmış, yüksek lisans seviyesinden başlayarak lisans ve lise düzeyine kadar genişlemiştir (Çetinkaya Bozkurt, 2011:30). ABD’de lisans ve yüksek lisans seviyesinde girişimcilik dersi veren kurum sayısı Kuratko ve Hodgetts (1998:10)’e göre 1973 yılında iki düzineden az ikine 20 yılda 500’ün üzerine çıkmıştır. 2003 yılında bu rakamın 1600’lere ulaştığı belirtilmektedir (Yelkikalan ve Diğerleri, 2010:54).

1990’lı yıllarda Burton Clark “girişimci üniversite” görüşün ortaya atarak üniversiteye ve girişimcilik eğitime başka bir boyut kazandırmıştır. Clark’a göre üniversitenin; girişimcilik eğitimi veren bir kurumdan öteye geçerek kendi kaynaklarını yaratan, sanayi ile işbirliği yapan, devamlı rekabet halinde olan “girişimci” bir yapıya sahip olması gerekmektedir (Yelkikalan ve Diğerleri, 2010:53). Girişimci üniversiteler öğrenciler ve akademisyenleri yeni girişimlere ve risk üstlenmeye yönlendiren, iş geliştirme, kuluçka, patent ofisi kuran özelliğe bürünmelidir (Sezer, 2011:781).

Avrupa’da ise girişimcilik eğitimleri Amerika’ya göre daha geç ve yavaş gelişmiştir. Fransa ve İngiltere girişimcilik eğitimlerine 1970’lerde başlayıp hızla gelişmesine rağmen Amerika’daki gibi referans alınan öğretim üyelerini ve öğrencileri bir araya getiren köklü bir kurum bulunmamaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011:40). Fakat Avrupa Birliğinin girişimciliği geliştirme kapsamında hayata geçirdiği doğrudan veya dolaylı birçok program hayata geçirilmiştir. Bunlardan bazıları; Gençlerin İlk Mesleki Eğitimi ve Hareketliliği (Petra), Sürekli ve İleri Mesleki Eğitim (Force), Leonardo da Vinci Programı, Socrates Programı ve Tempus Plus programıdır (Bayrakdar, 2011:252-253).

1.5.3. Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi

Türkiye’de girişimcilik eğitimleri daha çok üniversitelerde örgün eğitim şeklinde düzenlenmektedir. Tablo 4.’te de görülebileceği üzere lisansüstü ve lisans seviyelerinde verilmeye başlayan eğitimlerin, daha çok iktisadi idari bilimler fakültesi ve sosyal bilimler enstitüleriyle ile sınırlı kalması negatif bir durumdur. Önlisans seviyesinde bir program olan “Girişimcilik ve Proje Yönetimi Asistanlığı” bölümü Türkiye’de sadece üç üniversitenin bölümleri arasındadır. Lisans düzeyinde ise TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesinde “Uluslararası Girişimcilik Bölümü” vardır. Bu bölüm birçok yabancı kültüre hâkim, ekonomik ve ticari anlamda yeterli bilgiye sahip girişimciler yetiştirmeyi amaçlamaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011:45-46). Daha önce de değinildiği gibi üniversitelerde işlenen girişimcilik dersleri teorik ağırlıklıdır. Oysaki teoriden çok uygulama ağırlıklı derslerin verilmesi girişimci adayları için daha verimli olacaktır.

Tablo 4. Girişimcilik Dersinin Türkiye Üniversitelerindeki Dağılımı

	BİRİM	N
ÖN LİSANS	İktisadi ve İdari Programlar	123
	Teknik Programlar	139
LİSANS	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi	82
	Uygulamak Bilimler YO.	3
	veterinerlik Fakültesi	1
	Denizcilik İşletmeciliği ve Yönetimi YO.	1
	Sağlık Bilimleri Fakültesi	1
	Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik YO.	2
	Eğitim Bilimleri Fakültesi	1
	Beden Eğitimi ve Spor Y O.	1
	Fen Edebiyat Fakültesi	1
	Ziraat Fakültesi	2
LİSANS ÜSTÜ	Sosyal Bilimler Enstitüsü	21

Kaynak: Yelkikalan ve Diğerleri, Dünya ve Türkiye Üniversitelerinde Girişimcilik Eğitimi: Karşılaştırmalı Bir Analiz, (2010:57)

Üniversitelerin dışında özel kuruluşlar da girişimcilik eğitimleri düzenlemektedir. Bunların başında TEB (Türk Ekonomi Bankası)'e bağlı TEB Girişim Evi'nin verdiği Girişimcilik Eğitimi gelmektedir. Düzenli olarak tüm girişimcilere açık ve ücretsiz yapılan eğitimlerde birçok konu işlenmektedir. Bunlara Stratejik Yönetim ve İş Planı Eğitimi, Girişimcilikten İşletmeciliğe Geçiş Eğitimi, Girişimcilik ve İş Kurma Süreçleri Eğitimi, 21. Yüzyılda Girişimcilik, Girişimciler için Hukuki Süreçler Eğitimi, Şirket Türleri ve Şirket Kurma Süreçleri gibi konular örnek olarak verilebilir (TEB Girişim Evi, <http://teblegirisim.com/> Erişim Tarihi: 19.02.2016).

Özel kuruluşların verdiği girişimcilik eğitimine verilebilecek bir diğer örnek Girişim Savaşçısı Projesidir. Diğer girişimcilik eğitimlerinden farklı bir eğitim metodolojisi işleyen bu program girişimcilere ücretli olarak hizmet vermektedir. Eğitim 8 haftaya yayılan 120 ders ve 80 uygulamadan oluşmaktadır. 12 ana başlık altında verilen eğitimde; Girişimcilik, Liderlik Becerileri, Askeri Bakış Açısı ve Strateji, İş Kurma Süreçleri, Uluslararası Ticaret, Genel Ticaret Mevzuatı konularında dersler işlenmektedir (Girişim Savaşçısı, <https://www.girisimsavascisi.org/program>, Erişim Tarihi:19.02.2016).

1.5.4. KOSGEB'in Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri

Araştırmanın ana konusunu teşkil ettiği için KOSGEB veya İş Birliği yaptığı kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen girişimcilik eğitimleri ayrı bir başlık altında daha detaylı olarak işlenmiştir.

KOSGEB'in, 17/12/2015 tarihli Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esaslarının (2015:3) 6. maddesinde uygulamalı girişimcilik eğitimlerinin amacının Girişimcilik Kültürünü yaygınlaştırmak, girişimcilerin başarılı bir şekilde firmalarını kurabilecek düzeyde iş planlarını hazırlayabilmek için altyapı oluşturmak olduğu belirtilmiştir. Hedef kitle olarak kendi firmasını kurmak isteyen gerçek kişiler öngörülmüştür. Ancak eğitim sınıflarının dezavantajlı guruplara özel düzenlenebileceği eklenmiştir.

Bu eğitimleri verebilecek kurum ve kuruluşlar uygulama esaslarında sınırlandırılmıştır. Buna göre KOSGEB Müdürlüklerinin düzenlediği, KOSGEB'in ulusal projelerde düzenlediği, kurum ve kuruluşların düzenlediği ve yükseköğretim kuruluşlarının düzenlediği eğitimler kapsam içinde tutulmuştur (KOSGEB, *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*, 2015:3). Özel eğitim kuruluşları gibi kuruluşların kapsam dışı tutulması dikkat çekmektedir. Bu ve benzeri kâr amacı güden kuruluşlarının, eğitimleri ve girişimcileri suiistimal edip eğitime katılacak kursiyerlerden ücret talep etme ihtimalinden dolayı kapsam dışında bırakıldığı düşünülmektedir.

Tablo 5. Yıllara göre, düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimi programı ve katılımcı sayısı

Yıl	Program Sayısı	Katılımcı Sayısı
2010	309	11.584
2011	1.404	48.145
2012	1.822	57.192
2013	2.531	86.309
2014	2.524	86.805
Toplam	8.590	290.035

Kaynak: KOSGEB, *Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018*, http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/n4JRw+GISEP_2015-2018_.pdf (18.02.2015:30)

Tablo 5.'te de görülebileceği üzere Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri ve katılımcı sayısı her geçen gün artmaktadır. KOSGEB'in Yeni Girişimci Desteğinde yapılan destek limiti artışlarıyla eğitimlere olan talebin daha da artacağı düşünülmektedir.

1.5.4.1. Eğitimin İçeriği ve Süresi

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi toplamda 70 Saat olan 46, saat teorik ve 24 saat uygulama çalışmalarından oluşmaktadır. Eğitim dört modül başlığı altında konulara ayrılmıştır.

1. Modül olarak girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri ve yaratıcılık sekiz saat,
2. Modül olarak iş planı öğeleri yani pazar araştırması, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı ve finansal plan ok sekiz saat,
3. Modül olarak aynı iş planı öğelerine yönelik 24 saatlik atölye çalışmaları ve
4. Modül olarak da iş planı yazılması ve sunumunda dikkat edilecek hususlar yirmi saat olmak üzere temel yetmiş saat tamamlanmaktadır.

Yetmiş saatlik bu eğitimin tamamının tek bir eğitmen tarafından verilmesi şart koşulmuştur. Bu şart Özdevecioğlu (2013:13) tarafından bir dezavantaj olarak görülmüş, alanında uzman eğitmenlerden ilgili konu için yararlanılmadığı belirtilmiştir. Eğitimlere gerektiğinde ek modül koyulabileceği belirtilmişse de çalışma yapılan bölgede bir-iki istisna dışında ek modülle düzenlenen eğitim görülmemiştir.

Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esaslarında uygulamalı girişimcilik eğitimlerinde görevlendirilecek eğitmen için de şartlar getirilmiştir. Eğitmenin en az lisans mezunu olması gerektiği ve yapılan değerlendirme sonucu yetmiş puan veya üzeri bir puan alması gerektiği belirtilmiştir. Uygulama Esaslarında ayrıntılı olarak belirtilmese de KOSGEB'in resmi sitesindeki Eğitmen Değerlendirme Formuna göre puanlamanın 100 puan üzeri yapıldığı görülmektedir. Bu puanın 40'u eğitmenin aldığı eğitimler üzerinden, 60'i eğitmenin verdiği eğitimler üzerinde hesaplanmaktadır. Burada puanlamaya tabi tutulacak eğitimlerin konuları da sınırlandırılmıştır. Bu konular daha çok iş kurma, pazarlama, finans ve girişimcilik ağırlıklıdır (KOSGEB *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*, 2015:4-5). Belirtilen konularda eğitim deneyimi olmayan bir eğitmenin sadece aldığı eğitimleri kullanarak eğitmenlik yapmasının önü kesilmiştir. Buna rağmen eğitmenler konusunda olumsuzluklar yaşanmakta işletme bilimleri ve iş kurma konusunda bilgisi çok sınırlı olan eğitmenlere rastlanmaktadır. Yetersiz bulunan eğitmenler, kursiyerler tarafından ilgili KOSGEB birimine olumsuz geri bildirim ile aktarılmakta ve eğitmen tekrar değerlendirilmektedir.

1.5.4.2. Girişimcilik Eğitimlerinin Planlanması

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri daha önce de belirtildiği KOSGEB ve daha birçok kamu kuruluşu tarafından düzenlenebilmektedir. Düzenleyen kuruluş açısında eğitimler şöyle gruplandırılabilir:

- a) KOSGEB Müdürlükleri tarafından düzenlenen,
- b) Ulusal veya uluslararası proje kapsamında KOSGEB tarafından yürütölen
- c) Kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen
- d) Yükseköğretim kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında yürütölen ve KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Sertifikası kapsamına alınan eğitimler (Özdevecioğlu, 2013:3).

Burada diğer kamu kuruluşlarının başvurduğu, il bazında eğitimlerin işleyişine kısaca değinilecektir. Girişimcilik eğitimi düzenlemek isteyen kurum veya kuruluş gerektiğinde ön talep toplamakta, girişimcilik eğitmeni ile anlaşarak taslak bir eğitim takvimi hazırlamaktadır. Eğitimde her gün işlenecek konular günde sekiz saati aşmayacak şekilde tarihlendirilmekte ve eğitim başvuru formu düzenlenerek ilgili KOSGEB Müdürlüğü'ne gönderilmektedir. KOSGEB Müdürlüğü eğitimi ve eğitmeni değerlendirmekte uygun görürse internet sitesinde Eğitim Duyuruları kısmında duyurmaktadır (KOSGEB, *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*, 2015:6-8).

KOSGEB'in Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi düzenlemek üzere işbirliği yaptığı ve protokol imzaladığı kurum ve kuruluşlar ve bu kapsamda düzenlenen eğitimler Tablo 6.'da sunulmuştur. Burada özellikle İşKUR, 3.411 eğitim ve yaklaşık 100.000 kursiyer ile dikkat çekmektedir. İşKUR'un işsizler ve engelliler gibi dezavantajlı gruplara öncelik verdiği bilinmektedir. Bu durum girişimci olmaktan başka ekonomik fırsatı olmayan zorunlu girişimciler için olumlu bir tablo çizmektedir.

Tablo 6. KOSGEB ve İşbirliği yapılan kuruluş bazında düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimleri

Kurum/Kuruluş	Program Sayısı	Katılımcı Sayısı
Belediyeler	730	23.079
Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birlikleri	235	7.664
Gençlik ve Spor Bakanlığı	167	4.836
İŞKUR	3.411	99.178
Kalkınma Ajansları	562	17.290
Ticaret ve Sanayi Odaları	842	28.523
Üniversiteler	485	40.472
Diğer	1.486	47.956

Kaynak: KOSGEB, *Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018*, http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/n4JRw+GISEP_2015-2018_.pdf (18.02.2015:31)

1.5.4.3. Girişimcilik Eğitimlerinin Uygulanması

KOSGEB tarafından onaylanan ve duyurulan eğitimlere katılımcılar başvurmakta ve değerlendirilmektedir. KOSGEB'in uygulama esasına göre bir sınıfta maksimum otuz katılımcı eğitim görürken eğitimin paydaşı olan diğer kuruluşlar daha düşük bir katılımcı sayısı belirleyebilmektedir (KOSGEB, *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*, 2015:10). Örneğin İŞKUR ve KOSGEB arasında imzalanan eğitim protokolü çerçevesinde düzenlenen eğitimlerde katılımcı sayısı İŞKUR'un mevzuatı gereği yirmi beşi geçmemektedir. Başvuru sayısı katılımcı sayısını aştığı durumlarda KOSGEB ve ilgili kurumun temsilcileri tarafında girişimcilere mülakat yapılmakta ve katılımcı listesi belirlenmektedir.

Eğitim, başvuru formunda belirtilen tarihlerde gerçekleştirilmekte ve ilgili günlerde planlanan konular işlenmektedir. Eğitim sona erdiğinde, yüzde seksen devam sağlayan kursiyerler için Sertifika Almaya Hak Kazananlar Listesi düzenlenmekte, Sonuç Raporu ile beraber KOSGEB Müdürlüğüne teslim

edilmektedir. KOSGEB Müdürlüğü ise gerekli denetimi gerçekleştirdikten sonra kursiyerleri sisteme kaydetmekte ve kursiyerlerin sertifikaları taraflarca hazırlanmaktadır. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Sertifikalarının geçerliliğini sınırlandıran hiçbir mevzuat bulunmadığından sertifikaların ömür boyu geçerli olduğu söylenebilir (KOSGEB, *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*, 2015:9-10).

Burada KOSGEB'in Uygulamalı girişimcilik eğitimlerine yapılan eleştiri ve önerilere de yer vermek gerekir. Özdevecioğlu (2013:4-8)'na göre eğitimlerde iş planının alt bölümlerine önem verilmediği tespit edilmiştir. Eğitimcilerin çoğunun girişimcilik ve ilgili konuları teorik olarak bildiği ama girişimcilik deneyimi olmadığı belirtilmiştir. Yine farklı düzeydeki bireylerin eşit derslere ve ders saatlerine maruz kalması da hatalı bir uygulamadır. Lisans mezunları ve daha düşük seviyede eğitim alanların ayrılması, lisans mezunları direk girişimcilik eğitimine alınırken diğer grubun 42 saatlik ilave bir hazırlık eğitiminden geçmesi önerilmiştir. Yine eğitimlere katılacak bireylerin mülakattan geçirilmediği, vakit geçirmek ya da sadece sertifikası olsun diye gelen kursiyerlerin olduğu belirtilmiştir. Yapılan çalışma ile Trakya bölgesindeki kursiyerlerin girişimcilik eğilimlerinin ölçülmesi amaçlanmış böylece yapılan mülakatların etkinliği hakkında fikir sahibi olmaya çalışılmıştır.

1.5.4.4. İş Planı Kavramı

Uygulamalı girişimcilik eğitimlerinin belki de en temel amacı katılımcıları iş planı hazırlayabilecek seviyeye getirebilmektir. Zaten KOSGEB de Yeni Girişimcilik Destek Programına ulaşmaları için girişimcilerden İş Planı istemektedir.

İş planı, girişimcinin iş fikri ve işi ile ilgili tüm bilgileri, tüm tahminleri ve tüm proforma tabloları içeren bir dokümandır. İş planı aynı zamanda girişimcinin hayallerini, hedeflerini, vizyonunu ve misyonunu yansıtmaktadır (Karadal ve Kaygın, 2013). KOSGEB, belirlediği formatta, belli başlıklar halinde iş planını girişimciden talep etmektedir. Bu da plan yapmaya alışık olmayan, günü birlik

düşünen, pazar araştırması yapmadan ani kararlarla iş hayatında hareket eden girişimciler için çok önemlidir. Desteğe ulaşmak için isteksiz de olsa iş planı hazırlayan, finansal tablolar düzenleyen, işini tüm yönleriyle kâğıda döken girişimci farkında olmadan bazı kazanımlar elde etmektedir. Böylece girişimci iş fikrini kâğıt üstünde gerçekçi bir şekilde görmekte, pazar araştırması ile ayakları yere basan tahminler yapmaktadır. Bu aşamada ya iş fikri değişmekte ya da iş modelinde değişiklikler yapmaktadır. İyi bir iş planı, girişimcinin gelecek için en baştan düşünmesinin, hazırlıklı olmasını ve vizyonuna doğru yönelmesini sağlar. İş planı ile girişimci zamanı, emeği ve sermayeyi daha verimli şekilde kullanır, işletmedeki faaliyetler birbiri ile koordineli bir şekilde yürür. İşletmedeki görev ve sorumluluklar en baştan belirlenip yazılı hale getirildiğinden yönetim boşluğu oluşmaz. İş planı ayrıca etkin bir denetim ve kontrol aracıdır. İş planı ile girişimci ulaşmak istediği hedefleri ve bu hedeflere varmak için kullanması gereken yol haritasını belirler (Özalp Günal, 2012:28-29).

İş planı temelde girişimcinin ve kurduğu/kuracağı işletmenin hedeflerinin yazılı bir belgesidir. Bu iş planının daha etkili olması için konulan hedeflerin bazı özellikleri taşıması gerekmektedir. Hedefler net, ölçülebilir ve mümkün olduğu ölçüde rakamsal olarak ifade edilebilir olmalıdır. Hedefler, ulaşılması zor olmalı ancak imkânsız, gerçeklerden uzak olmamalıdır. Hedeflerin hitap ettiği bir zaman dilimi olmalı ve bu zamanlar iş planında belirtilmelidir (Mirze, 2014:120).

KOSGEB'in girişimcilerden doldurmalarını beklediği iş planı ana başlıklar ve alt başlıklar şeklinde hazırlanmıştır. Ana başlıklar; Bölüm 1: Genel Bilgiler, Bölüm 2: Girişimciye/Ortaklara ve İşletmeye İlişkin Bilgiler, Bölüm 3: Pazar Bilgileri ve Pazarlama Planı, Bölüm 4: Üretim Planı, Bölüm 5: Yönetim Planı, Bölüm 6: Finansal Plan ve Bölüm 7: KOSGEB'ten talep edilen destekler şeklinde sıralanmıştır (Demir ve Bora, 2015:360).

İş planı, iş fikri ile başlamaktadır. KOSGEB, girişimciye iş planı formatına üç kez değişik biçimlerde iş fikrini sormaktadır. KOSGEB iş fikrinin destekleye bildiği sektörler arasında olması beklemektedir. Örneğin, KOSGEB'in tarım ve

hayvancılık sektörlerini destekleyemediği bilinmektedir. İş fikri girişimcinin geçmiş tecrübe ve eğitiminden, pazarda gördüğü bir boşluktan ya da yenilikçi bir uygulamadan beslenerek oluşur (Güler, 2013:206). İş fikrinin yazılı olmasının öneminden bahseden Döm Tomak (2015:84), yazılı olmayan iş fikirlerinin unutulup gerçekleştirilemediğini vurgulamıştır. Ayrıca iyi bir iş fikrinin her zaman ticari bir getirisi olmadığını ama girişimci için ticarileştirilebilecek iş fikirlerinin önem arz ettiğini belirtmiştir.

İş fikri kısmı aslında girişimcinin işletmesinin tanımını yapacağı, işletmenin endüstrisini veya pazarını genel hatlarıyla anlatacağı, finansal ihtiyaçlar ve finansal kaynaklardan özet bir şekilde bahsedeceği bir bölümdür. Bu bölüm iş planının bir nevi giriş bölümüdür bu yüzden girişcinin ve işletmesinin kalitesini yansıtmalıdır (Doğaner, 2014:262).

İş Planının ikinci bölümünde girişimcinin ve varsa ortaklarının kişisel bilgileri istenmektedir. Bu bölüm bir bakıma yönetim ekibinin özgeçmişidir. Luecke (2010:81), yönetici özgeçmişinin birçok melek yatırımcı, girişim sermayedarı tarafından ilk okunan ve en çok önemsenen bölüm olduğunu belirtmektedir. Doğru bir yönetim ekibi ile her türlü zorluğun üstesinden gelinip başarıya ulaşma ihtimali daha yüksek olduğu deneyimlenmiştir.

Girişimciden iş planında misyon ve vizyonunu yazması beklenmektedir. Misyon ve vizyonun belirlenip yazılması girişimcilere anlamsız ve gereksiz gibi gözükse de işletmenin varması istenen en ileri nokta ve bu noktaya varmaya çalışılırken benimsenecek değerlerin ifadesi açısından son derece önemlidir. Vizyonda girişimcinin idealindeki işletme fotoğrafı tarif edilir ve diğer uzun, orta ve kısa vadeli hedefler vizyon çatısı altına yerleştirilir (Karaca, 2011:23). Misyonda ise işletmenin tüm süreçlerde benimseyeceği veya terk edemeyeceği değerler ifade edilir. İşletmelerin tek misyonunun kâr etmek ve şirket sahibi/hissedarının ihtiyaçlarını karşılamak olduğu düşüncesi günümüzde önemini yitirmiştir. Günümüzde şirket misyonu dendiğinde kâr maksimizasyonunun yanında çevre, iş güvenliği, sosyal sorumluk gibi kavramlar da akla gelmektedir (Ertuna, 2008:89).

İş planının üçüncü bölümünde pazar bilgileri ve pazarlama planı bulunmaktadır. Hitap edilen pazarın analizi iyice yapılmalı, hedeflenen pazar tanımlanmalı, büyüklüğü belirlenmeli, hedeflenen pazar payı netleştirilmeli ve girişimcinin sunduğu değer önerisi belirgin bir şekilde belirtilmelidir (İş Planı Oluşturmak, İstanbul 2012:58-59). Pazarın büyüklüğü belirlenirken girişimcinin pazarı iç içe geçmiş üç kümeye ayırması daha doğru olacaktır. Bu kümeler; toplam pazar büyüklüğü (en dışta), ulaşılabılır pazar büyüklüğü ve hedef pazar (en içte)'dir (Blank ve Dorf, 2014:91). Yine bu bölümde potansiyel müşterilerin demografik yapıları belirlenmeli, ihtiyaç ve istekleri analiz edilmeli ve yaşam tarzı iyice araştırılıp iş planına aktarılmalıdır. Pazar araştırmasında belirlenen rakipler bu bölümde güçlü, zayıf yönleriyle, satış hacimleriyle, müşterilerde bıraktıkları algıları da kapsayacak bir şekilde işlenmelidir (Bozacı, 2015:189-190).

Dördüncü bölümde; iş akış şeması ve ürün/hizmet sunum süreci aşamaları kısımlarında iş fikrine ait ürün veya hizmetin müşteriye ulaşıncaya kadar geçirdiği süreç belirtilmektedir. Ayrıca bu bölümde; iş fikri üretim ağırlıklı ise sürekli üretim, kesikli üretim ve proje üretimi sistemlerinden daha çok hangisinin tercih edildiği belirtilmelidir (Aktepe, 2011:132-133). İş fikrinin hayata geçirilmesi ve işletmenin yasal bir şekilde faaliyet gösterebilmesi için gerekli olan Ticaret/Esnaf Sicil Gazetesi gibi belge ve evraklar (Bilgili ve Demirkapı, 2013:151-152), ürün/hizmet proseslerinde kullanılacak standartlar, Belediye ve diğer yetkili kurumlardan alınan ruhsatlar da listelenerek dördüncü bölüm tamamlanmaktadır (Sağlam, 2014:130-133).

Yönetim planı beşinci bölümde belirtilmektedir. İşletmeye ait organizasyon şeması, çalışan/çalışacak personele dair nitelikler, görev ve sorumluklar bu bölümde belirtilmektedir. Girişimcinin kurduğu işletmenin organizasyon şeması hukuki statüsüne göre farklılık göstermektedir. Örneğin şahıs şirketlerinde yönetim, işletme sahibi tarafından tek bir pozisyonla sağlanırken limitet şirkette Genel Kurul ve Müdür/Müdürler, anonim şirkette Genel Kurul ve Yönetim Kurulu olmak üzere iki farklı pozisyona ayrılmaktadır (Bilgili ve Demirkapı, 2014:184, 372).

Altıncı bölüm finansal planın açıklandığı bölümdür. Bu bölümde girişimcinin bütün finansal tablolarını ve bu tabloların sonuçlarını gösterilmektedir. Bölüm alt başlıklarından; işletme kuruluş, makine-teçhizat, montaj ve inşaat-tadilat gibi maliyetlerin yazıldığı işletmenin kuruluş giderleri (sabit yatırım giderleri) ilk sırada bulunmaktadır (Türk, 2015:205-206). Değişken maliyetler olarak da ifade edilebilen işletme giderleri bölümü, İşletmenin gelir, gider ve gelir-gider farkını sunan nakit projeksiyonu bölümü ve zarar edilmeksizin yapılması gereken minimum satış adedini veya satış tutarını hesaplamaya yarayan başabaş noktası analizi (Örücü, 2003:136-140) yani kara geçiş noktası bölümü girişimcileri belki de iş planında en çok zorlayan alt bölümlerdir. Ama altıncı bölüm nispeten kolay doldurulan öz kaynak ve diğer kaynaklardan sağlanacak finansman alt bölümü ile nihayete ermektedir.

Yedinci ve son bölüm girişimcilerin KOSGEB'in Girişimcilik Destek Programı kapsamında talep ettiği destekleri içeren bölümdür. Girişimci destek istediği makine, teçhizat, ofis mobilyası, yazılım, kira ve personeli bu bölümde detaylandırmakta, KDV hariç fiyatlarını ön görmektedir. Tablolar, şemalar ve diğer ek evrakların eklenmesi ile iş planı KOSGEB'in değerlendirmesine hazır hale gelmektedir (KOSGEB, *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*, 2015:14-15).

2. TRAKYA'DA GİRİŞİMCİLİK

Avrupa Birliği İstatistik Bürosu tarafından geliştirilen ve TÜİK ve DPT'nin sunduğu rapor doğrultusunda Bakanlar Kurulu Kararı (22.09.2002 Tarih ve 2002/4720 sayılı) ile uygulanan yeni bir bölgesel sınıflandırma sistemine geçilmiştir. Bu yeni İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) kapsamında Türkiye; (İBBS)-1'e göre 12 bölgeye ayrılmışken İBBS-2'ye göre 26 alt bölgeye ayrılmıştır (Bakınız: Tablo 7.). Trakya bu sınıflamalardan İBBS-1'de TR2 kodu ile Batı Marmara bölgesinde (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, Çanakkale ve Balıkesir illeriyle) yer alırken İBBS-2'de TR21 kodu ile Tekirdağ alt bölgesinde (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli illeriyle) yer almaktadır. Çalışmanın yapıldığı bölgeden, bazen (İBBS'deki adıyla) “Tekirdağ Alt Bölgesi” olarak bahsedilecek olsa da daha çok yaygın kullanılan ad olan “Trakya” tercih edilmiştir. (Şengül ve Diğerleri, 2013:77).

Tablo 7. Türkiye'de İBBS'ye göre sınıflandırılmış başlıca bölgeler.

Kod	Düzy 1 (12 bölge)	Kod	Düzy 2 (26 alt bölge)	Düzy 3 (81 il)
TR1	İstanbul	TR10	İstanbul alt bölgesi	İstanbul
TR2	Batı Marmara	TR21	Tekirdağ alt bölgesi	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli
		TR22	Balıkesir alt bölgesi	Balıkesir, Çanakkale
TR3	Ege	TR31	İzmir alt bölgesi	İzmir
		TR32	Aydın alt bölgesi	Aydın, Denizli, Muğla
		TR33	Manisa alt bölgesi	Manisa, Afyonkarahisar, Kütahya, Uşak
TR4	Doğu Marmara	TR41	Bursa alt bölgesi	Bursa, Eskişehir, Bilecik
		TR42	Kocaeli alt bölgesi	Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova
TR5	Batı Anadolu	TR51	Ankara alt bölgesi	Ankara
		TR52	Konya alt bölgesi	Konya, Karaman

Kaynak: Şengül ve Diğerleri, “Türkiye'de İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflamasına Göre Düzy 2 Bölgelerinin Ekonomik Etkinliklerinin VZA Yöntemi ile Belirlenmesi ve Tobit Model Uygulaması”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11:21, 2013:78, ybd.comu.edu.tr/images/form/dosya/dosya_409742.pdf (Erişim Tarihi:20.02.2016)

TÜİK'in Adrese Dayalı Kayıt sistemine göre yaptığı nüfus sayımına göre 2015 yılı itibariyle Trakya'da 863.105 erkek ve 824.315 kadın olmak üzere toplam 1.687.420 kişi yaşamaktadır. Yine TÜİK (2012) verilerine göre Trakya kişi başı gayri safi katma değerde 12.029 dolar ile 26 alt bölge arasında 5. Sırada ve Türkiye ortalaması olan 9.244 doların üzerindedir (TÜİK, www.tuik.gov.tr Erişim Tarihi: 20.02.2016).

Trakya'daki girişimciler ve girişimcilik potansiyeli incelendiğinde, GEM Türkiye Raporuna (2014:41) göre yetişkin nüfusun %42,9'u yaşadığı bölgede 6 ay içerisinde iş kurabilme fırsatı görebildiğini belirtmiştir. Bu oran Türkiye ortalaması olan %39,8'in üzerindedir. Yeni bir iş kurmak için yeterli bilgi ve beceriye sahip olduğunu düşünenlerin oranı Trakya'da %51 iken Türkiye ortalaması %56,1'dir. Bu veriye dayanarak; Trakya bölgesindeki eğitim seviyesinin Türkiye ortalamasının üzerinde olduğu düşünüldüğünde gerekli bilgili ve yetkinliğe sahip kişilerin kendilerini daha az bilgi ve yetkinliğe sahip zannettikleri Dunning-Kruger (1999:1130-1132) Sendromuna kapılmış olabilecekleri akla gelmektedir. Yine başarısız olma korkusundan dolayı iş kurmaktan çekinenlere dair istatistiklerde de sendrom etkisinin izi hissedilmektedir. Şöyle ki Trakya bölgesinde başarısız olma korkusu ile iş kurmaktan çekinenlerin oranı %37,7'yle Türkiye ortalaması olan %36,4'ün üzerindedir. Mahalle baskısı kavramının en zayıf olduğu Trakya bölgesinde başarısız olup itibar kaybetme kaygısı ile girişimcilerin iş kurmayı ertelemeleri oldukça şaşırtıcıdır.

GEM Türkiye Raporuna (2014:42) göre Trakya bölgesindeki girişimcilerin % 76,4'ü yeni bir işletme kurmayı iyi bir kariyer tercihi olarak görmektedir. Türkiye ortalaması olan %74,7'nin üzerinde olan bu değer Trakya'daki girişimcilerin girişimcilik kültürünü daha çok benimsediklerini göstermektedir. Buna rağmen önümüzdeki üç sene içerisinde iş kurmaya niyetli olan kişilerin oranına bakıldığında Trakya %29 ile Türkiye ortalaması olan %34,9'un oldukça altındadır.

Trakya bölgesindeki girişimcilerin yaşlara göre dağılımları ve eğitim düzeyleri Tablo 8. ve Tablo 9.'de gösterilmiştir. 2013 yılına göre 2014 yılında

gözlemlenen 18-24 ve 45-64 yaş guruplarına olan kaymalar bölgedeki genç girişimciliğin ciddi oranda (%8,3 artış) geliştiğine ve emekli yada emekli olmaya yakın kesimin tekrar iş yaşamına dönmek için girişimciliği tercih ettiğine işaret edebilir. Eğitim seviyesindeki dağılım Tablo 9.'de incelendiğinde eğitim seviyelerine göre girişimcilik oranlarında, hem Türkiye'de hem Trakya'da Lisans ve Yüksek Lisans seviyelerinden Lise ve Lise öncesi eğitim seviyelerine kayma olduğu görülmektedir. Bunun nedeninin 2014 yılında az eğitilmiş kişilerin girişimciliğe daha yüksek bir katılım sağlaması olabilir (GEM Türkiye Raporu 2014:47).

Tablo 8. Girişimcilerin Yaş Dağılımı (%)

	Yaş Aralığı	2013	2014
Tekirdağ Alt Bölgesi	18-24	12,1	20,4
	25-44	62,1	48,5
	45-64	25,9	31,1
Türkiye	18-24	15,5	22,6
	25-44	64,5	54,7
	45-64	19,9	22,6

Kaynak: GEM Türkiye Raporu (2014:47)

Tablo 9. Girişimcilerin eğitim düzeyi (%)

	Eğitim Seviyesi	2013	2014
Tekirdağ Alt Bölgesi	Lise Öncesi	18,6	28,7
	Lise	33,9	37,0
	Lisans&Y.L	47,5	34,3
Türkiye	Lise Öncesi	19,7	33,5
	Lise	28,2	32,2
	Lisans&Y.L	52,1	34,3

Kaynak: GEM Türkiye Raporu (2014:48)

2.1. Trakya’da Girişimcilere Destek Veren Kurum ve Kuruluşlar

Trakya bölgesinde girişimcilere doğrudan ve dolaylı, nakdi ve gayri nakdi destekler sunan birçok kurum ve kuruluş bulunmaktadır. Bunlardan başlıcaları KOSGEB, Trakya Kalkınma Ajansı, TÜBİTAK, TOBB’a bağlı Odalar ve Kurullar, Üniversiteler bünyesindeki Teknopark, Teknokent ve Kuluçka Merkezleri ve Özel Kuruluşlara bağlı girişim evleridir. KOSGEB ve Trakya Kalkınma Ajansının sunduğu destekler ayrı bölümde ayrıntılı bir şekilde incelenirken diğer kurum ve kuruluşlar tek bir başlık altında toplanmıştır.

2.1.1. KOSGEB Hizmet Merkezi Müdürlükleri ve Yeni Girişimci Desteği

Trakya bölgesinde; Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli Hizmet Merkezi Müdürlükleri vasıtası ile teşvikler sunan KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), girişimcileri destekleyen kuruluşlardan ilk akla gelenidir. Yeni Girişimcilik Desteği, girişimcilerin firmalarını kuruluş aşamasından itibaren iki yılını doldurana kadar birçok destek sunmaktadır. Trakya kalkınmada öncelikli bölge olmadığı için destekleme oranı erkek girişimciler için %60, kadın girişimciler için %80’dir. Firma kuruluşu için girişimcilere oran veya evrak aranmaksızın 2.000 TL hibe verilmektedir. Yine firmanın kuruluş döneminde alacağı demirbaşlar (makine, teçhizat, mobilya ve yazılım) için yukarıda bahsedilen oranları 18.000 TL’yi geçmemek üzere hibe olarak desteklenmektedir. Ayrıca Girişimcinin kira ve personel giderleri erkekler için %60’ı, kadınlar için %80’i 30.000 TL’yi geçmemek üzere 24 ay boyunca desteklenmektedir. 18.000 TL’lik demirbaş desteğin yetersiz kaldığı iş fikirlerinde ilave olarak yine makine teçhizat için 100.000 TL’yi geçmemek üzere faizsiz geri ödemeli destek verilebilmektedir. Geri ödemeli desteğin vadesi 30 ay ödemesiz, 24 ay ödemelidir. Taksitler 3’er aylık periyodlar halinde 8 eşit taksit şeklindedir. Geri ödemeli desteğin girişimci yönünden zorluğu KOSGEB’in bu desteği vermek için teminat mektubu ya

da kefalet mektubu talep etmesidir. Teminat mektubu bankalar tarafından verilebilmekte ve yeni kurulmuş bir firmanın bunu temin edebilmesi oldukça zor olmaktadır. Ancak yapılan yeni düzenlemeler ile mevzuata “Kefalet Mektubu” kavramı eklenmiş ve bunun Kredi Garanti Fonu (KGF)’dan kolayca temin edilmesi için her türlü iyileştirme yapılmıştır. Sonuç olarak toplamda girişimciye 50.000 TL’ye kadar hibe ve 100.000 TL’ye kadar geri ödemeli destek verilebilmektedir. Bu destek, girişimin kuruluş aşamasında can suyu gibi gelmekte, girişimcinin başlangıç sermayesi bulma problemini büyük bir ölçüde çözmektedir. Bu destek için KOSGEB’in temel şartları sırasıyla; Uygulamalı Girişimcilik Eğitime Katılıp sertifika almak, İşletme kuruluşunu gerçekleştirmek, İş planı hazırlamak ve Yeni Girişimcilik Desteğine başvurmaktır (KOSGEB, *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*, 2015:16-18).

Uygulamalı girişimcilik eğitimleri ve iş planı kavramları daha önceki konularda ayrıntılı bir şekilde açıklandığı için bu bölümde girişimcilerin Yeni Girişimci Desteğine ulaşmadaki diğer adımlardan bahsedilecektir. Sertifika sahibi girişimci işletmesinin yasal açılış işlemlerini gerçekleştirdikten sonra KOSGEB’in web sitesindeki E-KOBİ linki üzerinde işletme kaydı yapmakta ve KOBİ Beyannamesi doldurmaktadır. Burada doldurulan evraklar sicil gazetesi, faaliyet belgesi ve imza sirküleri eklenerek bağlı bulunan KOSGEB Müdürlüğüne teslim edilmektedir. KOBİ Uzmanları tarafından yapılan onaydan sonra girişimci yine sistem üzerinden iş planını dijital ortama aktarmakta ve çıktılarını KOSGEB Müdürlüğüne teslim etmektedir. Atanan uzman tarafından şeklen incelenen iş planında düzeltme gerekiyorsa girişimciye yaptırılmakta, gerekmiyorsa Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kuruluna sevk edilmektedir. Başvuru sayısına göre değişik aralıklarla toplanan kurul girişimcileri mülakata almakta ve iş planları esastan incelenmektedir. Yapılan mülakat ve değerlendirme sonucu girişimcinin başvurusu ya kabul edilmekte, ya reddedilmekte ya da revizyon talebinde bulunmaktadır. Destek başvuru kabul edilen girişimciler Taahhütname imzalayarak ödeme sürecini başlatmaktadır (KOSGEB, *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*, 2015:19:22).

2.1.2. Trakya Kalkınma Ajansı ve Yenilikçi Girişimcilik Mali Destek Programı

Sadece TR21, yani Batı Marmara- Tekirdağ Alt Bölgesine hitap etmek üzere kurulan Trakya Kalkınma Ajansı girişimcilere ve KOBİ (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler)'lere mali destekler veren bir diğer kuruluştur. Trakya Kalkınma Ajansı gerek doğrudan verdiği hibe desteklerle gerekse eğitimler gibi dolaylı desteklerle girişimcilik ekosistemine katkıda bulunmaktadır. Burada Trakya Kalkınma Ajansının diğer desteklerinden çok 2016 yılında ilk defa çağrıya çıkılan "Yenilikçi Girişimcilik Mali Destek Programı" açıklanmaya çalışılacaktır. Yenilikçi Girişimcilik Mali Destek Programı Başvuru Rehberine (<http://www.trakyaka.org.tr/2016-Yili-Girisimcilik-MDP-Basvuru-Rehberi.pdf>, Erişim Tarihi: 20.02.2016: 2) göre bu program için Trakya bölgesine 1.000.000 TL'lik kaynak ayrılmıştır. Teknolojik ve yenilikçi iş fikirleri ile Trakya'daki girişimcilik kültürünü geliştirmeyi amaçlayan programa sadece gerçek kişiler ve Mikro KOBİ'ler başvurabilmektedir. Buradaki Mikro KOBİ tanımı 10'dan az çalışanı bulunan ve yıllık net satış ve bilanço toplamı 1.000.000 TL'yi geçmeyen işletme olarak belirtilmiştir. Proje süresi 6 ile 12 arasında olmakta ve destek oranları %25 (en az) ile %50 (en fazla) oranında değişmektedir. Proje başına ajansı destekleyeceği minimum rakam 25.000 TL iken maksimum rakam 75.000 TL'dir. Programın önceliği sanayi ve teknolojiye yönelik yenilikçi iş fikirleridir. Ajans tarafından bir çok doğrudan ve dolaylı maliyetler uygun giderler arasında sayılmaktadır. Doğrudan maliyetlerden bazıları; proje ile alakalı seyahat giderleri, makine, teçhizat, hizmet (danışmanlık, eğitim vb.) giderleri, küçük ölçekli yapım işleri, sarf ve tanıtım materyali giderleri. Dolaylı maliyetlere ise proje elektrik, su, telefon, internet, ısınma giderleri gibi unsurlar uygun maliyetlere örnek olarak verilebilir (Trakya Kalkınma Ajansı, YGMDP Başvuru Rehberi, Erişim Tarihi: 20.02.2016: 2).

Girişimciler, Yenilikçi Girişimcilik Mali Destek Programı başvurularını Kalkınma Ajansları Yönetim Sistemi (KAYS) üzerinde girerek çıktılarını

alacaklarıdır. KAYS'a girilecek belgeler, başvuru formu, bütçe formu, mantıksal çerçeve matrisi, özgeçmişler ve iş planıdır. Bunlara ilave olarak Mikro KOBİ'lerden imza sirküleri, geçmiş yıllara ait mali tablolar, SGK'dan alınacak prim gün sayısı belgesi, ticaret/esnaf sicil gazetesi, faaliyet belgesi istenmektedir. Gerçek kişiler ise varsa diploma, nüfus kayıt örneği, ikametgah ve engelli ise durum belgesini ilave edecektir (Trakya Kalkınma Ajansı, YGMDP Başvuru Rehberi, Erişim Tarihi: 20.02.2016: 25-27).

Ajansa teslim edilen projeler önce İdari Kontrol ve Uygunluk Kontrolünden oluşan ön inceleme, ardından ise Mali ve Teknik Değerlendirmeden geçmektedir. Değerlendirme sonucu başarılı bulunan proje sahipleriyle sözleşme imzalanmakta, teminat, satın alma ve ödeme aşamasına geçilebilmektedir (Trakya Kalkınma Ajansı, YGMDP Başvuru Rehberi, Erişim Tarihi: 20.02.2016: 42-43).

2.1.3. Girişimcilere Destek Veren Diğer Kurum ve Kuruluşlar

TÜBİTAK ve TOBB'un işbirliği gerçekleştirilen Bigg-Garaj Projesi Trakya'daki girişimcilere destek veren bir diğer unsurdur. Yenilikçi genç girişimcilere yönelik 100.000 TL'ye varan hibe destekler sunulmaktadır. Yine, iş modeli ve iş planı girişimciden talep edilmekte yenilikçi iş fikirleri beklenmektedir. Trakya'daki Girişimciler, TÜBİTAK'ın sunduğu diğer inervasyon desteklerine de talep ettiğinde ulaşabilmektedir (www.tubitak.gov.tr, 18.02.2016). Bu desteklerin bazı olumsuz yanları gözlenmiştir. Bunlardan bazıları şöyle sıralanabilir: Yıllık bir takvime bağlı olması ve bu takvim kaçırıldığında bir yıllık bir zaman kaybına neden olunabilmesi olumsuz bir yandır. Ayrıca birçok program için öğrenci ya da akademisyen olma şartı aranması girişimci potansiyelini daraltmaktadır. Başvuran girişimciler tarafından, destek değerlendirme jürisinin negatif tavırlara sahip olduğuna dair sübjektif değerlendirmeler yapılmıştır.

Türk Ekonomi Bankası (TEB) bünyesindeki TEB Girişim evlerinden birisi de Trakya bölgesindeki Edirne ilinde kurulmuştur. Bu girişim evinde girişimcilere ve girişimci adaylarına eğitim, mentorluk, proje yazmak vb. konularda destekler sunulmaktadır (TEB Girişim Evi,<http://teblegirisim.com/> Erişim Tarihi: 19.02.2016).

TOBB'a bağlı Genç Girişimciler Kurulu ve Kadın Girişimciler Kuruluna Trakya'daki Ticaret ve Sanayi Odalarından da temsilciler seçilmektedir. Ancak bu kuruluşların Trakya'da aktif olduğunu söylemek zordur. Kurul meclislerinin 3 yılda bir yapılan seçimler dışında toplandığı görülmemiş, seçilen kurul üyelerinin TOBB bünyesinde düzenlenen toplantılara katılmak dışında yaptığı bir eyleme şahit olunmamıştır (TOBB, www.tobb.org.tr, Erişim Tarihi: 21.02.2016).

2.2. Trakya'da Girişimcilik Eğitimleri

Trakya'da girişimcilik eğitimleri daha çok Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi olarak KOSGEB ve işbirliği yapılan kurum ve kuruluşlar tarafından, örgün eğitim olarak Trakya Üniversitesi, Namık Kemal Üniversitesi ve Kırklareli Üniversitesi tarafından ve Yeni İşim Girişim projesi kapsamında Trakya Kalkınma Ajansı tarafından verilmektedir.

Trakya Üniversitesinde girişimcilik dersi ön lisans, lisans ve yüksek lisans seviyelerinde verilmektedir. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde Girişimcilik Yüksek Lisans programı bulunmaktadır (www.trakya.edu.tr, Erişim Tarihi: 21.02.2016). Kırklareli Üniversitesi de birçok programının müfredatına girişimcilik dersini eklemiştir. Ayrıca üniversite görev yapan öğretim görevlilerinin KOSGEB ve İŞKUR'un iş birliği ile yapılan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinde eğitmen olarak görev aldıkları bilinmektedir (www.kirklareli.edu.tr, Erişim Tarihi: 21.02.2016). Namık Kemal Üniversitesinde ise Girişimcilik Dersi birçok ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora programının müfredatına alınmıştır. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi dışındaki bölümlerde de girişimcilik dersi bulunan Namık Kemal Üniversitesi bu konuda diğer üniversitelere örnek oluşturmaktadır. Bazı dönemler üniversitelerdeki örgün girişimcilik dersleri KOSGEB'in desteği kapsamına

alınmakta ve öğrencilere KOSGEB Sertifikası teslim edilmektedir. Ayrıca yine üniversiteler bünyesinde girişimcilik dersi alan öğrenciler arasında iş planı yarışması düzenlenmekte ve dereceye giren öğrencilere iş planı ödülleri verilmektedir (www.nku.edu.tr, Erişim Tarihi: 21.02.2016).

Trakya Kalkınma Ajansı Yeni İşim Girişim programı kapsamında girişimcilere çeşitli eğitimler vermektedir. Yenilikçi iş fikirleri olan Namık Kemal Üniversitesi, Kırklareli Üniversitesi ve Trakya Üniversitesi öğrencileri ajansın yaptığı mülakatta seçilerek program kapsamına alınmaktadır. Program ve eğitimler 4 modül ve Finalden oluşmaktadır. 1. modülde olan Kişisel Gelişim başlığı altında girişimciler girişimcilik kampına alınmaktadır. 2. modülde Sınıf eğitimi başlığında iş kurma süreçleri, iş modeli kanvası, iş planı eğitimi ve finansmana erişim işlenmektedir. Modül 3'te ise girişimciler yenilikçi işletmelerde staj yapmakta Modül 4'te ise proje geliştirme workshopları yapılmaktadır. Son olarak Final başlığında ise demo day ve seçilen girişimcilerin Silikon Vadisi seyahati gerçekleştirilerek program bitirilmektedir (www.girisimcitrakya.com, Erişim Tarihi: 21.02.2016).

Trakya'da en çok düzenlenen ve en fazla girişimciye ulaşan girişimcilik eğitimi KOSGEB'in Uygulamalı Girişimcilik Eğitimidir. Trakya'da KOSGEB, daha çok eğitimin değerlendiren, denetleyen ve onaylayan tarafında olsa da bu eğitimleri gerçekleştirmek üzere bütçe ayrıldığı 2015 Yılı Performans Program (2015:46)'ından anlaşılabilir. Trakya'daki Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri daha çok KOSGEB'le işbirliği yapan kurum ve kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmektedir. Eğitimin planını oluşturan bu kuruluşlar, eğitmen bedelini karşılamakta, eğitimin fiziksel koşulları sağlamakta ve gerekli materyali temin etmektedir. Son yıllarda bölgede düzenlenen eğitimlerde İŞKUR ve Trakya Kalkınma Ajansının önü çektiği görülmektedir. Bunların dışında Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Odaları, Belediyeler ve İşadamı Dernekleri eğitim için işbirliği yapan diğer kuruluşlar arasında sayılabilir.

Trakya Bölgesinde yapılan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi verilerine dair bilgiler KOSGEB Stratejik Daire Başkanlığında istenmiş ancak karşılaşılan bürokrasi nedeniyle bilgiye ulaşılamamıştır. Yine de KOSGEB’le işbirliği yapan kuruluşlardan şifahen bilgi alınmıştır. Bu bilgiler ışığında yıllara göre Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi sayısı ve sertifika alamaya hak kazananların sayısı derlenerek Tablo 10’a işlenmiştir. Tabloda da görülebileceği üzere eğitim sayısı ve katılımcı sayısı illerdeki nüfusa paralel olarak artmaktadır. Trakya bölgesindeki nüfusun büyük bir bölümü Tekirdağ iline bağlı Çorlu, Çerkezköy ve Süleymanpaşa ilçelerinde yaşadığı için bu ilçelerde eğitim sayısı fazladır. Edirne ise eğitim ve nüfus bakımından Tekirdağ’ın arkasından ikinci sırada gelmektedir. Edirne’deki eğitimlerin ağırlıkları Merkez, Keşan ve Uzunköprü ilçelerindedir. Kırklareli ilinde Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri daha çok Kırklareli Merkezde ve Lüleburgaz ilçesinde yoğunlaşmaktadır. Yıllara göre eğitim sayısı ve katılımcı sayısında bir artış gözlenmektedir. Bu durum hem bölgenin göç almaya devam etmesine hem de potansiyel girişimcilerin Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine olan ilgisine bağlı olabilir. Tabii ki bu artışta Trakya Kalkınma Ajansı, İŞKUR, Ticaret ve Esnaf Odaları ve İşadamı Derneklerinin eğitim düzenlemek üzere her geçen yıl daha çok istek göstermelerinin de etkisi bulunmaktadır.

Tablo 10. Yıllara Göre UGE ve Katılımcı Sayısı

Düzenlenen İl	2013		2014	
	Eğitim Sayısı	Katılımcı Sayısı	Eğitim Sayısı	Katılımcı Sayısı
Tekirdağ	34	839	36	930
Edirne	14	361	14	341
Kırklareli	27	750	31	805
TOPLAM	75	1950	81	2076

Kaynak: Trakya Kalkınma Ajansı, İŞKUR, Çerkezköy TSO, Çorlu TSO

3. UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ KATILIMCILARININ GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ: TRAKYA ÖRNEĞİ

Trakya Bölgesi de denilen Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli illerini içine alan bölge İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırmasına göre Batı Marmara TR21-Tekirdağ Alt Bölgesi olarak adlandırılmaktadır. Trakya bölgesinde Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi alan girişimcileri atılganlıkları ve dolayısıyla girişimcilik eğilimleri araştırılmıştır. Araştırma bölgesine dair birincil ve ikincil veriler elde edilmiş ve bunların değerlendirilip yorumlanmasıyla bazı sonuçlara varılmıştır.

3.1. Araştırmada Kullanılan Materyal ve Yöntem

Bu araştırmada temel materyal, Trakya bölgesinde Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine katılmış girişimcilere uygulanan anket ve bu anketten elde edilen verilerdir. Ayrıca bölgede yapılan diğer araştırmalar ve bölgeye dair istatistiksel bilgiler ikincil veri olarak kullanılmıştır. Uygulanan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde girişimcinin yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi, gelir düzeyi gibi demografik bilgiler, girişimcini yakın çevresine yönelik ve girişimciliğine bakışını yansıtan ikili tercihler bulunmaktadır.

İkinci bölümde ise 30 tercihten oluşan Rathus Atılganlık Envanteri ve cevap anahtarı vardır. Orijinal dilindeki adı “Rathus Assortiveness Schedüle” olan envanter Voltan Acar (1980:23-25) tarafından Türkçeye uyarlanmıştır. Bu envanter 6’lı Likert tipi ölçekten oluşan, 1 ile 6 puan arası puanlandırılan 30 maddeden oluşmaktadır. Maddelerde; “Çok Uygundur”, “Oldukça Uygundur”, “Biraz Uygundur”, “Pek Uygun Değildir”, “Fazla Uygun Değildir”, “Hiç Uygun Değildir” tercihleri bulunmaktadır. Envanterdeki olumlu ifadeler 6’dan 1’e olumsuz ifadeler ise 1’den 6’ya puanlanmakta ve katılımcının toplam puanı böylece hesaplanmaktadır. 30 ila 79 puan arası bireyler Çekingen, 80 ila 129 puan arası bireyler Orta, 130 ila 180 puan arası bireyler Atılgan olarak kabul edilmektedir. Bu araştırmada Rathus Atılganlık

Envanterine Cronbach's Alpha güvenilirlik testi yapılmış ve değeri 0,633 olarak tespit edilmiştir (Bkz.Tablo 11).

Tablo 11. Cronbach' Alpha Güvenirlik Testi

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,633	,601	30

Araştırma Trakya bölgesinde bulunan Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne illerinde yapılmıştır. Bu illerde düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlere katılan girişimcilere ilgili kurum ve kuruluşlardan izin alınarak anket uygulanmıştır. Örneklem seçiminde homojen bir dağılım sağlayabilmek için anket yapılan eğitimler bölgedeki il ve ilçelere nüfusları oranınca seçilmiştir. Bu kapsamda anket uygulanan eğitimler çoktan aza doğru şöyle sıralanmaktadır: Çorlu, Çerkezköy, Süleymanpaşa, Edirne Merkez, Uzunköprü, Lüleburgaz, Kırklareli Merkez. Anket 176 adet girişimciye fiziksel ortamda bizzat eğitimlerde uygulanmış bunlardan 5 tanesi yeterli düzeyde doldurulmadığından iptal edilmiştir. Ayrıca 2014-2015 yıllarında Uygulamalı Girişimcilik eğitimi almış girişimcilerin mail adreslerine “<http://www.surveey.com/SurveyStart.aspx?lang=1&surv=95d7f5ebfb81488f9b0571e63be21886>” bağlantısı atılarak anketin dijital formatının doldurulması istenmiştir. Bu 318 katılımcıya ilgili bağlantı mail atılmış bunlardan 45'ine mailin ulaşmadığına dair hata raporu alınmıştır. Buradan 273 katılımcının mailine bağlantının ulaştığı varsayılmıştır. Ancak bu katılımcılardan 91 tanesi bağlantıyı açmıştır. 24 kişi anketi yarım bırakmış, 67 kişi ise anketi tam ve başarılı bir şekilde tamamlamıştır. Dijital ortamda başarılı bir şekilde anketi dolduranların SPSS verileri sistemden alınmıştır. Fiziksel ortamda başarılı bir şekilde uygulanan anketlerin de verileri SPSS'e yüklenmiş böylece toplamda 238 adet anket verisi elde edilmiştir. Eğitim süreçleri devam ettiği için örneklem kümesinin büyüklüğüne dair net bir sayı elde edilememektedir. Ancak 2013 ve 2014 yıllarında eğitim alan katılımcıların sayısının

toplamda 4026 olduğu düşünüldüğünde %95 güven düzeyi ve %7 doğruluk değeri sapma payı ile 238 adet örneklemin tüm popülasyonu temsil edebileceği düşünülmektedir.

3.2. Bulgular ve Yorumlar

İlk olarak katılımcıların yaş dağılımları incelenmiştir. Yaş değeri katılımcılardan rakamsal olarak talep edilmiş veri setine böyle girilmiştir. Buna göre katılımcıların yaş ortalaması 33,34 çıkmıştır. Ardından yaş değerleri GEM Türkiye Araştırmasındaki sonuçlarla karşılaştırılmak üzere 18-24, 25-44 ve 45-64 olarak gruplandırılmıştır. Araştırma bulgularına göre katılımcıların %72,3'ü 25-44 yaş aralığındadır. Bu değer, GEM Türkiye 2013 ve 2014 araştırması yaş grubu değerleri ile büyük farklılık göstermektedir (Tablo 12). GEM Türkiye Araştırması Trakya'daki tüm girişimciler arasından seçilen örnekler üzerinde yapılarak tez konusu olan araştırma sadece Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine katılan girişimciler arasından örnekler üzerinden yapılmıştır. Tez konusu araştırmada, 18-24 aralığındaki grup yüzdesinin az olması nedeni eğitimlerin genelde hafta içi gündüz yapılması ve bu yaş aralığındaki gurubun bu zaman aralığında genelde bir yüksek öğrenim kurumunda örgün eğitim görüyor olması olabilir. 46-64 yaş aralığındaki grup yüzdesinin düşük olmasının nedeni de bu yaş grubunun kamu destekleri ve bu destekler için gereken eğitim, plan, dokümantasyon gibi şartlara karşı olan isteksizliği olabilir. Katılımcıların yaşı ile Rathus Atılganlık Envanteri puanları arasında bir bağ olup olmadığını anlayabilmek için SPSS programında analizler yapılmış ancak anlamlı bir bağ görülememiştir.

Tablo 12. Girişimcilerin Karşılaştırmalı Yaş Dağılımları (%)

Yaş Aralığı	GEM 2013	GEM 2014	Araştırma
18-24	12,1	20,4	14,3
25-44	62,1	48,5	72,3
46-64	25,9	31,1	13,4

Katılımcıların %47,1'i kadın, %52,9'u erkektir. Bu yüzdelerin birbirine yakın olduğu düşünülmektedir. Katılımcıların cinsiyeti ile atılganlık puanları arasında ortalamaların karşılaştırılması SPSS programında T testi yapılmış ve Sig. (Anlamlılık) sütundaki değer 0,049 olarak bulunmuştur. Bu değer 0,05 değerinden küçük olduğundan $P < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak cinsiyet ile atılganlık arasında bir ilişki olduğu söylenebilmektedir. Kadın ve erkeklerin ortalamaları incelendiği kadınların erkeklere göre atılganlık puanlarının daha yüksek olduğu gözlenmektedir.

Tablo 13. Cinsiyete Göre Atılganlık Ortalamaları

	Cinsiyetiniz	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Rathus Atılganlık	Kadın	112	135,21	16,485	1,558
	Erkek	126	130,82	17,746	1,581

Katılımcıların eğitim düzeyleri incelendiğinde yoğunlaşmanın lise (102 kişi) ve lisans (97 kişi) gruplarında olduğu görülmektedir. Bu eğitim seviyeleri GEM Türkiye Araştırması ile karşılaştırılması için tekrar gruplandırılmıştır. Araştırmalar arasında yapılan karşılaştırılmada lise ve lisans seviyesi eğitim görmüş katılımcılar için anlamlı bir farklılık görülememişken lise öncesi eğitim gören katılımcıların tez konusu araştırmada yüzdesinin düşük kaldığı belirlenmiştir (Tablo 14). Buradan, lise öncesi eğitim almış grubun Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine mesafeli olduğu sonucu çıkarılabilir.

Tablo 14. Katılımcıların Eğitim Seviyeleri Karşılaştırılması (%)

Eğitim	GEM 2013	GEM 2014	Araştırma
Lise Öncesi	18,6	28,7	12,2
Lise	33,9	37,0	42,8
Lisans&Yüksek Lisans	47,5	34,3	45

Katılımcıların doğum yerleri incelendiğinde %72,27'sinin Marmara Bölgesi doğumlu olduğu görülmüştür. Daha sonra sırası ile Karadeniz, Doğu Anadolu, İç Anadolu, Ege ve Güney Doğu Anadolu bölgeleri gelmektedir (Tablo 15). Bölgeler arasında en küçük oran, Akdeniz bölgesinde doğan katılımcılardadır. Trakya bölgesindeki bir girişim için bu bölgede doğmuş katılımcıların daha istekli olması beklenen bir durumdur. Bu istek eğitime katılan bireylerde de açıkça görülmektedir.

Tablo 15. Doğum Yerlerine Göre Katılımcıların Dağılımı

Doğum Yeriniz					
		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Marmara bölgesi	172	72,3	72,3	72,3
	Ege	5	2,1	2,1	74,4
	Karadeniz	21	8,8	8,8	83,2
	Akdeniz	2	,8	,8	84,0
	İç Anadolu	14	5,9	5,9	89,9
	Güneydoğu Anadolu	5	2,1	2,1	92,0
	Doğu Anadolu	19	8,0	8,0	100,0
	TOPLAM	238	100,0	100,0	

Mesleğiniz tercihiniz katılımcıların verdiği cevaplar daha çok Özel Sektörde ücretli/maaşlı çalışıyorum (%32,4), Kendi işimi yapıyorum (%27,7) ve Diğer (%26,1) seçeneklerinde neredeyse eşit bir şekilde dağılmıştır. Diğer seçeneğinde bırakılan boşluğa çoğunlukla “Ev hanımıyım” ve “İşsizim” ifadelerinin yazıldığı gözlenmiştir.

“Seçme imkânınız olsaydı hangisini seçerdiniz?” tercihiniz katılımcıların %89,1'i Kendi İşimi Yapmak İsterdim seçeneğini işaretlerken %10,9'u Yüksek ücretli iş tercihiniz işaretlemiştir. Bu değerler katılımcıların yüzde doksana yakınının kendi işini yapmak ve girişimci olmak konusunda yüksek düzeyde motivasyona sahip olduğu sonucu çıkarılabilir.

Katılımcılara babalarının yaptığı veya yapmakta olduğu iş türü sorulmuş, %51,3'ü “kendi işini yapıyordu” seçeneğini, %41,2'si “Ücretli/Maaşlı çalışıyordu” seçeneğini ve %7,6'sı “Diğer” seçeneğini işaretlemiştir. “Diğer” seçeneğinde serbest bölüme yazılanlar incelendiğinde genelde “çiftçi” ibaresinin yazıldığı görülmüştür. Bu değerlere göre babası kendi işini yapanların girişimciliği daha fazla tercih ettiğine dair zayıf da olsa bir bağ kurulabilir. Annelerin mesleğinde ise ilk iki seçenek %16 seviyelerinde iken “Diğer” seçeneğini işaretleyenlerin oranı %66,8'dir. “Diğer” seçeneğindeki bölüme katılımcıların neredeyse tamamı “ev hanımı” ibaresini eklemiştir. Bu araştırmaya göre, katılımcıların annelerinin mesleğine göre girişimcilik tercihleri ya da eğilimlerine dair anlamlı bir bağ görülememiştir.

Daha önce girişimci olmayı ve kendi işini yapmayı deneyenler öğrenilmek istenmiş ve bu nedenle katılımcılara ikili bir tercih sunulmuştur. Daha önce kendi işinizi yapmayı denediniz mi? Sorusuna katılımcıların %39,92'si evet cevabını, %60,08'i hayır cevabını vermiştir. Daha önce girişimcilik deneyimi olan bireylerin girişimcilik eğilimlerinin daha yüksek olacağı varsayımı bu araştırmada görülememiştir. Bunun nedeninin KOSGEB, İŞKUR veya ilgili diğer kurumların Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi öncesi yaptığı mülakat olabilir. Çünkü KOSGEB, Yeni Girişimcilik Destek programına başvuracak girişimcilerin hali hazırda gerçek usulde vergi mükellefi olmamasını veya başka bir tüzel kişilikte %50'den fazla hisseye sahip olmamasını şart koşmaktadır. Son bir yıl içerisinde yukarıda sayılan özelliklere sahip girişimciler Yeni Girişimci Desteğinden faydalanamayacağı için Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinin mülakatlarında dezavantajlıdır. Buna rağmen eğitimlere bir yıldan önce firma kurmuş olanlar ve mülakat ekibini ikna edebilen deneyimli girişimciler eğitimlerde kendilerine yer bulabilmektedir.

Katılımcıların büyüdüğü ailelerin sosyal statüsü öğrenilmek istenmiş ve Alt Sınıf, Alt-Orta Sınıf, Orta Sınıf, Üst-Orta Sınıf, En Üst Sınıf olmak üzere 5'li tercih sunulmuştur. Katılımcılar %55,46'yla orta sınıfa yoğunlaşmıştır. Sırasıyla alt-orta sınıf (%26,05), alt sınıf (%9,24), üst-orta sınıf (%8,82) ve en üst sınıf (%0,42) gelmektedir (Tablo 16).

Tablo 16. Katılımcıların Ailelerinin Ait Olduğu Sosyal Sınıf Dağılımı

Siz çocukken, aileniz hangi sosyal sınıfa aitti?					
		Frekans	Yüzde (%)	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Alt sınıf	22	9,2	9,2	9,2
	Alt-orta sınıf	62	26,1	26,1	35,3
	Orta sınıf	132	55,5	55,5	90,8
	Üst orta sınıf	21	8,8	8,8	99,6
	En üst sınıf	1	,4	,4	100,0
Total		238	100,0	100,0	

Katılımcılara ailelerinde kendi işini yapan girişimcilerin varlığı öğrenilmek istenmiş ikili bir tercih sunulmuştur. Katılımcıların %61,8'i evet tercihini işaretlemiş %38,2'si ise hayır tercihini işaretlemiş. Ailede kendi işini başarılı bir şekilde yürütenlerin diğer aile üyelerinin girişimcilik eğilimlerini arttıracakları bilinse de ciddi olumsuz deneyimler yaşayan girişimciler ise aile üyelerinin eğilimine negatif etkiye bulunmaktadır. Araştırma verilerine göre katılımcıların büyük bir kısmının girişimcilik eğilimlerinin ailedeki girişimciler tarafından olumlu etkilendiği söylenebilmektedir.

Araştırmada katılımcıların geçmişteki iş deneyimleri öğrenilmek istenmiştir. “Hiç ücretli çalıştınız mı?” sorusuna katılımcıların %89,5'i “evet” seçeneğini, %10,5'i “hayır” seçeneğini işaretlemiştir. “Hayır” seçeneğini işaretleyen grubun daha çok hâlihazırda ev hanımı ve öğrenci olan katılımcılar tarafından oluşturduğu düşünülmektedir.

“Girişimcilik hakkında yeterli bilgim var” tercihinde katılımcıların %89,1 “evet” i işaretlemiştir. Bu oran katılımcıların ciddi bir kısmının girişimci olmak için kendilerini yetkin gördüğüne işaret etmektedir. Yine benzer bir tercihte katılımcılara gelecekte girişimci olmayı düşünüp düşünülmedikleri sorulmuş, %97,2'i bu soruya evet cevabı vermiştir. Bu yüksek oranlar katılımcıların girişimcilik eğilimlerinin de yüksekliğine işaret etmektedir.

En son olarak katılımcıların Rathus Atılganlık Envanteri puanlarının istatistiklerine bakılmıştır. Puanların dağılımını incelemek için SPSS paket programında bazı testler yapılmış ve değerler incelenmiştir. Skewness değeri -0,307, standart hatası 0,158; Kurtosis değeri 0,324, standart hatası 0,314 olarak bulunmuştur. Skewness ve Kurtosis değerleri -1 ila +1 arasında olduğundan ve değerlerin standart hata değerlerine bölümü (Skewness/Skewness Standart Error ve Kurtosis/Kurtosis Standard Error) -1,95 ila +1,95 olduğundan puanların normal dağıldığı sonucuna varılmıştır.

Katılımcıların puanlarının en düşüğü 64 en yükseği ise 174'tür. Ortalaması 132,89, standart standart sapması ise 17,269'tır (Tablo 17). Puanlar Çekingen, Orta ve Atılgan olarak üç grup altında gruplanmıştır. Buna göre, 145 katılımcı envantere göre 130 ve üzerinde puan almıştır. Orta gruba dahil olan bireylerin oranı %60,9'dur. Katılımcıların 92'si 80 ila 129 arasında bir puan almış ve oranları toplamın %38,7'sidir. Sadece bir katılımcı 80'in altında puan (%0,4) almış ve çekingen grubuna dâhil olmuştur. Çekingen girişimcinin verileri üzerinde yapılan ayrıntılı incelemede 25 yaşında bir yüksek lisans öğrencisi olduğu, seçme şansı olsa yüksek ücretli işi tercih edeceği, anne ve babasının ücretli/maaşlı çalıştığı, daha önce hiç ücretli çalışmadığı ve gelecekte kendi işini yapmayı düşünmediği öğrenilmiştir. Bu çekingen katılımcının iş kurmaktan çok akademik bir katkı sağlamak üzere eğitime katıldığı düşünülmektedir.

Tablo 17. Rathus Atılganlık Envanteri Puanı İstatistikleri

İstatistikler		
Rathus Atılganlık Envanteri		
N	Geçerli	238
	Kayıp	0
Ortalama		132,89
Medyan		135,50
Standart Sapma		17,269
Range		110
Minimum		64
Maximum		174

SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülkemizde 2014 yılında yapılan Küresel Girişimcilik Endeksi (GEM Türkiye Raporu, 2014:43) araştırmasına göre Trakya'daki girişimcilik oranı ülke ortalamasının altındadır. Yine benzer şekilde Trakya bölgesinde “Girişimci olmayı düşünüyor musunuz?” sorusuna olumlu cevap verenlerin oranı (%29) belirgin şekilde Türkiye ortalamasının (%34,9) altındadır (GEM Türkiye Raporu, 2014). İstanbul'a bu kadar yakın konumda olan, sanayisi ve insan gücü ile ülkenin önde gelen bölgelerinden olan, turizm potansiyeli bulunan bölgede girişimciliğin ve girişimci potansiyelinin zayıf olması düşündürücüdür.

Girişimci olmayı düşünen adaylar, önlerindeki en büyük engelin finans olduğunu düşünmektedir. Oysa ayrıntılı incelendiğinde girişimciler en bilineni, ilk akla geleni ve en kolay kabul edileni olduğu için maddi engelleri öne sürmektedir. Ancak diğer riskleri ayrıntılı olarak değerlendirmeleri istendiğinde girişimcilerin itibarlarını maddi varlıklardan daha önemli gördükleri tespit edilmektedir. Bu nedenle en azından araştırma yapılan bölgede girişimcilerin girişimciliğe adım atmalarını engelleyen etkenlerden en büyüğünün itibar kaybı olduğu düşünülmektedir. Bu sonuca ankette yansıtılamayan ancak mülakatlarda ortaya çıkan gözlemler ile varılmıştır. Eğitime katılan girişimcilere mülakatlarda riske atmaktan en çok çekindikleri unsur sorulmuş cevaplar itibarları üzerinde birleşmiştir. Para kaybı, zaman kaybı, emek kaybı, başarısız olma korkusu gibi etkenlerin temelde kişisel itibarını kaybetmeye dayandığı görülmüştür. Trakya bölgesi için itibar kaybetme riskinin girişimcilik eğilimlerini olumsuz etkilediği söylenebilir. Benzer hedef grubu için çalışacak araştırmacılara; girişimcilikte itibar, itibar kaybı ve mahalle baskısı konularında araştırma yapmaları tavsiye edilmektedir.

Girişimci adaylarının işletme kurmada önlerine çıkan bir diğer engel işletme kurulumunda ve işletilmesinde önlerine çıkan bürokratik işlemlerdir. Girişimci hukuki çerçevede içerisinde faaliyet gösterebilmek için birçok kamu kurumu ve kuruluşu ile irtibata geçmekte, birçok zorluk yaşamakta ve her aşamada çeşitli masraflarla karşılaşmaktadır. Vergi mükelleflüğünün başlaması için yapılan

kontrollerde işletmenin boş olmaması makine, teçhizat, mobilya ve ürünlerin işletmede bulunması istenmektedir. Henüz vergi mükellefligi bulunmayan çoğu zaman tadilat aşamasında olan işletmelerin işletme adına her hangi bir fatura düzenlemesi yapılması; ürün, makine, mobilya alınması girişimciyi zorlamaktadır. Bir an önce yasal işlemlere başlamak isteyen girişimci zaman ve emek kaybına uğramaktadır. Son yıllarda MERSİS ve E-Devlet gibi bürokrasiyi azaltıcı düzeltmeler yapılsa da uygulamada hala şirket kuruluşu Avrupa ülkelerine göre zordur. Şirket kuruluşu; girişimci için daha ilk basamak olmakta, faal bir işletme kurmak için girişimcinin irtibata geçmediği kamu kurum ve kuruluşu neredeyse kalmamaktadır. Değişik kamu kuruluşlarına dağılmış birçok işlemin azaltılıp birkaç kuruma indirilmesi, alakalı kamu kuruluşlarının bir biriyle entegre olmasının sağlanması önerilmektedir.

Trakya Bölgesindeki güçlü sanayi, güçlü işgücü ve güçlü mevduat (potansiyel sermaye) yapısına rağmen zayıf kalan girişimciliği arttırmak için birçok kesime görevler düşmektedir. Bu ekosistemi geliştirmek için girişimcinin kendisine, aile çevresine, içinde yaşadığı topluma düşen vazifelerden çok elinde birçok enstrümanı bulunan devletten beklentiler bulunmaktadır. Kamu kuruluşları ise bölgedeki girişimcilik iklimine katkı sağlamak için bazı teşvikler vermektedir. Bu desteklerin daha yalın, mevzuatlarının da girişimcilerin daha rahat anlayabileceği düzeyde sade olması gerektiği düşünülmektedir. Desteklere başvururken, onay alırken ve kontrol edilirken karşılaşılan bürokratik zorluklar giderilmeli kamu tarafından olağan şüpheli konumunda görülen girişimciye olan ön yargılar terk edilmelidir.

Trakya'da girişimcilik ekosistemi verimli olsa da bölgede gerektiği kadar girişimcilik kültürü oluşmamıştır. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, Üniversitelerdeki Örgün Girişimcilik Dersleri, Bigg-Garaj Proje Eğitimleri, Kalkınma Ajansının Yeni İşim Girişim eğitimleri ile bölgedeki girişimcilik kültürün yaygınlaşacağı düşünülmektedir. Ayrıca girişimciler açısından, iş planı ve proje hazırlama alışkanlığının kazanılmasının sunulan maddi desteklerden daha önemi olduğu düşünülmektedir. Böylece girişimciler, iş planı maddi bir kaynağa ulaşmak

için yapmak zorunda oldukları bir plan olarak algılamaktan uzaklaşacak ve iş planının hedeflerini gerçekleştirme üzere hazırladıkları bir rehber olduğunu anlayacaktır (Doğaner, 2015:10-11). Sunulan kuruluş sermayesi destekleri de girişimcilerin işletme kurmakta karşılaştığı temel engellerden en başında geleninin etkisini azaltmaktadır. Bu sayede girişimciler iş fikirlerini daha rahat hayata geçirebilmektedir. Ülke genelinde girişimcilere verilen bu desteklerin başarılı sonuçlar vermesi diğer Risk Sermayedarlarının da dikkatini çekmektedir. Yeni işletme kurmuş girişimcilere temkinli yaklaşan hatta ilk yıllarını doldurmadan hiçbir kredi enstrümanından faydalandırmayan bankalar politikalarını değiştirmeye başlamış girişimcileri kazanmak için kamu kuruluşlarını taklit etmeye başlamıştır. Tüm bu gelişmelerin ışığında Trakya’da girişimcilik ekosisteminin ve girişimcilik kültürünün gelişmeye devam edeceği düşünülmektedir.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerine katılan bireylerin neredeyse tamamının (%99,6) girişimci olabilecek düzeyde bir atılganlığa sahip olduğu görülmüştür. Zaten girişimcilik ve iş kurmak için atılgan ve orta atılgan düzeyde bir girişkenliğin olması gerektiği düşünülmektedir. Çekingen bireylerin iş kurması ve iyi bir girişimci olmasının düşük bir ihtimal olduğu düşünülmektedir. Buradan, Uygulamalı Girişimcilik Eğitime katılan bireylerin girişimcilik eğilimlerinin yüksek olduğu sonucu çıkarılmıştır. Bu da katılımcıların eğitim öncesindeki mülakatlarda başarılı bir elemenden geçirildiğini göstermektedir. Özdevecioğlu (2013:6)’nun katılımcıların girişimcilik potansiyeline bakılmadan eğitimlere seçildiği görüşü en azından Trakya bölgesindeki eğitimler için geçerli değildir.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinin düzenlenmesinde bazı eksiklikler görülmüştür. Açılması planlanan eğitimler KOSGEB’in web sitesinde “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Duyuruları” bölümünde yayınlanması ile işbirliği yapılan kuruma yoğun bir başvuru olmaktadır. Trakya Kalkınma Ajansı ve İŞKUR gibi yüksek sayıda eğitim düzenleyen kuruluşlar bu yoğun başvuru nedeniyle zorlanmaktadır. Yapılan gözlemlere göre 25 veya 30 kişiyi aşamayan sınıfa en az iki katı başvuru olmaktadır. Çorlu, Çerkezköy gibi nüfusun fazla olduğu ilçelerde başvuru sayısı, açılacak sınıf kapasitesinin 4-5 katını bulabilmektedir. Bu durum hem

eğitim yapan kurumu, hem katılımcı adaylarını hem de mülakatı gerçekleştirecek personeli yormaktadır. Bu yoğun talep girişimcilik iklimi açısından olumlu olsa da eğitimi düzenleyen taraflara büyük sorumluluklar yüklemektedir. 5-15 dakikalık kısa mülakatlarla eğitime katılacak girişimci adaylarının belirlenmesi bazı hataları doğurabilmektedir. Böyle problemlerle karşılaşma ihtimalinin azaltılması için bölgede düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi sayısı arttırılmalıdır. KOSGEB Müdürlüklerine Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi düzenlemek için verilen bütçe kullanılarak yüksek olan eğitim talebi eritilmelidir.

Eğitim konuları üzerinde de dönemin ihtiyaçları doğrultusunda düzenlemeler yapılması önerilmektedir. Eğitim konuları içerisinde işletme türleri ve işletme kuruluş işlemlerine dair ders yoktur. Bu durum katılımcıların nasıl işletme kuracaklarını bilmeden eğitimi tamamlamalarına neden olabilmektedir. Yine, güncel girişimcilik kavramları içerisinde olan yalın üretim, iş modeli üretimi gibi konuların eğitimler kapsamına alınmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. KOSGEB personeli eğitimleri denetlemek ve Yeni Girişimci Destek Programı hakkında bilgi vermek için eğitimlere katılım göstermeye çalışmaktadır. Ancak aynı anda birçok farklı noktada yapılan eğitimlerin tamamına zaman ayrılmasında zorlanılmaktadır. Sınırlı sayıda personelin düzenlenecek bütün eğitimlere katılması ve yeterli düzeyde bilgilendirme yapması oldukça güçtür. Bu nedenle KOSGEB Müdürlükleri tarafından Yeni Girişimci Desteğine özel kısa süreli Eğiticinin Eğitimi programları düzenlenmelidir. Böylece yetmiş saati katılımcılarla geçiren eğitmen gerekli olan bilgiyi zaman problemi yaşamadan aktarma şansı bulabilecektir.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinde görülen bir diğer eksiklik eğiticiler ve eğiticilerin değerlendirmesi üzerinedir. KOSGEB eğiticileri girişimcilik ve işletme yönetimine dair aldıkları eğitimler ve yine aynı konularda verdikleri eğitimler üzerinden değerlendirmektedir. 17.12.2015 tarihinde Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esaslarında yapılan değişlikle eğitmenlerin puanlama sistemine yeni düzenleme getirilmiştir. Bu düzenlemeye göre eğitmen olmak için gerekli olan eğitim sayısının arttırılmıştır. Yine de eğitmenlerde görülen en büyük eksiklik girişimciliğe dair yeterli teorik bilgileri olmasına rağmen deneyimlerinin

olmamasıdır. Eğitmenlerin çoğu ya maaşlı çalışan personel ya da üniversitelerde öğretim görevlisidir. İki grubun da girişimciliğe veya ticari yaşama dair deneyimi çoğunlukla yoktur. Girişimci olmayan ticari hayatın zorluklarını deneyimlememiş eğitmenin katılımcılara girişimciliği ve ticari hayatı anlatması etkisiz kalmaktadır. Katılımcılar, teorik bilgileri alsa da onları ticari hayatlarında doğrudan ilgilendirecek reel konulardan mahrum kalabilmektedir. Bu nedenle eğitmenlerin puanlama sistemine, eğiticinin girişimcilik veya ticari hayat deneyiminin de eklenmesi veya eğitimi düzenleyen tarafların bu deneyime sahip eğitmenlere öncelik vermesi tavsiye edilmektedir.

Araştırmanın gerçekleştirilmesinde bazı zorluklarla karşılaşılmıştır. Anket çalışması için ilgili kurum ve kuruluşlar tarafından gerekli izinler hızlı bir şekilde alınmış ve gerekli kolaylıklar sağlanmıştır. Ancak katılımcıların anketleri uzun bulduğu gözlenmiştir. Özellikle Rathus Atılganlık Envanterinin dolduran katılımcılar puanlarını merak etmekte ve anında öğrenmek istemektedir. Bu talebin fiziksel ortam için gerçekleştirilmesi zordur. Anketin dijital ortamda uygulanmasında puanlar anket sonunda katılımcıya yansıtılarak talepler giderilmiştir. Dijital ortamda doldurulan anketlerin değerlendirilmesi oldukça kolay olsa da katılım %25 gibi düşük bir oranda kalmaktadır. Oysa fiziksel ortamda bu oran %95'in üzerindedir. Bir diğer zorluk Trakya bölgesindeki Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ve katılımcı sayısı verilerine ulaşmada yaşanmıştır. KOSGEB Strateji Geliştirme Dairesine yapılan bilgi talebi bürokratik engellemeler nedeniyle cevaplanmamıştır. Veriler işbirliği yapılan diğer kurum ve kuruluşlardan elde edilerek derlenmiştir. KOSGEB'in veri paylaşımındaki bu engelleyici tutumu benzer konularda çalışanları ve akademisyenleri zorlamaktadır. KOSGEB bu ve benzeri veri paylaşımını kolaylaştırmalı ve hatta çevrimiçi veri paylaşım sistemleri oluşturmalıdır.

KAYNAKÇA

Abiyev, Vasif ve Ilıkkın, Özgür Munise, “Ekonomik Gelişme ve Girişimcilik”, *Girişimcilik*, Himmet Karadal, Beta, İstanbul 2013

Aktepe, Eyyüp, *Genel İşletme*, Nobel Akademik Yayıncılık, 5. Baskı, İstanbul 2011.

Aşkın, Ayşin ve Diğerleri, “Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6:2, Çanakkale 2011

Atasoy, Tuğrul, *Kendinizin Patronu Olmak: Girişimcilik*, Odtü Yayıncılık, 2. Basım, Ankara 2012.

Başar, Mehmet, “Girişimcilik İklimi”, *Girişimcilik ve İş Kurma*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Editör: Yılmaz Ürper, 2. Baskı, Eskişehir 2014.

Bayrakdar, Seda, “Avrupa Birliği Mesleki Eğitim Programlarında Girişimcilik Eğitimlerinin Ekonomik Kalkınmadaki Önemi”, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 12, Sayı 1, Sivas 2011.

Bilgili, Fatih ve Demirkapı, Ertan, *Ticari İşletme Hukuku*, Dora Yayınları, 4. Baskı, Bursa 2013.

Bilgili, Fatih ve Demirkapı, Ertan, *Şirketler Hukuku Dersleri*, Dora Yayınları, 3. Baskı, Bursa 2014.

Bilici, Nurettin, *Türk Vergi Sistemi*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Editör: Recai Dönmez, 2. Baskı, Eskişehir 2013.

Blank, Steve ve Dorf, Bob, *Girişimcinin El Kitabı: Adım Adım Şirket Kurmak*, Çeviri: Ahmet Usta, Boyut Yayıncılık, 2. Baskı, İstanbul 2014.

Boratav, Korkut, İktisat Tarihi (1908-1980), *Yakınçağ Türkiye Tarihi*, Sina Akşin, Milliyet Kitaplığı, C-1, A İstanbul

Boratav, Korkut, İktisat Tarihi (1981-2002), *Yakınçağ Türkiye Tarihi*, Sina Akşin, Milliyet Kitaplığı, C-2, B İstanbul

Bozacı, İbrahim, Girişimcilik: *Örnekler ve İş Planı Rehberi*, Beta Yayıncılık, 1. Baskı, İstanbul 2015.

Çelik, Adnan ve Akgemci, Tahir, *Girişimcilik Kültürü ve Kobi'ler*, Gazi Kitapevi Yayınları, Baskı 3, Ankara 2010

Çetinkaya Bozkurt, Özlem, *Dünyada ve Türkiye'de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*, Detay Yayıncılık, Ankara 2011.

Çetinkaya Bozkurt, Özlem ve Alparslan, Ali Murat, "Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler ile Girişimcilik Eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8:1, Çanakkale 2013.

Demir, Bircan ve Bora, Kenan, "Girişimcilikte İş planı", *Girişimcilik, KOBİ'ler ve Strateji*, Editör: İsmail Bakan, Gazi Kitapevi Yayınları, Ankara 2015.

Dinçer, Ömer ve Fidan, Yahya, *İşletme Yönetimine Giriş*, Alfa, 13. Baskı, İstanbul 2014.

Doğan, Muammer, *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*, Nobel Akademik Yayıncılık, 9. Baskı, Ankara 2014.

Doğaner, E. Aysan, "Girişimciler ve KOBİ'ler İçin İş Planı Yazma Kılavuzu", Kuraldışı Yayıncılık, 1. Baskı, İstanbul 2015

Doğaner, E. Aysan, *Girişimcilik Okulu*, Kuraldışı Yayıncılık, 1. Baskı, İstanbul 2014

Döm Tomak, Serpil, *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*, Detay Yayıncılık, Baskı:5, Ankara 2015.

Drucker, Peter, *Etkin Yöneticinin Seyir Defteri*, Çeviren: Zülfi Dicleli, Optimist Yayınları, 6. Baskı, İstanbul 2014.

Dunning, David ve Kruger, Justin, “Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One’s Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 77-6, 1999.

Ertuna, Özer, *Stratejik Yönetim*, Okan Üniversitesi Yayınları, 1. Baskı, İstanbul 2008.

GEM, *Türkiye Girişimcilik Raporu*, Esra Karadeniz, 2014, <http://cdd.kosgeb.gov.tr/ce852edd1ac94847bab93208e4feab360e1dd7f57279458e9fa7a96ac326b0b7c5fb2c794ad64a37a55c952a2fd0f6642c17ce5dd9264c558b3b0f908f40d94391db5534a2824aa88084ed38bad3a93c/file.axd> (18.02.2016)

Girişim Savaşçısı, <https://www.girisimsavascisi.org/program>, Erişim Tarihi:19.02.2016

Güler, Yunus Bahadır, “KOSGEB Girişimci İş Planı”, *Girişimcilik*, Editör: Himmet Karadal, Beta, 1. Baskı, İstanbul 2013

Güngör, Kamil, “İktisadın Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler”, <http://www.ceterisparibus.net/dusunce/genel.htm>, 1998 (Erişim Tarihi:16.02.2016)

Güran, Tefik, *İktisat Tarihi*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1. Baskı, Eskişehir 2013.

İnalçık, Halil, *Devlet-İ Aliye, Osmanlı İmparatorluğu Üzerine Araştırmalar-I*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 54. Bakı, İstanbul 2014.

İrmiş, Ayşe ve Diğerleri, *Girişimcilik Kültürü: Anadolu Girişimciliğinden Örnekler*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, 1. Baskı, Bursa 2010.

İş Planı Oluşturmak, Çeviren: Melis İnan, Optimist Yayınları, 2. Baskı, İstanbul 2012.

Kafesoğlu, İbrahim, *Türk Milli Kültürü*, Ötüken Neşriyat, 38. Baskı, İstanbul 2015.

Kahyalar, Vedat, *Başarılı Bir İşletme İçin Yeni Girişimcilik*, Erguvan Yayınları, İstanbul 2014.

Karadal, Himmet ve Kaygın, Erdoğan, “Kadın Girişimciliği”, *Girişimcilik*, Editör: Himmet Karadal, Beta, İstanbul 2013.

Koçel, Tamer, *İşletme Yöneticiliği*, Arıkan, İstanbul 2007.

Kalkınma Bakanlığı, *Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi 2014-2023*, <http://www.Kalkinma.Gov.Tr/Lists/Yaynlar/Attachments/641/2014-2023%20b%C3%B6lgesel%20geli%C5%9fme%20ulusal%20stratejisi.Pdf> (18.02.2016)

Karaca, Tufan, *Girişimciler İçin Kolay ve Hızlı İş Planı Hazırlama*, Sinemis Yayın Grup, 1. Baskı, Ankara 2011.

KOSGEB, *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları 2015*, <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8>, (19.01.2016)

KOSGEB, *Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018*, http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/n4JRw+GISEP_2015-2018_.pdf (18.02.2015)

Kuratko, Donald ve Hodgetts, Richard, *Entrepreneurship A Comtemporary Approach*, The Dryden Press, 4, Fort Worth 1998.

Luecke, Richard, *Girişimcinin El Kitabı*, Çeviren: Ümit Şensoy, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2. Baskı, İstanbul 2010

Menteş, Ahmet, *Kurumsal Yönetişim ve Türkiye Analizi*, Derin Yayınları, İstanbul 2009.

Mirze, S. Kadri, *İşletme*, Literatür Yayınları, Baskı 4, İstanbul 2014

Mucuk, İsmet, *Temel İşletme Bilgileri*, Türkmen Kitapevi, İstanbul 2012.

Mutlu, Sevda, KOSGEB'in Uygulamalı Girişimcilik Sertifikası Eğitimi Kurslarına Katılan Kursiyerlerin Girişimcilik Potansiyelleri ve Eğilimleri, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, 9-1,Yaz, Çanakkale 2014.

Müftüoğlu, Tamer, "İşletmeciliğe Giriş", *Girişimciler İçin İşletme Yönetimi*, Editör: Tülin DURUKAN, Gazi Kitabevi, Ankara 2013

Müftüoğlu, Tamer ve Durukan, Tülin, *Girişimcilik ve Kobi'ler*, Gazi Kitabevi, Ankara 2004

Örücü, Edip, *Modern İşletmecilik*, Gazi Kitapevi Yayınları, Ankara 2003

Özalp Günal, Semiha, *İşletme Yönetimi*, Zeus Kitapevi Yayınları, Baskı 1, İzmir 2012

Özdevecioğlu, Mahmut, “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”, *Girişimcilik*, Editör: Himmet Karadal, Baskı 1, İstanbul 2013.

Özdevecioğlu, Mahmut ve Karaca, Mustafa, *Girişimcilik ve Girişimci Kişilik (Kavram ve Uygulama)*, Eğitim Yayınevi, Konya 2015.

Öztürk, İbrahim, “Türkiye Ekonomisinin Dönüşümü”, *Büyük Dönüşüm (Ekonomi-Şirketler-Girişimci)*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul 2012

Quataert, Donald, *Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi Cilt 2 1600-1914*, Eren Yayıncılık, 2. Baskı, İstanbul 2006.

Sağlam, Necdet, “İşletme Kurma”, *Girişimcilik ve İş Kurma*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Editör: Yılmaz Ürper, 2. Baskı, Eskişehir 2014.

Sezer, Sevgi, “Bölgesel Kalkınma ve Girişimci Üniversite İlişkisi: Anadolu Üniversitesi Örneği”, *II. Trakya Bölgesi Kalkınma-Girişimcilik Sempozyumu Bildiriler Kitabı*, Cilt 2, Editörler: Muharrem Öztel ve Hüseyin Burgazoğlu, Kırklareli Üniversitesi Yayınları, Kırklareli 2011

Smith, Adam, *Milletlerin Zenginliği*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 10. Baskı, 2015 İstanbul.

Soydan, Mehmet, “Girişimcilik Üzerine Temel Kavramlar”, *Girişimcilik ve Kobi'ler: Teori ve Uygulama*, Editör: B. Zafer Erodğan, Ekin Basım Yayın Dağıtım, 2.Baskı, Bursa 2012

Soyşekerci, Serhat, *Uygulamalar ve Şirket Örnekleriyle Girişimcilik*, Kriter Yayınları, İstanbul 2014

Şengül, Ümran ve Diğerleri, “Türkiye’de İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflamasına Göre Düzey 2 Bölgelerinin Ekonomik Etkinliklerinin VZA Yöntemi ile Belirlenmesi ve Tobit Model Uygulaması”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11:21, 2013, ybd.comu.edu.tr/images/form/dosya/dosya_409742.pdf (Erişim Tarihi:20.02.2016)

TEB Girişim Evi, <http://teblegirisim.com/> Erişim Tarihi: 19.02.2016

TOBB, <http://www.tobb.org.tr>, Erişim Tarihi: 21.02.2016

Tosunoğlu, Tuğberk, “Girişimciliğin Ekonomik, Toplumsal ve Kültürel Temelleri”, *Girişimcilik ve İş Kurma*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Editör: Yılmaz Ürper, 2. Baskı, Eskişehir 2014.

Trakya Kalkınma Ajansı, *Dünya’daki ve Ülkemizdeki Girişimcilik Modellerinin ve Desteklerinin Araştırılması ve Bölgemize Uyarlanabilirlikleri Üzerine Bir Araştırma Çalışması*, <http://www.trakyaka.org.tr>, Erişim Tarihi: 19.01.2015

Trakya Kalkınma Ajansı, *Yenilikçi Girişimcilik Mali Destek Programı Başvuru Rehberi*, <http://www.trakyaka.org.tr/2016-Yili-Girisimcilik-MDP-Basvuru-Rehberi.pdf>, Erişim Tarihi: 20.02.2016

Tutar, Hasan ve Altınkaynak, Fırat, *Girişimcilik (Temel Girişimcilik ve İş Kurma Süreci)*, Detay Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara 2014.

TÜBİTAK, *1512 Teknogirişim Sermaye Desteği Programı 2015 Yılı Bigg Çağrı Duyurusu*, <http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/1512-cagri-metni-070715.Pdf> (19.01.2016)

TÜİK, www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 20.02.2016

Türk, Veysel Eren, “KOBİ’lerde Finansman Fonksiyonu”, Girişimcilik, KOBİ’ler ve Strateji, Editör: İsmail Bakan, Gazi Kitabevi Yayınları, Ankara 2015.

Uluköy, Metin, “KOSGEB Girişimcilik Eğitimi Kurslarına Katılan Katılımcıların Girişimcilik Profiline Yönelik Bir Alan Araştırması”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8:2, Çanakkale 2013.

Voltan Acar, Nilüfer, “Rathus Atılganlık Envanteri Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması”, *Psikoloji Dergisi*, 10, 1980

Yelkikalan, Nazan ve Diğerleri, “Dünya ve Türkiye Üniversitelerinde Girişimcilik Eğitimi: Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12 (18), Karaman 2010.

Yurdakul, Serdar, *Müşteri Krallığında Satıcı Olmak*, 2. Baskı, İstanbul Mart 2014.

Yurtseven, Gülçimen ve Diğerleri, *Girişimcilik*, Karahan Kitapevi, Baskı:1, Adana 2006)

www.girisimcitrakya.com, Erişim Tarihi: 21.02.2016

www.kirklareli.edu.tr, Erişim Tarihi: 21.02.2016

www.kosgeb.gov.tr, Erişim Tarihi: 20.02.2016

www.nku.edu.tr, Erişim Tarihi: 21.02.2016

www.trakya.edu.tr, Erişim Tarihi: 21.02.2016