



TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİ DESTEKLERİ

Nezat Bengüsu ÖZMEN

Yüksek Lisans Tezi

İşletme Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Ahmet KUBAŞ

2020

T.C.
TEKİRDAĞ NAMIK KEMAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİ DESTEKLERİ

Nezat Bengüsu ÖZMEN

İŞLETME ANABİLİM DALI

Danışman: Prof. Dr. Ahmet KUBAŞ

TEKİRDAĞ-2020
Her hakkı saklıdır.

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Hazırladığım Yüksek Lisans Tezinin bütün aşamalarında bilimsel etiğe ve akademik kurallara riayet ettiğimi, çalışmada doğrudan veya dolaylı olarak kullandığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, yazımda enstitü yazım kılavuzuna uygun davranıldığını taahhüt ederim.

21 /12 / 2020

Nezat Bengüsu ÖZMEN

T.C.
TEKİRDAĞ NAMIK KEMAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

Nezat Bengüsu ÖZMEN tarafından hazırlanan “TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİ DESTEKLERİ” konulu YÜKSEK LİSANS Tezinin Sınavı, Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Öğretim Yönetmeliği uyarınca 21.12.2020/ Pazartesi günü saat 10.00’da yapılmış olup, tezin kabul edilmesine OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.

Jüri Başkanı:	Prof Dr. Ahmet KUBAŞ	Kanaat: Başarılı	İmza:
Üye:	Prof. Dr. Dilek ALTAŞ	Kanaat: Başarılı	İmza:
Üye:	Dr. Öğr. Üyesi Muharrem BAKKAL	Kanaat: Başarılı	İmza:

Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu adına

.../.../20..

Dr. Öğr. Üyesi Ali Faruk AÇIKGÖZ

Enstitü Müdür V.

ÖZET

Kurum, Enstitü, : Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,
ABD : İşletme Anabilim Dalı
Tez Başlığı : Türkiye’de Girişimci Destekleri
Tez Yazarı : Nezat Bengüsü ÖZMEN
Tez Danışmanı : Prof. Dr. Ahmet KUBAŞ
Tez Türü, Yılı: Yüksek Lisans Tezi, 2020
Sayfa Sayısı : 129

Ülke ekonomisinin kalkınmasında girişimciler önemli paya sahiptir. Girişimciler mevcut pazarların yanında potansiyel pazarların yarattığı boşluğunu doldurmaktadır. Özellikle gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini etkilemektedir. Girişimcilerin ekonomiye yaptığı katkının bilincinde olan devlet girişimcileri desteklemektedir. Ülkemizde girişimcilere destek ve teşviklerde en büyük paya sahip olan KOSGEB’dir. KOSGEB tarafından verilen eğitim ve destekler sayesinde girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, nitelikli girişimcilerin artırılması ve sürdürülebilir işletmelerin oluşturulması hedeflenmektedir.

Girişimcilik faaliyetleri insanlık tarihinin ilk yıllarından beri takas yolu ile varlığını sürdürmektedir. Bireyler ihtiyaçlarını karşılayabilmek için her dönem çeşitli faaliyetlerde bulunmuşlardır. Zaman içerisinde ihtiyaç ve isteklerin değişmesiyle ticaretin şeklide değişiklik göstermiştir. Bireylerin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için çeşitli faaliyetlerde bulunmasına girişimcilik olarak tanımlanabilir. Girişimcilik günümüzde işsizlik sorununun azalmasına yardımcı olmaktadır. İşsizliğin azaltılması ülkeler için önemlilik arz etmesinden kaynaklı ülke ekonomisinde yer kaplamaktadır. Ülkeler ekonomik politikalarını ve stratejilerini oluştururken girişimciliği göz önüne almaktadırlar. Bundan dolayı ülkeler girişimciler için teşvik ve destek programları gibi birçok destekleme programını girişimcilere sunmaktadır. Verilen destek programları ile potansiyel girişimcilerin ekonomiye katkıda bulunması sağlanmıştır.

Çalışmamızda ülkelerin değişen ekonomik ve stratejik planları sonucu girişimcilere verilen teşvik ve destekler incelenmiştir. Yapılan araştırmayla girişimcilere verilen güncel destekler araştırılmıştır. Böylece girişimcilerin ihtiyacı olan destek ve teşviklere kolayca ulaşabilmektedirler.

Anahtar Kelime: KOSGEB, Girişimci, Destek ve Teşvikler

ABSTRACT

Institution, Institute, : Tekirdağ Namık Kemal University, Institute of Social Sciences,

Department : Department of Business

Thesis Title : Incentives in Turkey

Thesis Author : Nezat Bengüsu ÖZMEN

Thesis Adviser : Prof. Dr. Ahmet KUBAŞ

Type of Thesis, Year : MA Thesis, 2020

Total Number of : 129

Pages

Entrepreneurs play a significant role in any country's development, filling the gap created by potential markets as well as the current ones. Entrepreneurs influence especially undeveloped and developing countries' economies. Aware of how entrepreneurs may contribute in the country's economy, governments, therefore, offer incentives for entrepreneurs, the primary provider of which is KOSGEB (Small and Medium Enterprises Development Organization of Turkey) in Turkey. KOSGEB, through intensive training and incentives, aims to popularize the entrepreneurship culture, increase the number of qualified entrepreneurs and facilitate establishment of sustainable enterprises.

Entrepreneurship has existed since the creation of human beings through exchange. People were involved in various activities to meet their needs in every age. These needs and demands, however, keep changing, which also leads to changes in manners of exchange. These activities involving human beings seeking to meet their vital demands are called 'entrepreneurship', which helps reduce unemployment today. Unemployment is directly linked to country economy, since it is of utmost importance to every country to keep it under control. Countries take entrepreneurship into consideration when it comes to determining their economic policies and strategies - they, therefore, offer entrepreneurs many support programs, including incentives. These programs have so far made it possible to take advantage of potential economic contributions offered by potential entrepreneurs.

Our study addresses incentives and supports offered to entrepreneurs as a result of the changing economic and strategic plans of countries. The study lists current incentives available to entrepreneurs to have a clearer view of the incentives and supports entrepreneurs seek.

Keywords: KOSGEB, Entrepreneur, Incentives and Supports

ÖNSÖZ

Çalışmanın yürütülmesi aşamasında geniş bilgi birikimi ve yol göstericiliği ile desteğini esirgemeyen, çalışmanın yapılması aşamasında gösterdiği sabır ve önerileri için değerli hocam ve tez danışmanım Prof. Dr. Ahmet Kubaş'a, tez düzenlemesinde yardımcı olan, belli aşamalarda destek veren Araş. Gör. Sevi Baloğlu'na teşekkürlerimi sunarım.

Hazırlanma sürecimde manevi desteği ile her zaman yanımda olan sevgili anneme, babama ve abime sonsuz teşekkür ederim.



İÇİNDEKİLER

Sayfa

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ	i
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar LİSTESİ	xi
KISALTMALAR LİSTESİ	xii
GİRİŞ	1
1. GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMCİYE GENEL BAKIŞ	4
1.1. Girişim ve Girişimcilik Kavramı	4
1.2. Girişimcinin Özellikleri	7
1.2.1. Risk Alma Eğilimi	8
1.2.2. Yenilikçilik	10
1.2.3. Özgüven	12
1.2.4. Başarmaya Duyulan İhtiyaç	13
1.2.5. Belirsizliği Tolere Etme	14
1.2.6. Liderlik	15
1.2.7. İyimserlik	16
1.2.8. Yönetme Becerileri	16
1.2.9. Hırs ve Kararlılık	16
1.2.10. Kontrol Odağı	16
1.3. Girişimciliğin Oluşumunu Etkileyen Etkenler	18
1.3.1. Aile	18
1.3.2. Eğitim	20
1.3.3. Kişisel Değerler	21
1.3.4. Rol Modeller	21
1.3.5. Yaş	22
1.3.6. İş Tecrübesi	22
1.3.7. Kültür	23

1.3.8. Psikolojik Faktör.....	24
1.3.9. Yasal ve Devlet Faktörü	24
1.3.10. Kişilik	24
1.4. Girişimciliğin Önemi.....	25
1.5. Girişimcilerin Avantajları.....	29
1.5.1. Girişimcilerin Avantajları.....	29
1.5.1.1. Başarma Hissi	29
1.5.1.2. Bağımsızlık	30
1.5.1.3. Kişisel Gelişime Katkısı.....	30
1.5.1.4. Saygınlık Elde Etme.....	30
1.5.1.5. Kar Elde Etme	30
1.5.1.6. Diğer Avantajlar.....	30
1.5.2. Girişimciliğin toplum açısından avantajları.....	31
1.6. Girişimciliğin Dezavantajları	32
1.6.1. Kişisel Özveri	32
1.6.2. Sorumluluk	32
1.6.3. Zarara Tolerans Göstermemek	32
1.6.4. Aileye Zaman Ayıramama.....	33
1.7. Girişimcilerin Başarılı Olmasını Sağlayan Faktörler	33
1.8. Girişimcileri Başarısızlığa Götüren Nedenler	35
1.9. Girişimciliğin Türleri	36
1.9.1. Kamu Girişimciliği	36
1.9.2. Tekno Girişimcilik.....	37
1.9.3. İç Girişimcilik.....	38
1.9.4. Yeşil Girişimcilik.....	41
1.9.5. Kurumsal Girişimcilik	43
1.9.6. Sosyal Girişimcilik	45
1.9.7. Fırsat Girişimciliği.....	46
1.9.8. Kadın Girişimciliği	47
1.9.9. Dijital Girişimcilik.....	49
2. GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE ÖNÜNDEKİ	
ENGELLER	50
2.1. Dünyadaki Gelişmeler	50

2.2. Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi	51
2.2.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem	52
2.2.2 Cumhuriyet Sonrası Dönem	53
2.3. Girişimciliğin Önündeki Engeller	57
2.3.1. Ekonomideki İstikrarsızlık.....	57
2.3.2. Sermaye ve Finansman	58
2.3.3. Bürokratik Engeller	59
2.3.4. Bilgi Eksikliği.....	60
2.3.5. Özgüven Eksikliği	61
3. TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİĞE DESTEK VEREN KURULUŞLAR	62
3.1. KOSGEB	62
3.1.1. KOSGEB Girişimcilik Destek Programları.....	66
3.1.2. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi	66
3.1.3. Geleneksel Girişimcilik Destek Programı	67
3.1.4. İleri Girişimci Destek Programı.....	69
Tablo 3.2: İleri Girişimci Destek Programı.....	69
3.1.5. İş Planı Ödülü	71
3.1.6.Yeni Girişimci Desteği	72
Tablo 3.3: Yeni Girişimci Desteği	72
3.2. Genç Girişimci Geliştirme Programı (GGGP)	73
3.3. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM)	73
Tablo 3.4: İŞGEM Destek Unsurları	74
3.4.Genel Destek Programı	75
3.5. İşletme Geliştirme Destek Programı	75
Tablo 3.5: İş Geliştirme Destek Programı.....	75
3.6. KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı.....	77
Tablo 3.6: KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı	77
3.7. AR-GE İnovasyon Destek Programı	78
Tablo 3.7: AR-GE İnovasyon Destek Programı.....	78
3.8. İş Birliği Destek Programı.....	80
Tablo 3.8: İşletici Kuruluş Modeli	80
Tablo 3.9: Proje Ortaklığı Modeli	81
3.9. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	82

3.10. Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER).....	84
3.11. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK).....	85
3.12. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV).....	86
3.13. Tübitak.....	86
3.13.1. 1512-Teknogirişim Sermaye Desteği Programı	87
3.13.2. 1514-Girişim Sermayesi Destekleme Programı	89
3.14. Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri	90
3.15. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı.....	91
3.16. Türkiye Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TÜSİAD)	92
3.17. Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı (SYDV)	93
3.18. Halkbank Girişimci Destekleri.....	93
3.19. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (Teknoparklar)	95
3.19.1. Kuluçka Merkezleri	97
3.19.1.1. Kuluçka Merkezlerinin Yararları	100
3.19.1.2. Kuluçka Merkezlerinin Paydaşlara, Girişimcilere ve Firmalara Yararları.....	101
3.19.2. Türkiye’de Teknoparkların Destek ve Teşvikleri.....	101
3.19.3. Teknoparkların Sorunları.....	103
3.20. Start-Up	103
3.20.1. Start-Up Finansman Modelleri	106
3.20.1.1. Girişim Sermayesi(Risk Sermayesi)	106
3.20.1.2. Melek Yatırımcılar	109
3.20.1.3. Kitlese Fonlama	110
SONUÇ VE ÖNERİLER	114
KAYNAKÇA/ BİBLİYOGRAFYA	117

TABLolar LİSTESİ

Tablo 3.1: Geleneksel Girişimci Destek Programı.....	68
Tablo 3.2: İleri Girişimci Destek Programı.....	69
Tablo 3.3: Yeni Girişimci Desteği	72
Tablo 3.4: İŞGEM Destek Unsurları	74
Tablo 3.5: İş Geliştirme Destek Programı	75
Tablo 3.6: KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı	77
Tablo 3.7: AR-GE İnovasyon Destek Programı.....	78
Tablo 3.8: İşletici Kuruluş Modeli	80
Tablo 3.9: Proje Ortaklığı Modeli	81
Tablo 3.10: Türkiye’de teknoparkların ÷lke ekonomisine etkileri sanayi bakanı istatistikleri kaynak göster.....	99
Tablo 3.11: “TGBK” Kapsamında Teknoparklara Yönelik Teşvik ve Destekler.	102

KISALTMALAR LİSTESİ

AA	: Araştırma Altyapılarının
ABİGEM	: Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
İŞGEM	: İş Geliştirme Merkezi
İŞKUR	: Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü
KAGİDER	: Kadın Girişimciler Derneği
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÜSGEM	: Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
KÜSGET	: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı Genel Müdürlüğü
SEGEM	: Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü
SPK	: Sermaye Piyasa Kurulu
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TEYDEB	: Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı
TGB	: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TTO	: Teknoloji Transfer Ofisleri
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	: Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği

GİRİŞ

Değişen sosyal ve kültürel çevre ile birlikte hayatlara, iş yaşamına girişimcilik kavramı girmiştir. Girişimciliğin gerçekleştirilebilmesi için bazı özelliklere sahip olması gerekmektedir. Bu özelliklere sahip olan kişilerin girişimciliği uygulamaları ve başarılı olmaları daha kolay olacaktır. Girişimcilik faaliyetlerini hayata geçirebilmek için girişimcilerin önündeki engellerin kaldırılması gerekmektedir. Çünkü girişimciler ülke ekonomisinin temel yapıtaşını oluşturmaktadır. Girişimcilerin ülkede arttırılması ile birlikte istihdam edilen kişiler artacağından dolayı devletin yükü de azalacaktır. Girişimci olan birey yaşadığı toplumdan etkilenerek şekillenmektedir.

Bireyin kendine yeteri kadar özgüveninin olmaması girişimcilik faaliyetini engellemektedir. Kendine yeteri kadar özgüveni olmayan kişi gerçekleştirdiği işte başarılı olması mümkün değildir. Girişimcinin başarılı olabilmesi için yeterli eğitimleri görmüş ve bilgi eksikliği olmadan kendine güvenerek davranması gerekmektedir. Girişimcilik sadece sermayenin olması veya teknik bilgisinin olması yeterli olmayıp bir bütün olarak var olmaktadır. Girişimcilik eğitimi verilen kuruluşlar tarafından bilgi eksikliği yaşayan girişimcilerin eğitim alması sağlanarak iş fikrini hayata geçirmesi desteklenmiştir. İstihdam alanının yaratılması için girişimcilerin önündeki yasal süreçler azaltılmalı, bürokratik sorunlar ortadan kaldırılarak yeni şirket ve işletmelerin daha çok kurulmasına öncülük olunmalıdır. Ekonomik belirsizliklerin mevcut olduğu ortamda girişimciler daha fazla risk almak istemezler bu yüzden işletme kurmada geri adımlar atabilmektedirler. Girişimcilerin iş fikrinin oluşmasına rağmen yetersiz sermayeden kaynaklı gerçekleştirememektedirler. Yeterli sermaye elde edebilmek için bankalardan ve diğer kuruluşlardan temin edilmeye çalışılmalıdır. Fakat gerekli teminatı elde edebilmek için girişimci zorluklar yaşamaktadır. Çalışmada girişimciliğin genel kavramlarından bahsedilmektedir. En son bölümünde ise girişimciliğin önünde engel olan faktörlere değinilerek sonuç kısmında önerilerde bulunulmuştur.

Ülke ekonomisine girişimcilerin önemli katkıları bulunmaktadır. İşsizliğin azaltılması için istihdam olanakları arttırılmalıdır. Bu durumda girişimci sayısını arttırarak girişimciliğin yaygınlaştırılmasıyla gerçekleştirilebilmektedir. Girişimci

eğitimleri girişimcilerin kuracakları işletmeleri bilinçli bir şekilde kurmasına, girişimcilik yeteneği bulunanların işletme yönetimi ile ilgili bilgi ve donanımlarını geliştirmekte ve işletmelerin başarıyı yakalamalarına yardımcı olmaktadır. Girişimcilik eğitiminin sonunda girişimciler iş fikirlerinin hangi desteklerden yararlanabileceği, iş planlarının oluşturulma aşamalarına hâkim olarak ülke ekonomisine katkıda bulunabilecek iş fikirlerini cesurca hayata geçirebileceklerdir.

Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ülkelerin ekonomik büyümelerine katkıda bulunmaktadır. Gelişmekte olan birçok ülkede girişimcileri desteklemek için destekler ve teşviklerde bulunmaktadır. Destek veren kuruluşların çok olmasına rağmen girişimci sayısının azlığı önem arz etmektedir. Yeni işletmelerin kurulması ile birlikte istihdam alanları genişleyecek ve işsizlik azalacaktır. Girişimciliğin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasında büyük paya sahip olan KOSGEB'in birçok destekleri bulunmaktadır. Girişimcilik kültürünün geliştirilmesinde aktif rol oynayan KOSGEB günümüze kadar birçok işletmelerin kurulması ve faaliyete geçmesine öncülük etmiştir. Verdiği destekler sonucu girişimcilerin sayısında artış olsa da önemli olan girişimci sayısını arttırmaktan daha çok işletmelerin hayatta tutunabilme sürelerinin arttırılması ve sürdürülebilirliğidir. Girişimcilerin büyük birçoğu fizibilite çalışması yapmadan ve iş planını hazırlamadan iş fikrini hayata geçirmeye çalıştığı için birçok sorunlar ile karşı karşıya gelmektedir. Sorunlar ile baş edemeyen girişimciler işletmelerini kapatma kararını almak zorunda kalmaktadır.

Girişimcilere sağlanan teşvik destekler bazen sınırlı sayıda sektörü desteklemesinden kaynaklı ihtiyacı olan girişimciler sermaye elde edememektedir. Destek elde edebilen girişimciler ise çok fazla prosedür işlemlerin olmasından, özellikle girişimcilerin destek alacağı ürün teknik özelliklerini detaylı bir şekilde açıklamaları gerektiğinden girişimciler problem yaşamaktadırlar. Devlet girişimcilerin önünde bulunan engelleri ortadan kaldırarak girişimciliğe olan eğilimi arttırmak için teşvik ve önerilerde bulunmaktadır. Birçok kamu ve özel kuruluş başta olmak üzere girişimcilere destekler sağlamaktadır.

Ekonomi politikalarını belirlerken devlet ülke ekonomisine katkısı bulunan girişimcileri de göz önüne alarak gerçekleştirmektedir. Böylece verdiği teşvikler ile ekonomide aktif rol almaktadırlar. Girişimcilere verilen teşvikler gerek kamu sektörü tarafından desteklenirken aynı zamanda özel sektör ve sivil toplum kuruluşları tarafından da desteklenmektedir. Sivil toplum örgütleri girişimcilere izlemesi gerektiği yolları, iş planını hazırlamasına yardımcı olmak, iş fikriyle ilgili alabileceği destek ve teşvikler konusunda bilinçlendirme yaparak yol göstermektedir.

Destek ve teşvikler girişimciye iş fikrini nihai, karlı ürün ve hizmete dönüştürmesini sağlamaktadır. Devletin girişimcileri desteklemesi ülkedeki girişimci sayısını arttırıcı etki göstermektedir. Hızla artan girişimci sayısı bireysel olarak fayda sağladığı gibi topluma da fayda sağlamaktadır. Girişimciler bir ülkenin sosyal ve ekonomik yönden kalkındırmaktadır. Bu açıdan ülkelere girişimcilerini desteklemede paylarına bazı sorumluluklar düşmektedir. Devletin sağlamış olduğu destekler sayesinde toplumun diğer kesimleri de sosyal ve ekonomik anlamda yararlanmaktadır.

1. GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMCİYE GENEL BAKIŞ

1.1.Girişim ve Girişimcilik Kavramı

Girişimcilik kavramı 21.yüzyılın değişen ve küreselleşen rekabetinin arttığı bir ortamda, işletmelerin rekabetçi ortamla mücadele edebilmeleri için üretim faktörlerinin yanı sıra girişimcilik kavramını da ekleyerek değişen koşullara ayak uydurmasını sağlamaya çalışmaktadır. Girişimin başarılı olma ölçütü maksimum kara ulaşma derecesi ile ölçülür (Özeroğlu, 2018, s. 3).Karı maksimize eden girişimci ülke ekonomisinde sosyal ve ekonomik açıdan refah sağlamaktadır. Girişimciler ekonomik anlamda istihdam alanını arttırdığından vergi mükellefi olmasının getirdiği sonuç, gelirin tabana yayılmasına katkı sağlamaktadır. Teknolojik gelişme sağlayan ve işsizliğin az olduğu ülkelerde girişimci sayısı oldukça fazladır. Değişen koşullarla birlikte birçok bilim dalında girişimci ve girişimcilik gibi kavramlarla ilgilenmesi ile birçok değişik tanımlar ortaya çıkmıştır. İnsanların ihtiyaçlarını karşıladığı dönemlerde girişimcilere ihtiyaç duyulmamıştır ve ihtiyacın duyulması ile birlikte girişimcilik kavramı da önem kazanmaya başlamıştır.

Girişimciliğin günümüze kadar alanında birçok tanımı yapılmıştır ve hala yapılmaktadır. Girişimcilik kavramının kökünün İtalyancada “entreprenere” kelimesinden oluşmaktadır ve “iş yapan” anlamına gelmektedir (Özeroğlu, 2018, s. 2). Değişen zamanla birlikte girişimcilik kelimesinin anlamı da farklı anlamlar kazanmıştır. Zamanla değişen bu kavram fırsatları görerek onları değerlendirme ve risk yönetimi yapabilen süreç olarak tanımlanmıştır. Bu kavram üzerine bilimsel açıdan ilk tanımlayan Fransız iktisatçı Richard Cantillon gelmektedir. Girişimcilik ve risk faktörlerini aynı anda ele alarak incelemiştir (Özkal, 2018, s. 3).

Girişimci fırsatları iyi değerlendirerek, elindeki fırsatları değer yaratmak için organize ederken tüm riskleri göze alan kişidir (Girente, 2018, s. 2).Risk ile kar arasında bir ilişki bulunmaktadır. Üstlenilen işte risk oranının fazla olması işten elde edilecek kârında artmasını sağlayacaktır. Girişimciler elinde var olan olanaklarını mal ve hizmet üretmek amacıyla en verimli ve iyi şekilde kullanan kişilerdir. Girişimcilerpiyasadaki fırsatları analiz ederek mevcut piyasadaki fırsatların farkına varıp kendi yaratıcılığında katarak kendi işini kurmaya çalışmaktadır. Fikirlerini yatırıma dönüştürmeye çalışan girişimciler kuracağı işletmedeki muhtemel bütün

riskleri göz önüne alarak değer oluşturarak girişimcilik kavramını oluşturmaktadır. Girişimcilik ruhuna sahip olan bireylerin başarıma ihtiyaçları yüksek düzeydedir. Devamlı olarak yenilik ihtiyacı duymaktadırlar. Motivasyonları yüksek olan girişimciler başladığı işlerde olumsuzluklarla karşılaşmış olsalar bile ısrarcı kişilikleri sayesinde kolayca vazgeçmezler.

Girişimci işletme kurarak faaliyet gösteren kişi olarak tanımlanabilirken, girişimcilikte işletmenin kurulma aşamasında gösterdiği çaba olarak tanımlanabilmektedir (İyidemirci, 2019, s. 4). Bireylerin girişimci olmayı seçmelerinin nedenlerinden biri başka seçenekleri olmayıp “mecburi girişimciliği” tercih etmelerinden kaynaklanmaktadır. Diğer bir nedense piyasadaki boşluğu fark ederek o boşluğu doldurma ihtiyacından doğmaktadır.

Girişimciliğin birçok tanımı bulunmasına rağmen girişimciliğin bir bileşim olduğu söylenebilir. Ekonomiye katkısı, başarılı olması, yenilikçi ve risk alabilmesi ve birçok özelliklerin bileşiminden oluşmaktadır (Alaybeyoğlu Küçük, 2014, s. 42). Girişimci hayal kurarak herhangi bir alanda yenilik yaratmaya çalışan kişidir. Girişimciler aile, iş ortamında, şirkette her alanda var olan bir kavramdır. Bu bilgiler ışığında girişimciler yenilik yaratarak, riski göze alan, bilgi sahibi olabilecek bir alanda mal ve hizmet üretmeye çalışan, bağımsızlığını ve sosyal imajını topluma kabul ettirerek kendine yer açmaya çalışan kişi olarak görülmektedir.

Girişimcilerde olması gereken temel özellikler şu şekilde sıralanabilir (Öneren, 2012, s. 11):

- Hayal kurabilmek,
- Stratejilerin nasıl uygulanacağını bilmek,
- Fırsatları algılayarak onları değerlendirebilmek,
- Sorumluluk sahibi olması,
- Başarma duygusu,
- Belirli bir vizyon ve misyon sahibi olabilmeli,

Girişimciler fırsatları görüp değerlendirerek kârını maksimize etmektedir. Girişimcilik fikrini uygulamaya koyan girişimci işin gerekli sorumluluklarının farkında olarak hareket eden kişidir. İşletmesinin vizyon ve misyonunu belirleyen girişimci hedefine varma yolunda önemli adımlar atmış olacaktır. Vizyon ve misyonunu gerçekleştirebilen işletmeler başarılı olmakta böylece girişimciler başarma duygusu ile tatmin olmaktadır. Girişimciliğin hayatımızda önemli yer tutması ile birlikte zaman içinde girişimcilik kavramı ve üstlendiği görevler şekillenmiştir.

Günümüz girişimcilerinin üstlendiği görevler şu şekilde maddeleyebiliriz (Ünal A. , 2009, s. 79):

- Mal ve hizmet üretmek,
- Potansiyel kaynakları üretim faktörlerini kullanarak hizmet üretimini sağlamak,
- İstihdam olanaklarını arttırmak ve işsizliğin azaltılmasına yardımcı olmak,
- İş sahalarında inovasyonu sağlamak,
- Ekonominin gelişimini sağlayarak katkıda bulunmak,
- İş fikrini hayata geçirerek üretim ve pazarlama yapılmasını sağlamak,
- Başka pazar alanları yaratmak,
- Fırsatları görerek bunları uygulamaya geçirmek,

Girişimcilik kavramı çevresel faktörleri göz önüne alarak gördüğü fırsatları veya yeni fırsatlar yaratarak emek ve sermayesini kullanarak işin riskini üstlenen ve kar elde etmek amacıyla toplumun ihtiyaç duyduğu mal ve hizmeti üretmeye çalışan kişi olarak tanımlanabilir. Girişimcilerin başarılı olabilmeleri için aşağıda sayılan özelliklere sahip olması gerekmektedir:

- a) Kendini ifade edebilme yeteneği olmalı,
- b) alışma arzusu,
- c) Cesaret,

- d) Yaratıcı düşünme becerisi,
 - e) Uyumlu ve organize olabilen,
 - f) Motivasyonu yüksek olmalı,
 - g) Vizyon ve misyona sahip olmalı,
 - h) Azimli,
 - i) Yönetim becerisi, lider özelliği,
 - j) İleri görüşlülük,
 - k) Fırsatları yakalayabilmeli,
 - l) İfade edebilme yeteneği yüksek,
 - m) Yeniliklere açık olmalı,
 - n) İletişim gücü yüksek,
- (Yılmaz & Sünbül, 2009).

1.2. Girişimcinin Özellikleri

Girişimciliğin en önemli noktası önüne çıkan engeller ile nasıl mücadele edebileceği yatmaktadır. Bu engelleri aşarken hangi kişilik özelliklere sahip kişilerin başarabilecekleri ile ilişkilendirilmektedir. Kişilerin bu sorunlar karşısında davranış tarzı ve bu davranışlarla ilgili kişilerin dayanıklılıklarını, sorunları çözerken ki duruşlarını göz önüne sermektedir. Girişimci olmak sadece fırsatları görerek o fırsatları değerlendirmek değildir. Aynı zamanda algıladığı fırsatları en kârlı hale getirerek işletmesinin sürekliliğini sağlayandır. Girişimci sadece yaratıcı kişi olarak değerlendirilemez, etrafını gözlemleyerek en mükemmelere ulaşmayı hedeflemektedir.

Girişimci bütünüyle ele alındığında tüm özellikleri harmanlayarak hareket edebilen kişidir. Girişimcilerin başarılı veya başarısız olmalarında izledikleri stratejiler rekabet ortamında geliştirebildikleri stratejiler ile doğru orantılıdır. Ne kadar başarılı bir strateji izlerlerse girişimcilerin işlerinde başarılı olmaları kaçınılmazdır. Bu stratejileri oluştururken girişimcilerin motivasyonları da oldukça önemlidir ve en önemli faktör ise gerçekçi bir vizyon oluşturmalarından geçmektedir.

Gerçekçi bir vizyon oluşturmadıkları zaman gerçekleştirmeye çalıştıkları işlerde başarısız olacaktadırlar.

Kişisel Özellikler

Girişimcilerin sahip olması gereken özellikler bulunmaktadır. Bu özelliklere sahip girişimcilerin daha başarılı olduğundan bahsedilebilir. Günümüze kadar kişilik ile girişimcilik potansiyeli arasındaki ilişki üzerine birçok araştırmalar yapılmıştır.

Bozkurt'un yapmış olduğu çalışmalar sonucunda girişimcinin sahip olması gereken 6 temel özellikler arasında öğrenciler ile yapılan çalışma sonucunda başarıma güdüsünün ön plana çıktığı görülmüştür (Bozkurt, Girişimcilik eğiliminde kişilik özelliklerinin önemi, 2007).

Yapılan araştırmalar sonucunda girişimciler de bulunması gereken temel özelliğin özgüven olduğu belirlenmiştir. Katılımcılar özgüvene sahip girişimcilerin kolaylıkla iş kurabileceğini söylemiştir (Çetinkaya Bozkurt, Kalkan, Koyuncu, & Alparslan, 2012, s. 244).

Bozkurt ve Erdurur (2013) tarafından yapılan çalışmalarda 6 temel girişimcilik özelliklerinden olan risk odaklı olma, yenilikçi olma, başarmaya duyulan ihtiyaç, kontrol odaklı olma ve belirsizliği tolere edebilme ile girişimcilik özellikleri arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. Fakat özgüvenin girişimcilik üzerinde bir etkisi bulunmadığını saptanmıştır (Kutbettin & Bozkurt, 2013, s. 71).

Yapılan araştırmalar genelde istatistiksel analizlerle ve ilişkilerin doğrusal olmadığını varsayarak gerçekleştirilmiştir. Çakın (2019) tarafından yapılan araştırma da doğrusal olmayan ilişkileri de göz önüne alarak ANFİS yöntemi kullanılmış olup sonuçlar belirlenmiştir. Sonuç olarak başarıma ihtiyacı, belirsizlik toleransı ve yenilikçilik gibi kişisel özelliklerin girişimcilik potansiyelini en fazla etkileyen özellikler olduğu gözlemlenmiş olup risk alma eğilimi, kontrol odağı ve özgüvenin en az etkileyen kişisel özelliklerden olduğu söylenebilir (Çakın, 2019, s. 114).

1.2.1. Risk Alma Eğilimi

Girişimciler belli bir fırsatı görerek iş fikrini uygulamaya geçirirken belli bir oranda risk almaktadır. Başarılı olmanın yolunun risk almaktan geçtiği bilinmektedir. Risk almak her girişimcide olan bir özelliktir (Ayar, 2019, s.

51).Çünkü hayal olan bir iş fikrini hayata geçirerek, geçirmiş olduğu iş fikrinin başarılı olup olmayacağı riskini üstüne almaktadır. Kişilerin davranışları, risk algısı ve risk yönetimi ile ilişkilendirilebilir. Risk algısı sübjektif bir kavramdır. Kişi riskin şiddetiyle ve belirsizliklerle nasıl başa çıkacağını belirler. Karar vericilerin riski üstlenme veya riskten nasıl kaçınabileceğini riskin eğilimi kavramı ile açıklanabilmektedir. Girişimci iş fikrini hayata geçirirken instiyatiflerini kullanmaktadır. Gördüğü fırsatlar sonucunda risk alan girişimci insiyatifini kullanarak gerçekleştireceği işte ne kadar başarılı olup olmayacağını aldığı risk sonucu bu fırsatları elde edebileceğini bilmektedir.

Risk alma ve cesaret, girişimcinin başarmaya olan ihtiyacını arttırmaktadır (Kılıçgedik, 2018, s. 7).Riski üstüne alan girişimci başarmak istediği konuda ne kadar hırslı ve azimli olduğuna bağlıdır. Girişimci olmak isteyenler önceden muhtemel riskleri hesaplayarak iş fikrini gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Hesaplamadıkları riskler sonucu girişimcilik fikrinden de vazgeçmektedir. Birçok girişimci riski göze alma eğilimine girmeyerek kurmak istediği iş fikrinden vazgeçmektedir.

Risk kavramı Hofstede'ye göre aldığı risk oranında faaliyetini gerçekleştirip gerçekleştirememeye ihtimalini gözler önüne sermektedir (Gençay, 2017, s. 13). Girişimcinin verdiği gerçekçi kararlar bulunduğu risk eğilimi kadar kâr ve işletmenin başarılı olmasını sağlamaktadır. Risk, ne kadar belirsiz bir kavram olsa da girişimciler bu riskleri üstlenerek faaliyette bulunan kişilerdir. Girişimciler her zaman risk alarak aldığı riskleri avantaja dönüştürebilmelidir. Diğer bireylere göre daha fazla risk almakta olan girişimciler aldığı risk sonucunda her zaman başarılı olamaz. Aldığı riskler sonucunda yeniliklerin yolunu açabileceği gibi başarısız olarak girişimcilik fikri yarıda kalmış olabilir.

Kâr elde etme amacı güden işletmeler bazı riskler üstlenmektedir. Bu riskleri üstlenirken katlanabilir oranda risk almaktadırlar (Saygın, 2018, s. 13). Bu yüzden girişimciler orta ve uzun vadede fikri için risk almayı uygun bulmaktadır. Alınan riskler işletmenin sürdürülebilirliğini de etkilemektedir.

Girişimcilerin aldığı risk elde edilen kâr ile doğru orantılıdır (Pehlivan, 2017, s. 14). Faaliyette buldukları sektörde yaptıkları yeniliklerin yanı sıra üstlendiği riskin oranı kadar kar elde etmektedirler. Bundan dolayı girişimci riskleri iyi değerlendirerek hareket etmelidir. Girişimcinin başarısız olması durumunda ise işletmenin veya şirketin iflasına kadar gitmektedir. Yüksek risk alarak aynı oranda kar edebileceğini bilen girişimciler genellikle orta vadede risk alma eğilimine sahiptirler (Ubuz, 2019, s. 24).

1.2.2.Yenilikçilik

Yenilikçi olmak ürün veya hizmete yeni özellikler katarak, yeni fikirler geliştirip bunları uygulamaya koymaktır. Girişimci açısından yenilik pazarlanabilen olarak tanımlanmaktadır (Bozkurt, Girişimci kişilik özellikleri ve Sakarya Üniversitesi örneği, 2005, s. 51). Girişimci yenilikçi olmalıdır. Her zaman dönemi takip edebilen ve ona uyum sağlayabilmelidir. Etrafında ki yenilikleri takip ederek yenilik kararlarını işletmeci vermektedir. Girişimcilik eğilimi olan kişilerde yenilikçilik yoğun olarak görülmektedir. Rakiplerinin önüne geçebilmesi için girişimci yenilik yapması gerekmektedir. Yaptığı yenilikler ile rekabet ortamında başarılı olacağının farkında olan girişimci yenilikler yaparak işletmesinin başarılı olmasını sağlamalıdır.

Girişimciler toplumun ihtiyaçlarına cevap verebilmek için var olan ürün veya hizmete farklı özellikler katarak piyasaya sunmaktadır. Yenilikçilik kavramı girişimciler ile özdeşleşmektedir Rekabet ortamında bulunan girişimci diğer rakiplerinden farklılığını ön plana çıkarmak için işletmesinde yenilikler yapmalıdır (Korkmaz S. , 2002). Schumpeter yenilikçiliği girişimciliğin odak noktasına koymuştur. Yenilikçilik bir ürüne farklılıklar yaparak üretebilmek olarak tanımlanabilir. İşletme de var olan mevcut kaynakların arttırılmasına veya kaynaklara yeni özelliklerde ekleyerek istihdam alanında değişimler yaratabilmektedir (Gençay, 2017, s. 15). Ürün veya hizmetine yenilikler katabilen girişimci müşteri portföyünü genişleterek daha geniş kitlelere ulaşabilmektedir. Müşterilerin talebinin artmasıyla birlikte girişimcinin kârlılık düzeyinde artacağından işletmenin uzun süre sektörde var olabilmesini sağlamaktadır.

Girişimcileri yenilikçi olmaya iten birçok faktör bulunmaktadır. İşletmelerin artan rekabet koşullarında varlıklarını sürdürebilmeleri için rekabet edebilecekleri yenilikler yaparak piyasaya tutunması gerekmektedir. Yenilik yapan işletmeler sürdürebilirliğini de sağlayarak işletmenin kârlılığına yardımcı olmaktadır. İşletmelerin kârlılığını arttırabilmeleri için örgütsel verimliliği arttırmalı ve yenilikler yapmaları gerekmektedir.

Literatürde girişimci ile yenilikçi olma ilişkisi üzerine birçok araştırmalar yapılmıştır. Yapılan çalışmalar sonucu girişimcilerin çoğunun yenilikçi olduğu gözlemlenmiştir. Girişimci bireylerin girişimci olmayanlara göre daha fazla yenilikçi olduğu söylenebilir (Ayar, 2019, s. 53). Girişimciliğin sürdürebilirliği sağlayan yenilikçilik kavramı işletmeler için önemli hale gelmiştir. Girişimcilerin başarılı olmasına yenilikçi tutum ve davranışta bulunmaları katkı sağlamaktadır.

Ağırlaşan rekabet şartlarında işletmelerin birbirleri ile rekabet edebilmeleri için çok daha fazla yenilik yapmaları gerekmektedir (Ubuz, 2019, s. 25). Küreselleşen dünyada teknolojinin de hızla gelişmesiyle rekabet ortamı değişmiştir. Rekabet koşullarını artması ile birlikte işletmelerin rekabet edebilir stratejik politikalarının değişmesine sebep olmuştur. Pazardaki rekabet edilebilecek girişimcilerin sayısının artması ve hızla değişen tüketici taleplerinin karşılanması için işletmeler yenilikçi olmaları gerekmektedir. İşletmelerin piyasada varlığını sürdürebilmesi için yenilikçi davranmalılardır. Yenilikçilik işletmeler için bir ihtiyaçtır. Başarılı olabilmesinin yolu da yenilikçi olmalarından geçmektedir. Yaratıcılık ve yeniliğe sahip girişimcilerde bulunan bazı özellikler vardır. Bu özellikler sıralanmıştır:

- Bağımsızlardır. Duygu ve heyecanlarında yeniliklere açıktırlar.
- Merak duygusuna sahiptirler. Yeni düşüncelere ve fikirlere sıcak bakarlar. Risk ve tehdit olarak algılamazlar.
- Özgüvenleri yaratıcılıklarından kaynaklı yüksektir.
- Az zamanda bile çok fazla fikir ortaya atabilirler.
- Problemi çözmeye odaklıdır ve ayrıntılar ile oyalanmazlar.

- Bireylerin duygularına özen gösterirler.
- Karşılaşılan zorluklar ile başa çıkmada motivasyonları yüksektir

(Gökçil, 2019, s. 29).

1.2.3. Özgüven

Girişimci bir işe başlarken önce kendine güvenmelidir ve yapacağı işte başarılı olacağına inanmalıdır. Girişimci bir işi başarırken yeteri bilgi ve donanıma sahip olduğunu düşündüğü sürece başarılı olacaktır (Saygın, 2018, s. 16). Belirli yeteneklere sahip olan girişimci bu yeteneklerinin yanında kendine özgüveni ne kadar yüksek olursa iş fikrinde başarılı olacaktır.

Özgüveni yüksek olan girişimciler elinde bulunan kaynak, sermaye ve zamanı kısıtlı olsa da her zaman başarıya ulaşabilirler (Ayar, 2019, s. 54). Özgüveni olan girişimciler, girişimcilik faaliyetlerinde yaşadıkları zorluklar ve sıkıntılar ile başa çıkabilmektedir. Özgüveni yüksek olan girişimcilerin motivasyonu da oldukça yüksek olmaktadır. Bunun sonucunda başladıkları bir işte başarılı olmaları kaçınılmazdır. Kişinin başarılı olmasında anahtar kelime kendine duyulan özgüvenin ve yapabileceklerinin farkında olmaktır.

Özgüven ile kişinin işte sergilediği performansa doğrudan etkisi vardır. Farklı kişilerin aynı görevlerde farklılık göstermesi özgüven ile açıklanabilir (Ubuş, 2019, s. 28). Öz yeterliliği yüksek bireyler kolay vazgeçmez ve başladığı işte başarılı olmak için mücadele etme potansiyeli daha fazla yüksektir. Amacına ulaşabilmek için strateji ve planlar yaparak uygulamaya koyar.

Girişimciler yenilikleri takip ederek oluşturduğu iş fikrini, sektör araştırmaları yaparak gelecekte benimsenip benimsenmeyeceği konusunda araştırmalar yapmalıdır (Nakip, 2018, s. 32). Özgüven bireye kendi hayatının kontrolünün kendinde olduğu hissini vermektedir. Böylece birey pozitif davranışlar sergilerken aynı zamanda gerçekçi tutum içerisinde davranmaktadır. Özgüveni gelişmiş girişimciler kendi kararlarını kendileri vermekten hoşlanırlar. Bundan dolayı kendi verdikleri kararların etkisi ile rahat hareket ederler. Girişimcilerin tecrübe ve bilgileri kendine duyduğu özgüvenle birlikte bir artış gösterir.

Girişimcilerin yalnızca kendilerine güvenmesi yeterli değildir çalışanlarına da güvendiği zaman başarılı olabilmektedir. Bireysel çalışmanın günümüzde başarılı olmak için yeterli olmadığı görülmektedir. Başarılı olmanın yolu takım çalışmasından geçmektedir. Kendine güvenen girişimci takımına da güvendiği zaman hedeflerine varmada daha istekli ve başarılı olmaktadır (Yıldırım, 2008, s. 37). Girişimciler önce kendilerinin başarılı olacağına inanmalıdır. Kendine saygı duyarak, gerekli bilgi ve yeteneğe sahip olduğuna inandırırrsa başarıyı yakalayabilir. Girişimcinin kendi işine duyduğu saygı ve özgüven sayesinde belirlediği hedeflere varabilmektedir.

1.2.4. Başarmaya Duyulan İhtiyaç

Murray, başarma güdüsünü engellerini aşarken, iyi ve hızlı davranabilen, bağımsız olan, rekabet etmede ve kendi sınırlarını aşma eğilimi olan şekilde tanımlamıştır (Ercan, 2017, s. 27). Başarmaya duyulan ihtiyaçta ilk başta elde edilen kârlılık yeterli gibi gözükse bile girişimcinin asıl başarıyı yakaladığı zaman kendine odaklanarak o işte süreklilik sağladığı andır. Girişimci kurduğu işte başarılı olabilmesi o işe ilgi duyma derecesi ile ilgilidir.İlgisi ne kadar yüksek olursa o kadar başarı odaklı olacaktır.

Başarı odaklı olan girişimciler orta zorlukta iş seçimi yaparak üstlendiği işin sonuçlarından doğan sorumlulukların üzerinden geri bildirim almasını ifade etmektedir (Ubuz, 2019, s. 22). Başarı ihtiyacı yüksek olan girişimciler işlerini şansa bırakmak yerine kendileri çizdiği yol haritasında ilerlemek isterler. Başkalarının fikir ve düşüncelerinden çok kendi tecrübelerine dayanarak hareket etmektedirler. Girişimciler kısa vadede planlar yapmak yerine daha çok orta ve uzun vadede planlar yaparak başarma güdüsünün tatmini sağlamaktadır.

McClelland “gereksinimler kuramında” başarı güdüsünü açıklarken Murray’ın yapmış olduğu başarma güdüsü tanımından etkilenmiştir. McClelland’ a göre başarmaya duyulan ihtiyaç girişimcilik davranışlarını etkilemektedir. Başarma ihtiyacı duyan kişiler hedeflerine varma yolunda daha fazla çaba göstermektedir. McClelland başarıyı birçok faktör ile ilişkilendirmiştir (Ayar, 2019, s. 49). Otoriter olan ailelerde başarı oldukça düşük çıkmaktadır. Başarı güdüsü aile ortamında geliştiğini ileri sürmektedir. Bazı aileler çocuklarının yardımsız şekilde bağımsız

olarak hareket etmesini destekleyerek başarı güdüsünün gelişmesine katkı sağlamaktadır. Çocukluk yıllarında başarı güdüsü gelişmiş bireyin ileri ki yaşlarında da başarı güdüsü süreklilik göstermektedir.

Başarma ihtiyacı yüksek olan kişiler riskleri hesaplayarak, sorunları hızlı çözümlenmeye çalışır ve odaklandıkları iş dışında hiç birşey ile ilgilenmezler (Emre, 2007, s. 48). Başarma kavramı girişimci ile özdeşleşmiş durumdadır. Girişimciler kendilerini tatmin etmek için başarmaya ihtiyaç duymaktadır. Başarma ihtiyacı duyan girişimciler kendilerini motive etmenin kaynağını başarmaya duyulan ihtiyaçtan almaktadır. Geri beslemeyi hızlı bir şekilde gerçekleştirerek sorunlarına çözüm üretmektedir. Kendisine güveni tam olan girişimcinin özgüveni tam, sorumluluk almaya eğilimli ve odak noktalarından başka hiçbir şeyin dikkatini dağıtmasına izin vermezler. Başarı güdüsü yüksek olan bireyler seçtikleri işlerde bu girişimci veya bunu gibi özellikleri taşıyan meslek gruplarını tercih etmektedirler. Girişimciler büyük ölçüde başarmaya ihtiyaç duymaktadır. Başarılı olduklarında aldıkları ödüllerden daha çok kişisel gelişimlerine katkısı olan bu ödüllerini almak girişimcileri tatmin etmektedir. Girişimcilerin işlerinde başarılı olmasının en çok ülke ekonomisini etkisi olduğu söylenebilir.

Yapılan bilimsel çalışmalar sonucunda başarmaya duyulan arzu ve isteği fazla olan kişiler daha başarılı olurlar (Ubuş, 2019, s. 23). Bireyler kendi gelişimleri için başarmaya ihtiyaç duymaktadırlar. İşlerini tesadüf ve şansa bırakmaz her zaman deneyimleri doğrultusunda hareket ederler.

1.2.5. Belirsizliği Tolere Etme

Belirsizlik, kaynakların yeterli olmaması ve tam olarak bilinmemesi, sınıflandırılmaması sonucu belirsizliklere karşı olumlu bir tepkidir (Çakmak, 2019, s. 33). Belirsizlik tolerans düzeyi düşük olan kişiler stres altında bulunup zamansız tepkiler verebilmektedir. Belirsiz olan bir durumun var olduğunu fark ederek hareket eden kişi, belirsizlikte tolerans etmesi girişimcilikte önem taşımaktadır. Girişimcilerin belirsizlik durumlarda karşılaşması stres düzeyi ile ilişkilidir. Belirsizlik ile karşı karşıya kalan girişimci toleranslı davranmada istekli olmalıdır. Bu durumlarda stres düzeyi ile başa çıkarak mantıksal çerçevede hareket etmelidir. Belirsizliğe karşı toleransı yüksek olan girişimciler belirsiz durumlar ile özgüveni

yüksek bir şekilde karşılar ve belirsizliği tolere edebilir. Belirsizliği tolere etmesi düşük olanlar ise stres ile mücadele etmede tutarsız davranışlar sergiler ve zamansız tepkilerde bulunur (Akay, 2019, s. 13). Elinde yeterli bilgi olmayan girişimci belirsizlikler ile karşı karşıya kalmaktadır. Belirsizlikler ile karşılaşan girişimci işin bütün riskini üstlenerek faaliyette bulunan kişidir. Belirsiz olan ortamlarda fırsatları görerek ve var olan belirsizliği tolere ederek hareket etmektedir.

Girişimci elinde yeteri kadar veri olması durumunda daha fazlasına ihtiyaç duymadan karar verebiliyorsa belirsizliği tolere edebiliyor demektir. Ortamda yeteri bilginin olmaması durumunda belirsizlik artmaktadır. Piyasanın değişmesi, tüketicilerin zevk ve tercihlerinin değişmesi ve pazardaki ekonomik değişimler belirsizlik ortamının oluşmasına neden olmaktadır (Nakip, 2018, s. 29). Ortaya çıkan bu belirsizlikler işletmeyi olumlu ve olumsuz şekilde etkilemektedir. İşletmelerin belirsizliklere karşı başarılı olabilmesinin yolu başarıyı tolere etme derecesi ile ilgilidir.

1.2.6. Liderlik

Girişimciler sahip oldukları unvanı koruyabilmek için girişimcilik özelliklerinin yanında başarıya ulaşmada bazı rolleri de üstlenmektedir. Sahip oldukları özellikler ve yetenekler çerçevesinde girişimci unvanına sahip olan bireylerin bu unvanlarını koruyabilmek için ilave olarak bazı rolleri de üstlenmeleri başarı için gereklidir. Girişimcilerin girişimci olmanın getirdiği rolü koruyabilmek için başka rollerde üstlenmektedirler (Saygın, 2018, s. 15). Girişimci başladığı işte her departmanda bilgi ve tecrübesinin olması işletmenin başarılı olmasını sağlayacaktır. İşletmenin kuruculuğunu üstlenen girişimci, yöneticilik rolünü üstlenerek ve personeline yol gösterici olarak işletmenin devamlılığını öncülük etmektedir. Girişimcilik fikrini gerçekleştirirken liderlik özelliklerinden faydalanmaya çalışmaktadırlar. Lider kişiler işin getirmiş olduğu sorumluluğu üzerine alabilen, sorunları iyi yönetebilen, ileriye görebilmeye çalışan, etrafındaki kişileri organize edebilen, misyon ve vizyon sahibidirler. Personeller liderlerini örnek almalarından dolayı girişimcilik kültürünü yaygınlaşmasında liderler öncü olmaktadır.

Bill Gates lider olmanın özelliklerinden bahsetmiştir. Bu özellikler personeline önem vererek iş yönetimine dâhil etmek, çalışanların daha aktif rol almasını sağlamak, planlı ve düzenli çalışarak geleceği görüp ona göre stratejiler geliştirebilen kişi, belli bir alana yönelerek o alanda uzmanlaşarak kaliteli işler ortaya çıkaran, piyasadaki değişimleri takip eden ve zeki hamleler yapan kişiler liderlik özelliğine sahip bireylerde olması gereken birkaç özellikten birileridir. Gates'e göre liderlik sonradan kazanılan bir davranıştır (Gökçil, 2019, s. 30).

1.2.7. İyimserlik

Girişimcilerin harekete geçmelerini iyimser davranışlarla sağlanmaktadır. Bir girişimci kendi işletmesini kurmada iyimser olmalıdır. Girişimcinin şahsi veya kötümser olması halinde girişimini gerçekleştirmekten vazgeçmesine neden olabilir (Kılıçgedik, 2018, s. 9). Girişimcilerin çalışma hayatında karşısına çıkan olumsuzluklar ile mücadele edebilmeleri için motivasyonlarını yüksek tutmaları gerekmektedir. Piyasa koşullarının değişimine adapte olabilmek için strateji planları geliştirmeleri gerekmektedir. Bu koşullarla başa çıkabilmelidir.

1.2.8. Yönetme Becerileri

Her girişimci yönetme hakkını kullanmak istemeyebilir. İşletmenin yönetiminden sorumlu olan girişimciler bu görevleri alanında uzman kişilere devretmekte serbesttir (Emre, 2007, s. 43). Yönetim hakkını başkasına devredebileceği gibi kendi de kullanabilir. İşletmenin uzun süre ayakta kalmasını sağlamak için girişimcinin yönetme becerisine sahip olması gerekmektedir. Bu beceriye sahip olmayan girişimciler profesyonel kişilere bu yetkiyi verebilmektedir. İşletmelerin başarılı olmasının kilit noktası olan yönetme yetenekleri ve bilgileridir.

1.2.9. Hırs ve Kararlılık

Girişimciler hedefleri doğrultusunda kararlı bir vizyon oluşturmalarıdır. Kararlı ve hırslı olan girişimciler başarılı olmaktadır. Kendini geliştirme konusunda kararlı olan girişimciler faaliyetlerini daha bilinçli bir şekilde gerçekleştirmektedir.

1.2.10. Kontrol Odağı

Her birey hayatında başarılı ve başarısız olduğu konuları değerlendirmektedir. Genellikle başarılı olmuş olan bireyin kendi gücüne inanarak

başarılı olduğunu düşünürken, başarısız olan kişiler ise şanssızlıklarından veya kader gibi faktörlere inanırlar (Gençay, 2017, s. 16). Bireylerin yaşanmışlıklarını nelere atıfta bulunduğunu kontrol odağı ile sonuçlar elde edilebilir. Kontrol odağı kişinin yaşamında sorumluluklarını algılama derecesine bağlı olarak içsel ve dışsal kontrol odağı olarak ikiye ayrılmaktadır. Kişilerin kendi davranışlarının nedenlerinin nelerden oluştuğunu anlamaya çalışmaktadır. İçsel kontrol odağı olan kişiler, olayların kendi davranışlarından gerçekleştiğini veya süreklilik arz eden kişisel özelliklerinden olduğu anlaşılmaktadır. Dışsal kontrol odağı ise hayatında oluşan her olayın şans veya kendi kontrolü dışında oluştuğu durumlardır.

Kontrol odağı, değişken özellikler göstermektedir (Beyşenova, 2018, s. 216). Bireyin bulunduğu ortamdan kaynaklı kontrol odağı kavramına karşı olan beklentiler değişkenlik gösterebilir. Girişimci genellikle gerçekleştirmiş olduğu işlerde başarı oldukları zaman içsel kontrol odaklıdır, başarısız oldukları zaman ise dışsal kontrol odaklı olmayı daha fazla tercih etmektedirler. İç kontrol odağı yüksek olan girişimcilerin istihdam alanı oluşturması dış kontrol odağına sahip bireylere oranla daha fazladır.

Girişimciler amaçlarına varabilmenin şansa veya kendisinden daha güçlü kurumlar sayesinde ulaşabileceklerini düşünürler (Saygın, 2018, s. 14). İçsel kontrole sahip girişimciler hayatlarında yaşanan değişimleri kendilerinin kontrol edebileceğini düşünür ve kendilerine güvenirlir. İçsel kontrolü yüksek olan girişimciler ikna etme kabiliyetlerine güvendiklerinden belirsizlikler ile başa çıkmada dışsal odaklı girişimcilere göre daha etkili olduğu görülmektedir.

Wasseman tarafından yapılan araştırmada iç kontrol odağına sahip girişimciler daha girişken ve özgüvenlerinin yüksek olduğu gözlemlenmiştir (Ercan, 2017, s. 28). Girişimcilerin beklentileri konusunda özgüvenleri tam ve karşılaşılabilecekleri herhangi bir problem karşısında rahat tavır sergilemektedirler. Araştırmanın sonucuna bakıldığında iç kontrol odaklı faaliyet gösterenlerin girişimcilik eğiliminin yüksek olduğu söylenebilir.

1.3.Girişimciliğin Oluşumunu Etkileyen Etkiler

1.3.1. Aile

Girişimci olma eğilimini etkileyen en önemli faktör ailedir (Ayar, 2019, s. 54). Ailelerin çocuklarının üzerinde çocukluk çağından itibaren etkisi vardır. Aileler edinmiş oldukları tecrübeler vasıtasıyla çocuklarının kararlarını etkilemektedir. Bu durumda ailelerin girişimci adayı çocukları etkilediği gibi büyüdüğü sosyal çevrenin yapısının da girişimci olma kararlarını vermesinin üzerinde büyük bir etkisi olduğu söylenebilir. Aileler rol model olmalarının yanı sıra girişimcilere finansal açıdan destek olabilmektedir. Erkek girişimcilerin ağırlıkta olduğu bazı araştırmalarda gözlemlenmektedir. Kadın girişimcilerin fazla olmamasının nedenlerinden biri de aile içinde buldukları konularından kaynaklı, ailevi olarak yüklenen sorumluluklardan kaynaklanmaktadır.

Girişimcilerin etkilenmesinde birçok faktör etkili olmasına rağmen girişimcilerin kariyerine ailenin etkisinin büyük bir payı vardır (şahin, 2006, s. 18). Ailenin sosyal statüsünün çocukların gelişimi üzerinde etkisi bulunmaktadır. Çocukların yetişme tarzları, ebeveynlerinin kaç çocuk sahibi olduğu, çevredeki insanların baskıları bundan sonraki hayatlarını etkilemektedir. Kısacası aile kültürü kişinin girişimci olup olmasını doğrudan etkilemektedir.

Ailede girişimci bir bireyin olması girişimci için örnek oluşurmaktadır (Doğan, 2013, s. 93). Bireyin girişimciliğe adım atmasında büyük rol oynamaktadır. Genellikle de kişiye kalan miras sonucu eline toplu para geçmesi ile girişimcilik faaliyetlerine devam edilmektedir. Girişimciliğin miras kalması ile birlikte birey yeni iş ağları kurmak, faaliyette bulunduğu alanda işletmesinin tutunmasını sağlamak, yönetimin temelini sağlamlaştırmak gibi faktörler ile uğraşmadan daha önceden var olan girişimciliği sürdürmesi girişimciye olumlu katkıda bulunmaktadır.

Aile içinde bireylerin birbirlerine davranışları girişimciliğin oluşmasında etkili olmaktadır (Taş, 2016, s. 21). Çocuklar aileleri tarafından desteklenerek yaptıkları hatalarda karşılarında durmak yerine hata yapmaları konusunda cesaretlendirilerek teşvik edilmelidir. Korkutmak bireylerin gelişimine olumsuz etkileyerek özgüveni eksik bireylerin yetişmesine neden olmaktadır bu durumda girişimcilerin oluşmasını engellemektedir.

Yapılan birçok araştırmaya göre çocukların doğum sırasının girişimci olma özelliği arasında bir ilişki kurulamamıştır. Ailenin ilk çocuğunun girişimci olma potansiyeli ile ikinci veya üçüncü çocuğunun girişimci olma potansiyeli eşit derecededir. Ailesinden birinin girişimci olması o ailede yetişen çocuğun girişimci olma eğilimini arttırdığı söylenebilir (Göker, 2019, s. 37). Ailenin içinde bulunduğu sosyal ve ekonomik durumun, eğitimleri çocukları etkilemektedir. Anne veya babanın çalıştığı iş kolu çocuğun büyüdüğü süreçte o alana ilgi duymasını sağlamaktadır. Ailenin hangi sektörde çalışıyor olduğu çocukta o sektörden para kazanıldığı bilincini yaratır. Girişimcilik alanında faaliyet gösteren ailenin yanında çocuğa görevler vererek, verilen görevin bilinci ile merak duygusu uyandırılacağından çocuğun ileride girişimcilik faaliyetlerinde bulunması sağlanabilmektedir.

Ailenin girişimciliği etkisi üç başlıkta incelenebilir. Girişimcilere teşvik edici nitelikte olması, kısıtlayıcı etkisi, kararsızlık yaratıcı etkisinden söz edilebilir (Bayram, 2014, s. 10). Aile çocuğunu girişimci olma konusunda destekleyici şekilde davranmalıdır. Girişimci kişiler rol model gösterilerek örnek almaları sağlanmalıdır. Ailenin maddi yetersizlik içerisinde bulunması, yeterli desteği arkasına alamayan çocuğun girişimcilik faaliyetinde bulunmaktan vazgeçmesi durumunda ailenin kısıtlayıcı etkisinden söz edilebilmektedir. Modernleşen eğitim hayatı ile çocuklar hayatlarının çoğunu eğitimlerine adayarak kendilerinden beklenenleri gerçekleştirmek için uğraşırken geçirirler ve çocukların kararsız kalma durumu ortaya çıkar. Küçük yaşta ailelerin yetiştirme tarzıyla çocukların girişimci olmaya teşvik edilmesi onların da bakış aıllarının değişmesini sağlamaktadır (Ulucan, 2015, s. 21).

Aile yapısının ataerkil olması girişimciliğin gelişimi önünde engel oluşturmaktadır (şekerdil, 2016, s. 24). Aile yapısının geleneksel olmasından kaynaklı baskıcı kültür altında yetişen bireylerin girişimcilik ruhunun gelişmesi mümkün olmamaktadır. Aile yaşamı çocuğun gelişiminde önemli bir role sahiptir. Çocukların yetiştirilme tarzında küçüklüğünden itibaren cesaretlendirilmesi, aileye daha az bağlı kalarak davranışlarda bulunmaları çocuğun gelişimini etkilemektedir.

1.3.2.Eğitim

Eğitim aile ile başlar okul ile devam etmektedir. Okulda almış olduğu eğitim ile birlikte girişimcilik için bir motivasyonun oluşması sağlanmaktadır (Ubuz, 2019, s. 36). Özellikle niversitelerde okuyan gençlere yönelik girişimciliğe sevk edecek konferans ve tanıtımlar yapılmaktadır. Yapılan tanıtımlarda kişilerin kendinde daha önceden fark etmeyip eğitimlerle fark ettiği girişimcilik özelliğini keşfetmesini sağlayacaktır. Eğitim kişilere farkına varmadıkları özelliklerini fark etmelerini sağlamaktadır. Girişimcilik eğitimlerinin seviyesi bireylerin girişimcilik özelliğinin gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

Girişimcilik eğitimindeki asıl amaç kişilerin farkına varamadıkları özelliklerini ortaya çıkarmalarına yardımcı olmaktır (şahin, 2006, s. 18-19). Aslında girişimci olması gereken kişilerin yanlış alanlara yönelmesini engelleyerek ekonomiye katkıda bulunmalarını sağlamaya çalışmaktadır. Gün geçtikçe zamanın daha değerli hale gelmesiyle birlikte girişimcilerin yapacakları girişimcilik faaliyetlerinin fizibilite raporunu yaparak o işin getirisini belirlemede almış oldukları girişimcilik eğitimlerinin etkisi vardır. Girişimcilik eğitimi girişimcilere kaynak araştırması yapmakta, finansman değerlendirmesi yapmasına ve iş fikrinin hazırlık aşamasını oluşturmasına yardımcı olmaktadır.

Üniversitelerde akademik bilgilerle öğrencilerin müfredatlarına girişimcilik derslerinin konulması ile bir bilinçlendirme sağlanmaktadır (Erbatu, 2008, s. 17). Her yıl düzenlenen çeşitli programlarla genç girişimcileri ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır. Gerçekleştirilen eğitim programları sayesinde öğrencilerin kendilerinin farkına varması sağlanarak girişimciliğe adım atmaları önünde basamak oluşturmaktadır.

Üniversitelerin girişimcilerin gelişmesine katkısı yadsınamayacak kadar çoktur (Taş, 2016, s. 24). Bireylere niversite hayatları boyunca öğretecekleri finans, muhasebe, işletme, ekonomi gibi alanlarda verilen dersler kişilerin bilinçli bir şekilde girişimciliğe adım atmalarına önemli bir katkısı olacaktır. ğrenmeye en açık oldukları ve meslek sahibi olma konusundaki düşüncelerinin geliştiği bu dönemde öğrencilere verilen eğitimlerin faydası bulunmaktadır. Üniversite hayatında bireye verilecek eğitimin gelecek yıllara yönelik istihdam artışına da etkisi olacaktır.

1.3.3. Kişisel Değerler

Her bireyin kendine özel karakteri vardır. Yaratılıştan kaynaklanan bu farklılıklar insanları birbirinden farklı kılmaktadır. Kişilik kavramı ayrı bir disiplin olarak incelenmiştir (Ayar, 2019, s. 49). Bu konuda birçok tanım olduğu görülmektedir. Kişilik özelliklerine bakıldığında kişinin, sosyal ve ekonomik çevreden etkilenmesi ve doğuştan gelen davranışlarının kültür ile etkileşim içerisine girmesiyle kişilik ortaya çıkmaktadır.

Araştırmacılar girişimcileri kişilik özellikleri ile ilişkilendirmesine rağmen toplumun girişimcilerin üzerindeki etkisi yadsınamaz (Yalçın, 2018, s. 69). Almış oldukları eğitimler, etkileşimde buldukları çevreler ve ailelerin büyüme tarzlarından kaynaklanan her şey kişiliğin oluşumuna etki etmektedir.

Girişimcilerin başarılı veya başarısız olmasını etkileyen en önemli şey kişisel özellikleridir. Kişisel özellikleri girişimcilik özelliklerine uygun değilse genellikle başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Girişimcilerin kendine az güvenmeleri, daha az risk almaları sonucu girişimcilikleri başarısızlıkla sonuçlanması kaçınılmazdır.

1.3.4. Rol Modeller

Girişimcilerin örnek aldığı rol modeller vardır bunlar hayatımızda bulunan bir arkadaşımız, aile bireylerimizden birisi, öğretmenlerimiz, başarılı olan her girişimci göz önüne alınmaktadır. Rol modeller girişimcilerimizin işe başlama sürecinden ve sonrasında önemli rol oynamaktadır. Girişimciler başarılı buldukları rol modellerin davranışlarını gözlemleyerek onlar gibi olmaya çalışmaktadır. Girişimcilerin rol modelleri örnek almasında ihtiyaç duymasının sebebi yeni başlayan girişimcilerin her zaman desteğe ihtiyacı olduğu söylenebilir.

Yapılan araştırmalar sonucunda öğrencilerin girişimcilik eğiliminin babanın mesleği ile arasında bir anlam ilişkisi tespit edilmiştir (Bozyiğit & Yaşa, 2015, s. 74). Çocuk büyürken aile büyüklerinden birini kendine rol model alarak gelişimini sağlamaktadır. Aile fertlerinden birinin serbest meslek ile uğraşıyor olması çocuğun girişimci olmasına destek sağlayacaktır. Ailesinde girişimci olan bireylerin

kendilerine güveni oldukça yüksek, risk alma eğilimleri fazla ve başarmaya olan ihtiyaçları oldukça fazladır.

Girişimci eğilimi olan bireylerin babalarını kendilerine rol model olarak alarak ona göre davrandıkları görülmektedir. Bozyiğit ve Yaşar'ın yapmış olduğu çalışmalarda ailesinin gelirinin yüksek olduğu ve ailelerinin desteğini de alarak girişimcilik eğiliminin daha yüksek olduğu belirlenmiştir (Göker, 2019, s. 38).

Girişimci başladığı işi devam ettirebilmek için sürecin kontrol altında olduğunu takip etmelidir (Ayar, 2019, s. 50). Birey içsel kontrol odağına sahipse kendi hayatlarını kontrol edebileceklerine inanırlar, kendi kontrollerinin dışında dışsal faktörlerin etkisinden kaynaklandığına inanan dışsal kontrol odaklı girişimciler içsel odaklı girişimcilere göre daha az başarıya ulaşmaktadırlar.

1.3.5.Yaş

Rekabet kavramı en önce ailede öğrenilen bir kavramdır. Ailede ki kardeşlerin birbirleri ile doğan ilişkilerinden öğrenildiği söylenebilir. Kardeşlerin birbirlerine, diğer kişilere kardeşlerin arasındaki iş birliği girişimcilik davranışlarını etkilemektedir. Ayrıca ailede büyük çocuk olmanın vermiş olduğu sorumluluklar bireyin davranışlarını etkilemektedir.

Yapılan araştırmalar sonucu genellikle 26-40 yaş arasında ülkemizde girişimciler iş yeri açmayı tercih etmektedir (Demirci, 2018, s. 36). Bu yaş aralıklarının dışında bir zaman girişimcilik fikrini hayata geçirmek için yeterli finansal destek ve başarıyı elde etmek için daha fazla enerji harcaması gerekmektedir (Mungan, 2013, s. 9). Girişimcilik fikri olan bireylerin bu fikirleri hayata geçirebilmeleri için yeterli finansal desteğe ihtiyaçları bulunmaktadır. Bu finansal desteği bulamayan bireyler iş fikirlerini uygulamaktan vazgeçmektedir. Çalışma hayatı olmayan girişimcilerin kredi bularak işletme kurabilmesi veya çalışan bireylerinde aldıkları maaşların az olmasından kaynaklı bankalardan yeterli finansal desteğe ulaşamamaktadır.

1.3.6. İş Tecrübesi

Bireylerin bir işe başlamada güçlü motivasyon kaynaklarına ihtiyacı vardır. Kişilerin işlerinden ayrılmaları terfi edemiyor olmaları, iş tatmininin azalması,

çalışma hayatının beklentilerini karşılayamaması gibi birçok neden bulunmaktadır (Bozkurt, Girişimci kişilik özellikleri ve Sakarya Üniversitesi örneği, 2005, s. 19). Girişimcinin iş tecrübesinin olması kişiye fikrini hayata geçirmede yollar göstermektedir. İşe yeni başlayanların en çok ihtiyaç duyduğu şey motivasyondur. Motivasyon girişimcinin işlerinde daha başarılı olmasını sağladığı gibi daha hırslı bir şekilde mücadele etmesini sağlamaktadır. Girişimci kişinin daha önceden tecrübe ettiği iş planlaması, dağıtım, ürün geliştirme ve birçok konuda tecrübeli olması girişimcilik faaliyetini etkilemektedir.

Girişimcilik ile iş tecrübesi arasındaki ilişki önemlidir (Ubuz, 2019, s. 39). Girişimciler faaliyetlerini tecrübesi bulunan alanlarda gerçekleştirmektedir. Girişimcilik ile iş tecrübesi arasında bir bağ bulunmakta ve kişilerin tecrübeleri önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bireyler hiçbir tecrübesi bulunmadığı alanlarda başarılı olmaları çok zordur bu yüzden girişimciler genellikle alanında iş tecrübesine sahip olduğu işlere yönelmektedir. Alanın da iş tecrübesi bulunan girişimciler bilgi birikimlerinden yararlanarak işlerini daha kolaylıkla yönetebilecektir. İşletmeler faaliyetlerine başladıktan sonra girişimcinin yönetebilme kabiliyeti de işletmenin karlı ve sürekli bir şekilde faaliyetini sürdürebilirliğini etkilemektedir. Yönetim becerisi, alanındaki iş tecrübesi işletmenin açılması ile birlikte ön plana çıkmaktadır.

1.3.7. Kültür

Kültür kavramı toplum ile iç içe geçmiş bir kavramdır. Toplumların oluşmasında kültür önemli bir rol üstlenmektedir. Toplumun kendine özgü gelenek ve göreneklerini gelecek nesillere ulaştırabilmek için yaptıkları maddi manevi her şey kültürü oluşturmaktadır.

Girişimcilerin davranışlarının oluşmasında kültürün etkilerinden de bahsedilebilir (Bayram, 2014, s. 12). Ahlaki kurallardan, yaşam stiline, davranış biçimine kadar birçok kavramda kültürün izlerinden bahsedilebilir. Yapılan tercihlerde yaşanan toplumunun bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.

Aynı kültür içinde yaşayan bireyler toplumsal konularda kendi kültürüne ait insanlar ortak karara yönelirler (Yalçın, 2018, s. 72). Aynı kültür çevresinde

büyümüş ve yetişmiş bireyler belli değerleri korumak için kendi aralarında birlik oluştururlar. Bunun sonucu olarak kültür birliği ortaya çıkmaktadır. Girişimcilik kültürel değişimlerden etkilenmektedir bu değişimlere adapte olarak piyasada var olabilmeyi sürdürmeye çalışmaktadır.

1.3.8. Psikolojik Faktör

Girişimcinin psikolojik özellikleri şöyledir (Gökçil, 2019, s. 25) :

- Karar vermede kişisel sorumluluğu üstlenme,
- Riskleri göze alabilme,
- Vermiş olduğu kararları uygulayabilme,
- Beyin gücünü daha etkin kullanabileceği alanlara yönelme,
- Ekonomik kazanç düşüncesi ile çalışma isteği,
- Geleceği düşünerek öngörebilmeli,
- İş hayatında profesyonel davranabilme.

1.3.9. Yasal ve Devlet Faktörü

Ülkedeki bürokratik alanın girişimcileri önemli ölçüde etkilediği söylenebilir (Gökçil, 2019, s. 27). Bürokrasinin fazla olduğu ülkeler girişimciliğin gelişimini olumsuz yönde etkilemektedir. Girişimciliğin yaygınlaştırılabilmesi için bürokrasi azaltılmalı ve girişimciliğe verilen destekler artırılmalıdır. Devletin girişimcilik faaliyetlerini girişimcilerin lehine desteklemesi ve teşvikleri girişimciliğin yayılmasına katkı sağlayacaktır. Girişimcilerin artırılması için hükümet aktif rol alarak toplum kuruluşlarını ve özel sektörleri de dâhil ederek potansiyel girişimciliğe yardımcı olması sağlanmalıdır. Sert politikaların uygulandığı devletlerde ve diğer kuruluşlardan destek alınmadığı sürece girişimcilik faaliyetlerini uygulanması güçleştirmektedir.

1.3.10. Kişilik

Geçmişten günümüze kadar insan davranışları ve kişilik analizleri üzerine birçok araştırmaya konu olmuştur (Çakar, 2018, s. 20). Literatür de kişilik kavramı ile ilgili araştırmalar bulunmaktadır. Kişiliğin motivasyon ile olan nedensel ilişkisi

araştırılmış ve bu araştırmalar hakkında ortaya teoriler atılmıştır. İnsan doğası gereği düşünen varlık olması ve karşılaştığı zorluklar karşısında verdiği tepkiler, zorluklar ile mücadele edebilmede motivasyonun önemi tanımlanmıştır. Kişiliği belirleyen içsel ve dışsal faktörler vardır. Genetik ve bedensel faktörlerin yanında aile, arkadaş ve kültürel faktörlerde kişiliğin belirlenmesinde etkili olmaktadır.

1.4.Girişimciliğin Önemi

Bir girişimci ülkenin kalkınmasında ve gelişmesinde çok önemli bir role sahiptir. Ülkedeki girişimci sayısındaki artış, ekonomideki gelişmeler, insanların refah düzeylerini ve istihdam olanağının artmasını etkilemektedir. Elde edilen bilgilere göre girişimciliğin ekonomik kalkınmasında olumlu etkide bulunduğu görülmektedir. Girişimcilerin en önemli faydası ise işsizliğin azalmasına yardımcı olması olduğu söylenebilir. Piyasaya giren girişimcilerin açmış olduğu yeni işletmeler sayesinde birçok insana çalışma imkânı sunulmaktadır.Böylece devletin istihdamı azaltmaya yönelik politikalarına katkı sağladığı söylenebilir.

Ülkelerin tarihsel gelişimine bakıldığında ekonomide girişimcilerin oldukça önemli olduğu görülmektedir. Ekonomide kapitalist sistemin yaygınlaşmaya başlaması ile birlikte ekonomilerde değişiklikler yaşanmasına yol açmıştır. Girişimcilik bölgesel açıdan farklılıklar göstermektedir (Çakar, 2018, s. 17). Girişimcilik kavramı devletler için çok önemlidir bu açıdan ulusal ve bölgesel olarak ciddi anlamda önem kazanmaktadır. Ülkeler kalkınmalarını gelir dağılımında eşitliği sağlayarak yakalayabilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımı adaletsiz şekilde dağılmaktadır. Bu dağılımın yapılabilmesi sosyo-ekonomik açıdan göze batmaktadır. Bölgesel büyümeye yardımcı olan girişimciler ülkelerin gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

Bölgesel ekonomiye katkısı olan girişimciler yeni firmaların açılmasına imkân vermektedir. Yeni açılan işletmeler ekonomide ve o bölgede istihdama yardımcı olmaktadır. Bu firmalar gelirden büyümeye yardımcı, hizmetin canlanmasında ve ticaretin hareketlilik kazanmasına ve ilgi çekici bir alan olmasını sağlamaktadır. Ekonomiye katkı sağlayan işçilerin sayısı, niteliği ne kadar artarsa ekonomiye olan katkısı o kadar olumlu şekilde geri dönüş sağlayacaktır.

Bir ülkedeki ekonominin dinamikliğine katkıda bulunan başarılı girişimcilerin varlığıdır (Ulucan, 2015, s. 15). Başarılı girişimciler, yeni girişimci adaylarına örnek olmaktadır. Başarılı girişimcilerin, başarılı görülen noktalarını ön plana çıkartarak girişimci adaylarına teşvik edilmesini sağlamaktadır. Ülkeler başarılı girişimcilerini ön plana çıkartarak prestijlerini geliştirmektedir. Ekonomi içinde yer alan başarılı girişimcilerin oluşmasının önündeki yasal düzenleme ve teşvikler ile doğrudan katkı sağlayabilecek yabancı yatırımların sayısı ile arttırılabilmektedir. Ülkedeki üretim odaklı kalkınmanın gelişmesi daha fazla yabancı yatırımcının yatırımı ile mümkün olmaktadır.

Girişimci yenilikleri her zaman takip etmektedir. Yeni ürün hizmet sunmada yenilikler yaratarak piyasaya sunabilmelidirler. Pazarın ve çevrenin değişmesi ile birlikte oluşan açıkları hızlı bir şekilde görebilmelidirler. Girişimciler yeni trendlere ayak uydurarak yürüttükleri işleri değişen durumlara göre yönetebilmeleri büyük önem arz etmektedir. Çünkü yenilikleri takip edemeyen veya takip etmesine rağmen ayak uyduramamaları sonucu işletmenin sürekliliğini etkilemektedir. Girişimcilerin ekonomik alanda çok önemli fonksiyonları olduğu görülmektedir: ekonominin canlanması sağlamak, kaliteli yeni mal ve hizmet üretimini artırmak, istihdam alanını genişleterek işsizliğin önüne geçebilmek gibi birçok işlevi üstlenmektedir.

Girişimcilik faaliyetleri ülkelerin gelişmişlik seviyesini göstermektedir (Çakar, 2018, s. 19). Küresel anlamda da girişimcilik önem arz etmektedir. Bilgi toplumunda yaşayan bireyler bilgi ve teknolojik değişim hızının artmasıyla sınırsız bilgi erişimine kapılarını açmıştır. Küresel boyutta girişimciliğin önemli hale gelmesine evrensel değerleri kabulün topluma olan yansımalarını göze çarpmaktadır.

Küreselleşen ekonomi ile birlikte işletmelerde sorunlar ortaya çıkmaktadır. İş gücü bulabilmenin yanı sıra nitelikli iş gücüne olan ihtiyaç öncelikli sorunlardan biri olmaktadır. Yapılan araştırmalar sonucu işsizlik ve girişimcilik arasında negatif korelasyon olduğu görülmektedir (Özeroğlu, 2018, s. 10). İşletmelerde her kademe bulunan bireyler yeni iş fikirleri sunabilmektedir ve yeni fikirler girişimciler tarafından ortaya atılmaktadır. Aynı sektörde faaliyet gösteren girişimciler, rekabet ortamının baskısı sonucu daha yenilikçi olmak zorundadırlar. Daha kaliteli ürünler üreterek ve müşterilerinin kalite bilinci sonucu girişimciler yenilik yapmaları

kaçınılmazdır. Kişilerin meslek seçimini birçok faktör etkilemektedir. Bu faktörler maddi olabileceği gibi manevi de olabilmektedir. Kişinin kendi istek ve ihtiyaçlarını girişimi sonucu gerçekleştirebilme imkânı sağlamaktadır. Girişimciler ülkelerin ekonomik kalkınmasında ayrılmaz bir parçasıdır. Elde ettikleri gelirler ve yeni iş imkânları yaratmalarından kaynaklı ekonominin halkalarından birini oluşturmaktadır.

Girişimcilik çok yönlülüğü açısından her zaman araştırma konusu olmuştur. Girişimciler sadece ekonomik yarar sağlamak için bir değer üretmez aynı zamanda ürettiği değeri toplumun kullanımına sunmaktadır. Girişimciliğin sosyal fonksiyonları 3 temel başlık altına incelemek mümkündür (Yıldız, 2018, s. 10-12). İlk olarak toplumsal değişimin öncüsü olmasıdır. İkincisi, topluma dinamizmin kazandırılmasıdır. Sonuncusu ise bireylere sorumluluk sahibi olma duygusunun kazandırılmasıdır. Girişimciler yaptıkları faaliyetler ile yalnızca ekonomik faydası değil sosyal faydası olduğunu da ortaya koymaktadır. Bu tarafı ile toplumun her kesimine sosyal faydayı sunmaktadır. Toplumda değişimlere öncülük yaparak, uygun pozisyon kazanmaya hevesli olan ve toplumda herkes tarafından saygınlık elde edebileceği konuma gelmesi girişimciliğin sosyal işlevlerinden olduğu söylenebilir.

Kaynakları bir araya getiren girişimci, toplum ile hizmet ve mal arasında köprü görevini üstlenip yeni hizmet veya ürünleri topluma tanıtımını sağlayarak gelişmesine öncü olmaktadır. Ülke içindeki girişimci sayısının artması toplumun gözünde ki başarılı girişimcilerin rol modele dönüşmesini yardımcı olmaktadır. Rol modele dönüşen girişimciler gençlerin ve girişimci olmak isteyen kişilerin ailelerinin bakış açısını da etkilemektedir. Böylece aileler çocuklarının girişimci olma isteklerine destek vererek onları teşvik etmektedir. Ailesinin desteğini yanında hisseden girişimci yaşadığı başarısızlıkları tolere ederek olumsuzluklar ile mücadele ederek sosyal açıdan değişikliğin başlangıcı olacaktır. Bu durumda “girişimci ekosistemine” olumlu etkisinden söz etmek mümkündür.

Girişimcilerin ekonomik ve toplumsal katkısı göz ardı edilemeyecek kadar fazladır. Girişimcilerin ekonomik ve toplumsal işlevleri şu şekilde sıralanabilir (Karadal, 2013, s. 15-43), (Çetinkaya-Bozkurt, Kalkan, Koyuncu, & Alparslan, 2012, s. 233-234);

- Mal ve hizmet üretiminde rekabetin artması ile piyasada kaliteli mal ve hizmet üretimini arttırmak,
- Ekonominin dinamik olmasını sağlar,
- Ülke ekonomisinin büyümesine pozitif etkide bulunmakta,
- İşsizliğin azalmasını sağlayarak istihdam hacmini arttırmakta,
- Artan girişimci sayısı ile rekabet artmaktadır bununla birlikte rekabet canlanır ve üretimde çeşitliliğe yol açar,
- Toplumun ihtiyaçlarının algılayarak karşılamayı sağlar,
- Bölgesel gelişmişlikler arasındaki farkı azaltır.

Schumpeter'e göre girişimci ekonomik kalkınmanın temelidir (Ekici E. , 2016, s. 14) . Ekonomik kalkınmanın temelini oluşturan girişimciler toplumun ihtiyaçlarını görerek, yenilik yapma aracılığı ile yeni ürün ve hizmetlerini gerçekleştirip istihdamın artmasına ve gelir düzeylerinin değişmesinde rol üstlenirler. Ekonominin canlanmasında aktif rol üstlenen girişimciler, ekonomideki sayılarında yaşanan artışlar ile birlikte toplumun refah seviyesini yükseltmektedir. Bu durumda girişimciler hem bireye hem topluma katkıda bulunmaktadır.

Girişimciliğin kavramının önemi hem bireyler için hem de toplum açısından önemi farklıdır. Girişimcilerin yalnızca kendileri için değil topluma fayda sağlamak için bu kavramı iyice anlamalıdır. Girişimcilik ruhuna sahip olan kişiler özgüveni yüksek olup, iş yapabilme becerileri oldukça yüksektir. Girişimcilik ruhu bazen doğuştan var olmasına rağmen bazen girişimcilik ruhunu sonradan farkına varılabilmektedir. Kişilerin girişimcilik ruhunun olduğunun farkına varılmasında çevresindeki insanların yardımıyla birlikte ortaya çıkarılmasına yardım edilebilir. Girişimcilerin geliştirdikleri iş fikirleri ile toplumun gelişimine katkıda bulunduğu söylenebilir. Girişimciler geliştirdikleri iş fikirleri sayesinde toplumun kalkınmasında rol oynamaktadır.

Girişimciliğin ekonomik, sosyal olmak üzere 2 konuda temel fonksiyonları bulunmaktadır. Girişimcilerin ekonomik ve sosyal açıdan farklı şekillerde etkilemesi aşağıdaki gibi sıralanabilir (Çakar, 2018, s. 24):

- Yeni ürün ve hizmetleri piyasaya sokmaya çalışırlar,
- Ekonomide etkinliklerini arttırlar,
- Talebin artmasını sağlar ve yeni talep alanları ortaya çıkartırlar,
- Bölgelerin gelişiminde girişimcilerin olumlu etkisi olduğu bilinmektedir,
- Yeni pazar alanlarının oluşturulması girişimcilerin motivasyonlarını etkilemektedir ve daha hırslandırmaktadır,
- Perakendecilik faaliyetlerine hız kazandırmıştır,
- Her geliştirilen ürün ve hizmet imkânlarını da beraberinde getirmektedir,
- Yaratılan yeni ürün ve hizmetler hayatı kolaylaştırmaktadır,
- Farklı girişimcilik kavramlarının ortaya çıkmasını sağlamıştır,
- Toplumun gelişmişlik seviyesine katkıda bulunmasından dolayı refah seviyesini de arttıracaktır.

1.5. Girişimcilerin Avantajları

1.5.1.Girişimcilerin Avantajları

Girişimci yapmış olduğu yatırımların sonucuna ulaşsın veya ulaşamasın girişimcinin topluma sağlamış olduğu birçok katkı vardır. Sosyal katkısının olabileceği gibi kültürel katkısının da olduğu söylenebilir. Girişimci bir işe başlamadan önce o işin dezavantaj ve avantajlarını dikkate almalıdır. Çünkü her yıl onlarca girişimci büyük beklentiler içinde iş kuramaya çalışıp bunun sonucunda ise sermaye yetersizliği, satışlardaki düşüşler, rekabet gibi birçok faktörden dolayı iflas etmektedir.

1.5.1.1.Başarma Hissi

Girişimciler kendilerine ait işlerinde yapmış olduğu bütün kararlardan kendi sorumludur. Tüm sorumluluk girişimcilere aittir. Başarma duygusu girişimcilerin daha istekli davranmaya yönelmektedir. Duydukları bu istek sonucunda kazanma

duygusunun hazzını yaşamaktadırlar. Girişimcinin fikrini kârlı bir hale dönüştürmesi ile birlikte başarıma duygusunu ortaya çıkarmaktadır (Döm, 2008, s. 30).

1.5.1.2.Bağımsızlık

Girişimcilerin en ihtiyaç duyduğu özellik bağımsız olmaktır (Kaya, 2007, s. 86). Girişimciler kurdukları iş fikrini üstündeki baskılar olmadan özgür bir şekilde kararlarını alması en büyük avantajlarından. Girişimcilerin kendi işinin sahibi olması ve girişimcilerinin kararlarını kendi istekleri doğrultusunda karar verebiliyor olmaları girişimcilerin en fazla sevdiği özelliklerdir.

1.5.1.3.Kişisel Gelişime Katkısı

Çok çeşitli etkinliklerde görev alabilen girişimciler, kendilerinde bulunan özellikleri keşfederek kişisel gelişimlerine katkıda bulunmaktadır (Akpınar, 2009, s. 33-36). Geliştirdikleri güçleri ve yetenekleri kullanma imkânına sahip olacaktırlar. Bu faaliyetleri gerçekleştirirken girişimci kendi potansiyelinin farkına varmasını sağlamaktadır.

1.5.1.4.Saygınlık Elde Etme

Girişimciler vermiş olduğu kararların başarılı olması ile birlikte çevresinden bir saygınlık elde etmektedir.Herkes tarafından takdir edilmek girişimciliğe yönelten motivasyon kaynaklarından biridir.

1.5.1.5.Kar Elde Etme

Girişimcilerin temel amacı kâr elde etmek olmasına rağmen kârı elde ederken olumsuz rekabete örnek olabilecek davranışlardan kaçınması gerekmektedir. Yaptıkları işler sonucu kâr elde etmeleri girişimcilerin daha azimle faaliyetlerde bulunmasını sağlamaktadır.

1.5.1.6.Diğer Avantajlar

Girişimcilerin iş fikirlerini uygulamaya koyması ile birlikte istihdam alanıyla olumlu gelişmelere yer açacağı söylenebilir (Döm, 2008, s. 30). Oluşturdukları iş sahaları ile işsizlerin iş bulmasına ve onlara kattıkları olumlu değişimler ile birlikte girişimcilerinde topluma sağladıkları faydalar sayesinde girişimciler için güdülenme sağlamaktadır.

1.5.2.Girişimciliğin toplum açısından avantajları

- İşsizliğin azaltılmasına yardımcı olma: Ülkede içindeki girişimci sayısı artırarak iş istihdam alanının genişlemesine yardımcı olmaktadır. Böylece ÷lkedeki işsizlik oranının azalmasını sağlamaktadır.
- Özelleştirme
- Kaynakların etkin ve verimli kullanılması: Kaynakları verimli ve etkin kullanan bir girişimci topluma fayda sağlamaktadır.
- Kamu kesimindeki aşırı istihdamı önlemesi: Her bireyin kamuda istihdam edilmesi devlet açısından yük oluşturmaktadır. Bu noktada ortaya özel sektör ortaya çıkmaktadır. Her birey kamuda istihdam edilemeyeceğinden dolayı girişimcilik faaliyetleri sonucu birçok kişi bu yeni yaratılan iş alanlarında istihdam edilebilmektedir.
- İstihdam hacminin artması: Az sermaye ile bir iş kurma imkânı bulunan kişiler devletin kendini istihdam etmesini beklemeden kendi işini kurmaya çalışmaktadır. Devlet ana istihdam yeri olarak gör÷lmekten çıkmakta bu durum yatırım ve üretimin sadece belirli noktalarda odaklanmasını önleyerek yerel olarak gelişmesine de etkilemektedir.
- Toplumsal hareketliliğin hızlanması: Az sermaye ile iş kurmanın kolaylığı, bireylerde toplumsal konumlarını değiştirme isteği uyandırmaktadır. Toplumsal konumlarını elde etmeye çalışırken toplumsal hareketliliğin hızlanmasını sağlayacaktır.
- Sosyal düzeyinin ve toplumsal refah düzeyinin gelişmesi: Girişimci sayısının fazla olduğu ÷lkelerde refah düzeyi oldukça yüksektir. Gelişme seviyesi gösteren ve yüksek üretim kapasitesine sahip olan ÷lkelerde girişimciliğin gelişmiş olması girişimciliğin sosyal rolünü öne çıkarmaktadır (Yalçın, 2018, s. 59).

1.6. Girişimciliğin Dezavantajları

1.6.1.Kişisel Özveri

Girişimcilerin işletmesini kurması ile birlikte işletmenin tutundurulması için büyük özveride bulunmaktadır (Girente, 2018, s. 4). Yoğun alışma saatleri ile özel hayatlarını kısıtlayarak çalışma hayatlarına daha fazla zaman harcamaktadırlar. Kişisel özveride bulunan girişimci işletmenin sürekliliğini sağlamaya çalışmaktadır.

Girişimcilerin belli bir çalışma saatlerinin yoktur (Kılıçlı, 2018, s. 15). İşletmesini yeni kurmuş olan bir girişimci çok sıkı bir tempoda çalışması gerekmektedir. Tüm enerjisini yeni işine harcaması gerektiğinden dolayı kişisel ilgi alanlarına zaman ayırması işine tam anlamıyla odaklanamamasına neden olmaktadır. Yeni kurulan işletmede girişimci zaman zaman bütün hafta yüksek tempoda çalışmak zorunda kalmaktadır. Yüksek tempoda çalışan girişimci kendi hobilerinden ve kendine ayracağı zamandan taviz vermektedir.

1.6.2. Sorumluluk

Girişimcilerin sorumlulukları oldukça fazladır. Kendi işinin patronu olma rolünü üstlenirken aynı zamanda ortaklarının da fikirlerini dikkate alarak hareket etmeleri gerekmektedir (Demirci, 2018, s. 23). Girişimcilerin işletmeyi kurmasıyla birlikte sorumlulukları artmıştır. Yasal düzenlemelere uyma zorunluluğu, vergi yükü gibi birçok sorumlulukları bulunmaktadır. Girişimciler işletmenin tüm bölümleri hâkim olurken, çalışanlar sadece ilgili olduğu alanda uzmanlaşır. İşletmede girişimcilerin sorumluluğunun olduğu kadar çalışanlarının da sorumluluğu bulunmaktadır. Girişimcilerin sorumluluğunun çalışanların sorumluluğundan fazla olduğu söylenebilir. alışan birey sadece çalıştığı alandaki işlerden sorumlu olurken, girişimci hem çalıştırdığı bireyden hem de işletmesini ilgilendiren konular ile sorumluluğu bulunmaktadır.

1.6.3.Zarara Tolerans Göstermemek

İşletmelerin almış olduğu kararlar, kâr elde etmesini etkileyebilir (Salik, 2015, s. 30). Bazı işletmelerde girişimcilerin vermiş olduğu kararlar işletmenin kâr elde etmesini sağlayabileceği gibi zarara da uğratabilir. Birden fazla üst üste aldığı yanlış kararlar işletmenin zora girmesine neden olmaktadır. Girişimci aldığı

kararların çok fazla zarar vermesine rağmen tolere etmesinden dolayı başarısız olmalarına yol açmaktadır. Bazı şirketlerin almış oldukları karar işletmenin kârlılığını olumsuz yönden etkileyebilmektedir. Uzun yıllar başarılı olan işletmeler aldıkları karar sonucu mali sorunlar ile karşılaşarak her an işletmelerini kapatabilmektedir.

1.6.4.Aileye Zaman Ayıramama

Girişimcinin ailesine yeteri zaman ayıramaması stres yaşamasına neden olmaktadır (Demirci, 2018, s. 22). Girişimci yoğun tempoda çalışmasından dolayı bazen eve bile gidememektedir. Bu durum girişimcinin çalışma ve sosyal hayatını etkilemektedir ve sonucunda ise girişimciler hayatlarında sorunlar yaşamaya başlayacaktır.

1.7. Girişimcilerin Başarılı Olmasını Sağlayan Faktörler

İşletmeyi kurarken girişimcinin etkili rol alması oldukça önemlidir. Kurulan işletmenin faaliyetlerinin sürekliliğini sağlarken de girişimciye sorumluluklar düşmektedir. Girişimcinin başarılı olması ile işletmenin sürekliliğinin korunması arasında ilişki bulunmaktadır. İşletmelerin başarıya ulaşmasında anahtar olan girişimcilerin bazı özellikleri taşınması gerekmektedir.

İşletmelerin hedeflerine ulaşabilmek ve işletmeler ile rekabet edebilmek için bazı özelliklere sahip olmalıdır. Bu özellikler şu şekilde sıralanabilir (Karagöz, 2009, s. 69):

- Yoğun tempoda yorulmadan çalışabilmeli,
- Zorluklar ile mücadele edebilmeli,
- İşletme mali gücünü arttırmaya kadar elde ettiği az kar ile geçinebilmeli,
- Azimli olabilmeli,
- Teknik, sosyal bilgi ve beceriye sahip olabilmeli,

Girişimcilerin bir işe başlarken göz önünde bulundurulması gereken başarı etkenleri vardır:

- **İş Olanasının Bulunması:** İş olanasının bulunmasında bahsedilen, ihtiyaç duyulan alanlarda yeterince yatırımların bulunmamasıdır (Karagöz, 2009, s. 65). Girişimci faaliyet göstereceği alanda önceden fizibilite çalışmasını yapması gerekmektedir. Çünkü ihtiyaç duyulmayan bir alana yatırım yapmak girişimcinin sürekliliğini engelleyecektir. Aynı zamanda müşterilerin de ihtiyaçını tatmin edecek girişimlerde bulunulmalıdır. Yapmış olduğu pazar araştırmalarında müşterilerin talep ve ihtiyaçlarını ne kadar karşılayabildiğini veya karşılayamadığına dikkat etmelidir. Ancak müşteri talep ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak ürettiği ürün ve hizmetler sonucunda başarılı olabilecektir.

- **İşe Başlamak İçin Uygun Zamanın Seçilmesi:** Girişimcilerin başarılı olmasındaki en önemli faktördür. Önemli olan yatırımın uygun zamanda yapılmasıdır (Sürücü, 2018, s. 37). Girişimciler faaliyetlerini hayata geçirmek için uygun zamanı seçmektedir. Yapılacak olan yatırımın zamanının belirlenmesi işte ne kadar başarılı olup olunmayacağını da belirlemektedir. İşletmeler dönemsel bazda satışlarında değişiklikler bulunmaktadır. Bazı durumlarda satışlarında artışlar gözlemlenirken, bazen de yoğun rekabet ortamında bulunan işletmelerin bulunduğu sektörden çekilmek zorunda kalmaktadırlar.

- **Yönetim Yeteneği ve Tecrübesi:** Yönetim yeteneği, hedeflerine ulaşmada işleri organize edebilme, iyi bir planlama yaparak tüm kaynakları yönlendirme ve yönetme gibi kavramları içermektedir. Yönetim yeteneği ve tecrübe girişimcinin zorlukların altından kolayca kalkabilmesine yardımcı olmaktadır (Sürücü, 2018, s. 38). Girişimcilerde bulunması gereken özelliklerden biri olan yönetim kavramı işletmelerin daha etkin ve verimli bir şekilde faaliyet göstermesine yön vermektedir. Sadece yönetim yeteneğine sahip girişimcilerin başarılı olması mümkün değildir. Yönetim yeteneğinin yanında tecrübe sahibi olmalıdırlar. Tecrübe sahibi olan girişimciler işe başladığında tecrübesine dayanarak karşılaştığı zorluklar ve problemler ile başa çıkabilmektedir. Tecrübe, bireylerin karşılaştığı problem ve durumlar karşısında elde ettiği ve genellikle öğrenilerek elde edilemeyecek kazanımlardır.

- **Öz Sermaye ve Kredi İmkânı:** Girişimci işi kurma aşamasında gerekli olan para miktarını gerçekçi bir şekilde hesaplamalıdır (Karagöz, 2009, s. 66). Girişimcilerin işini kurabilmeleri için sermayeye ihtiyaçları bulunmaktadır. Kazanç elde edebilmek için belli bir tutardaki parayı işe yatırmaları gerekmektedir. Bir işe başlamadan önce girişimci finansal fizibilite araştırmasını yaparak sermaye miktarını belirlemelidir. Girişimci her zaman sermayesinin tamamına sahip değildir. Bazen sermayesinin yetmediği noktada girişimciler kredi çekme ihtiyacı duymaktadır. Kredi çekmek gibi birçok borçlanma yöntemi mevcuttur. Girişimci borçlanma yöntemlerinden istediğini seçerek ihtiyacı olan sermaye tutarını elde edebilmektedir. Yatırımdan elde edilen geri dönüş oranı ve borçlanma miktarı göz önüne alınarak bir seçim yapılmalıdır.

Kuruluş örgütlenme aşamasında işletmelerin belli bir sermayeye ihtiyaçları vardır. İşletmeler kara geçene kadar bu süre boyunca geçindirmek zorunda bulunduğu bir ailesi ve ihtiyaçları bulunmaktadır. İşletmesini ne kadar kısa süre içerisinde kara geçirirse ihtiyaçlarını o kadar çabuk karşılayabilir. Girişimcinin yatırımdan elde edeceği geri dönüşüm sürecini iyi hesaplaması gerekmektedir. Her aşama titizlik ile incelenmelidir.

- **Riske Karşı Sigorta:** Riske karşı sigortalama değişikliklere uyum sağlayabilme ve gelişmelere hazırlıklı olmak olarak tanımlanabilir (Karagöz, 2009, s. 67). Girişimci içine düşebileceği sıkıntılı dönemleri dikkate alarak bu durumlardan doğabilecek zararlara karşı sigorta yaptırmalıdır. Risklere karşı önlem alınmalı ve değişikliklere uyum sağlanmalıdır.

1.8. Girişimcileri Başarısızlığa Götüren Nedenler

Özgüven: Girişimcilerin kendine fazla güvenmesi giriştikleri işlerde başarısız olmalarına neden olmaktadır. Fazla özgüveni olan girişimciler önünde ki engelleri göremez ve her şeyi başarabileceklerini sanmaktadır bu yüzden özgüveni başarısızlığa götüren nedenler arasında yer almaktadır.

Kişisel Güven: Girişimcilerin kişisel güvene dayalı iş yapmaları olmazsa olmazdır. Kişisel güveni olan insan beklenilene gerçekleştiremese bile kendileri hakkında olumlu düşünmeye devam etmektedirler. Kişisel güveni düşük olan

girişimciler ise daha çok başarılı olmayı değil başarısız olmayı bekler ve risk almaktan kaçıncırlar.

Ortak Seçimi: Ortak seçimi bir girişimci için çok önemlidir. Bir işe girişirken sermayesi olan bir ortak başka bir alanda iyi olan bir ortağının olmasını tercih etmektedir. Mesela ürünü var ama satacak pazar alanı yok; Fikri var sermayesi yoktur. Zaman geğip her Şey oturduğu zaman diğer ortağa duyulan ihtiyaç azalınca ortağa olan istekte ortadan kalkmaktadır. Bu durum göz önüne alınarak sadece bugüne odaklı değil geleceğe yönelik bir seçim yapmaya dikkat edilmelidir.

Kayıt Noksanlığı: Genelde daha sonra yazarız diyerek kayıt yapmak unutulmaktadır. Tam zamanında yapılmayan kayıtlar sonucu eksiklikler ortaya çıkmaktadır.

Optimistlik: Girişimcilik sonucu yaratılan işlerin iyimser bakılmamalıdır çünkü gerçeklikten uzak bir davranış girişimciyi başarısızlığa götürmektedir. Kötümserde düşünülmemeli fakat gerçekçi davranılmasında her zaman yarar sağlamaktadır.

Kanksamak: Girişimci planlı bir çalışma ile elinden gelenin fazlasını yapmaya çalışan kişidir. Elinden gelenin fazlasını yaparak mücadeleye etmelidir. Durumu benimsememelidir. Değiştirmek için her Şeyi yapmalıdır.

(Milli Eğitim Bakanlığı, Mesleki Gelişim, 2014).

1.9.Girişimciliğin Türleri

1.9.1.Kamu Girişimciliği

Kamu girişimciliği, kamunun yararı göz önüne alınarak yapılan girişimcilik türüdür. Kamu yararının gözetilecek olması kârı göz ardı ettiği anlamına gelmemektedir. Devletin sağladığı kaynak ve imkânları ekonomik çıkarlar doğrultusunda bir bedel ödeyerek karşılığında mal ve hizmet üreten, dolaylı ve doğrudan devlet egemenliğinin ve denetiminin söz konusu olan mal ve hizmetlerin birleşimidir.

Devletin piyasada söz sahibi olmak istemesinin nedenleri bulunmaktadır ve şu şekilde sıralanmıştır (Aktan, 2010, s. 86-89):

- Kamu hizmetlerinin yürütülmesine öncülük etmek,
- İstihdam alanını arttırmak,
- Kaynakları etkili ve verimli bir şekilde kullanımını sağlamak,
- Fiyat istikrarını sağlamak,
- Özel teşebbüsün varlığını sürdürebilmesine yardımcı olmak,
- Bölgesel kalkınmaya katkıda bulunmak,

1970’li yıllarda dünya ekonomisinin yaşamaya başladığı bunalım ile verimlilik ve üretkenlik azalmıştır. Bu azalış araştırmacıların arayışlarının kamuya ve kâr amacı olmayan işletmelere kaymasına yol açmıştır. Kamu sektöründeki hareketliliği yeniden yakalamak için girişimcilik kavramı bu noktaya odaklanmıştır.

Günümüzde kamu örgütleri vergiler ile ayakta durmaktadır. Zaman zaman ekonomide yaşanan durgunluklar vergi gelirlerinin azalmasına yol açmaktadır. Yaşanan olumsuzluklar ve kamu sektörü üzerinde oluşan baskılar kamu girişimciliği kavramının doğmasına yol açmıştır.

Kamu girişimciliği tüketicinin sorunlarına daha hızlı bir şekilde cevap verebilmek, daha az bürokrasi ve rekabetçi davranışları ile daha fazla yenilik sağlayarak girişimciliğin etkinliğini arttırmasını sağlamaktadır (Karaca, Özdevecioğlu, & İnce, 2016, s. 96). Kamu sektörü üzerinde yenilikçi ve yaratıcı yapılanma oluşmaktadır. Aynı zamanda kavramsal sorunların çözüme ulaşmasında gücü ve maddi kaynak kullanımında kamu girişimciliği daha aktif bir yöntem haline gelmiştir. Kamu girişimcilerinin birçok özellikleri bulunmaktadır. Bu özellikler halka hizmet götürmede aracı olmak, müşteri odaklı olmak, takım çalışmasına yatkın, daha az bürokrasi ile pazar odaklı çalışmalar yapabilmektedir.

1.9.2. Tekno Girişimcilik

Tekno girişimcilik yenilik ve yaratıcılığı katarak teknolojik faaliyetlerin finansal yönden desteklenmesi ile genellikle teknolojik alanda var olan girişimciliktir

(Ganiyusufoğlu, 2018, s. 19). Tekno girişimcilik, girişimcilik faaliyetlerinin teknolojik alanda araştırma ve geliştirme faaliyetleri ile desteklenen girişimciliğdir. Bu yüzden teknolojisi gelişmiş, eğitim düzeyi yeterli girişimcilerin yaptıkları projelerdir. Girişimcilik fırsatları görerek iş fikrini uygulamaktır. Tekno girişimcilikte fırsatları görmeye çalışarak yeni ihtiyaç duyulan alanda çözümler üretmeye çalışmaktadır. Var olanı geliştirmeye çalışan tekno girişimcilik aynı zamanda yeni ürün üretmeyi de dikkate almaktadır.

Teknolojik ve bilimsel gelişmelere uyum sağlayarak yeni mal ve hizmet üretmek amacıyla kaynaklarını birleştirerek yeni fikirler ortaya atan girişimciler iş fikirlerini oluştururken risk almaktadır (Yalçın, 2018, s. 47). Günümüzde teknolojinin gelişmesi ile birlikte dijital platform ve sosyal mecra alanlarının yarattığı iş fikirleri oldukça önemlidir. Ülke ekonomisinin kalkınmasına yardımcı olmaktadır.

Teknogirişimci aynı zamanda teknoloji tabanlı girişimci olarak tanımlanabilmektedir (Tekin D. , 2018, s. 9). Teknolojik hareketlerin geliştirilmesiyle birlikte firmalar arası rekabet artmıştır. Artan rekabet ile birlikte firmalar yaşamlarını sürdürebilmek için teknolojik yeniliklere önem vermelidir. Araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin önemi teknolojinin gelişmesiyle birlikte önem kazanmıştır. Araştırma ve geliştirme çalışmalarında elde edilen bilgiler teknoparkları destekleyici niteliktedir. Yüksek teknolojiye sahip, bilgi ve tecrübe düzeyi yüksek olan, eğitim seviyesi iyi olan girişimcilerin iş fikirlerine yapılan yatırım şeklinde olduğu söylenebilir. Araştırma ve geliştirmeye ayrılan bütçenin fazla olduğu ülkelerde ve yüksek bilgi düzeyine sahip ülkelerde tekno girişimciliğın daha çabuk geliştiğı söylenebilir.

1.9.3.İç Girişimcilik

İç girişimciler, işletmenin içinde yeniliğe açık olan ve girişimcilik ruhu ile birlikte fikirlerini çalıştığı kuruma faydalı olabilecek şekilde kullanan kişilerdir (Demirci, 2018, s. 9). Risk alan girişimci, liderlik özelliğıyle çalışanlarını olumlu etkileyecektir. Var olan işletmenin içindeki bir personelin girişimci gibi davranarak hareket etmesi iç girişimcilik kavramını özetler niteliktedir.

Kriz dönemlerinde işletmelerin krizden kaçınabilmek için yenilik yaratmaları gerekmektedir. Yeni ürün, hizmet ortaya koyarak iç girişimcileri desteklemektedir (Arslanoğlu, 2018, s. 62). İç girişimciler kendi sektöründe teknolojik açıdan öncü olabilmelidir. İşletmeler yeni fikirleri destekleyerek iç girişimciyi cesaretlendirmeli ve iş fikrinde başarılı olmasına katkıda bulunmalıdır. Üst yönetimin desteğiyle birlikte ihtiyaç duyulan her türlü imkân sağlanmalıdır. Sadece tek bir kişinin fikri ile değil oluşturulan ekipte beyin fırtınası oluşturularak sonuca varılmasında yarar olduğu söylenebilir.

Şirket ve işletmelerde yaşam ürün eğrisine paralellik göstermektedir. İşletmelerin rekabet ortamının yoğun olduğu ortamlarda piyasaya tutunmaları gerekmektedir. İşletmenin sürekliliğine katkıda bulunmak için iç girişimcilik gereklidir. İç girişimcilik işletmelerin karlılığını artırırken rekabet koşullarına uyum sağlamasına yardımcı olmaktadır. İşletmenin çalışanlarının her birinin iç girişimci olması düşünülemez. İşletmenin sürdürülebilirliğinin sağlanması için iç girişimcilerin yenilik yaparak rekabet avantajı sağlamaktadır.

İç girişimciler şirket içinde aklına gelen fikri kârlı ürün ve hizmete dönüştürebilen kişidir. İyi bir ekip arkadaşı olmasının yanı sıra hırslı kişilikleri ile de ortaya çıkan örgüt çalışanlarıdır. İç girişimciliğin uygulanabilmesi için uygun ortam koşullarının sağlanması gerekmektedir. Bu koşullar aşağıdaki gibidir (Eysel, 2018, s. 83-84):

- Deneme ve yanılma yönteminin kullanılmasına olanak sağlamalıdır.
- Ödüllendirme sistemi doğru seçilmelidir.
- Yönetimin iç girişimciliği destekleyici politikalar uygulamalıdır.
- Disiplinli ekip çalışması benimsenmelidir.
- Yeni fikirleri üretmeye teşvik edici ortam oluşturulmalıdır.

İç girişimcilik her şirket ve işletmelerde aynı düzeyde bulunmamaktadır. Bazı işletmelerde az görülürken bazılarında ise çok sayıda iç girişimcinin bulunduğu görülmektedir. İç girişimcilik girişimcilerin öz yeterliliğini, çalışanların iş tatmini ve çalışanların verimliliğini etkilemektedir.

Örgüt içi birlikteliği sağlamada örgüt liderinin etkisi vardır. Örgüt içi uyum sağlamanın anahtarı yöneticinin yönetim tarzıdır. Bu yönetim tarzlarından Kurt Lewis bahsetmiştir. Yapılan araştırmalar sonucunda yöneticilerin demokratik ve ilham verici yönetim tarzını benimsediği görülmüştür (Yarbağ, 2019, s. 3).

İç girişimci ile girişimcinin özellikleri ve farkları şu şekilde sıralanabilir (Öktem, vd. 2003: 175; Gürel, 2012: 69- 72);

- Girişimciler en az 5 en fazla 10 yıllık büyüme vizyonları varken iç girişimcilerin ise 3 ile 15 yıl arasında değişmektedir.
- Girişimciler motivasyonu yüksek kişilerdir. İç girişimciler baskı altında çalışmayı sevmezler aldıkları kararlarda serbest olmak istemektedir.
- İç girişimci gerektiğinde yetkiyi üstüne alan kişidir. Genellikle yetki devretmeyi tercih etmez onun yerine yetkileri üstlenmek ister.
- Girişimciler iş zekâları ön planda olan kişilerdir. Girişimciler ile benzer özellikleri taşıyan iç girişimciler ise işletme içerisinde başarılı ve işletmeyi geliştirme yeteneği gerektirmektedir.
- Girişimciler de iç girişimci kadar cesarete ve özgüvene sahiptir. İç girişimciler sistemden birçok girişimci kadar şikâyet etmektedir. Yeteneklerine güvenen iç girişimci bu sorunların üstesinden gelebileceğini düşünmektedir.
- İç girişimci işletme ve çevresi ile ilgilenmektedir. Girişimciler ise teknoloji ve pazar odaklıdır.
- Girişimci aldığı riski üstlenen kişidir. İç girişimciler gerçekçi riskleri üstlenerek girişimde bulunmaktadır. İşini kaybetme riski olan iç girişimcinin aldığı risk oranı önemlidir. Bu yüzden girişimci başarılı olacağını düşündüğü riskleri alır.
- Girişimci ve iç girişimcilerin pazar araştırmalarında farklılıklar bulunmaktadır. İç girişimciler pazar araştırmalarını kendileri yaparken girişimciler ise müşterilerinden fikirlerini öğrenerek kendi ihtiyacını yaratmaktadır.

- Girişimciler hatalarından ders alarak yaptığı hataların bedelini ödemektedir. İç girişimciler başarısızlıklarından ve hatalarından ders almaktadır. İşletme kültürü ile iç içe olan iç girişimciler yaptığı hatalarını gizleyebilmektedir.
- Karar alıcı olan girişimciler işini kurarken azimli ve karardır vazgeçmez. Karar aşamasında iç girişimciler ise uzlaşmacı tavırla yaklaşmaktadır.
- Girişimci kendini ve müşterileri memnun ederken, iç girişimci ise kendini, müşterileri ve destekleyicileri memnun etmektedir.

1.9.4.Yeşil Girişimcilik

Günümüzde yeni girişimcilik kavramı olan yeşil girişimciliğin tanımlarında farklılıklar bulunmaktadır. Herkesçe kabul görmüş bir tanımı bulunmayan bu kavramın konusu, mevcut ekolojik dengenin sürdürülmesi için girişimcilerin, insanların sosyal ihtiyaçlarındaki endişelerini de göz önüne alarak hareket etmeleri yatmaktadır. Yeşil girişimciliğin insan ve çevre üzerindeki etkisi sürdürülebilir bir geleceğin oluşturulmasına olumlu katkıda bulunmaktadır.

Toplumunda ekolojiye ilişkin kaygı ve endişelerin oluşması ekolojiye verilen önemin artmasını sağlamıştır. Sınırlı doğal kaynaklara sahip olması, dünya nüfusundaki artış, bitki örtüleri ve biyolojik çeşitliliğin azalması sonucu doğa dostu olarak büyümenin gerçekleşmediğini göstermektedir. Daha çok tüketme eğiliminde olan bireylerin çevreye verdiği zararların farkına varmalarını sağlamak amacıyla işletmeler farkındalıklar yaratmaya çalışmaktadır. Yeşil girişimci olan işletmeler çevre dostu faaliyetlerde bulunurlar. İşletmelerinin büyümesinde ve gelişmesinde uyguladığı stratejiler sosyal değer yaratmalarına yardımcı olmaktadır. Eko girişimcilikte asıl amaç farkındalık sağlamaktır. İşletmeler farkındalık sağlayarak sürdürülebilir büyümeyi amaçlamaktadır.

Çevreye verilen tahribatın halk arasında duyarlılığa yol açması ile birlikte girişimcilik faaliyetlerinde çevreye önem verilmiştir. Ekolojik ve sosyolojik kavramlarının bütünleştirilmesiyle yeşil girişimcilik 1990'lı yıllarda literatüre girmeye başlamıştır. Tüketicilerin çevre dostu ürünler ile birlikte ilgilenmeye başlamasıyla birlikte işletmeler bu yönde uygulamalara öncü olmaya başlamıştır.

Küreselleşme ile birlikte değişen tüketici talepleri üretici firmaların çevre dostu hizmet ve ürünleri üretmeye itmiştir (Demiray, 2017, s. 22). Değişen tüketici taleplerini karşılamak için çevreye duyulan hassasiyetler göz önüne alınarak işletmeler stratejilerini belirlemektedir. Kötü imaja sahip işletmeler çevre dostu stratejilerini benimseyerek doğaya karşı herhangi bir tehdit oluşturmadığını gösterebilirler. İşletmeler günümüzde faaliyet stratejilerini çevreye duyarlı ürün ve hizmetleri sunmaya çalışarak göstermektedir.

Eko girişimcilerin kendi isteklerine göre çeşitlendirmeler bulunmaktadır (Aydın & Çakar, 2013, s. 58):

- Tamamen kar odaklı olan geçici girişimciler,
- Ülkenin içinde bulunduğu yasal düzenlemelerdeki engelleri aşmaya çalışan yenilikçi fırsatçılar,
- Tecrübeleri ve çevresinden etkilenen girişimciler sürdürülebilirlik ile ilgili model geliştiren kural tanımazlar,
- “Vizyon sahibi şampiyonlar”, en fazla olan eko girişimciliklerdir.

Çevreye duyarlı olabilmek için ekstra maliyetlere katlanılmaktadır bu yüzden katlanılan ek maliyetler tüketiciye yansıtılmaktadır (Aydın & Çakar, 2013, s. 58). İşletmeler bu ek maliyetleri tüketiciye yansıtmak istememektedir. Bundan dolayı bazı işletmeler tüketiciyi kandırma yoluna gitmektedir. Ürünü veya hizmeti yeşil girişimciliğe uygun olmamasına rağmen sanki yeşil girişimcilik kavramı altında gerçekleştirmiş gibi göstererek davranmaktadır. Bu durumun tüketicilerin davranışlarını etkilediği söylenebilir.

İşletmeler kar elde etmenin yanı sıra çevrenin önemini farkına varmıştır. Yeşil girişimcilikteki çevreyi koruma hedefi diğer girişimcilerden ayıran en önemli özelliklerinden biridir (Kapusuz & Çavuş, 2017, s. 106-107). Bireylerin çevreyi koruyarak gelecek nesillerin yaşayabilecekleri bir ortam esas alınmaktadır. Eko girişimcilik olarak adlandırılan yeşil girişimcilik yeşili koruyarak, yeşil çevrenin sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla girişimcilik faaliyetlerinde bulunulmasına katkı sağlamaktadır. Yeşil girişimcilikteki amaç bireylerin çevreye verdiği zararı en aza

indirmeye çalışarak bireyin ihtiyacı olan sosyal ve ekolojik ihtiyaçlarının düşünülerek gerçekleştirilmesidir.

Zorlukları fırsata yeşil girişimciler çevirebilmektedir (Keskin, 2016, s. 291). Yeşil girişimciler karşılaştıkları engelleri ekonomik bir fırsata çevirebilme özelliğine sahiptir ve artan talepler ile çevre hizmetleri ile arasında bağ kurmaktadır. Artan rekabet ortamlarında tutunabilmek için ve gelecekte başarılı bir işletme olabilmek için eko yenilikler önemlidir. Yeşil girişimciler yeşil ürün ve hizmetlerin artırılması hedeflenirken yeşil bir ekonominin oluşturulmasına ortam sağlamaktadır.

Yeşil girişimciliği oluşumunu etkileyen engeller bulunmaktadır. Bu engeller, devletin destek ve teşviklerindeki yetersiz olması, uygun koşulların oluşturulamaması, yenilikçi girişimcilerin isteklerinin azlığı, tüketicilerin yeşil girişimciliğe desteğinin az olması, tüketicilerin yeşil girişimcilik konusunda bilgisizliği gibi engelleri bulunmaktadır.

1.9.5.Kurumsal Girişimcilik

Günümüzde küreselleşmenin ve rekabetin artmasıyla birlikte işletmelerin piyasadaki pazar payını korumak adına ve kârını arttırmak için önemli hamleler yapması gerekmektedir. Bu önemli hamleler işletmelerin uzun dönemde varlığını sürdürerek rekabet edilebilirliğini güçlendirmektedir. İşletmelerin büyüme hedeflerine ulaşabilmeleri adına ve rekabette geri kalmamak için girişimcilik konularında bünyelerini güçlendirmeleri ve yeniliklere ayak uydurmaları gerekir. Kurumsal girişimciliğin önemi yoğun rekabet ortamının olduğu çevre şartlarında ortaya çıkmaktadır. İşletmeye bu ortama rağmen kârlılık ve büyüme kazandırmaktadır. Girişimci uygulamalarda bulunarak değişim gösteren pazar koşullarına karşı rekabet üstünlüğü sağlamaktadır.

1929 yılında dünyada yaşanan ekonomik buhran ile birlikte kurumsal girişimcilik kavramı ortaya çıkmıştır. 1980'li yıllardan sonra önemli hale gelen bir girişimcilik modeli oluşmuştur (Erdem, 2019, s. 55). Küçük ve orta büyüklükte bulunan işletmelerin kendi içlerinde organize olarak girişimcilik ruhunu destekleyici üst yönetimin kurulmasıdır olarak tanımlanabilmektedir. Kurumsal girişimcilik performans kriteri ile ilişkilendirilebilir. Rakiplerin artması, işletmelerin piyasaya

tutunmalarını sağlamak ve verimliliklerini arttırabilmek için çözüm odaklı geliştirilen kurumsal girişimcilik kavramı ortaya çıkmıştır. Kurumsal girişimcilik, işletme içinde var olan organizasyonun güçlendirmek için yeni mal ve hizmet üretimini sağlamaktadır.

Kurumsal girişimcilerin sahip olması gereken bazı özellikler bulunmaktadır. Bu özellikleri şöyle sıralanabilir (Türedi, 2018, s. 64):

- Proaktif olma,
- Yenilikçi davranabilmeli,
- Risk almayı seven,
- Rekabet ortamında saldırgan tutum sergileyebilendir.

Kurumsal girişimcilik sürekli değişen pazar koşullarına uyum sağlamak amacı ile yenilik yaparak gördüğü fırsatları değerlendirerek, dinamik bir işletme yapısına sahip bir yapı oluşturmaktır. Kurumsal girişimcilik geleneksel iş yapmanın dışına çıkarak işletme içinde yenilik yapabilen olarak karşımıza çıkmaktadır (Tatar, 2016, s. 32-33). Sadece ürün ve hizmetlerde yenilik yapabilmesi kurumsal girişimci olduğu anlamına gelmemektedir yapmış olduğu yeniliklerin süreklilik arz etmesini sağlamalıdır. Kurumsal girişimci şirketin verimliliğini artıran var olan kaynakların verimli ve yenilikçiliğini destekleyen bir politika yürütmelidir. Girişimciliğin önünde bulunan engellerin kaldırılmasını sağlayarak kurumsal girişimciliğin gelişimine katkıda bulunulmalıdır. Kurumsal girişimcilikte adım atacak işletmelerin insan kaynakları politikalarında değişikliğe gidilmeli, baskıcı yönetim anlayışından ziyade daha ilgi çekici hale getirerek özendirilmesinin sağlanması gerekmektedir. Bu durumda bir düşünce olarak ortaya çıkan fikirlerin eyleme dönüşmesine uygun ortam hazırlanmış olacaktır.

Literatürde kurumsal girişimcilik kavramının daha önemli hale gelmesinin nedeni, işletmelerin daha dinamik bir sektör haline gelmesi ve ortaya çıkan sorunlardır (Aslan, 2018, s. 22). Değişen çevre koşulları ile karşılaşılan tehditler işletmelerde kurumsal girişimcilik kavramını önemli hale getirmiştir. Hızla değişen

çevre koşullarına işletmeler her zaman önlemlerini almaları gerekmektedir. Değişen koşullara ayak uyduramayan işletmelerin sürdürülebilirliği tehlike altına girmektedir.

Kurumsal girişimcilikteki amaç, değişen pazar koşullarında çevrede bulunan pazar boşluklarını ve fırsatlarını görerek bunları fırsata çevirebilen, rekabet ortamında yenilikler yaratabilen, hızlı değişebilen, sürekli ve yeniliğe bağlı işletmelerin oluşmasını sağlamaktır (Altınbaş, 2013, s. 15). Günümüzde birçok firma kurumsal girişimcilik örneği göstermektedir. Değişen koşullarda artan rekabet ortamında var olan mevcut durumunu korumaya çalışan işletmelerde kurumsal girişimcilik kavramı önemli hale gelmiştir.

21.yüzyılda başarılarında başarılı olan işletmeler değişen rekabet ortamına uyum sağlamak için işletmelerini kurumsallaştırma yönünde hamlelerde bulunmuştur (Bulut, Fiş, Aktan, & Yılmaz, 2008, s. 1391). Bu hamleler ile birlikte hızla değişen piyasada rekabette avantajını lehine döndürmeye çalışmıştır. Zamanla yönetim alanında araştırmaya konu olmuştur.

Kurumsal girişimciliğe etki eden bireysel, örgütsel ve çevresel faktörler bulunmaktadır (Ünal P. , 2018, s. 26). İşletme ve şirketlerde çalışanlarına ödül sisteminin motivasyonunu arttırmada ve verimliliğin artmasına olumlu etkide bulunduğu araştırmalar sonucu kanıtlanmıştır. Örgütsel iletişimin varlığının olması kurumsal girişimcilik faaliyetleri arasında etkili iletişimin kurulmasına yardımcı olmaktadır. Aynı zamanda iş tatmini yüksek olan, üstün performans gösteren çalışanlar kurumsal girişimciliğe daha fazla odaklanabilmektedir.

1.9.6. Sosyal Girişimcilik

Sosyal girişimcilik hakkında birçok tanım mevcuttur fakat şuan üzerinde uzlaşmış bir tanım yoktur. Sosyal girişimciliği toplumda çözümlenemeyen sorunları çözmeye yönelik fikir üreten ve bu ürettikleri fikirleri uygulayabilecekleri şekle getirebilen kişi olarak tanımlanabilmektedir.

Bir diğer şekilde sosyal girişimciliği tanımlamak gerekirse toplumda mevcut bulunan problemlere yenilikçi çözümler sunan kişidir (Kolcu, 2018, s. 67). Son zamanlarda sosyal girişimciliğe eğilim artmaktadır. Artan eğilimle sosyal girişimcilikte kâr amacı gütmeyen sektörlerde ortaya çıkmaktadır. Sosyal girişimciler

problemlere kalıcı çözüm bulmaktadırlar. Var olan problemlere gerek sivil toplum örgütleri kurarak gerekse sosyal fayda amaçlı şirketler aracılığı ile çözümler sunmaktadırlar. Fikirlerin uygulanabilir hale getirilmesi için sosyal girişim projelerinin anlaşılabilir olmalıdır. Anlaşılabilir olmayan fikirler uygulanamayacağı için başarı ile sonuçlanmayacaktır. Sosyal girişimcilerin temel odağı yenilikçi olmalarıdır. Yenilikçi olamayan sosyal girişimcilerin faaliyetlerinde başarılı olamayacağı görülmektedir.

Değişen dünya koşullarıyla girişimciler sadece ekonomik amaçlar belirlememektedir (Ercan, 2017, s. 32). Küreselleşme ve değişen şartlar ile ekonomik amaçlarının yanı sıra sosyal hedefler de ortaya koymaktadırlar. Amaçlarını ekonomik ve sosyal olarak birleştiren girişimcilerin sayısında artış olmuştur.

Toplumda bulunan açıklığı fark ederek ortaya çıkaran, iyi bir şekilde değerlendiren, her türlü riski göze alabilen ve günümüzün şartlarını, olanaklarını göz önüne alarak çözümlenmeleri ticari girişimcilere benzeyen taraflarıdır. Toplumda bulunan problemlere güncel çözümler üretebilen kişileri sosyal girişimci olarak tanımlamak mümkündür. Bu sorunları çözmek sosyal girişimciler için uzun zaman gerektirebilir. Toplumdaki eksiklikleri fark ederek fırsata çevirmeleri sosyal girişimcilerin en ayırt edici özelliğidir. Yeni fırsat yaratmaları ile birlikte yeni metotları uygulayarak sorunlara önemli çözüm önerileri getirmektedirler.

Girişimcilik için sosyal girişimcilik kavramı yeni bir tanımdır (Kolcu, 2018, s. 81-82). Aslında sosyal girişimciliğin özünde var olan davranışların herkes tarafından bilindiği söylenebilir. Sosyal girişimcilerin dünyayı iyi bir hale getirme isteği sosyal girişimcilerin hırslı ve yaratıcı kişilikleri sosyal girişimi başlatmaları için ihtiyaç duydukları şeylerdir.

1.9.7.Fırsat Girişimciliği

Fırsat girişimcileri geleceğe yönelik öngörülerde bulunarak kârlı bulunduğu alanlara yatırımlarda bulunmaktadır (Eyel, 2018, s. 82). Fırsat girişimcileri pazarda bulunan mal ve hizmetlerde oluşan açığı görüp bunları değerlendirerek kâra çeviren kişidir. Bu fırsatları göreyerek var olan bir malı piyasaya sunmaktadır. Fırsat

girişimciliğinin ortaya çıkması yeterli mal ve hizmet sunumunun pazara yapılamaması veya istenilen mal ve hizmeti sunamamalarından doğmaktadır.

Fırsat girişimcileri pazardaki fırsatları gorecek ve gorduğu fırsatları değerlendirebilecek bilgiye sahip olmalıdır (Salik, 2015, s. 33). Zamanla piyasadaki rekabetin artması ve kalite kavramının değişmesiyle birlikte girişimcilik daha çok risk olarak fırsatları gormesiyle açıklanabilmektedir.

Fırsat girişimciliği ekonomide yaşanan hareketlilikten kaynaklı piyasada oluşan ekonomik gelişme ve kriz gibi sebeplerden dolayı yeterli ürün ve hizmetin sunulamaması durumunda ortaya çıkmaktadır (Eysel, 2018, s. 82). Fırsat girişimcileri piyasayı iyi analize ederek ihtiyaç duyulan alanlarda kar elde edebileceği şekilde kaynakları organize ederek davranabilmelidir.

1.9.8. Kadın Girişimciliği

Ev ortamının dışında kendi işini kuran, kurduğu işletmede tek başına, ortak veya çalışanlarıyla ortaklığı paylaşan, tüm riskleri tek başına üstlenen kadın, kadın girişimcisi olarak açıklanabilir.

Kadın girişimcilerin üstlendiği görevleri aşağıdaki gibi açıklanabilir (Gökçil, 2019, s. 20):

- İşletme içinde girişimciliğin risklerini üstlenen kadındır,
- Elde edilen karı doğru şekilde yönetebilen,
- Gelecek ile ilgili planlar yapan,
- İşletme ile ilgili problemlerini kendi zebilen,
- İlgili kurum ve kuruluşlar ile iletişim halinde olan,
- İşletme de kendi adına veya çalışanlarıyla ortaklık kurandır.

Literatür araştırmaları sonucunda 2.Meşrutiyet ilanı ile kadınlar iş hayatında yer bulunmuş (Gökçil, 2019, s. 34).Mustafa Kemal Atatürk tarafından yapılan reform ve yenilikler ile birlikte kadınlar iş hayatında kendilerine yer edinmişlerdir. Osmanlı devleti döneminde kadınların sosyal hayatta ve eğitim hayatında az bulunmasından kaynaklı kadınlar aktif rol stlenememişlerdir.

Kadının aile kavramındaki yerinden ve sorumlulukların hepsinin kadına yüklenmesinden kaynaklı kadın iş hayatında pek fazla yer alamamıştır. 1980’li yılların başından itibaren kadın iş hayatında istihdam edilmeye başlanmıştır (Yetim, 2002, s. 79-81). 90’lı yıllara doğru ise girişimci kadınların desteklenmeye yönelik çalışmalar artmıştır. Girişimci bireyin bulunduğu bölgenin sosyo-ekonomik ve kültürel yapısının girişimciliğin gelişmesine büyük katkısı bulunmaktadır. Kadın girişimciler erkek girişimcilere oranla ticaret hayatına daha geç yaşlarda başlamaktadır. Kadın girişimciler genellikle hizmet ve ticaret alanında faaliyet göstermektedir. Bunun nedeni ise sermayenin azlığı, sektöre girmenin kolay olmasından kaynaklanmaktadır.

Günümüzde kadın girişimciler dijital platformları aktif bir şekilde kullanarak ürünlerini piyasaya sunmaktadır. Gerek sosyal medyanın daha fazla kişiye ulaşabilmesi, tüketicilere erişiminin kolaylaşması, maliyetlerini en aza indirmesi gibi birçok faktör kadın girişimcilerin dijital alana yönelmesinin sebeplerindedir.

Türkiye’de birçok sektörde erkek egemenliği mevcuttur. Bu görüşün zaman içerisinde kadınlarında kendi ekonomik özgürlüklerini elde etmesi düşüncesi ile değişmeye başlamıştır. Kadın girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerine teşebbüste bulunmasının temel nedenlerinden birisi de ekonomik olarak özgür olmak istemeleri yatmaktadır.

Günümüzde kadın girişimcilerin çalışma hayatlarında aktif rol üstlenmektedir. Kadın girişimcilik faaliyetleriyle birçok maddi ve manevi kazanç elde etmişlerdir. Bununla beraber finansal bağımsızlık ve maddi kazanç fırsatları, kadınların topluma dâhil olmaları ve toplumsal hizmetler, en büyük etkisi de cinsiyet ayrımcılığına yönelik etkinin kırılmış olmasıdır. Kadın girişimcilerin kişisel beklentileri ön plandadır ve bundan dolayı daha fazla desteğe ihtiyaçları bulunmaktadır. Toplumsal hayatın kadına yüklediği sorumluluklar kadın girişimcilerin önündeki temel sorunlardır. Bu sorunları aşabilen kadınlar girişimci olmadaki ilk adımı atabilmektedirler.

Kadınları girişimciliğe iten nedenlerin arasında esnek çalışma saatlerine sahip olması yatmaktadır (Gökçil, 2019, s. 28). Kadının toplum hayatında üstlendiği

anne, eş, ev hanımlığı gibi birçok rol iş hayatının da getirdiği sorumluluklar ile birleştiğinde rolleri arasında dengeyi sağlamak zorlaşacaktır. Esnek çalışma saatlerine sahip girişimciliğin kadının toplumdaki görevlerini de rahatlıkla gerçekleştirebilme imkânı sunmaktadır.

Kadın girişimcilerin karşılaştıkları engeller vardır (Çeliköz, 2017, s. 37). Bunlar gerek eşlerinin destekçi olmayıp karşı çıkmalarından, sosyal ve kültürel alanda kadının üstlendiği kalıplaşmış rol modellerinin varlığı, finansal zorluklar çekmeleri, yeterli bilgi ve donanıma sahip olmamaları, önlerinde bürokratik engellerin bulunması gibi birçok zorluklarla karşılaşmaktadır.

1.9.9. Dijital Girişimcilik

Dijital girişimcilik birçok girişimcinin tercih ettiği girişimcilik türlerinden birisidir. Tercih edilme sebeplerinden en önemlisi ise en az maliyet ile işlerini gerçekleştirebilmesidir. Teknoloji de yaşanan değişimler, dijital teknolojinin de gelişmesi ile birlikte girişimciliğin süreçlerinde değişiklikler meydana getirmiştir (Kişi, 2018, s. 390). Bu yeni girişimciliğin literatüre girmesiyle yeni kavramlar ortaya çıkmıştır. Dijital girişimcilik kavramının hayatlara girmesi ile iş süreçlerine katkıda bulunabilecek yeni araç olarak karşımıza çıkmaktadır. Dijital girişimciliği geleneksel girişimcilikten ayıran özelliklerden birisi de en az maliyet ile etkili iş yapabilmeleridir.

Dijital girişimciliğin tercih edilmesinin birçok sebebi vardır. Bu sebepler arasında pazara girişin kolaylıkla sağlanabilmesi ve kısa sürede işletmelerini kurabilme imkânı vermesidir. Üretim ve depolamaya olan ihtiyacın az olmasından dolayı geleneksel girişimciler gibi pazarlama ve depolama alanında sorunlar ile karşılaşmazlar ve bu anlamda tasarruf sağlamaktadırlar. İşletmelerin kurulması için ihtiyaç duyulan ekipmanlara oranla daha az ekipman ile kurulabilmektedirler.

Geleneksel girişimcilerden daha kolay şekilde ithalat ve ihracatta bulunabilmektedirler (Kişi, 2018, s. 393). E-ticaretinde yaygınlaşması dijital girişimcilerin yaptığı girişimler ile sürdürülebilirliğini sağlamaya yardımcı olmaktadır.

2. GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE ÖNÜNDEKİ ENGELLER

2.1. Dünyadaki Gelişmeler

Girişimcilik kavramı ekonominin temel yapı taşını oluşturmaktadır (Karakaş, 2012, s. 26). Geçmişten günümüze gelene kadar girişimciliğin birçok örneğini görmek mümkündür. İnsanların ihtiyaçlarını karşılayabildiği dönemlerde girişimciliğe ihtiyaç duydukları söylenemez. Zamanla ihtiyaçların artması ile girişimcilik kavramı ortaya çıkmıştır. İlk çağlarda insanların avcılık, toplayıcılık yapması da o dönemde risk alarak yapılan ilkel girişimciliğin örneklerinden biridir. Günümüzde girişimciliğin tanımında bulunan özelliklerin çoğunun ilkel girişimcilerde de gözlemlenmiştir.

Avcılıktan gelen topluluğun yerleşik hayatı seçmesiyle tarım önem kazanmıştır. Tarım faaliyetleri insanlar ihtiyaç duyduklarından daha fazlasını üretmeye başlamıştır (Durukan, 2007, s. 26). İhtiyaç fazlası üretimle birlikte ürününü pazarda takas ile el değiştirilmesine yol açmıştır. Bu doğrultuda girişimciliğin ilk adımları atılmıştır.

Girişimcilik kavramı kendi sermayeleri ile iş kurabilme olarak tanımlanmaktaydı. Erken dönem klasik iktisatçılar girişimcileri önemli görmemektedir. Klasik iktisatçılar girişimcileri yönetici veya lider olarak tanımlamaktansa, daha çok sermaye elde etmeye çalışan bireyler olarak tanımlamaktadır (Alaybeyoğlu Küçük, 2014, s. 43).

16.yy.merkantilizm kavramı ortaya çıkmıştır. Merkantilizm devletin ekonomi ile birlikte büyümesini ve sağlamlaşması sağlamada araç olarak görmüştür. Avrupa'da bulunan girişimciler bu dönemde elde ettikleri sermaye ile güçlenerek siyasi haklarda elde etmişlerdir.

“Ne üretirsem satarım” düşüncesi ile oluşan arzı karşılamak için talebin öne çıktığı girişimcilik ortaya çıkmıştır. Endüstrileşmenin başlamasıyla girişimci insanların özellikleri de farklılık göstermeye başlamıştır. Girişimciliğin özelliklerindeki değişimler ile birlikte toplumdaki önemini arttırmaktadır. Gelişmeler sonucunda girişimcilik “üretim faktörü” olarak görülmeye başlanmıştır (Taş, 2016, s. 28).

19.yy başlarında ortaya çıkan sanayi devrimi ile birlikte makineleşme hız kazanmıştır (Taş, 2016, s. 28-29). İngiltere’de ortaya çıkan devrim, buhar makinesinin icadı ile makineleşmeye hız kazandırmış ve seri üretim ile ekonomide değişiklikler göstermektedir. Amerika’da yeterli iş gücünün bulunmamasından dolayı Batı Avrupa’ya göre daha hızlı uyum sağlamıştır. Sanayi Devrimin gerçekleştirilmesiyle girişimcilik önem kazanmıştır. İleriki yıllarda kitle üretimin yaygınlaştırılması üretim tekniklerinin değişmesine yol açmıştır. Sanayi Devrimine kadar olan süreçte girişimcilik kavramına karşılık gelen tüccarlardır. Tüccarlar sayesinde sadece ekonomik alanda gelişmeye katkı sağlanmamıştır aynı zamanda kültürel siyasal ve hukuksal anlamda alanlara da katkıda bulunulmuştur.

1990’lı yılların sonrasında girişimcilik önemli bir ivme kazanırken Avrupa ve Amerika’ya etkileri yansımıştır. Avrupa daha az riskli alanlara yönelirken, Amerika’da bulunan girişimciler risk oranı daha yüksek kâr marjı yüksek olan sektörlere yönelmişlerdir (Ayar, 2019, s. 13). Avrupa’da girişimciliğin Amerika’ya göre geride kalmasının sonucunda Avrupa Komisyonu 2020 yılı için girişimcilik eylem planı oluşturulmuştur. 2020 girişimcilik eylem planında girişimcilere verilecek eğitimlerin artırılması, girişimciliğin gelişmesindeki ortamın oluşturulması, rol modellerin oluşturulması konusunda planlamalar yapılmıştır. Girişimciliğin gelişmesinde uygun ortamın oluşturulmasını sağlamada girişimcilerin karşılaşacakları engellerden bahsederek nasıl aşılabileceğinden bahsedilmiştir.

Klasik iktisatçılar bireysel girişimcilere önem vermiştir ve devlet daha az rol üstlenmektedir. Klasik İktisat teorisi devlet müdahalesine karşı olmasından dolayı özel girişimcilerin gelişmesine destekte bulunmuştur. Avusturyalı iktisat bilimcisi Schumpeter, girişimcilik ile ilgili önemli kavramlar ortaya atmıştır. Modern girişimciliğin temelini ortaya koyan Schumpeter’dan sonra gelen iktisat bilimcilerinin yapmış olduğu çalışmalar etki gösterememiştir.

2.2. Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi

Türkiye’deki girişimcilik dönemlerini cumhuriyet öncesi ve cumhuriyet dönemi olarak ayrılmaktadır. Cumhuriyet öncesi dönemlerde Türkler genelde çiftçilik ile ilgilenirken diğer milletten insanlar ticari işler ile ilgilenmişlerdir. Bu

durum doğrultusunda ticari ortamı oluşamayan Türkler ticaret alanının dışında kalmışlardır.

2.2.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem

Türklerin ticaret ile uğraşmaları yerleşik düzene geçmeleri ile başlamaktadır. Anadolu Selçuklu devletinin kurulmasıyla Anadolu ticaretin merkezi haline gelmiştir. Yapılan kervansaraylar ticaret ile uğraşanlara bir konaklama merkezi oluşturulmuştur.

Ticarette ahilik teşkilatını benimsenmiştir. Osmanlı devletinde kurulan lonca teşkilatının temeli ahilik sistemine dayanmaktadır (Doğan, 2013, s. 105-106). Loncalar tüketici haklarını korurken, kaliteli mal üretilmesini ve piyasanın kontrol mekanizması olma görevini üstlenmektedir. Ahilik sistemi kökeni Ahi Evran'a dayanmaktadır. Ahilik teşkilatı olarak ortaya çıkan bu sistem sosyal adaletin sağlanmasına yardımcı olurken aynı zamanda birçok alanda da yardımcı olmuştur. Ahilik teşkilatı 19.yüzyılda Avrupa'da yaşanan gelişmeler sonucu özelliklerini kaybetmeye başlamıştır.

Osmanlı devletinin jeopolitik konumundan dolayı bulunduğu coğrafyada ticaret yollarının olması ticaretin gelişmesine yardımcı olduğu söylenebilir (Ünsal, 2018, s. 30).Ticaret yolları üzerinde bulunan Osmanlı Devleti'nde ticaretin oldukça geliştiğinden bahsedilebilir. İaşeciliği benimseyen Osmanlı Devleti, tüketiciye fiyatı ucuz ve piyasada bol miktarda bulunabilecek mal çeşitliliği veren ekonomi politikasıdır. Bu sistemi uygulayarak halkın refah ve huzur içerisinde yaşaması göz önüne alınmıştır. Ticaret yollarının değişmesi ile birlikte Osmanlı Devleti'nin ekonomik gücü etkilenmiştir. Osmanlı İmparatorluğu döneminde girişimcilik çok fazla gelişme gösterememiştir. Odönemde Müslüman olan kişiler çiftçilik, devlet memurluğu ve askerlik mesleğini daha çok tercih etmişlerdir ve ticaret ile ilgilenmemişlerdir. Osmanlı Devleti'nde ticaret ile ilgilenen kesim gayrimüslimler olmuştur. Sultan Abdülmecit döneminde alınmış olan dış borçlarla birlikte girişimciler artış göstermiştir (Baykal, 2014, s. 30).

2.Meşrutiyetin ilanından sonra İttihat ve Terakkiperer tarafından “Milli İktisat” kavramı ortaya atılmıştır. Milli İktisat politikasının temelinde bireysel

girişimciliğin esas olarak ekonomide liberalizmi savunulmaktadır (Akkuş, 2008, s. 123). Milli bir burjuva sınıfı oluşturularak ekonomik kalkınmanın sağlanması planlanmaktadır. Yabancı burjuva sınıfı yerine Müslüman burjuvaların yer alması planlanmaktadır. 1913 yılında İttihat ve Terakkiperver Fırkasının başa gelmesi ile planlanan ekonomi politikası hayata geçirilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda gerçekleştirdiği ilk adım tek yanlı olarak kapitülasyonları kaldırarak, Düyun Umumiye'nin faaliyetlerini durdurmuştur. Savaş döneminde olan Osmanlı Devleti'nin izlemiş olduğu bu politika gayrimüslimlerin ticaret içinde etkinliğini azaltmaya yardımcı olmuştur. Bankaların kurulması desteklenmiş ve bankalar tarafından verilecek krediler ile girişimci sınıfın oluşturulmasına katkıda bulunulmuştur. Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin ekonomisini belirleyen devletçiliğin de temeli atılmıştır.

2.2.2 Cumhuriyet Sonrası Dönem

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulması ile birlikte cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren girişimcilerin sayısını arttırmak için çalışmalar yapılmıştır. Kalkınmanın temel taşı olan ekonominin gelişmesi için büyük çabalar harcanmış ve bu yolda adımlar atılmıştır (Marangoz, 2012, s. 24). Cumhuriyetinde kurulmasıyla birlikte artık yeni kurulan bir devletin ayağa kalkma zamanı gelmişti. Ayağa kalkmanın en önemli yolunun ülke ekonomisinin millileştirilmesiyle yabancıların ekonomi üzerindeki hâkimiyeti kırılmaya çalışılmıştır.

Cumhuriyetin ilk yıllarında ekonominin ve girişimciliğin millileştirilmesi için uğraşılmıştır. 1923 yılında İzmir İktisat Kongresinin toplanması ile özel girişimciliğe teşvik edilmeye çalışılmıştır (Armağan, 2018, s. 7). Alınan kararlar ile birlikte ekonominin canlanması amaçlanmıştır. Yeni savaştan çıkan bir ülkenin ekonomi politikalarını belirlemek ve ülkenin kalkınması için stratejiler geliştirmek amacı ile toplanmıştır. İzmir İktisat Kongresinde alınan kararlardan bazıları anonim şirketlerin kurulması kolaylaştırılacak, sanayiye özendirilecek, tekstil alanında yerli üretime ve tüketime özendirilecek gibi kararlar alınmıştır (Korkmaz & Korkmaz, 2019, s. 22).

Savaştan yeni çıkan bir ülke ekonomik olarak güçlü olması beklenemez. Cumhuriyetin ilk yıllarında bireyler gelire olan talebini tarımsal faaliyetler sonucu

elde ederlerdi (Uca, 2019, s. 43). Savaşın ağır şartlarından sonra yeni kurulan ülkedeki ekonominin güçlenmesi adına adımlar gerçekleştirilmiştir. Cumhuriyetin ilk yıllarında ülke nüfusunun çoğu tarımcılık ile uğraşmaktaydı ve tarımsal alandan elde edilen gelirlerin az olması ekonominin canlanmasına yardımcı olmamaktaydı. Ülkede bulunan az sayıda bulunan girişimci sayısının arttırılması çalışmalar yapılmıştır.

Ekonomik alanda atılan ilk adım 1927 yılında Teşvik-i Sanayi Kanun'un çıkarılmasıyla atılmıştır (Emre, 2007, s. 109).

1929 yılında özel girişimciliği destekleyici adımlar atılarak sermaye birikimi elde edilmeye çalışılmıştır. Döneme bakıldığında özel girişimcileri çoğunlukla bürokrat kişilerin oluşturduğu görülmektedir. Türkiye'de girişimciliğe dönemin bürokratlarının girişimciliği ile girişimcilik piyasasına atılmıştır (Ünsal, 2018, s. 35). 1950'li yıllara kadar devlet özel teşebbüsü destekleyerek, girişimcilerin sayılarını arttırmaya çalışmıştır. Girişimciliğin ticaret alanında işinin uzmanı olan kişilerden oluştuğu ve dönemin "ticaret erbabı" olan kişi sayısının az olmasından dolayı girişimcilik istenilen seviyeye gelmemiştir (Kamaç, 2018, s. 29).

Cumhuriyet tarihinin ilk muhalefet partisi olan İttihat ve Terakki Perver Cumhuriyet Fırkası liderliğinde ticari alanda Türklerinde yer almaları için öncülük ettiği söylenebilir. Partinin çektiği konuda yeni bakış açıları oluşmaya başlamıştır (Karşlı, 2018, s. 10). Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin yeni sınırlarının belirlenmesinin ardından savaştan çıkan bir ülke olarak çökmüş vaziyetteydi. Ardından siyasi alanda gerçekleştirilen antlaşmalar ile birlikte nüfus mübadelesi yaşanmıştır. Nüfus mübadelesi ile ortaya çıkan girişimcilerin az olmasından doğan sorunlar yaşanmıştır. Sorunlara çözüm getirmek amacıyla Müslüman ve Türk asıllı bireylerin evreye girmeye çalışılmıştır (Emre, 2007, s. 106).

Türkiye'de girişimcilik kavramı kurtuluş savaşının kazanılmasının ardından ekonominin güçlenmesi ile ilgili çalışmalar yapılmıştır. Cumhuriyet tarihinde kazanılmış olan Kurtuluş Savaşı'nın ardından kurulmuş olan Türkiye Cumhuriyeti Devlet'i toparlanma sürecine girmiştir. Kazanılmış olan savaşın ardından ekonominin güçlendirilmesi ile birlikte ülkenin temeli atılmıştır. Değişen koşulları

inceleyerek, önlem almaya çalışarak ekonomik alt yapı oluşturulmaya çalışılmıştır (Karakaş, 2012, s. 30-31). Bunun için İzmir’de 7 Şubat 1923 tarihinde 1.İktisat Kongresinde toplanılmıştır. Kongrenin konusunu “Türk ve Müslüman ahaliden tüccar ve iş adamı yetiştirmek” oluşturmuştur. Cumhuriyet döneminin ilk yıllarında ekonominin millileştirilmesi için birçok girişimlerde bulunulmuştur. Yabancı tüccarların elinde bulunan ayrıcalıkları geri almak için uğraşmıştır (Kılıçlı, 2018, s. 12). Birinci iktisat kongresinde alınan kararları özetlersek (Koç, 2010, s. 153):

- Ülkede yaşayan insanların sanayi işi ile uğraşmasına veya sanayicilerin teşvik edilmesinin gerekliliği,
- Gerekli eğitimlerin verilebileceği kurumların oluşturulmasına yardımcı olmak ve ihtiyaç duyulan işçilerin yetiştirilmesini sağlamak,
- Çekilen kredilerin daha çok sanayi alanında yatırımı arttırmak amaçlı çekilmesini sağlamak.

1929 yılında Dünya Ekonomik Krizinin baş göstermesi ile tüm ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de ekonomik sorunlar ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla devletin müdahalesi ile krizden etkilenmeyi en aza indirmeye çalışılmıştır.Devletçilik modelinin de benimsenmesiyle birlikte beşer yıllık ekonomik planlar oluşturulmuştur (Taş, 2016, s. 31).

1950’li yıllarda çok partili hayata geçilmesiyle birlikte hükümetin el değiştirerek Demokrat Halk Partisi’nin ele geçirdiği dönemde liberal ekonomi anlayışını savunulmuştur. 1950’li yıllardan sonra gerçekleştirilen girişimler ile birlikte işgücü ucuzlamış ve girişimciliğe verilen destek daha da artmıştır. Sanayi alanında yerli ve yabancı girişimcileri korumak amacıyla “Yabancı Sermaye Kanunu” çıkarılmıştır. Sanayi alanındaki payını %50 olan özel sektörün %70’e çıkarılması sağlanmıştır (Baykal, 2014, s. 32). Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planının başarı ile uygulanmasının ardından İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı uygulamaya koyulmuştur fakat 2.Dünya Savaşı’nın başladığı döneme denk gelmesinden dolayı başarılı olunamamıştır.

Türkiye’de 1960 yıllarında devletin uyguladığı ekonomi politikalarının arasında devlet elinin ekonomiye müdahalesini azaltarak özel kesimin piyasadaki

rolünün artırılması hedeflenmiştir. Ekonomide ithal ikamecilik benimsenmiştir. Malları yurtdışından ithal etmek yerine ülke içinde mal ve hizmet üretimine özendirici bir strateji benimsenmiştir (Uca, 2019, s. 45).

Girişimciliği desteklemek amacıyla İktisadi Devlet Teşekkülleri oluşturulmuştur. 1970’li yıllarda yurt içi ve yurt dışında üniversite öğrenimi görmüş, mal ve hizmet üretimini daha ileriye taşımak amacıyla giden girişimciler ülkesine faydalı olmaya çalışmışlardır (Adatepe, 2018, s. 17). Bu yıllarda yönetim anlayışının yeterince anlaşılmasından ve fizibilite çalışmalarının uygulanmamasından kaynaklı kurumsal yapı geliştirilememiştir. 1974 yılında gerçekleştirilen Kıbrıs Barış Harekâtının ardından uygulanan yasaklar enflasyonu artırarak, para sıkıntısı yaşanmasına neden olmuştur. Bu durum ekonomik sorunlar yaşanmasına neden olmuştur. Daha önceden uygulanan teşvikler önemini yitirmiş duruma gelmiştir ve girişimciler etkilenmiştir (Ganiyusufoğlu, 2018, s. 81).

1980’li yıllarda Türkiye’deki girişimciler için önemli gelişmelerin yaşandığı dönemdir. İthal ikamesine yönelik uygulanan politikalar kalkınma stratejilerinden vazgeçerek serbest piyasa ekonomisindeki ihracata uygun stratejilerin geçilmesine 24 Ocak 1980 yılında alınan kararla gerçekleştirilmiştir (Mert, 2018, s. 35). 24 Ocak Kararları ile birlikte ekonomi liberal ekonomiye yönelmiştir ekonomi ve politikada yaşanan gelişmeler ile girişimciliğin sınıfları çeşitlenmiştir (Kolcu, 2018, s. 60). İhracata yönelik sanayileşme politikası ve ekonomi serbestliği esas alınarak uygun politikalar belirlenmiştir (Adatepe, 2018, s. 17). 1980’li yıllarda yapılan yatırımlar daha çok özel girişimciler aracılığıyla yapılmıştır. 1980 yılından önce devletin yürüttüğü politikaların değişmesiyle girişimcilere birçok destek ve teşvik imkânları sunarak girişimcilerin işletme kurmalarını kolaylık sağlamıştır. Türkiye’de girişimcilere bakıldığında hem girişimci hem yatırımcı aynı zamanda yönetici olduğu görülmektedir (Uca, 2019, s. 46).

1990 senelerinde ülke ekonomisinde enflasyonun yükseldiği dönem olarak karşımıza çıkmaktadır (Çeliköz, 2017, s. 17). Enflasyonun yükseldiği dönemlerde tüketicilerin satın alma gücü azalmaktadır, tüketicilerin harcama yapma konusunda isteksiz davranır ve üreticiler yatırım yapma konusunda kararsız kalmaktadır. Devletin ödemelerinde çektiği zorluklar, ekonominin gittikçe kötüleşmeye başlaması

ve enflasyonun yükselmesi devletin girişimciliğe olan desteğinin azalmasına neden olmuştur. Bu durum sonucunda girişimcilik fikri olan bireylerin girişimciliğe olan istek ve arzusunu azaltmıştır.

2000 yıllarının başında ülkedeki ekonomik krizin oluşmasıyla birlikte sıkıntılı aşamaların yaşanmasına neden olmuştur. Bu ortamda girişimcilerin istikrarlı bir şekilde dışarıdan ülkeye yabancı sermaye girişine destek olarak yatırıma katkıda bulunulmuştur (Özçoban, 2018, s. 14). Türkiye’de girişimcilik gelişen teknolojik, sosyal ve ekonomik değişimlerle birlikte önem kazanmaya başlamıştır. Girişimcilik ile desteklenerek güçlü bir ekonomi oluşturulmaya çalışılmıştır. Toplumlarda girişimcilik toplumunun gelişmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Girişimciliğin ülkemizde önemli hale gelmesiyle kendi istihdam alanını yaratmaya başlamıştır. Girişimcilerin yapmış olduğu yatırımlar ile birlikte ülkemizde birçok alanda yeni istihdam alanları oluşturularak işsizliğin azalmasında önemli rol oynamaktadır. Girişimciliğin gelişmesiyle birlikte yeni iş alanları ortaya çıkmıştır. Böylece ülkedeki istihdamın azalmasına yardımcı olmuştur. Girişimcilerin ülke ekonomisine sağladığı olumlu faydalar göz ardı edilemez. Girişimcilerin ülke ekonomisine sağladığı yararların artması ile hükümetin girişimcilere vermiş olduğu destekler de artmıştır. Böylelikle her iki taraf içinde birbirinin yararına bir ortam oluşturduğu söylenebilir.

2.3. Girişimciliğin Önündeki Engeller

Girişimci olmak isteyenlerin önündeki en büyük engel önündeki engellerdir. Ülke ekonomisindeki istikrarsızlık, bürokratik engeller, sermaye ve finansman ihtiyacında yaşadığı zorluklar, bilgi ve özgüven eksikliği bu engellerin başında gelmektedir.

2.3.1. Ekonomideki İstikrarsızlık

Ülkede ekonomik istikrarsızlık mevcut iken girişimciler atacakları adımlardan çekinmektedirler. Girişimci belli bir riski göze alarak fikri hayata geçirir ve ekonomik istikrarsızlık ortamının olması bu durumu daha riskli hale getirmektedir bu yüzden girişimci ekonomik istikrarsızlık durumunda daha çok çekinerek davranmaktadır (Demirci, 2018, s. 30).

Ekonomik istikrarsızlıktan dolayı girişimcilerin iş planlarında değişiklikler gerçekleşebilir. Maliyetlerin değişmesi için ve planlanan girişimin aksamaması adına sabitlenebilir değerler tercih edilmelidir (Şahin, 2006, s. 25). Girişimciler ekonomik durgunluk dönemlerinde ellerinde bulunan sermayeyi kaybetmemek adına üretimden feragat ederek kendileri için işletmenin ayakta kalabilmesi adına sabit gelir getirmesini düşünerek hareket ederler.

Ekonominin istikrarsız olduğu dönemlerde girişimcileri etkileyen bir nedende vergi yüküdür. Bunun yanında yüksek faiz oranları sermaye sağlamada girişimcileri zorlamaktadır (Yalçın, 2018, s. 64). Ekonomik istikrarsızlıktan etkilenmek istemeyen girişimciler nakit akışlarını iyi ve planlı bir şekilde ayarlamalıdır. Alacaklılardan yapılan tahsilât, işletmesine ait sabit giderler ve alışverişte bulunduğu firmalara olan ödemeler arasındaki dengeyi sağlamalıdır. Bu dönemde ilerleme göstermek adına ileriye görmek hareket etmeli ve oluşabilecek aksaklıklara hazırlıklı olmalıdır.

2.3.2. Sermaye ve Finansman

Girişimciler iş fikrini hayata geçirebilmek için belirli bir paraya ihtiyaç duymaktadır. Bu maddi desteği farklı şekillerde elde ederler. Sermaye ihtiyacını en çok banka yoluyla sağlarlar. Bankacılık sektöründeki gelişmeler bu engelleri kısmende olsa kaldırmaktadır. Ayrıca sivil toplum örgütleri ve diğer ekonomik örgütlerin bu konuda girişimcilere sağladığı fon desteği yine engelleri kaldıran bir diğer konudur (Şahin, 2006, s. 25-26).

Türkiye’de önemli girişimcilik örnekleri ve yetenekli girişimciler mevcutken onlara engel olan bir konuda sermaye eksikliğidir (Demirci, 2018, s. 29-30). Sermayenin olmayışı girişimcileri iş hayatına girmede engel oluşturmaktadır. Günümüzde sermaye olmadan da girişimciliğe adım atan ve bu girişimi genişleterek ilerleyen girişimciler bulunmaktadır. Bu kişiler küçük yaştan itibaren iş hayatının içinde olmalarından kaynaklanan avantajların sayesinde başarılı olmuşlardır. KOSGEB ve İŞKUR günümüzde sermaye ve finansman desteği sağlayan kuruluşlardan bazılarıdır.

Özgül (2019), tarafından yapılan araştırma da kadın girişimcilerin işletmelerini kurabilmek için kendi sermayelerinin olmaması durumunda işletmelerini kuramayacaklarını belirtmişlerdir. Kadın girişimciler işletmelerini kurarken sadece kendi sermayelerinden destek alırken, erkek girişimciler kendi sermayelerinin yanı sıra kredi veren kuruluşlardan da destek alabilmişlerdir (Yavuz Özgül, 2019, s. 60). Genelde üzerinde mal ve mülk olan kişi erkeklerdir ve bu yüzden bankalardan veya kredi veren kuruluşlardan sermayeye olan ihtiyaçlarını bulmada kolaylık sağlamaktadır. Kadın girişimcilerin ise üzerinde bulunan malvarlığının olmamalarından kaynaklı finansal desteği bulamamaktadırlar.

2.3.3. Bürokratik Engeller

Türkiye’de işletmelere yönelik yönetmelikler uzun ve karmaşıktır. Bu karışıklık bürokrasi nedeniyle daha da uzun bir yola neden olur (Yalçın, 2018, s. 65). Bunun sonucunda girişimcilerin ortaya çıkması ve istihdam alanı yaratması zor olmaktadır. Bu noktada ülkede ki devlet politikaları devreye girerek müşteri gruplarını yatırım yapmaya teşvik edici olmalıdır. Bürokratik sorunları ortadan kaldırmak için devletin yetkili organları girişimcilerin önlerini açmak için her türlü önlemi almalı ve uygulamalıdır.

Bürokraside genelde yapıcı olmayan yöneticilerden dolayı işler ters gidebilir, bürokrasi artabilir (Demirci, 2018, s. 30). Bürokrasinin artması ile girişimcinin fikrini hayata geçirmesi zorlaşacağından dolayı hevesi kırılmaktadır. Girişimciler ülkedeki bürokratik engellerden dolayı istihdam alanı yaratmaları zorlaşmaktadır. İstihdam alanının yaratılmaması ile ekonomi olumsuz etkilenmektedir. Ekonomiyi iyi yönde etkilemek adına bürokratik sorunları aşmada vergi sistemlerini düzenlenmeli ve işyeri açmadaki işlemleri kolaylaştırılmalıdır.

Bürokratik engellerin fazla olması girişimcilerin istek ve arzularını kırabilir. Bir ülkedeki bürokratik engellerin fazla olması girişimcilerin cesaretini kıracağı için ekonomide istihdamda azalmaya yol açacaktır (Sipahi, 1997, s. 39).

Özgül (2019), kadın girişimcilerin karşılaştığı sorunlarda bürokratik engelleri incelemiştir (Yavuz Özgül, 2019, s. 66). Yenilenen mevzuat ve prosedürleri takip etmede yaşanan zorluklar, evrak ve belgelerin temin edilmesinde değişiklikler

göstermesi, devlet memurlarının yapmış olduğu yenilikler ve yenilikleri takip edebilmek için ücretli danışmanlık yapan firmalar ile çalışmaları gerektiğini belirtmişlerdir.

2.3.4. Bilgi Eksikliği

Girişimcilikte sermaye kadar önemli bir diğeri de bilgidir. Girişimcilikte sermayesi olup bilgisi olmayan girişimci giriştiği işte başarılı olamaz. Girişimci uygun şekilde uygulayarak maksimum fayda sağlayabilmelidir. Bireyin bu eksikliğini azaltmak amacıyla okulda eğitimler almalı ardından mesleki eğitim almalı ve uygulamalı olarak işi iş başında öğrenmelidir. Bu noktada çıraklık eğitimi ön plana çıkmaktadır. Küçük işletmelerde çalışanların en önemli özelliklerinden biri de mesleki hayatlarına çıraklıktan başlamış olurlar (Bozkurt, Girişimci kişilik özellikleri ve Sakarya Üniversitesi örneği, 2005, s. 33-34). Günümüzde bilgiye ulaşmak kolaylaşırken girişimcilerin bunu yararlı yönde kullanarak kendilerini geliştirmesi beklenir. Kendini geliştiren girişimci işine daha hâkim olmaktadır ve daha iyi yapmaktadırlar. Yaptığı işin püf noktasını bilen kişi üretmiş olduğu mal ve hizmet maksimum fayda sağlamaktadır. Bu konuda bilgi eksikliklerini giderecek olan danışmanlık hizmeti veren kuruluşlar mevcuttur (Yalçın, 2018, s. 62). Bazı girişimciler bilgi eksikliği nedeniyle panik ve stres kapılırlar. Hızla gelişen teknolojiye de çoğu yeniliklerine ayak uyduramayan girişimciler rakiplerinden geriye düşerler. Güncel yenilikleri takip ederek üretim ve hizmetine devam etmeye çalışmalıdır.

Türkiye’de kadınların eğitim alanındaki eksiklikleri iş hayatına yansıdığında kadın girişimcilerin bilgi eksikliğine yol açmaktadır (Şahin, 2006, s. 26). Bilginin eksikliği girişimci olmadaki en büyük engeldir. Nereden ve nasıl başlayacağını bilmeyen bireyin iş fikri başlamadan son bulmuş olur. Okullaşma oranına bakıldığında Türkiye’deki kadınlar erkeklere göre daha arka planda kaldığı görülmektedir. Eğitim seviyesindeki artış kadınların iş gücüne katılmalarında gözle görülür yükselmeye yol açmakta ve kadın girişimcilik desteklenmektedir.

2.3.5. Özgüven Eksikliği

Girişimci tüm üretim için tüm kaynakları sağladığı halde üretmekten çekiniyorsa özgüven eksikliği yaşıyordur (Demirci, 2018, s. 31). Girişimci için özgüven eksikliği hiçbir fikrin olmadığı durumda ortaya çıkar. İş fikri olup rakiplerinden ve tecrübesizliğinden korkan girişimci yine başarısız olur. Bu noktada özgüveni yüksek tutmalı ki başarı elde edebilsin. Bunu göze alamayan girişimci zararı kabul etmiş demektir.

Türkiye’de kadın girişimciler için bilgi eksikliğinden sonra gelen bir konuda özgüven eksikliğidir. Doğu illerimizde kadın girişimciler üzerindeki baskılar ve ikinci planda kalmanın vermiş olduğu çekince ile kadın girişimcilerimizde özgüven eksikliği oluşmaktadır. Bu tabuları kırmak adına gerekli eğitimlerden sonra yeterli bilgiye sahip olduğunda korkmadan iş fikrinin peşinden gitmelidirler.

3. TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİĞE DESTEK VEREN KURULUŞLAR

Türkiye’de girişimciliğin gelişmesi ve girişimci sayısının artırılması için devlete görev düşmektedir. Ekonomik alanda devletin müdahalesini en aza indirerek, bürokratik engellerin daha da azaltılmasına yardımcı olarak girişimcinin toplumdaki yerinin olumlu yönleri ortaya çıkarılabilir. Girişimcilerin iktisadi açıdan sağladığı faydalar göz önüne alındığında yeni ürün ve hizmetleri piyasaya sunarak dengeli bir ekonomik hayatı sağlamaktadır.

3.1. KOSGEB

KOSGEB, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ülke ekonomisindeki payını arttırmak, rekabet edebilme düzeyini geliştirebilmek, etkinliğini artırırken aynı zamanda sanayiye kolay entegre olabilme için uygun şartların oluşturulması amacıyla “Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı” tarafından 1990 yılında kurulmuştur (20498 Sayılı Resmi Gazete, 1990: 1). İlk çıkarılan kanunda “Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayilere” ibaresi yer almaktadır. Sadece sanayilere yönelik olan teşvik ve destekler 2009 yılında kanunda yapılan bazı değişikliklerden dolayı sadece sanayiye yönelik değil üretim işletmeleri de katılmıştır. Üretim işletmelerine de destek verilmesi belirli bir sektör üzerinde uzmanlaşmanın önünü kesmiş diğer sektörlerinde desteklenmesi yönünde önü açılmıştır (27219 Sayılı Resmi Gazete, 2009: 1).

KOSGEB desteklerinin ülke içinde makro yansımaları bulunmaktadır (Türkmen, 2018, s. 52). Büyümeye ve kalkınmaya yardımcı olmak makro yansımaları anlatırken firmalara verilen desteklerinde mikro yansımaları göstermektedir. Ülkeler için makro düzeyde temel sorunların başında istihdam gelmektedir. İstihdamın olmadığı bir ülkede işsizlik seviyesi oldukça yüksektir. İşsiz olan bireylerin istihdamını sağlamak amacıyla birçok kuruluşa destek ve teşvikler verilerek işsizliğin azaltılması yolunda önemli adımlar atılmaktadır. İstihdam sorununun çözülebilmesi için ülke ekonomisi içindeki girişimci işletmeleri ve firmaların sayısını artırarak istihdama katkıda bulunmaya teşvik edilmelidir. Girişimciliğin desteklenmesi girişimci bireylerin işletme kurma aşamasında ihtiyaç duyduğu sermaye birikimini karşılayarak işletme kurmalarına yardımcı olunmalıdır.

KOSGEB'in tarihsel gelişimine bakıldığında 1973 yılında Gaziantep ilinde pilot proje amacıyla kurulan KÜSGEM (Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi) adı altında işletmelere kolaylık sağlamak amacıyla kurulmuştur. Daha sonra değerlendirmelere tabi tutularak KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı Genel Müdürlüğü) olarak faaliyetlerine devam etmiştir. KÜSGET'in amacı modern işletmecilik kavramının yaygınlaştırılmasını sağlamak, dünyada gelişen değişimlere uyum sağlayarak kalite bilincinin oluşturulmasına öncü olmak, yönetim becerilerinin kazandırılması için altyapının güçlendirilmesine göre hizmet sunmaya başlamıştır.

1978 yılında SEGEM (Sınâî Eğitim ve Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü) faaliyete geçmiştir. Projelerinin aynı amaca hizmet etmesinden dolayı ve yurt içinde duyulan ihtiyacın yeterince karşılanamamasından dolayı SEGEM ve KÜSGET'in tek bir çatı altında toplayarak sürekli hale getirilmesi hali ortaya çıkmıştır. 3624 sayılı 1990 yılında çıkarılan kanun ile birlikte KOSGEB kurulmuştur. 2009 yılına kadar imalat sanayinde bulunan KOBİ'lere destekte bulunulmuştur fakat sadece imalat sanayisinde bulunan işletmelerin ülkenin ekonomisine yarattığı pozitif etkisinin dışında başka işletmelerinde bulunmasından dolayı imalat sanayisi dışındaki KOBİ'lerinde desteklenebilmesinin sağlanacağı uygun ortam oluşturulmuştur. TÜİK araştırmasına göre 2014 yılında Türkiye'de 3.525.431 kişinin girişimde bulunduğu tespit edilmiştir. Bunların içinden sadece 619 tane girişimci 250'den fazla girişimci istihdam etmiştir (s. 4).

KOSGEB verdiği teşvik destekler ile bölgeler arasındaki gelişmişlik farkını en aza indirmeyi amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda literatürde birçok araştırmalar yapılmıştır. Toptaş tarafından yapılan araştırmada KOSGEB tarafından verilen desteklerin herkes tarafından bilindiği ve verilen desteklerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamadığını belirtilmiştir (Toptaş, 2019, s. 99).

Girişimciliğin gelişimine katkıda bulunmak amacı ile KOSGEB tarafından verilen destekler mevcuttur. İleri girişimci destek programı, geleneksel girişimci ve iş planı ödülü verilen desteklerin başında gelmektedir. Girişimcilere verilen girişimci destek programına ise 2018 yılından beri başvuruya kapatılmış şekildedir.

KOSGEB tarafından “Girişimcilik Destek Programı” altında girişimcilere verilen eğitim ve destekleri kategorize etmiştir. Destek Programı girişimcilik potansiyeli bulunan girişimcilerin desteklenmesi, ülke geneline yaygınlaştırılmasına ve güçlü işletme yapılarının oluşturulması için eğitimler vermektedir. Yeni girişimcilerin kurdukları işletmeler ilk yıllar kırılgan olmaktadır. İşletmelerin devamlılığını sağlayabilmeleri ve sürekliliğini arttırabilmek amacıyla eğitimler verilmektedir.

Girişimciliği geliştirme destek programı amaçlarının başında girişimciliğin yaygınlaştırılmasına katkıda bulunmaktır (Toköz, 2019, s. 48). Ülkedeki girişimci sayısının arttırılması ile birlikte istihdam alanları oluşacağından işsizlik azalacaktır. İstihdam problemlerinin ortadan kaldırılmasının başında girişimciliğin yaygınlaştırılması gelmektedir. Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ile birlikte nitelikli işletmelerin başarıya ulaşması yolunda adımlar atılmış olacaktır. Girişimcilerin hayatta kalmalarına, kurdukları işletmelerin uzun ömürlü olmalarına ve daha fazla istihdam alanının genişletilmesinde önemli rol oynamaktadır. Girişimciliğin gelişiminde aktif rolü üstlenen iş geliştirme merkezlerinin oluşturulması ile gerçekleşir. İş geliştirme merkezlerinin varlığı girişimcilerin rekabet edilebilir bir ortamda varlığını sürdürebilmesine, yenilikçi ürün ve hizmetler ortaya koyabilmesine, işletmelerin büyüme veya hayatta kalabilmelerine olanak tanımaktadır.

KOSGEB tarafından “2019-2023 yılı stratejik planında” 4 ana hedef belirlenmiştir (KOSGEB Stratejik Planı (2019-2023)). AR-GE çalışmalarına hız kazandırarak yenilik ve yerlileştirme çabalarının arttırılması ile ülke ekonomisinin güçlü kılınması, yüksek teknolojinin milli ve yerli olan KOBİ’ler vasıtasıyla tabana yayılmasını amaç edinmiştir. Destek verilecek öncü sektörler arasında yüksek teknoloji alanları ve imalat sektörleri gelmektedir. Bu sektörlerde girişimci sayısının yaygınlaştırılması hedeflenmektedir. KOBİ’leri markalaşma ve kurumsallaşmaya teşvik edecek “KOBİ Rehberliği ve Teknik Danışmanlık Sistemi” kurulacak ve destekler verilecektir. KOBİ’lerin diğer büyük işletmeler ile kuracakları iş birlikleri desteklenerek iş birliği yapabilme kapasitelerini geliştirecektir. İhracat kapasiteleri

geliştirilerek uluslararası pazar koşullarına açılmada aktif rol üstlenmeleri sağlanacaktır.

KOSGEB destekleri geçmişten günümüze birçok araştırmacını konusu olmuştur. Akay (2019), tarafından yapılan çalışmada KOSGEB girişimcilik destek programının Çanakkale’de ki girişimciler üzerine etkileri inceleme konusu olmuştur. Yapılan çalışma sonucu bölgede kadın girişimcinin erkek girişimcilere oranla daha fazla sayıda olduğu ve yeni girişimci desteğinin bölgede kadınlar üzerinde daha etkili bir sonuca ulaştığı gözlemlenmiştir (Akay, 2019, s. 74). Yapılan anketler sonucunda girişimcilerin genellikle standart işlere yöneldiği görülmüştür. KOSGEB’den girişimci desteği alan girişimci sayısının az olmasının sebebi ödemelerin demirbaş alımları yapıldıktan sonra girişimciye verilmesidir. Bu durumda girişimcilerin şevkini kırmaktadır. Başlangıç sermayesi olan girişimcilerin daha çok işletme kurdukları söylenebilir.

Çolakoğlu (2019), tarafından yapılan çalışmada işletmelerin ihtiyaç duydukları sermayeyi KOSGEB tarafından sağlanan destekler ile işletmelerini kurdukları belirtilmiştir (Çolakoğlu, 2019, s. 122). Bu noktada girişimcilere sağlanan desteklerin ne derece önemli olduğu görülmektedir. KOSGEB tarafından verilen eğitimler ve uzmanlar tarafından almış oldukları eğitimle daha etkin sonuçlar elde edilmektedir.

Semen(2019),Karaman ilinde yaptığı çalışmada girişimcilerin KOSGEB tarafından verilen eğitimlerden mülakat görüşmesi yaptığı sekiz kişiden yalnızca biri verilen eğitimin yeterli olmadığını söylemiştir (Semen, 2019, s. 126). Yapılan uygulamalı eğitimlerin çoğunluk tarafından yeterli ve verimli bulunduğunu söyleyebilir.

Oran (2019), Osmaniye ilinde girişimcilerin karşılaştıkları problemleri incelemiştir. Yapmış olduğu çalışmada girişimcilerin çoğunun yabancı sermaye kullandığı ve banka kredilerine yöneldiği görülmüştür (Oran, 2019, s. 64). Girişimcilerin çoğunluğunun birçok destek veren kuruluşa oranla KOSGEB desteklerini tercih etmektedir.

3.1.1. KOSGEB Girişimcilik Destek Programları

Destek programlarında ki amaç ekonomik büyümenin ve kalkınmanın, ülkede yaşanan istihdam ve işsizlik sorunlarının çözümüne katkıda bulunmak, girişimcilerin yetkinliklerinin farkına varması sağlanarak ulusal programlar doğrultusunda rekabet ortamında kurulacak işletmelerin hayatta kalma oranına destek sağlayarak girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve girişimciliğin desteklenmesi doğrultusunda çalışmalar yapılmaktadır. Destek programları aşağıdaki gibidir (s. 16):

- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
- Yeni Girişimci Desteği,
- İş Geliştirme Merkezi (İşGEM) Desteği,
- İş Planı Ödülü.

3.1.2. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Uygulamalı girişimcilik eğitimi elektronik ortamda yapılabileceği gibi örgün bir şekilde de yapılmaktadır (Ekici T. Ö., 2018, s. 34). Eğitimin asıl amacı girişimcilere iş planının nasıl oluşturabilecekleri konusunda yol göstermek, kendi işini kurmak isteyen girişimcileri nitelikli hale getirmektir. Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılabilmesi için önce iş planının oluşturulmasının önemi kavranmalıdır. Başarılı işletmelerin oluşturulmasının temelinde objektif bir iş planı oluşturulması yatmaktadır. Bu eğitim programının hedefi iş fikri olan girişimcilerin girişimcilik becerilerini geliştirmesine ve iş kurmasına yardımcı olmaktadır.

Uygulamalı girişimcilik eğitimi KOSGEB birimleri tarafından verilmektedir. KOSGEB'e eğitmen sertifikasına sahip kişiler eğitimin verilmesine aracılık etmektedir. Eğitimde 32 saatlik ders saati dilimini dolduran girişimcilere girişimcilik sertifikası verilmektedir. Girişimcilik eğitimi 4 ana modül üzerinden uygulanmaktadır (2020, s. 3). Sınıf içi ve uygulamalı bir şekilde uygulanan eğitimde amaç girişimcilere iş fikirlerinin oluşumundan pazara kadar olan süreçte nasıl bir yol izleyeceklerine faydalı olmaktır. Girişimciye girişimci özelliklerini keşfetmesi sağlanarak yaratıcı iş fikirlerinin oluşmasını sağlamaktadır. İşletmelerin kuruluşlarından mali sorumluluklarına kadar bütün aşamaların bilgilendirilmesi

yapılmaktadır. Bir işletmeyi kurarken yapılması gereken pazar araştırması, üretim yönetim planlarının oluşturulması ve finansal planlarının nasıl oluşturulacağını iş planları üzerinden uygulayarak tecrübe etmektedirler.

Uygulamalı girişimcilik eğitimini alan kursiyerlere derse devam zorunluluğu bulunmaktadır. Kursiyerlerin aldığı eğitim modüllerinin en az %80'ine devam eden kursiyerler sertifika almaya hak kazanmaktadır (2020, s. 4). Eğitimini tamamlayamayan aday veya zorunlu ders saatine gelmeyen aday bir daha 2 yıl boyunca KOSGEB tarafından düzenlenen eğitimlere katılamamaktadır.

Son yıllarda bireylerin uygulamalı girişimcilik eğitimine ilgilerin de artış göstermektedir (Ürper, 2017, s. 27). Eğitime katılmanın ücretsiz olması girişimci olmaya eğilimli bireylerin ilgisini çekmektedir. Eğitimde iş planının hazırlanma sürecinin her aşaması anlatılmaktadır. Oluşturulan iş planlarının hangi desteklerden yararlanabileceği ve projelerine sağlanacak destek miktarlarından bahsedilmektedir. Eğitimini başarı ile tamamlayan girişimciler iş fikirlerini hayata geçirmede bilinçli ve daha cesur adımlar atabiliyor. Aldığı eğitimler sonucu özgüveni gelişen girişimcinin motivasyonu artmaktadır. Uygulamalı girişimcilik eğitimini başarı ile tamamlayan kursiyerler girişimcilik desteğinden faydalanabilmektedir.

3.1.3. Geleneksel Girişimcilik Destek Programı

Geleneksel girişimcilik eğitimi girişimcilerin iş kurabilme konusunda onlara fikir yürütebileceği bir eğitim vermektedir (Geleneksel Girişimcilik Eğitimi, 2020). KOSGEB yeni girişimci olmaya aday bireylere girişimcilik aşamasında nasıl bir yol izlemeleri gerektiğini, sorumluluklarının farkına vardığı, iş fikirlerinin oluşum aşamasına yardımcı olmaktadır. Geleneksel girişimci programındaki asıl amaç yeni kurulan işletmelerin rekabet ortamındaki diğer işletmeler arasında tutunmasını hedefleyerek, işletmenin hayatta kalma süresini attırmaktır.

Tablo 3.1: Geleneksel Girişimci Destek Programı

Destek Unsuru	Destek Tutarı (TL)	
Kuruluş Desteği	İşletme (Gerçek Kişi)-5.000 TL İşletme (Tüzel Kişi)- 10.000 TL	
Performans Desteği	1.Dönem - 189 ile 539 gün arasında olan işletmeler için 5.000 TL -540 ile1079 gün arasında olan işletmeler için 10.000 TL -1080 günüzlerinde olan işletmeler için 20.000 TL	2.Dönem -360 ile1079 gün arasında olan işletmeler için 5.000 TL -1080 ile 1439 gün arasında olan işletmeler için 15.000 TL -1440 günüzlerinde olan işletmeler için 20.000 TL
Sertifika Desteği	5.000 TL	

Kaynak: (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7391/geleneksel-girisimci-destek-programi> , Erişim Tarihi: 30.11.2020).

Geleneksel girişimcilik destek programında birçok destek unsuru bulunmaktadır. Bu unsurlar kuruluş desteği, performans desteği, sertifika desteği oluşturmaktadır. Geleneksel girişimcilik destek programında projeleri geçen girişimcilere gerçek kişi olmaları durumunda kuruluş sermayesi olarak 5000 Türk Lirası, sermaye şirketi olmaları halinde ise 10000 Türk Lirası destek verilmektedir.

Birinci dönem işletmelerin performanslarına bakarak prim sayısı toplam olarak 150 gün ile 539 gün arasında olan işletmelere 5000 TL destek sağlarken, 540 gün ile 1079 gün arası değişen toplam prim sayısına 10000 TL destek sağlanmaktadır. 1080 gün ve üzerine ise 20000 TL destek verilmektedir. Bu destekler sadece birinci dönemdeki işletmenin performansına bağlı olarak verilmektedir. Her performans dönemi bir yılı kapsamaktadır. Girişimcinin kadın, gazi engelli veya olması durumunda verilen desteklere 5000 TL sermaye eklenmektedir.

(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7391/geleneksel-girisimci-destek-programi> , Erişim Tarihi: 30.11.2020).

Bu destek programından işletmelerin yararlanabilmesi için bazı şartları taşıması gerekmektedir. Bu şartlar şöyledir
(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7391/geleneksel-girisimci-destek-programi> , Erişim Tarihi: 30.11.2020):

- İşletmenin kurmuş olduğu işletmede kurucu ortaklıktan en az %50 paya sahip olması,
- Başvurduğu tarihe bakarak işletmenin son bir yıl içinde kurulmuş olması,
- Kamu harcama ve muhasebat bilişim sistemine (KBS) kayıtlı aktif bir işletmenin varlığı,

Yukarıda bahsedilen şartları taşıyan işletmeler ve girişimcilere destek verilmektedir. Bu destekten girişimci sadece bir defa faydalanabilmektedir.

3.1.4. İleri Girişimci Destek Programı

İleri girişimcilik destek programı aşağıdaki tabloda belirtildiği gibi girişimcilere geri ödemesiz bir şekilde destek sağlamaktadır.

Tablo 3.2: İleri Girişimci Destek Programı

Destek Unsuru	Destek Tutarı		
Kuruluş Desteği	İşletme (Gerçek kişi)-5.000 TL İşletme (Sermaye Şirketi)-10.000 TL		
Makine, Teçhizat ve Yazılım Desteği	Düşük orta-Düşük teknoloji seviyesinde faaliyet gösteren işletme 100.000 TL	Orta- İleri teknoloji seviyede faaliyet gösteren işletme 200.000 TL	Yüksek teknoloji seviyede faaliyet gösteren işletme 300.000 TL
Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	10.000 TL		
Performans Desteği	1.Dönem - 180-539 olan firmalara 5.000 TL, - 540-1079 olan firmalara 10.000 TL, - 1080 ve üstü olan firmalara	2.Dönem - 360-1079 olan firmalara 5.000 TL, - 1080-1439 olan firmalara 15.000 TL, - 1440 ve üstü olan	

	20.000 TL	firmalara 20.000 TL
Sertifika Desteği	5.000 TL	

Kaynak: (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7390/ileri-girisimci-destek-programi> , Erişim Tarihi: 30.11.2020).

Ülkemizde belirlenen stratejiler doğrultusunda belirli sektörlere destekler verilmektedir. Gerçek kişi işletmelerine programın kuruluş desteği geri ödemesiz olarak beş bin TL, tüzel kişilere ise on bin TL geri ödemesiz destek sağlanmaktadır. Programın esas koşullarına bakarak girişimcilere performans desteği olarak üst limit 40.000 TL para verilmektedir. Girişimcinin kadın, genç, engel veya şehit yakın olması durumunda ise 10.000 TL ilaveten destek verilmektedir.

Makine, teçhizat ve yazılıma verilen destek %75 oranındadır. Bu alanlarda verilen geri ödemesiz destek en fazla 100.000 TL'dir. İşletmelere verilen makine, teçhizat giderleri, lisans kullanım bedeli veya yazılım lisanslarının bedeli söz konusu olması durumunda verilmektedir. İşletmelere verilen geri ödemesiz destek işletmelerin teknolojik düzeylerine göre farklılık göstermektedir. Düşük-orta düşük düzeyde faaliyette bulunan işletmelere 100.000 TL, orta-yüksek düzeyde teknoloji seviyesinde faaliyet gösteren işletmeler 200.000 TL, yüksek düzeyde teknoloji seviyesinde faaliyet gösterenlere ise 300.000 TL'ye kadar geri ödemesiz şekilde desteklenir.

İşletmenin kuruluş tarihinden en son 1 yıl öncesine kadar olan kısmını kapsayacak girişimcinin kurmuş olduğu işletme için gerekli bulunan teknik ve mesleki bilgileri içeren veya buna benzer sertifikaları için; işletmede çalışan personelin ise işletmenin kuruluş tarihinden itibaren işletmeye 5.000 TL'ye kadar destekler. İşletmelerin ileri girişimci destek programından faydalanabilmek için bazı koşulları taşımaları ve değerlendirmelerden geçmeleri gerekmektedir. Başvuru tarihine bakarak işletmenin son bir yıl içinde kurulmuş olması, işletmelerin kurucu ortak olarak en az %50 ortaklık payının bulunması, girişimcilik eğitimini tamamlamış olmalılardır.

(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7390/ileri-girisimci-destek-programi> , Erişim Tarihi: 30.11.2020).

Desteğe başvurusu olumlu sonuçlanan girişimci aldığı malzemelerin listesini girişimciye verilen “Destek Ödeme Formu” doldurarak “Girişimcilik Destek Programı Başvuru ve Ödeme Belgeleri Tablosu”nda açıklanan belgeler ilgili birime sunmaktadır. Aldığı malzemelerin özelliklerini yazar ve dekontlarını ilgili birime ulaştırmaktadır. Bu destek programında yararlanıcıya uygun görülmesi halinde erken ödeme yapılabilmektedir. Erken ödeme yapılması halinde KOSGEB tarafından erken ödeme usul ve esasları uygulanmaktadır. Ödeme miktarı kurul tarafından belirlenmektedir. Kurulun belirlediği miktardan girişimciye ödeme gerçekleştirilmektedir. Destek programı süresince destek alanlar işletmenin tüzel kişiliğine haizdir. Program boyunca alınan makine, teçhizat ve yazılım alanında alınan destekler kiralanamaz ve devredilemez. Kiralanması, devredilmesi ve satış işleminin yapılmasına daire başkanlığı kararı ile alınmaktadır.

3.1.5. İş Planı Ödülü

İş Planı Ödülü programının amacı yükseköğretime devam eden öğrencilerin kendi aralarında girişimciliğin dikkat çekmesi ve özendirilmesidir. KOSGEB tarafından yayınlanan “İş Planı Ödülü Destek Programı” destek hükümlerine ilişkin 5.maddesinde örgün eğitim alan yükseköğretim kurumu öğrencilerin eğitim programında “girişimcilik” dersi alanların arasında bir yarışmanın düzenleneceği belirtilmiştir. Yapılan yarışma sonucu dereceye giren öğrenciler ödüllendirilir. Dereceye giren öğrencilere projelerini hayata geçirmeleri karşılığında bir miktar destekte bulunmaktadır. Birinci olan iş planı sahibine 25.000 TL, ikinci olana 20.000 TL ve üçüncü olan 15.000 TL destek verilmektedir. Ayrıca iş fikrini KOSGEB’e sunan kişilerden ilk üç kişi arasına girenlere Türkiye’de kuracakları işletme için 100.000 TL’ye kadar ödül verilmektedir (İş Planı Ödülü Destek Programı, 2020).

3.1.6.Yeni Girişimci Desteği

Tablo 3.3: Yeni Girişimci Desteği

Destek Unsuru		Üst Limit (TL)	Destek Oranı (%) (1.VE 2. Bölge)	Destek Oranı (%) (3.,4.,5. Ve 6.Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği		2.000	-	-
Kuruluş Dönemi Makine Teçhizatı, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	Geri Ödemesiz	18.000	60	70
İşletme Giderleri Desteği		30.000	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci Derece Şehit Yakını veya Engelli Girişimciye %80 uygulanır.	Kadın Girişimci, Gazi, Birinci Derece Şehit Yakını veya Engelli Girişimciye %90 uygulanır.
Geri Ödemesiz Destekler Toplamı		50.000		
Sabit Yatırım Desteği		100.000		

Kaynak: (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-programi>, Erişim Tarihi: 01.12.2020)

Ekonomik açıdan kalkınmanın temeli girişimcileri destekleyerek sağlanmaktadır. Girişimcilik eğitimini başarılı tamamlayan kursiyerler ve İŞGEM’de bulunan işletmeler başvuruda bulunabilmektedir. Desteği alabilmenin şartları şöyledir:

- Son 1 yıl içinde aynı sektörde faaliyet konusunda, şahıs işletmesinin veya bir işletmede %50’den fazla ortaklığının bulunmaması
- Gerçek kişi konumunda bulunan durumdan başka bir işletmeye sahip olmaması
- Girişimcinin mevcut tüzel kişiliği olan işletmede yarısından fazla ortaklığının bulunmaması gerekmektedir.

Destekten faydalanabilmek için daha önce yararlanılmamış olması ve işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 2 yıl içinde başvuruda bulunulmalıdır.

Desteklenecek olan işletmede bulunan girişimcinin kurucu ortak olması ve kurucu ortaklık payı %30'dan az olmaması gerekir (2020, s. 10).

3.2. Genç Girişimci Geliştirme Programı (GGGP)

1990'lı yıllarda girişimciliğin önem kazanması birçok eğitim programının da hazırlanmasını ortaya çıkarmıştır. Üniversite öğrencilerinin mezun olduktan sonra veya öğrenci iken yaptıkları kariyer planlamasına seçenek olarak girişimciliği önlerine bir seçenek olarak öne çıkmaktadır (Gözek, 2006, s. 17). Üniversiteli öğrencilere kendi işlerini kurmaya yönelterek girişimciliğin yaygınlaştırılması hedeflenmiştir. Programda girişimci adaylarına iş fikirlerini oluşturma, iş kurma ve yönetme gibi konularda eğitimler almaktadırlar. Program boyunca kendi iş fikirleri üzerinde çalışarak onları geliştirmeye çalışmaktadırlar ve bir iş planı hazırlamaları beklenmektedir.

3.3. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM)

Türkiye'de yeni denilebilecek istihdam yaratma ve iş kurma projesi olan İŞGEM'ler küçük esnafı ayakta tutan ve küçük girişimcilerin desteklenmesini sağlayan, önünü açan ve engelleri kaldıran bir modeldir. Bünyesinde bulunan işletmelere yönetim danışmanlığı desteği, finans kaynaklarına erişim imkânı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı ve ofis hizmeti sunarak zayıf oldukları noktalarda destek olarak iş fikirlerini hayata geçirmede yardımcı olmaktadır. İŞGEM'ler "işletme kuluçkaları" veya "KOBİ fidanlığı" olarak adlandırılmaktadır. İşletmelerin kuruluş yıllarını takip eden yılda kapanma ihtimali %60-80 iken İŞGEM'e kayıtlı olan işletmelerin kapanma olasılığı %10 civarındadır (Gözek, 2006, s. 16).

Tablo 3.4: İŞGEM Destek Unsurları

Destek Unsuru	Destek Türü	Üst Limit (TL)	Destek Oranı
Mobilya ve donanım desteği	Geri Ödemesiz	300.000	%75
Ortak kullanıma yönelik makine-teçhizat ve yazılım desteği	Geri Ödemesiz	500.000	%75
	Geri Ödemeli	1.000.000	%75
Personel giderleri desteği	Geri Ödemesiz	1.000.000	%75
Eğitim, danışmanlık, organizasyon ve tanıtım giderleri desteği	Geri Ödemesiz	1.000.000	%75

Kaynak: (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7401/isgemtekmer-destek-programi>, Erişim Tarihi: 01.12.2020).

İŞGEM’i destekleme oranı %75 civarındadır. Programın süresi en fazla 5 yıl olmaktadır. Personel giderleri desteği, mobilya donanım desteği, ortak kullanıma yönelik makine-teçhizat ve yazılım desteği ve eğitim, danışmanlık, organizasyon ve tanıtım giderleri desteği gibi destek kalemleri bulunmaktadır. Her destek kaleminin belirlemiş olduğu üst limit mevcuttur. Türkiye odalar ve borsalar birliğine bağlı işletmeler, il özel idareleri, belediye ve organize sanayi bölgesinde bulunan yönetimler İŞGEM’e başvuruda bulunabilmektedir. Ayrıca kurucusu olabilecekleri en az iki müştereken başvuru yapabilmektedirler. Bu program kapsamında mobilya ve donanım desteğinin üst limiti 300.000 TL geri ödemesiz olarak belirlenmiştir. Personel giderleri ve eğitim, danışmanlık organizasyon ve tanıtım giderleri için geri ödemesiz en fazla 1.000.000 TL’dir. Ortak kullanıma yönelik makine-teçhizat ve yazılım desteği geri ödemesiz olması durumunda 500.000 TL, geri ödemeli olarak 1.000.000 TL’ye kadar desteklenebilir. İşletmeye her yıl en fazla iki yüz bin TL olmak koşulu ile totalde 1.000.000 TL geri ödemesiz personel desteği verilmektedir. Eğitim desteği yalnızca eğitim ve danışmanlık hizmetini kapsamaktadır. Konaklama ve ulaşım gibi bedelleri kapsamaz (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7401/isgemtekmer-destek-programi>, Erişim Tarihi: 01.12.2020).

İŞGEM'e başvuru formunu doldurup ilgili kuruluşa verilmektedir. Verilen form ilgili başkanlık birimi tarafından şekil yönünden incelenmektedir. Uygun görülen başvurular ön değerlendirmeye tabi olmaktadır ve ön değerlendirmeden 30 gün içinde ön değerlendirme raporu hazırlanmalıdır. Ön değerlendirme sonucu olumlu olan başvurular 60 gün içinde kurula sevk edilmelidir kurulda başvurusu kabul edilenler veya reddine ilişkin puanlama formu doldurulur.100 üzerinden en az 60 puan alan kişilerin başvuruları kabul görmektedir (s. 4).

3.4.Genel Destek Programı

Genel Destek programının amacı KOBİ'lerin kurumsal yetkinliklerinin geliştirmeyi amaçlar aynı zamanda bu programda eğitim ve danışmanlık desteklerinden nitelikli çalışan istihdamına, tanıtım, yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılım, gönüllü lojistik ve uzmanlık desteklerini kapsamaktadır.2019 yılında KOSGEB icra komitesi tarafından alınan karar ile programın adı "İşletme Geliştirme Destek Programı " olmuştur.

3.5. İşletme Geliştirme Destek Programı

Tablo 3.5: İş Geliştirme Destek Programı

İşletme Geliştirme Destek Programı Destekleri	Destek Üst Limiti(TL)	Destek Oranı
Yurt İçi Fuar Desteği	50.000	% 60
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	30.000*	
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000**	
Tasarım Desteği	50.000	
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30.000***	
Belgelendirme Desteği	30.000****	
Test ve Analiz Desteği	30.000*****	
Enerji Verimli Elektrik Motorları Değişimi Desteği	80.000*****	
Bağımsız Değerlendirme Desteği	20.000	

Kaynak: (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6798/isletme-gelistirme-destek-programi>, Erişim Tarihi: 02.12.2020).

İş geliştirme destek programlarına yurt dışı iş gezisi desteği KOSGEB tarafından düzenlenen girişimcilik yarışmalarında finale kalan girişimcilere bir defaya mahsus olmak kaydı ile üst limite dikkat etmeden tamamen desteklemektedir. Girişimcinin yeni mezun, engelli, gazi, 1.derece şehit yakını olması durumunda nitelikli eleman istihdam desteği alanında istihdam edilmesi durumunda %20 oranında destek ilave edilir.

İşletmelerin satışlarını arttırmak için yurtiçi fuar desteği sağlanmaktadır. Fuara giden işletmeler kendi ürün ve hizmetlerinin tanıtımını yaparak müşteri çekmek ve tanınırlığını arttırmaktadır. Bu destek fuar alanında boş alan kiralamasına yapılan desteği kapsamaktadır. Destek programı süresinde fuar alanında yapılabilecek desteğin üst limiti 50.000 TL olmakla birlikte destekleme alanı her bir fuara katılım için en fazla 50 metrekaredir. İşletmelere yurtdışı fuar desteği verilmesi uluslararası alanda iş birliklerin artması ve geliştirilmesi için gerçekleşmektedir. Destek kapsamında işletmelerin konaklama, ulaşım, tercüman, fuar giriş ücretlerini karşılamaktadır. Destekten yararlanmak isteyenlere program süresince azami 30.000 TL tutarında destek verilmektedir. İşletmelerde nitelikli işgücü istihdamına katkıda bulunması için nitelikli eleman desteği verilir. Desteğin verilebilmesi için bulunması gereken bazı koşullar bulunmaktadır. Yeni istihdam edilecek olan kişinin son 12 ay içerisinde istihdam edilmemiş olması, üniversite mezunu ve full-time eleman olarak çalışması gerekmektedir. Program süresi boyunca işletmeye sadece 4 tane nitelikli eleman desteği sağlanmaktadır. Nitelikli elemanın işletme tarafından işten çıkarılması veya kendisinin istifa etmesi durumunda ise verilen destek sona erer. Ürün çeşitliliğinin artırılması işletmelerin rekabet edilebilir pazar piyasalarına tutunabilmelerinde önemlidir. Ürün çeşidi fazlalığının işletmenin ürün ve hizmetlerine yönelik olan talebi arttıracaktır. İşletmeye her bir ürün için en fazla 2.000 TL destek limiti belirlenmiştir. Program süresince tasarım desteğinin toplamı 50.000 TL'dir. Belgelendirme desteği ile işletmeler ürünlerini standardize etmeleri sağlamaktadır aynı zamanda bu desteğe olan üst limit 30.000 TL tutarında belirlenmiştir. İşletmelerin ürün ve hizmetlerinin kalitelerinin artırılması için test ve analiz çalışmaları yapmaları gerekmektedir. Rekabet ortamının mevcut olduğu durumda işletmeler ürün ve hizmet farklılaştırması, ürün ve hizmetlerinin kalitesini

arttırarak diğler işletmelerden farklılığını ortaya koymaya çalışmaktadır. Katma Değer Vergisi (KDV) hariç toplam tutarın 500 TL'nin altında olan kontrol ve muayene hizmetleri, baca gazı ve ortam gürültü ölçümü, toz seviyesinin ölçümü, test ve analizler destek kapsamı dışında bulunmaktadır. Program boyunca işletmelere sağlanan destek azami sınırı 30.000 TL'dir.

3.6. KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı

Ülkeler koydukları hedefler doğrultusunda stratejiler geliştirmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki paylarını arttırmak, rekabet edilebilirliğini yükseltmek ve projelerinin sağladığı katma değerini yükseltmek amacıyla teklif çağruları ile desteklenmektedir (KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı Uygulama Esasları, 2020).

Tablo 3.6: KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı

Proje Süresi	En fazla 8 ay- En fazla 36 ay (+) 4 ay daha eklenebilir.
Destek Üst Limiti	Geri Ödemesiz Destek - En fazla 300.000 TL Geri Ödemeli Destek - En fazla 700.000 TL
Proje Destek Oranı	%60 (Desteğin %70'i geri ödemeli, %30'u geri ödemesiz destek olarak ödenir). Personel desteği oranı, belirli limitler dâhilinde geri ödemesiz %100'dür

Kaynak: (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/3288/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi>, Erişim Tarihi: 03.12.2020).

Proje teklif çağrısı bölgeler arası farklılık göstermektedir. Proje teklif çağrısı yapılırken sektörler, bölge ve birçok faktör göz önüne alınarak başvuru koşulları belirlenerek, internet sitesinden ilan edilmektedir. Projenin süresi 8 ay ile 36 ay arası olmak koşuluyla proje teklifinde belirtilir. Personel giderlerine sağlanan destek hariç diğler desteklere oran %60'tır. İlave verilecek destek oranının %15'i, proje teklif çağrısında belirtilen toplam desteğin üst limitlerini ve işletmeye ödenen destek üst limitlerini aşamaz (2020, s. 5).

Başvurusu uygun bulunan projeler değerlendirilmek üzere ilgili birime iletilir. İlk aşamada elektronik ortamda yapılırken ikinci aşama ise toplantı yöntemi ile gerçekleştirilmektedir. Her iki aşamada da kurul tarafından 100 puan üzerinden

değerlendirilmektedir. İlk aşamada Kurul tarafından verilen ortalama puanın 40'ı geçmesi gerekmektedir. 40 puanı geçemeyen projeler ikinci aşamaya geçememektedir. İkinci aşamaya proje sahibinin çağrılması ilgili başkanlık tarafından gerçekleştirilmektedir. İkinci aşama sonucu kurul tarafından 60 puan ve üzeri puan alan projeler olumlu sonuçlanırken, 60 puan ve altı alan proje sahiplerinin projeleri ise reddedilir. Olumlu sonuçlanan proje sahiplerine proje süreleri boyunca verilecek destek miktarı ve türü, giderlerine ilişkin asgari destek ve tutarları ve desteklenecek gider gruplarının belirlenir.

3.7. AR-GE İnovasyon Destek Programı

Programın amacı KOBİ'lerin teknoloji ve bilimi esas alarak yeni fikir ve projelerinin girişimciler ile fikirlerini buluşa çevirmek amacıyla desteklediği çalışmalardır.

Tablo 3.7: AR-GE İnovasyon Destek Programı

AR-GE Ve İnovasyon Destek Programı	Destek Üst Limiti(TL)	Destek Oranı (%)
Kira Desteği	30.000 TL (teknoparklar) 24.000 TL (Teknopark dışı)	%75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği	150.000 TL	%75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği(Geri Ödemeli)	300.000 TL	%75
Personel Gideri Desteği	150.000 TL	%100
Başlangıç Sermayesi Desteği	20.000 TL	%100
	Proje Danışmanlık Desteği	25.000 TL
	Eğitim Desteği	10.000 TL
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	20.000 TL

Proje Geliştirme Desteği	Proje Tanıtım Desteği	5.000 TL	%75
	Yurt içi ve Yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti /Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği	15.000 TL	
	Test, Analiz ve Belgelendirme Desteği	25.000 TL	

Kaynak: (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1229/arge-ve-inovasyon-destek-programi>, Erişim Tarihi: 03.12.2020)

“AR-GE İnovasyon Destek Programı Uygulama Esaslarında” program kapsamında verilecek desteklerden bahsedilmiştir. Kira desteği, kamu idari yönetiminin araştırma ve geliştirme desteği sağlayarak işletmesini kuran girişimcilere teknopark içerisinde kalması halinde en fazla 30.000 TL destek, teknopark dışında bulunması durumunda ise 24.000 TL tutarında kira desteğinde bulunmaktadır. Bu program kapsamında KOSGEB tarafından makine-teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri desteği sağlamakta 150.000 TL’ye kadar geri ödemesiz, 300.000 TL tutarında da geri ödemeli bir şekilde yararlanabilmektedir.

Kamu idareleri aracılığıyla girişimcilerin ar-ge desteği alacaklara başlangıç sermaye desteği verilmektedir. Örgün eğitimde okuyan üniversitelerin lisans programından son sınıfta olan veya mezun olabilecek durumda olanlar, yüksek lisans ya da doktora unvanını ön başvuru tarihinden itibaren en son 5 yıl önce kazananlar sermaye girişim desteğinden faydalanabilmektedir. Bu şartları taşıyan girişimcilere kuruluş giderleri ve ofis donanım giderleri için destek tutarı belirlenmiştir. Verilen destek %100 oranında geri ödemesiz olacak şekilde azami 20.000 TL tutarında belirlenmiştir (s. 3-4).

AR-GE İnovasyon Desteği altında verilen proje geliştirme desteği geri ödemesiz olarak desteklenmektedir. Eğitim desteği, kamu kurum ve kuruluşlarından yurtiçi ve yurtdışı eğitimlerinden alacağı giderlerini kapsamaktadır. Eğitim için gidilen ülke veya şehirde konaklama, yeme-içme, ulaşım gibi giderler eğitim desteği giderleri altında desteklenmemektedir. Proje Tanıtım desteği projenin bilinirliğini arttırmak amacı ile broşür, katalog, internet tabanlı giderleri karşılamaktadır. Yararlanıcı proje konusu ile ilgili konferans, sempozyum, panel, fuarlara yurtdışı ve

yurtiçinde ziyaretinde ulaşımını, konaklamasını ve giriş ücretlerine desteklemektedir. Her yurtiçi katılımına en fazla 2.000 TL tutarında destek sağlamaktadır. Yurt dışı ziyaretlerindeki üst limit ise 6.000 TL'dir. Yurtiçi ve yurtdışı yapacağı ziyaretlerin toplam üst limit 15.000 TL'ye kadar destek olunmaktadır.

Bu destek programından araştırma geliştirme ve inovasyonu ile ilgili projeleri olan işletmeler ve girişimciler faydalanabilmektedir. Başvuran işletme ve girişimcilerin yeni bir ürün veya hizmetin üretilmesi, geliştirilmesi ve iyileştirilmesi, ürün kalitesinin artırılması, ürün veya hizmetin maliyetlerini düşürecek tekniklerin oluşturulması, üretimde yeni teknolojik hizmet ve ürünler geliştirmesi gibi konular ile başvuruların projeleri desteklenmektedir.

3.8. İş Birliği Destek Programı

İş birliği destek programının amacı büyük işletmeler ile çalışma ortamı bulabilen küçük ve orta ölçekli işletmelerin çalışma kültürünün geliştirilmesi ve birbirlerine fayda sağlayabileceği rekabet avantajı oluşturabilecekleri iş birliklerinin olmasına zemin hazırlamaktadır.

KOBİ'ler ortak tasarım, tedarik, pazarlama, laboratuvar, imalat, hizmet sunumu ve birçok konuda işbirliği yapmasına olanak sağlamaktadır. Bu destek kapsamında ortak noktada buluşan firmalar Orta-Yüksek ve Yüksek Teknoloji alanlarında ortak imalatın desteklenmesi amacıyla işbirliği yapılan projelerdir.

Tablo 3.8: İşletici Kuruluş Modeli

İşletici Kuruluş Modeli					
İşletici Kuruluşun Teknoloji Alanı	Asgari KOBİ Sayısı	İşletici Kuruluş Proje Destek Üst Limiti(TL)			Toplam Üst Limit (TL)
		Geri Ödemesiz	Geri Ödemeli	Toplam	
Yüksek	2	1.500.000	3.500.000	5.000.000	5.000.000
Orta Yüksek	3	1.500.000	3.500.000	5.000.000	5.000.000
Diğer	5	1.500.000	3.500.000	5.000.000	5.000.000

Kaynak: (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi>, Erişim Tarihi: 04.12.2020).

Proje kapsamında iş birliklerinin gerçekleştirilmesi “İşletici Kuruluş Modeli” veya “Proje Ortaklığı” ile gerçekleştirilmektedir. İşletici kuruluş modelinde destek üst limiti geri ödemeli 3.500.000 TL, geri ödemesiz 1.500.00 TL olmak kaydıyla toplam 5.000.000 TL’dir. İşletici kuruluş modeli: Yatırım, gelir ve gider vb. alanlarda tek bir yapı tarafından yürütülen ortaklık modelidir.

Tablo 3.9: Proje Ortaklığı Modeli

Proje Ortaklığı Modeli					
Projenin Teknoloji Alanı	Asgari KOBİ Sayısı	Her Bir Proje Ortaklığı İçin Üst Limit (TL)			Toplam Üst Limit (TL)
		Geri Ödemesiz	Geri Ödemeli	Toplam	
Yüksek	2	600.000	1.400.000	2.000.000	Geri Ödemesiz (3.000.000 TL) Geri Ödemeli (7.000.000 TL)
Orta Yüksek	3	300.000	700.000	1.000.000	Geri Ödemesiz (3.000.000 TL) Geri Ödemeli (7.000.000 TL)
Diğer	5	225.000	525.000	750.000	Geri Ödemesiz (1.500.000 TL) Geri Ödemeli (3.500.000 TL)

Kaynak: (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi>, Erişim Tarihi: 04.12.2020).

Personel giderleri hariç diğer tüm giderlere verilen destek oranı %60’tır. Verilen desteğin %70’i geri ödemesiz, %30’u geri ödemeli olarak verilmektedir. Proje ortaklığında herhangi bir ortağın projeden ayrılması durumunda ilgili birime sunulur.30 gün içinde uygulama birimi “İşbirliği Destek Programı Kurul Bilgilendirme Formu ”nu doldurarak projenin devam edip etmeyeceği, yapılan destek ödemelerinin durumu ile ilgili durumların görüşülmesi için KOSGEB’in ilgili birimine sunulur. Karar Kurul tarafından verilmektedir.

Projenin süresi en az 8 ay en fazla 36 ay olmak koşulu ile toplamda 3 yıldır.36 ayı geçmemek koşulu ile projelere Kurul kararı ile en az 4 ay, en fazla 8

ay ek süre verilebilmektedir. Proje kapsamında desteklenecek konular belirlenmiştir (s. 4):

- Ortak imalat sonucu kapasite, kalite ve ürünlerin çeşitliliğinin arttırılabildiği projeler,
- Müşterilerin isteklerini göz önüne alarak, pazar talebini karşılayabilmek için ortak tasarım ve ürün/hizmet geliştirebilmek,
- Ürün ve hizmet kalitelerini geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar,
- Maliyetlerini düşürecek ve rekabet avantajı elde edilebilecek işbirlikleri,
- Pazar payını arttıracak ve marka imajını güçlendirmek amacıyla ortak pazarlama alanı oluşturulacak,
- Kabiliyet ve becerilerini geliştirerek değer halkalarına katılmaları amacıyla yapılan işbirlikleri,

Yukarıda bahsedilen konularda projeleri olan işletme ve işbirlikçileri iş birliği destek programından yararlanabilmektedir.

3.9. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

1950 yılında 5590 sayılı kanun hazırlanarak 7457 sayılı Resmi Gazetede yürürlüğe girmesi ile Odalar, Borsalar ve Birlik oluşturulmuştur (7457 Sayılı Resmi Gazete, 1950). 1952 Yılında ilk kurul toplantısını gerçekleştirerek organlarını oluşturmuştur. 5590 Yılında çıkarılan kanun 2004 yılında 5174 sayılı kanunun yürürlüğe girmesi ile yerini bırakmıştır (25479 Sayılı Resmi Gazete, 2004: 43). TOBB Türkiye’de özel sektörün yasal temsilcisidir. Günümüzde TOBB’ un yerel 365 üyesi bulunmaktadır. Dünya çapına yayılmış olan odalar ve borsalarda, çeşitli sektörlerde ve büyüklükte 1 milyonun üzerinde kayıtlı firması vardır.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin misyonu; ekonomi politikaların oluşturulmasına katkıda bulunmak, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, yenilikçiliğe, kurumsallaşmaya ve markalaşmaya özendirmek, kadın girişimcilerin ve genç girişimcilerin iş hayatında daha çok yer almalarını sağlamaktır. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği genç girişimciler kurulunun amacı ülkede girişimci sayısını arttırarak girişimcilik kültürünü yaymaya çalışmaktır.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği genç girişimciler kurulunun amaçları (2020, s. 2) :

- Potansiyel girişimcilerin bilgi ve donanımlarını arttırarak ve girişimcilerin yetkinliklerini geliştirerek ülke için kamu kurumlarına politikalar geliştirip önerilerde bulunmak,
- Girişimcilerin ihtiyaçlarına yönelik çözüm önerilerini yetkili kurum ve kuruluşlara iletmek,
- Girişimcileri desteklemek için ülke içinde birçok konferans, panel ve sempozyumlar düzenlemek,
- Genç girişimci kurulları tarafından illerinde başarılı bulunan projeler ülke geneline yayılmasını sağlamak,
- Yeni girişimcilere daha önce aynı yollardan geçmiş tecrübeli girişimcilerin işletmelerini yeni kuran girişimcilere koçluk yapmalarına öncülük etmektedir.
- Girişimcilik alanında uluslararası düzeyde Türkiye'yi temsil etme girişimde bulunur,
- İl kurullarınca genç girişimcileri geliştirmeye yönelik projeler geliştirilir.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından genç girişimciler ve kadın girişimcilere destekleri mevcuttur. Kadın girişimcilere kurulunun kurulmasının amacı kadınlar arasında girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmaktır (TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Kuruluş, Çalışma Usul ve Esasları, 2020). Potansiyel kadın girişimcilere yeni teknolojinin anlatılarak yetkinliklerinin geliştirilmesine yönelik eğitimler gerçekleştirilir. Seminer, paneller, konferanslar aracılığıyla mevcut ve potansiyel girişimcilerin desteklenmesi sağlanmaktadır. Koçluk sistemini uygulayarak deneyimli kadın girişimcilerin yeni girişim yapacak kadınlara öncülük etmesi benimsenmiştir. Kadınların hangi sektörlerde iş kurabilecekleri konusunda stratejiler belirleyerek o alana sevk ederler. Kurullar tarafından kadın girişimciliği arttıracak projeler oluşturulur. Yurtiçinde ve yurtdışında yer alan kadın girişimcilik ile ilgili kuruluşlar ile faaliyetlerini geliştirmektedir. Kadın girişimciler kurulu yılda en az 2 defa toplanmaktadır.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği kadın girişimcilere yurtiçi fuar katılımına destek sağlamaktadır. Desteğin amacı Türkiye’de kadın girişimci sayısını arttırmak için girişimcilerin yurtiçi fuarlarına katılımını ücretsiz olarak desteklemektedir. Kadın girişimcilerin projeye katılabilmesi için taşıması gereken özellikler bulunmaktadır (s. 1):

- Kadın girişimci gerçek kişi firma sahibi olmalı
- Tüzel kişi firmalarda %50 ortaklık payı bulunan kadın girişimciler
- Yıllık net satış hasılatı 2.000.000 TL’yi aşmaması
- Ticaret ve sanayi odasına, sanayi veya ticaret odasına kayıtlı olan kadın girişimci firmaları.

3.10. Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)

Türkiye Kadın Girişimciler Derneği, 2002 yılında 37 kadın girişimcinin ortak çalışması sonucu İstanbul’da kurulan sivil toplum örgütüdür. Derneğin amacı toplumdaki eşitsizliği gidermek ve kadınların iş hayatında daha aktif olmalarını sağlamaktır. Kâr amacı gütmeyen bu kuruluş girişimcilik vasıtasıyla kadınların sadece ekonomik olarak değil sosyal ve politik açıdan da güçlenmesini hedeflemektedir.

Derneğin hedeflerini gerçekleştirebilmek için uyguladığı stratejiler bulunmaktadır. Bu stratejilerin başında kadın girişimcilerin destek ve teşviklerle çalışma hayatında rol almaları gelmektedir. Kadınlara verilen mentorlük eğitimleri sonucu iş hayatlarına daha kolay uyum sağlayabilmeleri ve dernekte yapılan çalışmaların ülkenin tamamına yayılması için çalışmalar yapmaktadırlar. Kadın girişimcilerin finansal kaynaklara nasıl ulaşacağı konusunda yol göstererek iş fikirlerini gerçekleştirme imkânı sağlamaktadır (KAGİDER, 2020).

KAGİDER kadın girişimcilere finansal destekte bulunmamaktadır. Girişimcilerin ihtiyaç duyduğu planlamaya yardımcı olmak ve onları girişimcilik faaliyetlerinde cesaretlendirmek için girişimlerde bulunmaktadır.

KAGİDER, 18-30 yaş aralığında olan genç kadın girişimcilerin üretkenliğini ve iş sahasında daha aktif olmaları, toplumsal cinsiyet eşitliğini

dengelemek için çalışmalar yapmaktadır (KAGİDER, 2020). Çeşitli eğitim, paneller, konferanslar, liderlerle birlikte sohbetler ile çeşitli staj imkânları sağlamaktadır. “İyi İşler” projesi ile hazır giyim, ayakkabı, çanta vb. gibi iş kollarında üretim yapan kadın girişimcilerin kendi markalarını oluşturma sürecine destek olmakta ve işletmelerinin sürdürülebilirliğini sağlamak aynı zamanda işletme kapasitelerinin arttırmak amaçlanmaktadır. “İyi İşler: Gıda ve Elektronik Dışı Perakendede Kadın Girişimcileri Güçlendirme Programı” ile kadın girişimcilerin sürdürülebilir iş modellerine devam edebilmeleri, işletme yönetim maliyetlerini en aza indirgeyerek rekabet edilebilirliğini üst seviyeye çıkarabilmek, kadın girişimciler sosyal ve ekonomik değer yaratabilmeleri hedeflenmiştir. Bu programla girişimcilere 25 farklı konuda eğitim verilmektedir. Bu eğitimler 8 hafta boyunca finanstan, kaliteli mal ve hizmet üretimine, markalaşma sürecine, teşvik ve destekler hakkında bilgi verilmesine birçok konuda eğitim verilmektedir. Programın sonunda ulusal ve uluslararası alanda pazarlamak istediği ürünleri alıcılar ile birebir buluşmaları sağlanmakta, mentorluk gibi destekler verilmektedir.2019 yılında “İyi İşler” kapsamında “Morhipo İyi İşler Dükkânı” 24 girişimci kadının ürettiği ürünlerin elektronik alışverişe sunulmuştu. Türkiye Kadın Girişimciler Derneği ile Boyner grubunun işbirliği ile ortaya çıkan bu proje kadın girişimcilere ürettiği ürünlerin alıcı pazara ulaştırılma sürecine yardımcı olmaktadır. Kadın girişimcilerin cesaretlendirilmesi ve kurduğu işletmelerin büyümesini sağlamak, girişimci fikri bulunan genç kadın girişimcilere lider olmaktadır.

3.11. Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK)

Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonunun amaçlarını aşağıda sıralanmıştır (<https://tesk.org.tr/>, Erişim Tarihi: 29.03.2020):

- KOBİ’lerin rekabet gücünü arttırmak,
- KOBİ’lerin ekonomide etkinleşmesini sağlamak,
- KOBİ’lerin yaygınlaştırmasına katkıda bulunmak,
- Paneller, seminerler düzenleyerek işletmeyi ilgilendiren tüm konularda bilgilendirme toplantıları düzenlemek,
- Danışmanlık hizmeti almak isteyen girişimcilere destek vermek,

- KOBİ'lerin sorunlarını tespit etmek için araştırmalar yapmak, raporlar hazırlamak.

3.12.Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)

1989 yılında Ankara merkezli kurulan vakıf özel teşebbüslere destek olmak ülke ekonomisine katkıda bulunmak amacıyla kurulmuştur. Vakfın hedef kitlesini özel teşebbüsler, serbest çalışanlar, özel ve kamuda çalışan yöneticilerden oluşmaktadır. Hedefleri doğrultusunda seminer, konferans ve paneller düzenleyen vakıf aynı zamanda ekonomik ve sosyal konularda araştırmalar yaparak bilgiler sunmaktadırlar (<https://www.tosyov.org.tr/tarihce>, (Erişim Tarihi:24.03.2020)).

3.13.Tübitak

24 Temmuz 1963 tarihinde 1462 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanarak yürürlüğe giren 278 sayılı kanun ile Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu adı altında kurulmuştur. Kuruluş kanununda bahsedilen kurumun kuruluş amacı "Türkiye'nin rekabet gücü ve refahını arttırmak ve sürekli kılmak için toplumun her kesimini ve ilgili kurumlarla iş birliği içinde, ulusal öncelikler doğrultusunda bilim ve teknoloji politikaları geliştirmek, bunları gerçekleştirecek alt yapı ve araçların oluşturulmasına katkı sağlamak, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine özendirmek, desteklemek, koordine etmek, yürütmek, bilim ve teknoloji kültürünün geliştirilmesinde öncülük" yapmaktadır. Kurumun "tüzel kişiliği, idari ve mali özerkliği" vardır. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının ilgili kuruluşlarından olan TÜBİTAK kendi kanunlarında belirtilmeyen hallerde özel hukuk hükümlerine tabidir (Duran, 2016, s. 99). Türkiye'nin bilim ve teknoloji politikalarına yön vermesi için kurulan TÜBİTAK gün geçtikçe çağın gereklilikleri doğrultusunda kendini yenilemektedir. Ülkemizdeki inovasyon ve girişimciliğin artırılması için önemli destekler sağlanmaktadır.

TÜBİTAK, KOSGEB'den farklı olarak yüksek büyüme potansiyeline sahip olan ve teknoloji kullanan girişimcilere destek sağlanmaktadır. Gelişmiş batı ülkelerine baktığımızda yüksek istihdama ulaşan girişimciler desteklenmektedir. Gelişmekte olan ülkemizde de bu doğrultuda çalışmalarını TÜBİTAK ile yaparak girişimci sayısı arttırılmaya çalışılmaktadır. Endüstriyel araştırma ve teknoloji

geliştirmek, yenilikleri desteklemek, teşvik etmek ve üniversiteler ile sanayi ilişkilerine yön vermek TÜBİTAK işlevleri arasındadır. Bunları gerçekleştirme adına Teknoloji ve Yenilik Destek Programı Başkanlığı (TEYDEB) oluşturulmuştur. Yine TEYDEB bünyesinde TÜBİTAK girişimcilik politikalarına yön vermek için Girişimcilik Destek Grubu kurulmuştur. Bu grup bünyesinde verilen bazı destek programları vardır:

- 1512 Tübitak Girişimcilik Aşamalı Destek Programı
- 1514 Tübitak Girişim Sermayesi Destek Programı

Tübitak girişimcilik aşamalı destek programının amacı kurulan araştırma ve geliştirme işletmelerinin teknolojik ve yenilik odaklı iş fikirlerini uygulayabilecekleri, hizmet ve ürünleri yüksek karlı ürüne dönüştürebilmeleri için bu süreçte desteklemektedir. Bu programa başvuruda bulunabilecek kişiler şöyledir:

- Lisans mezunu olan kişiler
- Yüksek lisans ve doktora öğrenimini yapan kişiler
- Hiçbir şirkete ortak olmayan
- Yüksek lisans ve doktora mezun olan kişiler

Başvuruda bulunabilmektedir (Özel Sektör Ar-Ge ve Yenilik Destekleri, 2020).

Girişimcilerin bu desteğe başvuruda bulunabilecekleri gibi aynı zamanda bir diğer seçeneği olan girişim sermaye desteği programına başvuruda bulunabilirler. Girişim sermaye desteği programındaki amaç ülke ekonomisine katkı sağlayacak yenilikçi ürün ve teknoloji geliştirme potansiyeli olan KOBİ ölçeğinde araştırma ve geliştirme faaliyetleri yoğun olan firmaların çekirdek, başlangıç ve gelişme aşamalarında ki herhangi bir dönemde finansman ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamaktadır.

3.13.1. 1512-Teknogirişim Sermaye Desteği Programı

TÜBİTAK tarafından girişimcilere verilen destek programıdır. Bu program sayesinde girişimcilere iş fikirlerini geliştirerek belirli bir desteği hibe etmesi iş fikirlerini pazar aşamasına kadar götürmeleri sağlanmaktadır. Teknolojik yenilikli iş

fikirlerini destekleyen bu program teminata gerek kalmadan geri ödemesiz bir şekilde destek sağlanmaktadır. Girişimcilik eğitimleri vererek girişimci adayların iş fikirlerini en yüksek verimliliğe dönüştürerek üretilen mal ve hizmetten maksimum düzeyde faydaya dönüştürülmesi hedeflenmektedir. Nitelikli istihdam alanları oluşturarak ekonomide verimliliği yüksekte tutmak hedeflenmektedir.

Programın hedeflerinin arasında uluslararası düzeyde rekabet edilebilir düzeyde girişimciliğin gelişimini, nitelikli girişimciliğe teşvik etmek, teknoloji düzeyi yüksek ve yenilikçi ürün ve hizmet üretebilen teknoloji tabanlı işletmelerin kurulmasıdır (2020, s. 5). Uluslararası pazarlarda rekabet koşullarının değişmesi ile birlikte girişimci işletmelerinde yenilikleri takip ederek hareket etmeleri gerekmektedir. Piyasada var olabilmelerinin en temel yolu yenilikçi hizmet ve mal üretimi yaparak rekabet ortamında tutunabilmelerinden geçmektedir. İş kuracağı alanda uzmanlaşmaya çalışan girişimcinin kendini her alanda nitelikli hale getirmesi işletmesini olumlu etkileyecektir.

Tekno-girişim sermaye desteği programı altında girişimciler iş fikirleri ile başvuruda bulunabilmektedir. TÜBİTAK tarafından yapılan çağrının konusu ilan edilmektedir. Çağrı konusunu akıllı ulaşım, enerji ve temiz teknolojiler, akıllı üretim sistemleri, iletişim ve sayısal dönüşümler, sağlık ve iyi yaşam, sürdürülebilir tarım ve beslenmeden oluşmaktadır (1512-BiGG 2018 Yılı 2. Çağrısı, 2020).

Tekno-girişim sermaye desteği 4 aşamadan oluşmaktadır. Birinci aşamasında girişimciler iş fikirlerini ilgili kuruluşlara sunar, uygulayıcı olan kuruluş uygun gördüğü başarılı iş fikrine dönüşebilecek olan projeleri girişimcilerle birlikte bir eğitim programına alır. Bu süreçte girişimcilere iş fikirlerini iş planına dönüştürebilmeleri için gerekli eğitimler verilmekte aynı zamanda ticari ve teknik doğrulamaların gerçekleştiği aşamadır. İkinci aşamada uygulama esaslarını dikkate alarak iş planının incelenmektedir. Değerlendirme sonucu olumlu sonuçlanan girişimcilere ilgili kuruluş tarafından belirli bir zaman dilimi arasında işletmesini kurması istenir. İş fikrinin ticarileştirilmesi, AR-GE çalışmalarıyla işlevselliğinin artırılması üçüncü aşamada gerçekleştirilmektedir.

Tekno girişim sermaye desteğini almak isteyen girişimcilerin taşınması gereken şartlar bulunmaktadır. Bu şartları taşımayan girişimciler başvuruları kabul edilmemektedir. Taşınması gereken şartları şöyledir (2019-1 BİGG Çağrı Duyurusu, 2019):

- Lisans programlarında okuyan ve son 1 yıl içerisinde mezun olabilecekler,
- Yüksek lisansta veya doktora programında öğrenci olanlar,
- Ön başvuru tarihinde önce lisans, yüksek lisans veya doktora programlarından en çok 10 yıl önce mezun olmuş kişiler,

Daha önce programdan destek almış olan girişimciler yukarıda bahsedilen şartları taşımış olsa dahi destekten yararlanamayacaktır. Sadece örgün eğitim mezunu olanlar veya olabilecek olan kişilerin başvuruları kabul edilmektedir. Açık öğretim ve uzaktan eğitim programları örgün eğitim ile aynı statüde kabul edilmemektedir.

Destek kapsamında verilen azami tutar 200.000 TL'dir. Proje uygulayıcıları tarafından proje isterlerine uygun bir bütçe belirlenmesi gerekir. Programın ikinci aşaması olan panel değerlendirmelerinde belirlenen destek tutarı geri ödemesiz olacak şekilde sağlanmaktadır. Sözleşmenin imzalanmasından sonra destek kapsamında belirlenen tutar ilk ödemesi %40 olacak şekilde, ara ödemeleri %40 ve kalan ödemeleri proje sonunda hesaplarına yatırılmaktadır.

3.13.2. 1514-Girişim Sermayesi Destekleme Programı

Bu programın amacı erken aşamada geliştirilebilir potansiyel iş fikirlerini ticarileştirmeye yöneliktir (2020, s. 1). Araştırma ve geliştirme alanında faaliyet gösteren teknoloji tabanlı firmaların yenilikler sonucu ortaya çıkardığı ürünleri pazarlanabilir ürün ve hizmete dönüştürebilmek için destek vermektedir. Ürün ve hizmetlerin pazarlanabilir hale getirilmesi aşamasında işletmelerin ihtiyaç duydukları sermaye kaynağını oluşturmaktadır.

Programın hedefleri işletmelerin ihtiyaç duyduğu girişimci sermayesinin her dönemde aktif bir şekilde elde edilebilmesini sağlamak ve girişimci sermaye ekosistemine katkıda bulunmak bu hedeflerin başında gelmektedir. Oluşturulan

ekosistemin sürekliliğini sağlayarak ülkemizde bulunan girişimci şirketleri destekleyici sermaye fonlarını etkinleştirmek ve girişimci sermayesi ekosisteminde yer alan girişimci sayısının artırılması önemlidir.

Ülkemizin ihtiyaç duyduğu sermaye birikimine katkı sağlamak, yapılan araştırma ve geliştirme (AR-GE) çalışmaları sonucunda ürün veya hizmetlerin ticarileştirilmesini, kamunun da desteğiyle birlikte sermaye fon kaynaklarının daha etkili bir şekilde kullanılması girişimci sayılarında ki artışı etkileyebilecektir. Girişimci sermayesi fonuna teknoparklar, teknoloji transfer merkezleri ve yeterlilik kararı verilmiş araştırma altyapıları katılabilmektedir.

Yeni uygulama esaslarında yapılan değişiklikler ile birlikte Teknoloji Transfer Ofisleri (TTO'lar), Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB'ler) ile Yeterlik kararı verilmiş Araştırma Altyapılarının (AA'lar) desteklenmektedir. Yeni uygulama esaslarında yapılan değişiklikler ile birlikte artık kaynak birikim şartı bulunmaktadır. Biriken kaynaklar ile ilerleyen zamanlarda Türkiye'de erken aşama teknoloji tabanlı girişimlerin fonları için kullanılması gerektiği belirlenmiştir. Fona tecrübe aktarma şartı getirilmiştir. TÜBİTAK tarafından yapılan çağrılarda her bir firmaya en az 2.000.000 TL, azami 20.000.000 TL hibe desteği verilmektedir. Çağrı şartlarında başvuru şartları yayınlanmaktadır.

3.14.Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri

ABİGEM, Avrupa Birliği bünyesinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından buldukları bölgelerde istihdam alanına ve Türkiye'nin büyümesine öncelikli sorunlarına çözüm getirmek amacıyla kurulmuştur.2002 yılında hizmete başlayan ülkemizde bulunan KOBİ'lerin uluslararası piyasalardaki faaliyetlerini arttırmak ve rekabet edilebilirliğini güçlendirmeyi hedeflemektedir. KOBİ'lerin büyümesine ve geliştirilmesine aracı olmaktadırlar. Bölgelerin ekonomik kalkınmasını verdiği danışmanlıklar ve sağladığı eğitim desteği ile gerçekleştirmektedir. Ayrıca yeni girişimcilere eğitim ve danışmanlık hizmetleri konusunda Avrupa birliği komisyonu ve Türkiye odalar ve borsalar birliği Türkiye'de İŞGEM (İş Geliştirme Eğitim Merkezi) kurulmasını finanse etmektedir. Gaziantep, İzmir ve Kocaeli bölgelerinde iş geliştirme eğitim merkezi kurulmuştur.Günümüzde ABİGEM çatısında toplanan 15 Avrupa Birliği İş

Geliştirme Merkezi mevcuttur. Türkiye’de hemen hemen her yerinde bulunan bu merkezler sadece buldukları illerde faaliyet göstermemekte, il dışında da faaliyetlerini sürdürmektedirler (ABİGEM, 2020).

Verilen eğitimler sonucunda iş planlamasının yapılarak fizibilite çalışmaları sonucu iş planı değerlendirilmektedir (Tunç Baranoğlu, 2018, s. 31). Değerlendirme sonucu gruplandırılmalar yapılmaktadır. Yapılan bu gruplandırmalar sonucunda iş fikrini hayata geçirmek isteyen ve iş fikrini hayata geçirip geçirmeme konusunda kararsız olan girişimcilere farklı eğitimler verilmektedir. İş fikri olan girişimcilere iş planı hazırlanmaya yönelik eğitimler verilirken, iş fikri konusunda kararsız olan girişimcilere ise pazar araştırması, fizibilite çalışmaları, yönetim ve finansman alanında, işin verimliliği konusunda çalışmalar yaptırmaktadır. İş fikri uygun görülen girişiminin iş planı hazırlanmasına yardımcı olunur, sadece iş planı hazırlama evresinde değil iş kurma ve faaliyetlerini sürdürme aşamalarında da yanında olmaktadır. İşletmelerini kuran girişimcilerin sonraki süreleri belirli periyotlar ile takip edilmektedir.

3.15. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

1991 yılında Türk sanayisinin rekabet gücünü uluslararası düzeyde arttırmak amacıyla özel sektörün altyapısını geliştirilmesi için kurulmuştur.2006 yılından itibaren amacı ve destek programlarını yenileyerek tekrar faaliyetlerini canlandırmıştır. Türkiye’de kanunla kurulmuş 7 vakıftan teknoloji ve inovasyon alanında faaliyet gösteren tek vakıftır. Risk paylaşımı projeleri desteği genç firmalara yönelik olarak teknolojiyi merkez edinmiş ve hızlı büyümeye sahip olacak firmalara destek sağlanır.İleri teknoloji alanında küçük bütçeli ve yüksek riske sahip olan projelere teminatsız olarak 200.000 dolara kadar geri ödemek kaydıyla maddi destek sağlanmaktadır. Ön kuluçka desteği risk paylaşımı projeleri desteği genç firmalara yönelik olarak teknolojiyi merkez edinmiş ve hızlı büyümeye sahip olacak firmalara destek sağlanır. İleri teknoloji alanında küçük bütçeli ve yüksek riske sahip olan projelere teminatsız olarak 200.000 dolara kadar geri ödemek kaydıyla maddi destek sağlanmaktadır. Ön kuluçka desteği iş fikrine sahip kişilere ve genç firmalara fikirlerini oluşturmak üzere 24 aya kadar mekân desteği ve 50.000 dolar destek sağlanır. Amaç ileri teknoloji alanındaki iş fikirlerinin hayata geçirilmesi ve

kalitesini arttırmaktır. Başlangıç sermaye desteği yetenekli girişimcilere ileri teknoloji alanındaki iş fikirlerini hayata geçirmek adına başlangıç aşamasında sermaye katılımlı destek sağlamayı amaçlamışlardır. Destek verilecek iş fikrinin geniş kapsamlı bir araştırma ve teknoloji geliştirme faaliyeti çerçevesinde olması aranacaktır. Destek iş fikrine göre 400.000 doları geçemez (Gözek, 2006, s. 23).

3.16. Türkiye Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TÜSİAD)

1971 yılında Türkiye'nin önde gelen iş adamların ve girişimcilerin gönüllü olarak kurdukları kuruluştur. "Bilgi Toplumu" ve "Yeni Teknoloji Komisyonu" adını alan bölümlerinin olması girişimciliği önemli kılmıştır (Tunç Baranoğlu, 2018, s. 31). Bu komisyonlar ile iş fikri olan girişimcilerin iş adamları ile buluşmalarına imkân tanıyan bir ortam yaratılması amaçlanmıştır. Düzenlediği sempozyum, panel ve konferanslar ve yapmış olduğu araştırma sonuçları ile Türkiye'de dikkat çekmektedir.

TÜSİAD tarafından düzenlenen "Bu Gençlikte İş Var" sloganı ile öğrencilere yönelik bir program gerçekleştirmektedir. Girişimcilik hayali bulunan gençlerin birbirleri ile etkileşim halinde bulunabilecekleri bu platform sayesinde iş fikrine sahip olan gençler fikirlerini ifade etmektedirler. Gençlere girişimcilik yetkinliğini kazandırmaya çalışan bu program 2011 yılından beri aktif bir şekilde rol üstlenmektedir. (TÜSİAD, 2020)

Bu programın amacı gençler arasında girişimciliği özendirerek, girişimcilerin yetkinliklerinin farkına varmasını sağlayarak, girişimcilik ekosisteminin gelişmesine aracı olmaktır. Girişimcilik programına 18 yaş ile 30 yaş arası gençler 2 ile 5 kişi arasında kurdukları ekipler ile katılabilmektedirler. Programa başvurabilmek için şartlar bulunmaktadır (<https://www.bugenclikteisvar.com>, 2020):

- Üniversitelerin önlisans, lisans, yüksek lisans veya doktora bölümüne devam ediyor olmak,
- Başvuru tarihi itibarıyla 30 yaşını doldurmamış olmak,
- 2 ile 5 kişilik ekiplerden oluşması,

- Programa katılan ekiplerin her biri bir iş fikri ile müracaat etmeleri gerekmektedir ayrıca herkes tek bir grup ile katılabilmektedir. Bir kişi birden fazla farklı gruplar ile başvurması halinde ise geçersiz sayılacaktır.

Program sonunda ilk üç finaliste para ödülü verilmektedir. Birinci olan finalist 75.000 tl, ikinci olan finaliste 50.000 tl, üçüncü olan finaliste ise 25.000 tl kazanmaktadır. Programda birinci olan finalist ise silikon vadisine gitmek imkânı bulmaktadır.

3.17. Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı (SYDV)

Aile, Çalışma ve Sosyal Politikalar Hizmetler Bakanlığı tarafından desteklenen projeler bulunmaktadır. Kaymakamlıklara bağlı olarak çalışan sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakfı yoksul olup girişimcilik faaliyetleri göstermek isteyip gösteremeyen vatandaşlara desteklemektedir. Girişimci olmak isteyen yeterli sermayesi bulunmayan bireylere destek sağlamaktadır. Verilen destek sayesinde gelir getirici bir iş kurmak isteyen girişimcilerin desteklenmesi, kurdukları işletmelerin devamlılığının sağlanabilmesi için destekler vermektedirler. Başvurudan 18 yaş üzerindeki kişiler yararlanabilmektedir. Proje bazında değişiklik göstermekle birlikte üst limit olarak 15.000 TL'ye kadar destek sağlanmaktadır.

Geri ödemeli olarak verilen bu destek ilk yılı ödemesizdir. İkinci yıl projenin %20'si tutarındaki paranın geri ödenmesi, üçüncü yıl %20'si ve dördüncü ve beşinci yılda ise %30 oranında tutarın ilgili kuruluşa ödenmesi gerekmektedir.5 yıl vadeli ve faizsiz uygulanmaktadır.

3.18. Halkbank Girişimci Destekleri

Halkbank tarafından ekonomiye önemli katkısı olan girişimcilerin kolaylıkla sermaye desteği edinebilmeleri için girişimci destek kredileri için girişimci kredisi ürünü geliştirilmiştir (Halkbank Girişimci Destekleri, 2020).

Girişimci Kredileri

a)Genç Girişimci Kredisi

Üniversite mezunu, tecrübesiz ve kendi mezun olduğu alanda bir girişimde bulunmak isteyen, 30 yaşının altında bulunan kişilere “Genç Girişimci Kredisi”

verilmektedir. Kredi limiti en fazla 50.000 TL'dir. Genç girişimci kredisi 1 yıla kadar anapara ödemesi olmadan en fazla 36 aya kadar aylık eşit taksit olarak desteklemektedir.

b)Cesur Girişimci Kredisi

Üniversite mezunu olup, deneyim sahibi, kendi mezun olduğu bölüm ile ilgili alanda işyeri açmak isteyen girişimcilere verilmektedir. Eğitim aldığı iş kolunda en az 2 yıl tecrübeli ve 35 yaşını geçmemiş girişimciler başvuruda bulunabilmektedir. 48 ay vadeli ve 1 yıl anapara ödemesiz olarak üst limit 75.000 TL kadar kredi verilmektedir.

c)Usta Girişimci Kredi

En az ilkokul mezunu, kurmayı planladığı iş kolu ile ilgili mesleki kuruluşlardan sertifika almış, kurmak istediği iş kolunda en az 5 yıl çalışmış olması ve 30 yaşının altında bulunan girişimciler faydalanabilmektedir.36 ay vadeye kadar en fazla 30.000 TL tutarında kredi desteği sağlanmaktadır.

d)Mucit Girişimci Kredisi

KOSGEB, TÜBİTAK gibi kurumlardan geri ödemesiz almaya hak kazananlar, patent hakkı alanlar, teknopark alanlarında faaliyette bulunan ve 30 yaşını aşmamış girişimcilere verilmektedir. Mucit Girişimci Kredisi 48 ay vadeli ve 1 yıl anapara ödemesiz 75.000 TL'ye kadar desteklenmektedir.

e)GirişimcilereFranchising Kredisi

Franchising ile yeni bir iş kurmak isteyen kişilere veya işi olmasına rağmen başka bir alanda franchising bir işletme açmak isteyen kişilere verilmektedir. Kredi en fazla 60 ay vadeli, krediler ilk yıla özel azami 6 ay ödemesiz olarak verilebilir. Kredi serbest taksitli ödenebileceği gibi 3 ayda veya 6 ayda bir eşit tutarda taksitle de ödenebilmektedir.

Halkbank tarafından girişimcilerin desteklenmesi için ücretsiz olarak girişimcilik eğitimi verilmektedir. Halk akademi KOBİ Eğitim Platformuna üye olan girişimcilerin mesleki ve teknik bilgiler verilirken aynı zamanda işletmelerinin

geliştirilmesi için ticari, finans kalite ve verimlilik konularında eğitimler vermektedir.

3.19. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (Teknoparklar)

6 Temmuz 2001 yılında 4961 sayılı kanunun Resmi Gazete' de yayınlanması ile birlikte "Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu" yürürlüğe girmiştir (4961 Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, 2001). Kanun amacı; uluslararası piyasalarda rekabet edilebilirlik düzeyinin artırılması, üretim maliyetlerinin azaltılmaya çalışırken aynı zamanda kaliteli mal ve ürün ortaya çıkartılabilmesi, teknoloji tabanlı üretim ve girişimciliğin teşviki, ürünlerde yenilikler yapılmasını sağlamak ve verimliliğin artırılması hedeflenmiştir. Nitelikli iş gücüne sahip kişilerin istihdam ederek, teknoloji tabanlı yatırımda bulunmak isteyen yabancı yatırımcılarında ülkemize sermaye getirmesinin teknolojik alt yapısı oluşturmaktadır.

Teknoloji ve bilime verilen önemin artmasıyla Türkiye'de teknopark kavramı ortaya çıkmıştır.1986 yılında ortaya atılan teknopark kavramı kalkınma planlarının içine dâhil edilmiştir (Çapkın, 2019, s. 49). Türkiye'de 90'lı yılların başında teknopark çerçevesinde adımlar atılmaya başlanmıştır. KOSGEB'in desteğiyle ilk defa Orta Doğu Teknik Üniversitesi ve İstanbul Teknik Üniversitesinde teknoparklar faaliyete geçirilmiştir.

2001 Yılında yürürlüğe giren 4961 sayılı kanun kapsamında Nisan2020 tarihi itibariyle toplam 84 tane Teknoloji Geliştirme Merkezi bulunmaktadır. Teknoloji geliştirme merkezleri (Ankara'da 10 adet, İstanbul'da 10 adet, Kocaeli'nde 5 adet, İzmir'de 4 adet, Konya'da 2 adet, Gaziantep'te 2 adet, Antalya'da 2 adet, Mersin'de 2 adet, Hatay 2 adet ve Kayseri, Trabzon, Adana, Erzurum, Isparta, Eskişehir(Bilecik), Bursa, Denizli, Edirne, Elazığ, Sivas, Diyarbakır, Tokat, Sakarya, Bolu, Kütahya, Samsun, Malatya, Urfa, Düzce, Çanakkale, Kahramanmaraş, Tekirdağ, Van, Çorum, Manisa, Niğde, Burdur, Yozgat, Kırıkkale, Balıkesir, Karaman, Muğla, Afyonkarahisar-(Uşak), Aydın, Batman, Osmaniye, Zonguldak, Karabük, Nevşehir, Çankırı, Kastamonu, Kırklareli, Giresun ve Rize'de 1 adet) kurulmuştur. 69 tanesi faaliyetlerini sürdürürken, 15 tanesinin altyapı çalışmaları devam etmektedir.

Değişen ekonomik, sosyal ve teknolojik değişimler dünyada girişimcilik gibi kavramlara önem kazandırmıştır. Girişimcilik ülkeler açısından kalkınmanın aracı olarak görülmüştür. Bu anlamda girişimciliğin arttırılmasına yardımcı olmak için hükümet tarafından girişimcilere teşvik ve destekler sağlanarak girişimcilik iş fikrini hayata geçirmeleri sağlanmıştır. Teknoparkların kurulmasının temel amacı da girişimcilere cesaret vererek girişimciler tarafından hayata geçirilen iş fikirlerinin ticarileştirilmesine yardımcı olmaktır.

Teknoparklar genelde sanayi yoğun bölgelerin kalkınmasına, geliştirilmesine ve güçlendirerek hizmet vermelerini sağlamaktadır. Türkiye’de var olan en iyi işleyen ve girişimcilere destek veren en iyi yapılanma teknoparklardır (Kandemir & İlter, 2019, s. 1227). Ülkesine yabancı sermaye girişini sağlamak isteyen ülkeler teknolojik altyapıyı oluşturmak ve bu oluşturduğu yapıyı desteklemelidir. Yapısal düzeyde girişimcilere düzenli destek veren kuluçka merkezleridir. Kuluçka merkezleri Türkiye’de teknoparkların içerisinde bulunmaktadır. Girişimcilere iş fikirlerini geliştirmesine yardımcı olduğu girişimcilere aynı zamanda pazar araştırması imkânı tanıyarak şirket kurma ve finansman konusunda da desteklemektedir. Teknopark bünyesinde oluşturulan kuluçka merkezlerinde proje sahibi girişimcilerin etkileşimde bulunabileceği ortam sayesinde birbirlerine destek olabilmekte ve girişimciliğin ruhu olan paylaşımcılık davranışı ortaya çıkmaktadır.

Teknopark fikrinin ilk olarak ortaya çıkması araştırma çalışmalarını ticarileştirmek isteyen araştırmacı bir grup tarafından Stanford Üniversitesinin öncülüğünde Amerika’da ortaya çıkmıştır (Kandemir & İlter, 2019, s. 1227). “Silikon Vadisi” olarak bilinen bu teknopark küresel birçok firmanın gelişimine destek vermiştir. Dünyada teknoparkın ilk örneklerini sergileyen Amerika Devleti diğer devletlere de öncü olmuştur. Bu sayede dünyanın birçok yerinde inovatif düşünceler hayata geçirilmeye başlanmıştır.

Rekabet edilebilirliğin en önemli göstergesi firmaların ve ülkelerin inovatif düşünce yapılarıdır. Uluslararası platformda rekabet edilebilirliği arttırabilmek için “üniversite sanayi iş birliğini geliştirme” uygulamasına geçilmiştir. Bu programın amacı, Üniversitelerde var olan potansiyelin ekonomik bir değere dönüştürülmesine

katkıda bulunarak, bölgede ki firmaların akademisyenler ve sanayiciler ile etkileşim haline girerek firmaların ar-ge, inovasyon çalışmalarına yönlendirerek işbirliğini oluşturmaktır (Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi, 2020).

Teknoparkların kuruluş amaçları şöyle sıralanabilir (Altuğ & Hocaoğlu, 2018, s. 75):

- Uluslararası düzeyde rekabet edilebilirlik düzeyini arttırmak,
- Ülkenin ihracata dönük bir yapıya ulaşabilmesi ve teknolojik bilgi ve katma değer yaratan ürünler üretmek,
- İş fikrinin ticarileştirilmesini sağlamak,
- Yoğun üretim ve girişimciliği teşvik etmek
- Vasıflı ve nitelikli bireylerin istihdamını sağlamak,
- Ürün kalitesini ve verimliliğini yükseltmek,
- Firmalar arası işbirliğinin oluşumunu sağlamak,

Yeni kurulmuş işletmelerin yeterli ar-ge çalışması yapamamaktadır. Yeterli ar-ge çalışmasında bulunamayan firmalara destek sağlamaktadır. Firmaların ar-ge çalışmaları üniversitelerde ki teknik bilgi sayesinde ticarileştirilmektedir.

3.19.1. Kuluçka Merkezleri

Her girişimcinin faaliyetleri başarılı bir işletme kuruluşunun varlığıyla devam ettirilmektedir. Gerçekleştirilen girişimcilik faaliyetleri sonucunda bazı girişimciler işletmelerini kapatmak zorunda kalmaktadır. Yeni kurulan işletmelerin tutundurulması ve devamlılığının sağlanması önem arz etmektedir. Bu bağlamda girişimcilerin işletmelerini kurdukları ve devamlılığını sağlarken ki süreci sancılı bir şekilde geçirmektedir. Bu zorlu sürece destek olmak için kuluçka merkezleri kurulmuştur. Kurulan kuluçka merkezleri ile girişimcilerin yenilikçi fikirleri desteklenerek hayata geçirmelerine destek verilmektedir.

Kuluçka merkezleri “İnkübatör” olarak adlandırılmaktadır (28939 Sayılı Resmi Gazete, 2014). Üniversiteler de eğitim gören öğrencilerin fikirlerinin geliştirilmesine olanak vermektedir. İş fikri olan girişimcilere fikirlerinin oluşum

sürecini geliştirmek için danışmanlık, Mentörlük gibi hizmetler sağlamaktadır. Kuluçka merkezleri özellikle genç işletmelerin gelişimini desteklemektedir. Girişimci firmalara biręok alanda destekte bulunmaktadır. Bunlar;

- Ofis hizmetleri,
- Ekipman desteği,
- Yönetim desteği,
- Finansmana erişimi,
- İş ve teknik hizmetlerdir.

Kuluçka faaliyet süreci ön kuluçka, kuluçka ve kuluçka sonrası olmak üzere üç aşamadan oluşmaktadır. Bu aşamalar şöyle geręekleřmektedir (Acıbadem kuluçka merkezi, 2020):

a) Ön Kuluçka Aşaması: Girişimcilik iş fikri oluşumuna katkıda bulunarak girişimcilik eğitimleri verilmektedir. Bu aşamada fikirlerin olgunlaştırılma sürecini kapsamaktadır. Eğitim, seminer, panel ve Kuluçka Merkezlerine katılım zorunlu tutulmaktadır. Verilen eğitimler sonucunda iş planı oluşturulmaya ęalıřılmaktadır.

b) Kuluçka Aşaması: İkinci aşama olan kuluçka aşamasında ise iş planını oluşturmuş girişimcilere finansman kaynaklarına erişimi hakkında bilgi verilmekte, danışmanlık ve Mentörlük gibi hizmetlerden faydalanmaktadırlar, geliştirilmiş iş planının hazırlamaya yardımcı olmaktadır.

c) Kuluçka Sonrası: Teknolojinin ticarileştirilmesi, uluslararası destek ve iş geliştirme süreçleri yapılmaktadır.

Kuluçka merkezleri girişimcileri tek bir ęatı altında toplamaktadır. Böyle bir ortamda girişimciler birbirleri ile etkileşime girmektedir. Kuluçka merkezleri genç işletmeleri desteklerken bazı işlevleri üstlenmiştir. Bu işlevler şu şekilde sıralanabilmektedir (Kendir, 2019, s. 25):

- Ar-ge araştırmalarının yapılmasına ve planının oluşturulmasına yardımcı olmaktadır (1 veya 2 yıllık süre içinde uygulanabilecek olan),

- Pazarlama ve teknolojik fizibilite raporlarının oluşturulmasına,
- Ar-ge departmanına personel alımına veya organizasyonlara yardımcı olmaktadır,
- Projelerin yürütülmesi için her türlü fiziki olanakları oluşturmak,
- Rehberlik ve yönlendirmede bulunmak,
- İdari, satın alma, sekreterlik, defter tutma ve yasal sorumluluk sağlamaya yardımcı olmak,
- Ürün veya hizmetin ticarileştirilmesine ve pazarlanma aşamasına hazırlanmasında yardımcı olmaktadır.

Tablo 3.10:Türkiye’de teknoparkların ülke ekonomisine etkileri

Toplam Firma Sayısı	5.749
Yabancı/Yabancı ortaklı Firma Sayısı (Mevcut)	323
Akademisyen Ortaklı Firma Sayısı	1.201
Toplam Personel Sayısı	58.980
Proje Sayısı (Devam Eden)	9.960
Proje Sayısı (Tamamlanan)	35.668
Toplam Satış (TL)	90,7 Milyar
Toplam İhracat (USD)	4,7 Milyar

Kaynak: (<https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/istatistiki-bilgiler/mi0203011501>, 2020).

Tabloya bakıldığında ülkemizdeki teknopark sayılarında ve firmalarda bir artış görülmektedir. Bu firmalar 2001 yılından, 2020 Nisan ayına kadar ki olan süreçte 5.749 adet firmaya ulaşılmıştır. Firmalardan 323 tanesi yabancı firmaları oluşturmaktadır. Yabancı firmaların teknoparklar içerisindeki önemi büyüktür. Bu sayede uluslararası projelerin yapılmasını kolaylaştırmaktadır. Toplam personel sayısını oluşturanlar ar-ge elemanları, destek elemanları ve kapsam dışı personellerdir. 2020 Nisan ayı itibariyle 35.668 proje tamamlanmış olup 9.960 adet proje ise devam etmektedir.

Ülkemiz açısından ihracatta 4.7 milyar dolarlık teknoparklarda teknolojik ürün ihracatı yapılmıştır. Yurtiçinde satış ile 90.7 milyarı bulan satış gerçekleştirilmiştir.

Teknokentlerin verdiği destek ve teşviklerin rolü birçok araştırmaya konu olmuştur. Yapılan araştırmalar sonucu verilen destek ve teşviklerin önemli bir rol oynadığı görülmüştür. Firmaların teşvik ve desteklerden yararlanamamalarının nedenleri arasında donanım eksikliği ve eleman eksikliği yer almaktadır. Bundan dolayı patent sayısının düşük kalmasına neden olmaktadır (Bayzın & Şengür, 2019, s. 311). Kuruluş aşamasında olan işletmelerin verimliliğini arttırmak amacıyla personele eğitimler verilmektedir. Kuluçka desteği yeni kurulmuş firmaların büyümelerine kadar ki olan süreçte sektöründe başarı ve devamlılığı sağlamaktadır.

3.19.1.1. Kuluçka Merkezlerinin Yararları

Yeni kurulan işletmeler hem ekonomiye hem de topluma fayda sağlamaktadır. Bunlar göz önüne alındığında yeni kurulan işletmelerin zayıf olan yönlerini güçlendirmek, gelişimlerini desteklemek ve hayatta kalma sürelerini maksimum seviyeye çıkarmaya çalışılmaktadır.

Yeterli maddi desteği, bilgi ve birikime sahip olmayan firmalar kuluçka merkezlerine ihtiyaç duymaktadır. Girişimci adaylarının kuluçka merkezlerinden destek alabilmesi için sağlaması gereken şartlar bulunmaktadır. Ön kuluçkaya kabul edilen girişimcilere kendi sektörlerinde uzman olan kişiler tarafından eğitimler verilirken aynı zamanda danışmanlık hizmeti sunulmaktadır. İlgili sektörde uzman görüşlerine yer verilirken teknik bilgi konularında ise alanında uzman akademisyenler tarafından bilgi desteğinde bulunmaktadır.

Ön kuluçka merkezlerinde faaliyet gösteren girişimci adayların ofis ihtiyaçlarını karşılayacak; elektrik, internet, su, ısıtma vb. gibi birçok konuda ücretsiz veya ücretlerin temsili olması koşuluyla fiziki ihtiyaçları giderilmektedir (Çalışır, 2019, s. 53). Ön kuluçka merkezlerindeki firmalar, aynı faaliyet alanlarında diğer firmalar ile bulunmaktadır bundan dolayı firmalar arası bilgi alışverişinin olduğu ortam oluşmaktadır.

Ön kuluçka merkezinde başarılı olan firmaların bir sonraki aşamaya geçtiği yer kuluçka merkezleridir (Çalışır, 2019, s. 54). Kuluçka merkezlerinde ön kuluçka aşamasında başarılı olan firmalar yer almaktadır. Aynı zamanda kuluçka merkezlerinde ön kuluçka aşamasına ihtiyaç duymadan işletme statüsüne geçebilecek firmalarda kuluçka programı kapsamı içinde yer almaktadır.

3.19.1.2. Kuluçka Merkezlerinin Paydaşlara, Girişimcilere ve Firmalara Yararları

Kuluçka merkezinin paydaşlarına, firma ve girişimcilere aynı zamanda bölgeye de birçok katkısı bulunmaktadır. Bu katkılar aşağıda ki gibidir (Çapkın, 2019, s. 38):

- Üniversitelerde bulunan teknoparklara destek verebilmesi için finansman desteği sağlamaktadır,
- Kendi alanında mezun olan öğrencilere iş fırsatı vermektedir,
- Akademisyenlere akademik fikirlerini ticari işe dönüştürme imkânı vermektedir,
- Firmaların ar-ge çalışmalarına uygun ortam oluşturmaktadır,
- Üniversitede bulunan alanında uzman akademik kişiler ile ilişki kurarak firmalar potansiyele uygun olan konularda danışabilmektedir,
- Teknoparklarda bulunan mevcut firmalar ile rekabet edilebilirliği artacaktır,
- Bölgede istihdam alanının genişlemesini sağlamaktadır,
- Bölgede işsizlik seviyesi azalırken o yörede ki insanların refah seviyesi artmaktadır.
- Yüksek teknolojili sanayilerin gelişmesini desteklemektedir ve bölgedeki sanayileşmenin dış pazarlara açılmasına katkıda bulunur,

3.19.2. Türkiye’de Teknoparkların Destek ve Teşvikleri

Türkiye’de “Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu” ile 2001 yılında kurulan teknoparklarda girişimcilere, bölge yöneticilerine, akademik personellere sağladığı teşvik ve destekler bulunmaktadır.

Tablo 3.11:“TGBK” Kapsamında Teknoparklara Yönelik Teşvik ve Destekler

	Vergi Açısından Destekler	Diğer Destekler
Girişimcilere	<p>-Bölgede yapılan teslim ve hizmetler için KDV istisnası,</p> <p>-Yazılım ve Ar-ge faaliyetlerinden elde ettikleri kazançlar gelir ve kurumlar vergisinden istisnadır.</p>	<p>-Azami fiyattan kira uygulaması,</p> <p>-Aritma tesisi olanlar için atık su bedeli alınmaz,</p>
Yönetici Şirketlere	<p>-Her türlü faaliyetleri sonucu elde ettikleri kazançlardan 31.12.2023 yılına kadar kurumlar vergisinden muaf,</p> <p>- Kanunun uygulanması ile ilgili her türlü damga vergisi ve harç muafiyeti bulunmaktadır.</p>	<p>-Aritma tesisi olanlar için atık su bedeli alınmaz,</p> <p>-Kuruluş ve yönetim giderleri için bakanlık tarafından bütçe ödeneği tahsis edilmektedir.</p>
AR-GE ve Destek personeline	<p>Destek Personeli;</p> <p>-Görevleri ile ilgili her türlü gelir vergisinden müstesnadır.(Ar-ge personel sayısının %10'unu aşamaz.)</p> <p>Ar-ge Personeli;</p> <p>-Görevleri ile ilgili ücretleri her türlü vergiden istisnadır,</p> <p>-Yönetici şirketin onayıyla bölge dışında geçirdiği zaman yürüttüğü projelerden elde ettikleri ücretler kadrolu öğretim görevlisi ise %50, Ar-ge personeli ise %25 gelir vergisi müstesnasıdır.</p> <p>-Ar-ge veya tasarım merkezinde görevli personelin yüksek lisans yapanların bir buçuk yılı, doktora yapanların ise</p>	<p>-Yabancı uyruklu yönetici veya nitelikli ar-ge personeli çalıştırabilme,</p> <p>Kamu Kurum ve Kuruluşları/ Öğretim Görevlileri için:</p> <p>-Çalıştıkları kurumların izni ile yarı zamanlı veya tam zamanlı izinli sayılabilir,</p> <p>-Sürekli istihdam edilecek personele aylıksız izin verilir,</p> <p>-Bölgede aylıklı izinli olarak elde edecekleri ücretler döner sermayenin dışında tutulmaktadır.</p> <p>-Emeklilik hakları saklı tutulur,</p> <p>-Yaptıkları araştırmaları ticarileştirme,</p>

	2 yılı geçmemek üzere merkez dışında geçirdiği süre boyunca aldığı ücretler gelir vergisi stopajına girmektedir.	
--	--	--

Kaynak: (4691 Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, 2001).

3.19.3. Teknoparkların Sorunları

Teknoparklar kurulurken birçok sorunlarla karşılaşabilmektedir. Teknoparkların kuruluş aşamasında yeterli bilgi ve donanıma sahip olunmaması, üniversitelerin Teknokentlerin yönetimine hâkim olmamaları ve modern işletme ilkelerine yabancılik çekmeleri gibi birçok etken bulunmaktadır. Yapılan araştırmalar sonucu teknoparkların tespit edilen sorunları aşağıda sıralanmaktadır (Yaslıkaya, 2019, s. 122) :

- Üniversitelerin yönlendiriciliğinin zayıf olması,
- Başarı ölçütlerinde teknopark çıktılarının kullanılmaması,
- Üniversite-kamu-özel sektör üçlüsü arasında kopuklukların olması,
- Firmaların disiplinli yöneticilere sahip olmaması,
- Kamunun yönlendiriciliğinin az olması,
- Teşviklerde iş birliği ölçütlerinin var olmaması.

3.20. Start-Up

Firmaların ilk şirketleştiği noktadan itibaren, genç büyüme evresine kadar gelir ve kazançlarının da yükselmeye başladığı aralıkta yer alan firmalara start-up denilebilir (Karaa, 2019, s. 58). Ekonominin gelişmesinde teknolojik ürünleride kullanarak hizmet ve ürün üretirken, kısa dönemde etkin hızlı bir büyüme sağlamak olarak tanımlanabilmektedir. “Start-up” kavramı girişimcilik hayatına yeni giren bir kavram olmasından dolayı net bir tanımı bulunmamaktadır. Start-up firma denildiğinde ilk akla gelen erken dönemde hayata giren ve hızlı bir şekilde büyüeyebilen firmalardır. Bu firmalar çok kısa zaman içerisinde çok fazla yol kat eden

firmalardır. Start-up firmaları, ülkede ki piyasa açıklarının farkına varıp, iş fikrini teknolojiyi kullanarak geniş kitlelere ulaştırabileceği bir firma yaratmasıdır.

Start-up bir diğer tanımı ise büyüme ve gelişme özelliklerini taşıyan, farklı projelere ve yeni girişimlere verilen isimdir (Bilici, 2019, s. 3). Start-up genellikle “yeni girişimci” olarak tanımlanmaktadır. Fakat bu tanım start-up tam olarak tanımlamamaktadır. Start-up defalarca girişimcilik faaliyeti başarısızlık ile sonuçlanan girişimcilerden oluşabileceği gibi ilk defa girişimciliğe yönelmiş girişimcilerden de oluşabilmektedir. Alışılmışın dışında yenilik ve yaratıcılık sonucu ortaya çıkan iş fikirleri yatırımcıların daha fazla dikkatini çekeceğinden girişimciler farklı projeler ile yatırımcı arayışına girmelilerdir.

İnovasyon ve yenilikçi iş modelleri ülke ekonomisine önemli katkı sağlamaktadır. Girişimcilik ekosistemi içerisinde yenilikçilik iş modellerinden sonra start-uplarda kısa sürede büyüme potansiyeli sayesinde büyük işletmelere dönüşebilmektedir. Start-up firmaların ihtiyacı olan özsermaye ihtiyacını yatırımcıların desteği sayesinde alarak faaliyet göstermektedirler (Ertuğrul & Altundal, 2018, s. 28). Yenilikçi iş modelini kullanan start-uplar bu sürece kolay uyum sağlayabilmektedir.

Türkiye ekonomisi, gelişen ekonomiler arasında yer almaktadır. Ülke ekonomisinin gelişmesi için fiyat istikrarını sağlayabilen, ihracatı arttırmaya yönelik politikalar ile inovasyonu destekleyici teknolojik ürün ve hizmete dayalı yatırımlara teşviklerin artırılması ile gelişen ekonomiye sahip olacaktır. 10 Temmuz 2018 yılında, 30474 Sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinde Cumhurbaşkanlığı teşkilatına bağlı “Yatırım Ofisleri” kurulmuştur (30474 Sayılı Resmî Gazete, 2018). Yatırım ofisleri aracılığıyla büyük yatırımcıların önü açılmış ve devletin verdiği teşvik ve desteklerden yararlanmaktadırlar. Ülke ekonomisinin ihtiyaç duyduğu yatırımların yapılmasına yönelik yol göstericilik rolünü üstlenen Yatırım ofisleri sayesinde ülke ekonomisinin gelişmesi amaçlanmaktadır. Asıl görevi kamu kurum ve kuruluşlardan ilgili konuda verileri toplayıp, düzenleyip, güncellemeleri yapmakla görevlidir.

Son yıllarda yenilikçi iş fikirleri ve ar-ge projeleri daha fazla ilgi görmeye başlamıştır. Yeni iş fikirlerine sağlanan destekler; devlet destekleri, teknoloji transfer ofisleri, kuluçka merkezleri, teknoparklar, melek yatırımcılar, erken aşama yatırım şirketleridir. Bu kuruluşlar yeni girişimcilere ve start-uplara destek vermektedirler. Günümüzde teknoloji kullanımının artması ve yazılımların önemli bir hale gelmesi, bilimden teknolojiye geçiş aşamasının kısılması, yenilikçi iş fikirlerini hayata geçiren start-upların duyulan ilgiyi yoğunlaştırmıştır.

Dünyaya bakıldığında gelişmiş ekonomilerde start-uplar ile yatırımcıları bir araya getiren model bulunmaktadır (Ertuğrul & Altundal, 2018, s. 30). Ülkemizde start-upların desteklenmesi, yatırımın yapılabileceği uygun bir ortamın oluşturulması veya benzer ağların güçlendirilmesi gerekmektedir. Türkiye’de yatırımcılar eşi benzeri olmayan iş fikirlerini bir projeye çevirmek için yeterli finansman kaynağını bulamamaktadır. Firmaların yenilikçi proje yatırımlarının yaşadığı en büyük problem fikirlerini finanse edebilecekleri kuruluşları bulamamalarıdır. Fikirlerini hayata geçirmek için kaynak bulmaya çalışan girişimciler TÜBİTAK, KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı gibi çeşitli kuruluşlardan destek almaya çalışmaktadır. Verilen desteklerin prosedürlerinin çokluğu gerek kısıtlı hibelerin bulunmasından dolayı firmaları zorlamaktadır. Bu noktada birçok firma finansman kaynaklarına ulaşamadığı için iş fikrini hayata geçirememektedir.

“Start-up” firma denildiğinde akla ilk gelen genç oluşumlu bir şirket olması gerektiğidir. Şirketlerin genç olması şartı aranmamaktadır. Genç oluşumlu firma derken organizasyon yapısında ki çevikliğini koruyabilen firmalardan bahsedilmektedir. Start-up kavramı ile ilgili yanlış algılanan durumlar bulunmaktadır. Bu firmalar yalnızca teknoloji alanında girişimcilik gösterenlere destek vermemektedir. Ağırlıklı olarak teknolojik alanda destek verdiği için girişimciler tarafından yanlış algılanabilmektedir.

Start-up projelerinin başarısızlığı literatürde araştırma konusu olmuştur. Yapılan araştırmalar sonucu start-up projelerinin sadece %10’luk diliminin başarılı olduğu gözlemlenmiştir. Start-up projelerin başarısızlığının başında pazar sıkıntısı, nakit sıkıntısı, yanlış kişiler ile çalışmak, piyasada rekabet gücünün az olması,

ürünün zayıf olması ve yeterince pazarlanamaması, müşterileri önemsememek gibi birçok faktör etkilemektedir (CBINSGIHTS, 2019).

Bilici (2019) tarafından yapılan araştırmada Start-up firmaların başarısızlıklarını şöyle sıralamaktadır (Bilici, 2019, s. 42):

- Yetersiz sermaye
- Ürün tanıtımının az yapılması
- İş tecrübesinin eksikliği
- Eksik iş planının oluşturulması
- Lokasyon seçiminin yanlış yapılması
- Hedeflenen hizmetin yetersizliği
- Ön yatırım yetersizliği
- Personel yetersizliği ve yanlış personel seçimi

3.20.1. Start-Up Finansman Modelleri

3.20.1.1. Girişim Sermayesi(Risk Sermayesi)

Risk sermayesi yatırımı genelde yeni bir teknolojik buluşu hayata geçirmek üzere kurulmuş veya kuruluş aşamasındaki işletmelere yapılan yatırımdır (Poyraz & Tepeli, 2016, s. 40). Fon sağlayacak olan firmalar girişimcilerin geçmiş dönem verilerini göremediklerinden ve yeni teknoloji alanı olmasından kaynaklı tahmin yürütememeleri yatırım kararlarını etkilemektedir. Belirsizlik altında bulunan risk sermayedarlarının karar verme süreçlerini etkilemektedir.

Risk sermayesi daha olgun firmalara yatırım yapmaktadır (Karaa, 2019, s. 65). Az riskli girişimleri tercih etmelerine rağmen yüksek karlılık elde edebilmeleri risk sermayedarlarına cazip gelmeye başlamıştır. Risk sermayedarları girişimcilere ortak olarak işletmesinin büyüüp gelişmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanı karşılamaktadır.

Risk sermayesi yenilikçi ve üretken, potansiyeli yüksek olan gerekli finansman kaynağı sağlamada sıkıntı çeken girişimcilere yapılan yatırımlardır (Tuna, 2019, s. 3). Başlangıç sermaye ihtiyacı bulunan işletmelerin, hızlı büyüme

sağlayabilecek ve karlılığı yüksek işletmelere yatırım yapmaktadır. Yaratıcı iş fikri bulunan girişimcilerin yeterli öz sermayeye sahip olmaması ve kaynak bulamaması durumunda risk sermayedarları yatırım fikirlerini gerçekleştirme imkânı yaratan bir modeldir. Risk sermayedarları girişimci işletmelerin hisse senedi satın alarak uzun dönemli bir yatırım ortaklığı oluşturmaktadır. Risk sermayedarlığı uzun ve dinamik bir süreci anlatmaktadır. Geleneksel finansman yöntemlerinde bulunan güvence istenilmemesi, faiz ve anapara ödemesinin geri ödenme zorunluluğunun bulunmadığından girişimciler bir sermaye kaynağı olarak görmektedir.

Yapılan yatırımlar risk sermayesi şirketi ile dolaylı yoldan gerçekleştirilmektedir. Risk sermayesi şirketleri girişimcilerin hazırladıkları projelerin fizibilite çalışmalarını ve iş planlarını inceleyip değerlendirme sonucu karar vermektedir (Vural, 2019, s. 34). Yapılan değerlendirme sonucunda girişimcinin iş fikrinin teknolojik yapısına, iş fikrinin hayata geçirilebilecek gücünün varlığına ve ürün veya hizmetin pazarlanabilir oluşunu incelemektedir.

Risk sermayedarları girişimcilere finansman desteğinin yanında Mentörlük ve danışmanlık gibi hizmet veren alanında uzman başarılı kişilerden oluşmaktadır. Sermayedarlar girişimcilere yönetim alanında da destek vererek yatırımlarının verimliliğini arttırmak ve işletmelere doğru yönlendirerek yüksek karlılığı elde edebilmeleri için çoğunlukla başlangıç aşamasındaki işletmeleri tercih etmektedir.

Risk sermayesi nihayetinde start-up gibi mikro veya KOBİ ölçeğindeki firmalara yapılan bir yatırım ortaklığıdır (Baysoy, 2019, s. 89). Yatırım ortaklığı firmanın rekabet gücünü olumlu etkilemektedir. Yatırım ortaklığından olumlu etkilenen risk sermayesi işletmelere güçlü ve sürdürülebilir finansman sağlamaktadır. Risk sermayesi genellikle büyüme potansiyeli yüksek ve kısa zamanda kar elde edebilecek girişimcileri hedeflemektedir.

Risk sermayesi fon ihtiyacını kamu veya özel sektörden karşılamaktadır (Baysoy, 2019, s. 91). Risk sermaye fonu için bireysel kaynaklardan yararlanabildiği gibi kurumsal kaynaklardan da yararlanabilmektedir. Vakıflar, üniversiteler, özel şirketler, yatırımcı grup ve bankalardan fon desteği sağlanabilmektedir. Bireysel yatırımcılar yatırım yapabileceği girişimcileri araştırarak yatırımlarını risk sermayesi

aracılığı ile yapmaktadır. Banka, sigorta ve vakıflar gibi kurumsal risk sermayesinin kaynağını oluşturmaktadır.

Risk sermayesinin Avantajları (Baysoy, 2019, s. 95):

- Kar marjı yüksektir,
- Girişimci ile risk sermayesi etkileşimde bulunduğu bir ortam oluşmaktadır,
- Firmaların kurumsallaşması ve profesyonelleşmesine yardımcı olur,
- Firmaların prestijlerine katkıda bulunur,
- Firmalara vergi ve yasal konularda destek sağlamaktadır,
- Etkili Pazar oluşturulmasına ve yatırımcı networklerinden yararlanmak,
- Ürün ve hizmetlerin geliştirilmesine katkı sağlar,
- Hızlı büyüyen firmalar ortaya çıkar ve girişimciler ihtiyaç duydukları sermayeye bir anda ulaşmaktadır.

Risk sermayesinin dezavantajları (Baysoy, 2019, s. 96):

- Oldukça seçici olan risk sermayesi yatırımcılarından destek almak zordur,
- Yenilikçi ve yüksek teknolojiyi kullanan sektörleri tercih etmektedir,
- Yüksek oranlı hisse senetleri ile ortaklık yapar,
- Uzun vadeli anlaşmalar yapmaktadır,
- Firma yönetiminde girişimcinin kontrol kaybı yaşaması huzursuzluğa sebep olmakta,
- Şirket kültürü oluşmuş firmalar köklü değişimler ile karşı karşıya kalabilir,
- Risk sermayesinin getirmiş olduğu görev ve sorumlulukların fazlalığı karışıklığa neden olabilmektedir.

Risk sermayedarlarının ortak oldukları işletmelerden beklentileri gelişip ticari başarı elde ettikleri sermaye kazancı önemlidir (İsabetli & Tuna, 2014, s. 36). Girişimci işletmenin belli bir aşamaya gelmesiyle sermayedarlar pazar değeri artan işletmedeki ortaklık hisselerini likiditeye dönüştürerek ortaklıktan çıkmaktadır. Risk

sermayedarları ortağı bulunduğu işletmelerin halka açılması, hisselerini toplu satma yolu ile ortaklıktan çıkabilmektedir.

Risk sermayesi finansmanının yatırım aşamaları, iş fikrinin olgunlaşmasından tamamlanmasına kadar yeni bir ürün için kurulan ve mevcut olan bir işletmenin kaynak ihtiyacını risk sermayesinin verdiği öz sermayeyle karşılanmasıdır (Tuna, 2019, s. 18). Başlangıç sermayesinde risk sermayedarları çekirdek sermayeye oranla yatırılan tutar daha fazladır. Bu aşamada girişimcilerin ürünlerini geliştirme ve pazarlanabilir hale gelmesinde firmaların finanse edilmesine aracılık edilmektedir. Başlangıç aşamasında ki girişimciler iş planını hazırlamış ve pazar araştırmasını yapmıştır.

3.20.1.2.Melek Yatırımcılar

Melek yatırımcılar, sermayelerini yatırım aracı olarak yüksek risk aşamasında olan başlangıç döneminde ki girişimlere yatırım yapan yatırımcılardır (Özçelik, 2018, s. 5). Kuruluş aşamasında bulunan girişimcilere yaratıcı iş fikirlerini hayata geçirmelerinde fon kaynağı oluşturmaktadır. Melek yatırımcılar yüksek potansiyel gördükleri yenilikçi iş fikirlerine mesleki bilgi ve tecrübelerini aktarırken aynı zamanda başarılı girişimcilerin start-up projelerini hayata geçirmelerine destek olmaktadır.

Melek yatırımcılar risk sermayesine göre daha düşük riskli girişimler ile ilgilenmektedir (Karaa, 2019, s. 62). İş tecrübesinin yüksek olan yatırımcılar melek yatırımcı olmaktadır. Son zamanlarda ülkeler ekonomilerini geliştirmek için girişimcilere destek sağlamaktadır. Girişimcilerin finansmana ulaşmasında melek yatırımcılar öncü olmaktadır. Bu yüzden melek yatırımcılar devlet tarafından teşvik edilmektedir.

Girişimciler öz sermayelerinin yeterli olmadığı durumlarda bankalardan, aile ve arkadaşlarından, girişimciliği destekleyen kuruluşlardan maddi destek arayışına girmektedir. Girişimcilerin girişimcilik faaliyetlerinin kapsamına göre öz sermayelerinden fazla sermayeye ihtiyaç için duyduklarında ek sermaye için melek yatırımcı veya dış kaynaklardan fon ihtiyacını karşılamaktadır. Finansman sahibi melek yatırımcı, işini kurmak için yeterli finansman bulamayan girişimcilere destek

vermektedir. Kuruluş aşamasında ki işletmelere hem finansman hem de mentörlük ve danışmanlık hizmeti sağlamaktadırlar. Destek verdiği girişimcilerin elde ettiği kazançlardan melek yatırımcılarda pay almaktadır.

Melek yatırımcılar genellikle uzmanlaşmış girişimciler ve iş insanlarından oluşmaktadır (Özçelik, 2018, s. 6). Melek yatırımcılar bağımsız olarak sermaye ihtiyacını karşılamanın yanı sıra gruplar halinde de harekete ederek finansman ihtiyacının büyüklüğüne göre hareket edebilmektedir. Yeni kurulmuş genç işletmeler finansman bulmada zorluklar yaşamaktadır. Bankalar, gerek prosedürleri ve girişimcilerden teminat göstermelerini istemesinden kaynaklı genç girişimcileri finanse edememektedir. Kuruluş aşamasında diğer girişimcilere kıyasla kendini kanıtlayan işletmeler yatırımcıların dikkatini çekmektedir.

Melek yatırımcılar genellikle 35-60 yaş arasında tecrübe ve deneyim sahibi, yatırım için kendi tasarruflarını kullananlardır (Vural, 2019, s. 42). Deneyim sahibi olan yatırımcılar girişimcilere kendi tecrübelerini aktararak alanında risk analizleri yapıp girişimciyi cesaretlendirerek yol göstermektedir.

Yatırımcılar, girişimcilerin iş fikirlerini riskli gördükleri durumlarda yatırım yapmaktan kaçınmaktadırlar. Bankalar start-up girişimcileri riskli bulmaktadır. Yeterli yatırım veya fon desteğine ulaşamayan girişimciler, banka kredileri, devlet destekleri, risk sermayesi ve melek yatırımcıları gibi finansman desteklerine ulaşmaya çalışmaktadır. Fon açığı ile karşı karşıya kalan girişimcilere melek yatırımcılar destek olmaktadır. Aile, arkadaş ve akrabalar başlangıçta finansman desteğinde yeterli gözüксе de işletmenin devamlılığını sağlayabilmek için daha fazla finansman ihtiyacı bulunmaktadır.

3.20.1.3.Kitlesele Fonlama

Kitlesele fonlama belirli bir sermayenin toplandığı finansal bir modeldir (Şahinoğlu, 2019, s. 11). Bir diğer tanıma göre ise kitlesele fonlama, fon arz edenler ile fon talep edenlerin bir araya getirildiği bir çevrimiçi platformdur (Yaylagül Ülke, 2019, s. 8). Günümüzde teknolojinin hızla ilerlemesiyle web tabanlı platformlar önem kazanmıştır. Geleneksel finansman yöntemleri ile girişimcilerin piyasaya girmesi zor olmaktadır. Bankalar tarafından sağlanan kredilerin gerek kredi verme

aşamasındaki prosedürlerinin çok olması, maliyetlerin yüksekliği gibi birçok sebep girişimcilerin alternatif destek yollarına başvurmaya yönlendirmiştir.

Genel olarak kitlesel fonlama, sabit bir süre boyunca yatırımcının küçük destekleriyle bir girişimciyi fonladıkları sistem olarak tanımlanmaktadır (Ayhan, 2019, s. 37). Kitlesel fonlamanın var olduğu ortamda girişimciler geleneksel kaynaklara yönelmek yerine yatırımcı ile bir araya gelebildiği kitlesel fonlamayı tercih etmektedir. Online platformların artması geleneksel finansman yöntemlerinin yerini almıştır.

Geleneksel finansman yerine kitlesel fonlamanın tercih edilme sebepleri (Aydın C. İ., 2019, s. 11):

- Sermayeye çevrimiçi ve düşük maliyetle erişim sağlanması,
- Finansal olmayan desteklere ulaşabilme ve hizmet öncesi yol göstermesi,
- Doğru bir şekilde, taleple ilgili öngöründe bulunmaya yardımcı olmasıdır.

Kitlesel fonlamanın amacı girişimcilerin projelerini gerçekleştirmesi için internet üzerinden açık çağrı oluşturarak geniş kitlelere ulaşabilmek ve küçük miktarlarda birçok insanın katkısı ile ihtiyaç duyulan paranın toplanmasını sağlamaktır (Vural, 2019, s. 58). Girişimci web tabanlı platform aracılığıyla sermaye ihtiyacını sosyal ağlarla daha çok insana iletebilmektedir. Günümüzde interneti aktif kullanan çok fazla kullanıcı bulunuyor olması, etkili iletişim, zaman ve maliyetin az olması gibi etkenler internetin önemli hale getirmiştir. Kitlesel fonlama sayesinde yatırımcı ve girişimci maliyeti az ve hızlı bir etkileşim ortamı yaratılmaktadır.

Kitlesel fonlama sistemi girişimci, yatırımcı ve kitlesel fonlama platformundan oluşmaktadır. Yenilikçi iş fikrine sahip girişimcinin sermaye ihtiyacını karşılamak için kitlesel fonlama platformu üzerinden fon aramaktadır. Kitlesel fonlama sistemi içerisinde yer alan yatırımcılarsa ilgi duydukları ve başarılı olabilecek iş fikirlerine fon sağlamaktadır. Fon arayan girişimciler ile yatırımcıları bir araya getirerek oluşturan web tabanlı platform kitlesel fonlama platformu olarak nitelendirilmektedir.

Kitlesele fonlama ekonomik kriz sonucu sermaye desteğine ihtiyacı bulunan küçük ölçekli girişimcilere ve erken aşamada kurulmaya çalışan işletmelere bir alternatif olmuştur. Kitlesele fonlamanın kısa sürede yaygınlaşmasının nedenleri aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Onur & Değirmenci, 2015, s. 1) :

- İşletmelerin finansman maliyetinin fazla olması
- Yardımlaşmanın fazla olması,
- İnternet aracılığı ile finansman bulması, bağış toplanabilmesi, kitlelere erişimin kolay olması,
- Bankaların küçük işletmeleri riskli sınıfta gruplandırarak kredi vermek istememesi.

Kitlesele fonlama ile birlikte girişimcilere ve start-uplara kaynak yaratılmaktadır. Fonlama platformu girişimci ile yatırımcıları bir araya getirmektedir. Yeni finansman modeli olan kitlesele fonlama platformu 2010 yılı itibariyle ülkemizde kurulmaya başlanmıştır. Sistemin işleyişine yönelik düzenleyici yasal düzenleme ve kuruluşların varlığının olmaması mekanizmanın işlerliğini etkilemiştir.

Türkiye’de üç tür kitlesele fonlama sistemi vardır: bağış, ödül, hisse bazlı fonlamalardır. Kitlesele fonlama platformları “ Arıkovanı, fon bulucu, fongogo, crowdfon, ideanest, startup fon, startup market” oluşmaktadır (egirisim.com, 2018). Türkiye’de bulunan kitlesele fonlama platformu diğer ülkeler ile karşılaştırılması yapılmaktadır. Diğer ülkelerde ki gibi start-uplar Türkiye’de tam olarak başarılı olamamışlardır.

Fonbulucu kitlesele platform şirketinin bugüne kadar ulaştığı veriler şu şekildedir. Toplam 2127 başvuru sayısı, 1139 kabul sayısı, 988 red sayısı, fonlamaya sunulan 29, beğeniye sunulan 9, başaran 290 proje, fonlama talebi 131 milyon TL, toplanan fon 4 milyon 865 TL, ödenen fon 4 milyon 662 bin TL, devam eden 1 milyon 49 bin TL’dir (Fonbulucu.com, 2020). Türkiye’de ki kitlesele fonlama sistemlerinde ki verimlilik uluslararası diğer ülkelere baktığımızda düşük kalmaktadır.

Türkiye’de kitlesel fonlamanın yaygınlaşmamasının sebeplerini şöyle sıralanabilmektedir (Aydın C. İ., 2019, s. 69-70):

- Türkiye’de son yıllarda piyasaya giren sermaye ile birlikte artan parasal bolluk,
- Girişimcilerin ihtiyaç duyduğu finansman kaynaklarına ulaşmada farklı kuruluşlara da başvurabilme imkânının olması,
- Türkiye’de kitlesel platform hakkında yasal mevzuatın eksikliklerinden kaynaklı yatırımcıların kararsızlıkları,
- Vatandaşlardan para toplamanın denetiminin SPK’ a ait olması,
- Mevzuat yetersizliğinden bankalar tarafından destek görülmemektedir. Fonları elde edebilmek için mobil ödemeleri kullanmaları gerekmektedir. Bu yöntem iste yatırımcılar tarafından kullanılmamakta ve bu yöntem ile uğraşmanın zorluğundan tercih edilmemektedir.

Kitlesel fonlama platformu girişimciler ile yatırımcıların buluşma noktası olan web tabanlı bir platformdur. İşletmelere fon elde edebilmesinde ve sermayeye erişimin geniş kitlelere ulaştırmaya aracılık etmektedir. Potansiyel yatırımcıların finansman erişimine, yeni girişimcilerin ortaya çıkmasında önemlidir. Böylece ülke ekonomisine istihdamına katkıda bulunarak ekonomik açıdan büyüyecektir. Kitlesel fonlamada girişimciler il sosyal ağlar aracılığı ile geniş kitlelere ulaşabilmek, pazar ve işbirliğine ulaşımına imkân vermesi, bankaların vermediği desteği vermesi, küçük işletmelere sağladıkları krediler ile ekonominin büyümesine katkıları gibi faydası bulunmaktadır. Kitlesel fonlamanın avantajının yanı sıra dezavantajları da bulunmaktadır. Kitlesel fonlama başarısızlığı, yeterli likiditeye ulaşamaması, siber saldırı, projenin riskli olması gibi birçok etken mevcuttur (Bezirgan & Sakarya, 2018, s. 24).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünya’da gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler kalkınmalarını sağlamak amacıyla girişimciliğe değer vermektedir. Ülkeler, toplumların ekonomik refah seviyesini yükseltmede girişimciliği aracı olarak görmektedir. Son zamanlarda ekonomik ve kalkınma hedefleri olan devletler, aktif rol alan girişimci sayılarını arttırmaya çalışarak hedefledikleri ekonomiye ulaşmaya çalışmaktadır. Ekonomiye katkısı oldukça fazla olan girişimciler, ülkede ki istihdama da katkıda bulunduğu söylenebilir. Katkıda bulunabilmeleri için girişimcilerin önünde ki engellerin ortadan kaldırılmasına yardımcı olunabilir.

Ülkemizde girişimciliğin önündeki engeller incelendiğinde girişimciden kaynaklanan sorunlar ve çevreden kaynaklanan sorunlar başlığı altında toplamak mümkündür. Girişimcilerin önünde bulunan engellerden birisi girişimciden kaynaklanan engellerdir. Girişimci sevdiği işi gerçekleştirirse, sabır göstererek davranışlar sergilerse ve yanlış yapma korkusu olmadan adımlar atmaya sağlayabilirse kendi örmüş olduğu engelleri de ortadan kaldırması mümkündür. Özgüven eksikliği oluşan girişimciler genellikle aklında bir iş fikrini oluşturamamasından kaynaklanmaktadır. Girişimcilere gerekli eğitimler verilerek ve verilen desteklerinde alınması ile birlikte kişinin kendine olan özgüveni artacaktır. Böylece girişimci önünde engel olan özgüven eksikliğini aşarak girişimcilik iş fikrini hayata geçirebilecektir. Girişimcilikte sermaye tek başına yeterli olmamaktadır. Sermayenin yanı sıra kurulacak işletme hakkında bilgiye sahip olunmalıdır yeterli fizibilite çalışmaları ve iş planlamaları yapılmalıdır. Mesleki eğitimler artırılarak girişimcilerin o sektör hakkında daha fazla bilgi edinerek girişimcilik faaliyetlerini hayata geçirmelilerdir.

Girişimcilerin çevreden kaynaklanan engellerinden bahsederek piyasadan, devletten ve toplumdaki kaynaklanan engeller başlığı altında incelenmektedir. Girişimcilerin desteklenmesi konusunda girişimcilere yaratılan bürokratik sorunların fazlalığı girişimcilerin gözünü korkutmaktadır. Girişimciler prosedürlerin karmaşıklığı ve uzunluğundan kaynaklı birçok bürokratik engellerle karşılaşmaktadır. Girişimciliğin artırılması ve yaygınlaştırılması için devlet tarafından bürokratik engeller azaltılmaya çalışılabilir. Yapısal karmaşıklık ve

prosedürlerin karmaşıklığından kaynaklı bürokrasinin artması ile girişimcilerin işleri zorlaştırılmaktadır. Bürokraside ki prosedürler azaltılarak nitelikli girişimcilik sayısında artış sağlanabilir.

Devletin uygulamış olduğu politikalar güven verici olmalıdır. Piyasada ki ekonomik hareketliliğin önüne geçilecek şekilde hareket edilmelidir. Uygulanan para politikalarında ki dengesizliklerinin ortadan kaldırılması ile birlikte ekonomik istikrarsızlık engeli de aşılmış olacaktır. Ekonomik istikrar politikasının araçlarından olan para politikasının amacı, uygulanan para politikaları ile enflasyonu düşük seviyede tutmaya çalışarak değişken olmayan seviyelerde seyretmesi sağlamaktır. Karar vericilerin karar almasına yardımcı olan diğer önemli şey enflasyonun düşük seviyelerde seyretmesidir.

Türkiye’de girişimcilik gücünün ortaya çıkarılmasında en önemli sorumluluk ailelere düşmektedir. Çünkü her insan için aile, eğitimin başladığı ilk yerdir, birey bu eğitim kurumunda ne kadar iyi eğitilirse, toplum ve devletler geleceğinden o oranda emin olabilmektedirler. Aile içinde öncelikle anne ve babaların eğitilmiş olması, çocukların Anadolu aile yapısı ile büyütülmesi esas olmalıdır. Bunun aksine popüler kültür ile televizyon karşısında ve tamamen endüstriyel gıdalar ile genç neslin yetiştirilmesi asla kabul edilebilir bir durum değildir. Ailelerin, çocuklarının girişimci ruha sahip olmaları için, onların eğitimi ile özel olarak ilgilenmesi ve bu kapsamda önce ebeveynlerin, kendisini geliştirmesi, zamanın ruhuna ayak uydurması, iyi bir kitap okuyucusu ve sosyal sorumluluk sahibi olması önem arz etmektedir.

Toplumsal baskılar, yetiştirilme tarzı gibi birçok faktör girişimcilik ruhunun oluşmasını engellemektedir. Kişilerin garanti iş olarak baktıkları işlere girmek istemeleri, girişimcilik iş fikrinin oluşmasının önüne geçmektedir. Bireylerin risk almalarının kötü olmadığı girişimci adaylarına anlatılmalıdır. Aldıkları risk sonucunda getirisinin yüksek olacağı ve devamlı bir işletme kurmaları ile birlikte toplumda oluşturacağı imajın farkına varmaları sağlanmalıdır. Böylece bireylerin riskleri gözünde büyütmeden iş fikirlerini cesurca geliştirmeleri gerektiği söylenebilir.

Girişimcilik eğitimlerinde ki temel amaç girişimcilere yetkinliklerinin farkına varmalarını sağlayarak kurdukları işletmelerin piyasada uzun süre ayakta kalabilmesini yardımcı olmaktır. Alınan destekler sayesinde sermaye ihtiyacı olan girişimci iş fikrini kârlı bir iş fikrine dönüştürebilmektedir. İşini kurmak isteyip kuramayan ve elinde ki imkânları yeterli olmayan birçok girişimci bulunmaktadır. Verilen eğitimler ile birlikte girişimcilerin işletme yönetimi, iş planı hazırlama, muhasebe ve birçok alanda bilgi sahibi olması hedeflenmektedir. Eğitimlerini başarı ile tamamlamış olan girişimciler özgüvenlerini kazanacağından kurdukları işletmelerde daha başarılı olabileceği söylenebilir.

Girişimcilik eğitimlerine daha lise yıllarından itibaren eğitim müfredatına girişimcilik dersleri konularak yaygınlaştırılması ve özendirilmesi sağlanabilir. Böylece çocukların girişimciliğe olan ilgisi artırılarak kamu mesleklerine garanti meslek gözü ile bakmalarının önüne geçilebilir. Üniversite öğrencilerinde girişimcilik eğiliminin oluşması için girişimcilik eğitimleri verilmektedir. Verilen bu eğitimler sayesinde iş fikirlerinin oluşması sağlanmaktadır verilen eğitimlerde başarılı olan girişimcilerin gelip sunum yapmaları ise girişimci olma yolunda ilerleyen gençlere motivasyon kaynağı oluşturabilmektedir.

Devlet tarafından sağlanan desteklerin girişimcilerin yeteri kadar bilmemesi veya haberdar olamamalarından dolayı girişimcilik aşaması yarım kalmaktadır. Girişimcilik teşvik ve desteklerinin yeterli bir şekilde tanıtımı yapılarak girişimcilerin bilinçlendirilmesi ve daha etkili bir şekilde ülke ekonomisinde var olması sağlanmalıdır. Girişimcilerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için girişimcilere verilen desteklere ihtiyacının olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇA/ BİBLİYOGRAFYA

1512 Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı Uygulama Esasları. (2020). <https://teydeb.tubitak.gov.tr/teydebmevzuat.htm> , (Erişim Tarihi: 20.03.2020) adresinden alınmıştır

1512-BiGG 2018 Yılı 2. Çağrısı. (2020). <https://www.tubitak.gov.tr/tr/duyuru/1512-bigg-2018-yili-2-cagrisi-acildi-0> , (Erişim Tarihi:20.03.2020) adresinden alınmıştır

2019-1 BiGG Çağrı Duyurusu. (2019). https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/18842/bigg_2019-1_cagri_dokumani.pdf, (Erişim Tarihi:29.03.2020) adresinden alınmıştır

20498 Sayılı Resmi Gazete. (1990: 1). <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/20498.pdf>, (Erişim Tarihi:25.03.2020) adresinden alınmıştır

25479 Sayılı Resmi Gazete. (2004: 43). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5174.pdf>, (Erişim Tarihi:29.03.2020) adresinden alınmıştır

27219 Sayılı Resmi Gazete. (2009: 1). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/05/20090505-1.htm>, (Erişim Tarihi: 25.03.2020) adresinden alınmıştır

28939 Sayılı Resmi Gazete. (2014). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/03/20140312-2.htm>, (Erişim Tarihi: 11.05.2020) adresinden alınmıştır

30474 Sayılı Resmî Gazete. (2018). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/07/20180710.htm>, (Erişim Tarihi: 01.05.2020) adresinden alınmıştır

4691 Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu. (2001, Temmuz 6). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2001/07/20010706.htm>, (Erişim Tarihi: 02.05.2020) adresinden alınmıştır

7457 Sayılı Resmi Gazete. (1950). <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/7457.pdf>, (Erişim Tarihi:29.03.2020) adresinden alınmıştır

ABİGEM. (2020). <http://trakyaabigem.org/>, (Erişim Tarihi:24.03.2020) adresinden alınmıştır

Acibadem kuluçka merkezi. (2020). <https://www.acibademkulucka.com/>, Erişim Tarihi: 10.05.2020 adresinden alınmıştır

Adatepe, S. (2018). Beden eğitimi ve spor yüksekokulu'nda okuyan öğretmen adaylarının girişimcilik özellikleri ile yansıtıcı düşünme düzeylerinin incelenmesi . *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Bartın Üniversitesi/Eğitim Fakültesi, . Bartın.*

Akay, S. (2019). Kosgeb girişimcilik destek programının Çanakkale'deki girişimcilere etkilerinin araştırılması . *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Çanakkale.*

Akkuş, T. (2008). Bir iktisadi siyasa projesi: Milli iktisat ve Bursa,. *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, Cilt:7, Sayı:17-18 , 123-124.

Akpınar, S. (2009). *Girişimciliğin temel bilgileri*. Umuttepe yayınları.

Aktan, C. C. (2010). Kamu girişimciliğinin başarısızlığı niçin kamu teşebbüsleri özel teşebbüslerden daha başarısız? *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 2(1) , 86-89.

Alaybeyoğlu Küçük, K. (2014, Ekim). Kişilik özelliklerinin girişimcilik davranışına etkisi;"Abant İzzet Baysal Üniversitesi" örneği. (*Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*).*Türk Hava Kurumu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, .

Altınbaş, Z. (2013). Kurumsal girişimcilik ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişki: Mücevherat sektöründe bir araştırma. (*Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tez*).*Marmara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . İstanbul.

Altuğ, P., & Hocaoğlu, A. (2018). Teknoparkların inovasyon ekosistemindeki yeri ve inovasyon başarısına katkısı: Teknopark İzmir özelinde bilişim sektöründe bir şirket örneği. *Izmir Democracy University Social Sciences Journal*, 1 (1) .

AR-GE ve İnovasyon Destek Programı Uygulama Esasları. (tarih yok). <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1229/arge-ve-inovasyon-destek-programi>, (Erişim Tarihi:25.03.2020) adresinden alınmıştır

Armağan, C. (2018, Ocak). Girişimcilik. (*Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*).*Pamukkale Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Denizli.

Arslanoğlu, A. (2018). İçsel pazarlama uygulamalarının hasta güvenliği kültürü üzerine etkisinde iç girişimcilik ve kişilik özelliklerinin düzenleyici rolü. (*Yayımlanmamış Doktora Tezi*).*Haliç Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . İstanbul.

Aslan, S. (2018). Türkiye turizm sektöründe girişimciliğe ilişkin politikalar ve temel sorunları: İstanbul'daki küçük ve orta ölçekli otel işletmeleri üzerine bir uygulama. (*Yayımlanmamış Doktora Tezi*).*İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . İstanbul.

Ayar, U. (2019). Girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerine etkisi ve bir araştırma. (*Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*).*İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . İstanbul.

Aydın, C. İ. (2019). Kitlesele fonlama yatırım kararlarının davranışsal finans açısından incelenmesi: Kitlesele fonlama platformlarında bir uygulama. (*Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*). *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Muğla.

Aydın, E., & Çakar, U. (2013). "Girişimcilik ve ekolojinin bütünleşmesi: Ekogirişimcilik",. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, Cilt:50, Sayı:581 , 58.

Ayhan, F. (2019). Girişimcilik finansmanında dijital bir çözüm olarak kitlesele fonlama platformları ve kitlesele fonlanan girişimler üzerine bir araştırma. (*Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*). *Yıldız Teknik Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . İstanbul.

Balaban, Ö., & Özdemir, Y. (2008). Girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi: Sakarya Üniversitesi İİBF örneği. *Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi*, 3(2) , 136.

Baykal, G. (2014, Haziran). Hekimlerde girişimcilik ruhunun çeşitli branşlar açısından karşılaştırılması:Ankara'da bir uygulama. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Türk Hava Kurumu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Ankara.

Bayrakçı, E., & Köse, S. (2019). Kadın girişimciliğinde "bir tık" ötesi: Kadın dijital girişimciler üzerine nitel bir araştırma,. *Girişimcilik İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 3(6) , 102-103.

Bayram, G. N. (2014). Girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerine etkisinin incelenmesine yönelik bir araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Hasan Kalyoncu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Gaziantep.

Baysoy, E. (2019). Girişimcilik finansmanında banka finansmanına karşı risk sermayesi: ODTÜ teknokent örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Isparta.

Bayzın, S., & Şengür, M. (2019). Üniversite sanayi işbirliğinde teknoparkların rolü. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 15(3) .

Beyşenova, A. (2018). Kontrol odağı ve girişimcilik eğilimi ilişkisi:KTMÜ öğrencileri üzerine bir araştırma. *MANAS Sosyal Araştırmalar* , 07(02) , 216.

Bezirgan, E., & Sakarya, P. (2018). Kitlesele fonlama platformları: Türkiye ve yurtdışı karşılaştırılması. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8 (2) , 18-33.

Bilici, F. (2019). Start-up firmalarındaki başarısızlık nedenleri üzerine bir araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi/ Fen Bilimleri Enstitüsü, . İstanbul.

Bozkurt, Ö. (2005, Mayıs). Girişimci kişilik özellikleri ve Sakarya Üniversitesi örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Sakarya Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Sakarya.

Bozkurt, Ö. (2007). Girişimcilik eğiliminde kişilik özelliklerinin önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2) , 93-111.

Bozyiğit, S., & Yaşa, E. (2015). Ailenin rol model alınmasının ve aile desteğinin üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerine etkisi. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 19(1) , 59-79.

Bulut, Ç., Fiş, A. M., Aktan, B., & Yılmaz, S. (2008). Kurumsal girişimcilik: Kavramsal yapı üzerine bir tartışma. *Journal of Yasar University*, 3(10) , 1391.

CBINSIGHTS. (2019). The Top 20 Reasons Startups Fail.: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>, (Erişim Tarihi: 03.05.2020) adresinden alınmıştır

Çakar, M. M. (2018). Girişimcilerin bilgi teknolojilerini kullanma nedenlerinin teknoloji kabul modeli kapsamında analizi: Manisa ili örneği. (Yayımlanmamış

Yüksek Lisans Tezi. İzmir Katip Çelebi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İzmir.

Çakın, E. (2019). Kişilik özellikleri ile girişimcilik potansiyeli arasındaki ilişkinin adaptif ağ tabanlı bulanık çıkarım sistemi(ANFİS) ile analizi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:36 , 101-116.

Çakmak, İ. (2019). Girişimsel kişilik özellikleri ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişki: Bir girişimcilik niyeti arasındaki ilişki: Bir kamu üniversitesi örneği. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Fırat Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Elazığ.

Çalışır, T. (2019). İnovasyon, teknoparkların teknoloji geliştirmedeki önemi ve Türkiye örneği. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. KTO Karatay Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Konya.

Çapkın, B. (2019). Firmaların teknoparktan beklentileri: Zonguldak ili örneği. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Zonguldak.

Çeliköz, S. (2017, Ekim). Türkiye'de kadın girişimciliğinin gelişiminde devlet destekleri girişimcilik eğitimi alan kadın girişimcilerin analizi. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. İstanbul Kültür Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.

Çetinkaya Bozkurt, Ö., Kalkan, A., Koyuncu, O., & Alparlan, A. M. (2012). Türkiye'de girişimciliğinin gelişimi: Girişimciler üzerinde nitel bir araştırma., *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 1(15) , 229-247.

Çetinkaya-Bozkurt, Ö., Kalkan, A., Koyuncu, O., & Alparlan, A. M. (2012). Türkiye'de girişimciliğinin gelişimi . *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(15) , 233-234.

Çolakoğlu, F. K. (2019). KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimi neticesinde işyeri açanların mevcut durumları ile ilgili bir değerlendirme (2015-2018 yılları Elazığ örneği). *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Fırat Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Elazığ.

Demiray, B. (2017, Nisan). İşletmelerin ekogirişimcilik faaliyetleri kapsamında sürdürülebilir(temiz) üretim uygulamaları:Arçelik buzdolabı fabrikası örneği. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Anadolu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Eskişehir.

Demirci, İ. (2018). Üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimi:İğdır Üniversitesi örneği. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.İğdır Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İğdır.

Doğan, N. (2013). Türkiye'de girişimcilik eğilimi: Üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.

Döm, S. (2008). *Girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Duran, H. (2016). Devletin girişimcilik desteklerinin Türkiye girişimcilik ekosistemi üzerine etkisi. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi).Dokuz Eylül Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İzmir.*

Durukan, T. (2007). " Dünden bugüne girişimcilik 21.yüzyılda girişimciliğın önemi",. *Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi, Cilt:1 , Sayı:2 , 23-50.*

egirisim.com. (2018). <https://egirisim.com/2018/09/01/kitlesel-fonlama-nedir-ve-turkiyedeki-kitlesel-fonlama-platformlari/>, Erişim Tarihi: 05.05.2020 adresinden alınmıştır

Ekici, E. (2016). Üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimini belirlemede planlanmış davranışlar teorisi ve girişimcilik eğitiminin rolü. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Çukurova Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Adana.*

Ekici, T. Ö. (2018). İş dünyasında girişimcilik eğitiminin önemi: İstanbul Kosgeb örneği. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Çankaya Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Ankara.*

Emre, S. (2007). Girişimcilik kültürü: Hofstede'in kültür boyutlarının Malatya uygulaması. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).İnönü Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Malatya.*

Erbatu, G. (2008). Kültürel boyutları içerisinde girişimcilik eğilimi. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Marmara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.*

Ercan, S. (2017, Ocak). Duygusal zeka ile girişimcilik arasındaki ilişki: Karabük Üniversitesi girişimcilik bölümü öğrencileri örneği. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Karabük Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Karabük.*

Erdem, A. T. (2019). X ve Y kuşakları açısından kurumsallaşma, kurumsal girişimcilik ve örgütsel yenilikçilik arasındaki ilişkilerin analizi: Küresel doğan ailesi işletmelerinde bir araştırma. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi).Aksaray Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Aksaray.*

Ertuğrul, M., & Altundal, V. (2018). Startup finansmanında katılım bankalarının potansiyel rolü üzerine bir değerlendirme. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20(1) .*

Eyel, C. Ş. (2018, Ağustos). Bireysel değerlerin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi: İstanbul'daki devlet ve vakıf üniversiteleri öğrencileri üzerine bir araştırma. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi).İstanbul Aydın Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.*

Fonbulucu.com. (2020). <https://www.fonbulucu.com/guncel-istatistikler>, Erişim Tarihi: 09.05.2020 adresinden alınmıştır

Ganiyusufoğlu, A. (2018). Geçmişten günümüze Konya ili girişimcilik araştırması. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi).Selçuk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Konya.*

Geleneksel Girişimcilik Eğitimi. (2020). <https://lms.kosgeb.gov.tr/course/index.php?categoryid=1>, (Erişim Tarihi: 18.03.2020) adresinden alınmıştır

Gençay, E. (2017). Kişilik özelliklerinin girişimcilik niyetine etkisi: Bir araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Gaziosmanpaşa Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Tokat.

Girente, M. (2018). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi son sınıf öğrencilerinin girişimcilik hakkında bilinç düzeyinin araştırılması. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi/Fen Bilimleri Enstitüsü, . Kahramanmaraş.

Girişim Sermayesi Destekleme Programı Uygulama Esasları. (2020). <https://teydeb.tubitak.gov.tr/teydebmevzuat.htm> , (Erişim Tarihi: 20.03.2020) adresinden alınmıştır

Girişimcilik destek programı uygulama esasları. (2020). [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00\(18\)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00(18)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf), (Erişim Tarihi:28.03.2020) adresinden alınmıştır

Gökçil, T. (2019, Ocak). Girişimcilik ve kadın girişimciliği iş yaşam dengesinde engel ve fırsat analizi: Konya ili örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Karatay Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Konya.

Göker, A. Z. (2019, Ekim). Girişimcilik teorisi ve kurumsal girişimcilik kavramı: Kurumsal girişimcilik ve iş tatmini ilişkisinde örgüt yapısının rolü. (Yayımlanmamış Doktora Tezi).Gazi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Ankara.

Gözek, S. (2006, Eylül). Girişimci adayının özellikleri, girişimcilik eğilimleri ve girişimci adaylarına sağlanan destekler,. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi/Fen Bilimleri Enstitüsü . Kahramanmaraş.

Halkbank Girişimci Destekleri. (2020). <https://www.halkbankkobi.com.tr/channels/Girisimcilere-Ozel/Info-Girisim/Girisimcilik-Hibe-ve-Destekleri/1629>, (Erişim Tarihi: 29.03.2020) adresinden alınmıştır

<https://tesk.org.tr/>, Erişim Tarihi: 29.03.2020. (tarih yok).

<https://www.bugenclikteisvar.com>. (2020). <https://www.bugenclikteisvar.com/basvuru>, (Erişim Tarihi:25.03.2020) adresinden alınmıştır

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1229/arge-ve-inovasyon-destek-programi>, Erişim Tarihi: 03.12.2020. (tarih yok).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-programi>, Erişim Tarihi: 01.12.2020. (tarih yok).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/3288/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi>, Erişim Tarihi: 03.12.2020. (tarih yok).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6798/isletme-gelistirme-destek-programi>, Erişim Tarihi: 02.12.2020. (tarih yok).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi>, Erişim Tarihi: 04.12.2020. (tarih yok).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7390/ileri-girisimci-destek-programi>, Erişim Tarihi: 30.11.2020. (tarih yok).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7391/geleneksel-girisimci-destek-programi>, Erişim Tarihi: 30.11.2020. (tarih yok).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7401/isgemtekmer-destek-programi>, Erişim Tarihi: 01.12.2020. (tarih yok).

<https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/istatistiki-bilgiler/mi0203011501>. (2020). <https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/istatistiki-bilgiler/mi0203011501>, Erişim Tarihi:23.05.2020 adresinden alınmıştır

<https://www.tosyov.org.tr/tarihce>, (Erişim Tarihi:24.03.2020). (tarih yok).

İsabetli, İ., & Tuna, A. (2014). İnovasyonun finansmanı ve risk sermayesi. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 64 (1), 27-47.

İş Planı Ödülü Destek Programı. (2020). <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7389/is-plani-odulu-destek-programi>, (Erişim Tarihi: 20.03.2020) adresinden alınmıştır

İşbirliği Destek Programı Uygulama Esasları. (tarih yok). <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi>, (Erişim Tarihi:26.03.2020) adresinden alınmıştır

İşgem Tekmer Programı Uygulama Esasları. (tarih yok). <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7401/isgemtekmer-destek-programi>, (Erişim Tarihi: 20.03.2020) adresinden alınmıştır

İyidemirci, H. (2019). Girişimcilik ve inovasyon stratejilerinin ülke kalkınmasına etkileri: Desteklenen girişimcilik ve inovasyon kültürünün rekabetçi üstünlük elde etmede aracı rolü. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi).Gazi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Ankara.

KAGİDER. (2020). <https://www.kagider.org/>, (Erişim Tarihi: 24.03.2020) adresinden alınmıştır

Kamaç, H. (2018). 1980-2000 arası Türkiye'de yaşanan siyasi krizlerin dış ticaret ve girişimcilik üzerine etkileri. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Fırat Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Elazığ.

Kandemir, P., & İlter, D. (2019). Girişimcilik faaliyetlerinde teknoparkların önemi: Afyon-Uşak Zafer teknoloji geliştirme bölgesi örneği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21 (4), 1216-1229.

Kapusuz, A. G., & Çavuş, M. F. (2017). "Geçmişten yeni bir kavram:Yeşil (eko) girişimcilik ", *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*,52 Özel Sayı , 106-107.

Karaa, G. (2019). Şirket değerlemesi ve start-up firma uygulaması. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Manisa Celal Bayar Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Manisa.

Karaca, M., Özdevecioğlu, M., & İnce, F. (2016). Kamu Girişimcilerinin Kişilik Özelliklerini Belirlemeye Yönelik Uygulamalı Bir Çalışma. *Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler*, (3) , 96.

Karadal, H. (2013). *Girişimcilik bilgisi ve stratejik girişimcilik*. İstanbul: Beta Basım Yayım.

Karagöz, M. (2009). Girişimcilik profili araştırması: Isparta ili örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).*Süleyman Demirel Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Isparta.

Karakaş, A. F. (2012). İşletme ve mühendislik bölümü öğrencilerinin girişimcilik eğiliminin karşılaştırılması:Çanakkale onsekiz mart üniversitesi örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).*Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Çanakkale.

Karlı, H. O. (2018). Kişilik özellikleri ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkinin proaktif kişilik boyutu açısından incelenmesi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).*Hacettepe Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Ankara.

Kaya, A. (2007). *Bilişim ve iletişim ışığında girişimcilik ve kobi yönetimi*. Konya: Eğitim Kitabevi.

Kendir, E. (2019). Teknolojilerde faaliyet gösteren firmalarda ar-ge faaliyetlerinin muhasebeleştirilmesi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). *Süleyman Demirel Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Isparta.

Kesici, P. G. (2019). Kendi işini kuran kadınların girişimci olma nedenleri ve karşılaştıkları sorunlar. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).*Balıkesir Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Balıkesir.

Keskin, S. (2016). Yeşil girişimcilik. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(12) , 287.

Kılıçgedik, O. (2018). Girişimcilik, girişimcilerin sermaye kaynağı olarak Türkiye'de melek yatırımcılık ve melek yatırım alan girişimcilerin özellikleri üzerine bir araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).*Beykent Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . İstanbul.

Kılıçlı, E. (2018). Üniversite'de öğrenim gören öğrencilerin girişimcilik eğilimlerini etkileyen faktörleri belirlemeye yönelik bir alan araştırması: Aksaray üniversitesi ve Şırnak üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi işletme bölümleri örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).*Fırat Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Elazığ.

Kinay, H. F. (2006, Eylül). Girişimcilik, kalkınma ve rekabet ilişkisi kütahya'da kobilerin girişimcilik profili. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).*Anadolu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Eskişehir.

Kiş, N. (2018). Dijital çağda yeni bir girişimcilik yaklaşımı: Dijital Girişimcilik. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2) , 390-391.

KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı Uygulama Esasları. (2020). <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/3288/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi>, (Erişim Tarihi:26.03.2020) adresinden alınmıştır

Koç, İ. C. (2010). İzmir iktisat kongresi'nin türk ekonomisinin oluşumuna etkileri. *Atatürk*, 3(1), 153.

Kolcu, R. (2018). Girişimcilik ve kişilik özellikleri:Geleneksel ve sosyal girişimcilerin kişilik özellikleri arasındaki farklılara ilişkin bir araştırma. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Marmara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . İstanbul.

Korkmaz, E. V., & Korkmaz, Y. (2019). *Girişimcilere Yönelik Destekler*. Konya: Eğitim Yayınevi.

Korkmaz, S. (2002). Girişimcilik ve üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi*, 18 .

KOSGEB 2019 Yılı Faaliyet Raporu. (tarih yok). <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/349/plan-raporlar-ve-mali-tablolar>,(Erişim Tarihi: 24.03.2020) adresinden alınmıştır

KOSGEB Stratejik Planı (2016-2020). (tarih yok). <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/349/plan-raporlar-ve-mali-tablolar>, (Erişim Tarihi: 20.03.2020) adresinden alınmıştır

KOSGEB Stratejik Planı (2019-2023). (tarih yok). <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/349/plan-raporlar-ve-mali-tablolar>, (Erişim Tarihi:23.03.2020) adresinden alınmıştır

Kutbettin, E., & Bozkurt, Ö. (2013). Girişimci kişilik özelliklerinin girişimcilik eğilimindeki etkisi : Potansiyel girişimciler üzerinde bir araştırma,. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(2), 57-77.

Marangoz, M. (2012). *Girişimcilik*. İstanbul: Beta.

Mert, M. (2018, Temmuz). Kişilik özellikleri ile girişimcilik davranışı arasındaki ilişki:Denizli meslek yüksekokullarında bir araştırma. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Pamukkale Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Denizli.

Milli Eğitim Bakanlığı,Mesleki Gelişim. (2014). Ankara, Erişim Tarihi: 20.03.2019 20:43, <http://www.megep.meb.gov.tr/?page=modulle>: Milli Eğitim Bakanlığı.

Mungan, S. (2013). Kadın girişimcilik değerleri ile kadın girişimcilik algısı arasındaki ilişkide girişimcilik eğitimlerinin rolü. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Marmara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Üniversitesi*, . İstanbul.

Nakip, A. M. (2018, Şubat). Proaktif kişiliğin ve kültürel değerlerin girişimciliğe etkisi: Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren girişimciler üzerinde bir uygulama. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Çankaya Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, . Ankara.

Onur, M. N., & Değirmenci, Ö. (2015). *Crowdfunding-Kitle Fonlaması*. T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Çalışma Raporları, Sayı: 2015-7, 1-18.

Oran, M. (2019). KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında kurulan işletmelerin karşılaştıkları finansman sorunları üzerine bir araştırma: Osmaniye ili

örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Kilis 7 Aralık Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Kilis.

Öneren, Y. D. (2012). Anadolu bölgesindeki genç nüfusun girişimcilik eğilimleri üzerine bir araştırma. *Girişimcilik Ve Kalkınma* , 7(2) , 11.

Özçelik, G. (2018). Melek yatırımcıların değer katan rolleri: Türk melek yatırımcılar üzerine bir araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kastamonu Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Kastamonu.

Özçoban, E. (2018). Temel motivasyon kaynaklarının girişimcilik eğilimi üzerine etkisi: Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencileri üzerine bir araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Süleyman Demirel Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Isparta.

Özel Sektör Ar-Ge ve Yenilik Destekleri. (2020). www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/teydeb-genel-190416.pdf, (Erişim Tarihi: 29.03.2020) adresinden alınmıştır

Özeroğlu, A. C. (2018). Girişimcilik faaliyetlerinde e-ticaret uygulamaları: İnovasyon ve dijital girişimcilik. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.

Özkal, L. (2018). Uygulamalı girişimcilik eğitimlerinin girişimcilik faaliyetlerine etkisi: Bir nitel araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Aydın Adnan Menderes Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Aydın.

Pehlivan, Ç. (2017). Girişimcilik yöneliminin yüksek performans kültürüne etkisinin değer yaratmadaki rolü: Borsa İstanbul 100 Endeksi'nde işlem gören işletmeler örneği. (Yayımlanmamış Doktora Tezi).İstanbul Arel Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.

Poyraz, E., & Tepeli, Y. (2016). Girişimciliğin finansmanında risk sermayesi finansman sisteminin önemi: Türkiye uygulamaları. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1) .

Salik, N. (2015). Üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerinin demografik değişkenler açısından incelenmesi:Kafkas üniversitesi örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Kafkas Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Kars.

Saygın, S. (2018). Girişimcilik ruhu üzerinde beş büyük faktör kuramının etkisi: girişimcilik eğitimi verilen kobi'lere yönelik bir araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Zonguldak.

Semen, F. (2019). KOSGEB girişimcilik destekleri: Karaman ili örneği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, .

Sipahi, E. (1997). Türkiye'de girişimcilik ve kadın girişimciler üzerine bir araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.

Söker, F. (2016). İşletmelerde iç girişimcilik ve yönetsel-dönüşümsel liderlik Karaman'da bir araştırma. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Karaman.

Sürücü, D. (2018). İş planı hazırlama yeteneğinin gelişmesinde kosgeb uygulamalı girişimcilik eğitiminin rolü. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.Aksaray Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Aksaray.

Şahin, E. (2006). Kadın girişimcilik ve Konya ilinde kadın girişimcilik profili üzerine bir uygulama. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.Selçuk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Konya.

Şahinoğlu, E. (2019, Temmuz). Kitlesel fonlamada başarı faktörleri: Türkiye'de ödül bazlı kitlesel fonlama projelerinin durumu. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Kırklareli Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Kırklareli.

Şekerdil, R. (2016). İç girişimcilik eğilimlerinin sosyal inovasyon üzerine etkisi: İzmir ilinde özel banka çalışanlarına yönelik bir araştırma. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.İzmir Katip Çelebi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İzmir.

Tanoğlu, S. (2008). Kişilik özelliklerinin girişimci olma niyeti üzerine etkileri. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.

Taş, A. (2016). Girişimcilik eğitimi ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkinin parametrik tekniklerle analizi:Abant İzzet Baysal örneği. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.Abant İzzet Baysal Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Bolu.

Tatar, K. (2016, Ocak). Türkiye'de makine halısı işletmelerinde kurumsallaşmanın kurumsal girişimcilik üzerine etkileri. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi)*.Gaziantep Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Gaziantep.

Tekin, D. (2018, Haziran). Tekno-Girişimlerde girişimci pazarlama, girişimcilik eğilimi ve işletme performansı ilişkisi. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi)*.Anadolu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Eskişehir.

Tekin, M. (2006). *Girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği*. Konya: Günay Ofset.

TOBB genç girişimciler kurulu kuruluş, çalışma usulleri ve esasları. (2020). <https://www.tobb.org.tr/TOBBGencGirisimcilerKurulu/Sayfalar/Mevzuat.php>, (Erişim Tarihi:24.03.2020) adresinden alınmıştır

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Kuruluş, Çalışma Usul ve Esasları. (2020). <https://www.tobb.org.tr/HukukMusavirligi/Sayfalar/Esaslar.php>, (Erişim Tarihi:29.03.2020) adresinden alınmıştır

Toköz, Ş. (2019, Ağustos). Türkiye'de kosgeb desteklerinin kobi'ler üzerindeki etkileri. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.Hacı Bayram Veli Üniversitesi/Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, . Ankara.

Toptaş, İ. C. (2019). Kosgeb tarafından sağlanan desteklerden Kobi'lerin yararlanma durumlarının incelenmesi: Ardahan ili örneği. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Ankara.

Torun, H. (2019, Ağustos). Toplumsal cinsiyet bağlamında kadın girişimcilere dönük tutumların sosyolojik olarak incelenmesi(Samsun ili örneği). *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Sivas Cumhuriyet Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Sivas.*

Tuna, A. (2019). Risk sermayesi ve Türkiye uygulaması. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Okan Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.*

Tunç Baranoğlu, M. (2018). Batman KOSGEB kadın girişimciliği profiline yönelik bir araştırma. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Batman Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Batman.*

Türedi, Ö. M. (2018). Türkiye'nin önde gelen girişimcilerinin insan kaynakları yönetimi uygulamalarına bakış açısı ve nitel bir araştırma. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.*

Türkmen, A. (2018, Nisan). KOSGEB destekleri kapsamında KOSGEB il müdürlüklerinin verimlilik analizi. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Düzce Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Düzce.*

TÜSİAD. (2020). <https://tusiad.org/tr/>, (Erişim Tarihi:24.03.2020) adresinden alınmıştır

Ubuz, M. (2019). Üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin girişimcilik eğilimlerine etkisi. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.*

Uca, Y. F. (2019). Girişimcilik eğitiminin etkinliği: Uygulamalı girişimcilik eğitmenlerinin görüşleri üzerine bir araştırma. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Karamanoğlu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Karaman.*

Ulucan, S. (2015, Haziran). Girişimcilik eğiliminin ve girişimcilik eğilimini etkileyen faktörlerin analizi: Ortaöğretimde lise 3. ve 4. sınıf öğrencileri üzerinde bir uygulama. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Gazi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, .*

Ünal, A. (2009). Girişimcilik ve kobi'ler için kümelenmenin önemi. *Ekonomi Ve Sosyal Araştırmalar Derneği Müsiad Çerçeve* , 51.

Ünal, P. (2018). Sivil toplum kuruluşlarında kurumsal girişimcilik. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Marmara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.*

Ünsal, M. D. (2018). İşletme kurma amacı olan adayların girişimcilik özelliklerinin ölçülmesi: Akşehir İİBF öğrencileri üzerine bir araştırma. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Selçuk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Konya.*

Ürper, P. (2017). KOSGEB yeni girişimci destek programından yararlanarak iş yeri açan girişimcilerin yaşadıkları sorunlar. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).Hasan Kalyoncu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Gaziantep.*

Vural, A. (2019). Girişimciler için yeni nesil bir finansman modeli "Kitle fonlaması- Crowdfunding" : Dünya ve Türkiye uygulamaları üzerine bir inceleme ve model önerisi. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi). Başkent Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Ankara.*

Yalçın, F. (2018, Mayıs). Üniversite öğrencilerinin psikolojik sermayelerinin girişimcilik eğilimleri üzerindeki etkisi. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.Erciyes Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Kayseri.

Yarbağ, P. Ş. (2019). Yöneticilerin demokratik-Katılımcı yönetim tarzlarının çalışanların iç girişimcilik eğilimlerine etkisi,. *Girişimcilik İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 3(5) , 3.

Yaslıkaya, S. (2019). Savunma sanayinde millileşme ve teknoloji geliştirmede üniversite ve teknokentlerin katkısına yönelik bir model önerisi. *(Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Kırıkkale Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Kırıkkale.

Yavuz Özgül, S. (2019, Mayıs). Kamu desteklerinden yararlanan kadın girişimciler. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . Ankara.

Yaylagül Ülke, S. (2019). Kitlese fonlama uygulamalarının finansal piyasalara etkisi. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Bahçeşehir Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.

Yetim, D. (2002). Sosyal Sermaye olarak kadın girişimciler: Mersin örneği. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2(2) , 79-81.

Yıldırım, H. (2008). *Girişimcilik ateşi ve iş melekleri*. İstanbul: Değişim yayınları.

Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi. (2020). <https://www.yildiztto.com/tr/neler-yapiyoruz-3/universite--sanayi-isebirliigi-41.html>, Erişim Tarihi: 14.05.2020 adresinden alınmıştır

Yıldız, H. (2018). Uygulamalı girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi: Mühendis adayları üzerinde bir uygulama. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.Yıldız Teknik Üniversitesi/Sosyal Bilimler Üniversitesi, . İstanbul.

Yılmaz, E., & Sünbül, A. M. (2009). Üniversite öğrencilerine yönelik girişimcilik ölçeğinin geliştirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü* , 21 , 197.

Yurt İçi Fuar Katılımında Kadın Girişimcilerin Desteklenmesi Projesine İlişkin Yönerge. (tarih yok). <https://www.tobb.org.tr/HukukMusavirligi/Sayfalar/Esaslar.php>, (Erişim Tarihi:29.03.2020) adresinden alınmıştır

Yüceol, N. (2018). Girişimcilik eğitimi alan kişilerin girişimci kişilik özellikleri ve girişimcilik eğilimi arasındaki ilişki üzerine bir araştırma. *(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*.İstanbul Gelişim Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, . İstanbul.