



**T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI**

**GİRİŞİMCİ ADAYININ ÖZELLİKLERİ, GİRİŞİMCİLİK
EĞİLİMLERİ VE GİRİŞİMCİ ADAYLARINA
SAĞLANAN DESTEKLER**

SADIK GÖZEK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KAHRAMANMARAŞ
Eylül- 2006**



**T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI**

**GİRİŞİMCİ ADAYININ ÖZELLİKLERİ, GİRİŞİMCİLİK
EĞİLİMLERİ VE GİRİŞİMCİ ADAYLARINA
SAĞLANAN DESTEKLER**

SADIK GÖZEK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KAHRAMANMARAŞ
Eylül - 2006**

T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

**GİRİŞİMCİ ADAYININ ÖZELLİKLERİ, GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİ VE GİRİŞİMCİ
ADAYLARINA SAĞLANAN DESTEKLER**

SADIK GÖZEK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Kod No :

**Bu tez .../.../2006 Tarihinde Aşağıdaki Jüri Üyeleri Tarafından
Oy Birliği ile Kabul Edilmiştir.**

Yrd. Doç. Dr. Cuma AKBAY

DANIŞMAN

Doç. Dr. İsmet BOZ

ÜYE

**Yrd. Doç. Dr. Zeynep
HATUNOĞLU**

ÜYE

**Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.
Kod No:**

Prof. Dr. Özden GÖRÜCÜ

Enstitü Müdürü

Not: Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat eserleri Kanunundaki hükümlere tabidir.

İÇİNDEKİLER

	<u>SAYFA</u>
İÇİNDEKİLER.....	I
ÖZET.....	V
ABSTRACT	VI
ÖNSÖZ	VII
ÇİZELGELER DİZİNİ.....	VIII
1.GİRİŞ.....	1
1.1. Girişimcilikle İlgili Kavramlar.....	3
1.1.1. Girişim, Girişimci Adayı, Girişimci ve Girişimcilik Kavramları.....	3
1.2. Girişimci Adaylarının Özellikleri ve Temel Becerileri.....	4
1.2.1. Girişimci Adaylarının Özellikleri.....	4
1.2.2. Girişimci Adaylarının Temel Becerileri.....	5
1.3. Girişimci Adayının İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları.....	6
1.3.1. Motivasyona Sahip Olmak.....	6
1.3.2. İş Fikrini Belirlemek.....	7
1.3.3. Çalışma Programı Hazırlamak.....	7
1.3.4. İş Fikrinin Potansiyelini Değerlendirmek.....	8
1.3.5. Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak.....	8
1.3.6. İş Planını Hazırlamak.....	9
1.4. Ekonomik Gelişmede İnovasyon ve Girişimcinin Önemi.....	10
1.5. Ülkemizdeki Girişimcilik Eğilimleri ve Bazı Ülkelerle Karşılaştırmalar....	13
1.6. Girişimci Adaylarına Sağlanan Destekler.....	15
1.6.1. KOSGEB Destekleri.....	15
1.6.1.1. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği (KÖİDD).....	15
1.6.1.2. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İş Geliştirme Merkezi Desteği (İŞGEM).....	16
1.6.1.3. Genç Girişimci Geliştirme Programı (GGGP).....	17
1.6.1.4. Genel Girişimcilik Eğitimleri.....	18
1.6.1.5. Yeni Girişimci Desteği.....	19
1.6.1.6. Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği.....	19
1.6.2. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri.....	20
1.6.3. TÜBİTAK Destekleri.....	21
1.6.3.1. TÜBİTAK Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı.....	21
1.6.3.2. TÜBİTAK Sanayi Araştırma-Geliştirme Projeleri Destekleme Programı.....	22
1.6.4. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Destekleri.....	23
1.6.4.1. Risk Paylaşımı Projeleri Desteği.....	23
1.6.4.2. Ön Kuluçka Desteği.....	23
1.6.4.3. Başlangıç Sermayesi Desteği.....	23
1.6.5. Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.....	23
1.6.6. Kredi Garanti Fonu İşletme Ve Araştırma A.Ş. (KGF).....	24
1.6.7. Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM).....	26
1.6.8. GAP Girişimci Destekleme Merkezleri (GAP-GİDEM).....	27

1.6.9. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İŞKUR Meslek Kazandırma Ve İş Başında Eğitim Desteği.....	28
1.6.10. Kadın Girişimcilere Destek Veren Kurum ve Kuruluşlar.....	28
1.6.10.1. Kadınlarla Dayanışma Vakfı (KADAV).....	28
1.6.10.2. Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı (KEDV).....	29
1.6.10.3. Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER).....	31
1.6.10.4. Türkiye Grameen Mikro Kredi Projesi	33
2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR.....	35
3. MATERYAL VE METOT.....	37
3.1. Materyal.....	37
3.2. Metot.....	37
4. ARAŞTIRMA BULGULARI VE TARTIŞMA	39
4.1. Girişimci Adayların Sosyo-Demografik Özellikleri.....	39
4.1.1. Ankete Katılan Girişimci Adaylarının Yaşı.....	39
4.1.2. Ankete Katılan Girişimci Adaylarının Cinsiyeti.....	39
4.1.3. Ankete Katılan Girişimci Adaylarının Eğitim Durumu.....	40
4.2. Girişimci Adaylarının Bilgisayar ve Yabancı Dil Bilme Durumları.....	41
4.3. Girişimci Kişilik	41
4.3.1. Girişimci Bir Kişiliğe Sahip Olma Durumu.....	41
4.3.2. Kendi İşini Kurabilmek İçin Gerekli Nitelik ve Şartlardan En Önemlisi	42
4.3.3. Kendi İşini Kurmak İçin Sahip Olunan En Önemli Özellik	43
4.3.4. Girişimcilikle İlgili Mevcut Bilgilerin Sağlandığı Kaynaklar	43
4.3.5. Girişimcilik İçin Kilit Olmayan Beceriler	44
4.4. İş Kurmak ve Önündeki Engeller.....	44
4.4.1. Kendi İşini Kurmada En Önemli Eksiklik.....	44
4.4.2. Ülkemizde Kendi İşini Kurmanın Önündeki En Büyük Engel.....	45
4.4.3. Girişimci Adayının İş Kurmasında En Önemli Motivasyon Kaynağı.....	46
4.4.4. Girişimci Adayının İşini Kurabilmesi İçin Gerekli Sermayenin En Büyük Bölümünü Sağlamayı Düşündüğü Kaynaklar	46
4.4.5. Girişimci Adaylarının Kuracağı İşletmede Yasal Zorunluluklarla İlgili Maliyetlerin Yüksekliği Karşısında İzleyeceği Tutumlar	47
4.4.6. Girişimci Adayını İş Kurma Sürecinde En Çok Korkutan Unsurlar	48
4.5. İş Fikri.....	48
4.5.1. Bir İş Fikri Belirleme Durumu	48
4.6. Girişimci Aile ve Kadın Girişimciliği.....	49
4.6.1. Girişimci Adayının Babası Hayatının Herhangi Bir Safhasında Kendi Kurduğu İşini Yürütme Durumu	49
4.6.2. Girişimci Adayının Annesinin Hayatının Herhangi Bir Safhasında Kendi Kurduğu İş Yürütme Durumu.....	49
4.6.3. Girişimci Adayının, Oğlu Yetişkin Birisi Olduğunda Ona Kendi İşini Kurmasını Tavsiye Etme Durumu.....	50
4.6.4. Girişimci Adayının, Kızı Yetişkin Birisi Olduğunda Ona Kendi İşini Kurmasını Tavsiye Etme Durumu.....	51
4.6.5. Girişimci Adayına Göre Kadınların Toplumsal Hayatta Girişimci Olarak Yer Alabilme Durumu	51

4.6.6. Girişimci Adayı Eşinin Kendi İşini Kurmak İstemesi Durumunda Tutumu Ne Olurdu.....	51
4.7. Girişimcilik ve Eğitim.....	52
4.7.1. Girişimcilikle İlgili Eğitimin En Uygun Başlama Zamanı.....	52
4.7.2. Girişimci Adayının Kendi İşini Kurma Veya Geliştirme Konusunda Para Karşılığı Eğitim Ve Danışmanlık Hizmeti Alma İsteği	53
4.7.3. Girişimciliğin Doğuştan Gelen Bir Özellik Olup Olmadığı	53
4.7.4. İş Kurma Konusunda Tavsiye Verebilecek En Yetkin Kişi Veya Kuruluş	54
4.8. İş Planı.....	54
4.8.1. Girişimci Adayının ‘İş Planı’ Kavramını İlk Olarak Duyduğu Kaynaklar	54
4.8.2. Bir İşletme Kurarken ‘İş Planı’ Hazırlamanın Gerekliği	55
4.9. Başarısızlık.....	55
4.9.1. Girişimci Adayının İşini Kurmuş Ancak Başarılı Olamamış Bir Girişimciye Tavsiyeleri	55
4.9.2. Girişimci Adayı Geçmişte İş Hayatında Başarısız Olmuş Bir İnsanın Yeni Girişimine Yatırım Yapma Durumu.....	56
4.9.3. Girişimci Adayı Eğer Kendi İşini Kurma İmkânına Sahip Olsa; Bunu Sıfırdan Bir İş Kurarak Yapmak İsteme Durumu.....	56
4.9.4. Girişimci Adayı Bir İşin Hangi Safhalarında Kendini Başarısız Görüyor	57
4.10. Finansman ve Sermaye Temini.....	57
4.10.1. Girişimci Adayına Göre Yeterli Sermayeye Sahip Olmayan Bir Kişinin Türkiye’de İş Kurabilme Durumu	57
4.10.2. Girişimci Adayı Bir İşletme Kuracak Olsa Makine-Ekipman Karşılama Durumu	57
4.10.3. Girişimci Adaylarının Finans Kaynaklar Hakkında Bilgisi.....	58
4.10.4. Girişimci Adayının Devlet Yardımları Hakkında Bilgisi.....	58
4.10.5. Girişimci Adayının Bir Proje Planlayıp Uygulama Durumu.....	59
4.11. Ülkemizde Sosyo-Ekonomik Durum ve Girişimcilik.....	59
4.11.1. Ülkemizdeki Sosyal Ortamın Kendi İşini Kurmaya Teşvik Etme Durumu.....	59
4.11.2. Girişimci Adayına Göre Girişimcilik Konusunda Toplumun Bilgilendirilmesi	59
4.11.3. Girişimci Adayına Göre Hangi Meslek/Statü Gruplamaları Toplumda En Çok Saygı Duyulan Gruptur.....	60
4.11.4. Girişimci Adayına Göre Ülkemizde Ekonomik Ortamın Kendi İşini Kurmaya Teşvik Etme Durumu	60
4.12. Destekler ve Teşvikler.....	60
4.12.1. Girişimci Adayının Devlet Desteğini Yeterli Bulma Durumu.....	60
4.12.2. Girişimci Adayının Ülkemizde Devletin Girişimcilere Sağladığı Destekler Hakkında Yeterli Bilgilendirme Yaptığını Düşünme Durumu	62
4.12.3. Girişimci Adayının Devletin Fonları ve Destekleri Dağıtırken Adil Davrandığını Düşünme Durumu.....	62
4.12.4. Girişimci Adayının Devletin Fonlarının ve Desteklerinin Yerinde ve Etkin Dağıtıldığını Düşünme Durumu.....	62

4.12.5. Girişimci Adayına Göre Devlet Girişimcilere Öncelikli Olarak Nasıl Destek Olabilir.....	63
5. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	65
KAYNAKLAR.....	69
ÖZGEÇMİŞ.....	72

T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ
ÖZET

**GİRİŞİMCİ ADAYININ ÖZELLİKLERİ, GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİ VE GİRİŞİMCİ
ADAYLARINA SAĞLANAN DESTEKLER**

SADIK GÖZEK

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Cuma AKBAY

Yıl: 2006, Sayfa: 72

Jüri: Yrd. Doç. Dr. Cuma AKBAY

Doç Dr. İsmet BOZ

Yrd. Doç Dr. Zeynep HATUNOĞLU

Bu çalışmanın amacı girişimci adaylarının sahip olması gereken özellikleri, destek alabileceği yerleri ve mevcut durumlarını saptamaktır. Ayrıca genel anlamda girişimci ve girişimcilik kavramlarının tanımları, iş kurma sürecine yeni başlayacak kişinin girişimci mi yoksa girişimci adayı mı olarak adlandırılması gerektiği, girişimci adayında bulunması gereken özellikler, iş fikrinin gerçeğe dönüştürülmeden önce yapılması gereken çalışmalar ve ayrıca daha önce yapılmış çalışmalarla ilgili bilgiler ve veriler yer almıştır. Çalışmanın ana materyalini, Şanlıurfa, Diyarbakır ve İzmir illerinde Özelleştirme Sosyal Destek Projesi (ÖSDP) kapsamında yapılan Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği (KÖİDD) programlarına katılan girişimci adaylarıyla yapılan anketler oluşturmuştur. Ayrıca, girişimci adaylarına maddi ve maddi olmayan (eğitim, seminer, bilgilendirme) destek sağlayan kurum kuruluşların destekleri hakkında bilgiler yer almıştır. Araştırma sonucunda, KÖİDD programına katılan ve anketimizi cevaplayan girişimci adaylarının, çoğunluğunun erkek, genel yaş ortalaması 34, eğitim durumu olarak çoğunluğunun üniversite mezunu olduğu ve girişimciliğin eğitimle doğru orantılı olduğu ortaya çıkmıştır. Girişimci adayları, kendi işlerini kurabilmek için gerekli özellikleri taşıdıklarını ve risk almanın girişimciliğin temeli olduğunu, çoğunluğu bir iş fikrine sahip olduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca kadın girişimciliği destekledikleri, ailenin girişimcilik kültürünün oluşmasında etkili olduğu, iş kurma ile ilgili girişimcilerin sermaye ve kredi temini konusunda teminat problemi yaşadıkları, iş kurma sürecinde bürokrasinin engel teşkil ettiği, yeteri kadar destek alamamaları ve nereden destek alabilecekleri konusunda bilgi sahibi olmadıkları ortaya çıkmıştır. İş kurma sürecindeki tüm başvuru ve işlemlerin tek merkezden yürütülmesi ve Kredi Garanti Fonu gibi girişimci adaylarına teminat sağlayan kuruluşların geliştirilmesi ve girişimcilik kültürünün oluşturulmasına yönelik aktivitelerin ve teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Girişimci Adayı, Girişimci, İş Fikri, İş Planı, Yenilik, KÖİDD, Sermaye, Kredi, Destek

**UNIVERSITY OF KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM
INSTITUTE OF NATURAL AND APPLIED SCIENCES
DEPARTMENT OF AGRICULTURAL ECONOMICS**

MSc MASTER

ABSTRACT

**THE ENTREPRENEUR CANDIDATE'S SPECIALITIES, THEIR ENTREPRENEUR'S
PROPENSITY AND SUPPORTS WHICH IS PROVIDED FOR THE ENTREPRENEURS**

SADIK GÖZEK

Supervisor : Assist. Prof. Cuma AKBAY

Year : 2006 Pages: 72

**Jury : Assist. Prof. Cuma AKBAY
Assoc. Prof. İsmet BOZ
Assist. Prof. Zeynep HATUNOĞLU**

The aim of this research is to show that what kind of specialities that entrepreneur candidates should have and where they can get support and determine their current positions. In addition to the description of the terms “Entrepreneur and Entrepreneurship”; the decision of naming a person as entrepreneur or candidate of Entrepreneurship who will currently get into the process of investigation; the specialities which candidate of Entrepreneurship needs to have; the necessary works before the business plan come true and feedback & data of works that have been done before must be included. The research on some of entrepreneur candidates who has participated Consultancy of Small Business Establishment Association (KÖİDD) has been analysed and compared to the studies has been established earlier By the association of social support making private (ÖSDP) in Şanlıurfa, Diyarbakır and İzmir districts. Finally the required information about economical and/or other support of organisations (education, seminar and to inform etc.) to candidates is included. As a result of the researches the respondents who participated the KOİDD program were mostly male, average age was 34, they were mostly graduates from university and Entrepreneurship was directly proportionate with education. The Entrepreneurs candidates reported that they have the characteristics of the entrepreneurship to establish their own businesses and taking risk is the main foundations of entrepreneurship and most of them have an idea about what to do as a business. The entrepreneurs also stated that they support woman entrepreneurs and family was important to build entrepreneur culture. They mentioned the difficulties of getting credits for businesses and the bureaucracy was an obstacle in the process of building a business. Improvement of in the process of managing all of the applies&transactions at the only centre and the organisations that guarantee the candidates of entrepreneurship as Credit Guarantee Fun and intend of activities to establishing the entrepreneurship culture and improvement of encourage system and to get widespread needed.

Key words: Entrepreneurship, Entrepreneur candidates, Entrepreneur, Business idea, Business Planning, Innovation, KÖİDD, Capital, Credit, Support

ÖNSÖZ

Girişimcilikle ilgili tanımların, girişimci adayının iş kurma sürecinde sahip olması gereken özelliklerin, girişimcilere destek veren kurum ve kuruluşların yer aldığı ve girişimci adaylarının girişimcilik eğilimlerinin ve sorunlarının incelendiği bu çalışma; hem girişimci adayının iş kurma sürecinde bunu bir rehber olarak kullanabilmesi hemde girişimcilikle ilgili politikaların belirlenmesinde bir kaynak olması amacı ile yapılmıştır.

Bu çalışmanın tamamlanmasında başta bana araştırma olanağı sağlayan ve çalışmanın her safhasında hafta sonları ve akşamları bile telefonlarıma cevap vererek yardım ve önerileri ile beni yönlendiren danışman hocam, Sayın Yrd. Doç. Dr. Cuma AKBAY olmak üzere, KSÜ Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü öğretim elemanlarına, çalıştığım kurum olan KOSGEB'e, kaynak temininde yardımcı olan adını sayamadığım resmi kurumlar, meslek kuruluşları ve sivil toplum kuruluşlarına teşekkür ederim.

Eylül 2006
KAHRAMANMARAŞ

Sadık GÖZEK

ÇİZELGELER DİZİNİ

	<u>SAYFA</u>
Çizelge 1. Girişimci Adaylarının Yaş Grupları İtibariyle Dağılımı.....	39
Çizelge 2. Girişimci Adaylarının Cinsiyetleri İtibariyle Dağılımı.....	39
Çizelge 3. Girişimci Adaylarının Eğitimleri İtibariyle Dağılımı.....	40
Çizelge 4. Girişimci Adaylarının Bilgisayar Kullanım Durumları İtibariyle Dağılımı.....	41
Çizelge 5. Girişimci Adaylarının Yabancı Dil Durumları İtibariyle Dağılımı...	41
Çizelge 6. Girişimci Kişiliğine Göre Dağılımı.....	42
Çizelge 7. Kendi İşini Kurabilmek İçin Gerekli Nitelik Ve Şartların Dağılımı....	42
Çizelge 8. Kendi İşini Kurabilmek İçin En Önemli Özelliğinin Dağılımı.....	43
Çizelge 9. Girişimcilikle İlgili Bilgi Edinme Kaynakları.....	44
Çizelge 10. Girişimcilik İçin Kilit Olmayan Beceriler.....	44
Çizelge 11. Kendi İşini Kurmada En Önemli Eksikliğin Dağılımı.....	45
Çizelge 12. İş Kurmanın Önündeki En Büyük Engel.....	45
Çizelge 13. İş Kurmada En Önemli Motivasyon Kaynağı.....	46
Çizelge 14. İş Kurmak İçin Gerekli Sermayenin Hangi Kaynaktan Karşılanacağı.....	47
Çizelge 15. Kurulacak İşletmede Yasal Zorunlulukların Maliyetinin Yüksekliği	47
Çizelge 16. İş Kurmada En Çok Korkutan Unsur.....	48
Çizelge 17. Girişimci Adaylarının İş Fikri Belirleme Durumu.....	48
Çizelge 18. Girişimci Adaylarının Babalarının Kendi İşini Yapıp Yapmadığı...	49
Çizelge 19. Girişimci Adaylarının Annelerinin Kendi İşini Yapıp Yapmadığı...	49
Çizelge 20. Girişimci Adaylarının Oğlunu Kendi İşini Kurmaya Tavsiye Etmesi	51
Çizelge 21. Girişimci Adaylarının Kızının Kendi İşini Kurmaya Tavsiye Etmesi	51
Çizelge 22. Girişimci Adaylarının Kadınların Toplumda Girişimci Olması İle İlgili Görüşleri.....	51
Çizelge 23. Girişimci Adaylarının Eşlerinin Kendi İşini Kurması İle İlgili Dağılımı.....	52
Çizelge 24. Girişimci Adaylarına Göre Girişimcilik Eğitimi Ne Zaman Başlamalı.....	52
Çizelge 25. Girişimci Adaylarının İş Kurma, Eğitim ve Danışmanlığı Alımı İle İlgili Tutumu.....	53
Çizelge 26. Girişimci Adaylarına Göre Girişimcilik Doğuştan Mı Sonradan Mı Kazanılır.....	53
Çizelge 27. Girişimci Adaylarına Göre İş Kurma Konusunda En Yetkin Kuruluş.....	54
Çizelge 28. Girişimci Adayları İş Planını İlk Nereden Duydular.....	54
Çizelge 29. Girişimci Adaylarına Göre İş Planı Hazırlamak Gereklidir.....	55
Çizelge 30. Girişimci Adayının Başarısız Girişimciye Tavsiyeleri.....	55
Çizelge 31. Girişimci Adayının Başarısız Bir İnsanın Girişimine Yatırım Yapma Durumu.....	56
Çizelge 32. Girişimci Adayı Eğer Kendi İşini Kurma İmkânına Sahip Olsa; Bunu Sıfırdan Bir İş Kurarak Yapmak İsteme Durumu	56
Çizelge 33. Girişimci Adayı İşin Hangi Safhasında Kendisini Başarısız Görüyor	57

Çizelge 34. Girişimci Adayına Göre Yeterli Sermayesi Olmayan İşini Kurabilir Mi.....	57
Çizelge 35. Girişimci Adayı Makine-Ekipman İhtiyacını Nasıl Karşılar.....	57
Çizelge 36. Girişimci Adayının Finansal Kaynaklar Hakkında Bilgileri.....	58
Çizelge 37. Girişimci Adayının Devlet Yardımları Hakkında Bilgileri.....	58
Çizelge 38. Girişimci Adayının Proje Uygulayıp Uygulamadığı.....	59
Çizelge 39. Ülkemizdeki Sosyal Ortamın Kendi İşini Kurmaya Teşvik Etme Durumu	59
Çizelge 40. Girişimci Adayına Göre Toplum Girişimcilik Konusunda Yeterince Bilgilendiriliyor Mu.....	59
Çizelge 41. Girişimci Adayına Göre Toplumda En Saygın Meslek Grubu.....	60
Çizelge 42. Girişimci Adayına Göre Ekonomik Ortam İş Kurmaya Teşvik Ediyor Mu.....	60
Çizelge 43. Girişimci Adayı Devlet Desteğini Yeterli Buluyor Mu.....	61
Çizelge 44. Girişimci Adayına Göre Devlet Destekler Hakkında Bilgilendiriyor Mu.....	62
Çizelge 45. Girişimci Adayına Göre Devlet Fonları Ve Destekleri Adil Dağıtıyor Mu.....	62
Çizelge 46. Girişimci Adayına Göre Devletin Fonları Ve Destekleri Yerinde Ve Etkin Dağıtılıyor Mu.....	63
Çizelge 47. Girişimci Adayına Göre Devlet Girişimcilere Nasıl Destek Olabilir...	63

1. GİRİŞ

Ülkemizde son zamanlarda ekonomik anlamda meydana gelen gelişmelerin; ulusal ve küresel pazarlarda rekabet edebilecek, ülkemiz ekonomisine katma değer sağlayan, yenilikçi bir iş fikri ile veya mevcut iş fikirlerinin yeniden değer sağlayabilecek bir yapıya dönüştürülmesi ve farklı sektörlerde yeni işletmeler kurulması ile desteklenmesi gerekmektedir. 2006 Nisan ayında; 2005'in aynı ayına göre kurulan şirket ve kooperatif sayısı %16 artarak 4196'dan 4869'a yükselmiştir (Anonim, 2006a). Yeni kurulan ve şüphesiz çoğunluğunu küçük ve orta boy işletmelerin oluşturacağı bu yeni girişimler ülkemizde bir sorun olarak görülen istihdamın çözümünde temel yapıtaşları olacaktır.

Ayrıca 2006 yılı Nisan ayında 615 şirket ve kooperatif ile 1646 ticaret unvanlı işyeri kapanmıştır (Anonim, 2006a). Yapılan araştırmalara göre, yeni kurulan işletmelerin yaklaşık %80'i kuruluşlarını takip eden ilk beş yıl içinde kapanmak zorunda kalmaktadırlar. İşletmelerin ilk yıllardaki kapanma oranlarının bu derece yüksek olmasının bir çok nedeni bulunmaktadır. Bunlardan en önemlileri, kuruluş aşamasında, iş fikri ve potansiyeli hakkında gerekli araştırmaları yapmadan ve plansız bir şekilde kurulmuş olmaları ve desteğe en çok gereksinim duydukları dönem olan, kuruluşlarını takip eden ilk üç yıl içerisinde ihtiyaç duydukları konularda gerekli dış destekleri almamaları gösterilebilir.

İşsizlik ve istihdam konuları Türkiye'nin en önde gelen sorunlarından biri olma özelliğini uzun yıllardan beri korumaktadır. Özellikle nüfus artış hızının yüksek olması ve teknolojiye gelişmeler sonucu işletmelerdeki otomasyon artışı ve iş gücüne duyulan ihtiyacın giderek azalması, işsizlik artış hızına olumsuz etki yapmaktadır. İşsizlik ile mücadelede gelişmiş Avrupa ülkeleri bile nüfusun artış hızının düşük olmasına rağmen istedikleri başarıyı gösterememişlerdir. Türkiye'deki duruma baktığımızda 2005 yılında toplam istihdam 22 milyon 46 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise %48.3 olarak tahmin edilmiştir. Aynı dönemde işsiz sayısı 2 milyon 520 bin kişi, işsizlik oranı ise %10.3'dür. Şubat 2006 tarihi itibarıyla işsizlik oranı %11.9'dur (Anonim, 2006a). İŞKUR(Türkiye İş Kurumu)'un 2004 yılı istihdam raporuna göre, 2004 yılında İŞKUR İl Müdürlüklerine toplam 646.182 kişi iş için başvurmuştur. Bunların %75.28'i (486.460 kişi) erkek, %24.72'si (159.722 kişi) kadın işgücüdür (Anonim, 2006b).

Ülkemizdeki mevcut istihdam yapısı ve işsizlik verileri kısa vadede olumlu görünmese de, orta vadede özellikle nüfus yapısı dikkate alındığında, önemli fırsatların da var olduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu rakamlarına göre 2020 yılında Türkiye'de 40 milyon kişi 14-44, 10 milyon kişi de 45-64 yaş gruplarında olacaktır. Bu rakamlara göre toplam nüfusun %70'i çalışabilecek yaş grubunun içinde bulunacak demektir. Türkiye'de aktif iş gücü içinde olması gereken 14-64 yaş arası kişilerin sadece %43.6'sı çalışmaktadır. Bu oran AB üyesi ülkelerde %62.9'dur (Anonim, 2006a). Türkiye'de bu yaş grubundaki kişilerin iş gücüne katılım oranını en az AB ülkelerindeki düzeye çıkarabildiği takdirde, avantaja dönüşecektir.

Türkiye'deki girişimciliği teşvik uygulamaları daha çok KOBİ'ler üzerinde yoğunlaşmaktadır. Büyük firmalara göre, daha dinamik bir yapıya ve esnek karar alma mekanizmasına sahip olan KOBİ'ler, bu özellikleriyle istihdam yaratma potansiyelini en iyi değerlendirebilecek işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Özellikle küreselleşme ve bilgiye dayalı ekonomi sürecinde giderek çetinleşen rekabet koşulları yüzünden, ekonomide ağırlıklı

bir yere sahip olan KOBİ'lerin önemi daha iyi algılanmaya ve KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılmasına yönelik politikaların izlenmesi gerektiği daha fazla kabul görmeye başlamıştır.

Avrupa Birliği ülkelerinde girişimciliğe giderek daha çok önem verilmektedir. Girişimcilikle doğrudan ilgili olan sanayi politikaları, rekabet gücü ileri teknoloji üretimi ve istihdam yaratıcı küçük ve yenilikçi işletmeler, AB Lizbon stratejisinin temel unsurları olarak görülmektedir. Bu çerçevede, Avrupa İstihdam Stratejisinin dört temel bileşeninden biri de, girişimciliğin geliştirilmesi ve iş yaratılmasıdır. Yeni işletmelerin kurulması ve mevcut KOBİ'lerin geliştirilmesi, genç insanlara eğitim imkânlarının sağlanması, yeni işletmelerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması ve özellikle üye devletlerde girişim sermayesi fonlarının desteklenmesi önemle vurgulanan konular arasındadır. Birlik 2010 yılı itibariyle, daha çok, daha kaliteli işler ve daha fazla sosyal uyumla, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi gerçekleştirebilecek, dünyanın en güçlü rekabet eden, dinamik ve bilgiye dayalı ekonomisi haline gelmeyi stratejik amaç olarak belirlemiş ve 2010 yılı itibariyle yaklaşık 15 milyon yeni iş yaratmak için ekonomide köklü bir dönüşüm gerçekleştirmenin gerekli olduğunu kabul etmiştir (Anonim, 2004). Minniti, (2005)'e göre "Bir ülkede gerçekleşen girişimcilik faaliyetlerinin nitelik ve niceliği o ülkenin girişimcilik kapasitesinin bir sonucudur. İş kurma, yönetme ve hayatta kalma mücadelesi veren bir halkın yüzdesi, bir ülkenin girişimcilik faaliyetlerinin temel ve kalıcı bir göstergesidir."

Ülkemizde işsizlikle ilgili problemlerin artması insanları kendi işlerini kurmaya teşvik etmektedir. Girişimcilikle ilgili faaliyetlerin artması ile birlikte girişimcilerin sorunlarının incelendiği, gerekli yönlendirmelerin yapıldığı girişimcilikle ilgili çalışmaların sayısında artış olmuştur.

Bu çalışmanın amacı girişimcilikle ilgili tanımların, girişimci adayının iş kurma sürecinde sahip olması gereken özelliklerin, girişimcilere destek veren kurum ve kuruluşların incelenerek girişimci adaylarına ve bu konuyla ilgili çalışmalar yapan kişiler ve kurum ve kuruluşlara temel kaynak oluşturmaktır. Ayrıca Dünya Bankası destekli Özelleştirme Sosyal Destek Projesi (ÖSDP) kapsamında düzenlenen, Diyarbakır, İzmir ve Şanlıurfa illerinde Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği (KÖİDD) programına katılan girişimci adaylarının girişimcilik eğilimleri ve sorunları incelenerek girişimci adayının iş kurma sürecinde bunu bir rehber olarak kullanabilmesi, girişimci adaylarının yaşadığı sorunları görebilmesi, ilgili kurum ve kuruluşlara girişimcilikle ilgili politikaların belirlenmesi amacı ile girişimci adaylarının;

- sosyo-demografik özelliklerini,
- girişimci kişiliklerini,
- iş kurmaları ile ilgili önündeki engelleri,
- iş fikirlerine sahip olup olmadıkları,
- girişimci aileye sahip olup olmadıklarını ve kadın girişimciliğe bakış açılarını,
- girişimcilik ve eğitim ilişkisi,
- iş planı hakkında bilgilerini,
- sermaye teminini nasıl yapacaklarını,
- neden girişimci olmak istediklerini,
- destekler ve teşvikler hakkında bilgi sahibi olup olmadıkları incelenerek bir kaynak olması amacı ile yapılmıştır.

1.1. Girişimcilikle İlgili Kavramlar

1.1.1. Girişim, Girişimci Adayı, Girişimci Ve Girişimcilik Kavramları

Türk Dil Kurumuna göre, girişim bir işe girişme, teşebbüs etme olayına, girişimci ise üretim için bir işe girişen, kalkışan kimse veya müteşebbistir. Müteşebbis ise, ticaret, endüstri vb. alanlarda sermaye koyarak girişimde bulunan bireydir (Anonim, 2006c).

Yani hem sadece kafasında bir iş fikri olan ve o iş fikrine istinaden işini kurmak isteyen kimse, hemde işini kurmuş olarak mevcut da mal veya hizmet üreten kimse girişimci olarak nitelendirilmektedir.

Girişimci; yenilik içeren bir iş fikri veya mevcut bir iş fikri ile fırsatları sezerek, kaynakları bir araya getirerek ve risk alarak mal veya hizmet üretimi yapan kişilerdir. Girişimci adayı ise yine fırsatları sezerek yenilik içeren bir iş fikri veya mevcut bir iş fikrinin potansiyelini değerlendirerek girişimi ile ilgili olarak gerekli araştırmaları yapan (yapılabilirlik çalışması, iş ve pazarlama planları, vs.) ve gerekli finansal kaynaklara nasıl ulaşılacağını araştıran halı hazırda işini kurmamış kurma sürecinde olan kimselerdir. Girişimci adayı gerekli tüm çalışmalarını tamamlayıp işini kurduğu takdirde bir girişimci olarak nitelendirilmelidir.

Girişimcilik kavramı tüm bunların hepsini içererek iş fikrinin oluşma sürecinden işin kurulup devamlılığını sürdürebildiği yere kadar olan tüm aşamalarını kapsamaktadır.

Tarihsel olarak bakıldığında girişimci diye Türkçe'ye çevrilen “entrepreneur” Fransızca kelime “entreprendre” den gelmektedir ve anlamı bir şey yapmaktır. Ortaçağda, aktif olan ve iş yapan kişi anlamında kullanılmıştır. Ekonomik teoride ilk kez 1730’lu yıllarda Fransız Richard Cantillon tarafından yazılan bir eserde yer almıştır. İngiliz Literatüründe kullanımı ise John Stuart Mill ile 19’uncu yüzyılda başlamıştır. 20’nci yüzyılda ise girişimcilik terimi sosyoloji, psikoloji, ekonomik teori ve ekonomik antropoloji çalışmalarında yer almıştır. 20’nci yüzyılda ortaya çıkan girişimcilik teorisine göre girişimci risk alarak yenilik (inovasyon) yapan kişidir. Diğer bir deyişle, girişimci fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her türlü risk alarak gerçekleştirmeye çalışandır (Çetindamar, 2002).

Titiz (1994)’e göre girişimci tanımı başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp, bunları birer iş fikrine dönüştürebilmesi ve birde risk almaya yatkınlığıdır diye tanımlamıştır.

Girişimcilik, bir bireyin yada bireylerin oluşturdukları ortaklıkların mal ve hizmetlerin üretilmesi ya da dağıtılmasını kapsayan, kar amaçlı bir iş ünitesinin kurulması, sürdürülmesi ve büyütülmesi sorumluluğunu almalarına yönelik bir faaliyettir. Girişimci ise, üretim faktörlerini bir araya getirerek ekonomik mal ve hizmet üretimi için gerekli girişimi başlatan, ayrıca üretim için gerekli ekonomik kaynakları ve üretimin değerlendirileceği pazarları bulan birey olarak tanımlanabilir (Ufuk ve Özgen, 2000).

Avusturyalı iktisatçı Joseph Schumpeter girişimciliğin ekonomik teorisinin temellerini atmıştır. Schumpeter’in çıkış noktası ekonominin bir sistem olduğu fakat değişimlerin neoklasiklerin söylediği gibi dışarıdan değil içeriden geldiği şeklindeki varsayımdır. Bu içsel değişimlerin gerçekleşmesini sağlayan ise girişimcilerin bizzat kendileridir. Schumpeter,

Theory of Economic Development isimli eserinde, girişimci ruhlu yeni firmaların daha az yenilikçi olanları yerlerinden ederek, yani bir yaratıcı yıkıma neden olarak ekonomik gelişmenin hızını arttırdıklarını savunmaktadır. Schumpeter Capitalism and Democracy adlı eserinde ise, büyük ve kemikleşmiş şirketlerin değişime direndikleri için, girişimcilerin yeni firmalar kurup yenilikçi aktivitenin artmasına neden olduklarını belirtmiştir. Schumpeter'e göre, girişimcilerin işlevi, bir buluşu ya da daha genel olarak uygulamaya konmamış bir teknolojik olanağı kullanarak, yeni bir ticari ürün ortaya çıkarmak, ya da mevcut bir ürünü yeni bir biçimde üretmek için üretim biçimini reforme etmek ya da yenilemektir (Schumpeter, 1974).

Schumpeter'in tanımında girişimcilik yenilik yapmayı içerdiği için girişimci sıfatı sürekli geçerli bir statü değildir. Girişimci sadece yenilik faaliyeti yapıyorsa girişimcidir. Bir diğer deyişle, girişimcilik bir anlayış ve davranış biçimidir. Bu tanımlamaya göre, her kurucu ya da profesyonel yönetici girişimci değildir ama yenilik yapan her kurucu ya da profesyonel yönetici girişimcidir. Bu tanıma göre, girişimciler fırsatları kullanan ve yenilik yapanlardır, o yüzden de girişimciler sadece yeni şirket kuranlar olmak zorunda değildirler. Dolayısıyla firmadaki herhangi bir çalışan da yenilik yaparak girişimci olabilir. Bu anlamda girişimcilik, halen el altında olan kaynakların dışında imkânları da kollamayı gerektiren bir çeşit işletmeciliktir. Girişimciler, imkânları teşhis eder, gereken kaynakları bir araya getirir, pratik bir eylem planı uygular ve sonuçlarını belirli bir zamanda ve esnek bir biçimde elde eder.

1.2. Girişimci Adaylarının Özellikleri ve Temel Becerileri

1.2.1. Girişimci Adaylarının Özellikleri

Birçok çalışmada, girişimcilerin ve girişimci adaylarının özellikleri bazı temel başlıklar dışında farklı açılardan değerlendirilmiştir. Başarılı bir iş adamı veya iş kadını profili diye bir şey yoktur. Ancak başarı şansı olabilmesi için aşağıdaki kişisel niteliklerden kayda değer bir bölümüne sahip olmak gerekmektedir:

- **Risk Alabilen:** Girişimci adayları tam olarak sonucunu bilmeden hesaplı ve akıllıca kumar oynamadan risk altına girebilen kişilerdir.
 - Risk altına girmek yaratıcılık ve yenilikçi olmakla ilişkili ve düşünceleri gerçekleştirebilmek için geçerlidir.
 - Risk altına girmek, özgüvenle ilişkilidir. Kendi yeteneklerine olan güveni ne kadar çoksa, o kadar verdiği kararların sonuçlarını etkileyebileceğine güvenir ve o kadar da başkalarının risk olarak gördüğü koşulların altına girebilir.
 - Bir girişimci gereksiz riskler altına girmez. Duygularının denetimine sahip olarak yalnızca kazançların içerilen riske eşit yada daha çok olduğu koşullarda riski kabullenir (Tan ve Pazarcık, 1984).
- **Yenilikçi ve Fırsatları Sezebilen:** Bilinmeyen yepyeni bir ürün veya hizmeti getirmek suretiyle farklılık yaratarak veya mevcut bir iş fikrinin potansiyelini değerlendirerek fayda sağlamak girişimcinin en önemli özelliklerindendir. Girişimci olmak için illa da yenilik yapmak gerekmemektedir. Girişimci ortamı çok iyi gözleyerek, onları sezgileri ile yorumlayıp uzun dönemde ihtiyaç olacağını düşündüğü veya yaratıcı bir şekilde hayal ettiği ürün veya hizmetleri üretmek için kaynakları bir araya getirendir.

- **Lider:** Herkesin öğrenebileceği somut temellere dayanan, kurumları ve insan gruplarını kar getirebilecek yada hedefe götürecek biçimde yönlendirmeye yardımcı olan bir beceridir. Liderlik girişimcilerin olması gereken özelliklerinden birisidir. Walter, (1997)'e göre Liderler;
 - Takım çalışmasını ve birlikteliği özendirirler,
 - Enerji, tutku ve şevk sergilerler,
 - Geleceğe ümit ve iyimserlikle bakarak bütün aksiliklere karşı azimli bir şekilde yollarına devam ederler,
 - Uzun dönemli bir bakış açısına sahip olarak hedefleri ve standartları belirlerler,
 - Kendilerine ve çalışanlarına güvenleri sonsuzdur,
 - Çalışanların moralini yüksek tutarlar,
 - Yetki ve sorumluluk dağıtır insiyatifi destekler,
 - Çalışanlarla karşılıklı, iyi bir ilişki kurarlar (Tan ve Pazarcık, 1984).
- **Planlı Çalışan Araştırmacı Ruhuna Sahip:** Girişimci adayı iş fikri ile ilgili olarak gerekli olan tüm araştırmaları yaptıktan sonra iş kurma sürecine başlamalıdır. Yapılması gereken araştırmalar;
 - İş Fikrinin Potansiyelinin Değerlendirilmesi,
 - Yapılabilirlik Raporunun Hazırlanması,
 - İş Planının Hazırlanması,
 - Pazarlama Planının Hazırlanması.

1.2.2. Girişimci Adaylarının Temel Becerileri

Girişimci adayının sahip olduğu iş fikrinde geçen mal veya hizmetleri üretmek için gerekli kişisel özelliklerden ayrı olarak, kendi işini yönetmek için ihtiyaç duyacağı bazı temel beceriler vardır. Girişimci adayı girişimi sırasında bu alanların bir veya daha fazlasının noksan olması halinde, bazı durumlarda özel danışman kişi ve kuruluşlardan yardım alabilir. Ancak her beceri için en azından bir temel kavrayışa sahip olması gerekir (Anonim, 2000a). Bu temel beceriler ise şunlardır:

- **Pazarlama Ve Satış:** Girişimcinin ürettiği mal veya hizmeti hedef kitlesine ulaştırarak fayda sağlamanın en temel ayağıdır.

Anonim, (2000a)'ya göre Pazarlamada şu unsurlar vardır:

- Doğru mal veya hizmeti tasarlamak,
- Mal veya hizmet için maliyetleri hesaplayarak ve kar tahmini yaparak bir fiyat tespit etmek,
- Nasıl ve nerede satılacağına karar vermek,
- Mal veya hizmeti müşteri ve potansiyel müşterilere tanıtmak.

Anonim, (2000a)'ya göre Satış sürecinde şu unsurlar vardır:

- Müşteri bulmak,
- Mal veya hizmetinizi müşteriye iyi bir sunuş tekniğiyle sunmak,
- Bir satış işlemi sonuçlandırmak,
- Mal veya hizmeti teslim veya ifa etmek,
- Mal veya hizmetin bedelini tahsil etmek,
- Satış sonrası hizmetleri sağlamak.

- **Yönetim:** Temel olarak işletme içinde meydana gelen tüm işleri oldurmak ve oluşumları kontrol etmektir. İş hayatında yönetim şu faaliyetleri kapsar:
 - Belli bir işi yapmak için gerekli kaynakları tespit etmek; Örneğin, mekan, ekipman, insan faktörü, para ve malzeme,
 - Bu kaynakları toplamak ve bunları etkin bir şekilde kullanmak,
 - Bunların nasıl kullanıldığını izlemek,
 - Bunların daha verimli bir şekilde kullanılma imkanlarını araştırmak; Örneğin, fire oranını azaltmak veya üretimi arttırmak gibi,
 - Zamanı en iyi şekilde kullanarak sistemli izlenebilecek bir yapı kurabilmek; Örneğin hammaddenin girişinden ürün çıkışına kadar olan tüm süreçleri izleyebileceği bir bilgisayar yazılımı.
- **İletişim:** İş hayatında sürekli olarak değişik insanlarla iletişim içinde olmak gerekir. Bunlar; çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler, bankalar, kamu kurumları, muhasebeciler, rakipler vs. olabilir. Ayrıca,
 - Net bir şekilde konuşma ve yazma becerisine sahip olarak düşünce ve fikirleri toplamak ve iletilmek istenilen mesajın ne olacağına karar vermek,
 - Mesajı iletmede en iyi iletişim aracının ne olacağına karar vermek. Örneğin, müşteriye televizyon reklamı, kamu kurumuna resmi yazı, tedarikçilerle telefon faks vs. gibi görüşmeler,
 - Mesajın alındığı ve anlaşıldığını kontrol etmektir.
- **Karar Verme:** Tüm bu becerilerin temelinde karar verme becerisi yatmaktadır. Girişimcinin veya girişimci adayının işi veya iş fikri ile ilgili olarak ani karar verme durumları söz konusu olduğunda hızlı düşünerek çabuk karar verebilme becerisine sahip olması gerekmektedir.

Karar verirken kullanılan alt becerileri ise şunlardır:

- Bilgiyi kullanma,
- Olasılıkları doğru değerlendirme,
- Kararların yararlı-yararsız yönlerini değerlendirme,
- Değişik seçeneklerin sonuçlarını değerlendirme,
- Zamanı iyi kullanmaktır.

1.3. Girişimci Adayının İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları

1.3.1. Motivasyona Sahip Olmak

Girişimcilik motivasyonu girişimci adaylarının sahip olması gereken en önemli güçtür. Finansman dahil tüm diğer etkenler güçlü bir motivasyondan daha anlamlı değildir.

İş kurma ve yürütme sürecinde birçok zorluk ortaya çıkabilir. Girişimci adaylarının kendi işine sahip olma ve kendi kendinin patronu olma motivasyonunun eksik olması durumunda, başarılı iş fırsatlarına, geniş finansal olanaklara ve güçlü ortaklıklara sahip işletmeler kurulsa bile üstesinden gelinemez. Motivasyon tüm aşamalarda tetikleyici ve oldukça önemli bir unsurdur ve iş kurmak isteyen insanlar gerekli motivasyona sahip olmalıdır. İnsanları kendi işini kurmaya yönelten sebepler (Horlock, 2004):

- Para kazanma arzusu,
- Bürokrasiden kaçma

- Bir işi/şirketi yürütüp yürütemeyeceklerini görmek,
- Hayal kırıklığı-orada memnuniyetsiz bir pazar olduğunu bilmek,
- Bir fikre olan inanç,
- Kişinin kendi kabiliyetlerine olan güven,
- Bir hobiye işe dönüştürmek,
- İşten çıkarılma veya süregelen işsizlik,
- Kendi kendinin patronu olmak,
- Kendi zamanını kendi kontrol etmektir.

1.3.2. İş Fikrini Belirlemek

Kendi işini kurma motivasyonuna sahip girişimci adayı için başarının ilk koşulu, potansiyeli yüksek bir iş fikrine sahip olmaktır. İş fikri belirlenirken girişimci adayı öncelikle iş deneyimlerini, ustalıklarını, becerilerini ve bilgilerini ele almalıdır.

Bilgi, beceri ve deneyimler dışında girişimci adaylarının iş fikrine çevirdikleri konular fırsatlardır. Piyasada neler olup bittiğini izlemek ve fırsatları sezebilmek girişimcilerin temel özelliklerindendir. Bu fırsatlar inovasyon yaratarak piyasaya yeni bir ürün ya da hizmeti sunma şansını yakalamak, güçlü ve avantajlı bir ortaklık için gerekli ilişkilere ulaşmak, ve diğer rakiplerine karşı rekabet şansı çok olan ürün yada hizmetleri sunmak olabilir.

Dünyadaki milyonlarca girişimcinin hikayesinden de görülebileceği gibi bir çok iş fikri kaynağı vardır. Bu kaynakların en önemlileri tüketiciler, varolan işletmeler, dağıtım kanalları, devlet ve araştırma-geliştirme faaliyetleridir (Başar ve ark, 2001). İş fikri bulabilmenin birkaç yolu mevcuttur (Anonim, 2000b):

- Girişimci adayı kendisi yeni bir fikir geliştirebilir.
- Başkasının fikrini kopya edebilir veya değiştirerek kullanabilir.
- Başka birisinden iş fikri satın alabilir.

Titiz (1994), iş fikrinin seçimi ile ilgili olarak beş ilkedden bahsetmiştir:

- Çevredeki sorunların her birinin aslında para kazanılabilecek imkanlar olduğu,
- Her yeni kazanılan becerinin, yeni sorunları yani yeni iş imkanlarının görülmesini sağlayacağı,
- Gerekli bilgi ve beceriye sahip olarak yerel potansiyelleri görmek,
- Yüksek tüketim gücünün ihtiyaç, ihtiyacında iş olduğunu ve tüketim gücü yüksek olan çevrelerde o çevrenin ihtiyaçlarına bakılması gerektiğini,
- Patent arşivlerinin karıştırılarak iş fikirlerinin yeni iş fikirleri uyandırabileceğini belirtmiştir.

1.3.3. Çalışma Programı Hazırlamak

Girişimci adayının iş kurma hedefine ulaşması için çeşitli konularda düzenli ve yoğun çalışmalar yapması gerekmektedir. İş fikrinin belirlenmesinden, işin kurulması ve ilk müşterilere kadar geçen süreçte birbirinden farklı ancak birbirine bağlı birçok aktivite gerçekleştirilir. İş kurma aşamasına başarıyla ulaşmak için, bu dönem başından planlanmalı, iş kurma hazırlıkları eksiksiz ve gerektiği kapsamda yapılmalıdır.

İş kurma süreci, girişimci adayının kaynaklarını verimli kullanması gereken bir dönemdir. Zaman, çeşitli iş fikirlerinin uygulanması ve başarılı olmasında en önemli faktörlerden biridir. Bu durumda iş kurma sürecinin de hızla gerçekleşmesi gerekir. Ancak başarılı bir iş kurmak için yapılması gereken ön hazırlık çalışmalarının hiç birinde “yeterlilik” bir kenara bırakılmamalıdır.

Çalışma Programının amacı, iş kurma sürecinde yer alan ana aktiviteler (İş Fikrinin Potansiyelinin Değerlendirilmesi, Yapılabilirlik Araştırması, İş Planının Tamamlanması, İşin Resmi Kuruluşunun Yapılması, İşin Teknik ve İdari Sisteminin Kurulması) için girişimcinin yaklaşık zamanlamaları belirlemesini sağlamaktır.

1.3.4. İş Fikrinin Potansiyelini Değerlendirmek

İş fikirlerinin gerçekleştirilmesi ve uygulanması için öncelikle iş fikrinin başarı şansı ve gelir potansiyeli araştırılır. Diğer yandan girişimci adayı bu araştırmaya paralel olarak işin kurulması ve başarılı olarak yürütülmesi için neler gerektiğini belirlemelidir.

İş kurma sürecinde ön değerlendirme çalışması girişimcinin iş fikrinin genel özelliklerini saptamasını ve kendi özellikleri ile genel bir karşılaştırma yapmasını sağlar. Kısa ve hızlı bir değerlendirme adımı olması nedeniyle doğru bir seçime dayanmayan iş fikirleri için girişimci adayının detaylı yapılabilirlik araştırması sürecinde zaman kaybetmesini engeller. Ayrıca birden fazla iş fikrinden hangisinin uygulanacağını belirlenmesi amacıyla da ön değerlendirme çalışması yapılır. Girişimci adaylarının iş fikirleri ile ilgili olarak aşağıdaki temel kriterleri araştırmaları gerekmektedir:

- İş fikrinin finansmanı,
- İş fikri ile ilgili olarak gerekli yetki belgelerinin alınmasına engel bulunmaması,
- İş fikri ile ilgili pazarın durumu,
- Hedef kitlesine ulaştırabileceği dağıtım kanallarına sahip mi,
- Rakipleri kimlerdir,
- Hammaddede, makine, ekipman ve gerekli nitelikli elemana ulaşabilecek mi,
- Kuruluş yeri iş fikrine uygun mu.

1.3.5. Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak

Ülkemizde yeni açılan işletmelerin ilk yıllarında kapanmasının temel nedeni, işletmelerin gerekli araştırma yapılmadan kurulmasından kaynaklanmaktadır. Kurulacak işletmenin başarısı, iş fikrinin, piyasanın ve girişimcinin özelliklerine bağlıdır. İş kurma sürecinde bu faktörün özellikleri detaylı ve karşılaştırmalı olarak analiz edilmelidir.

Yapılabilirlik araştırması iş fikrinin karlılığını, gerekliliğini ve başarı ihtimalini belirlemek amacıyla yapılan bir dizi ekonomik, mali ve teknik incelemeyi içerir. Ekonomik faaliyetin gerçekleştirilmesi için ayrılan kaynaklarla; söz konusu iş fikrinin üretime veya hizmete başladıktan sonra ekonomik ömrü boyunca yaratacağı kaynakların karşılaştırılması yoluyla, bu yatırımın yapılıp yapılmaması konusunda yapılan inceleme ve değerlendirme çalışmalarını içerir.

Girişimci adaylarının kurmak istedikleri iş fikirleri ile ilgili olarak araştırmaları gereken temel konular:

- Piyasa araştırması ve talep tahmini,
- Kapasite büyüklüğünün belirlenmesi,
- Uygun kuruluş yerinin seçimi,
- Üretim teknikleri ve makine teçhizat seçimi,
- Ürün veya hizmetin özellikleri,
- Rakiplerinin ve rekabet edilebilirliğinin araştırılması,
- Hedef kitlenin ve beklentilerinin araştırılması,
- Eleman gereksiniminin araştırılması,
- İş fikrinin toplam maliyetinin hesaplanması,
- Finansman kaynaklarının ve bunlara nasıl ulaşılabileceğinin belirlenmesidir.

1.3.6. İş Planını Hazırlamak

Ülkemizde özellikle girişimcilik kavramı ve özel danışmanlık şirketlerinin artması ile birlikte yoğun olarak duyulmaya ve hazırlanmaya başlayan iş planlarının, hem işin ilk kuruluşunda hem de kurulu işletmelerde yapılması, stratejiler çizmek, hedef koymak ve küresel rekabette var olabilmek için zorunlu hale gelmiştir. Özellikle diğer ülkelerde bazı işletmeler tarafından 25 yıla kadar hazırlanan iş planı, ülkemizde bazı kamu kurumları tarafından iş planı bilincini oluşturmak amacı ile zorunlu hale getirilmiştir. KOSGEB tarafından hem yeni girişimci adayları hem de mevcut girişimcilere yönelik desteklerde iş planı hazırlamak zorunludur. Yeni girişimci adayları tarafından kurmak istedikleri iş ile ilgili olarak KOSGEB tarafından hazırlanan standart bir dosya olarak, ayrıca mevcut işletmeler tarafından da yine altyapısı KOSGEB tarafından standart hale getirilen Stratejik Yol Haritası adı altında 3 yıllık hedeflerini ve stratejilerini içeren iş planları hazırlanmaktadır.

İş planı, girişimci adayının iş fikri ile ilgili düşüncelerinin, hedeflerinin, planlarının yer aldığı bir dosyadır ve bu dosya girişimci adayının işini kurma ve ileride işletmesini geliştirme dönemlerinde yol gösterici bir rehberdir (Şanlı ve Şahsüvar, 1999). İş Planı,

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

İş planı, girişimci adayının kurmayı planladığı işletmenin çeşitli kurum ve kuruluşlara, finansal kaynak temin araştırmalarında borç yada kredi kaynaklarına başvuru yaparken, ortaklık düşünülmesi halinde potansiyel ortaklara iş modelini tanıtırken, teşvik, destek ve proje destek programlarına başvururken de kullanılmaktadır. Ayrıca, işletmenin ihtiyaç duyduğu makinelerin, girdilerin temin edilmesi aşamasında ilgili firmalarla yapılacak görüşmelerde kurulacak işletmenin özelliklerinin aktarılması amacıyla kullanılacak kapsamlı bir dokümandır.

İş planı dosyası ve iş planı hazırlama sürecinin girişimci adayları ve mevcut girişimciler açısından önemi kısaca özetlenecek olursa:

- Öncelikle iş kurma yolunda bire rehberdir. Girişimci adayı ve girişimcinin hedeflediği noktaya ulaşmasına yardımcı olur.
- İş kurma noktasına gelmeden gerekli araştırma ve planlama çalışmalarının yapılmasını sağlayan bir araçtır.
- Çeşitli kurumlarla yapılacak görüşmelerde etkili bir tanıtım materyalidir.
- Kuruluş sonrasında ve mevcut işletmelerde yönetim aktiviteleri için yönlendiren ve kontrol temeli oluşturan bir plandır.

1.4. Ekonomik Gelişmede İnovasyon ve Girişimcinin Önemi

Ekonomik gelişme, gelir artışı, eğitim ve sağlık düzeylerinin yükselmesini, verim artışı, teknolojik gelişmeyi ve benzer bir çok faktörü kapsamaktadır. Kalkınmanın evrensel boyutu ise, sağlık, eğitim ve gelir alanlarının kapsadığı koşulların, herkese eşit olanaklarla sunulmasını ve evrensel hayat standartlarına ulaşabilmeyi içermektedir. Kalkınma aynı zamanda, yenilik ve yaratıcılık kazandıran bir süreç olarak da değerlendirilebilir. Bu süreçte, insanın düşüncesi, yetenekleri, girişimcilik kapasiteleri, eğitim düzeyi ve talebi, değer yargıları ve refah anlayışı ile oluşan ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel ortam, yenilik ve yaratıcılığın gelişmesini sağlayarak kalkınmanın itici unsuru olmaktadır. İnovasyon ve girişimciliğin önemi, girişimcilerin toplumun ihtiyaçlarını belirleyerek, fırsatları sezerek ve inovasyon yaratarak bunu yatırıma dönüştürmeleri sonucunda istihdam ve gelir seviyesi yükselmekte ve ülke ekonomisine katma değer sağlayarak, bireylerin ve genel olarak toplumun refah düzeyi artmaktadır.

Avrupa Komisyonunun Avrupa Birliği ülkelerinde inovasyonu etkileyen faktörleri irdelemek ve AB'nin inovasyon kapasitesini artırmaya yönelik öneriler geliştirmek amacıyla 1995 yılı sonunda yayımladığı politika dokümanında, inovasyonu bireysel ve toplumsal ihtiyaçların (sağlık, dinlenme, çalışma, ulaşım vb.) daha iyi bir düzeyde karşılanmasını sağlayan ve girişimcilik ruhunun esası olarak açıklamaktadır. Ayrıca bütün girişimlerin rekabet güçlerini sürdürebilmeleri için sürekli yenilenmeye gereksinimleri olduğunu belirtmiştir (Anonim, 1995).

ABD'nin başta gelen 265 sanayi şirketinin ortak organizasyonu olan Industrial Research Institue (IRI) 1996'daki Başkanlık seçimlerinde, Birleşik Devletlerin ekonomi ve teknoloji politikası ile ilgili olarak Başkan ve Kongre adaylarına hitaben yayımladığı bildiride, son 50 yılda ABD'de kaydedilen ekonomik büyümenin en az yarısının teknolojik inovasyon sayesinde olduğunu belirtmiştir (Arıkan, 2003).

İnovasyon, kavram olarak, hem bir süreci (yenilemeyi/yenilenmeyi) hem de bir sonucu anlatır. AB ve OECD literatürüne göre, inovasyon süreç olarak, bir fikri pazarlanabilir bir ürün yada hizmete yeni yada geliştirilmiş bir imalata yada dağıtım yöntemine dönüştürmeyi ifade eder. Aynı sözcük, bu dönüştürme süreci sonunda ortaya konan pazarlanabilir, yeni yada geliştirilmiş ürün, yöntem yada hizmeti de anlatır (Anonim, 1995).

Yenilik: Bir fikri, satılabilir, yeni ya da geliştirilmiş bir ürün veya mal ve hizmet üretiminde kullanılan yeni ya da geliştirilmiş bir yöntem haline dönüştürmeyi; renk ya da dekorasyondaki değişiklikler ve benzeri bütünüyle estetik alana yönelik değişiklikler ile

ürünün yapı, nitelik ya da performansını teknik açıdan değiştirmeyen görünüm farklılıklarından ibaret basit değişiklikler hariç teknolojik yenilik yapma ya da yaratma süreci, bir dizi bilimsel, teknolojik/teknik, mali ve ticari etkinliği ifade eder (Anonim, 2006d). Joseph Schumpeter girişimciyi yenilikçi olarak görmekte ve girişimci yeniliğin beş şekilde ortaya çıktığını belirtmektedir (Esen ve Çonkar, 1999):

- Yeni bir malın ya da bir malın kalitesindeki yeniliğin ortaya çıkması,
- Yeni bir üretim metodunun başlaması,
- Yeni bir pazarın açılması,
- Hammaddenin temininde yeni kaynakların ele geçirilmesi,
- Her endüstride yeni bir teşkilat yapısı oluşturulması.

İnovasyon, bilgi ve teknolojiyi kullanarak yeni bir ürün veya ürün sürecini, yeni tasarım ve pazarlama yöntemlerinin geliştirilmesini ve çalışma hayatı ile ilgili olarak farklı iş yapış tekniklerinin oluşturulmasını sağlayarak ekonomik ve toplumsal bir faydaya dönüştürülmesidir.

İnovasyonun büyümeyi sürüklemadaki etkisi, inovasyonun büyüme oranlarına katkısını gösteren çeşitli göstergelerin karşılaştırılmasıyla görülebilmektedir. 1980'ler ile 1990'lar arasında verimlilikte hızlı artış oranlarının gerçekleştiği ülkelerde (ABD, Avustralya, Danimarka, Finlandiya, İrlanda, İsveç, Kanada, Norveç, Yeni Zelanda) patentleme artış oranları ortalamasının üzerinde seyretme eğilimi göstermiştir. Bu eğilim, 1990'ların başında bile yüksek bir patentleme oranına sahip olan ve gerek patentleme oranını gerekse de büyüme oranını yükseltmekte daha fazla güçlüklerle karşılaşması beklenen ABD için bile geçerlidir. Kuşkusuz, patentler inovasyonu doğrudan ölçmemektedir, ama yaratıcı faaliyetlerin önemli bir bölümü örneklenerek, inovasyon performansı hakkında yararlı ipuçları sağlayabilirler. Artan patentleme oranı ve OECD ülkeleri arasındaki ticarete ileri teknoloji ürünlerinin artan payı, inovasyonun ekonomik büyümede giderek daha önemli bir rol oynadığını göstermektedir (Cotis, 2005).

Bir ülkenin ne kadar inovasyon sağladığını o ülkenin patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım gibi sınai mülkiyet haklarına olan başvuru sayıları ile doğrudan olmasa da ölçmek mümkündür. Özellikle teknolojik açıdan ileri derecede gelişmiş olan ülkelerde başta patent olmak üzere sınai mülkiyet haklarına başvuru sayısı oldukça fazladır. Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı World Intellectual Property Organization (WIPO)'ya göre 2003 yılında toplam patent başvuru sayısı, Japonya'da 413.093, Amerika'da 310.944, Almanya'da 64.518, İngiltere'de 31.624, Fransa'da 16.850 ve maalesef birçok gelişmekte olan ülkeden bile daha az olan Türkiye'de bu oran 848'dir (Anonim, 2006e).

Ülkelerin bilim teknoloji alanında inovasyonun temel yapıtaşı olan Ar-Ge faaliyetlerine verdiği önemin, o ülkelerin gelişmişlik düzeyini de belirlediği bilinmektedir. Ar-Ge harcamaları, yeni teknolojilere ve mevcut kaynakları daha etkin kullanma yöntemlerine dönüşebilen bilgiye yapılan bir yatırım olarak düşünülebilir. Bu açılarından başarılı olabildiği derecede, daha yüksek Ar-Ge harcamalarının daha yüksek büyüme oranlarıyla sonuçlanması beklenebilir. Yeni fikirlerden elde edilecek potansiyel faydalar, taşıma etkileri nedeniyle bizzat inovasyonu gerçekleştirenlere tam olarak geri dönmeyebilir, öyle ki bu durum politika müdahalesi olmadığında, özel sektörün sosyal olarak optimum olandan daha az Ar-Ge faaliyetleri yapmasının muhtemel olduğuna işaret etmektedir. Bu, özel sektörün Ar-Ge faaliyetlerini teşvik etmek için, doğrudan tedarik ve finansman yoluyla olduğu kadar, vergi

teşvikleri ve fikri-sınai mülkiyet haklarının korunması gibi dolaylı ölçülerle de bir miktar kamu müdahalesini haklı kılabilir.

Avrupa Birliği'nin araştırma ve teknoloji geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ve yönlendirilmesi için kullandığı en kapsamlı araç Çerçeve Programlarıdır. 1984 yılından beri gündemde olan Çerçeve programlarının 7.si 1 Ocak 2007 tarihi itibarıyla başlayacaktır. Çerçeve Programları AB Komisyonu tarafından hazırlanmakta AB Parlamentosu ve Konseyi tarafından birlikte onaylanmaktadır. 7. Çerçeve programına kadar beşer yıllık dönemler halinde planlanan çerçeve programlarında bir önceki yılın son dönemi ile bir sonraki yılın ilk dönemi çakışmaktaydı. Ancak 7. çerçeve programı halen 2007-2013 7 yıllık bir dönemi kapsayacak şekilde planlanmış olup kabul edilmesi halinde 6. çerçeve programı 2006 yılında son bulacak ve 7. çerçeve programı 1 Ocak 2007 tarihi itibarıyla başlayacaktır. Avrupa Parlamentosunun kabul ettiği rapora göre 7. Çerçeve Programı için 50.000 Milyar Euro AB desteği sağlanmasını öngörmektedir (Anonim, 2006f).

2000 yılı verilerine göre ABD ve Japonya gibi ülkelerde GSYİH içinde Ar-Ge'ye ayrılan pay sırasıyla %2.70 ve %2.98, Avrupa'da da ortalama % 2 seviyelerinde iken bu pay ülkemizde %0.64 olmuştur. Ayrıca iktisaden faal 10.000 işgücüne düşen araştırmacı sayısı ise Japonya'da 138 iken, ülkemizde 13,1 olarak gerçekleşmiştir. Birçok ülkede Ar-Ge harcamalarının sektörel dağılımı ticari kesimde yoğunlaşırken, bu durum ülkemizde %55.3 gibi yüksek bir oranla yükseköğretimde yoğunlaşmıştır (Anonim, 2006g).

Ayrıca teknoparkların sayısının fazlalığı da o ülkenin Ar-Ge'ye vermiş olduğu önemi göstermektedir. Dünyadaki ilk teknopark girişimleri 1950'li yıllarda Amerikalı akademisyenlerin bilgi ve Ar-Ge tecrübelerini ekonomik değer haline getirip pazara çıkarmak istemeleri sonucunda ortaya çıkmıştır. İlk teknopark A.B.D'de California'daki Stanford Üniversitesi öncülüğünde kurulmuştur. Günümüzde Silikon Vadisi olarak tanınan bu bölgede 200,000 iyi yetişmiş insan gücü katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesi için çalışmaktadırlar.

Teknoparklar, üniversiteler, araştırma laboratuvarları ve sanayi kuruluşlarının aynı ortam içinde bilim-teknoloji ve Ar-Ge çalışmalarını geliştirdikleri, birbirleri arasında teknoloji transferine imkan tanıyan teknoloji geliştirme bölgeleridir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, pek çok önemli teknoloji geliştirme projesinin yürütülmesi ve sonuçlanarak ticarileşmesi için uygun altyapı imkanları sunan teknopark oluşumları ülkemizde yetersiz kalmıştır.

4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasası, bu yasa kapsamında kurulan Teknoparklarda yer alan ve yenilikçilik faaliyetlerinde bulunan şirketlere önemli vergi avantajları sağlamaktadır. Halen kurulu bulunan 17 teknopark mevcuttur.

Teknoparkların dışında KOSGEB ve Üniversitelerin işbirliği ile kurulan Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER), bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip işletmelerin, ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet edebilecek teknolojik düzeyde kurulması, gelişmesi ve yeni ürün üretilmesi veya geliştirilmesi amacı ile bu işletmelere teknolojik araştırma ve geliştirme desteği verilmesi için kurulmuştur.

Girişimciliğin ve yenilikçiliğin ekonomik büyümeye olumlu katkı sağladığı yapılan bilimsel araştırmalarla ortaya konulmuştur. Öte yandan pazara yeni giren işletmelerin

yenilikçi bir davranış benimsedikleri ve yeni işletmelerin tüketicilere sürekli yeni ürünler ve yüksek kalitede hizmet sunarak yeniliğe katkıda bulunduklarını saptanmıştır.

Girişimciliğin önem kazanmasına neden olan faktörlerden birincisi artan küreselleşmeyle birlikte pek çok yabancı yeni rakibin de dahil olmasıyla artan rekabet, ikincisi özelleştirme sayesinde yeni ve küçük işletmelerin daha önce erişilemez ve korumalı durumda olan pazarlara erişimi kolaylaşması, üçüncüsü yine özelleştirme, ekonomik reformlar ve artan işsizlikten dolayı insanların kendi işlerini kurmaya yönelmeleri, dördüncüsü işgücü maliyetlerinin yüksek olduğu ülkelerde, yeniliklerin artan önemi sayesinde, büyük ölçekli üretimin önemi azalması ve girişimci aktivite daha fazla teşvik edilmeye başlamasıdır.

1.5. Ülkemizdeki Girişimcilik Eğilimleri ve Bazı Ülkelerle Karşılaştırmalar

Ülkemizde girişimci adayları için iş fikri araştırma aşamasında bilgi eksikliği, iş kurma sürecinde yer alan resmi kurumların ve meslek kuruluşlarının bürokratik yapıları, yasal işlemlerin karmaşıklığı ve uzunluğu, kuruluş masrafları, finansman sorunu ve benzeri durumlar birçok girişimci adayının iş kurmaktan vazgeçmesine sebep olmakta ve insanların girişimciliğe olan eğilimlerini azaltmaktadır.

Piyasalara giriş yapan firmaların sadece %60-70 kadarı ilk iki yıl ayakta kalmaktadır. İlk yılları atlatan firmaların bir sonraki dönemde ayakta kalma olasılığı artmaktadır: ilk iki yıldan sonra iş yaşamında kalan firmaların beş yıl daha yaşama olasılığı %50-80 arasındadır. Bununla birlikte, ortalama olarak, belli bir yılda giriş yapan firmaların sadece %40-50'si yedi yıldan uzun süre yaşamaktadır. Yeni firmaların dört yıl süreyle ayakta kalma ihtimalinin ABD ve İngiltere'de kıta Avrupası ülkelerinden daha düşük olduğu görülmektedir. Burada, düşük ayakta kalma oranlarının ille de kaygılandırıcı olması gerekmediğini vurgulanmalıdır. Yeni firmaların girişi bir deneme süreci olarak görülebilir; başarısızlık oranının yüksek olması bu sürecin doğal bir parçasıdır. Bu, yeni girişlerin mevcut firmaları etkinliklerini ve kârlılıklarını artırmaya yönelttiği durumlarda özellikle geçerlidir. ABD piyasalarında genç firmaların önünde Avrupa'dakinden daha büyük bir genişleme imkânı vardır. Buna karşılık, yeni girenlerin göreceli olarak daha küçük firmalar olmasının daha yüksek bir tecrübe düzeyine işaret ettiği söylenebilir: Firmalar işe küçük başlamakta, başarılı oldukları takdirde de, asgari etkin ölçeği yakalamak üzere hızla büyümektedir. Giriş sırasındaki firma özellikleri piyasa şartları (yoğunlaşma, ürün farklılaştırması, reklâm masrafları vs.) tarafından belirlenmekte, ama iş kurma maliyetlerini ve mevcut firmaların etkinliği artırma kararlarını etkileyen düzenlemelere ve kurumlara bağlı olarak da değişebilmektedir (Cotis, 2005).

Avrupa Birliği, 2000 yılında bilgiye dayalı ekonominin parçası olarak istihdamı, ekonomik reformları ve toplumsal uzlaşmayı güçlendirmek üzere hazırladığı Lizbon Stratejisi'nde, girişimciliğin geliştirilmesinin önemle altını çizdi. Daha sonra ise, girişimciliğin inovasyon, rekabet gücü ve büyümede itici güç olmasından ve Birliğin bu alanda arzu edilen performansı sergileyememesinden hareketle, 2003 yılında "Girişimcilik Üzerine Yeşil Belge" hazırlandı. Yeşil Belge, gelecekte uygulanacak en iyi girişimcilik politikası konusunda, ilgili çevrelerde geniş bir tartışma başlatmayı amaçladı. Nitekim, bunun ardından 2004 yılında bir eylem planı oluşturularak, girişimciliğin geliştirilmesi için 5 stratejik alan belirlendi. Bu kapsamda;

- Eğitim yoluyla girişimci bir zihniyet yapısının oluşumuna destek verilmesi,

- Risk almaya elverişli bir ortam yaratılarak daha çok kişinin girişimci olmaya teşvik edilmesi,
 - Kadın ve genç girişimciliğinin ve yenilikçi sanayi kümelenmelerinin teşviki yoluyla rekabetçilik ve büyüme performansının artırılması,
 - Finans olanaklarına erişimin geliştirilmesi,
 - Yasal ve idari yüklerin hafifletilmesi,
- ana konuları olarak sıralandı. AB, 2005 yılından başlamak üzere bu alanlarda kaydedilen ilerlemeyi de takibe aldı.

Yeterince girişimci ve yenilikçi olmamasının yanında, AB ülkelerinin karşısındaki en önemli sorunlardan birisi de nüfusun hızla yaşlanması olarak kabul edilmektedir. Bu demografik değişim, Avrupa Komisyonu'nun gündemine çeşitli meseleleri de beraberinde getirmektedir. Bu noktada, genç nüfusunu girişimci bir güce dönüştürebildiği takdirde, Türkiye'nin ekonomik anlamda rekabetçiliğini çok daha ileri bir seviyeye taşıması mümkündür. Halbuki bugün önümüzdeki tablo, genç nüfusun potansiyelinin ekonomik bir avantaja dönüşemediğini ortaya koymaktadır. Türkiye'de genç nüfustaki artışa bağlı olarak daha çok gencin işgücü piyasasına girmesi beklenmektedir. Ekonomide görülen yapısal dönüşümle beraber kamunun istihdam yaratma potansiyeli azalırken özel kesiminki artmaktadır.

Girişimcilik faaliyetlerine katılan insanları yaş dağılımı "U" şeklinde bir eğriyi andırır. Erken aşamadaki girişimcilik faaliyetlerinde 25-34 yaş grubu arasında yaygın olmasına karşın kurulu işletmelerde bu oran 45-54 yaş grubunda doruğa çıkar (Minniti, 2005). Ülkemizde de girişimcilere yönelik yapılan bir çalışmada mevcut kurulu işletmelerde ortalama yaşın 45,26 olduğu belirlenmiştir (Anonim, 2003).

GEM 35 ülkede yaptığı çalışmalar sonucunda erkeklerin bir işe başlama olasılığının kadınlardan daha fazla olduğunu, hiçbir ülkede bir işe başlama ve iş sahibi olma konusunda kadınların erkeklerden aktif olmadığını ve kurulu işletme sahipliği ve yeni girişimciler için çalışmanın yapıldığı tüm ülkelerde cinsiyet açığının mevcut olduğunu belirtmektedir (Minniti, 2005). Ülkemizde SİAD tarafından mevcut girişimciler içinde yapılan anket çalışmasında ankete katılanların %96.72'sinin erkek ve %3.3'ünün kadın girişimcilerden oluştuğu görülmüştür (Anonim, 2003). Ayrıca TÜİK verilerine göre 2006 yılı Şubat döneminde, Erkeklerde işgücüne katılma oranı %69.3, kadınlarda %22.2'dir (Anonim, 2006a). İşgücünün eğitim ve yaş dağılımları ise;

- Toplam işgücünün %18.3'ünü 15-24 yaş grubundakiler oluşturmaktadır.
- Lise altı eğitimlilerde işgücüne katılma oranı %44.2 iken, yüksek okul mezunlarında bu oran %79.6'dır.
- Lise altı eğitimlilerde erkeklerin işgücüne katılma oranı %68.2 iken, kadınlarda %18.8'dir.
- Lise ve dengi okul mezunlarında erkeklerde işgücüne katılma oranı %72 iken, kadınlarda %30.4'tür.
- Yüksek okul ve fakülte mezunlarında erkeklerde işgücüne katılma oranı %84.6 iken, kadınlarda %71.5'tir (Anonim, 2006a).

En son maddeden de görüldüğü üzere, kadınların işgücüne katılma oranı eğitim seviyesinin yükselmesi ile birlikte büyük bir artış göstermektedir.

Mevcut toplumsal yapı nedeniyle kadınların toplum içindeki rolü bir çok kısıtlamayla örölü durumdadır. Bu kısıtlamalar, kadınların diğer bireylerle olan ilişkilerinin zayıflamasına, pasif ve edilgen bir kişiliğe bürünmelerine neden olmaktadır. Eğitim eksikliği, kadın girişimciliğini engelleyen en önemli faktörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle eğitimsiz kadınlar, iş kurma aşamasında karmaşık bürokratik işlerin üstesinden gelememekte ve bu durumda genellikle aile yakınlarından (çoğunlukla eş) çeşitli biçimlerde destek almaktadırlar. Kadınların bir çoğu aile içi sorumlulukları nedeniyle ev dışı çalışma hayatına, geç yaşta ve zaman zaman kesintiye uğrayan bir biçimde katılabilmektedir. Bu nedenle, erkekler gibi işin tüm aşamalarından geçerek, bir anlamda çekirdekten yetişme olanakları son derece kısıtlıdır. İş yaşamına ilk kez girişimci olarak adım atan kadınların işle ilgili yaşadıkları sıkıntılar, çalışma deneyimi olan kadınlara göre daha fazla olmaktadır.

GEM 2005 raporuna göre; araştırma yaptığı 35 ülkenin hepsinde erkeklerin işe başlama olasılığının kadınlardan daha fazla olduğunu, ayrıca hiçbir ülkede bir işe başlama ve iş sahibi olma konusunda kadınların erkeklerden daha aktif olmadığını, kadın girişimcilere ait kurulu işletmelerin kapatılma oranının erkeklerden daha yüksek olduğunu ve girişimci adayları ile mevcut girişimciler arasında cinsiyet açığının olduğunu vurgulamıştır (Minniti, 2005).

DİE, 2002 Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı (GSİS) verilerine göre imalat sanayinde işyeri yaş ortalaması 9.1'dir. İşyeri yaşlarının küçük oluşu, ülkemizde köklü gelenekleri ve işletme kültürü olan, markalaşmış işletme sayısının az olduğu anlamına gelmektedir.

2003-2005, TUIK, İmalat Sanayinde Faaliyet Kollarına göre Kurulan/Kapanan İşyeri sayıları sonuçlarına göre; girişimcilerin kurulan ve kapanan işyeri sayıları, imalat sanayinin alt grupları ayrıntısında verilmektedir. Hem kurulan hem kapanan işletme sayısına göre yapılan sıralamada, tekstil sektörü önde gelmektedir. 2002-2005 yılları arasında kurulan işletme sayısı sektörün 2002 yılındaki büyüklüğünün yarısına yakındır. Bu süre içinde, sektörün %10'una yaklaşan sayıda işyeri kapanmıştır (Anonim, 2006a).

Ülkemizde girişimcilerin kurmuş oldukları işletmenin karlılığının o anki şartlara göre iyi görünmesi bazı plansız girişimci adaylarının aynı iş fikrine yönelerek aynı iş kolunda yoğunlaşmalarına sebep olabilmektedir. Bunun sonucunda başarısız bir girişimci ve iş fikri ortaya çıkmaktadır.

1.6. Girişimci Adaylarına Sağlanan Destekler

1.6.1. KOSGEB Destekleri

1.6.1.1. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği (KÖİDD)

KOSGEB tarafından Özelleştirme Sosyal Destek Projesi(ÖSDP) kapsamında yürütülen Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği(KÖİDD);

- KİT'lerin özelleştirilmesinden dolayı işlerinden çıkarılacak olan veya işinden çıkarılmış ve işsizlik kaydını yaptırmış kişiler,
- Ekonomik Reform Programından dolayı işsiz olan veya anılan programdan dolayı işgücüne katılmakta zorluk çeken ve işsizlik kaydını yaptırmış kişiler,
- Son 6 ay içinde işletme açmış olan girişimciler,

için küçük ölçekli işletme kurmak için gerekli yatkınlık ve beceriye sahip olup olmadıklarını tayin etmelerine yardımcı olmak ve yeterli bulunan kişilerin gerekli iş planlarını hazırlamak ve/veya geliştirmek, muhasebe, mali, hukuk, pazarlama ve satış hizmetleri konularında öneri ve yardımda bulunmak, iş yerini açmak ve başarıyla devam ettirmek konusunda yardımcı olmak için yaklaşık 6-8 ay süren eğitim ve danışmanlık programını içermektedir (Anonim, 2006h).

KOSGEB'in 2002 yılından beri sunduğu KÖİDD Projesi dahilinde girişimci adaylarına;

- Girişimcilik Ön Bilgilendirme Eğitimi,
- Ön görüşmelerle girişimcilerin belirlenmesi,
- Girişimcilerin iş fikirleri doğrultusunda iş programlarının hazırlanması,
- İş kurmak ve yönetimi eğitim programının oluşturulması ve gerçekleştirilmesi,
- Yapılabilirlik araştırmasının gerçekleştirilmesi,
- İş planının hazırlanması ve işletmenin yasal kuruluşunun gerçekleştirilmesi gibi eğitim ve danışmanlık hizmetleri verilmektedir.

KÖİDD projesinden başarılı bir iş planı ile mezun olanlar KOSGEB'in "Yeni Girişimci Desteği" ne başvuru hakkına sahip olabiliyorlar.

KÖİDD Projesi dahilinde 31 farklı yörede (İstanbul, Eskişehir, Bursa, Tarsus, Mersin, Ankara, Osmaniye, İzmir, Manisa, Beypazarı, Polatlı, Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, Gaziantep, Trabzon, Aydın, Muğla, Kahramanmaraş, Afyon Kütahya, Tokat, Adıyaman, Zonguldak, Karabük, Erzurum, Erzincan, Nevşehir, Denizli, Şanlıurfa, Diyarbakır) toplam 39 proje kapsamında hizmet sunulmuştur. Proje sonunda toplam 414 kişi işini kurmuş ve yeni kurulan bu işletmelerde 1230 kişiye istihdam sağlanmıştır (Anonim, 2005a).

1.6.1.2. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İş Geliştirme Merkezi Desteği (İŞGEM):

İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) küçük girişimcilerin iş kurmasını ve geliştirmesini destekleyen ve kolaylaştıran, dolayısıyla da işletmelerin hayatta kalma ve büyüme olanaklarını arttıran Türkiye için yeni sayılabilecek bir istihdam yaratma ve iş kurma modelidir. "İşletme Kuluçkaları" veya "KOBİ Fidanlığı" olarak adlandırabileceğimiz İŞGEM'ler, bünyelerinde barındırdıkları yeni işletmelere, yönetim danışmanlığı desteği, finans kaynaklarına erişim imkanı, uygun koşullarda iş yeri mekanı, ortak ofis ekipmanı ve ofis hizmetleri sunarak adeta onları beslemekte, ve en zayıf oldukları iş kurma aşamasını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamaktadır. Dünyadaki uygulamalar göstermektedir ki, son 20 yılda işletme kuruluş sayıları hızla artmakla beraber işletmelerin, kuruluşlarını takip eden bir kaç yıl içinde kapanma oranları artmaktadır. İşletmelerin başarısız olmalarındaki en önemli etkenlerin başında iyi yönetilemedikleri gelmektedir. İstatistiklere göre, küçük işletmelerin kuruluş yıllarındaki başarısızlık oranı %60-80 iken İŞGEM'de yer alan girişimci firmalarda bu oran %10'lara düşebildiği gözlemlenmektedir (Anonim, 2005a).

Günümüzde tüm dünyada faaliyette olan 4000 civarında işletme kuluçkası bulunmaktadır. 2000 yılı verilerine göre bunların yaklaşık 1000 tanesi Kuzey Amerika'da, 900 tanesi Batı Avrupa ülkelerinde, 600 tanesi Uzak Doğu ülkelerinde, 200 tanesi Güney Amerika'da 150 tanesi Doğu Avrupa ülkelerinde, 100 tanesi Hindistan'da, 50 tanesi

Avustralya'da, geri kalanı da diğer ülkelerde bulunmaktadır (Anonim, 2005a). KOSGEB tarafından Özelleştirme Sosyal Destek Projesi(ÖSDP) kapsamında yürütülen İş Geliştirme Merkezi Desteği(İŞGEM);

- KİT'lerin özelleştirilmesinden dolayı işlerinden çıkarılacak olan veya işinden çıkarılmış ve işsizlik kaydını yaptırmış kişiler,
- Ekonomik Reform Programından dolayı işsiz olan veya anılan programdan dolayı işgücüne katılmakta zorluk çeken ve işsizlik kaydını yaptırmış kişiler,
- Son 6 ay içinde işletme açmış olan girişimciler hedef kitleyi oluşturmaktadır.

İş Geliştirme Merkezi Hizmetleri Desteği hizmetlerinden yararlanabilecek kişilere, aşağıdakiler dahil, fakat bunlarla sınırlı olmayan hizmetlerin teminini kapsar;

- İŞGEM'de geçici süreyle ve ekonomik iş yeri tahsisi
- Sekreterlik ve ortak destek (muhasabe, güvenlik) hizmetleri,
- Ofis ekipmanlarının ortak kullanımı (telefon, servis aracı, büro malzemeleri vb),
- Girişimci firmalar için küçük işletme danışmanlık desteği hizmetleri,
- Mali destek mekanizmalarına erişim,
- Bilgi kaynaklarına erişim.

İŞGEM'de yer alacak girişimci adayları, KOSGEB'in Yeni Girişimci Desteğine de başvuru yapmak hakkına sahip olabilmektedirler (Anonim, 2006h).

Ülkemizde ilk kurulan İŞGEM olan, Tarsus İŞGEM yöreye katkısı ve başarısı ile Türkiye'nin farklı yörelerinde İŞGEM'ler kurulmasını gündeme getirmiş ve Tarsus'a ek olarak, Van, Adana, Zonguldak Ereğli, Eskişehir ve Mersin'de İŞGEM'ler kurulmuştur (Anonim, 2006h).

Bu 6 İŞGEM'de toplam 30.000 metrekairelik bir alanda 170 işletme yer almaktadır. Ayrıca bu işletmelerde yaratılan toplam istihdam sayısı 550 civarındadır ve 5. yılın sonunda İŞGEM'lerde yaklaşık 900 kişiye istihdam yaratılması beklenmektedir (Anonim, 2005a).

Amerika'da bulunan Ulusal İş İnkubatörleri Birliği (NBIA)'nın bulgularına göre İŞGEM'ler için verilen her 1 ABD Dolarlık kamu desteğinin, sadece destek verilen firmaların yerel vergi kaynağına katkısı olarak geri dönüşü yaklaşık 40 ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Henüz Türkiye'de İŞGEM'ler için harcanan kamu kaynaklarının vergi kaynağı olarak geri dönüşü konusunda bir çalışma yapmak mümkün değildir, ancak İŞGEM'ler içinde bulunan firmaların yarattığı ve yaratabileceği cirolar göz önünde bulundurulduğunda çok kısa süre içerisinde İŞGEM firmalarının, İŞGEM için harcanan kamu kaynaklarını geri ödeyecekleri tahmin edilmektedir (Anonim, 2005a).

1.6.1.3. Genç Girişimci Geliştirme Programı (GGGP):

Genç Girişimci Geliştirme Programları, orta öğretim sonrası örgün/yaygın öğretim kurumları ve üniversitelerde düzenlenen, kuramsal ve uygulamalı ücretsiz girişimcilik eğitim programlarıdır. Program süresince yararlanıcılara girişimcilik, iş planı, iş kurma ve yönetme gibi konularında eğitimler verilir. Bu ana eğitimler, yararlanıcıların çalışmalarının değerlendirildiği atölye çalışmaları ve yararlanıcıların ihtiyaçları göz önünde bulundurularak belirlenen destek eğitimleriyle desteklenir. Yararlanıcıların program süresince kendi iş fikirleri için bir iş planı hazırlamaları beklenir.

Bu programlarla, öğrencilerin kariyer planlaması yaptığı bir dönemde, girişimciliği önlerine bir seçenek olarak sunarak gençler kendi işini kurmaya yöneltilmekte, öğretim kurumlarında girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasını sağlanmaktadır.

GGGP 2 Aşamadan meydana gelen toplam 99 saatlik ve buna ek olarak destek eğitimlerini de içererek 100 saatin üzerinde eğitim ve atölye çalışmalarını kapsamaktadır (Anonim, 2006h).

1. Aşama

- Girişimcilik Potansiyelini Değerlendirme ve İş Fikri Belirleme Eğitimi, 6 saat
- Programa Katılmaya Hak Kazanamayan Katılımcılara Kısa Süreli Girişimcilik Eğitimi Verilmesi, 6 saat
- Programa Katılmaya Hak Kazanan Katılımcılara Girişimcilik ve İş Kurma Süreçleri Eğitiminin Verilmesi, 6 saat
- Katılımcıların İş Fikirlerinin Değerlendirilerek Tek Bir İş Fikrine İndirgenmesi, 6 saat
- Yapılabilirlik Raporu Hazırlama Eğitiminin Verilmesi, 12 saat
- Yapılabilirlik Raporu Hazırlama I. Atölye Çalışması, 12 saat
- Yapılabilirlik Raporu Hazırlama II. Atölye Çalışması, 12 saat

Yapılabilirlik raporunu hazırlayan öğrencileri 2. Aşama eğitim programına katılabilirler.

2. Aşama

- İş Planı Hazırlama Eğitiminin Verilmesi, 9 saat
- Pazarlama Planı Hazırlama Eğitiminin Verilmesi, 6 saat
- İş Planı Hazırlama I. Atölye Çalışması, 12 saat
- İş Planı Hazırlama II Atölye Çalışması ve Staj Sürecine Hazırlık Atölye Çalışması, 12 saat

Ayrıca programın ana eğitim konuları dışında, katılımcılar iş kurma sürecinde de yararlanabileceklerdir.

Şirket yapıları, Franchising, Finans Sistemleri, Dış Ticaret, E-Ticaret, Muhasebe, Patent ve marka Tescili gibi konularda kısa süreli (2-3 saat) eğitimler verilir.

GGGP programından iş planını hazırlayarak mezun olan girişimci adaylarına sertifika verilerek hazırladıkları iş planı ile KOSGEB'in Yeni Girişimci Desteğine başvurma hakkına sahip olurlar(Anonim, 2006h).

1.6.1.4. Genel Girişimcilik Eğitimleri

Ticaret Sanayi Odaları, dernekler, sivil toplum örgütlerinden gelen yazılı talepler ve diğer toplu talepler ile KOSGEB Biriminin yörede belirlediği ihtiyaçlar çerçevesinde alacağı karar doğrultusunda genel girişimcilik eğitimleri (GGE) gerçekleştirilir.

GGE girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve iş planı hakkında bilgilendirmek amacıyla kendi işini kurmak isteyen girişimci adaylarına yönelik olarak düzenlenir. Girişimci adaylarına girişimcilik, iş kurma ve yönetme, iş planı hazırlama, pazarlama planı hazırlama gibi konularda eğitimler verilerek, kuracakları işletmelerin daha uzun ömürlü ve verimli

olmalarını sağlamak, karşılaşılabilecekleri sorunları önceden tahmin edip ona göre çözüm üretmelerini sağlamak, hatalı iş kurmasını engellemek, iş planına dayalı işletme yönetimine geçişlerini sağlamak amacıyla düzenlenir.

Genel Girişimcilik Eğitim Programının omurgasını, aşağıda sıralanan 4 ana eğitim modülü oluşturmaktadır (Anonim, 2006h):

- Girişimcilik ve iş kurma süreçleri, 6 saat
- Yapılabilirlik raporu hazırlama, 6 saat
- İş planı hazırlama, 12 saat
- Pazarlama planı hazırlama, 6 saat

Ayrıca girişimci adaylarına eksik görülen konularda şu destek eğitim modülleri verilebilir: Şirket yapıları, Franchising, Finans Sistemleri, Dış Ticaret, E-Ticaret, Muhasebe, Patent ve Marka Tescili. Program ücretsiz olup program bitiminde, programa 4/5 oranında devam eden katılımcılara Katılım belgeleri verilir (Anonim, 2006h).

1.6.1.5. Yeni Girişimci Desteği

Ekonomik kalkınma ve İstihdam sorunlarının çözümüne temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması, başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile yeni girişimcilerin desteklenmesidir. Yeni Girişimci Desteği,

- KOSGEB tarafından üniversitelerde gerçekleştirilen Genç Girişimci Geliştirme Programından mezun olan,
- KOSGEB tarafından verilen iş kurma danışmanlığı veya uygulamalı eğitim desteğini alan,
- KOSGEB'in işbirliği ve denetimi çerçevesinde Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu, İŞKUR, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, belediyeler ve ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile meslek odaları tarafından ulusal ve uluslararası projeler kapsamında düzenlenen girişimcilik eğitimine katılanlar,
- İş Geliştirme Merkezlerinde (İŞGEM) yer alan girişimcilerden son bir yıl içinde işletmesini kuranları kapsar (Anonim, 2006h).

Yeni girişimcilerin destek sözleşme tarihinden itibaren en fazla üç yıllık süre içerisinde iş kurma giderleri ile makine-teçhizat ve donanım giderlerini karşılamaya yönelik destektir. Yeni girişimcilerin işletme kurma sürecinde iş kurmaya yönelik başlangıç giderleri ile sabit yatırım giderlerini karşılamasına katkı sağlar (Anonim, 2006h).

1.6.1.6 .Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği

Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip girişimci adayları ve işletmelerin, ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet edebilecek teknolojik düzeyde gelişmesi ve yeni ürün üretilmesi veya geliştirilmesi amacı ile teknolojik araştırma ve geliştirme desteği verilmesidir.

Ancak desteklenmesine karar verilen girişimci adaylarının; sonucun kendilerine bildirildiği yazının evrak çıkış tarihinden itibaren en fazla üç ay içinde işletmelerini kurmaları gerekmektedir.

Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER), Duvarsız Teknoloji İnkübatörleri (DTİ), Ar-Ge projelerine yönelik işbirliği protokolleri çerçevesinde oluşturulan kurullarda bilimsel ve teknolojik yaklaşım ve yenilik, yaratacağı katma değer, girişimcilik/işletme becerisi açısından proje başvuruları değerlendirilerek desteklenmesine karar verilen projeler bu destekten yararlanır (Anonim, 2006h).

1.6.2. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri

Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin amacı, ülke sanayinin uluslararası piyasalarda rekabet edebilir duruma gelmesi ve ihracata yönelik bir yapıya kavuşturulabilmesi için teknolojik bilgi üretmek, üründe ve üretim yöntemlerinde yenilik geliştirmek, ürün kalitesini veya standardını yükseltmek, verimliliği artırmak, üretim maliyetlerini düşürmek, teknolojik bilgiyi ticarileştirmek, teknoloji yoğun üretim ve girişimciliği desteklemek, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlamak, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulunun kararları da dikkate alınarak teknoloji yoğun alanlarda yatırım olanakları yaratmak, araştırmacı ve vasıflı kişilere iş imkânı yaratmak, teknoloji transferine yardımcı olmak ve yüksek/ileri teknoloji sağlayacak yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandıracak teknolojik alt yapıyı sağlamaktır (Anonim, 2006i).

Teknoloji Geliştirme Bölgesinin Misyonu:

- Ülkemizde, Üniversite-Sanayi işbirliğini en üst düzeye çıkararak ileri teknoloji kullanan veya üreten şirketlerin oluşumunu ve büyümesini desteklemek, mevcut kaynaklarını daha verimli kullanmalarını sağlamak veya yeni kaynak yaratılması amacıyla yenilikçi ileri teknoloji ve yazılım geliştirme alanlarında faaliyet gösterecek şirketlere AR-GE çalışmalarını yürütebilecekleri ortam ve destek sağlamak,
- İleri teknoloji alanında çalışan yerli ve uluslararası şirketleri bir araya getirerek aralarında ve üniversitelerle sinerji yaratmalarını sağlayan mekanizmalar kurmak,
- Üniversitelerdeki akademik birikimin ve araştırma sonuçlarının ekonomik değere dönüştürülmesini sağlamak,
- Ülkenin ekonomik ve teknolojik düzeyinin yükseltilmesine ve böylece ülkenin uluslararası rekabet gücünü artırılmasına katkıda bulunmak,
- İleri teknoloji üretme potansiyeli olan yeni şirketlerin kurulmasını ve mevcut küçük şirketlerin büyümesini teşvik etmek.

Teknoloji Geliştirme Bölgesinin Vizyonu:

- Daha etkin bir üniversite-sanayi işbirliği,
- Araştırma sonuçlarının ekonomik değere dönüştürülmesi,
- Üniversitelerin sahip olduğu gelişmiş insan gücünün ve altyapı olanaklarının ekonomik değer yaratılmasında kullanılması ve akademik bilginin ticarileştirilmesi,
- Yenilikçi ileri teknoloji ürünlerinin yurtdışına pazarlanması ve bu alanda yabancı sermayenin ülkemize çekilmesi,

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu İle Yatırımcıya Sağlanan Destek ve Muafiyetler

a) Yönetici şirkete;

- Bölgelerin kurulması için gerekli arazi temini, alt yapı ve idare binası inşası ile ilgili giderlerin yönetici şirketçe karşılanamayan kısmı, yardım amacıyla bütçe imkanları ölçüsünde Bakanlık tarafından karşılanır.

- Yönetici şirket Kanunun uygulanması ile ilgili işlemlerde her türlü vergi, resim ve harçtan muaf tutulur. Yönetici şirketin bu kanunun uygulanması kapsamında elde ettiği kazancı 31.12.2013 tarihine kadar vergiden müstesnadır.
- Atık su arıtma tesisi işleten Bölgelerden atık su bedeli alınmaz.

b) Girişimcilere;

- Bölgede faaliyet gösteren gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, münhasıran bu Bölgedeki yazılım ve AR-GE'ye dayalı üretim faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları 31.12.2013 tarihine kadar vergiden müstesnadır.
- Bu süre içerisinde münhasıran bu bölgelerde ürettikleri ve sistem yönetimi, veri yönetimi, iş uygulamaları, sektörel, internet, mobil ve askeri komuta kontrol uygulama yazılımı şeklindeki teslim ve hizmetleri de katma değer vergisinden müstesnadır.
- Bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ve Ar-Ge personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri 31.12.2013 tarihine kadar her türlü vergiden müstesnadır.

c) Öğretim üyelerine;

- Bölgede görevlendirilen öğretim üyelerinin Bölgede elde edecekleri gelirler üniversite döner sermaye kapsamı dışında tutulur.
- Öğretim elemanları Üniversite Yönetim Kurulunun izni ile yaptıkları araştırmaların sonuçlarını ticarileştirmek amacı ile bu Bölgelerde şirket kurabilir, kurulu bir şirkete ortak olabilir ve / veya bu şirketlerin yönetiminde görev alabilirler (Anonim, 2006i).

1.6.3. TÜBİTAK Destekleri**1.6.3.1. TÜBİTAK Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı**

Programın amacı, yeni bilgiler üretilmesi, bilimsel yorumların yapılması veya teknolojik problemlerin çözülmesi için bilimsel esaslara uygun olarak yapılan çalışmaları ve ülkemizin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılması amacı ile ileri teknoloji uygulamalarına yönelik projeleri öncelikli alanlar çerçevesinde desteklemektir.

Ülkemizin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılması amacı ile her türlü ölçekteki işletmelerde ileri teknoloji uygulamalarına yönelik, birden fazla kurum, kuruluş, gerçek veya tüzel kişinin işbirliği ile yürütülen, araştırma, geliştirme ve/veya teknoloji transferi ve/veya adaptasyonu aşamaları ile bunların sonuçlarını ticari maksatla ürün, hizmet veya teknolojiye dönüştürme aşamasını içeren ve ortaklarından en az biri sonuçları ticari uygulamaya dönüştürecek bir kurum, kuruluş gerçek veya tüzel kişi olan projelere öncelik verilir.

Üniversiteler, kamu kurum ve kuruluşları, özel kuruluşlar, gerçek ve tüzel kişiler başvurabilir. Üniversiteler ve özel kuruluşlardan başvuru yapacak olan kişiler ile gerçek ve tüzel kişilerin en az doktora derecesine sahip olmaları, kamu kurum ve kuruluşlarından yapılacak başvurularda ise başvuru sahibinin konunun uzmanı ve en az lisans mezunu olması gerekmektedir (Anonim, 2006d).

1.6.3.2. TÜBİTAK Sanayi Araştırma-Geliştirme Projeleri Destekleme Programı

Ekonomik katma değer yaratma potansiyeline sahip kuruluşların proje önerileri, kuruluşların büyüklüklerine ve türlerine bakılmaksızın desteklenmektedir. Destek ve geri ödeme oranları, hakem raporları doğrultusunda Alan Komiteleri tarafından karara bağlanmaktadır. Gelişmeler altı aylık dönemlerle, uzman raporuyla değerlendirilmekte ve projeler teknik elemanlar ile Başkanlıkça görevlendirilen proje izleyicileri tarafından izlenmektedir. Uluslararası boyutu olan bir projeye üniversitenin katılımı olduğunda, üniversitede yürütülen çalışmalara ayrıca destek verilmektedir (Anonim, 2006d).

Ar-Ge desteğinden, sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın kuruluş düzeyinde katma değer yaratan, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olan Türkiye’de yerleşik bütün kuruluşlar yararlanabilmektedir. Ar-Ge projesine sahip girişimci adayları bu desteğe başvurup faydalanabilmeleri için şirket kuruluşunu gerçekleştirmeleri gerekmektedir.

Ar-Ge Desteği ile yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici nitelikte yeni tekniklerin ve yeni üretim teknolojilerinin geliştirmesi konularında yürütülen Ar-Ge nitelikli projeler desteklenmektedir.

Programın amacı, firma düzeyinde katma değer yaratan kuruluşların Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) çalışmalarını teşvik etmek ve bu yolla Türk sanayinin Ar-Ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmaktır. Bu kapsamda; Türkiye’de yerleşik katma değer yaratan kuruluşların Ar-Ge nitelikli proje harcamalarının %60’a varan oranlarda geri ödemesiz (hibe) olarak desteklenmesi amaçlanmaktadır (Anonim, 2006d).

Destek süresi proje bazında azami 3 (üç) yıldır. Bu süre zorunlu nedenlerle, TÜBİTAK’ın gerekçeli önerisi ve Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)’nin onayı ile en fazla bir dönem (6 ay) uzatılabilir. Ancak, harcama ve gider belgeleri proje süresi içinde düzenlenmiş olmakla birlikte, ilgili ödemenin projenin bitiş tarihini takip eden dönem içinde yapılmış olması halinde, destek süresi proje bitiş tarihini takip eden dönemin sonuna kadar uzatılır (Proje destek süresi en fazla 42 ay olabilir). Uluslararası projeler için destekleme süresinde kısıtlama yoktur, uluslararası projede belirtilen süre kadar proje desteklenebilir (Anonim, 2006d).

Desteklenen Ar-Ge Aşamaları

Destekten yararlanabilecek Ar-Ge projesinin aşağıdaki faaliyet aşamalarından tamamını veya bir kısmını içermesi beklenir;

- Kavram geliştirme,
- Teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabilirlik etüdü,
- Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar ve benzeri çalışmalar,
- Tasarım, tasarım geliştirme ve tasarım doğrulama çalışmaları,
- Prototip üretimi,
- Pilot tesisin kurulması,
- Deneme üretimi ve tip testlerinin yapılması,
- Satış sonrasında ürün tasarımından kaynaklanan sorunların çözümü faaliyetleri.

1.6.4. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Destekleri

Türk sanayinin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artmasına katkıda bulunmak amacıyla özel sektörün teknolojik altyapısının geliştirilmesi ve güçlendirilmesi misyonu ile 1991 yılından beri faaliyetlerini sürdürmekte olan Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Ağustos 2006 tarihinden itibaren yeni destek mekanizmalarını başlatmaya karar vermiştir (Anonim, 2006l).

1.6.4.1. Risk Paylaşımı Projeleri Desteği

Teknoloji tabanlı yüksek büyüme potansiyeli olan yeni firmalar yaratmayı ve genç firmaları geliştirmeyi hedefleyen Risk Paylaşımı Projeleri Desteği ile, ileri teknoloji alanlarında küçük bütçeli ve yüksek riskli projelere, güvence alınmadan, 200.000 ABD Doları'na kadar, geri ödemeli mali destek sağlanması hedeflenmektedir. Destekten yararlanacak firmalarda, takibeden aşamalarda TTGV'nin diğer desteklerinden yararlanabilecek düzeye ulaşma potansiyeli aranacaktır.

1.6.4.2. Ön Kuluçka Desteği

İleri Teknoloji alanlarında yeni iş fikirlerinin oluşturulmasını kolaylaştırmak ve ortaya çıkacak iş planlarının tutarlılık ve kalitesini artırmak amacı ile geliştirilen Ön Kuluçka Destekleri ile teknoloji temelli iş fikri sahibi kişi ve genç firmalara fikirlerini olgunlaştırmaları amacıyla 24 aya kadar mekan desteği ve 50.000 ABD Doları'na kadar nakdi olmayan erken aşama destekleri sağlanacaktır. Destekten yararlanacak firmaların destek sonucunda takibeden aşamalarda TTGV'nin diğer desteklerinden yararlanabilecek düzeye ulaşma potansiyeli aranacaktır.

1.6.4.3. Başlangıç Sermayesi Desteği

Başlangıç Sermayesi Destekleri'nin amacı, yaratıcı, benzersiz ve ileri teknolojiye dayanan fikirlere ve vizyonu olan yetenekli girişimcilere başlangıç aşamasında sermaye katılımlı destek sağlamaktır. Destek kapsamında, fikir sahiplerinin iş planlarının firmalaşmasının desteklenmesi için ilk aşama sermaye desteği sağlanmaktadır. Korunabilir, hızlı ticarileşme potansiyeli ve uluslar arası ölçeklerde büyüme potansiyeli destek için temel kriterlerdir. Desteklenecek firmaların faaliyet alanlarının ileri teknoloji alanlarında olması ve iş modelinin kapsamlı bir araştırma ve teknoloji geliştirme faaliyeti çevresinde oluşturulmuş olması şartı da aranacaktır. Desteğin boyutu işin niteliğine göre tespit edilecektir ancak 400.000 ABD Doları'nı geçemeyecektir.

1.6.5. Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları, Sermaye Piyasası Kurulu'nun izni ile kayıtlı sermayeli olarak kurulan ve çıkarılmış sermayelerini esas olarak sermaye kazancı elde etmek amacıyla çeşitli yatırımlara yönelten halka açık anonim ortaklıklardır.

Girişim sermayesinin yalnızca para yatırmadan ibaret olduğu anlamı çıkarılmamalıdır. Çünkü dünyanın hemen her yerinde şirketler, genellikle de küçük şirketler, çok fazla desteğe ihtiyaç duyarlar. Buna sürekli ortaklık ve destek adı verilmektedir.

Girişim Sermayesi ortaklığı ile kurulan işletmeler, yeni pazarların tespit edilmesi, strateji oluşturulması, finansman temini ve bankayla ilgili işlemlerin halledilmesi gibi konularda da yardıma fazlasıyla ihtiyaç duymaktadırlar. Bu yardım pek çok şeyi kapsamaktadır. Girişim sermayesi yatırımcısı bu yardımı sunmakla yükümlüdür. Bu yüzden yardım ifadesinden yalnızca para anlaşılmamalıdır. Para burada sadece küçük bir ayrıntıdır. Başlangıç aşamasındaki bir girişim sermayesi yatırımcısı ortaya sadece para koyarsa, büyük ölçüde başarısızlığa uğrayacaktır.

KOSGEB, T. Halkbankası A.Ş., TOBB, TESK ve birçok Meslek Kuruluşunun ortaklığı ile Türkiye ekonomisine katkı sağlayacak rekabet avantajına sahip ürün veya hizmet projelerini, sermaye ve yönetim desteği ile gerçekleştirmelerini sağlamak amacıyla 20 Milyon YTL. ödenmiş sermayeye sahip KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. kurulmuştur (Anonim, 2006j).

Başvuru Süreci:

- Girişimci adayı internetten indireceği Girişimci Başvuru Formunu doldurarak e-posta olarak gönderir.
- Projeye ilişkin yapılan ön değerlendirme sonucu 2-3 hafta içerisinde başvuru yapan girişimciye iletilir.
- Ön Değerlendirme sonucunda; Mevcut bir işletmesi olan girişimcilerden İşletme İş Planı Dosyasını doldurması istenenler ile, Mevcut işletmesi olmayanlardan Girişimci İş Planı Dosyasını doldurması istenenler ilgili dosyaları KOBİ Girişim AŞ'nin yönlendireceği danışman kuruluşa iletir.
- Danışman kuruluş, girişimci ile temasa geçerek ilgili yatırıma ait değerlendirmeleri tamamlar ve değerlendirme raporunu hazırlayarak KOBİ Girişim AŞ'ye iletir. KOBİ Girişim A.Ş uygun görülen başvurulara Ortaklık Niyet Mektubu gönderir.
- Başvuruya ilişkin Yönetim Kurulu kararı ile ortaklık görüşmeleri sürdürülür. Başvuru sahibiyle, Ortaklık İş Planı konusunda da anlaşma sağlanır ve ortaklık sözleşmesinin imzalanmasıyla resmen ortaklık başlar (Anonim, 2006j).

1.6.6. Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF)

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş., 1991 yılında kurulmuş olup, girişimcilerin Bankalardan kullandığı kredilere verdiği garanti/kefaletlerle teminat sağlamaktadır.

KGF'nin kuruluşunda; TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu), TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) ve MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı) kurucu ortak olarak yer almış, daha sonra KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) ve Türkiye Halk Bankası A.Ş. de bu ortaklığa katılmışlardır (Anonim, 2006k).

KGF'nin üstlendiği garanti/kefaletin karşılığını oluşturan teminat sorumluluk fonu Alman Teknik İşbirliği Kurumu(GTZ) ve KOSGEB tarafından konulmuştur.

KGF tarafından 2005 yılında 41.8 Milyon YTL tutarındaki 235 adet kredi için 28.6 Milyon YTL kefalet verildi. Verilen kefaletler adet bazında bir önceki yılın gerisinde

kalmakla beraber, tutar bazında 2004 yılını aşmıştır. Ortalama kefalet tutarı 121.700 YTL olarak gerçekleşmiştir. 2005 yılı sonu itibariyle KGF'nin kullandığı kefaletler 1739 adette toplam 89 Milyon YTL'ye ulaşmıştır. Yaklaşık 81.8 Milyon Euro olan bu teminatlarla 982 firma 115 Milyon Euro tutarında kredi kullanma imkanı bulmuştur. 2005 yılında verilen kefaletlerin %85'i imalat sanayinde faaliyet gösteren firmalar, %9'u hizmet sektörü, %6'sı ise madencilik sektöründe faaliyet gösteren firmalar tarafından kullanılmıştır. Ayrıca 2005 yılındaki 235 kefaletin 204'ü mevcut işletmelere yönelik, 31'i ise yeni girişimcilere yönelik kullanılmıştır. Verilen kefaletlerin %44'ü Marmara, %26'sı Ege, %17'si İç Anadolu, %8'i Karadeniz, %5'i ise diğer bölgelerde faaliyet gösteren işletmeler tarafından kullanılmıştır (Anonim, 2005b).

Garanti/Kefalet Şartları:

- KGF uygulamasından küçük ve orta boy işletme (KOBİ) sahibi tacir ve sanayiciler ile esnaf ve sanatkarlar ve genç girişimciler yararlanabilirler. 250 işçiye kadar çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedirler.
- KGF garanti/kefaletinin üst sınırı, en çok 400.000 EURO eşdeğeri YTL'dir.
- Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan KGF, kredinin tamamına değil, belli bir nispetine garanti/kefalet sağlamaktadır. 200.000 EURO'ya eşdeğer YTL'ye kadar olan talepler için kredinin en çok %80'ine garanti/kefalet verilmektedir. 200.000 EURO'yu aşan garanti/kefaletlerde bu oran azami %70 olarak uygulanır (Anonim, 2006k).

Türkiye'nin bütün bölgelerindeki KOBİ'ler KGF teminatından yararlanabilirler. Başvuruda bulunanların yapılabilir bir projeleri olmalıdır.

Kredi Garanti Fonu, değerlendirmesinde önceliği projenin yapılabilirliğine, yönetim yeterliliğine, firmanın ve ortaklarının liyakatine, moralitesine, özkaynak katkısına ve kredinin geri ödenebilirliğine vermektedir. Teminat, bu değerlendirmede en son unsur olarak görülmekte ve gerekli görülen hallerde bankaların ilkelerine uymadığı için kabul etmediği türdeki teminatlar KGF tarafından kabul edilmektedir.

Eski borçların ve kredilerin ödenmesi amacıyla kullanılacak krediler için KGF garanti/kefalet vermemektedir.

KGF'nin Garanti Verdiği Krediler

KGF, KOBİ'lerin kullandığı her türlü nakdi ve gayri nakdi krediye garanti verir. Bu krediler:

- Yeni iş kurma,
- Mevcut tesisin genişletilmesi,
- Hammadde temini,
- Yeni teknoloji kullanımı,
- Yeni iş yerine taşınma,
- Nakit sıkıntısı giderme,
- İhracatın finansmanı,
- İthalatın finansmanı,
- Teminat mektubu amaçlı krediler ile,

- KOBİ'lerin kullandığı diğer nakdi ve gayri nakdi kredilerdir (Anonim, 2006k).

Başvuru Ve İzlenecek Yol:

Firma, kredi talebiyle banka şubesine başvurduktan sonra, bankaca yapılan değerlendirmede kredi başvurusu uygun bulunmakla birlikte teminat eksikliği söz konusu ise banka, KGF garanti/kefaletini temin etmek amacıyla dosyayı KGF'ye gönderir.

KGF şu anda; T. Halk Bankası A.Ş., T. Garanti Bankası A.Ş., Şekerbank T.A.Ş., T. Vakıflar Bankası T.A.O., Yapı ve Kredi Bankası A.Ş., Tekstil Bankası A.Ş., Albaraka Türk ÖFK A.Ş., Türk Ekonomi Bankası A.Ş., Garanti Finansal Kiralama A.Ş., Finansbank A.Ş., Asya Finans Kurumu A.Ş., Halk Finansal Kiralama A.Ş., Denizbank A.Ş.'nin kullandığı kredilere garanti/kefalet vermektedir. KGF uygulamasında banka şubeleri KGF'ye başvuruya ücretsiz aracılık etmekte ve bu uygulama hakkında bilgi vermektedir (Anonim, 2006k).

1.6.7. Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM)

Türkiye'deki KOBİ'lerin rekabet seviyelerinin ve uluslararası piyasalarda aktivitelerinin artırılması ve yeni girişimcilere sağlanan eğitim ve danışmanlık hizmetleri konusunda Avrupa Birliği Komisyonu ve TOBB, Türkiye'de üç İş Geliştirme Merkezi kurulması projesini finanse etmektedir.

Proje kapsamında İş Geliştirme Merkezleri Gaziantep, İzmir ve Kocaeli bölgelerinde kurulmuştur. Bölgelerde projenin Türk ortağı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni temsilen Gaziantep Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası ve Kocaeli Sanayi Odası projeye destek vermektedir.

Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri projesi KOBİ'lere yönetim danışmanlığı, bilgilendirme ve eğitim hizmetleri sunmak üzere tasarlanmış ve 2002 Mart ayında resmen başlamıştır.

Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri(ABİGEM) tarafından verilen eğitim ve danışmanlık hizmetleri:

- Uluslararasılaştırma Programı kapsamında Uluslararası pazarları anlama, Yeni pazarlara giriş, İhracat, Uluslararası büyüme için finansman temini, Uluslararası yatırımcıların ve stratejik ortakların araştırılması, Teknik yardım ve know-how transferinin araştırılması, Ortak yatırım (Anonim, 2006m).
- İş Geliştirme Programı kapsamında İş, Pazarlama ve Finans Yönetimi (Anonim, 2006m).
- Yeni Girişimcilere Destek Programı kapsamında İş fikrinin sorgulanması, İş planı hazırlama, Nakit akım tahmini, Doğru yasal yapılanmanın seçilmesi, Şirket kuruluşu, Pazar araştırması (Anonim, 2006m).

Aynı zamanda yerel uzmanların geliştirilmesine dayanan proje, yerel ekonominin ihtiyaçlarını esas alan kendi kendine yeterli iş merkezlerinin oluşturulması hedeflenmektedir. 17,3 Milyon Euro'su Avrupa Komisyonu tarafından karşılanan ve toplam 18,6 Milyon Euro bütçeye sahip olan proje Mart 2006 itibarıyla bitmiş olup şirketleşme yapısına geçerek kendi imkanlarıyla ilgili odalar bünyesinde hizmet vermektedir (Anonim, 2006m).

1.6.8. GAP Girişimci Destekleme Merkezleri (GAP-GİDEM)

GAP-GİDEM Projesi Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde uygulanmakta olan KOBİ'lere yönelik bir girişimci geliştirme projesidir. GAP-GİDEM Projesi Avrupa Komisyonu (AK) tarafından finanse edilmekte ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı(UNDP) tarafından GAP Bölge Kalkınma İdaresi (GAP BKİ) ile işbirliği içerisinde yürütülmektedir.

Proje'nin amacı geliştirilmiş GİDEM hizmetleri ile yeni kurulan işletmelere yardım etmek ve girişimciler, mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin girişimcilik, operasyonel ve yönetsel kapasitelerinin güçlendirilmesidir.

GİDEM'ler Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin 4 il merkezinde (Adıyaman, Diyarbakır, Mardin ve Şanlıurfa) kurulmuş bulunmaktadır. Fakat GİDEM'ler GAP Bölgesi'nin diğer illerindeki işletmelere de hizmet vermektedirler.

GİDEM'ler girişimcilere yönelik bilgilendirme, eğitim ve danışmanlık/tavsiye konularında iş geliştirme hizmetleri sunmaktadır.

Eğitim Hizmetleri:

GİDEM eğitim hizmetleri ana başlıklar itibariyle; Yatırım Planlama, Yönetim, Yeni eğilimler, Kalite ve Standartlar, Çevre Yönetimi, Sektörel kapasite geliştirme, Pazarlama konularında düzenlenmektedir. GİDEM'lerin eğitim faaliyetleri hakkında bilgi alabilmek için yerel GİDEM ofisleri ile temas kurulabilir. Eğitimlere katılım şu anda ücretsizdir (Anonim, 2006n),

Danışmanlık/Tavsiye Hizmetleri:

Girişimciler için danışmanlık ve tavsiye başlığı altında sunulan hizmetler genelde ön fizibilite, makine ve ekipman seçimi, pazar araştırma gibi konular üzerine yoğunlaşmaktadır (Anonim, 2006n),

Bilgilendirme Hizmetleri:

Bilgilendirme hizmetleri planlı ve talebe-dayalı olmak üzere iki grupta toplanmaktadır. Planlı bilgilendirme hizmetleri genelde GİDEM'ler tarafından üretilen sektörel veya dış pazar araştırmalarını kapsamaktadır.(Anonim, 2006n),

Talebe dayalı bilgilendirme hizmetleri ise GİDEM uzmanlarının günlük işleri arasında yer almaktadır. Girişimci adayları veya iş adamları iş alanındaki herhangi bir konu hakkında bilgi almak için GİDEM'lere başvurabilir. İstenilen bilgi mevcut ise hemen, mevcut değilse gerekli araştırma yapıldıktan sonra hizmet verilir. Bilgilendirme hizmetleri ücretsiz olarak verilmektedir

1.6.9. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İŞKUR Meslek Kazandırma ve İş Başında Eğitim Desteği

Eğitim hizmetlerinin amacı, proje kapsamında bulunanlara yeni beceriler kazandırmak suretiyle iş piyasasına girişlerini ve yeni işler bulmalarını kolaylaştırmaktır. Eğitim hizmetleri eğitim kurumlarında verilebileceği gibi, işyerleri tarafından da işbaşı eğitimi olarak verilebilmektedir.

Eğitim hizmetleri kapsamında; istihdam garantili mesleki eğitim ve kendi işini kuracaklara yönelik mesleki eğitim hizmetleri verilmektedir. İstihdam garantili mesleki eğitim hizmeti, bir eğitim kurumu tarafından veriliyorsa, hizmet sağlayıcı kursta başarılı olan katılımcıların en az %50'sini işe yerleştirmek zorundadır.

Eğitimin bir işyerinde işbaşı eğitimi olarak verildiği durumlarda ise hizmet sağlayıcı eğitime katılanların en az %70'ini işe yerleştirmekle yükümlüdür.

Kendi işini kuracaklara yönelik mesleki eğitim programı ise, belirli bir meslek alanında kendi işlerini kurmayı düşünen fakat bu meslek alanının gerektirdiği bilgi ve beceriye sahip olmayan kişilere bu mesleği öğretmeyi amaçlamaktadır. Hizmet sağlayıcılar, bu programa katılan kişilerin en az %20'sinin kendi işini başlatmasını sağlamakla yükümlüdürler. Eğitim hizmetlerinin süresi en çok 12 ay olabilmektedir.

1.6.10. Kadın Girişimcilere Destek Veren Kurum Ve Kuruluşlar

1.6.10.1. Kadınlarla Dayanışma Vakfı (KADAV)

1999 Marmara Depremi'nin ardından deprem bölgesinde sosyal ve ekonomik açıdan desteksiz kalmış kadınlara destek olmak amacıyla bir araya gelen bir kadın platformu tarafından kurulmuştur. Temmuz 2001'de tüzel kişiliğini kazanan KADAV, kadınlara, güçlenmenin ve özgürleşmenin yolunu açacak olan, ekonomik ve sosyal güçlenme konusunda imkân ve araçlar yaratmayı ve onlarla dayanışmayı amaçlamaktadır.

Bu amaçlara paralel olarak, Kocaeli'nde kadın işgücünün durumunu değerlendirip, kadınları en doğru biçimde iş yaşamına hazırlamak ve işverenlerin öneri ve ihtiyaçları doğrultusunda mesleki eğitim programlarını çeşitlendirmek amacıyla, Yeni Adım Kadın Merkezinde İş ve İstihdam Birimi Şubat 2005'de oluşturulmaya başlanmış ve birim ilk olarak Kocaeli Kadın İşgücü İhtiyaç Analizi çalışmasını yürütmüştür. Bu çalışma ile Kocaeli ilinde çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerdeki kadın istihdamının mevcut durumunu incelemek, kadın işgücü ihtiyacını tespit etmek ve iş arayan kadınları en doğru biçimde çalışma yaşamına yönlendirebilmek amaçlanmıştır. Bu araştırma, Kocaeli ilinde, özel olarak kadın işgücünü ele alan ilk çalışma olması açısından önem taşımaktadır (Anonim, 2006o).

Araştırmadan çıkan sonuçlar, hangi mesleki eğitimlerin verilmesi gerektiğini de ortaya çıkarmış ve buna göre verilecek olan yeni mesleki eğitimler belirlenmiştir. Yüz yüze görüşmeler yapılan işverenlerle her ay iletişim kurulmakta ve kadın işgücü ihtiyaçları tespit edilmektedir. Tespitler sonucu, iş arayan kadınlardan oluşturulan portföyden, işe uygun kadınlar işverenlerle görüşmeye yönlendirilmektedir.

KADAV İş ve İstihdam Birimi, ayrıca bölgedeki istihdamla ilgili çalışma yapan resmi kurum ve kuruluşlar, çeşitli odalar ve sendikalarla da işbirliği içindedir. Diğer yandan kendi işini kuran kadınlara Girişimcilikle ilgili eğitimler verilmektedir.

1.6.10.2. Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV)

Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV), 1986 yılında kadınların yaşam kalitelerini ve ekonomik durumlarını iyileştirmek amacıyla kurulmuş, kâr amacı gütmeyen bir sivil toplum örgütüdür. 29.01.2001 tarihli, 2001-2009 sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla kamu yararına kuruluş statüsü bulunmaktadır (Anonim, 2006p).

Çalışma ilkeleri:

- Dar gelirli kadınların hayat deneyiminden gelen uzmanlıklarına, yoksullukla mücadeledeki yaratıcılıklarına, kendi yaşamlarını ve çevrelerini ayakta tutma güçlerine inanır. Sorunlarını tarif etme ve çözümde sorumluluk alma haklarını kabul eder.
- Kadınların değerlerine saygı duyar, kendi değerlerini onlara empoze etmez, kadınları kendilerine ve çevrelerine yabancılaştırmaktan kaçınır.
- Sorunların yerel düzeyde ve tüm sektörlerin işbirliğiyle çözümlenebileceğine; kadınların sosyal, ekonomik ve politik karar verme süreçlerine gerçek anlamda katılımının yerel düzeyde gerçekleşebileceğine inanır. Bu amaçla merkezi ve yerel yönetimler, üniversiteler, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve toplumdaki diğer kesimlerle işbirliği yapar.
- Tüm çalışmalarını ve projelerini yoksul kadınların ve çevrelerinin sinerjisiyle geliştirir (Anonim, 2006p).

Çalıştığı bölgeler:

İstanbul'un dar gelirli semtleri, 17 Ağustos ve 12 Kasım 1999 depremlerinden etkilenen bölgeler ve Güneydoğu Anadolu'da çalışmalarını sürdürmektedir (Anonim, 2006p).

KEDV ayrıca çalışmalarını yaygınlaştırmak amacıyla bu programları hizmetlerine dahil etmek isteyen Türkiye'nin her yerinden belediyelere, sivil toplum kuruluşlarına, kalkınma projelerine ve destek talep eden kadın gruplarına eğitim, danışmanlık ve izleme desteği sağlamaktadır.

İşbirliği yaptığı kuruluşlar:

KEDV çalışmalarının sonuçlarını yaygınlaştırmak üzere uygun ortam oluşturmak, karşılıklı deneyim alışverişinde bulunmak ve kadınların girişimleri için kaynak yaratmak amacıyla merkezi ve yerel yönetimler, üniversiteler, ilgili alanlardan kamu ve sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği ve diyalog içindedir. Bu kapsamda, Belediyeler, SHÇEK, Kadının Sorunları ve Statüsü Genel Müdürlüğü, Milli Eğitim Bakanlığı, Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları ile işbirliği koşulları yaratmakta; çeşitli sivil toplum kuruluşlarının yanı sıra, toplumsal sorumluluk çerçevesinde Citibank, İdeefixe, Estore, Microsoft gibi firmalar ve gönüllüleriyle çalışmaktadır. (Anonim, 2006p).

KEDV ayrıca, Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası gibi çok uluslu kuruluşlarca düzenlenen bölgesel, küresel toplantılara katılır, alınan kararların uygulama sürecini küresel

iletişim ağıları (Groots International ve Huariou Commission) kanalıyla izler. Hindistan, Kenya, Amerika, Hollanda, Almanya gibi ülkelerden yoksul kadınlarla çalışan benzeri kadın kuruluşlarıyla deneyim alışverişinde bulunur (Anonim, 2006p).

Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı programlarını geliştirme ve uygulama sürecinde çeşitli kurum ve kuruluşlardan bağış almıştır.

Kadınlar ekonomik hayata katılımlarında bilgi ve deneyim eksikliği, sermayeye ve eğitim olanaklarına sınırlı erişim gibi zorluklar yaşarlar. Ekonomik sorunlar için çözüm yolları geliştirilirken, genellikle yoksul kadınların “yok”luklarının üzerinde durulmaktadır. Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı “KEDV”, kadınların varlıklarından yola çıkarak Ekonomik Güçlendirme Programları geliştirmiştir. Kadınların yönetim/organizasyon becerisi ve tasarruf/ev ekonomisi deneyimini temel alarak, bilgi ve deneyimlerini etkin hale getirmelerini ve ekonomik sürece katılımlarını sağlamak üzere eğitim, kredi, danışmanlık ve pazarlama desteği verir (Anonim, 2006p).

Ekonomik Güçlendirme Programları:

Kadınlara yönelik uygulanan ekonomik güçlendirme programları aşağıda verilmiştir (Anonim, 2006p).

İş Geliştirme Desteği :

Kadınları ve yerel düzeyde tüm sektörleri bir araya getiren bir süreçle mevcut ekonominin sağladığı istihdam olanakları ve yeni iş fikirleri araştırılmakta, uygun olanlar seçilip bu konuda eğitim verilmektedir. İş kurmak isteyen kadınlar fizibilite çıkarma, iş planı geliştirme, pazarlama, defter tutma v.s. konularında eğitilmekte ve izlenmektedir. Halihazırda kurulmuş olan kooperatifler çatısı altındaki atölyelerde kadınlar mum, tekstil, ev aksesuarları, ahşap ve bez oyuncak üretimi, catering, paketleme gibi alanlarda işlerini kurmuşlardır. Ayrıca tüzel kimliği olan kadın girişimlerinin ekonomik olarak anlamlı bulunan işlerine başlangıç sermayesi için kredi verilmektedir.

Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi :

KEDV, iktisadi işletmesi Maya kanalıyla iş kurmak isteyen ya da işlerini geliştirmek isteyen kadınlara küçük krediler vermektedir. Kocaeli ve İstanbul’da uygulanmakta olan kredi programının diğer kentlere yayılması hedeflenmektedir.

KEDV tarafından Haziran 2002’de kurulmuştur. Amacı evinde, tezgahında ya da dükkanında kendi işini yapan ya da bir iş kurmak isteyen dar gelirli kadınlara maddi destek vermektir.

Maya’nın hedefleri:

Maya’nın vizyonu, yurt çapında şubeleri olan bir mikro finans kurumu haline gelmektir. Bu çerçevede 5 yıllık hedefleri (2002 - 2006) şu şekildedir:

- Kocaeli, İstanbul, Sakarya/Düzce’de kurulacak 3 şube aracılığıyla 4300 kadına hizmet sağlamak.

- 4 yılda operasyonel olarak, 5 yılda finansal olarak %80 kendi kendine yeterli bir kuruluş haline gelmek.
- Gelecekte, girişimcilerin yatırım yapabilecekleri veya ortak olabilecekleri potansiyel bir kredi kuruluşu olmaktadır.

31 Haziran 2004 itibariyle verilen kredi sayısı 1350, kredi meblağı ise 960.000 YTL civarındadır.

Yeni Ürün Geliştirme :

Kadınların geleneksel becerileri pazarda talep olan yeni ürünlere yönlendirilmekte, yeni beceriler kazandırmak üzere eğitim ve danışmanlık desteği verilmektedir. Marangozluk, ahşap oyuncak yapımı, geleneksel desenlerin kullanıldığı ürünler gibi.

Tasarruf Grupları :

Kadınların 10'ar kişilik gruplar halinde kendi küçük tasarruflarını bir araya getirerek acil tüketim ihtiyaçları için fon oluşturmaları sağlanmaktadır. Kooperatif çatısı altındaki Dayanışma Fonu'yla kadınlar kendi finans kaynaklarını yaratmaktadırlar. Bu yolla para yönetmeyi, borç alma ve ödemeyi öğrenen kadınlar, iş amaçlı krediler için beceri kazanırlar.

Nahıl :

KEDV'nin iktisadi işletmesi olan Nahıl, Mart 2003'te kadınların ekonomik olarak güçlenmelerine katkıda bulunmak amacıyla kurulmuştur. Nahıl eski Türklerde ve Osmanlılarda yardımlaşma ve bereketi ifade eden ağaç biçiminde bir simgedir.

Nahıl Dükkan'da KEDV'nin desteğiyle kurulan Kadın Kooperatiflerinde üretilen el ürünleri, ev aksesuarları, oyuncaklar ve dayanıklı gıda ürünlerinin ticarete katılmalarına destek verilmektedir. Nahıl Dükkan'da ayrıca Türkiye'nin her yerinden kadınlar tarafından üretilen özgün tasarımlı ürünler, 2. el giysi ve aksesuarlar satılmakta, yöresel yemeklerin sunulduğu Nahıl Kahve bulunmaktadır.

Nahıl Pazaryeri ve düzenli aralıklarla yinelenen Nahıl Şenlikleri ile daha yaygın bir satış olanağı sağlanmaktadır.

Nahıl Dükkan&Kahve, Nahıl Pazaryeri ve Nahıl Şenliklerinden elde edilen gelir KEDV tarafından açılan 15 Kadın ve Çocuk Merkezi'ndeki yuvalara eğitim materyali ve eğitici sağlanması, dar gelirli bölgelerde yeni çocuk yuvalarının açılması ve KEDV Kadın Kooperatifleri'nde üretilen ürünlerin pazarlanması için kullanılmaktadır (Anonim, 2006p).

1.6.10.3. Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)

Şu an 133 üyesi bulunan KAGİDER Eylül 2002'de ülke çapında faaliyet gösteren ve kar amacı gütmeyen bir sivil toplum örgütü olarak İstanbul'da kuruldu.

Derneğin kurucuları arasında; her türlü hukuk ve yönetim danışmanlığı, sağlık ve ilaç, maden, gıda ve içecek, turizm, yayıncılık, halkla ilişkiler, tekstil, perakende, insan kaynakları,

pazarlama, reklamcılık, finans ve bilişim, film yapım, ulaşım-nakliye ve denizcilik sektörlerinde çalışan Türkiye'nin önde gelen kadın girişimcileri bulunmaktadır (Anonim, 2006r).

KAGİDER'in amacı ekonomik değer yaratan kadın girişimci sayısını arttırarak, varolan kadın girişimcileri güçlendirerek, Türk kadın girişimcilerin dünya ile bütünleşmesini sağlamak ve Türkiye'nin sosyal ve ekonomik gelişimine katkıda bulunmaktır.

Kadın Fonu:

Kadın Fonu her yıl Türkiye'deki Sivil Toplum Kuruluşları'na proje çağrısında bulunmakta, İcra Komitesi kararı ile desteklenecek projeleri seçmektedir. Desteklenen STK tarafından her 6 ayda bir faaliyetlere ilişkin ve mali raporlama yapılmakta, Kadın Fonu Komitesi yıl içinde proje yerine ziyaretler düzenlemektedir (Anonim, 2006r).

Kadının güçlenmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliğine ulaşılması amacına uygun tüm alanları desteklemektedir:

- Ekonomi, girişimcilik, iş yaşamı, yoksullukla mücadele
- Siyasete ve karar verme mekanizmalarına katılım
- Sağlık, şiddetten korunma, afet, rehabilitasyon
- Sanat, kültür, iletişim
- Yerel sivil toplum inisiyatiflerinin güçlendirilmesi
- STK kapasite artırımı, idari giderler
- Proje geliştirme amaçlı araştırmalar
- STK'ların verdikleri çeşitli eğitimler, kurumlara yönelik eğitimler

Kadın Fonu Kaynakları KAGİDER ve üyeleri, Açık Toplum Enstitüsü, Meslek kuruluşları, Firmalar, Kişiler. Uluslararası fonlar ve Bağış kampanyalarından sağlanmaktadır (Anonim, 2006r).

Kadın Girişimciler İş Geliştirme Merkezi(KAGİMER)

KAGİDER'in öncülüğünde geliştirilen ve AB Aktif İş Gücü Programı kapsamında İŞKUR tarafından desteklenen KAGİMER projesi, kendi işletmesini kurmak ve geliştirmek isteyen kadın girişimcileri, eğitim, danışmanlık ve ofis hizmetleri sağlayarak desteklemeyi ve kadınlar arasında girişimciliği özendirme amaçlıyor (Anonim, 2006r). İstanbul'da tam zamanlı ve sürekli hizmet veren KAGİMER'de;

- Başvurular arasından seçilen 60 kadına, girişimcilik, iş planı hazırlama, küçük işletme yönetimi, satış-pazarlama, müşteri hizmetleri, iletişim, dış ticaret ve finans yönetimi konularında eğitim verildi,
- Eğitimleri alan girişimcilerden hizmet sektörüne ait birer iş planı hazırlamaları istendi,
- Yapılan değerlendirmeler sonucunda seçilen 5 girişimci kadının, KAGİMER'de işletmelerini kurmaları ve KAGİMER bünyesinde kaldıkları sürede danışmanlık hizmeti almaları sağlanıyor,
- Eğitime katılmış olan 40 kadının ise farklı işletmelerde işe yerleştirilmeleri için çalışmalar yapılmaktadır.

Hedeflenen sonuçlar:

- Projeden eğitim alarak yararlanan katılımcıların iş bulma olasılıklarını arttırmak
- KAGİMER'e girerek işletmesini kuran kadın girişimcilerin alacakları sürekli destek sayesinde başarılı olma olasılıkları %80'in üzerine çıkarmak
- İşletmelerini kuran girişimcilerin KAGİDER üyesi başarılı kadın girişimcilerin deneyimlerinden yararlanmalarını sağlayacak bir iletişim ağına dahil olmalarını sağlamak (Anonim, 2006r).

Kadından Kadına Köprü Projesi

Projenin amacı, Mardin'de özgün ve pazarlanabilir ürünlerin ortaya çıkarılması, kadınların üretim ve girişimcilik becerilerinin geliştirilmesi ve pazarlama desteği verilmesi.

İstanbul Yeditepe Üniversitesi "Moda/Tasarım Bölümü" öğrencilerinden 6 kişilik bir grup Mardin ilinde dört hafta kalarak Mardin'e özgü ürünleri (takı, el sanatları, nakış vb) inceleyerek İstanbul'a döndüler. 6 genç daha sonra turizm ve pazarlama açısından potansiyele sahip olduğunu düşündükleri ürünlere ilişkin tasarımlar geliştirdiler (Anonim, 2006r).

Kadının ekonomik güçlenmesi hedefi doğrultusunda Temmuz ayında Mardin'de yaptıkları keşif gezisi sonrasında tasarımlarını hazırlayan öğrencilerin çalışmaları 19 Ekim 2005 tarihinde Yeditepe Üniversitesi'nde jüri tarafından değerlendirildi (Anonim, 2006r). 6 öğrencinin teslim ettiği 37 tasarım arasından seçilen tasarımlar :

- Mardin Evleri Masa Örtüsü ve Telkarılı Bıttım Sabunu Kutusu
- Osmanlı Terliği
- Cam Şişe

Proje daha sonra Çok Amaçlı Toplum Merkezinden kadınların İstanbul'da alacakları eğitimler ve ürünlerin pazarlanmasına yönelik çalışmalar ile devam ediyor. Projenin fon Kaynağı Dünya Bankası (Anonim, 2006r).

1.6.10.4. Türkiye Grameen Mikro Kredi Projesi

Mikro kredi; iş yapma fikri olup, gelir getirici bir faaliyette bulunmak üzere, küçük bir başlangıç sermayesine ihtiyacı olan yoksullara imkan verilmesidir. Sadece güvene dayanan, teminatsız ve kefilsiz küçük sermaye şeklindeki mikro kredi, yoksulların kendi kendilerine yoksulluktan kurtulmaları için etkili bir stratejidir. Mikro kredinin amacı, klasik yollarla kredi elde edemeyeklere, yoksulluğu, gelir dağılımındaki adaletsizliği ve işsizliği azaltacak şekilde, ailesi ve kredi alan için, kendi kendine gelir getirici bir faaliyet yapılmasını sağlayarak, ekonomik ve sosyal kalkınmayı gerçekleştirmektir.

Mikro kredi fikri ilk olarak 1973 yılında Bangladeş'te ekonomi Profesörü olan Muhammad Yunus tarafından ortaya atılmıştır. Yunus, yoksulluğun çok yoğun bir şekilde yaşandığı Bangladeş'te genç bir kadına bambu sepet yapması için 6 dolar kredi vererek başlatmıştır (Anonim, 2006s),

Mikro kredi; başta A.B.D. ve Avrupa'nın çeşitli ülkeleri de dahil olmak üzere, bütün kıtalarda ve Türkiye dahil yaklaşık 111 ülkede başarıyla uygulanmaktadır. Mikro kredi uygulamalarında yoksullara Bangladeş'te 36 dolar ABD'de ise 1200 dolar olarak verilirken,

Türkiye’de Türkiye İsrarı Önleme Vakfı, Grameen Bank ve Diyarbakır Valiliği işbirliği ile Diyarbakır’da başlatılan yoksulun yoksulu kadınlara ortalama 500 milyon lira olarak verilmektedir. 2002 yılı sonu itibarıyla, dünyada 58 milyon aile mikro kredi imkanlarından istifade etmiştir. Mikro kredi sistemi, en kötüsü %98 olmak üzere, büyük çoğunluğu (%100 olacak şekilde) çok yüksek geri ödeme oranına sahiptir. Sistemin başarısına istinaden Birleşmiş Milletler tarafından 2005 yılı “Dünyada Mikro Kredi Yılı” ilan edilmiştir. Ayrıca, Birleşmiş Milletler tarafından 2015 yılına kadar yoksulluğun mikro kredi vasıtasıyla %50 azaltılması hedefi konmuştur (Anonim, 2006s).

Türkiye’de Mikro Kredi Uygulamasına; Diyarbakır Milletvekili Prof. Dr. Aziz Akgül’ün öncülüğünde Türkiye İsrarı Önleme Vakfı, Diyarbakır Valiliği ve Grameen Trust işbirliği ile Diyarbakır’da 11 Haziran 2003 tarihinde “Türkiye Grameen Mikro Kredi Projesi” adı altında başlanmış ve 18 Temmuz 2003 tarihinde ilk mikro kredi çekleri Başbakan R. Tayip Erdoğan tarafından verilmiştir. Söz konusu proje, üç yıllık bir proje olup, ülke genelinde yaygınlaştırılması düşünülmektedir (Anonim, 2006s).

Ülkemizdeki ilk mikro kredi projesi uygulaması çerçevesinde birisi Proje Direktörü, ikisi Alan Yöneticisi toplam 3 yabancı uzman ile 9 Türk çalışan Diyarbakır’daki Mikro Kredi Projesini yürütmektedir. Diyarbakır’da başlatılan projenin ilk kredileri 18 Temmuz 2003 tarihinde 6 kişiye verilmiştir. 19 Şubat 2005 tarihi itibarıyla; Diyarbakır’da 69 merkezde 212 gruba ve Bismil’de 29 merkezde 96 gruba olmak üzere toplam 1513 yoksulun yoksulu kadına 970 milyar TL kredi verilmiştir. Diyarbakır’da verilen mikro krediler 100 milyon ile 700 milyon lira arasında değişmektedir. Diyarbakır’dan sonra Batman Valiliği’nce mikro kredi uygulamasına başlanmıştır (Anonim, 2006s).

Verilen krediler 1 yıllık olup haftalık geri ödemelerle alınmaktadır. Verilen kredilerde kredi alanlardan %20 hizmet maliyeti alınmaktadır. Hizmet maliyetinin alınmasının iki sebebi; işletme maliyetinin karşılanması ve mikro kredi projesinin sürdürülebilirliğini sağlamaktır. (Anonim, 2006s),

500 milyon kredi alan bir şahıs, 100 milyon hizmet maliyeti ile birlikte, tatiller hariç 46 hafta boyunca yaklaşık 13 milyon TL haftalık ödeme yapar. Yirmi dört haftaya oluşan geri ödemelerde, %99.5 geri dönüş sağlanmıştır (Anonim, 2006s).

2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Girişimcilikle ilgili yazılmış birçok kaynak ve girişimcilere yönelik yapılmış oldukça fazla araştırma çalışması mevcut olmasına rağmen, girişimci adaylarına yönelik yapılan araştırma çalışmaları oldukça azdır.

Tan ve Pazarcık (1984), Girişimciliğin uygulanmasına yönelik olan çalışmada; girişimcilerin ve girişimci adaylarının içse ve dışsal yönler ile ilgili girişimcilik yeteneklerini geliştirmeye ve ölçmeye çalışılmıştır.

Titiz (1994), Girişimcilik çalışmasında; girişimciliğin genel tanımı, iş fikri üretilmesi ile ilgili bilgiler, girişimcilerin nasıl desteklenmesi gerektiği, girişimcilerin önündeki engeller ve girişimcilikle ilgili politikalar hakkında bilgiler verilmiştir.

Titiz (1998), Genç girişimcilere öneriler çalışmasında; yazarın daha önceki çalışmalarının bir bütün olarak toplandığı ve girişimci adaylarına iş fikri belirleme, kuruluş yeri belirleme, hukuki kavramlar ve gidilebilecek alternatif adresler ile ilgili bilgiler verilmiştir.

Çelik (1999), Kahramanmaraş'ta girişimcilik kültürü araştırmasında; girişimcilerin 30-60 yaş aralığında olduğu, eğitim durumlarının lise ve üniversite ağırlıklı olduğu, girişimcinin taşıması gereken özellikler olarak risk alabilme ve bağımsız çalışma özelliğini ön plana çıkardıkları, kurumsal birer işletme olmadıkları sonucuna varmıştır.

Esen ve Çonkar (1999), Orta Anadolu (Konya, Kayseri, Sivas Ve Tokat) girişimcilerinin sosyo-ekonomik özellikleri, işletmecilik anlayışları ve beklentileri araştırmasında, girişimciliğin önündeki en büyük engelin siyasi ve ekonomik belirsizlikler olduğu, finansman temini konusunda kolaylık sağlanması gerektiği, ayrıca girişimcilerin çoğunluğunun aile işletmelerini devam ettirdiği sonuçlarına varmışlardır.

Şanlı ve Şahsüvar (1999), Girişimciler için iş planı rehberi çalışmasında; kendi işini kurmayı bir seçenek olarak gören ve çeşitli iş fikirlerine sahip girişimci adaylarının kendi hazırlayacakları bir program çerçevesinde, iş fikirlerinin ön değerlendirilmesinden yapılabirlik araştırmasına, ardından iş planı dokümanının hazırlanması ve bu planlara ulaşımı sağlayacak bir çalışma yapmıştır.

Ufuk ve Özgen (2000), Kadın girişimcilerin sosyo-kültürel ve ekonomik profili (Ankara Örneği) çalışmasıyla; kadınların girişimci olmalarında aile ihtiyaçlarını karşılama, sosyal ilişkiler kurma ve kendini geliştirme en önemli üç nedendir. İşin kurulması aşamasında en önemli sorunları, sermaye temini, bürokratik işlemler ve deneyimsizlik, işin yürütülmesi aşamasında en önemli sorunlar ise, pazarın durgunluğu, borç ve vergi ödemeleridir.

Başar, Tosunoğlu ve Demirci (2001), Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası İş Planı çalışmasında; genel anlamda girişimcilik konusu ele alınmış olup, girişimcinin yol haritası olan iş planı ayrıntılı olarak incelenmeye çalışılmıştır.

Çetindamar (2002), Türkiye'de girişimcilik çalışmasında; girişimciliğin genel tanımı yapılmış, ülkemizdeki girişimcilik yapısı araştırılmış ve diğer ülkelerle karşılaştırılmış,

girişimcilerin bürokrasi ve finansman temini konusunda kolaylık, teşviklerin artırılması ve kalıcı devlet politikalarının oluşturulması istedikleri sonucuna varılmıştır.

Sevinç (2002), Çorum girişimcilerinin sosyal kültürel yapısı çalışmasında; kişinin girişimci olmasında babanın büyük rol oynadığı, girişimcilerin ekonomik üstünlüğü olan kesimden geldiği, eğitim düzeyi ile girişimcilik arasında doğrusal bir ilişki olduğu, aile şirketlerinin çok yoğun olduğu ve işletmelerin kapasite kullanım oranlarının düşük olduğu sonuçlarına varmıştır.

Anonim (2003), Türkiye SİAD Platformu (2003), SİAD üyelerinin girişimcilik profili çalışmasında; girişimcilerin ortalama yaşı 45,26, iş kurarken %72'sinin birikimlerinden faydalandığı, girişimciliğin önündeki en büyük engelin siyasi ve ekonomik belirsizlikler olduğu, sermaye yetersizliği ve kredi temini ile ilgili sorunlar yaşandığı sonucu ortaya çıkmıştır.

Eyuboğlu (2004), Girişimciliğin Geliştirilmesi çalışmasında; girişimcinin özellikleri, sorunları, girişimcilerin başarısızlığında temel rolü oynayan yatırım kararlarının yetersizliği konusunda alınacak önlemler ve Türkiye'de girişimciliğin geliştirilmesi bakımından mevcut yapının nasıl kullanılabileceği ve bu yapının nasıl geliştirilebileceği araştırılmıştır.

Akkaya (2005), Üniversite öğrencilerinin girişimciliğe bakış açısını belirlemeye yönelik araştırma sonuçlarıyla; üniversite öğrencisi genç girişimci adaylarının, iş kurma sürecinde sermaye yetersizliği çektikleri, girişimci bir kişiliğe sahip oldukları, farklı iş fikirlerine sahip oldukları, çeşitli bölümlerde öğrenim gördükleri, risk almanın girişimciliğin en önemli özelliği olduğu ve bürokrasinin iş kurmada sorun teşkil ettiği ortaya çıkmıştır.

Minniti (2005), Küresel Girişimcilik Platformu (Global Entrepreneurship Monitor-GEM), 2005 yılı itibarıyla 35 ülkede; ülkeler arasındaki girişimcilik faaliyetlerindeki farklılıkları ölçmek, girişimcilik faaliyetlerini belirleyen faktörleri ortaya çıkarmak, girişimcilik faaliyetlerini artıracak politikaları belirlemek amacıyla kurulmuş çokuluslu bir araştırma programıdır.

Bu çalışmada ise, girişimcilikle ilgili tanımların, girişimci adayının iş kurma sürecinde sahip olması gereken özelliklerin, girişimcilere destek veren kurum ve kuruluşların ve girişimci adaylarının girişimcilik eğilimleri ve sorunları yer almaktadır. Ayrıca hem girişimci adayının iş kurma sürecinde bunu bir rehber olarak kullanabilmesi hemde girişimcilikle ilgili politikaların belirlenmesinde bir kaynak olması amacı ile yapılmıştır.

3. MATERYAL VE METOT

3.1. Materyal

KOSGEB tarafından Özelleştirme Sosyal Destek Projesi(ÖSDP) kapsamında yürütülen Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği (KÖİDD);

- KİT'lerin özelleştirilmesinden dolayı işlerinden çıkarılacak olan veya işinden çıkarılmış ve işsizlik kaydını yaptırmış kişiler,
- Ekonomik Reform Programından dolayı işsiz olan veya anılan programdan dolayı işgücüne katılmakta zorluk çeken ve işsizlik kaydını yaptırmış kişiler,
- Son 6 ay içinde işletme açmış olan girişimciler,

için küçük ölçekli işletme kurmak için gerekli yatkınlık ve beceriye sahip olup olmadıklarını tayin etmelerine yardımcı olmak ve yeterli bulunan kişilerin gerekli iş planlarını hazırlamak ve/veya geliştirmek, muhasebe, mali, hukuk, pazarlama ve satış hizmetleri konularında öneri ve yardımda bulunmak, iş yerini açmak ve başarıyla devam ettirmek konusunda yardımcı olmak için yaklaşık 6-8 ay süren eğitim ve danışmanlık programını içermektedir.

KÖİDD Projesi dahilinde 31 farklı yörede (İstanbul, Eskişehir, Bursa, Tarsus, Mersin, Ankara, Osmaniye, İzmir, Manisa, Beypazarı, Polatlı, Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, Gaziantep, Trabzon, Aydın, Muğla, Kahramanmaraş, Afyon Kütahya, Tokat, Adıyaman, Zonguldak, Karabük, Erzurum, Erzincan, Nevşehir, Denizli, Şanlıurfa, Diyarbakır) toplam 39 proje kapsamında hizmet sunulmuştur. Proje sonunda toplam 414 kişi işini kurmuş ve yeni kurulan bu işletmelerde 1230 kişiye istihdam sağlanmıştır.

Araştırmanın materyalini KÖİDD Projesinin yapıldığı illerden Diyarbakır, İzmir ve Şanlıurfa illerinde programa başvuran ve girişimcilikle ilgili ön eğitimlere katılan girişimci adaylarından, ankete katılmak isteyen 68 girişimci adayından elde edilen bilgiler oluşturmaktadır.

3.2. Metot

Denekler, Diyarbakır, İzmir ve Şanlıurfa illerinde programa başvuran 400 girişimci adayından girişimcilikle ilgili ön eğitimlere katılarak geriye kalan 100 girişimci adayına sorularak, ankete katılıp soruları cevaplamak isteyen 68 girişimci adayından oluşmaktadır.

Anketin hazırlanmasında KOSGEB Genç Girişimci Geliştirme Programında uygulanan anket soruları kaynak alınarak genel girişimci adaylarına uygun hale getirilmiştir. Ayrıca,

- KOSGEB Genç Girişimci Geliştirme Programı (GGGP)'ye katılmak için tanıtım toplantısına katılan ve bu nedenle de girişimcilğe çeşitli düzeylerde ilgi duydukları varsayılabilir öğrencilerin niteliklerini, girişimcilik eğilimlerini, ülkemizdeki girişimcilik ortamını nasıl gördüklerini, beklentilerini ve çeşitli konulardaki bilgi seviyelerini ve görüşlerini ölçmeye yönelik, Hacettepe, ODTÜ, Erciyes, Niğde, Cumhuriyet, Bilkent, Başkent, Ege, Celal Bayar, Yeditepe, Marmara, Dokuz Eylül, Bilgi, Fatih, Pamukkale, Akdeniz, Gazi, Süleyman Demirel ve Çağ üniversitelerinde lisans, yüksek lisans veya doktora eğitimini sürdüren yada yeni mezun olmuş 1450 öğrenci üzerinde uygulanmış anket çalışması sonuçlarının,

- Sanayici ve İşadamları Derneği tarafından 450 girişimci üyesine yapılan anket çalışmasının sonuçlarının,
- Küresel Girişimcilik Platformu, Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 1999 yılında London Business School ve Babson College'daki bilginler tarafından kurularak, 2005 yılı itibariyle 35 ülkede; ülkeler arasındaki girişimcilik faaliyetlerindeki farklılıkları ölçmek, girişimcilik faaliyetlerini belirleyen faktörleri ortaya çıkarmak, girişimcilik faaliyetlerini artırabilecek politikaları belirlemek amacıyla kurulmuş çokuluslu bir araştırma programıdır. GEM 2005 raporunda yer alan araştırma sonuçlarının,
- Kadın girişimcilerin sosyo-kültürel ve ekonomik profili üzerine yapılan bir anket çalışmasının KOSGEB tarafından yayınlanmış sonuçlarının,
- Farklı birkaç ilde girişimcilere yönelik olarak yapılan anket çalışmalarının sonuçlarının,
- Ayrıca girişimcilik üzerine yazılmış farklı çalışmaların karşılaştırılması sonucunda yorumlanarak hazırlanmıştır.

Veri analizinde anket sonuçları SPSS programı ile değerlendirilerek, tanımlayıcı istatistikler ve frekans tablolarından faydalanılmıştır.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI VE TARTIŞMA

4.1. Girişimci Adaylarının Sosyo-Demografik Özellikleri

4.1.1. Ankete Katılan Girişimci Adaylarının Yaşı

Girişimci adaylarının yaş grupları Çizelge 1’de sunulmuştur. Girişimci adayların yaş gruplarına göre dağılımı, ankete katılan 68 girişimci adayın 15’i yaşını belirtmediğinden dolayı, 53 cevap veren aday üzerinden değerlendirilmiştir. Çizelge 1’e göre, girişimci adayların en genci 21 yaşında, en yaşlısı 58 yaşında, ortalama yaşları ise 34 olarak saptanmıştır. Girişimci adayların %39.6’sı 30 yaşından küçük, %37.7’si 31-40 yaşlarında ve %22.6’sı ise 40 yaşından daha büyüktür.

Çizelge 1. Girişimci Adaylarının Yaş Grupları İtibariyle Dağılımı

Yaş Grupları (Yıl)	Sayı	Oran(%)
21-30	21	39.6
31-40	20	37.8
41+	12	22.6
Toplam	53	100.0

Buradaki ortalama yaş Küresel Girişimcilik Platformu (GEM)’nin 35 ülkede yapmış olduğu araştırmaların sonucunu yayınladığı 2005 raporundaki yaş ortalamasıyla da uyumaktadır. Erken aşamadaki girişimcilik faaliyetlerinde 25-34 yaş grubu yaygın olmasına karşın, kurulu işletmelerde bu oran 45-54 yaş grubunda doruğa çıkmıştır (Minniti, 2005).

Genç Girişimci Geliştirme Programı (GGGP)’de ankete katılan öğrencilerin, %9.8’inin 25 yaşın üstünde, %90.2’sinin ise 18-25 yaş arasında olduğu belirlenmiştir. 18-25 yaş grubu, ülkemizde lisans ve lisansüstü seviyelerde eğitimini sürdüren ve anketin hedef kitlesini oluşturanların da yaş grubudur (Akkaya, 2005).

Girişimcilikle ilgili bir standart yaş ortalaması olmamasına rağmen genç girişimci adaylarının daha azim, heyecan ve çalışma arzusu içinde oldukları, orta yaş ve üstü girişimci adaylarının ise tecrübe ve risk alma konusunda daha avantajlı oldukları söylenebilir.

4.1.2. Ankete Katılan Girişimci Adaylarının Cinsiyeti

Girişimci adaylarının cinsiyetleri Çizelge 2’de sunulmuştur. 68 girişimci adayının katıldığı ankette cinsiyetler arasındaki fark açıkça gözükmemektedir. Kadın girişimci adayları erkeklere oranla sayısal anlamda az gözükmemektedir. Sadece 2 kişinin cinsiyetini belirtmediği sonuçlara göre ankete katılanların 24 kadına karşılık 42 erkek olduğu görülmüştür. Oranlarda sırasıyla %35.3 ve %61.8’dir.

Çizelge 2. Girişimci Adaylarının Cinsiyetleri İtibariyle Dağılımı

Cinsiyet	Sayı	Oran(%)
Erkek	42	66.6
Kadın	24	33.3
Toplam	66	100.0

Türkiye genelinde yapılan tüm Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği (KÖİDD) projelerinde hizmetlerden faydalananların %69'u erkek %31'i ise kadındır. Ayrıca proje sonunda işini kurmuş girişimcilerin %70'i erkek %30'u ise kadındır. Türkiye genelinde tüm işverenlerin %5'inin kadın olduğu göz önünde bulundurulduğunda KÖİDD hizmetlerinin özellikle kadın girişimciliğini de desteklemek ve motivasyonu artırmak açılarından katkılarının büyük olduğu sonucuna ulaşılabilir (Anonim, 2005a).

GGGP'de ise ankete katılanların %34.7'si kadın, %65.3'ü ise erkektir. Bu oran, aynı zamanda, ülke çapında uygulanan Genç Girişimci Geliştirme Programları için başvuru yapanların da profilini vermektedir (Akkaya, 2005).

GEM 2005 raporunda erkeklerin işe başlama olasılığının kadınlardan daha fazla olduğunu ve bu durumun kurulu işletmelerde dahil olmak üzere 35 ülkenin hiçbirinde farklılık göstermediğini belirtmektedir. Ayrıca kadınların girişimcilik becerilerinde daha az iyimser ve daha az özgüvene sahip olduğunu bunun neticesinde başaramama endişelerinin yüksek olduğunu belirtmektedir (Minniti, 2005).

4.1.3. Ankete Katılan Girişimci Adaylarının Eğitim Durumu

Girişimci adaylarının eğitim durumu Çizelge 3'de sunulmuştur. Ankette bu soruya cevap veren toplam 67 girişimci adayının %20.9'unun ilkokul ve ortaokul mezunu olduğu, %26.9'unun lise mezunu olduğu, çoğunluğu oluşturan %47.8'inin üniversite mezunu olduğu ve en düşük oran olan %4.5'inin Y.Lisans ve Doktora mezunu olduğu ortaya çıkmıştır.

Çizelge 3. Girişimci Adaylarının Eğitimleri İtibariyle Dağılımı

Eğitim Düzeyi	Sayı	Oran(%)
İlkokul	6	9.0
Ortaokul	8	11.9
Lise	18	26.9
Üniversite	32	47.8
Y.Lisans ve Doktora	3	4.5
Toplam	67	100.0

GEM araştırma çalışmasında ülkeleri, kişi başı milli gelirini dikkate alarak yüksek gelir grubu ve orta gelir grubu olarak ikiye ayırmaktadır. GEM 2005 raporunda her iki gelir grubunda girişimci adaylarının ve kurulu işletme sahiplerinin üniversite eğitime sahip olduğunun yaygın olduğunu belirtmektedir. Ancak yüksek gelir grubuna sahip olan ülkelerde en düşük eğitim seviyesindeki bireylerin, üniversite eğitime sahip bireyler kadar işletme sahibi olma olasılığının da bulunduğunu belirtmektedir (Minniti, 2005).

Girişimcilikle ilgili bir eğitim değerlendirilmesi yapılması yanlış olabilir. Ancak eğitilmiş bir girişimci adayının iş kurma sürecinde yapacağı araştırma çalışmalarında daha avantajlı bir yapıya sahip oldukları, eğitimsiz ancak iş konusunda tecrübeli veya aileden gelen ticari zihniyetli girişimci adaylarında da başarı şansı yüksektir.

4.2. Girişimci Adaylarının Bilgisayar ve Yabancı Dil Bilme Durumları

Çizelge 4’de girişimci adaylarının bilgisayar kullanım durumları verilmiştir. Girişimci adaylarının %73.5’inin bilgisayar kullanabildiği, %26,5’inin kullanamadığı ortaya çıkmıştır.

Çizelge 4. Girişimci Adaylarının Bilgisayar Kullanım Durumları

	Sayı	Oran(%)
Evet	50	73.5
Hayır	18	26.5
Toplam	68	100.0

Girişimci adayının bilgisayarı en azından temel Office programlarını ve interneti kullanabilecek kadar bilmesi gereklidir. Girişimci adayının yapacağı araştırma çalışmalarının çoğunluğunda iş fikrini araştırmasından pazar araştırmasına kadar interneti kullanması ve gerekli rapor ve araştırma sonuçlarını yazmak içinde Office programlarını kullanması gerekmektedir.

Çizelge 5’de girişimci adaylarının yabancı dil bilme durumları verilmiştir. Ankete katılan girişimci adayların %29.4’ü herhangi bir yabancı dili konuşamazken % 69.6’sı yabancı bir dili konuşabildiğini belirtmiştir. Yabancı diller içerisinde %64.7 ile İngilizce ilk sırada yer almaktadır. İki kişi Almanca, ve birer kişi ise Bulgarca ve Fransızca konuşabil dildiğini belirtmiştir.

Çizelge 5. Girişimci Adaylarının Yabancı Dil Bilme Durumları

Yabancı Dil	Sayı	Oran(%)
Almanca	2	2.9
Bulgarca	1	1.5
Fransızca	1	1.5
İngilizce	44	64.7
Yabancı Dil Bilmeyen	20	29.4
Toplam	68	100.0

Yabancı bir dil konuşabilme girişimci adayını iş kurma ve araştırma aşamasında çok zorunlu bir gereklilik olmamasına rağmen, bazı araştırmaların yabancı dilde yayınlanması, özellikle yurtdışı bağlantılı bir iş kuracaksa Pazar araştırması yapması ve ileriki süreçte gerçekleştireceği dış ticaret çalışmalarında mail, telefon ve yüzyüze görüşmelerinde kesinlikle gerekli olacaktır. Ancak yabancı bir dil bilmeyen girişimci adayı böyle bir eksikliğini yabancı bir dil bilen eleman istihdamı ile de giderebilir.

4.3. Girişimci Kişilik

4.3.1 Girişimci Bir Kişiliğe Sahip Olma Durumu

Çizelge 6’da girişimci bir kişiliğe sahip olup olmadıklarına göre dağılımı sunulmuştur. Soruya cevap veren girişimci adaylarının %88.1’inin kendisini girişimci bir kişiliğe sahip olarak görmesine rağmen, %11.9’u girişimci bir kişiliğe sahip olmadığını belirtmektedir.

Çizelge 6. Girişimci Kişiliğine Göre Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Evet	59	88.1
Hayır	8	11.9
Toplam	67	100.0

Genç Girişimci Geliştirme Programı'na başvuran öğrencilerin %92.8'i kendisini girişimci bir kişiliğe sahip olarak gördüğünü beyan etmiştir. Kendinde girişimci özellikler bulamayanlar ise %7.2 ile sınırlıdır (Akkaya, 2005).

Genelde, girişimcilik faaliyetlerinin herhangi bir aşamasında daha çok kendi becerilerine güvenme eğilimi olan bireylerin, diğer girişimcileri tanımaları daha muhtemeldir ve keşfedilmemiş fırsatları ortaya çıkarma konusunda daha hızlıdır. Ayrıca başarısızlık korkusuyla risk almaktan kaçması daha az muhtemeldir (Minniti, 2005).

Eurobarometer araştırması, Avrupalıların %37'sinin girişimci olmayı düşündüğünü yada düşünmüş olduğunu; fakat sadece %15'inin bu isteklerini gerçekleştirebildiklerini ortaya koymaktadır (Anonim, 2004).

4.3.2. Kendi İşini Kurabilmek İçin Gerekli Nitelik ve Şartlardan En Önemlisi

Çizelge 7'de kendi işini kurabilmek için gerekli nitelik ve şartların dağılımı sunulmuştur. Girişimci adaylarının büyük bir çoğunluğu genel anlamda kendi işini kurabilmek için gerekli olan niteliklerden risk üstlenebilmenin (%54.4) en önemlisi olduğunu belirtmiştir. Bunun dışında sermaye sahibi olmanın (%10.3) ve organizasyon becerilerine sahip olmanın (%8.8) da gerekli olduğunu ön plana çıkarmışlardır.

Çizelge 7. Kendi İşini Kurabilmek İçin Gerekli Nitelik Ve Şartların Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Risk Üstlenebilmek	37	54.4
Liderlik	1	1.5
Organizasyon Becerilerine Sahip Olmak	6	8.8
Fırsatları Okuyabilmek	4	5.9
Yenilikçi Uygulamalar	1	1.5
Girişimcilik Eğitimi Almak	5	7.4
Tecrübe Sahibi Olmak	1	1.5
Geniş Bir Çevreye Sahip Olmak	2	2.9
Üretimle İlgili Teknik Bir Bilgiye Sahip Olmak	2	2.9
Sermaye Sahibi Olmak	7	10.3
Diğer	2	2.9
Toplam	68	100.0

Genç Girişimci Geliştirme Programı'na başvuran öğrencilerin kendi işini kurmak için gerekli nitelikler arasında kendisine ilk sırada risk almayı (%31.6) gerekli bir nitelik olarak seçmişlerdir (Akkaya, 2005).

Kadın girişimcilere yönelik yapılan bir anket çalışmasında araştırmaya katılanların %8,8'i girişimci adayı olmaya karar vermekle herhangi bir risk almadıklarını belirtirken,

%91.82'sinin ekonomik, fiziksel, zihinsel, sosyal ve ailesel alanlarda risk aldıkları saptanmıştır (Ufuk ve Özgen, 2000).

4.3.3. Kendi İşini Kurmak İçin Sahip Olunan En Önemli Özellik

Çizelge 8'de kendi işini kurabilmek için en önemli özelliğinin dağılımı sunulmuştur. Girişimci adaylarının büyük bir çoğunluğu kendi işlerini kurabilmek için taşıdıkları en önemli özelliğin risk üstlenebilmeleri (%27.9) olduğunu, ayrıca liderlik (%14.7), organizasyon becerileri (%14.7) ve tecrübe sahibi olmanın (%13.2) da gerekli olduğunu ön plana çıkarmışlardır. Ancak kendi işini kurmak isteyen bu kadar girişimci adayından sadece % 1.5'i kendisinde bulunan en önemli özelliğin sermaye sahibi olmak olduğunu belirtmiştir.

Çizelge 8. Kendi İşini Kurabilmek İçin En Önemli Özelliğinin Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Risk Üstlenebilmem	19	27.9
Liderlik	10	14.7
Organizasyon Becerilerim	10	14.7
Fırsatları Okuyabilmem	3	4.4
Yenilikçi Uygulamalar	3	4.4
Tecrübe Sahibi Olmam	9	13.2
Geniş Bir Çevreye Sahip Olmam	3	4.4
Üretime Ait Teknik Bir Bilgiye Sahip Olmam	4	5.9
Sermaye Sahibi Olmam	1	1.5
Zekam	2	2.9
İletişim Becerilerim	3	4.4
Diğer	1	1.5
Toplam	68	100.0

Girişimcilikle ilgili olan özelliklerin tümü doğuştan gelen bir yetenek değildir. Bunlar sonradan kazanılacağı gibi bazı insanların aile içi iletişim ve tecrübeleri bu özelliğin kazanılmasında önemli rol oynar.

Girişimci adaylarının iş kurmada kendinde bulduğu en önemli özelliği çoğunluğu risk üstlenebilmek olarak belirtmiştir. Risk üstlenmek girişimcinin maddi olarak sermaye ve ayrıca harcayacağı zaman ile ilgili bazı belirsizlikleri önceden ve hesaplı olarak kabul ederek bir işe başlamasıdır. Ancak bazı girişimci adayları risk almanın hesapsız bir şekilde sadece gerekli sermayeyi koyarak getireceği faydaları sonradan görmek olarak algılayıp uygulamaktadır. Böyle bir durum neticesinde hesapsız alınan riskin yaratacağı faydadan çok zararı ortaya çıkmaktadır.

Ankette bu soruyu cevaplandıranların %1.5'i kendilerinde iş kurmak ile ilgili özelliklerden en önemlisinin sermaye sahibi olmaları olduğunu belirtmiştir. Girişimci adayının iş kurma sürecinde olması gereken büyük özelliği sermaye sahibi olması veya yeteri sermayeye ulaşabilecek imkana sahip olmasıdır.

4.3.4. Girişimcilikle İlgili Mevcut Bilgilerin Sağlandığı Kaynaklar

Çizelge 9'da girişimcilikle ilgili bilgi edinme kaynakları dağılımı sunulmuştur. Girişimci adaylarının girişimcilikle ilgili bilgileri hangi kaynaktan edindiğine dair soruya,

%59.7'si gözlem ve tecrübelerimden, %14.9'u yazılı kaynaklardan cevabını vermesine rağmen, %11.9'u bu konuda bilgi sahibi olmadıklarını belirtmişlerdir.

Çizelge 9. Girişimcilikle İlgili Bilgi Edinme Kaynakları

	Sayı	Oran(%)
Gözlem ve tecrübelerimden	40	59.7
Yazılı kaynaklardan	10	14.9
Diğer	9	13.4
Bu konuda bilgi sahibi değilim	8	11.9
Toplam	67	100.0

Girişimcilikle ilgili kaynakların yetersiz kalması girişimci adaylarının kaynaklara ulaşmasında en büyük engeldir. Özellikle üniversite ve devlet kütüphanelerinde girişimcilikle ilgili kaynakların olmaması ve yetersiz olması, güncel olmaması gibi sorunlar girişimci adaylarının bu kaynaklardan yararlanmasını engellemektedir. Çizelge 9'da görüldüğü üzere girişimci adayları girişimcilikle ilgili bilgileri gerçek hayatta yaşanan gözlem ve tecrübelerden edindiğini belirtmektedir.

4.3.5. Girişimcilik İçin Kilit Olmayan Beceriler

Çizelge 10'da girişimcilik için kilit olmayan becerilerin dağılımı sunulmuştur. Girişimci adaylarının %74.6'sı tek başına işletmenin işlerini yürütmenin, %10.6'sı pazarlama ve satış, %9.1'i iletişimin, %6.1'i ise yönetimin girişimcilik için kilit beceri olmadığını belirtmiştir.

Çizelge 10. Girişimcilik İçin Kilit Olmayan Becerilerin Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Tek başına işletmenin işlerini yürütme	49	74.6
Yönetim	4	6.1
Pazarlama ve satış	7	10.6
İletişim	6	9.1
Toplam	66	100.0

Girişimcilerin kurmuş oldukları işletmenin, üretim, pazarlama-satış, muhasebe, satın alma, insan kaynakları gibi tüm birimlerinde görev yapması kalitenin ve verimliliğin düşmesine neden olarak rekabet edilebilirliğini etkilemektedir. Girişimciler her birim için konusunda uzman kişilerle çalışarak veya danışmanlık olarak işletmenin işlerini yürütmelidir.

4.4. İş Kurmak ve Önündeki Engeller

4.4.1. Kendi İşini Kurmada En Önemli Eksiklik

Çizelge 11'de kendi işini kurmada en önemli eksikliğin dağılımı sunulmuştur. Girişimci adaylarının %52.2'si sermayenin, %14.9'u cesaretin, %9'u tecrübenin, %7.5'i iş fikrinin iş kurmada kendisindeki en önemli eksiklik olduğunu belirtmiştir.

Çizelge 11. Kendi İşini Kurmada En Önemli Eksikliğin Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Sermaye	35	52.2
Cesaret	10	14.9
Girişimci ruh	3	4.5
İş fikri	5	7.5
Tecrübe	6	9
Aile ve Çevre Desteği	3	4.5
Hiçbir Eksiklik Yok	4	6
Diğer	1	1.5
Toplam	67	100.0

GGGP’de ankete katılanlar, kendi işlerini kurma konusunda kendilerindeki en önemli eksiklik olarak sermaye yetersizliğini (%43.1) ve tecrübe eksikliğini (%33.5) göstermişlerdir (Akkaya, 2005).

Buradan anlaşıldığı üzere girişimci adayları sermaye sahibi olmamalarına rağmen Çizelge 8’e göre risk üstlenemilmenin kendilerindeki en önemli özellik olduğunu vurgulamışlardır. Bu proje sonrasında KOSGEB tarafından sağlanan Yeni Girişimci Desteği veya bankalar tarafından sağlanan krediler girişimci adaylarının sermaye sağlamadaki ve bu destek ve kredileri aldıkları takdirde risk üstlenmedeki en önemli güvence faktörleri olarak ortaya çıkmaktadır.

4.4.2. Ülkemizde Kendi İşini Kurmanın Önündeki En Büyük Engel

Çizelge 12’de iş kurmanın önündeki en büyük engelin dağılımı sunulmuştur. Girişimci adayları ülkemizdeki kendi işini kurmanın önündeki en büyük engel olarak, girişimci adaylarının sermaye yetersizliğini (%35.3) ve iş kurma sürecinde yaşanan bürokratik engellerin (%30.9) olduğunu belirtmişlerdir.

Çizelge 12. İş Kurmanın Önündeki En Büyük Engelin Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Bürokratik Engeller	21	30.9
Toplumsal Girişimcilere Bakış Açısı	1	1.5
Sermaye Yetersizliği	24	35.3
Bilgi(know-how) Yetersizliği	7	10.3
Kişisel Yetersizlikler	6	8.8
Vergiler	2	2.9
Eğitim Sistemi	3	4.4
Diğer	4	5.9
Toplam	68	100.0

Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği tarafından yapılan “SİAD Üyelerinin Girişimcilik Profili” anket çalışmasında, girişimciliğin önündeki engellerin neler olduğuna yönelik soruda ankete katılan girişimcilerin %34.7’si siyasi ve ekonomik belirsizlik olduğunu, %27.7’si sermaye yetersizliği olduğunu ve %10.8’i ise bürokratik engeller olduğunu belirtmişlerdir (Anonim, 2003).

Eurobarometer araştırmasında, yeni bir iş kurarken karşılaşılan engeller konusunda görüşleri sorulan Avrupalıların %69'u mevcut idari prosedürlerin karmaşık olduğunu belirtmiş, %76'sı ise finansman yetersizliğine dikkat çekmiştir (Anonim, 2004).

Girişimci adaylarının ilk kuruluş masrafları ve yatırım masrafları gibi sermaye ihtiyaçları bankalar tarafından vergi levhası olmaması veya işletmenin hiçbir geçmişinin olmaması gibi durumlardan dolayı reddedilerek işletmeler sermaye yetersizliği çekebilmektedir. Ayrıca iş kurma aşamasında kamu kurum kuruluşları, meslek kuruluşları gibi kurumlarda yaşanan karmaşalık ve iş kurma ile ilgili farklı birçok kurum ve kuruluşa başvuru yapılması ve bunların bürokratik yapıları, iş kurma işlemlerinin tek çatıda yürütüldüğü birçok ülkeye göre ülkemiz girişimci adaylarına büyük engeller teşkil edebilmektedir.

4.4.3. Girişimci Adayının İş Kurmasında En Önemli Motivasyon Kaynağı

Çizelge 13'de iş kurmada en önemli motivasyon kaynağının ne olduğuna ait dağılımı sunulmuştur. Girişimci adayları iş kurmalarındaki en önemli motivasyon kaynağının kendi kendinin patronu olmak(%36.9) ve yeteneklerini serbestçe kullanmak(%29.2) olduğunu belirtmişlerdir.

Çizelge 13. İş Kurmada En Önemli Motivasyon Kaynağının Ne Olduğu Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Kendi kendimin patronu olmak	24	36.9
Yeteneklerimi serbestçe kullanmak	19	29.2
Toplumda saygın bir yere sahip olmak	6	9.2
Daha fazla para kazanmak	3	4.6
İşsizlik	5	7.7
Ailemin kurulu bir işletmesinin olması	4	6.2
Diğer	4	6.2
Toplam	65	100.0

Kahramanmaraş'ta yapılan bir girişimcilik araştırmasında, girişimcilere sorulan, bir girişimcide bulunması gereken temel özellikler neler olmalı sorusuna karşılık ankete katılan girişimcilerin %19.8'i kendi içinde bağımsız çalışmanın temel özellik olduğunu öne çıkarmışlardır (Çelik, 1999).

Yapılan araştırmalar göstermektedir ki, girişimci kısa dönemde para kazanmaktan ziyade uzun dönemli gelirleri önemser. Ayrıca para kazanmak girişimci için tek motivasyon kaynağı değildir, kişisel başarı duygusu, serbestlik, vizyonunu ve hayallerini gerçekleştirmek diğer amaçları arasındadır.

4.4.4. Girişimci Adayının İşini Kurabilmesi İçin Gerekli Sermayenin En Büyük Bölümünü Sağlamayı Düşündüğü Kaynaklar

Çizelge 14'de iş kurmak için gerekli sermayenin hangi kaynaktan karşılanacağı dağılımı sunulmuştur. Girişimci adaylarının %45.2'si işini kurmak için gerekli sermayeyi banka vs. gibi kuruluşlardan kredi alarak karşılamayı düşünmesine rağmen, %32.3'ü şahsi birikimleri ile, %19.4'ü ise aile ve/veya akrabalarının desteği ile karşılamayı düşünmektedir.

Çizelge 14. İş Kurmak İçin Gerekli Sermayenin Hangi Kaynaktan Karşılanacağı Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Şahsi birikimlerimden	20	32.3
Ailemden/Akrabalarımın	12	19.4
Çevremden/Arkadaşlarımdan	2	3.2
Kredi almayı düşünüyorum(Banka vs.)	28	4.2
Toplam	62	100.0

GGGP’de ankete katılan öğrencilerden, kendi işini kurmak isteyenlerin %48’i iş kurmak için gerekli olan sermayenin en büyük kısmını kredi alarak karşılamayı düşündüklerini belirtmişlerdir (Akkaya, 2005).

Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği tarafından yapılan “SİAD Üyelerinin Girişimcilik Profili” anket çalışmasında, Girişimcilere işlerini kurarken hangi kaynaklardan yararlandığı sorusuna ankete katılanların %72.2’si birikimlerinden yaralandığını, %23.4’ü kredi kullandığını ve %23.2’si Akraba ve/veya Aileden borç aldığını belirtmiştir (Anonim, 2003).

Kadın Girişimcilere yönelik yapılan bir anket çalışmasında araştırmaya katılanların, %70.46’sı iş kurmak için kendi tasarruflarını değerlendirdiklerini, %18.18’i akrabalarına borçlandıklarını, %8.18’i yakınlarından karşılıksız destek aldıklarını, %3.18’i ise banka kredisi kullandıklarını belirtmişlerdir (Ufuk ve Özgen, 2000).

Çorum girişimcileri üzerine yapılan bir başka çalışmada ise Girişimcilerin ilk sermaye temin etmelerinde aile desteği %63, banka kredisi %15 olarak ortaya çıkmıştır (Sevinç, 2002).

4.4.5. Girişimci Adaylarının Kuracağı İşletmede Yasal Zorunluluklarla İlgili Maliyetlerin Yüksekliği Karşısında İzleyeceği Tutumlar

Girişimciye, “Kuracağınız İşletmede Yasal Zorunluluklarla İlgili Maliyetlerin (Vergiler, İşçi Sigortaları Ve Çevreyi Korumayla İlgili Alınması Gereken Önlemler Gibi) Yüksekliği Karşısında Nasıl Bir Tutum İzlersiniz?” şeklinde sorulan soruya verilen yanıtlar Çizelge 15’de sunulmuştur. Girişimci adayları yasal zorunluluklarla ilgili maliyetlerin yüksek olması durumunda nasıl bir tutum izleyecekleri sorusuna karşın, maliyetler ne olursa olsun bütün yükümlülüklerini yerine getiririm diyenlerin oranı %68.9 iken, maliyetler yüksek ise iş kurmayı erteleyenlerle, bunları hiç yerine getirmemenin yollarını ararım diyenlerin oranları ise %15.1’dir.

Çizelge 15. Kurulacak İşletmede Yasal Zorunlulukların Maliyetinin Yüksekliği

	Sayı	Oran(%)
Maliyetler yüksek ise bunları yerine getirmeyi ertelerim	9	15.1
Maliyetler yüksek ise bunları hiç yerine getirmemenin yollarını ararım	9	15.1
Maliyetler ne olursa olsun bütün gereklilikleri yerine getiririm.	42	69.8
Toplam	60	100.0

Girişimci adayı gerek yapılabirlik çalışması gerekse iş planı ile iş kurma sürecinde önüne çıkacak tüm maliyetlerin hesaplamasını yaparak karar vermek durumundadır. Eğer ki yapılabirlik çalışması sonucu kurulacak iş yapılabir çıkarmışsa girişimci adayının o işe başlaması büyük sakıncalar ve hesapsız riskler içerir.

4.4.6. Girişimci Adayını İş Kurma Sürecinde En Çok Korkutan Unsurlar

Çizelge 16’da girişimci adayını iş kurmada en çok korkutan unsurun dağılımı sunulmuştur. Girişimci adaylarının iş kurmada kendilerini en çok korkutan unsurun hangisi olduğuna, %38.8’i birikimleri kaybetme ve işsiz kalma riski, %28.4’ü ise gelirdeki düzensizlikler olduğu cevabını vermişlerdir.

Çizelge 16. İş Kurmada En Çok Korkutan Unsurun Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Gelirdeki düzensizlikler	19	28.4
Birikimleri kaybetme ve işsiz kalma riski	26	38.8
Çok fazla ve zaman istemesi	8	11.9
Diğer	14	20.9
Toplam	67	100.0

GGGP’de ankete katılanlara bir iş kuracak olsalar, işi kurmadan önce gözlerini korkutan en önemli unsur sorulduğunda %42.6’lık bir grup birikimleri kaybetme ve işsiz kalma riskini belirtmiştir (Akkaya, 2005).

4.5. İş Fikri

4.5.1. Bir İş Fikri Belirleme Durumu

Çizelge 17’de girişimci adaylarının iş fikri belirleme durumu dağılımı sunulmuştur. Ankete katılan girişimci adaylarının, bu projeye katılmadan önce %78.9’u bir iş fikri belirlemiş olmasına rağmen, %21.1’i bir iş fikri belirlememiştir.

Çizelge 17. Girişimci Adaylarının İş Fikri Belirleme Durumu Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Evet	45	78.9
Hayır	12	21.1
Toplam	57	100.0

GGGP’de ankete katılanlardan kendi işini kurmak isteyenlerin %76’sı bir iş fikri belirlediğini belirtmiştir (Akkaya, 2005).

ABD istatistikleri göstermektedir ki, her 100 fikirden en fazla 3 tanesi sermaye bulabilir. İyi bir iş fikrinin dışında, bunu hayata geçirecek olan girişimci adaylarının yönetici yetenekleri ve tecrübeleri de önemli olduğundan risk sermayedarı bu bileşenlere sahip olan iş fikirlerini seçer (Çetindamar, 2002). İş Fikri bulabilmenin birkaç yolu mevcuttur (Anonim, 2000b).

- Girişimci adayının kendisi yeni bir fikir geliştirebilir.
- Başkasının fikrini kopya edebilir veya değiştirerek kullanabilir.
- Başka birisinden iş fikri satın alabilir.

Bilgi, beceri ve deneyimler dışında girişimci adaylarının iş fikrine çevirdikleri konular fırsatlardır. Piyasada neler olup bittiğini izlemek ve fırsatları sezebilmek girişimcilerin temel özelliklerindendir. Bu fırsatlar inovasyon yaratarak piyasaya yeni bir ürün ya da hizmeti

sunma şansını yakalamak, güçlü ve avantajlı bir ortaklık için gerekli ilişkilere ulaşmak ve diğer rakiplerine karşı rekabet şansı çok olan ürün yada hizmetleri sunmak olabilir.

4.6. Girişimci Aile ve Kadın Girişimciliği

4.6.1. Girişimci Adayının Babası Hayatının Herhangi Bir Safhasında Kendi Kurduğu İşini Yürütme Durumu

Çizelge 18’de girişimci adaylarının babalarının kendi işini yapıp yapmadığı dağılımı sunulmuştur. Girişimci adaylarından soruya cevap verenlerin %53.7’si babasının kendi kurduğu işini yaptığını, %46.3’ünün babasının hiç kendi kurduğu işini yapmadığını belirtmiştir.

Çizelge 18. Girişimci Adaylarının Babalarının Kendi İşini Yapıp Yapmadığı

	Sayı	Oran(%)
Evet, kendi kurduğu işini yaptı/yapıyor	36	53.7
Hayır, hiç kendi kurduğu işini yapmadı	31	46.3
Toplam	67	100.0

Girişimcilerin çoğunluğunun baba mesleği sanayici (%30), işçi (%20), tüccar (%17), diğer meslekler (%13), çiftçi (%10), memur (%10), tüccar ve sanayicilerin toplam (%47) ve girişimcilikte ailenin etkisinin olduğu görülmektedir (Sevinç, 2002).

Araştırmalar, bir işe nasıl başlanacağını bilmenin girişimci olma ihtimalini artırdığına işaret etmektedir. Eurobarometer araştırmasına göre, ebeveynleri kendi işlerinde çalışan bireyler, ebeveynleri ücretli olarak çalışan bireylere göre, girişimci olmaya daha fazla eğilimlidirler (Anonim, 2004).

Çizelge 16’da azda olsa aradaki farktan da anlaşılacağı üzere girişimcilik babadan oğula ve/veya kıza geçebilmektedir. Bunun en iyi göstergesi ülkemizdeki aile şirketlerinin fazlalığı olarak gösterilebilir. Aile şirketlerinin yapısı nesiller boyu devam edebilmektedir, ancak son yıllarda yeni neslin yurtdışı başta olmak üzere almış olduğu eğitim aile şirketlerinin kurumsallaşması ve kabuğundan çıkması gibi etkilerini göstermiştir.

4.6.2. Girişimci Adayının Annesinin Hayatının Herhangi Bir Safhasında Kendi Kurduğu İş Yürütme Durumu

Çizelge 19’da girişimci adayının annesinin hayatının herhangi bir safhasında kendi kurduğu işi yürütme durumu sunulmuştur. Girişimci adaylarından soruya cevap verenlerin %16.7’si annesinin kendi kurduğu işini yaptığını, %83.3’ünün annesinin hiç kendi kurduğu işini yapmadığını belirtmiştir.

Çizelge 19. Girişimci Adaylarının Annelerinin Kendi İşini Yapıp Yapmadığı

	Sayı	Oran(%)
Evet, kendi kurduğu işini yaptı/yapıyor	11	16.7
Hayır, hiç kendi kurduğu işini yapmadı	55	83.3
Toplam	66	100.0

Kadınların girişimci olmalarının nedenini, ankete katılan deneklerin çoğunluğu aile ihtiyaçlarını karşılamak olarak belirtmişlerdir (Ufuk ve Özgen, 2000).

GEM 2005 raporuna göre; araştırmanın yapıldığı 35 ülkenin hepsinde erkeklerin işe başlama olasılığının kadınlardan daha fazla olduğunu, ayrıca hiçbir ülkede bir işe başlama ve iş sahibi olma konusunda kadınların erkeklerden daha aktif olmadığını, kadın girişimcilere ait kurulu işletmelerin kapatılma oranının erkeklerden daha yüksek olduğunu ve girişimci adayları ile mevcut girişimciler arasında cinsiyet açığının olduğunu vurgulamıştır (Minniti, 2005).

Ayrıca TÜİK verilerine göre 2006 yılı Şubat döneminde, erkeklerde işgücüne katılma oranı %69.3, kadınlarda %22.2'dir. İşgücünün eğitim ve yaş dağılımları ise;

- Toplam işgücünün %18.3'ünü 15-24 yaş grubundakiler oluşturmaktadır.
- Lise altı eğitimlilerde işgücüne katılma oranı %44.2 iken yüksekokul mezunlarında bu oran %79.6'dır.
- Lise altı eğitimlilerde erkeklerin işgücüne katılma oranı %68.2 iken, kadınlarda %18.8'dir.
- Lise ve dengi okul mezunlarında erkeklerde işgücüne katılma oranı %72 iken, kadınlarda %30.4'tür.
- Yüksekokul ve fakülte mezunlarında erkeklerde işgücüne katılma oranı %84.6 iken, kadınlarda %71.5'tir (Anonim, 2006a).

En son maddeden de görüldüğü üzere kadınların işgücüne katılma oranı eğitim seviyesinin yükselmesi ile birlikte büyük bir artış göstermektedir.

Girişimci adaylarının annelerinin hiç kendi işini yapmadığının bu kadar fazla çıkması yine kadın girişimcilikle ilgili eksiklikleri göstermektedir. Mevcut toplumsal yapı nedeniyle kadınların toplum içindeki rolü bir çok kısıtlamayla örülü durumdadır. Bu kısıtlamalar, kadınların diğer bireylerle olan ilişkilerinin zayıflamasına, pasif ve edilgen bir kişiliğe bürünmelerine neden olmaktadır. Eğitim eksikliği, kadın girişimciliğini engelleyen en önemli faktörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle eğitimsiz kadınlar, iş kurma aşamasında karmaşık bürokratik işlerin üstesinden gelememekte ve bu durumda genellikle aile yakınlarından (çoğunlukla eş) çeşitli biçimlerde destek almaktadırlar. Kadınların bir çoğu aile içi sorumlulukları nedeniyle ev dışı çalışma hayatına, geç yaşta ve zaman zaman kesintiye uğrayan bir biçimde katılabilmektedir. Bu nedenle, erkekler gibi işin tüm aşamalarından geçerek, bir anlamda çekirdekten yetişme olanakları son derece kısıtlıdır. İş yaşamına ilk kez girişimci olarak adım atan kadınların işle ilgili yaşadıkları sıkıntılar, çalışma deneyimi olan kadınlara göre daha fazla olmaktadır.

4.6.3. Girişimci Adayının, Oğlu Yetişkin Birisi Olduğunda Ona Kendi İşini Kurmasını Tavsiye Etme Durumu

Çizelge 20'de girişimci adayının, oğlu yetişkin birisi olduğunda ona kendi işini kurmasını tavsiye etme durumu sunulmuştur. Girişimci adaylarının %98.5'i oğlunun yetişkin birisi olduğunda ona kendi işini kurmasını tavsiye edeceğini, %1.5'i tavsiye etmeyeceğini belirtmiştir.

Çizelge 20. Girişimci Adaylarının Oğlunu Kendi İşini Kurmaya Tavsiye Etmesi

	Sayı	Oran(%)
Evet	64	98.5
Hayır	1	1.5
Toplam	65	100.0

Girişimci adaylarının oğullarının kendi işini kurmasını tavsiye edeceğini bu kadar çok istemesinin sebepleri; hem kendilerinin böyle bir girişim içerisinde olmaları, hem de memur, öğretmen, müfettiş, mühendis vs. olmasının günümüzde getireceği faydanın insanların yaşam seviyesinin düşük seyretmesine sebep olmasıdır.

4.6.4. Girişimci Adayının, Kızı Yetişkin Birisi Olduğunda Ona Kendi İşini Kurmasını Tavsiye Etme Durumu

Çizelge 21’de girişimci adayının, kızı yetişkin birisi olduğunda ona kendi işini kurmasını tavsiye etme durumu sunulmuştur. Girişimci adaylarının hemen hepsi oğluna kendi işini kurmasını tavsiye edeceğini belirtirken, kızının yetişkin birisi olduğunda ona kendi işini kurmasını tavsiye edecek girişimci adayının oranı %87.7’dir.

Çizelge 21. Girişimci Adaylarının Kızının Kendi İşini Kurmaya Tavsiye Etmesi

	Sayı	Oran(%)
Evet	57	87.7
Hayır	8	12.3
Toplam	65	100.0

Burada yine kadın girişimcilikle ilgili bir önyargı azda olsa ortaya çıkmaktadır. Çizelge 20’de oğullarının kendi işini kurmasını hemen hemen hepsi istemesine rağmen, Çizelge 21’de kızlarının kendi işini kurmasını isteyenlerin sayısı, ankete cevap verenlerin aynı girişimci adayları olmasına rağmen düşmüş ve azda olsa farklılık göstermiştir.

4.6.5. Girişimci Adayına Göre Kadınların Toplumsal Hayatta Girişimci Olarak Yer Alabilme Durumu

Çizelge 22’de girişimci adaylarının kadınların toplumda girişimci olması ile ilgili görüşlerinin dağılımı sunulmuştur. Ankete katılan girişimci adaylarının %92.6’sı kadınların toplumsal hayatta girişimci olarak yer alabileceğini belirtmesine rağmen, %7.4’ü tam tersi bir görüş benimsemişlerdir.

Çizelge 22. Girişimci Adaylarının Kadınların Toplumda Girişimci Olması İle İlgili Görüşlerinin Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Evet	63	92.6
Hayır	5	7.4
Toplam	68	100.0

4.6.6. Girişimci Adayının Eşinin Kendi İşini Kurmak İstemesi Durumundaki Tutumu

Çizelge 23’de girişimci adayının eşinin kendi işini kurmak istemesi durumundaki tutumu sunulmuştur. Ankete katılan girişimci adaylarının %77.6’sı eşinin kendi işini kurmayı istemesi durumunda ona destek olacağını, %11.9’u ise engellemeye çalışacağını belirtmiştir.

Çizelge 23. Girişimci Adaylarının Eşlerinin Kendi İşini Kurması İle İlgili Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Eşimin kendi işi var ve destek oluyorum	6	9
Eşimin kendi işi var, vazgeçirmek istiyorum	1	1.5
Destek olurdum	52	77.6
Engellemeye çalışırdım	8	11.9
Toplam	67	100.0

Kadın girişimcilere yönelik yapılan bir anket çalışmasında ise, ankete katılan deneklerin %84.55’i girişimci olmaları için desteklendiklerini belirtmişlerdir. Deneklerin %56.45’ini eşleri, %24.19’unu eş ve çocukları, %10.22 sini akraba ve arkadaşları, %9.14’ünü ise çocukları desteklemişlerdir (Ufuk ve Özgen, 2000).

4.7. Girişimcilik ve Eğitim

4.7.1. Girişimcilikle İlgili Eğitimin En Uygun Başlama Zamanı

Çizelge 24’de girişimci adaylarına göre girişimcilik eğitimi başlama dağılımı sunulmuştur. Ankete katılan girişimci adaylarının %34.3’ü girişimcilikle ilgili eğitimin ilköğretimde başlatılması gerektiğini, %25.4’ü lisede başlatılması gerektiğini, %22.4’ü ise anaokulunda başlatılması gerektiğini belirtmiştir.

Çizelge 24. Girişimci Adaylarına Göre Girişimcilik Eğitimi Başlama Dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Anaokulu	15	22.4
İlköğretim	23	34.3
Lise	17	25.4
Üniversite	3	4.5
Yetişkinlere yönelik özel eğitimlerle	5	7.5
Hiçbir düzeyde eğitim mümkün değildir	4	6
Toplam	67	100.0

GGGP’de ise ankete katılan girişimci adayı öğrencilerin %37.8’i girişimcilikle ilgili eğitimin ilköğretimde, %35.7’si ortaöğretimde başlatılması gerektiğini belirtmiştir (Akkaya, 2005).

Girişimcilik ruh olarak belirli bir yaştan sonra öğretilbilecek bir kavram olmamasına rağmen, kendi işini kurmak isteyen herkes bu ruha sahiptir. Önemli olan girişimci adayının gerekli özellikleri taşıyıp taşımadığıdır. Eğer bu özellikler içerisinde eksiklikler varsa bunlar daha sonra eğitim çalışmaları ile giderilebilir. Girişimcilikle ilgili ruhun aşılanabileceği ve geliştirilebileceği zaman lise ve üniversite eğitiminin verildiği zamandır. Çünkü sorumluluğunun tam olarak yeni yeni farkına varan lise öğrencisi üniversitede hangi bölüme gideceğini kuracağı veya kurmayı düşündüğü iş ile ilgilendirebilir. Üniversite öğrencisi

kariyer planlaması yaptığı ve eskisi gibi bir devlet garantisi olmadığına farkına vardığı bir dönemde girişimciliği bir alternatif olarak düşünüp kendi işini kurmaya yönelebilir.

4.7.2. Girişimci Adayının Kendi İşini Kurma Veya Geliştirme Konusunda Para Karşılığı Eğitim Ve Danışmanlık Hizmeti Alma İsteği

Çizelge 25’de girişimci adayının kendi işini kurma veya geliştirme konusunda para karşılığı eğitim ve danışmanlık hizmeti alma isteği sunulmuştur. Ankete katılanların %77.3’ü işini kurma veya geliştirme konusunda eğitim ve danışmanlık hizmetine ihtiyaç duyarsa para karşılığı alacağını, %15.2’si fiyat uygunsu alacağını, %7.6’sı ise almayacağını belirtmiştir.

Çizelge 25. Girişimci Adaylarının İş Kurma, Eğitim ve Danışmanlığı Alımı İle İlgili Tutumu

	Sayı	Oran(%)
Evet, ihtiyaç duyarsam alırım	51	77.3
Evet, fiyat uygunsu alırım	10	15.2
Hayır, almam	5	7.6
Toplam	66	100.0

Kadın girişimcilere yönelik yapılan anket çalışmasında deneklerin %76.36’sı işleri ile ilgili bir eğitim almadıklarını, %23.64’ü ise faaliyet gösterdikleri iş alanı ile ilgili eğitim aldıklarını belirtmişlerdir (Ufuk ve Özgen, 2000).

GEM 2005 raporunda, az eğitim almış girişimcilerin kendini geliştirmiş yüksek eğitimli bireyler kadar aktif olduğunu belirtmiştir. Ancak yüksek eğitimli girişimcilerin zamanla değiştiğini ve yüksek teknolojilere sahip işlere yöneldiğini saptamıştır (Minniti, 2005).

Girişimci adayı kuracağı işletme ile ilgili olarak gerekli gördüğü konularda özellikle yeteri kadar bilgi sahibi olmadığı konularda konusunda uzmanlaşmış kişilerden danışmanlık alabilir. Örneğin bir girişimci yeni bir yatırım kararı almasına rağmen yeni kurulacak işletme ile ilgili çok fazla teknik bir bilgiye sahip olmayabilir, gerektiğinde bu konuda danışmanlık alarak eksikliğini gidermelidir. Çünkü danışmanlık ve eğitim için ödenecek ücret gerektiğinde almadığınız teknik bilgi ve eksikliğinizin sonucunda işletmeye sağlayacağı zararların yanında çok cüzi bir miktar olarak kalacaktır.

4.7.3. Girişimciliğin Doğuştan Gelen Bir Özellik Olup Olmadığı

Çizelge 26’da girişimcilik doğuştan gelen bir özellik midir yoksa sonradan eğitimle kazandırılabilir mi sorusunun dağılımı verilmiştir. Girişimci adaylarının %71.2’si girişimciliğin doğuştan gelen bir özellik olmadığını sonradan eğitimle de insanlara öğretilbileceğini belirtmesine rağmen, %28.8’i girişimciliğin doğuştan gelen bir yetenek olduğunu ve öğretilmeyeceğini belirtmişlerdir.

Çizelge 26. Girişimci Adaylarına Göre Girişimcilik Doğuştan Mı Sonradan Mı Kazanılır

	Sayı	Oran(%)
Girişimcilik doğuştan gelen bir yetenektir, öğretilmez	19	28.8
Herkese öğretilir	47	71.2
Toplam	66	100.0

Bazı doğal yetenekler olabilir ama bunların ortaya çıkarılması gerekir. Ayrıca, girişimciliğin temelinde olan birçok yetenek, bilgi, tecrübe ve ilişki ağını yıllar içinde geliştirerek girişimcilik kapasitesi oluşturmak mümkündür. İş kurmak işin en kolayıdır en önemli olan şirketin devamını sağlamak, büyütmek ve kalıcı olmaktır. Girişimci adayı için en önemli olan, iş fikrinin başarılı bir şekilde ticarileşmesini, katma değer sağlamasını ve/veya toplumsal faydaya dönüşmesini sağlamak ve geliştirmektir.

4.7.4. İş Kurma Konusunda Tavsiye Verebilecek En Yetkin Kişi Veya Kuruluşlar

Çizelge 27’de girişimci adaylarına göre iş kurma konusunda tavsiye verebilecek en yetkin kişi veya kuruluşlar verilmiştir. Girişimci adaylarının, %48.5’i özel uzmanlaşmış danışmanların, %16.7’si ilgili kamu kuruluşunun, %15.2’si bir başka girişimcinin, %13.6’sı ticaret ve/veya sanayi ve esnaf odalarının iş kurma konusunda tavsiye verebilecek en yetkin kişi veya kuruluş olduğunu belirtmiştir.

Çizelge 27. Girişimci Adaylarına Göre İş Kurma Konusunda En Yetkin Kuruluş

	Sayı	Oran(%)
Bankalar	4	6.1
Ticaret/Sanayi/Esnaf Odaları	9	13.6
Özel uzmanlaşmış danışmanlar	32	48.5
İlgili kamu kuruluşu	11	16.7
Bir başka girişimci	10	15.2
Toplam	66	100.0

Kahramanmaraş’ta yapılan girişimcilik araştırmasında, işini kurmuş girişimcilerin yardım aldıkları kuruluşlar sırasıyla, ticaret ve sanayi odası (%51.6), bankalar (%16.5), KOSGEB (%7.7) olarak belirtilmiştir (Çelik, 1999).

4.8. İş Planı

4.8.1. Girişimci Adayının ‘İş Planı’ Kavramını İlk Olarak Duyduğu Kaynaklar

Çizelge 28’de girişimci adayının ‘iş planı’ kavramını ilk olarak duyduğu kaynaklar verilmiştir. Ankete katılan girişimci adaylarından ‘iş planı’ kavramını konuyla ilgili derslerden duyanların oranı %32.8, diğer diyenlerin oranı %17.9, iş planının ne demek olduğunu bilmeyenlerin oranı ise %16.4’dür.

Çizelge 28. Girişimci Adayları İş Planını İlk Nereden Duydular

	Sayı	Oran(%)
İş planı yarışmalarından	1	1.5
Medyadan	7	10.4
İnternet sitelerinden	2	3
Çevremden	10	14.9
Bankalardan	2	3
Konuyla ilgili derslerden	22	32.8
Diğer	12	17.9
İş planı ne demek bilmiyorum	11	16.4
Toplam	67	100.0

İş planı, girişimci adayının iş fikri ile ilgili düşüncelerinin, hedeflerinin, planlarının yer aldığı bir dosyadır ve bu dosya girişimci adayının işini kurma ve ileride işletmesini geliştirme dönemlerinde yol gösterici bir rehberdir (Şanlı ve Şahsüvar, 1999).

4.8.2. Bir İşletme Kurarken ‘İş Planı’ Hazırlamanın Gerekliği

Çizelge 29’da bir işletme kurarken ‘iş planı’ hazırlamanın gerekliği verilmiştir. Ankete katılan girişimci adaylarından %77.6’sı iş planını hazırlamanın gerektiğini, %17.9’u konu hakkında yeterli bilgisi olmadığını, %4.5’i ise eğer kredi ve destek alınacaksa gerekli olduğunu belirtmiştir.

Çizelge 29. Girişimci Adaylarına Göre İş Planı Hazırlamak Gerekli midir

	Sayı	Oran(%)
Evet, kesinlikle gerekir	52	77.6
Evet, kredi/destek almak gerekiyorsa	3	4.5
Konu hakkında yeterli bilgim yok	12	17.9
Toplam	67	100.0

İş planı, girişimci adayının kendi önünü görmesinin yanında, girişimci adayının kurmayı planladığı işletmenin çeşitli kurum ve kuruluşlara, finansal kaynak temin araştırmalarında borç yada kredi kaynaklarına başvuru yaparken, ortaklık düşünülmesi halinde potansiyel ortaklara iş modelini tanıtırken, teşvik, destek ve proje destek programlarına başvururken kullanılır. Ayrıca, işletmenin ihtiyaç duyduğu makinelerin, girdilerin temin edilmesi aşamasında ilgili firmalarla yapılacak görüşmelerde kurulacak işletmenin özelliklerinin aktarılması amacıyla kullanılacak kapsamlı bir dokümandır.

İsveç’te yeni kurulan 223 işletme üzerinde yapılan ve işletmelerin ilk otuz ayını kapsayan bir araştırmada, iş planının başarısız olma riskini azalttığı, ürün geliştirmeyi ve işlerin bir arada yürütülmesini kolaylaştırdığı ortaya konmuştur (Akkaya, 2005).

4.9. Başarısızlık

4.9.1. Girişimci Adayının İşini Kurmuş Ancak Başarılı Olamamış Bir Girişimciye Tavsiyeleri

Çizelge 30’da girişimci adayının başarısız girişimciye tavsiyeleri verilmiştir. Girişimci adaylarının, %81.3’ü işini kurmuş ancak başarılı olamamış bir girişimciye yeniden denemesini tavsiye edeceğini belirtmesine rağmen, %18.8’i ücretli olarak bir iş araması gerektiğini tavsiye edeceğini belirtmiştir.

Çizelge 30. Girişimci Adayının Başarısız Girişimciye Tavsiyeleri

	Sayı	Oran(%)
Ücretli olarak bir iş aramasını	12	18,8
Yeniden denemesini	52	81,3
Toplam	64	100,0

Yeni iş başlatmak risklidir ve çoğunlukla başarısızlıkla sonuçlanır. Şirketlerin başarısız olduğu girişimcilerin başarısız olduğu anlamına gelmemelidir. Bir çok yenilik uzun süren

birden fazla deneme sonunda başarıya ulaşır. Ayrıca yenilgiler girişimciler için öğrenme olanağıdır ve girişimciler bu yolla yeteneklerini ve fikirlerini geliştirirler.

4.9.2. Girişimci Adayı Geçmişte İş Hayatında Başarısız Olmuş Bir İnsanın Yeni Girişimine Yatırım Yapma Durumu

Çizelge 31’de girişimci adayının geçmişte iş hayatında başarısız olmuş bir insanın yeni girişimine yatırım yapma durumu verilmiştir. Geçmişte başarısız olmuş bir girişimcinin yeni bir girişimine, girişimci adaylarının %81.3’ü yatırım yapabileceğini eski başarısızlığın bir ölçü olmadığını belirtmesine rağmen, %18.8’i kesinlikle yatırım yapmayacağını belirtmiştir.

Çizelge 31. Girişimci Adayı Başarısız Bir İnsanın Girişimine Yatırım Yapma Durumu

	Sayı	Oran(%)
Yapabilirim eski başarısızlık bir ölçü değildir.	52	81.3
Hayır, kesinlikle yapmam	12	18.8
Toplam	64	100.0

Başarısızlık iş hayatının ayrılmaz bir parçasıdır ve girişimcilerin bir bölümü piyasada rekabet edemediği için iflas etmektedir. İflas ağır hukuki sonuçlar doğurmakta ve kalan borçların tasfiyesi yıllar almakta ve girişimci mülklerini kaybedebilmektedir. Ayrıca ileride tekrar iş kurma aşamasında bazı kısıtlamalara uğrayabilmektedir. Bu kısıtlamalar dürüst girişimcilerin yeni bir başlangıç yapmasının önündeki engelleri artırmaktadır.

4.9.3. Girişimci Adayı Eğer Kendi İşini Kurma İmkânına Sahip Olsa; Bunu Sıfırdan Bir İş Kurarak Yapmak İsteme Durumu

Çizelge 32’de girişimci adayı eğer kendi işini kurma imkânına sahip olsa; bunu sıfırdan bir iş kurarak yapmak isteme durumu verilmiştir. Girişimci adaylarının %72.7’si kendi işini sıfırdan kurarak, %27.3’ü ise kurulu bir işletmeyi devralarak yapmayı istediğini belirtmiştir.

Çizelge 32. Girişimci Adayı Eğer Kendi İşini Kurma İmkânına Sahip Olsa; Bunu Sıfırdan Bir İş Kurarak Yapmak İsteme Durumu

	Sayı	Oran(%)
Sıfırdan bir iş kurarak	48	72.7
Kurulu bir işletmeyi devralarak	18	27.3
Toplam	66	100.0

Yeni iş kurmayı tercih eden Avrupalıların sayısı, mevcut bir işletmeyi devralmak isteyenlerden iki kat daha fazladır. Oysa bir firmayı devralmak daha düşük riskli, cazip bir alternatif olabilir. Örneğin Avusturya’da, devredilen başarılı işletmelerin %96’sı devir işlemini izleyen ilk beş yıl içinde varlıklarını sürdürürken, yeni kurulan işletmeler arasında bu oran %75’e düşmektedir. Avrupa Birliği’ndeki işletmelerin yaklaşık üçte birinin önümüzdeki on yıl içinde, emeklilik yada diğer nedenlerden dolayı yeni sahiplere ihtiyaç duyması beklenmektedir. Bu durum, mevcut işletmelerin devralınması için pek çok fırsat yaratacaktır (Anonim, 2004).

4.9.4. Girişimci Adayı Bir İşin Hangi Safhalarında Kendini Başarısız Görüyor

Çizelge 33’de girişimci adayı bir işin hangi safhalarında kendini başarısız gördüğü verilmiştir. Girişimci adaylarının %66.7’si bir işin planlama, uygulama ve neticelendirme safhalarından hiçbirinde kendini başarısız görmezken, %15.2’si planlama safhasında, %10,6’sı neticelendirme safhasında, %7.6’sı ise uygulama safhasında kendini başarısız gördüğünü belirtmiştir.

Çizelge 33. Girişimci Adayı İşin Hangi Safhasında Kendisini Başarısız Görüyor

	Sayı	Oran(%)
Planlama	10	15.2
Uygulama	5	7.6
Neticelendirme	7	10.6
Hiçbiri	44	66.7
Toplam	66	100.0

4.10. Finansman ve Sermaye Temini

4.10.1. Girişimci Adayına Göre Yeterli Sermayeye Sahip Olmayan Bir Kişinin Türkiye’de İş Kurabilme Durumu

Çizelge 34’de girişimci adayına göre yeterli sermayeye sahip olmayan bir kişinin Türkiye’de iş kurabilme durumu verilmiştir. Girişimci adaylarının %69.7’si yeteri kadar sermayeye sahip olmayan bir kişinin Türkiye’de iş kurmasının mümkün olmadığını belirtmesine rağmen, %30.3’ü yeteri kadar sermaye sahibi olmadan da iş kurulabileceğini belirtmiştir.

Çizelge 34. Girişimci Adayına Göre Yeterli Sermayesi Olmayan İşini Kurabilir Mi

	Sayı	Oran(%)
Evet	20	30.3
Hayır	46	69.7
Toplam	66	100.0

4.10.2. Girişimci Adayı Bir İşletme Kuracak Olsa Makine-Ekipman Karşılama Durumu

Çizelge 35’de girişimci adayının bir işletme kuracak olsa makine-ekipman karşılama durumu verilmiştir. Girişimci adaylarının %66.7’si makine-ekipman ihtiyacını kullanılmış olarak gidermeyi istemesine rağmen, %33.3’ü hepsini yeni almak istediklerini belirtmişlerdir.

Çizelge 35. Girişimci Adayı Makine-Ekipman İhtiyacını Nasıl Karşılar

	Sayı	Oran(%)
Hepsini yeni(birinci el) alırım	22	33.3
İhtiyacımı göreceksen kullanılmış alırım	44	66.7
Toplam	66	100.0

Girişimci adayının iş fikri hiç şüphesiz makine-ekipmanın yeni veya kullanılmış alınmasını da etkileyecektir. Eğer işletme yenilik ve teknoloji içeren bir iş fikrine göre kurulacaksa alınacak makine-ekipman yeni ve hatta ilk defa üretiliyor bile olabilir. Ancak iş

fikri piyasada yer alan işler içinden seçilmişse alınacak makine-ekipman ekonomik yönü düşünülerek kullanılmış da alınabilmektedir.

4.10.3. Girişimci Adaylarının Finans Kaynaklar Hakkında Bilgisi

Çizelge 36’da girişimci adayının finansal kaynaklar hakkında bilgileri verilmiştir. Girişimci adaylarının %73.5’i finans kaynakları hakkında en çok banka kredileri, %42.6’sı devlet yardımları, %26.5’i finansal kiralama, %22.1’i dış kaynaklı proje destekleri, %19.1’i kredi garanti fonu, %17.6’sı factoring, %14.7’si risk sermayesi, %11.8’i hiçbir, %10.3’ü forfaiting ve %10.3’ü barter hakkında yeterli bilgiye sahip olduklarını belirtmişlerdir.

Çizelge 36. Girişimci Adayının Finansal Kaynaklar Hakkında Bilgileri

	Sayı	Oran(%)
Banka Kredileri	50	73.5
Kredi Garanti Fonu	13	19.1
Risk Sermayesi	10	14.7
Finansal Kiralama (Leasing)	18	26.5
Factoring	12	17.6
Forfaiting	7	10.3
Barter	7	10.3
Devlet Yardımları	29	42.6
Dış Kaynaklı Proje Destekleri	15	22.1
Hiçbiri	8	11.8

GGGP’de ankete katılan öğrencilere hakkında yeterli bilgi sahibi oldukları finansman kaynaklarının neler olduğu sorulduğunda, %66.4 banka kredileri, %28.9 leasing demiştir (Akkaya, 2005).

4.10.4. Girişimci Adayının Devlet Yardımları Hakkında Bilgisi

Çizelge 37’de girişimci adayının devlet yardımları hakkında bilgileri verilmiştir. Girişimci adaylarının %41.5’i devlet yardımlarından KOSGEB Desteklerini, %23.1’i hiçbirini, %20’si Hazine yatırım teşviklerini, %10.8’i dış ticaret müsteşarlığı ihracat teşviklerini bildiklerini belirtmişlerdir.

Çizelge 37. Girişimci Adayının Devlet Yardımları Hakkında Bilgileri

	Sayı	Oran(%)
Hazine yatırım teşvikleri	13	20
Dış ticaret müsteşarlığı ihracat teşvikleri	7	10.8
Maliye bakanlığı vergi muafiyetleri	2	3.1
KOSGEB Destekleri	27	41.5
TÜBİTAK Ar-Ge Destekleri	1	1.5
Hiçbiri	15	23.1
Toplam	65	100.0

4.10.5. Girişimci Adayının Bir Proje Planlayıp Uygulama Durumu

Çizelge 38’de girişimci adayının proje uygulayıp uygulamadığı verilmiştir. Ankete katılan girişimci adaylarının %65.2’si hiçbir proje uygulamadığını belirtirken, %34.8’i farklı konularda proje planlayıp uyguladıklarını belirtmişlerdir.

Çizelge 38. Girişimci Adayının Proje Uygulayıp Uygulamadığı

	Sayı	Oran(%)
Evet, uyguladım	23	34.8
Hayır	43	65.2
Toplam	66	100.0

4.11. Ülkemizde Sosyo-Ekonomik Durum ve Girişimcilik

4.11.1. Ülkemizdeki Sosyal Ortamın Kendi İşini Kurmaya Teşvik Etme Durumu

Çizelge 39’da ülkemizdeki sosyal ortamın kendi işini kurmaya teşvik etme durumu verilmiştir. Girişimci adaylarının %56.3’ü ülkedeki sosyal ortamın kendi işini kurmaya teşvik ettiğini düşündüğünü belirtmesine rağmen, %43.8’i böyle bir düşünceye sahip olmadığını belirtmiştir.

Çizelge 39. Ülkemizdeki Sosyal Ortamın Kendi İşini Kurmaya Teşvik Etme Durumu

	Sayı	Oran(%)
Evet	36	56.3
Hayır	28	43.8
Toplam	64	100.0

İlk aşamadaki girişimcilik faaliyetlerine katılım oranı, işsizlikten dolayı çalışmayanlar, emekliler ve öğrencilerde çok daha düşüktür (Minniti, 2005)

Ülkemizdeki mevcut ekonomik ve sosyal ortam; işsizlerin, sadece kamuda istihdam edilemeyeceği gerçeğinin farkına varan üniversite mezunlarının veya yeni yatırımlar yapmak isteyen girişimcilerin gerekli sermayeye sahip olmaları veya bu kaynaklara nasıl ulaşabileceğini bilmeleri durumunda, kendi işlerini kurmalarını teşvik etmektedir..

4.11.2. Girişimci Adayına Göre Girişimcilik Konusunda Toplumun Bilgilendirilmesi

Çizelge 40’da girişimci adayına göre girişimcilik konusunda toplumun bilgilendirilmesi verilmiştir. Girişimci adaylarının %84.6’sı girişimcilik konusunda toplumun yeterli bir şekilde bilgilendirilmediğini düşünmesine rağmen, %15.4’ü yeterli bir bilgilendirme yapıldığını belirtmiştir.

Çizelge 40. Girişimci Adayına Göre Girişimcilik Konusunda Toplumun Bilgilendirilmesi

	Sayı	Oran(%)
Evet	10	15.4
Hayır	55	84.6
Toplam	65	100.0

Girişimcilik üzerine toplumun bilgilendirilmesi konusunda en yoğun çalışan kurum olan KOSGEB, kısıtlı kadrosuyla üniversitelerde, cezaevlerinde, genel girişimcilik eğitimleri ve KÖİDD projesiyle ülkemizde bir çok yörede girişimcilikle ilgili faaliyetler düzenlemektedir. Ayrıca, Avrupa Birliği projeleri dahilinde; Örneğin, Avrupa Birliği'nin Leonardo Da Vinci Programı, Avrupa Birliği Mesleki Eğitimi Destekleme ve Özendirme Programı LEONARDO kapsamında düzenlenen farklı eğitim programları yapılmaktadır.

4.11.3. Girişimci Adayına Göre Hangi Meslek/Statü Gruplamaları Toplumda En Çok Saygı Duyulan Gruptur

Çizelge 41'de girişimci adayına göre toplumda en saygın meslek grubu verilmiştir. Girişimci adaylarının %23.8'i meslek/statü gruplamalarından en çok saygı duyulan grubun askerler olduğunu, %19'u doktorların olduğunu, %17.5'i siyasetçilerin olduğunu, %15.9'u üst düzey yöneticilerin olduğunu, en ilginç ve en düşüğü ise %1.6'sı mühendislerin olduğunu belirtmiştir.

Çizelge 41. Girişimci Adayına Göre Toplumda En Saygın Meslek Grubu

	Sayı	Oran(%)
Siyasetçiler	11	17.5
Askerler	15	23.8
Bürokratlar	5	7.9
Üst düzey yöneticiler	10	15.9
Girişimciler	7	11.1
Doktorlar	12	19.0
Mühendisler	1	1.6
Diğer	2	3.2
Toplam	63	100.0

4.11.4. Girişimci Adayına Göre Ülkemizde Ekonomik Ortamın Kendi İşini Kurmaya Teşvik Etme Durumu

Çizelge 42'de girişimci adayına göre ülkemizde ekonomik ortamın kendi işini kurmaya teşvik etme durumu verilmiştir. Girişimci adaylarının %51.5'i ekonomik ortamın işini kurmaya teşvik etmediğini belirtirken, %48.5'i ekonomik ortamın işini kurmaya teşvik ettiğini belirtmiştir.

Çizelge 42. Girişimci Adayına Göre Ekonomik Ortam İş Kurmaya Teşvik Ediyor Mu

	Sayı	Oran(%)
Evet	32	48.5
Hayır	34	51.5
Toplam	66	100.0

4.12. Destekler ve Teşvikler

4.12.1. Girişimci Adayının Devlet Desteğini Yeterli Bulma Durumu

Çizelge 43'de girişimci adayının devlet desteğini yeterli bulma durumu verilmiştir. Girişimci adaylarının %84.8'i girişimcilere sağlanan devlet desteğini yeterli bulmazken, %10.6'sı yeterli bulduğunu, %4.5'i ise bu konu hakkında fikir sahibi olmadığını belirtmiştir.

Çizelge 43. Girişimci Adayı Devlet Desteğini Yeterli Buluyor Mu

	Sayı	Oran(%)
Evet,yeterli	7	10.6
Hayır, yetersiz	56	84.8
Bu konu hakkında fikir sahibi değilim	3	4.5
Toplam	66	100.0

Ülkemizde girişimcilere yönelik farklı destek ve teşvik politikaları mevcut olmasına rağmen, uygulanan ekonomik politikalardan dolayı çalışanların prim ve vergileri, yeni kurulan işletmelerdeki vergi yükünün ağırlığı ve enerji kullanımında ücretlerin yüksek olması girişimcilerin önünde büyük engeller teşkil etmektedir.

Bazı AB ülkelerinde girişimciliği teşvik amaçlı çok farklı politikalar mevcuttur (Anonim, 2004).

Örneğin; Portekiz’de 1997 yılından beri yeni kurulan işletmelerin kayıt işlemlerini için gerekli çeşitli formalitelerden (şirket kuruluş sözleşmesi, ticaret siciline kayıt, sosyal sigorta bildirimi, destekler vs.) sorumlu tüm bakanlıkların temsilcilerinin bir araya getirildiği “İş Formalite Merkezleri” kurulmuştur. Aynı zamanda prosedürlerde basitleştirilerek işletme kurma sürelerinde %80’lik bir azalma olmuştur.

Belçika’da mahkemeler iflas etmiş dürüst girişimcilerin affına karar verebilmekte ve bu yolla iş hayatında yeni başlangıçlar yapabilmelerine imkan sağlamaktadır. Araştırma ve yenilik yaratma alanında, girişimcilere teknoloji danışmanlığı, işletmelerin yeni standartlar ve teknik düzenlemelerden haberdar edilmesini sağlayan “Sektörel Araştırma Merkezleri” bulunmaktadır.

Fransa’da hükümet ücretlilerin girişimciliğe geçişini kolaylaştırmak amacıyla önündeki mali ve sosyal yüklerin kaldırılmasına yönelik tedbirler almıştır.

Yunanistan’da girişimciliği geliştirmek için alınan tedbirler diğer birçok AB ülkesinden bile iyi durumdadır. Risk sermayesinden yararlanmanın kolaylaştırılması amacıyla yenilikçi KOBİ’lerin risk sermayesi fonlarını karşılayacak Yeni Ekonomik Kalkınma Fonu(NEDF) kurulmuştur. İş kurma işlemlerini kısaltmak, uluslararası muhasebe standartlarını uygulamak, işverenlerin sosyal güvenlik katkı paylarının düşürülmesi gibi konularda birçok yasa çıkarılmıştır.

İsveç’te özellikle kadın girişimcilere yönelik olarak, “Kadın Projeleri İçin İş Danışmanları” (NUTEK) adlı bir proje başlatılmıştır.

Avusturya’da Avusturya İşgücü Piyasası Kurumu tarafından, ülkemizde uygulanan KÖİDD projesinin bir benzeri olan ancak sürekli hizmet sunulan “İşyeri Kurma Destek Programı” kendi işini kurmak isteyen işsizlere 6-9 ay eğitim ve rehberlik hizmeti sunulduktan sonra mali destek de sağlanabilmektedir.

Rekabet gücü ve Ar-Ge harcamaları ile uluslararası karşılaştırmalarda iyi durumda olan Finlandiya’da, KOBİ’lere finansman sağlayan kamu kuruluşu Finnvera, yeni ve mikro ölçekli işletmelere yönelik 3.400-35.000 Euro arasında kredi programı uygulamaktadır.

4.12.2. Girişimci Adayının Ülkemizde Devletin Girişimcilere Sağladığı Destekler Hakkında Yeterli Bilgilendirme Yaptığını Düşünme Durumu

Çizelge 44’de girişimci adayının ülkemizde devletin girişimcilere sağladığı destekler hakkında yeterli bilgilendirme yaptığını düşünme durumu verilmiştir. Ankete katılanların %62.1’i devletin girişimcilere sağladığı destekler hakkında yeterli bilgilendirmenin yapılmadığını düşünmektedir. %22.7’lik bir grup ise yeterli bilgilendirme yapıldığını beyan etmiştir. %10’u ise bu konu hakkında fikir sahibi olmadığını belirtmiştir.

Çizelge 44. Girişimci Adayına Göre Devlet Destekler Hakkında Bilgilendiriyor Mu

	Sayı	Oran(%)
Evet	15	22.7
Hayır	41	62.1
Bu konu hakkında fikir sahibi değilim	10	15.2
Toplam	66	100.0

Çizelge 44’de girişimci adaylarının çoğu destekler hakkında yeterince bilgilendirme yapılmadığını belirtmiştir. Ancak kendi işini kurmak isteyen bir girişimci adayı veya işletme sahibi bir girişimci ilgili kurumlar tarafından yeterince bilgilendirilme yapılmasa bile, bu süreçlerde Devletin hangi kurumları ne tür, ne kadar ve ne şartlarda destekler sağlar konularında gerekli araştırmaları yapmak durumundadır.

4.12.3. Girişimci Adayının Devletin Fonları ve Destekleri Dağıtırken Adil Davrandığını Düşünme Durumu

Çizelge 45’de girişimci adayının devletin fonları ve destekleri dağıtırken adil davrandığını düşünme durumu verilmiştir. Girişimci adaylarının %53’ü devletin fonları ve destekleri dağıtırken adil davranmadığını düşündüğünü belirtmiş, %30.3’ü bu konu hakkında yeterli bilgi sahibi olmadığını belirtmiş, %16.7’si ise adil davrandığını belirtmiştir.

Çizelge 45. Girişimci Adayına Göre Devlet Fonları ve Destekleri Adil Dağıtırıyor Mu

	Sayı	Oran(%)
Evet	11	16.7
Hayır	35	53.0
Bu konu hakkında fikir sahibi değilim	20	30.3
Toplam	66	100.0

4.12.4. Girişimci Adayının Devletin Fonlarının ve Desteklerinin Yerinde ve Etkin Dağıtıldığını Düşünme Durumu

Çizelge 46’da girişimci adayının devletin fonlarının ve desteklerinin yerinde ve etkin dağıtıldığını düşünme durumu verilmiştir. Girişimci adaylarının %54.5’i devletin fonlarının ve desteklerinin yerinde ve etkin dağıtılmadığını düşündüğünü belirtmiş, %33.3’ü bu konu hakkında yeterli bilgi sahibi olmadığını belirtmiş, %12.1’i ise yerinde ve etkin dağıtıldığını belirtmiştir.

Çizelge 46. Girişimci Adayına Göre Devletin Fonları ve Destekleri Yerinde Ve Etkin Dağıtılıyor Mu

	Sayı	Oran(%)
Evet	8	12.1
Hayır	36	54.5
Bu konu hakkında fikir sahibi değilim	22	33.3
Toplam	66	100.0

4.12.5. Girişimci Adayına Göre Devlet Girişimcilere Öncelikli Olarak Nasıl Destek Olabilir

Çizelge 47’de girişimci adayına göre devlet girişimcilere öncelikli olarak nasıl destek olabilir verilmiştir. Devletin girişimcilere öncelikli olarak nasıl destek olabileceği sorusu karşısında ankete katılanların %27.3’ü vergi indirimleriyle, %21.2’si bürokrasiyi azaltarak, %16.7’si kredi vererek, %13.6’sı kredilere teminat sağlayarak, %9.1’si finansal hibelerle ve %6.1’i hazine teşvikleriyle, %1.5’i ise Ar-Ge destekleriyle cevabını vermiştir.

Çizelge 47. Girişimci Adayına Göre Devlet Girişimcilere Nasıl Destek Olabilir

	Sayı	Oran(%)
Bürokrasiyi azaltarak	14	21.2
Vergi indirimleri sağlayarak	18	27.3
Finansal hibelerle	6	9.1
Kredilere teminat sağlayarak	9	13.6
Hazine teşvikleriyle	4	6.1
Ar-Ge destekleriyle	1	1.5
Kredi vererek	11	16.7
Diğer	3	4.5
Toplam	66	100.0

Ülkemizde yer alan vergilendirme sisteminde hem çalışanlar hemde işverenler üzerindeki vergi yükü birçok OECD ülkesine göre oldukça yüksektir. Kayıt dışı ekonominin yüksek olması, bu vergi yükünün yüksek olmasının temel sebeplerindendir. Ülkemizde Gelir İdaresinin yeni yapılanması ve kayıt dışı ile mücadeledeki ilerlemeler sonuç verdiği takdirde vergi indirimlerine gidilerek özellikle işverenler üzerindeki yükün hafifletilmesi amaçlanmaktadır.

Ayrıca girişimci adayları için finansman yetersizliği ve finansman kaynaklarına ulaşamamak en büyük sorunlardan biridir. Bunun sebeplerinden birisi olan teminat problemi, Kredi Garanti Fonu (KGF) garanti/kefaleti ile giderilmekte, bu sayede girişimci adaylarının da banka kredileri kullanma imkanı doğmaktadır. Riskin paylaşımı ilkesine dayanan kredi garanti sistemi sayesinde daha geniş bir kesime, en düşük maliyetle, devamlı bir kredilendirme amaçlanmaktadır. Ayrıca KOBİ’lerin ihtiyacına göre, orta - uzun vadeli ve uygun koşullu kredi alabilmeleri kredi garantisi ile kolaylaşmaktadır. KGF’nin kuruluşunda; TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu), TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) ve MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı) kurucu ortak olarak yer almış, daha sonra KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) ve Türkiye Halk Bankası A.Ş. de bu ortaklığa katılmışlardır.

KGF'nin üstlendiği garanti/kefaletin karşılığını oluşturan teminat sorumluluk fonu Alman Teknik İşbirliği Kurumu (GTZ) ve KOSGEB tarafından konulmuştur.

Girişimci adaylarının sermaye ihtiyaçlarını gidermede bir diğer alternatif risk sermayesidir. Girişim sermayesi de denilen risk sermayesinde temel süreç, piyasa içinde boşluğu ve ihtiyaçı hissedilen parlak bir fikir ya da buluşun araştırma geliştirme aşamalarından başlayarak, pazarlama ve satışına kadar geçen dönemdeki sermaye ihtiyaçının karşılanmasıdır. Sistemin işlerliği ise bu sermaye ihtiyaçını karşılamak üzere, fon fazlası olan yatırımcıları ya da nakdini değerlendirme peşindeki girişimcilere bu süreci finansal olarak karşılama görevi veriyor. Risk sermayesi bu anlamda değerlendirilirse, kısa bir ifadeyle, kendilerine sermaye arayan firma veya yeni fikirleri olan girişimcilerin, kendilerine sermaye yatırımı yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve firmaları arayan "risk almaya hazır" sermayedarlar ile buluşması olarak tanımlanabilir. Ülkemizde KOSGEB, T. Halkbankası A.Ş., TOBB, TESK ve birçok Meslek Kuruluşunun ortaklığı ile Türkiye ekonomisine katkı sağlayacak rekabet avantajına sahip ürün veya hizmet projelerini, sermaye ve yönetim desteği ile gerçekleştirmelerini sağlamak amacıyla KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. kurulmuştur. Bunun dışında bazı bankalar da risk sermayesi ortaklığına destek vermektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER:

Girişimcilikle ilgili tanımların, girişimci adayının iş kurma sürecinde sahip olması gereken özelliklerin, girişimcilere destek veren kurum ve kuruluşların yer aldığı ve girişimci adaylarının girişimcilik eğilimlerinin ve sorunlarının incelendiği bu çalışma; hem girişimci adayının iş kurma sürecinde bunu bir rehber olarak kullanabilmesi hemde girişimcilikle ilgili politikaların belirlenmesinde bir kaynak olması amacı ile yapılmıştır.

Araştırma çalışmasının sonucunda girişimci adayların en genci 21 yaşında, en yaşlısı 58 yaşında, ortalama yaşları ise 34 yaş olarak belirlenmiştir. Girişimci adayların %39.6'sı 30 yaşından küçük, %37.7'si 31-40 yaşlarında ve %22.6'sı ise 40 yaşından daha büyüktür.

Ankete katılan girişimci adayları içinde kadın girişimci adayları erkeklere oranla sayısal anlamda az görülmektedir. Sadece 2 kişinin cinsiyetini belirtmediği sonuçlara göre ankete katılanların %35.3 kadına karşılık %61.8 erkek olduğu görülmüştür. Ancak bu oran ülke genelindeki diğer çalışmalarla kıyaslandığında oldukça iyi görünmektedir.

Girişimciliğin eğitimle çok fazla ilgisi olmamasına rağmen bu çalışmada girişimciliğin eğitimle doğru orantılı olduğu ortaya çıkmıştır. 67 girişimci adayının %20.9'unun ilköğretim ve ortaokul mezunu olduğu, %26.9'unun lise mezunu olduğu, çoğunluğu oluşturan %47.8'inin üniversite mezunu olduğu ve en düşük oran olan %4.5'inin Y.Lisans ve Doktora mezunu olduğu ortaya çıkmıştır.

Girişimci adayların %29.4'ü herhangi bir yabancı dili konuşamazken %69,6'sı yabancı bir dili konuşabildiğini belirtmiştir. Yabancı diller içerisinde %64.7 ile İngilizce ilk sırada yer almaktadır. İki kişi Almanca, ve birer kişi ise Bulgarca ve Fransızca konuşabildiğini belirtmiştir.

Girişimci adaylarının %88.1'inin kendisini girişimci bir kişiliğe sahip olarak görmesine rağmen, %11.9'u girişimci bir kişiliğe sahip olmadığını belirtmektedir.

Girişimci adaylarının büyük bir çoğunluğu genel anlamda kendi işini kurabilmek için gerekli olan niteliklerden Risk Üstlenebilmenin (%54.4) en önemlisi olduğunu belirtmiştir. Bunun dışında Sermaye Sahibi Olmanın (%10.3) ve Organizasyon Becerilerine Sahip Olmanın (%8.8) da gerekli olduğunu ön plana çıkarmışlardır.

Girişimci adaylarının iş kurmadaki en önemli sorunu sermaye teminidir. Girişimci adaylarının %52.2'si sermayenin, %14.9'u cesaretin, %9'u tecrübenin, %7.5'i iş fikrinin iş kurmada kendisindeki en önemli eksiklik olduğunu belirtmiştir.

Girişimci adayları iş kurma sürecinde bürokrasinin dağınık olması ve bazı yerlerde aynı işlemlerin tekrar yapılması konularında sıkıntı çekmektedirler. Girişimci adayları ülkemizdeki kendi işini kurmanın önündeki en büyük engel olarak, sermaye yetersizliğini (%35.3) ve iş kurma sürecinde yaşanan bürokratik engellerin (%30.9) olduğunu belirtmişlerdir.

Girişimci adaylarının %45.2'si işini kurmak için gerekli sermayeyi banka vs. gibi kuruluşlardan kredi alarak karşılamayı düşünmesine rağmen, %32.3'ü şahsi birikimleri ile, %19.4'ü ise aile ve/veya akrabalarının desteği ile karşılamayı düşünmektedir.

Girişimci adayı kendi işini kurarak kendi görüşlerine göre işletmeyi yürütmek istemektedir. Girişimci adayları iş kurmalarındaki en önemli motivasyon kaynağının kendi kendinin patronu olmak (%36.9) ve yeteneklerini serbestçe kullanmak (%29.2) olduğunu belirtmişlerdir.

KÖİDD programına katılan girişimci adaylarının çoğunluğu bir iş fikri ile gelmesine rağmen geri kalan kısmı girişimcilikle ilgili eğitimi aldığı ilk aşamalarda iş fikrini seçmeyi tercih etmiştir. Girişimci adaylarının %78.9'u bir iş fikri belirlemiş olmasına rağmen, %21.1'i bir iş fikri belirlememiştir.

Girişimci adaylarının yaklaşık olarak %80'i annesinin, eşinin ve kızının kendi işlerini kurmalarını istemeleri konusunda destek vereceklerini belirterek kadın girişimciliğe bakışlarının olumlu olduğunu göstermişlerdir.

Girişimci adaylarının %71.2'si girişimciliğin doğuştan gelen bir özellik olmadığını sonradan eğitimle de insanlara öğretilebileceğini belirtmesine rağmen, %28.8'i girişimciliğin doğuştan gelen bir yetenek olduğunu ve öğretilmeyeceğini belirtmişlerdir.

İş planının iş kurma ve ilerideki süreçte kurulu bir işletmede ne derece önemli olduğunun farkına varan girişimci adaylarının %77.6'sı iş planını hazırlamanın gerektiğini, %17.9'u konu hakkında yeterli bilgisi olmadığını, %4.5'i ise eğer kredi ve destek alınacaksa gerekli olduğunu belirtmiştir.

Girişimci adaylarının çoğunluğu kendi işini sıfırdan kurarak, %27.3'ü ise kurulu bir işletmeyi devralarak yapmayı istediğini belirtmiştir.

Girişimci adayları iş kurma aşamasında faydalanabileceği kurum kuruluşlar ve bunların sağladığı imkanlar hakkında yeterli bilgiye sahip değildir. Girişimci adayları finans kaynakları hakkında en çok banka kredilerini bildiklerini, devlet yardımları hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıklarını ve yararlanamadıklarını belirtmişlerdir.

Girişimci adaylarının çoğunluğu işsiz veya işgücüne girmekte sıkıntı çeken kimselerden oluşmaktadır. Girişimci adaylarının yaklaşık %50'si ülkemizdeki ekonomik ve sosyal ortamın kendi işlerini kurmaya teşvik ettiğini belirtmiştir.

Devletin girişimcilere öncelikli olarak nasıl destek olabileceği sorusu karşısında ankete katılan girişimci adaylarının %27.3'ü vergi indirimleriyle, %21.2'si bürokrasiyi azaltarak, %16.7'si kredi vererek, %13.6'sı kredilere teminat sağlayarak, %9.1'si finansal hibelerle ve %6.1'i hazine teşvikleriyle, %1.5'i ise Ar-Ge destekleriyle cevabını vermiştir.

Bu çalışma, girişimci adaylarının özellikleri ve sorunları ortaya çıkarılarak, ülke ekonomisine katkı sağlayacak her yeni işletmenin kuruluşunda daha bilinçli ve ayakta kalabilir olması için ilgili kurum ve kuruluşların önceden alması gereken önlemler ve stratejileri oluşturmada bir kaynak olması açısından yararlıdır.

Bu çalışmanın diğer çalışmalardan en büyük farkı, diğer çalışmalar girişimcilere yönelik yapılmasına rağmen bu çalışma hali hazırda işini kurmamış kurma aşamasında olan girişimci adaylarına yönelik bir çalışmadır.

Ülkemizde girişimci adaylarının başarılı olabilmeleri için girişimcilik alanındaki araçların etkinliklerinin artırılması gerekmektedir. Bu açıdan, idari ve hukuksal düzenlemelerin iyileştirilmesi, daha iyi kanunlar ve mevzuat düzenlemesi yapılması çok önemlidir. Bu kapsamda, şirket kuruluşu, işleyişi ve kapanışına ait bürokratik engeller azaltılırken, vergi işlemleri kolaylaştırılmalıdır. Yasal düzenlemeler açısından, Türkiye’de vergi yükü ekonomik gerçekleri gözetmeksizin sürekli artış göstermekte, buna karşılık kayıt dışı konusunda son zamanlarda bazı gelişmeler olmasına rağmen ülke ekonomisine çok büyük yük oluşturduğu bilinmektedir. Vergi yasalarında gerekli değişiklikler yapılarak istihdamın üzerindeki vergi yükü azaltılırken, işletmelerin ilk kuruluş yıllarında enerji iletişim gibi giderlerin üzerindeki yüklerde azaltılmalıdır.

Finansman temini konusunda, girişimci adaylarının mali durumlarını iyileştirmek için alınacak önlemlerin başında risk sermayesi ve kredi garanti fonları gibi araçlarının kullanımı teşvik edilmelidir. Ayrıca girişimcilere teknoloji tabanlı, ihracat potansiyeli yüksek, yenilikçi ve katma değer sağlayacak ürünlerle ilgili iş fikirlerini tercih etmeleri konusunda teşvikler sağlanabilir.

Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması amacıyla ülke çapında girişimcilikle ilgili eğitimlerin, seminerlerin sayısının artırılarak girişimciliği insanlara aşlamak gerekmektedir.

Girişimcilikle ilgili yapılan en verimli çalışmalardan birisi olan İŞGEM’ler gibi işletme kuluçkalarının sayısı artırılarak ülke çapında girişimci adaylarının İŞGEM’lerin sağladığı avantajlardan faydalanmaları ve neticesinde kendi işlerini kurmaları ve istihdam sağlamaları yaygınlaştırılmalıdır.

Ayrıca Avrupa Birliği, Mart 2000 tarihli Lizbon Zirvesinde “2010 yılına kadar Avrupa Birliği’ni dünyanın rekabet gücü en yüksek, dinamik, bilgiye dayalı ekonomisi haline getirmek, tam istihdam sağlamak, sürdürülebilir bir ekonomik büyümeyi ve sosyal bütünleşmeyi sağlamak” hedefini yeni stratejisi olarak belirlemiştir. On yıllık bir süre için oldukça iddialı bir girişim olan Lizbon stratejisinin somut hedefleri arasında ortalama %3 ekonomik büyüme ve 2010 yılına kadar 20 milyon iş yaratılması bulunmaktadır. Komisyon, önümüzdeki dönemde acil olarak öncelik verilmesi ve güçlendirilmesi gereken dört öncelikli alan belirlemiştir. Bu alanlar;

- Ar-Ge, yenilikçilik (inovasyon) ve yüksek öğretime yapılan yatırımların arttırılması,
- Bürokrasinin azaltılması ve işlerin kurulması ve gelişmesi için uygun iş ortamının oluşturulması, öncelikle KOBİ’lerde olmak üzere girişimcilik potansiyelinin ortaya çıkarılması,
- Küreselleşme, iş ve yaşlanma konusuna cevap aranması-her yaştaki insana iş bulması için yardım edilmesi, kişilerin aktif çalışma hayatına katılması,
- Etkin ve bütünleştirilmiş bir enerji politikası oluşturulması.

Tam üyelik yolunda, kararlı bir şekilde çalışmalarını sürdüren bir ülke olarak, Lizbon hedeflerinin ulusal gelişim için faydalı örnekler olduğu açıktır. Bununla birlikte, AB ve Lizbon süreci yokmuş gibi, geleceğin güçlü ülkeleri içinde yerimizi alabilmek adına, 9.Kalkınma Planı’nda olduğu gibi, önümüze yukarıdaki alanlarla ilgili kendi hedeflerimizi koymamız da faydalı olacaktır.

Özetle, sektörlerin iyileştirilmesi, rekabet gücünün artırılması ve ekonomik büyümenin hızlandırılarak istihdam ve gelir düzeyinin yükseltilmesine yol açmak için ülkelerin önem vermesi gereken konuların başında girişimcilik gelmektedir. Bu yüzden ülkemiz ekonomik canlanmayı sağlamak ve sık sık sürüklendiği krizlerden kurtulmak için uzun vadeli bir çözüm bulmak durumundadır ve bu yol girişimcilikten geçmektedir.

Gelecekte yapılacak çalışmalarda, girişimci adaylarının kurmuş oldukları işletmelerde hangi iş fikrini seçtikleri, işletme yönetim şekli, üretim ve satışla ilgili durumları, çalışan sayısı, işletmenin ekonomik durumu, büyüme durumu gibi araştırmalar yapılabilir.

KAYNAKLAR

- AKKAYA, M., 2005. Üniversite Öğrencilerinin Girişimciliğe Bakış Açısını Belirlemeye Yönelik Araştırma Sonuçları, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi, 29 s. (yayınlanmamış)
- ANONİM, 1995. Green Paper. European Commision, 136 s.
- ANONİM, 2000a. Girişimci Olabilir miyim?. KOSGEB, Girişimciliği Geliştirme Merkezi, Ankara, 24 s.
- ANONİM, 2000b. Bir İş Fikri Bulmak ve Test Etmek, KOSGEB, Girişimciliği Geliştirme Merkezi, Ankara, 28 s.
- ANONİM, 2003. SİAD üyelerinin girişimcilik profili, Türkiye SİAD Platformu, 27 s.
- ANONİM, 2004. AB’de Girişimciliğin Geliştirilmesi-Türkiye’ye Yol Gösteren İlke, Politika ve Uygulamalar, TİSK, Ankara, 55 s.
- ANONİM, 2005a. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi Kitapçığı, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, Ankara, 55 s.
- ANONİM, 2005b. Kredi Garanti Fonu Faaliyet Raporu 2005, KGF A.Ş., Ankara, 25 s.
- ANONİM, 2006a. www.tuik.gov.tr, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Ankara, 04.09.2006
- ANONİM, 2006b. www.iskur.gov.tr, 2004 Yılı İstihdam Raporu, Türkiye İş Kurumu (İŞKUR), Ankara, 25 s.
- ANONİM, 2006c. www.tdk.org.tr, Türk Dil Kurumu, 04.09.2006
- ANONİM, 2006d. www.tubitak.gov.tr, Sanayi Araştırma-Geliştirme Projeleri Destekleme Programına İlişkin Yönetmelik, TÜBİTAK, Ankara, 04.09.2006
- ANONİM, 2006e. www.wipo.int, Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı World Intellectual Property Organization (WIPO), 04.09.2006
- ANONİM, 2006f. Mart 2006 AB 7. Çerçeve Programı Bilgi Notu, TÜBİTAK, Ankara
- ANONİM, 2006g. www.teknonet.org.tr, KOSGEB, 04.09.2006
- ANONİM, 2006h. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Ankara
- ANONİM, 2006i. www.sanayi.gov.tr, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Ankara, 04.09.2006
- ANONİM, 2006j. www.kobias.com.tr, Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., 04.09.2006

- ANONİM, 2006k. www.kgf.com.tr, Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş., 04.09.2006
- ANONİM, 2006l. www.ttgiv.org.tr, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), 04.09.2006
- ANONİM, 2006m. www.abigem.org, Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM), 04.09.2006
- ANONİM, 2006n. www.gidem.org, GAP Girişimci Destekleme Merkezleri (GAPGİDEM), Şanlıurfa ve Mardin GAPGİDEM, 04.09.2006
- ANONİM, 2006o. www.kadav.org.tr, Kadınlarla Dayanışma Vakfı (KADAV), 04.09.2006
- ANONİM, 2006p. www.kedv.org.tr, Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV), 04.09.2006
- ANONİM, 2006r. www.kagider.org, Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER), 04.09.2006
- ANONİM, 2006s. www.israf.org, Türkiye İsrafi Önleme Vakfı, 04.09.2006
- ARIKAN, C., 2003. Ulusal İnovasyon Sistemi TÜSİAD, Lebib Yalkın Yayınları İstanbul, 263 s.
- BAŞAR, M., TOSUNOĞLU, T., DEMİRCİ, E., 2001. Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası İş Planı, Eskişehir Ticaret Odası ETO Matbaası ESKİŞEHİR, 96 s.
- COTİS, J. Philippe., 2005. Ekonomik Büyümeyi Anlamak, OECD, Lebib Yalkın Yayınları İstanbul, çeviri TÜSİAD, 167 s.
- ÇELİK, A., 1999. Kahramanmaraş'ta girişimcilik kültürü, Yaşar Ofset Matbaacılık Kahramanmaraş, 134 s.
- ÇETİNDAMAR, D., 2002. Türkiye'de girişimcilik, TÜSİAD Lebib Yalkın Yayınları İSTANBUL, 210 s.
- ESEN, A., ÇONKAR, K., 1999. Orta Anadolu (Konya, Kayseri, Sivas Ve Tokat) Girişimcilerinin Sosyo-Ekonomik Özellikleri, İşletmecilik Anlayışları Ve Beklentileri Araştırması, Konya Ticaret Odası İnci Ofset Matbaacılık Konya, 181 s.
- EYUBOĞLU, D., 2004. Girişimciliğin Geliştirilmesi, Milli Prodüktivite Merkezi, Can Reklamevi Ankara, 151 s.
- HORLOCK, M., 2004. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi-Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Hizmetleri El Kitabı, Ankara, 68 s.
- MİNNİTİ, M., 2005. 2005 Executive Report, Global Entrepreneurship Monitor(GEM), London, 69 s.
- SCHUMPETER, JOSEPH A., 1974. Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi Çeviren Tunay Akoğlu, Varlık Yayınları İstanbul, 212 s.

- SEVİNÇ, A., 2002. Çorum girişimcilerinin sosyal kültürel yapısı, KOSGEB Uzmanlık Tezi, 50 s. (yayınlanmamış)
- ŞANLI, M., ŞAHSÜVAR, A., 1999. Girişimciler için iş planı rehberi, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi, Ankara, 97 s.
- TAN, S., PAZARCIK, O., 1984. Girişimciliğin Uygulanması, Uluslararası Çalışma Örgütü Dünya İstihdam Raporu 1998-99, Maya Matbaacılık Ankara, 187 s.
- TİTİZ, T., 1994. Girişimcilik, İnkılap Kitabevi İstanbul, 187 s.
- TİTİZ, T., 1998. Genç girişimcilere öneriler, İnkılap Kitabevi, 223 s.
- UFUK, H., ÖZGEN, Ö., 2000., Kadın girişimcilerin sosyo-kültürel ve ekonomik profili (Ankara Örneği), Mavi Ofset Ankara, 118 s.
- WALTER, 1997. Leadership, Hayat Yayıncılık İstanbul, 119 s.

ÖZGEÇMİŞ

27.02.1976 tarihinde Gaziantep ili İslahiye ilçesinde doğdu. İlk öğrenimini Dervişpaşa İlkokulu'nda, ortaokul ve liseyi ise İslahiye Lisesi'nde okudu. Üniversiteyi Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü'nde 2002 yılında tamamladı.

Üniversite yıllarında reklam ve tanıtım ajanslarında proje asistanı ve proje koordinatörü olarak çalıştı. Okul sonrası kısa bir dönem Milli Eğitim Bakanlığı'nda öğretmen olarak çalıştı. 31.12.2002 tarihinde Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nda (KOSGEB) Uzman Yardımcısı olarak göreve başladı. KOSGEB' de Harran ve Dicle Üniversitelerinde Genç Girişimci Geliştirme Programlarında Proje sorumlusu olarak görev yaptı, ayrıca Özelleştirme sosyal Destek Projesi kapsamında yer alan ve Dünya Bankası ile birlikte yürütülen Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği KÖİDD projelerinde Proje sorumlusu olarak görev yaptı, Cezaevlerinde girişimcilik ve Genel Girişimcilik eğitimlerinin sorumlusu oldu ve bunlarla ilgili eğitimler aldı. Aynı zamanda KOSGEB'in diğer girişimcilikle ilgili faaliyetlerinde görev aldı.

Business Planning, Clustering, KOBİ analizleri, Sınai Mülkiyet Hakları, ISO 9001:2000 KYS, 6 Sigma Üst Yönetim, NLP Teknikleri ile Liderlik gibi eğitim sertifikaları da bulunan Sadık GÖZEK halen KOSGEB'de görev yapmaktadır.