

## **Girişimci Adaylarının Girişimcilik Eğilimleri ve Sorunları<sup>1</sup>**

**Sadık GÖZEK**

Dr., Kahramanmaraş KOSGEB Hizmet Merkezi Müdürlüğü

**Cuma AKBAY**

Prof. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi  
Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü

**Öz:** Bu çalışmanın amacı girişimci adaylarının girişimcilik eğilimleri, sahip olması gereken özellikleri, destek alabileceği yerleri ve sorunlarını saptamaktır. 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. Araştırma sonucunda, KÖİDD programına katılan 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 ve çoğunluğu bir iş fikrine sahip olduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca adayların kadın girişimciliği destekledikleri ve ailenin girişimcilik kültürünün oluşmasında etkili olduğu saptanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Girişimcilik eğilimi, iş fikri ve planı.

### **Tendencies and Problems of the Entrepreneur Candidates**

**Abstract:** The objectives of this research are to investigate that what kind of specialties that entrepreneur candidates should have, and where they can get support and determine their entrepreneurship tendencies and problems. The main materials of this research are entrepreneurship candidates who have participated Consultancy Support Project for Small-Sized Start ups programs on the Privatization Social Support Project in Sanliurfa, Diyarbakir and Izmir districts. The respondents who participated the program were mostly male, average 34 years old, and mostly graduates. Moreover, entrepreneurship and education were found to be directly proportional. The Entrepreneurs candidates reported that they have the characteristics of the entrepreneurship to establish their own businesses, taking risks 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 the woman entrepreneurs and the family was important to build entrepreneur culture.

**Key Words:** Entrepreneurship tendency, business idea and planning.

---

<sup>1</sup> Çalışma KSÜ Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezinden türetilmiştir.

## **GİRİŞ**

Türkiye’de son zamanlarda ekonomik anlamda meydana gelen gelişmelerin; ulusal ve küresel pazarlarda rekabet edebilen, ülkemiz ekonomisine katma değer sağlayan, yenilikçi bir iş fikri ile veya mevcut iş fikirlerinin yeniden değer sağlayabilen bir yapıya dönüştürülmesi gerekmektedir. Yeni kurulan ve şüphesiz çoğunluğunu küçük ve orta boy işletmelerin oluşturacağı bu yeni girişimler ülkemizde son derece önemli bir sorun olarak görülen işsizliğin çözümünde temel yapıtaşları olacaktır.

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 (Tan ve Pazarcık, 1984; Ufuk ve Özgen, 2000). Schumpeter (1974)’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 şeklini değiştirmek veya yenilemektir. Bu tanımlamaya göre, her profesyonel yönetici girişimci değildir ama yenilik yapan her profesyonel yönetici girişimcidir. Girişimciler fırsatları kullanan ve yenilik yapanlardır, o yüzden de girişimciler sadece yeni şirket kuranlar olmak zorunda değildirler. 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.

Girişimci adayı ise yine fırsatları sezerek yenilik içeren bir iş fikri veya mevcut bir iş fikrinin potansiyelini değerlendirerek gerekli araştırmaları yapan ve gerekli finansal kaynaklara nasıl ulaşılacağını araştıran halı hazırda işini kurmamış kurma sürecinde olan kimselerdir (Tan ve Pazarcık, 1984; Ufuk ve Özgen, 2000). Ülkemizde girişimci adaylarının iş kurmaktan vazgeçmesine iş fikri araştırma aşamasındaki bilgi eksikliği, iş kurma sürecinde yer alan resmi kurumların ve meslek kuruluşlarının bürokratik yapıları, yasal işlemlerin karmaşıklığı ve uzunluğu, finansman sorunu ve benzeri durumlar sebep olmakta ve insanların girişimciliğe olan eğilimlerini azaltmaktadır.

Yapılan araştırmalar, piyasalara giriş yapan firmaların sadece %60-%70 kadarının ilk iki yıl ayakta kalabildiğini göstermiştir. İlk iki yıldan sonra iş yaşamında kalan firmaların beş yıl daha yaşama olasılığı %50 ila %80 arasındadır. Bununla birlikte, ortalama olarak, belli bir yılda giriş yapan firmaların sadece %40-50’si yedi yıldan uzun süre yaşamaktadır (Cotis, 2005).

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, gençlere eğitim imkânlarının sağlanması, yeni işletmelerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması ve üye devletlerde girişim sermayesi fonlarının desteklenmesi önemle vurgulanan konular arasındadır.

Bu çalışmanın amacı Dünya Bankası destekli ÖSDP kapsamında düzenlenen Diyarbakır, İzmir ve Şanlıurfa illerinde KÖİDD programına katılan girişimci adaylarının girişimcilik eğilimleri ve sorunlarını incelemek, girişimci adaylarının iş kurma sürecinde bunu bir rehber olarak kullanabilmesi, girişimci adaylarının yaşadığı sorunları görebilmesi ve ilgili kurum ve kuruluşlara girişimcilikle ilgili politikaların belirlenmesinde bir kaynak oluşturmaktır.

#### Materyal ve Metot

KÖİDD Projesi dâhilinde 31 farklı yörede toplam 39 proje kapsamında hizmet sunulmuştur. Proje sonunda toplam 414 kişi işini kurmuş ve yeni kurulan bu işletmelerde 1230 kişiye istihdam sağlanmıştır. Bu çalışma kapsamında, KÖİDD Projesinin yapıldığı illerden Diyarbakır, İzmir ve Şanlıurfa illerinde programa başvuran ve girişimcilikle ilgili ön eğitimlere katılan girişimci adaylarından, ankete katılmak isteyen 68 girişimci adayına anket çalışması yapılmıştır. Anket sonuçlarının değerlendirilmesinde SPSS programı kullanılmıştır.

### **ARAŞTIRMA SONUÇLARI VE BULGULAR**

#### **GİRİŞİMCİ ADAYLARIN SOSYO-DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ**

Anket yapılan girişimci adayların %39,6'sı 30 yaşından küçük, %37,8'i 31-40 yaşlarında ve %22,6'sının ise 40 yaşından daha büyük olduğu saptanmıştır. Minniti (2005) tarafından yapılan çalışmada ise, erken aşamadaki girişimcilik faaliyetlerinin 25-34 yaş grubu arasında yaygın olmasına karşın, kurulu işletmelerde bu oranın 45-54 yaş grubunda çıktığı ifade edilmektedir. Girişimcilikle ilgili bir standart yaş ortalaması olmamasına rağmen genç girişimci adaylarının daha azim, heyecan ve çalışma arzusu içinde oldukları, orta yaş ve üstü adayların ise tecrübe ve risk alma konusunda daha avantajlı oldukları söylenebilir.

Araştırma sonuçlarına göre, kadın girişimci adayları erkeklere oranla daha azdır. Ankete katılanların girişimci adayların %66,6'sı erkek ve %33,4'ü ise kadındır. Türkiye genelinde yapılan tüm KÖİDD projeleri hizmetlerden faydalananların %69'u erkektir. Ayrıca proje sonunda işini kurmuş girişimcilerin %70'i erkek %30'u ise kadındır (Akkaya, 2005). Bir başka

çalışmada, kadınların girişimcilik becerilerinde daha az iyimser ve daha az özgüvene sahip olduğu bunun neticesinde başaramama endişelerinin yüksek olduğu saptanmıştır (Minniti, 2005).

Ankette katılan girişimci adaylarının %20,9'unun ilköğretim mezunu olduğu, %26,9'unun lise mezunu olduğu, çoğunluğu oluşturan %47,8'inin üniversite mezunu olduğu ve %4,5'inin ise Yüksek Lisans veya Doktora mezunu olduğu saptanmıştır. Girişimcilikle ilgili bir eğitim değerlendirilmesi yapılması yanlış olabilir. Ancak eğitilmiş bir girişimci adayının iş kurma sürecinde yapacağı araştırmalarda daha avantajlı bir yapıya sahip olduğu, eğitimsiz ancak iş konusunda tecrübeli veya aileden gelen ticari zihniyetli girişimci adaylarının da başarı şansının yüksek olduğu düşünülür.

Araştırma sonuçlarına göre, girişimci adaylarının %73,5'inin bilgisayar kullanabildiği ortaya çıkmıştır. Girişimci adayının yapacağı araştırma çalışmalarının çoğunluğunda, iş fikrini araştırmasından pazar araştırmasına kadar interneti kullanması ve gerekli rapor ve araştırma sonuçlarını yazabileceği programları kullanması gerekmektedir.

Ankete katılan girişimci adaylarının %69,6'sı yabancı bir dili konuşabildiğini belirtmiştir. Yabancı diller içerisinde %64,7 ile İngilizce ilk sırada yer almaktadır. 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.

### **GİRİŞİMCİ KİŞİLİK**

Girişimci adaylarının %88,1'i kendisini girişimci bir kişiliğe sahip olarak görmektedir. 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). Genç Girişimci Geliştirme Programı'na (GGGP) başvuran öğrencilerin %92,8'i kendisini girişimci bir kişiliğe sahip olarak gördüğünü beyan etmiştir (Akkaya, 2005). Eurobarometer araştırması, Avrupalıların %37'sinin girişimci olmayı düşündüğünü ya da düşünmüş olduğunu; fakat sadece %15'inin bu isteklerini gerçekleştirebildiklerini ortaya koymaktadır (Anonim, 2004).

Girişimci adaylarının büyük bir çoğunluğu (%54,4) genel anlamda kendi işini kurabilmek için gerekli olan niteliklerden "risk üstlenebilmenin" en önemli

nitelik olduğunu belirtmişlerdir. Risk üstlenmek girişimcinin maddi olarak sermaye ve ayrıca harcayacağı zaman ile ilgili bazı belirsizlikleri önceden ve hesaplı olarak kabul ederek bir işe başlamasıdır. Bunun dışında sermaye sahibi olmanın (%10,3) ve organizasyon becerilerine sahip olmanın (%8,8) da gerekli olduğunu belirtmişlerdir (Çizelge 1).

**Çizelge 1.** Kendi işini kurabilmek için gerekli nitelik ve şartların dağılımı

	Sayı	Oran (%)
Risk üstlenebilmek	37	54,4
Sermaye sahibi olmak	7	10,3
Organizasyon becerilerine sahip olmak	6	8,8
Girişimcilik eğitimi almak	5	7,4
Fırsatları okuyabilmek	4	5,9
Geniş bir çevreye sahip olmak	2	2,9
Üretimle ilgili teknik bir bilgiye sahip olmak	2	2,9
Diğer (liderlik, yenilikçi uygulamalar, tecrübe)	5	7,4
Toplam	68	100,0

Ayrıca, girimci adaylarının %27,9'u kendi işlerini kurabilmek için taşıdıkları en önemli özelliğin risk üstlenebilmeleri, %14,7'si liderlik, %14,7'si organizasyon becerileri ve %13,2'si tecrübe sahibi olmanın 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.

Girişimci adaylarının %59,7'si girişimcilikle ilgili bilgileri gözlem ve tecrübelerinden, %14,9'u ise yazılı kaynaklardan sağladıklarını belirtmişlerdir. Girişimcilikle ilgili kaynakların yetersiz kalması girişimci adaylarının kaynaklara ulaşmasında en büyük engeldir.

Girişimci adaylarının %74,2'si tek başına işletmenin işlerini yürütmenin, %10,6'sı pazarlama ve satış, %9,1'i iletişimin ve %6,1'i ise yönetimin girişimcilik için kilit beceri olmadığını belirtmiştir (Çizelge 2). 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 yürütmelidirler.

**Çizelge 2.** Girişimcilik için kilit olmayan becerilerin dağılımı

	Sayı	Oran(%)
Tek başına işletmenin işlerini yürütme	49	74,2
Pazarlama ve satış	7	10,6
İletişim	6	9,1
Yönetim	4	6,1
Toplam	66	100,0

### İŞ KURMAK VE ÖNÜNDEKİ ENGELLER

Girişimci adaylarının %52,1'i sermayenin, %14,9'u cesaretin, %9'u tecrübenin ve %7,5'i iş fikrinin iş kurmada kendisindeki en önemli eksiklik olduğunu belirtmiştir (Çizelge 3). GGGP'de ankete katılanlar ise, 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 risk üstlenebilmenin kendilerindeki en önemli özellik olduğunu vurgulamışlardır.

**Çizelge 3.** Kendi işini kurmada en önemli eksiklikler

	Sayı	Oran(%)
Sermaye	35	52,1
Cesaret	10	14,9
Tecrübe	6	9,0
İş Fikri	5	7,5
Girişimci Ruh	3	4,5
Aile ve Çevre Desteği	3	4,5
Hiçbir Eksiklik Yok	4	6,0
Diğer	1	1,5
Toplam	67	100,0

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 (Çizelge 4).

**Çizelge 4.** İş kurmanın önündeki en büyük engeller

	Sayı	Oran (%)
Sermaye yetersizliği	24	35,3
Bürokratik engeller	21	30,9
Bilgi (know-how) yetersizliği	7	10,3
Kişisel yetersizlikler	6	8,8
Eğitim sistemi, vergiler ve diğer	10	14,7
Toplam	68	100,0

Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği tarafından yapılan “SİAD Üyelerinin Girişimcilik Profili” anket çalışmasında, girişimciliğin önündeki engeller olarak %34,7’si siyasi ve ekonomik belirsizlik, %27,7’si sermaye yetersizliği ve %10,8’i ise bürokratik engeller olduğunu belirtmişlerdir (Anonim, 2003). Girişimci adaylarının ilk kuruluş masrafları ve yatırım masrafları gibi sermaye ihtiyaçları bankalar tarafından vergi levhası olmaması veya işletmenin hiçbir geçmişinin olmaması gibi durumlardan dolayı reddedilebildiğinden işletmeler sermaye yetersizliği çekebilmektedirler.

Girişimci adayları iş kurmalarındaki en önemli motivasyon kaynağının kendi kendinin patronu olma (%36,9) ve yeteneklerini serbestçe kullanma (%29,2) olduğunu belirtmişlerdir (Çizelge 5). 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.

**Çizelge 5.** Girişimci adaylarının iş kurmasında en önemli motivasyon kaynağı

	Sayı	Oran (%)
Kendi kendimin patronu olmak	24	36,9
Yeteneklerimi serbestçe kullanmak	19	29,2
Toplumda saygın bir yere sahip olmak	6	9,2
İşsizlik	5	7,7
Ailemin kurulu bir işletmesinin olması	4	6,2
Daha fazla para kazanmak	3	4,6
Diğer	4	6,2
Toplam	65	100,0

Girişimci adaylarının %45,2’si işini kurmak için gerekli sermayeyi banka vs. gibi kuruluşlardan kredi alarak karşılamayı düşünürken, %32,3’ü şahsi birikimleri, %19,4’ü ise aile ve/veya akrabalarının desteği ile karşılamayı düşünmektedir.

GGGP'de ankete katılan öğrencilerden, kendi işini kurmak isteyenlerin %48'i iş kurmak için gerekli olan sermayenin en büyük kısmını kredi olarak karşılamayı düşündüklerini belirtmişlerdir (Akkaya, 2005). SİAD'ın yaptığı çalışmada, girişimcilerin %72,2'si birikimlerinden yararlandığını, %23,4'ü kredi kullandığını ve %23,2'si akraba veya aileden borç aldığını belirtmiştir (Anonim, 2003). Kadın girişimcilerle yapılan anket çalışmasında ise girişimcilerin %70,5'i iş kurmak için kendi tasarruflarını değerlendirdiklerini, %18,2'si akrabalarına borçlandıklarını, %8,2'si yakınlarından destek aldıklarını ve %3,2'si ise banka kredisi kullandıklarını belirtmişlerdir (Ufuk ve Özgen, 2000).

Girişimci adayları yasal zorunluluklarla ilgili maliyetlerin yüksek olması durumunda nasıl bir tutum izleyecekleri sorulduğunda, maliyetler ne olursa olsun bütün yükümlülüklerini yerine getiririm diyenlerin oranı %70 iken, maliyetler yüksek ise iş kurmayı erteleyenlerle, bunları hiç yerine getirmemenin yollarını ararım diyenlerin oranları ise %15'erdir. Girişimci adayı gerek yapılabilirlik çalışması gerekse iş planı ile iş kurma sürecinde önüne çıkacak tüm maliyetlerin hesaplamasını yaparak karar vermek durumundadır. Şayet yapılabilirlik çalışması sonucu kurulacak iş yapılabilir çıkmamışsa girişimci adayının o işe başlaması büyük sakıncalar ve hesapsız riskler içerir.

Girişimci adaylarının iş kurmada kendilerini en çok korkutan unsurların birikimleri kaybetme ve işsiz kalma riski (%38,8) ve gelirdeki düzensizlikler (%28,4) olduğu saptanmıştır.

### **Girişimci Aile ve Kadın Girişimciliği**

Girişimci adaylarının %53,7'si babasının kendi kurduğu işini yaptığını belirtmişlerdir. 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). Anket sonuçlarından da görüleceği 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 nesilin yurtdışı başta olmak üzere almış olduğu eğitim, aile şirketlerinin kurumsallaşması ve kabuğundan çıkması gibi etkilerini göstermiştir.

Girişimci adaylarının %16,7'si annesinin kendi kurduğu işini yaptığını belirtmiştir. GEM 2005 raporunda ise; araştırma yapılan 35 ülkenin tamamında erkeklerin işe başlama olasılığının kadınlardan daha fazla olduğu, ayrıca hiçbir ülkede bir işe başlama ve iş sahibi olma konusunda kadınların erkeklerden daha



aktif olmadığı ve kadın girişimcilere ait kurulu işletmelerin kapatılma oranının erkeklerden daha yüksek olduğu vurgulanmıştır (Minniti, 2005).

Girişimci adaylarının hemen hepsi (%98,5) oğluna kendi işini kurmasını tavsiye edeceğini belirtirken, kızının yetişkin birisi olduğunda ona kendi işini kurmasını tavsiye edecek girişimci adayının oranı %87,7'dir. Ankete katılan girişimci adaylarının %92,6'sı kadınların toplumsal hayatta girişimci olarak yer alabileceğini belirtmişlerdir. Adaylarının %77,6'sı eşinin kendi işini kurmayı istemesi durumunda ona destek olacağını, %11,9'u ise engellemeye çalışacağını belirtmişlerdir (Çizelge 6).

**Çizelge 6.** Adayların eşlerinin kendi işini kurması ile ilgili düşünceleri

	Sayı	Oran(%)
Eşimin kendi işi var ve destek oluyorum	6	9,0
Eşimin kendi işi var, vazgeçirmek istiyorum	1	1,5
Destek olurum	52	77,6
Engellemeye çalışırdım	8	11,9
Toplam	67	100,0

Kadın girişimcilere yönelik yapılan bir başka anket çalışmasında ise, girişimcilerin %84,5'i girişimci olmaları için desteklendiklerini belirtmişlerdir. Girişimcilerin %56,4'ünü eşleri, %24,2'sini eş ve çocukları, %10,2'sini akraba ve arkadaşları, %9,1'ini ise çocukları desteklemişlerdir (Ufuk ve Özgen, 2000).

### **Girişimcilik ve Eğitim**

Ankete katılan girişimci adaylarının %34,3'ü girişimcilikle ilgili eğitimin ilköğretimde başlatılması gerektiğini, %25,4'ü lisede başlatılması gerektiğini ve %22,4'ü ise anaokulunda başlatılması gerektiğini belirtmişlerdir. Girişimcilik ruh olarak belirli bir yaştan sonra öğretililecek 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 aşılanaabileceği ve geliştirilebileceği zaman lise ve üniversite eğitiminin verildiği zamandır. 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.

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,

## GÖZEK, AKBAY: Girişimci Adaylarının Girişimcilik Eğilimleri .....

gerektiğinde bu konuda danışmanlık olarak eksikliğini gidermelidir. Ankete katılanların %77,3'ü işini kurma veya geliştirme konusunda eğitim ve danışmanlık hizmetine ihtiyaç duyduğunda bunu para karşılığı alacağını, %15,2'si fiyat uygunsa alacağını, %7,6'sı ise almayacağını belirtmiştir.

Girişimci adaylarının %71,2'si girişimciliğin doğuştan gelen bir özellik olmadığını sonradan eğitimle de insanlara öğretilebileceğini, %28,8'i ise girişimciliğin doğuştan gelen bir yetenek olduğunu ve öğretilmeyeceğini belirtmişlerdir. İş kurmak işin en kolaydır en önemli olan şirketin devamını sağlamak, büyütme ve kalıcı olmaktır. Girişimci adayları için en önemli olan, iş fikrinin başarılı bir şekilde ticarileşmesini, katma değer sağlamasını ve/veya toplumsal faydaya dönüşmesini sağlamak ve geliştirmektir.

Girişimci adaylarının, %48,5'i özel uzmanlaşmış danışmanların, %16,7'si ilgili kamu kuruluşunun, %15,2'si bir başka girişimcinin ve %13,6'sı ticaret ve/veya sanayi ve esnaf odalarının iş kurma konusunda tavsiye verebilecek en yetkin kişi veya kuruluş olduğunu belirtmiştir. Kahramanmaraş'ta yapılan girişimcilik araştırmasında, işini kurmuş girişimcilerin yardım aldıkları kuruluşların sırasıyla, Ticaret ve Sanayi Odası (%51,6), bankalar (%16,5) ve KOSGEB (%7,7) olduğu belirlenmiştir (Çelik, 1999).

### **İş Planı**

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). Ankete katılan girişimci adaylarından 'iş planı' kavramını konuyla ilgili derslerden duyanların oranı %32,8 ve iş planının ne demek olduğunu bilmeyenlerin oranı ise %16,4'dür (Çizelge 7).

**Çizelge 7.** Girişimci adaylarının "iş planı" kavramını duydukları kaynakları

	Sayı	Oran (%)
Konuyla ilgili derslerden	22	32,9
Çevremden	10	14,9
Medyadan	7	10,4
İnternet sitelerinden	2	3,0
Bankalardan	2	3,0
İş planı yarışmalarından	1	1,5
Diğer	12	17,9
İş planı ne demek bilmiyorum	11	16,4
Toplam	67	100,0

Ankete katılan girişimci adaylarından %94,5'i iş planını hazırlamanın gerektiğini, %5,5'i ise eğer kredi ve destek alınacaksa gerekli olduğunu belirtmişlerdir. İş planı, girişimci adayının kendi önünü görmesinin yanında, girişimci adayının kurmayı planladığı işletmenin; çeşitli kurum ve kuruluşlara, finansal kaynak temin araştırmalarında borç ya da 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).

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 belirtmişlerdir (Çizelge 8).

**Çizelge 8.** Girişimci adaylarının kendisini başarısız gördüğü iş safhası

	Sayı	Oran (%)
Planlama	10	15,2
Uygulama	5	7,6
Neticelendirme	7	10,6
Hiçbiri	44	66,6
Toplam	66	100,0

### **Finansman ve Sermaye Temini**

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.

Girişimci adaylarının %66,7'si makine-ekipman ihtiyacını kullanılmış olarak gidermeyi istemesine rağmen, %33,3'ü hepsini yeni almak istediklerini belirtmişlerdir. 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.

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, %10,3'ü forfaiting ve %10,3'ü barter hakkında yeterli bilgiye sahip olduklarını belirtmişlerdir. Girişimci adaylarının %41,5'i devlet yardımlarından KOSGEB desteklerini, %20'si Hazine yatırım teşviklerini, %10,8'i dış ticaret müsteşarlığı ihracat teşviklerini bildiklerini ve %23,1'i ise bunlardan hiçbirini bilmediklerini belirtmişlerdir.

### **Ülkemizde Sosyoekonomik Durum ve Girişimcilik**

Anket yapılan girişimci adaylarının %56,3'ü ülkedeki sosyal ortamın kendi işini kurmaya teşvik ettiğini belirtmiştir. 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.

Girişimci adaylarının %84,6'sı girişimcilik konusunda toplumun yeterli bir şekilde bilgilendirilmediğini düşünmektedir. Girişimcilik üzerine toplumun bilgilendirilmesi konusunda en yoğun çalışan kurum olan KOSGEB, kısıtlı kadrosuyla üniversitelerde genel girişimcilik eğitimleri ve KÖİDD projesiyle ülkemizde birçok yörede girişimcilikle ilgili faaliyetler düzenlemektedir. Ayrıca Avrupa Birliği projeleri dâhilinde; Örneğin, Avrupa Birliği'nin Leonardo Da Vinci Programı, Avrupa Birliği Mesleki Eğitimi Destekleme ve Özendirme Programı LEONARDO kapsamında düzenlenen farklı eğitim programları yapılmaktadır.

### **Destekler ve Teşvikler**

Girişimci adaylarının %88,9'u girişimcilere sağlanan devlet desteğini yeterli bulmazken, %11,1'i yeterli bulmuştur. 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, 1997 yılında Portekiz'de yeni kurulan işletmelerin kayıt işlemleri için tüm bakanlıkların temsilcilerinin bir araya getirildiği "İş Formalite Merkezleri" kurulmuştur. Aynı zamanda prosedürler de 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 imkân sağlamaktadır. Araştırma ve yenilik yaratma alanında, girişimcilere teknoloji danışmanlığı ve işletmelerin yeni standartlar ve teknik düzenlemelerden haberdar edilmesini sağlayan “Sektörel Araştırma Merkezleri” bulunmaktadır. 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 kurulmuştur.

Girişimci adayların %73,2’si devletin girişimcilere sağladığı destekler hakkında yeterli bilgilendirmenin yapılmadığını belirtmişlerdir. Ancak kendi işini kurmak isteyen bir girişimci aday veya işletme sahibi bir girişimci ilgili kurumlar tarafından yeterince bilgilendirilme yapılmasa bile, bu süreçlerde devletin hangi kurumlarının ne tür, ne kadar ve hangi şartlarda destekler sağladığını belirlemek için gerekli araştırmaları yapmak durumundadır.

Girişimci adaylarının %76,1’i devletin fonları ve destekleri dağıtırken adil davranmadığını belirtirken, %81,8’i devletin fonlarının ve desteklerinin yerinde ve etkin dağıtılmadığını belirtmiştir.

Devletin girişimcilere öncelikli olarak nasıl destek olabileceği sorusuna girişimci adaylarının %27,3’ü vergi indirilmesi, %21,2’si bürokrasinin azaltılması, %16,7’si kredi verilmesi ve %13,6’sı ise kredi teminatlarının kolaylaştırılması gerektiğini belirtmişlerdir (Çizelge 9).

**Çizelge 9.** Girişimci adaylarının devletten bekledikleri destekler

	Sayı	Oran (%)
Vergi indirimleri sağlayarak	18	27,3
Bürokrasiyi azaltarak	14	21,2
Kredi vererek	11	16,7
Kredilere teminat sağlayarak	9	13,6
Finansal hibelerle	6	9,1
Hazine teşvikleriyle	4	6,1
Ar-Ge destekleriyle	1	1,5
Diğer	3	4,5
Toplam	66	100,0

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülkemizde girişimci adaylarının başarılı olabilmeleri için girişimcilik alanındaki araçların etkinliklerinin artırılması gerekmektedir. 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 ve 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 eğitim ve seminerlerin sayısının artırılarak, girişimci insanları teşvik etmek 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.

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 Türkiye ekonomik canlanmayı sağlamak ve sık sık sürüklendiği krizlerden kurtulmak için uzun vadeli bir çözüm bulmak durumundadır ve bu yol girişimcilikten geçmektedir.

#### **KAYNAKLAR**

- Anonim (2003), “SİAD üyelerinin girişimcilik profili”, **Türkiye SİAD Platformu**, 27 s.
- Anonim (2004), “AB’de girişimciliğin geliştirilmesi-Türkiye’ye yol gösteren ilke”, **Politika ve Uygulamalar**, TİSK, Ankara, 55 s.
- Anonim (2006), **Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)**, Ankara
- Akkaya, M (2005), “Üniversite öğrencilerinin girişimciliğe bakış açısını belirlemeye yönelik araştırma sonuçları”, **KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi**, Ankara, 29 s.

- Cotis, J. P. (2005), “Ekonomik büyümeyi anlamak”, **OECD**, Lebib Yalkın yayımları İstanbul, çeviri TÜSİAD, 167 s.
- Çelik, A. (1999) **Kahramanmaraş'ta girişimcilik kültürü**, Yaşar Ofset Matbaacılık Kahramanmaraş, 134 s.
- Minniti, M. (2005), “2005 Executive report”, **Global Entrepreneurship Monitor (GEM)**, London, 69 s.
- Schumpeter, J. A. (1974), **Kapitalizm, sosyalizm ve demokrasi**, Çeviren Tunay Akoğlu, Varlık Yayınları İstanbul, 212 s.
- Şanlı, M., Şahsüvar, A. (1999), **Girişimciler için iş planı rehberi**, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi, Ankara, 97 s.
- Ufuk, H., Özgen, Ö. (2000), **Kadın girişimcilerin sosyo-kültürel ve ekonomik profili (Ankara Örneği)**, Mavi Ofset Ankara, 118s.
- Tan, S., Pazarcık, O. (1984), “Girişimciliğin uygulanması”, **Uluslararası Çalışma Örgütü Dünya İstihdam Raporu**, Maya Matbaacılık Ankara, 187s.

GÖZEK, AKBAY; Girişimci Adaylarının Girişimcilik Eğilimleri .....