



MAKALE / ARTICLE:

YENİ GİRİŞİMCİLERİN BAŞARISIZLIK NEDENLERİNİN ANALİZİ: AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

THE ANALYSIS OF CAUSES OF NEW ENTREPRENEURS FAILURE: AN AMPRICAL STUDY

Serhan KESKİN*

ÖZET

Girişimcilik, girişimciler, girişimcilerin çevresi, ülke ve ekonomi için önemli bir konudur. Bu önemi nedeniyle girişimcilik, kamu ve özel sektör kuruluşları tarafından desteklenmektedir. Ülkemizde, insanlar girişimci olmaya heveslidir. Ancak istatistikler, ilk girişim tecrübelerini yaşayan yeni girişimcilerin, girişimcilik hikayelerinin sıklıkla başarısız sonuçlandığını göstermektedir. Girişimcilerin başarısız olma nedenlerinin tespiti hem başarısızlıkların doğru analiz edilmesine hem de yeni girişimlerin başarı şansının artırılmasına katkı verebilecektir. Bu çalışmada, başarısızlık yaşamış yeni girişimcilerin tecrübelerinden faydalanılarak, başarısızlık nedenlerini tespit edip literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Çalışmada, 292 başarısız yeni girişimciden toplanan bilgiler ile girişimcilerin başarısız olmalarına neden olan eksiklikler tespit edilmiştir. Çalışma sonunda tespit edilen eksiklikler finansal sorunlar, pazarlama sorunları ve yeterlilik sorunları olarak üç başlık altında toplanmıştır. Girişimcilerin bu sorunları en başta çözüm bulmaları başarılı olma ihtimallerini artıracaktır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Yeni girişimci, Başarısızlık

* Dr. T.C.Ziraat Bankası.

İletişim Adresi: drserhankeskin@yahoo.com.

ABSTRACT

Entrepreneurship is an important issue for entrepreneurs, the environment of entrepreneurs, the country and the economy. It is supported by public and private sector organizations due to this importance. People in Turkey are eager to be entrepreneurs. However, statistics show that entrepreneurship stories of new entrepreneurs often fail. Determining the causes of failure of these new entrepreneurs can help to analyze the reasons of failures and increase the chance of success of new enterprises. In this study, it is aimed to determine the causes of failure by using the experience of unsuccessful new entrepreneurs and contribute to the literature. In the study, with the information gathered from 292 unsuccessful new entrepreneurs, the reasons of the failure of new entrepreneurs are identified. The results show that the reason of the failure has three factors; financial problems, marketing problems and qualification problems. If the entrepreneurs solve these problems in the beginning, they will increase the chance to be successful.

Key Words: Entrepreneurship, new entrepreneur, failure

1. GİRİŞ

Girişimcilik kavramı, ticari hayatta sıkça kullanılan bir terimdir. Girişimcilik, bir işe kalkışmak, girişmek, ticaret ve endüstri alanlarında sermaye koyarak faaliyete başlamak şeklinde tanımlanır. Girişimcilik, daha soyut açıdan ele alındığı, işin öznesi olan girişimcinin iş kurma süreçlerinde ortaya koydukları çaba ve katlandıkları zorlukların bütünü olarak tanımlanmaktadır (Tutar ve Küçük, 2003, s.56). Başka bir tanıma göre girişim; sahibinin özel varlığından ayrı bir yer, unvan, sermaye, muhasebe ve organizasyon olarak bir bütün oluşturan ve başkalarının ihtiyaçlarını karşılamak için devamlı üretim faaliyetinde bulunan, ekonomik bir birim olarak ifade edilmektedir (Şimşek ve Çelik, 2012, s.11).

Girişimcilik önemli bir konu olmasına karşın her yıl önemli sayıda girişimcilik deneyimi başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Özellikle ilk girişimcilik deneyimini yaşayan girişimcilerin başarısızlık ihtimali, tecrübeli girişimcilere nispeten yüksek olmaktadır (Jenkins, McKelvie, 2016, s.422). Girişimcileri başarısızlığı götüren nedenlerin tespit edilmesinin ve elde edilecek bilgilerin yeni girişimcilik denemelerinde kullanılmasının, başarılı olma şansını artıracığı düşünülmektedir. Bu çalışmada girişimcilerin yaşadığı başarısızlığın nedenlerinin, literatürdeki teorik çalışmalardan farklı ve onlara katkı verecek şekilde, başarısızlık yaşamış yeni girişimciler dinlenerek tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Çalışma, Nevşehir, Kırşehir ve Kırıkkale illerinde ilk girişimcilik deneyimleri 2014 yılı öncesinde başlamış ancak 2017 yılı öncesinde başarısızlıkla sonuçlanmış 324 başarısız yeni girişimci ile görüşülmüştür. Görüşmelerde, girişimcilerden literatürde girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar olarak ifade edilen on konuda sorun yaşayıp yaşamadıkları sorgulanmıştır.

Çalışmada elde edilen sonuçlar, başarısız yeni girişimcilerin karşılaştıkları sorunları, önem sırası ile finans kuruluşlarından kredi bulamamak, vasıflı iş gücü bulamamak, rekabette zorlanmak, sermaye yetersizliği, vadeli alım yapamamak, yanlış zamanlama, eğitim/bilgi eksikliği, pazar araştırması yapmamak, ürünü farklılaştıramamak ve tecrübesizlik olarak sıraladıklarını göstermiştir.

Girişimci; yenilikçi, risk alan, ortaya çıkan fırsatları maksimum ölçüde değerlendirebilen özellikleri ile ekonomik gelişmeye ivme kazandıran, yeni firmaları kuran ve geliştiren bireysel aktör olarak tanımlanabilir (Yetim, 2002, s.15). Bir başka tanımda ise girişimci, kar elde etmek amacıyla; mal veya hizmet üretmek veya pazarlamak için tüm üretim faktörlerini bir araya getirip, belli riskler alarak işletmeyi kuran ve yöneten ya da yönetim konusunda profesyonel uzmandan destek alan kişi olarak ifade edilmektedir (Bakırtaş ve Tekinsen, 2006, s.22). Girişimcilik, yeni ya da mevcut bir organizasyon içinde risk alma, yaratıcılık ve yenilikleri sağlam bir yönetim sistemiyle bütünleştirerek ekonomik faaliyet yaratma ya da geliştirme zihniyeti ve sürecidir (Doğaner, 2014, s.34).

Ekonomistlere göre girişimci, kaynakları, işgücünü, materyalleri ve diğer kaynakları bir araya getirerek önceki değerlerinden daha fazla değer yaratan kişidir. Psikologlara göre girişimci bir şey elde etmek veya bir şeye ulaşmak, denemeler yapmak, başarmak ve diğerlerinin elindeki otoriteyi almak ihtiyacında olan ve bu tür güdülerle hareket eden kişidir. İş adamı için ise, bir tehdit unsuru ve saldırgan bir rakip anlamına gelebileceği gibi bir müşteri, bir iş birlikçi veya diğerlerinin refahı için çalışan kişi olarak da adlandırılabilir (Arıkan, 2002, s.52).

Girişimcilik kavramı gerek işletme gerekse iktisat literatüründe öteden beri kullanılmaktadır. Fransız İktisatçı J.B. Say'dan itibaren girişimcilik dördüncü üretim faktörü olarak genel kabul görmüştür. Böylece klasik üretim faktörleri olan emek, sermaye ve tabiat faktörlerine girişimcilik de dâhil edilmiştir. Konu J. Von Schumpeter'in 'dinamik girişimci' kavramıyla daha büyük bir önem kazanmıştır. Burada yeni tedarik kaynakları, yeni satış piyasaları, yeni ürünler, yeni süreçler ve yeni organizasyon

şekillerini uygulayarak eskiyi yeni ile ikame eden, kısaca sürekli bir inovasyon süreci içinde eskiyi terk edip daha etkin yeni yolları ve yöntemleri devreye sokarak yaşayan dinamik girişimciler ekonomik büyümenin en önemli aktörü olarak ortaya konmaktadır (Müftüoğlu, 2003, s.430).

Çoğu zaman girişimcilik, topluma ve ulusa iş alanı kazandırmak, servet elde etmek ve ülke ekonomisinin kalkınmasına katkı verecek şekilde sürdürülebilir kar ve girişimin büyütülmesi niyeti ile yeni bir girişime başlamak olarak tanımlanır. Ekonomi için yeni yatırımlar, ekosistem içerisinde olmadıkları durumda ekosistemin durgunlaşıp yok olacağı filizler gibidir. Girişimcinin, var olmak ve büyümek için kar etmesi gerekirken, toplum ve ulus, ürün ve hizmetlerden, iş gücü ihtiyacından, üretilen servetten, ödenen vergilerden ve ekonomideki toplam büyüme ile üretilen hayat kalitesindeki gelişmelerden faydalanacaktır. Topluma ve ekonomiye katkılarından dolayı birçok ülke girişimciliği desteklemeye taraftardır (Mathew, Princy, 2017, s.5) Girişimcilik, ülkenin ekonomik büyüme ve gelişmişliğinde önemli bir rol oynar. Başarılı bir girişimci olmak, zaman ister, yoğun çalışmaya ihtiyaç vardır, azami özveri ve üst düzeyde mücadele gerektirir (Paul, Chemmalar, 2017, s.64).

Başarılı bir girişimcide, çalışkanlık, organizasyon kabiliyeti, denetim yeteneği, bilgi, çevresi ile barışık olma, azim, basiret, akılcılık, risk üstlenme, kararlılık kendine güven ve sürekli kendini yenileme gibi bazı temel özellikler bulunmalıdır. Bu nitelikler önemleri itibarıyla değerlendirildiğinde, girişimci temelde; risk ve sorumluluk üstlenebilme, dinamik bir kişilik, yeniliklere açıklık, büyüme tutkusu gibi belirli niteliklere sahip olmalıdır (Küçük, 2005, s.35).

Girişimcinin faaliyetlerindeki asıl hedef, kar elde etmektir. Yani girişimci bir yandan risk altına girmekte diğer taraftan üretim faktörlerini temin ederek işletmektedir. Bu nedenle girişimcide yöneticilik özelliklerinin de bulunması gerekir. Girişimciler birer manav, tamirci, perakendeci olabilecekleri gibi büyük marketler, fabrikalar, holdingler kuran kişiler de olabilir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta girişimcinin kim olduğu konusudur. Bu konuda yapılan çeşitli tanımların hepsinde bulunan ortak noktalar tespit edildiğinde girişimcinin sahip olması gereken temel unsurların "başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp bunları birer iş fikrine dönüştürebilmek" ve "risk almaya yatkın olmak" olduğu sonucuna ulaşılır (Durukan, 2007, s.79).

Bireyleri girişimci olmaya yönlendiren birçok güdü bulunmaktadır. Geniş bir bakış açısıyla incelendiğinde insanları girişimci olmaya iten nedenler; kendi işinin patronu olmak, başkalarından emir almamak, yeteneklerini kullanabilmek, istediği işte çalışabilmek, tanınmak, itibar ve para kazanmak, refah içerisinde yaşamak, başkalarının göremediği fırsatları görmek ve bu fırsatlardan faydalanmak şeklinde sıralanabilir (Tikici ve Aksoy, 2009, s.66). Meredith, Lambing ve Kuehl'e göre girişimcilerde bulunması gereken özellikler şunlardır (Güney, 2004, s.34). İş fırsatlarını görüp değerlendirebilme, kaynakları bir fayda yaratmak üzere bir araya getirebilme, başarıyı sağlayacak uygun eylemleri başlatabilme, iş kurmaya hevesli olma, kararlılık, başarısızlığa rağmen vazgeçmeme, güven, risk yönetimi, yaratıcılık, değişimi fırsat olarak görme, belirsizliğe karşı tolerans, önyak olma ve başarı ihtiyacı, detaylara önem verme ve mükemmeliyetçilik.

Girişimcilerin ekonomiye sağladığı yararlar şu şekilde ifade edilebilir (Güney, 2004, s.63);

1. İş imkânları sağlamak,
2. Yeni ürün ve hizmetler sunmak,
3. Büyük firmalara tedarikçi olmak, taşeronluk yapmak, hizmet sunmak ya da bayilik yapmak,
4. Büyük firmaların sunmadığı ama toplumun talep ettiği ürün ve terzi, kuaför, tamirat, kuru temizleme gibi hizmetleri sunmak,
5. Rekabeti artırma yoluyla çeşitliliği ve kaliteyi artırmak,
6. İhracatın artmasını ve gelişmesini sağlamak,
7. Vergi gelirlerinin artmasını sağlamak,
8. Özelleştirmede başarıyı sağlamak.

Bir ülkede girişimcilerin sayısı arttıkça istihdam oranı da artar. Girişimci sayısının artması, toplumsal refah düzeyini ve insanların hayat standartlarını yükseltir. Serbest pazar ekonomisini benimsemiş toplumlarda girişimcilik, ekonominin sağlıklı işleyişinin güvencesidir. Yenilikçi fikir yürütme yeteneği, atılım kabiliyeti, iş bitirme özelliği ve dinamik yapısı ile girişimci, toplumun var olan ya da potansiyel iş gücünü ve sermaye kaynaklarını üretime yönlendirir. Tüm bu nedenlerle girişimcilik, ekonomik bir kaynak durumundadır. Ülkelerin ekonomik gelişmeleri, girişimcilerin başarılı girişimlerinin çokluğuna bağlıdır (Kesim, 2010, s.40-41).

İçinde bulunduğumuz yüzyılın görevlerinden birisi girişim becerileri kazandırarak ve girişimciliğin geliştirilmesini sağlayarak, sosyal ve ekonomik gelişmeyi yükseltmektir. Literatürde girişimciliğin öğretilen bir durum olup olmadığı konusunda farklı görüşler vardır. Bazı araştırmacılar, iş kurmak için motivasyon gerektiğine ve eğitim ile bu motivasyonun artırılacağına vurgu yaparken, diğer araştırmacılar, girişimcilik motivasyonunun, özel girişimcilik eğitimleri ile artırılacağına inanmaktadır (Sanchez, Sahuquillo, 2018, s.53).

2013 ve 2014 yıllarını kapsayan bir çalışmada, 2014 yılında ülkemizde girişimcilik özelliklerine sahip potansiyel girişimci oranı %39, 6 ay içerisinde yeni bir işe başlamak için fırsat olacağına inanan grup ise %40 olarak hesaplanmıştır. Yetişkin nüfusun %56'sı yeni bir işe başlamak için yeterli bilgi ve beceriye sahip olduğunu, %64'ü cesaretli olduğunu, %75'i girişimciliğin kariyer seçeneği olduğunu, %35i girişimci olmaya niyetli olduğunu düşünmektedir (Karadeniz, 2015, s. 7 - 9).

Girişimcilik, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Turizm ve Kültür Bakanlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, Kırsal Kalkınma Kuruluşları, Kalkınma Ajansları tarafından desteklenmektedir. Araştırma ve geliştirme faaliyetleri, teknoloji geliştirmeye yönelik faaliyetler, organize sanayi bölgelerinde ve serbest bölgelerde yapılan yatırımlar desteklemelerde ön plana alınmaktadır. Destek ve hibe programlarında AB fonları da kullanılmakta, kredi veren kuruluşlar aracılık yapmaktadır. Özellikle toplumsal fayda görülen girişimcilik gayretleri, sosyal toplum kuruluşları tarafından da teşvik edilmektedir.

Girişimcilik ile ilgili tüm olumlu bilgilere, girişimci olmak isteyen ve girişimciliğin gerektirdiği bilgi, beceri ve cesarete sahip olduğunu düşünen kişi sayısının yüksekliğine karşın her yıl önemli sayıda girişimcilik başarısızlıkla sonuçlanmakta, birçok işletme iflas ederek ticari hayatını sonlandırmaktadır.

2017 yılı içerisinde Türkiye'de 73.783 şirket kurulurken 14.701 şirket, diğer bir ifade ile kurulan şirketlerin %20'si kadar şirket kapanmıştır²⁰. Verilerin detaylı analizi ilk defa şirket kurarak girişimcilik hayatına başlayan kişilerin şirketlerinin, başarısızlık ihtimalinin daha yüksek olduğunu göstermektedir.

²⁰ www.tobb.gov.tr

Başarısız örnekler, girişimcilerin başarısızlık nedenlerinin de irdelenmesini gündeme getirmektedir. Kadın girişimcilerin başarısız olmalarının nedenlerinin araştırıldığı bir çalışmada, kadın girişimcilerin, işletmelerini çoğunlukla kendi çabaları veya aileleri ile birlikte kurdukları, eşi ya da aileleri ile ortaklık yaptıkları ifade edilmektedir. İşletmelerini kurarken başlangıç sermayesini öncelikle kendi birikim ve imkânlarıyla ya da ailesinin sağladığı imkânlarla oluşturmaktadır. Finansman kaynağına ulaşmakta zorlanan kadın girişimcilerin çok azı başlangıçta banka kredisi ve devlet desteği ile sermayelerini oluşturmuştur. Az bir oranda da olsa kredi kartı kullanarak başlangıç sermayesini temin eden kadın girişimci bulunmaktadır (Arıkan, 2016, s.152).

Başarısızlığın nedenleri olarak gösterilebilecek girişimcilerin karşılaştıkları dar boğazlar, girişimcinin işletme ile bütünleşmesi, girişimcinin teknik kökenli olması, fizibilite çalışmalarının eksikliği, piyasa araştırması yapılmaması, yeniliklerin takip edilmemesi, yatırım senaryosunun ve yatırım zamanının yanlış planlanması, büyüme sürecinin yönetilememesi, kurumsallaşamama, ortaklıklar ile ilgili sorunlar, vasıflı eleman bulunamaması, finansman sorunu, çevrenin analiz edilememesi, erken uyarı sinyallerinin alınamaması ve bilgi eksikliği olarak sıralanmıştır (Müftüoğlu, 1993, s. 175 – 279). Girişimcilerin en çok karşılaştıkları 10 sorun nakit akış yönetimi, eleman bulma, zaman yönetimi, görev dağılımı, satılacak ürünün belirlenmesi, pazarlama stratejisi, sermaye, kısıtlı bütçe, büyümenin yönetimi ve kendine güven olarak sıralanmaktadır ²¹.

Girişimcilik konusu bütünüyle irdelendiğinde, girişimciliğin girişimci, çevresi, toplum ve ekonomi açısından faydalı olduğu, Türkiye’de insanların girişimci olmaya istekli oldukları, girişimciliğin kamu ve özel sektör kuruluşları tarafından desteklendiği, her yıl önemli sayıda girişimciliğin faaliyete geçirildiği ancak girişimcilerin çoğunlukla arzu ettikleri başarıya ulaşamayarak, ticari faaliyetlerine son vermek zorunda kaldıkları anlaşılmaktadır. Girişimcilerin başarısızlık nedenlerinin tespit edilmesi, bu tespitler doğrultusunda öneriler geliştirilmesi ve önerilerin girişimci adayları ile paylaşılmasının, yeni girişimlerin başarılı olma ihtimallerini artıracakı düşünülmektedir. Özellikle başarısız girişimciliği yaşamış kişilerin tecrübeleri önemli bir veri kaynağı olarak değerlendirilebilir.

2.YÖNTEM

Bu çalışmada, ilk girişimcilik deneyimleri başarısızlıkla sonuçlanmış girişimcilerin, başarısızlık nedenlerinin tespit edilmesi, bu tespitler ışığında öneriler geliştirilmesi ve

²¹ www.deluxe.com

yeni girişimlerin başarı ihtimalinin artırılmasına katkı verilmesi amaçlanmaktadır. Araştırmanın teorik ve uygulama olmak üzere iki bölümü vardır. Teorik bölüm için literatür taraması yapılmıştır. Uygulama bölümünde bilgi toplamak amacıyla bir anket formu geliştirilmiştir. İçeriği 10 sorudan oluşan anket, kesinlikle katılmıyorum, katılmıyorum, kararsızım, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum cevapları olan beşli Likert ölçeğine göre hazırlanmıştır. Anket formu başta Müftüoğlu'nun (Müftüoğlu, 1993, s. 175-279) ifade ettiği, girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar ve bu sorunlara çözüm önerileri olmak üzere literatürde girişimcilerin başarısız olma nedenlerine ilişkin yapılan tespitler göz önüne alınarak düzenlenmiştir. Anket kullanılarak yapılan saha çalışması ile başarısız girişimcilik hikâyesi olan girişimcilerden, yaşadıkları olumsuz tecrübenin nedenleri hakkında bilgi istenmiştir. Anket formunda başarısız girişimcilerin, eğitim/bilgi eksikliği, tecrübesizlik, pazar araştırması yapmama, ürünü farklılaştıramama, rekabette zorlanma, yanlış zamanlama, vasıflı iş gücü bulamama, sermaye yetersizliği, finans kuruluşlarından kredi bulamama ve vadeli ürün alamama hususlarından hangisini veya hangilerini başarısızlık nedeni olarak gördükleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

Anket, saha çalışması öncesinde 20 kişilik bir girişimci grubuna uygulanmış, alınan geri dönüşlere göre güncellenmiştir. Anket formunun güvenilir ve geçerli olup olmadığını sorgulamak üzere Cronbach's Alfa testi uygulanmış, sonuç 0.910 olarak bulunmuş ve anketin güvenilir ve geçerli olduğu görülmüştür.

Araştırmanın evreni, yazar tarafından bilgi toplama imkânı bulunan, Kırıkkale, Kırşehir ve Nevşehir illerinde 2010 yılından sonra ilk girişimcilik deneyimlerine başlamış ancak bu girişim deneyimleri, en az iki yıl devam ettikten sonra başarısızlıkla sonuçlanmış girişimcilerdir. Başarısız girişimcilerin, başarısızlığın nedenlerini doğru şekilde analiz edebilmeleri için girişimciliğe en az iki yıl devam etmelerinin gerekeceği değerlendirilmiştir. Bu kapsamda vergi daireleri, Sosyal Güvenlik Kurumu, Ticaret Sicil Gazetesi, bankalar ve sosyal toplum kuruluşları kayıtlarından faydalanılarak ve piyasadan bilgi toplanarak 525 başarısız girişimci tespit edilmiştir. Söz konusu 525 kişiden 386'sına anket ulaştırılmış, 324'ünden geri dönüş sağlanmıştır. Geri dönen anketlerden 32 tanesinin analize uygun olmadığı görülmüş ve analiz dışı bırakılmıştır. Analiz, 292 anket üzerinden yapılmıştır.

Çalışmada, yeni girişimcilerin başarısız olma nedenlerinin faktörlerini ve faktörlerin bileşenlerini tespit etmek amacıyla faktör analizi yapılmıştır. Analizler istatistik paket programı kullanılarak yapılmıştır.

3. BULGULAR

Faktör analizi (FA), birbiriyle ilişkili çok sayıda değişkeni bir araya getirerek az sayıda kavramsal olarak anlamlı yeni değişkenler (faktörler, boyutlar) bulmayı, keşfetmeyi amaçlayan çok değişkenli bir istatistik olarak tanımlanabilir (Büyüköztürk, 2002, s.473). Yeni girişimcilerin başarısızlık nedenleri ile ilgili saha çalışmasında elde edilen veriler, faktörleri tespit etmek üzere analiz edilmiştir.

Saha çalışmalarında elde edilen veri değerlerinin tutarlı olup olmadığı, örneklemin analiz için uygun olup olmadığı Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi ile elde edilen verilerin analize uygun olup olmadığı ise Barlett testi ile tespit edilmektedir.

Saha çalışmasında kullanılan anket formu ile elde edilen veriler analiz sonucunda üç faktöre ayrılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 1’de gösterilmiştir. Faktör isimleri bileşenler göz önüne alınarak tespit edilmiştir. Tablo 1’de yer alan değerler, anketin geçerli ve güvenilir olduğunu, verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Cronbach’s Alfa: .910, KMO: .805, Barlett: 5512.701, $p < .05$).

Tablo 1: Girişimcilerin Başarısızlık Nedenleri

Faktör İsmi	Bileşen	Faktör Yüğü	özdeğer	F%	Ortalama
Finansal Sorunlar	Sermaye yetersizliğı	.854	8.566	32.560	4.100
	Kredi bulamama	.799			
	Vadeli alım yapamama	.704			
Pazarlama Sorunları	Pazar araştırması yapmama	.766	5.003	57.683	3.650
	Rekabette zorlanma	.628			
	Ürünü farklılaştıramama	.595			
Yeterlilik Sorunları	Eğitim/bilgi eksikliğı	.899	4.962	88.936	3.880
	Tecrübesizlik	.801			
	Vasıflı iş gücü bulamama	.730			
	Yanlış zamanlama	.664			

KMO	.805	Cronbach'a Alfa	.910
Barlett	5512,701	Sig	.000
df	155		

Tablo 1’de yer alan değerler, anketin geçerli ve güvenilir olduğunu, verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Cronbach’s Alfa .910, KMO .805, Barlett 5512,701, $p < .05$).

Analiz sonucunda yeni girişimcilerin başarisızlık nedenlerini açıklamak üzere üç faktör tespit edilmiştir. Bu faktörler finansal sorunlar, pazarlama sorunları ve yeterlilik sorunlarıdır. Finansman sorunları ve pazarlama sorunları üç bileşenden oluşurken, yeterlilik sorunları dört faktrdan oluşmaktadır.  faktörün de ortalamaları 3.50’den büyüktür. Katılımcılar genel olarak bu ifadelere katılmaktadır.

4. SONUÇ, TARTIşMA VE ÖNERİLER

Girişimcilik, girişimci, çevresi, toplum ve ekonomi açısından faydalı bir konudur. Türkiye’de girişimci olmaya isteği yüksektir. Girişimcilik kamu ve özel sektör kuruluşları tarafından desteklenmektedir. İstatistikler, her yıl önemli sayıda girişimciliğin faaliyete geçirildiğini ancak girişimcilikte başarı oranının düşük kaldığını göstermektedir.

Her bir girişim emek, zaman ve sermaye gerektirir. Her başarisız girişim ise emek, zaman ve sermaye kaybına neden olmaktadır. Girişimcilikte karşılaşılan sorunların ve eksikliklerin tespit edilmesi ve yeni girişimlerde bu sorunlar zmlenerek ve eksiklikler giderilerek harekete geçilmesi başarı şansını artıracak, emek, zaman ve sermaye kaybını azaltacaktır.

Girişimcilerin karşılaştıkları sorunlara ilişkin literatürde çeşitli çalışmalar olmakla birlikte konunun bir kez de ilk girişimcilik deneyimleri başarisızlıkla sonuçlanmış girişimcilerin tecrübelerinden faydalanılarak irdelenmesi, sorunların tespiti, eksikliklerin görülmesi ve öneriler üretilmesi literatüre katkı sağlayabilecektir.

Bu kapsamda yapılan teorik çalışma, saha araştırması ve elde edilen sonuçları analizi ile yeni girişimcilerin başarisızlık nedenlerinin finansal sorunlar, pazarlama sorunları ve yeterlilik sorunları olmak üzere üç başlık altında toplanabileceği görülmüştür.

Veriler detaylı analiz edildiğinde şu bulgulara ulaşılmıştır:

Girişimciler, yatırım ve işletme giderlerinin finansmanı için finansal kuruluşlardan kredi bulmakta zorlanmaktadırlar. Girişimciler, vasıflı iş gücü temininde sıkıntılar yaşamaktadırlar. Girişimciler piyasada yaşanan rekabet ile baş etmekte zorlanmaktadırlar. Girişim için ayrılan sermaye yetersiz kalabilmektedir. Girişimciler,

ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetleri istedikleri şekilde vadeli alamamaktadır. Girişim zamanının yanlış seçilmesi, girişimcilerin karşılaştıkları zorluklardan bir tanesidir. Eğitim/Bilgi eksiklikleri girişimcinin başarılı olmasını engellemektedir. Pazar araştırması yapmadan ticarete başlamak girişimciyi başarısızlığa götürebilmektedir. Ürünü farklılaştıramamak, girişimcilerin sorunlarla karşılaşmasının nedenlerindedir. Tecrübesizlik, girişimcileri başarısızlığa götürebilmektedir.

Bu bulgulardan yola çıkılarak potansiyel girişimcilere şu hususlar önerilmektedir:

Yeni girişimcilerin, finans kuruluşlarından ve piyasadan borçlanmaları kolay olmamaktadır. Bu nedenle sermaye önem kazanmaktadır. Girişime yüksek sermaye ile başlanmalı ve sermaye verimli şekilde kullanılmalıdır. Girişimin sürdürülebilir olmasında istihdam edilen iş gücünün niteliği önemlidir. Nitelikli iş gücü çalıştırabilmek için yüksek ücret ödemeyi göze almak gerekir. Piyasadaki rekabet ile baş edebilmek için girişimcilerin pazar araştırmaları yapıp, doğru zamanda, farklılaştırılmış bir ürün ile pazara girmeleri gerekmektedir. Ticarete başlamadan önce girişimciler, girişimcilik ile ilgili tecrübesizlerini ve eğitim/bilgi eksikliklerini gidermelidirler.

Sonuç olarak yapılan çalışma, başarılı olmayı hedefleyen girişimcilerin, yeterli finansmana, pazarlama konularında bilgili ve girişimcilik için yeterli donanıma sahip olmaları gerektiğini göstermektedir. Sermayesi yeterli, ekibi nitelikli, pazar bilgisi ve tecrübesi yerinde olan girişimcilerin başarılı olma ihtimali yüksek olacaktır. Potansiyel girişimcilerin, girişim deneyimlerine başlamadan önce bahsedilen konulardaki eksikliklerini gidermeleri, başarı ihtimallerini artıracaktır.

Çalışmada kullanılan veriler adı geçen üç ilde toplanmıştır. Bu illerden toplanan verilerin ülke geneli için yorumlamaya uygunluğu değerlendirilmesi gereken bir husustur. Diğer taraftan veri toplanan deneklerin tamamı girişim deneyimleri başarısızlıkla sonuçlanmış olan kişilerdir. Benzer verilerin başarılı girişimcilerden de toplanması ve başarılı ve başarısız girişimcilerin görüşlerinin karşılaştırılması literatüre katkı sağlayacak bir çalışma olacaktır.

KAYNAKÇA

Arıkan, C. (2016). Kadın Girişimcilikte Başarı ve Başarısızlığı Etkileyen Faktörler: Bursa Örneği, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14 (3), 138 – 156.

- Arıkan, S. (2002). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Bakırtaş, H., Tekinsen A. (2006). E-Ticaretin Girişimcilik Üzerindeki Etkileri. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16, 23 - 43
- Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör Analizi: Temel Kavramlar ve Ölçek Geliştirmede Kullanımı. Kurum ve Uygulamada Eğitim Yönetimi, 32, 470 – 480.
- Doğaner, A. (2004). *Girişimcilik Okulu*. İstanbul: Kuraldışı Yayıncılık.
- Durukan, T. (2007). Dünden Bugüne Girişimcilik ve 21.Yüzyılda Girişimciliğin Önemi. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 25-37
- Güney, S. (2004). *Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, 3. Basım, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Jenkins, A., McKelvie A.(2016) What is Entrepreneurial Failure? Implications For Future Research, International Small Business Journal March 2016 34 (2), 176 - 188
- Karadeniz, E. 2013 – 2014 Verileri İle Türkiye’de ve Bölgelerde Girişimcilik, GEM, www.kosgeb.gov.tr
- Kesim, M. (2010). *Girişimcilik Ders Kitabı*. Ankara: Sistem Yayınları.
- Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. 2. Baskı. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Paul, M.J., Chemmalar A. (2017). Entrepreneurship. Indian Journal of Science and Research 14 (1), 64-68
- Mathew, J., Manimala, P.T. (2007). *Entrepreneuership Education*. Springer Nature Ptc Ltd: Singapore
- Müftüoğlu, T.M. (2003). *Girişimciler İçin İşletme Yönetimi*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Müftüoğlu, T.M. (1993). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar – Öneriler*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Sanchez, V. Sahuquillo, B. (2018). Entrepreneurial Intention Among Engineering Students: The Role of Entrepreneurship Education. European Research on Management and Business Economics, 53–61
- Şimşek, M.Ş., Çelik, A. (2013). *İşletme Bilimine Giriş*. Konya: Eğitim Kitabevi.
- Tikici, M., Aksoy, A. (2009). *Girişimcilik ve Küçük İşletmeler*. 1.Basım, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Yetim, N. (2002). Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği. Ege Akademik Bakış Dergisi, (2), s. 80