



T.C.

KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİNİN ETKİNLİĞİ: UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK
EĞİTMENLERİNİN GÖRÜŞLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Hazırlayan
YAVUZ FATİH UCA
150411201

İşletme Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

Danışman
Dr. Öğretim Üyesi Oğuzhan AYTAR

KARAMAN – 2019



T.C.

KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİNİN ETKİNLİĞİ: UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK
EĞİTMENLERİNİN GÖRÜŞLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Hazırlayan
YAVUZ FATİH UCA
150411201

İşletme Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

Danışman
Dr. Öğretim Üyesi Oğuzhan AYTAR

KARAMAN – 2019



TEZ ONAY SAYFASI FORMU

Doküman No	FR-285
İlk Yayın Tarihi	05.02.2018
Revizyon Tarihi	
Revizyon No	00
Sayfa No	1/1

GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİNİN ETKİNLİĞİ: UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTMENLERİNİN GÖRÜŞLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Tezin Kabul Ediliş Tarihi: 26.06.2019

Jüri Üyeleri (Unvanı, Adı Soyadı)

Başkan : Doç. Dr. A. Burhan ÇAKICI

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Oğuzhan AY TAR

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Abdurrahman GÜMRAH

İmzası

Bu tez, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun 30.05.2019 tarihli ve 24/309 sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Enstitü Müdürü: Doç. Dr. İdris Nebi UYSAL



Hazırlayan

Kalite Sistem Onayı

ÖN SÖZ

Bu çalışmada Türkiye’de Girişimcilik Eğitiminin veriminin artırılması için yapılandırılmış mülakat yöntemiyle Uzmanlara sorular yöneltilmiştir. Alınan cevaplar yorumlama tekniğiyle genişletilerek sonuç ve öneri dizini çıkarılmıştır. Böylece Girişimcilik Eğitiminin iyileştirilmesi için ilgili kurumlara uzman gözünden hazırlanmış kaynak sağlanmıştır.

Bu çalışmamda büyük emeği bulunan çok değerli hocam Sayın Doktor Öğretim Üyesi Oğuzhan AYTAR’a, emeğini ve desteğini hiç eksik etmeyen babam Doç. Dr. Alaattin UCA’ya ve aileme sevgi ve teşekkürlerimi iletiyorum.

Yavuz Fatih UCA

Karaman, 2019

ÖZET

Girişimcilik olgusu dünya genelinde ekonomik faaliyetlerin temelini oluşturmaktadır. Toplumlar ekonomik anlamda refah düzeylerini ve özgürlüklerini girişimcilik faaliyetleriyle pekiştirmektedir. Dolayısı ile girişimcilik faaliyetlerinin başarısı ülkeler için kritik öneme sahip konulardır. Girişimcilik faaliyetlerinin doğrudan ve dolaylı olarak etkilediği paydaş grupları bulunmaktadır. Bu paydaş gruplarının her birinin girişimcilik faaliyetlerinden bir takım faydalar elde ettiği bilinmektedir. Bu kapsamda girişimcilik faaliyetlerinin etkinliği amacıyla ülkeler bazında politikalar yürütülmektedir. Bu politikaların genellikle girişimcilik faaliyetlerini destekleme amaçlı geliştirildiği görülmektedir. Girişimcilikle ilgili altyapının oluşturulması, girişimcilik kültürünün oluşturulması, girişimcilik eğitiminin etkinliği bu politikaların yoğunlaştığı temel faaliyet alanlarıdır.

Bu çalışmanın amacı günümüzde girişimcilik konusunun öneminin ortaya konularak, girişimcilik faaliyetlerinin daha etkin yürütülmesi için yapılması gerekenleri yordamaktır. Çalışma kapsamında girişimcilik kavramı ve girişimcinin özellikleri ele alındıktan sonra Türkiye ve diğer ülkelerdeki girişimcilik destekleri incelenmiştir. Çalışmanın temel amacı çerçevesinde belirli standartlara göre Karaman ilinde KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimi verme yeterliliğine sahip uzman girişimcilik eğitmenleriyle mülakatlar yapılmıştır. Uzman görüşüne dayalı nitel bir araştırma deseni oluşturulmaya çalışılmıştır. Uzman görüşleri girişimcilik eğitiminin etkinliği açısından rehber niteliğindedir.

Katılımcıların fikirlerinin değerlendirilmesi ve işlenmesi sonucunda girişimcilik eğitiminde eksiklikler bulunduğu, sınıf mevcudu, kursiyer özellikleri ve

Ücretler gibi konularda geliştirmeler yapılması gerektiği ortaya çıkmıştır. Eğitimin verimliliğinin artırılabilmesi için ele alınması gereken konular sıralanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Girişimcilik Eğitimi, Karaman.

ABSTRACT

The phenomenon of entrepreneurship forms the basis of economic activities around the world. Societies reinforce their economic prosperity and freedom through entrepreneurship activities. Thus, the success of entrepreneurship activities is critical for countries. There are stakeholder groups directly and indirectly affected by entrepreneurship activities. It is known that each of these stakeholder groups derives benefits from entrepreneurship activities. In this context, policies are implemented on the basis of countries for the effectiveness of entrepreneurship activities. These policies are generally developed to support entrepreneurship activities. Establishment of the infrastructure related to entrepreneurship, creation of entrepreneurship culture, efficiency of entrepreneurship education are the main activity areas of these policies.

The aim of this study is to reveal the importance of entrepreneurship today and to predict what needs to be done in order to carry out entrepreneurship activities more effectively. After discussing the concept of entrepreneurship and entrepreneurs under study it supports the features of entrepreneurship in Turkey and other countries were studied. Within the framework of the main purpose of the study, interviews were conducted with expert entrepreneurial trainers who are capable of providing KOSGEB applied entrepreneurship training in Karaman province according to certain standards. A qualitative research design based on expert opinion was attempted. Expert opinions provide guidance on the effectiveness of entrepreneurship training.

As a result of the evaluation and processing of the ideas of the participants, it was revealed that there were deficiencies in entrepreneurship education and improvements

should be made on subjects such as class size, trainee characteristics and fees. The issues that need to be addressed in order to increase the efficiency of education are listed.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurship Education, Karaman.

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ.....	i
ÖZET	iii
ABSTRACT	v
KISALTMALAR LİSTESİ VE TABLOLAR	ix
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

1.1.Girişim ve Girişimci Kavramı	3
1.2.Girişimcilik Kavramı ve Girişimcilerin Sahip Olması Gereken Özellikler	12
1.3.Girişimin Başarıya Ulaşmasını Sağlayan Sebepler ve Uygulanan Yöntemler.....	26
1.4. Girişimin Başarısızlıkla Sonuçlanmasını Etkileyen Sebepler	31
1.5. Girişimciliğin Kazandırdıkları ve Kaybettirdikleri	33

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

2.1. Girişimcilik Eğitimi ve Özellikleri	60
2.2.Eğitimin Avantajları ve Dezavantajları	63
2.3.Eğitimlerin Yürütülmesinde Karşılaşılan Sorunlar	68
2.4.Verimli Bir Girişimcilik Eğitimi İçin Yapılması Gerekenler.....	69
2.5.Girişimcilik İçin Sağlanan Finansman Kaynakları, Teşvik ve Destekler.....	71
2.5.1. KOSGEB Destekleri.....	76
2.5.2. İŞKUR ve Diğer Kurum Destekleri.....	77
2.5.4. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler	79
2.5.5. TKDK Tarafından Sağlanan Destekler.....	80
2.5.6. TÜBİTAK ve Bankalar Tarafından Sağlanan Destekler	81
2.6. AB’ de Girişimcilik ve Destekler	83
2.7. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI.....	87

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ ARAŞTIRMASI

3.1.Araştırmanın Modeli	89
3.2.Araştırmanın Amaç ve Önemi	90
3.3. Araştırmanın Sınırlılıkları	91
3.4. Araştırmanın Yöntemi	92
3.5. Analiz ve Yulgular.....	93
3.5.1.Demografik Bulgular	94
3.5.2.Betimsel Bulgular	99
3.6.Sonuç ve Öneriler	186
KAYNAKÇA	195
EKLER	211

KISALTMALAR LİSTESİ VE TABLOLAR

İŞKUR: Türkiye İş Kurumu

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

TÜBİTAK: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

TEKMER: Teknoloji Geliştirme Merkezi

İŞGEM: İş Geliştirme Merkezi

BİGG: Bireysel Genç Girişimci

KGF: Kredi Garanti Fonu

Tablo 1.1. Girişimci Özellikleri.....26

Tablo 2.1. Bankalar Tarafından Girişimcilere Sağlanan Destekler.....83

Tablo 3.1. Katılımcı Eğitimcilerin Cinsiyet, Meslek ve Yaş Bilgileri Tablosu.....94

Tablo 3.2. Katılımcı Eğitimcilerin Eğitim Durumu, Çalışma Süresi ve Girişimcilik Eğitimlik Süresi Tablosu95

Tablo 3.3. Uzmanlık ve İlgi Alanı Tablosu.....97

Şekil 3.1. Araştırmanın Modeli.....89

Şekil 3.2. Girişimcilik Eğitimcilerinin İlgi Alanları Kelime Bulutu.....98

Şekil 3.3. Girişimcilik Eğitimcilerinin Eğitime İlişkin Öneri Kelime Bulutu.....186

GİRİŞ

İnsanlık tarihi ile var olan kavramlar düşünüldüğünde akla para ve ticaret gelmektedir. Ticaret, paradan daha eski bir tarihe sahiptir. İlk insanlar para olmadan ticaretlerini sürdürüp ekonomik faaliyetlerini gerçekleştirmekteydiler. Günlük kazanç sağlamak için çeşitli işler yapan kişiler hem kendileri hem de diğer insanlar için faydalı olmaktaydılar. Ekonomik faaliyetler devletlerin ve toplumların içerisinde insanlık tarihi kadar önemlidir. Tüm bu tabloya geniş açıyla bakılırsa girişimcilik kavramı görülür. İnsanların ihtiyaçlarını gidermek için çeşitli alanlarda yapılan hizmet veya ürün üretme işine başlanması gibi kolay bir tanıımı bulunmaktadır.

Girişim olmadan ekonominin olması mümkün değildir. Toplum içerisinde ihtiyaçların karşılanması ve sorunların giderilmesi için girişimciliğe ihtiyaç duyulmaktadır. Bir kişi piyasadaki ihtiyacı analiz eder ve o ihtiyacı temin etmeye yönelik üretim için yol aramaya başlar. Daha sonra kurduğu organizasyonla ürün veya hizmet üreten bu girişimci hem ekonomi hem de toplum için iyi işler yapmış olur.

Dünya da hiçbir iş kolay olmadığı gibi girişimci olmakta kolay değildir. Risk almanın önemi ve kaybetme ihtimalinin olması gibi durumlar girişimciyi zorlayan şartlardan bazılarıdır. Girişimci oranının ve başarılı girişimlerin sayılarının artması için dünya çapında bazı tedbirlerin alınması zorunluluk haline gelmiştir. Bu yüzden devletler çeşitli kurumları aracılığıyla girişimci olma hayali kuran bireylere eğitim fırsatı sunmuştur.

Bu eğitimlerde öğrencilere girişimcilik ile ilgili çeşitli teorik bilgiler verilip onların ekonomik ve terminolojik anlamda gelişmeleri için katkılar sağlanması amaçlanmıştır. Böylece öğrenciler girişimcilik olgusunu hem uzmanından öğrenmiş

olacaklar hem de eğitimlerini bitirdiklerinde devlet tarafından sağlanacak hibe gibi özel bazı imkânları kullanma şansına sahip olacaklardır.

Çalışma toplamda 3 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm Girişimcilik Kavramıyla ilgili temel bilgiler içermektedir. İkinci bölüm Girişimcilik Eğitimi konusunu işlemektedir. Üçüncü bölüm ise araştırma ve sonuçlar hakkında bilgi vermektedir. Bu araştırmanın amacı girişimcilik eğitimi ve eğitim verenleri işleyip, bu konuda ne tür değişikliklerin yapılabileceğinin belirlenmesidir. Uzmanların görüşleri alınarak değerlendirilmiş ve çıkarımlarda bulunularak yorumlanmıştır. Böylece ilgili kurumlar sürdürdükleri Girişimcilik Eğitimlerinin verimliliğini artırabilmeleri için veri ve kaynak bulacaklardır.

Eğitimin veriminin artırılması ve ülke ekonomisine daha etkili girişimcilerin kazandırılması doğrultusunda yapılacak güncellemeler için yol haritası oluşturulmuştur.

Sonuç olarak uzmanların verdikleri eğitimde bazı eksiklikler bulunduğu ve geliştirilmesi gerektiği ortaya çıkmıştır. Ayrıca kursiyer ve ders modüllerinin güncellenmesi ve değiştirilmesinin faydalı olabileceği görüşü hâkimdir. Genel bir düzenlemenin Girişimcilik Eğitimi verimi için fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Hiçbir eğitim uzmanı uygulanan eğitim programının yeterli olduğunu belirtmemektedir. Tüm eğitmenler belli başlı konularda eksiklikler bulduklarını ve bunların düzeltilmesi gerektiğini savunmaktadırlar.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

1.1.Girişim ve Girişimci Kavramı

Girişim kelimesi anlam olarak herhangi bir çıkar elde etmek için, bir ürün üretip kâr etme güdüsüne sahip, hukuksal ve finansal olarak belli bir mevcudiyeti olan bir tür örgüttür. Girişim kavramı iki ana başlık olarak ele alınabilir. Bunlardan ilki mal ve hizmet üretimi için üretim faktörlerinin kullanılarak piyasaya fayda sağlanmasıdır. İkincisi ise, kâr etme amacının güdüldüğü bir işletmenin meydana getirilebilmesi için harcanan enerji ve emekleri işaret etmektedir (Tatlı ve Korucuk, 2015: 5-6).

Girişim, yeni bir ürün ya da hizmet amacıyla yapılan yatırım faaliyetidir. Yapılan bu yatırımlarda, kâr ve zarar riskini üstlenen birey girişimci olarak adlandırılırken, bu faaliyetin sürekli hale getirilip meslek olarak icra edilmesine ise girişimcilik denilmektedir (Özdemir, vd., 2018: 433).

Girişim faaliyeti, girişimde bulunan kişilerin yeni iş için plan yapmalarını, kurmalarını ve gerekli finansal desteği sağlamalarından oluşan bir süreci ifade etmektedir. Bu süreç, ihtiyaçları karşılayabilecek bir alanda bulunan eksiklik veya mevcut alanın farklı bir şekilde değiştirilebilir olma fırsatının yakalanmasıyla başlamaktadır (Bektaş, Köseoğlu, 2007: 302).

Girişim kavramı sadece büyük işletmelerle anılmaz. Küçük bir manav ya da bakkal da ekonomi ve piyasa için bir girişimdir (Marangoz: 2012: 3).

Girişim kavramı sadece yeni işletmelerin meydana çıkarılması veya mevcut işletmelerdeki değişim ve gelişim süreci olarak adlandırılmaz. Herhangi bir kuruma yeni

giren herhangi bir iş görenin yapacağı yenilik veya değişim de girişim kavramının açıklanmasında kullanılabilecek bir örnektir (Tanrısever, 2004: 6).

Girişimcilik, iki yüz yıldan daha uzun zaman önce kullanılmaya başlanmış olup, tanımı hala genişletilen ve sürekli gözden geçirilip tekrar tekrar yorumlanan bir olgudur (Bull ve Willard, 1993: 183). Bu kavram üzerine yapılmış ve yapılmakta olan pek çok tanım mevcuttur. İtalyanca "entreprendere" kökünden türeyen ve “iş yapan” anlamına karşılık gelen girişimcilik, zamanla değişime uğramıştır. Böylece, fırsatların farkına varıp değerlendiren, risk alabilen ve imkânları etkin bir şekilde yöneten süreç anlamlarına karşılık gelmeye başlamıştır (Özeroğlu, 2018: 2).

Girişimcilik, hayal gücünden yararlanma, yaratıcılık yeteneğini kullanma, sorumluluk üstlenme, düşünceleri bir düzene koyma, karar verme ve bu faaliyetlerin tüm süreçlerinde başkalarıyla ilişki kurmayı içine alan bir olgudur. Yeniliğin, yaratıcılığın, becerilerin, bilginin ve sermayenin birleşmesiyle oluştuğu için bu kavram, toplumsal kaliteyi arttırmaktadır ve devletlerin kalmasında, gelişmesinde büyük öneme sahiptir (Yüceol, 2018: 5).

Girişimciliğin temel fonksiyonlarından birisi, belirsizliğin hâkim olduğu ortamda karar alabilme ve uygulayabilme, meydana gelen sonuçlara yönelik olarak riskleri üstlenebilmektir. Girişimciliğin teorik olarak incelenmeye başlanmasından itibaren girişimcilik ve risk almak birbirleriyle bağlantılı kavramlar olarak değerlendirilmiştir. Riskin az, orta ve yüksek derecelerde olması kişilerin girişim faaliyetinde bulunma kararlarını etkilemektedir. Girişimcilik faaliyetlerinde, belirsiz durumlar ve alınan risk, girişimciliği engellemekte veya başarısızlık ihtimalini yükseltebilmektedir. Buna rağmen

girişimciler, ekonomik büyümede önemli bir role sahiplerdir (Bayram, Harmancı, 2018: 1828).

Girişimcilik denildiğinde insanların aklına birçok kavram gelmektedir. Müdürler, operasyon sorumluları, yönetimden sorumlu olan kişiler ve iş adamları girişimcilik kavramıyla yakın anlamda kullanılmaktadır. Toplum içerisinde yer edinmiş insanlar tarafından iyi bilinen, hemen her yerde bulunan esnaflar, ticaret yaparak para kazanan tacirler, küçük ya da orta boyuttaki işletmelerin sahipleri, teknisyenler ve yöneticiler girişimcilik kavramıyla yakından ilişkilidir (Çelik ve Akgemci, 1998: 7-10).

İnsanları girişim konusunda yeniliklere yönlendiren bazı sebepler bulunmaktadır. Miras olarak bir sonraki nesle herhangi bir iş veya işletme bırakmak bu sebeplerden biridir. Bazı kişiler taşınır veya taşınmaz mal bırakmak yerine bu yolu tercih edebilir. Ayrıca insanların varoluşundan beri zihinlerinde yer alan bağımsızlık duygusu da etkili olabilmektedir. Kendi işimin patronu ben olmalıyım mantığıyla hareket eden bu girişimciler ülke ekonomisinde girişimlerde bulunmaktadırlar. Bu ekonomik girişimler sonucu elde edilen kazanımlar girişimde bulunan kişi veya kişiler tarafından paylaşılma istenmeyebilir. Bu kişi veya kişiler ellerinde bulunan imkân ve kazançları kullanarak toplumda itibar sahibi olma amacı güderler. Bir başka sebep olarak insanların kendi birikim ve fikirlerini değerlendirebilecekleri başka imkân ve koşul bulamamalarıdır. Girişimciler böylece kendi fikirlerini uygun bir şekilde gerçekleştirmiş olurlar (Tatlı ve Korucuk, 2015: 6).

Bireyler yüksek oranda kâr elde edip kendilerini yönetme isteğıyle kişisel olarak tatmin duymak isterler. Toplum içerisinde parmakla gösterilen iş adamı olup maddi

manevi güzel bir yaşam sürmenin peşindedirler. Bu gibi sebepler girişim kavramını ortaya çıkarmaktır (Tekin, 2009: 7,8).

Girişimde bulunacak kişilerin sadece ürün veya hizmet üretiminde güncelliği yakalaması başarı için tek başına yeterli olmayacaktır. Ürün veya hizmetlerin toplumda ihtiyacı olan bireylere ulaştırılmasında yeniliklerin araştırılıp uygulanması işletmenin hayatına devam edebilmesi için gereklidir. İnternet üzerinden tüm işlerin yürütüldüğü 21. yüzyıl dünyasında internetin sağladığı avantaj ve imkânlardan faydalanmak örnek olarak verilebilir. Ağ üzerinden yürütülecek kampanyalar veya ödül yarışmaları işletmenin birçok kişi tarafından tanınması konusunda yardımcı olacaktır (Elçi ve Elçi, 2014: 174).

Yaratıcılık yeteneğine sahip, risk almaktan korkmayan ve proaktif davranabilen kişilere girişimci denilmektedir (Runyan vd., 2008: 569). Girişimci birey, girişimde bulunacağı piyasadaki ürün veya hizmet açıklarını tespit edip bu açıkları kapatmak için girişim kuran kişidir (Karadal ve Saygın, 2014: 67).

Girişimci, girişimde bulunan şahsa denir. Bu kişi araştırmalar yaparak, planlama ve örgütlenme için gerekli çalışmalarda bulunarak koordinasyon sağlamayı başarmalıdır. Böylece ticaret yoluyla, hizmet ve mal üretimiyle toplumun istek ve ihtiyaçlarını karşılayacak, sonuç olarak da kendi işini kurup, başına geçmiş olacaktır (Tatlı ve Korucuk, 2015: 7).

Başka bir tanımda girişimci kavramı, kimsenin görmediği fırsatları fark ederek özgün fikirler ortaya koyan ve bunları hayata geçirerek insanlarla tanıştıran kişiler olarak ifade edilmektedir (Yüceol, 2018: 6).

Girişimci kavramını dar bir sınırın içerisine toplamak mümkün değildir. Bu kelime ilk kez ortaçağda kullanılmaya başlanmıştır. İngilizce, Fransızca ve diğer dillere bu

şekilde yayılmıştır. Kelime anlamı ilk deneyendir. Zaman içerisinde değişen insan ve dünya koşulları altında yeni anlamı olan “fırsatların peşinden giden ve ticaret yapan kişi” cümlesiyle anılmaya başlanmıştır. Türkçe de daha önce teşebbüs ve müteşebbis olarak anılan kavramlar 21. yüzyılda artık girişim ve girişimci olarak değişmiştir (Marangoz, 2012: 2).

Girişimcilik herhangi ölçekteki bir işletmenin kurulması ve bu işletmenin-kuruluş geliştirme uygulamalarını tanımlamaktadır (Taşkın, 2012: 27). Girişimci (müteşebbis) ise kar hedefi doğrultusunda çeşitli riskleri alarak sahip olduğu bilgi birikimine dayalı olarak, üretim faktörlerini bir araya getiren ve ürün ya da hizmet üretimi için ortam oluşturan kişidir (Dolgun, 2003: 4).

Sektör ve alan ayırımına gitmeksizin girişimcilik faaliyetlerindeki başarının üç ana temeli üzerinde durulmaktadır. Bunlar; iç motivasyon, risk alma potansiyeli ve bilgi sahibi olma olarak sıralanmaktadır (Sönmez ve Toksoy, 2014; Bozkurt ve Alparslan, 2015; Özdemir, 2015).

Bir kişinin girişimci adıyla tanımlanabilmesi için öncelikle teşebbüste bulunup, işletmeyi ekonomiye kazandırması, ayrıca bu işletmedeki faaliyetleri de kendisinin yönetmesi gerekmektedir. Girişimcinin aklındaki en büyük istek her ne olursa olsun içinde bulunduğu faaliyetten mali kazanç, yani kâr elde etmektir. Bunu başarabilmesi için sadece teşebbüs hakkında bilgi sahibi olması yetmez. Ayrıca yönetim üzerinde de yüksek seviyede yetkinlik sahibi olması gerekmektedir (Tekin, 2009: 2).

Girişimci daha önce düşünülmemiş ve hayata geçirilmemiş projeleri hayata geçirmeye vakıf olan kişidir. Bu bireylerin uyguladığı politikalar sonucunda daha önceden insanlara ulaştırılmamış ürün ve hizmetlerin ulaştırılması ve soluksuz bir şekilde yeniliğin

takibi sağlanmaktadır. Girişim denildiğinde sürekli olarak takip edilen yenilik kavramı akla gelmelidir. Girişimci bazen mevcut hizmet ve malların süre gelen özellik ve niteliğini geliştirme yöntemiyle de yenilik elde edebilir. Ayrıca ürün ve hizmetlerin üretim süreçlerinin çeşitli yöntemlerle güncellenmesiyle dişe dokunur oranda kar sağlayabilir. Pazar ve faaliyetlerin ülke dışına aktarılmasıyla yeni alanlar elde edebilir ve kârını artırabilir. Bu yeni alanların kazandırdığı unsur sadece kârla sınırlı kalmayarak yeni hammadde ve kaynakların temini gibi fırsatlar da sunar (Çelik, Akgemci, 1998: 18-20).

Girişimci birey, üstüne düşen rolü sadece işletmeyi kurarak yerine getirmiş olamaz. Kurulan işletmenin büyüme ve daha sonraki dönemlerinde girişimcinin yönetim alanındaki üstün yeteneklerine ihtiyaç duyduğu açık bir olgudur (Naktiyok, 2004: 10).

Birey girişimde bulunmuş ve bir ticari faaliyete başlamışsa rekabet kavramını aklından çıkarmamalıdır. Ticaret ortamında rekabet olmaksızın kâr elde edilmesi mümkün değildir. Diğer kurumlarla rekabetin sağlanabilmesi için girişimde bulunan kişinin İnovasyon konusunda yetenekli olması gerekir (Tekin, 2012: 4).

Piyasada var olan ve başkaları tarafından kurulmuş bir faaliyet zincirinin çalışmasını etkileyen kişiye de girişimci denir. Çünkü bu kişi pazara veya sektöre ürün veya hizmet açısından birçok alanda yenilik getirebilir ve mevcut, kurulmuş zinciri değiştirebilir (Börü, 2014: 1).

Girişimci denildiğinde piyasadaki koşulları iyi değerlendirebilen, belirsizlikler hakkında iyi tahminler yapabilen ve yaratıcılık yeteneğini kullanıp içinde bulunduğu duruma yön verebilen kişiler akla gelir (Tatlı ve Korucuk, 2015: 7).

Başarılı bir girişim faaliyetinin gerçekleştirilebilmesi için girişimcinin dikkat etmesi gereken bazı konular vardır. Bunlardan ilki girişimcinin güncel çevreyi başarılı bir

şekilde kontrol edip, analiz edebilme yeteneğine sahip olmasıdır. Böylece piyasa koşullarını ve ihtiyaçları kolayca anlayıp, bu ihtiyaçların karşılanması için kâr amacıyla hareket edebilir. Tüm bu faaliyetleri büyüme amacıyla yapmalı ve başarılı olmalıdır (Marangoz, 2012: 5). Ülkenin ekonomik ve sosyal gelişimine sağlanan yararlar girişimcinin faaliyetlerinin yan ürünü olarak gözlenmektedir (Börü, 2014: 2).

Girişimci için yaptığı işten kâr sağlamak temel amaçtır. Yürüttüğü ekonomik faaliyetler sonunda her birey gibi para kazanma isteğiyle hareket etmektedir. Ancak devlete ödeyeceği vergi miktarını kısmakla ya da hiç ödememekle, ürün veya hizmet sunduğu toplumdaki bireyleri kandırarak, gerçeğe uygun olmayan beyanlar vererek satış yapmasıyla ve başka sebepler ardına saklanarak fahiş kârların peşinde koşmasıyla kısa süreli bir başarı sağlayabilir. Ancak bu başarının devamı sağlanamaz (Yıldırım ve Uğuz, 2014: 154).

Girişimci sadece yeni ürün veya hizmet geliştiren veya var olan ürün ya da hizmeti geliştirip toplumun ihtiyaçlarını karşılayan işletmeyi yöneten kişi olarak anılmamalıdır. Bazı girişimciler kurduğu mal veya hizmet üreten işletmeyi kendi kendine yönetmek ve işletmek yerine dışardan profesyonel yardım almayı da tercih edebilir (Marangoz, 2012:2).

İnsanlar kurulmuş işletmeleri satın alarak, şube açma hakkını elde ederek veya kendi imkânları dâhilinde başına geçeceği işletmeyi kurarak da girişimci olabilirler (Tatlı ve Korucuk, 2015: 8).

Girişimci bireyler bulundukları sektör ne olursa olsun her zaman risk altına girmek zorundadırlar. Aldıkları risklerle beraber kurdukları işletmedeki tüm faaliyetlerde de bilgi sahibi olmaları gerekmektedir. İşletmenin mali işlerini yönetebilmeli, insan gücünü

etkin ve verimli olarak kullanabilmeli ve gelişen teknolojiye de ayak uydurabilmelidir (Karadal, 2014: 29).

Girişimci bireylerin piyasadaki belirsizlik ortamına karşı uygulayacağı politika yeni meydana gelmiş işletme için kârlılık ve yaşam süresi açısından oldukça önemlidir. Piyasanın belirsizliklerine karşı iyi mücadele eden girişimciler, mücadelesi zayıf olan girişimcilere göre daha yüksek başarı oranını yakalamaktadırlar (Saldamlı, 2014: 186).

Girişimci olmak için cinsiyet farkı gözetilmeksizin kişinin bazı özelliklere sahip olması zorunludur. Girişim işini üstlenecek kişi akla ve mantığa uygun şekilde risk alabilme yetisine sahip olmalı, yaratıcılık ve sürekli geliştirme içgüdüsünü etkili kullanmalı, yeni limanlara yelken açma cesaretine sahip olmalı ve sürekli büyüme arzusunu körükleyen dinamik bir yapıyla yaşaması gereklidir (Marangoz, 2012:2).

Girişimde bulunan bireylerin öncelikli olarak ulaşmak istedikleri hedef kısa zaman içerisinde faaliyetlerinden yüksek miktarda mali kazanç sağlamaktır. Bunun olması için girişimde bulunan bireyde bazı özellikler ve yetenekler ortaya çıkmak zorundadır. Yönetim işini ve risk konusunu iyi şekilde bilmeli ve gelecek için mantıklı ve tutarlı çıkarımlarda bulunabilmelidir. Böylece hedefine ulaşabilir (Tekin, 2012: 3).

Girişimci ve yönetici, kavram olarak insanlar tarafından yakın olarak bilinse de oldukça farklıdırlar. Girişimciler risk alıp pazarda ticari faaliyet yürütürken, yöneticiler herhangi bir risk almadan işletmenin yönetim ve strateji gibi konulardaki eksikliğini giderir. Yöneticinin görevi risk almadan işletmenin kârlılığını sürdürmesidir. Üretim için gerekli tüm faktörleri bir araya getirip aralarında organizasyon sağlamalıdır. Girişimci ekonomik faaliyette bulunmak için sermayesini riske atar, yönetici ise işletmenin

faaliyetleri sonucunda oluşabilecek kâr ve zarar durumlarıyla ve bunlarla ilgili risklerle ilgilenmez (Marangoz, 2012: 4).

Girişimciler sürekli yenilik arayışındadır, bağımsız hareket eder, sorgulayıcıdır, fırsatları değerlendirip yenilik ve değişime pozitif yaklaşır ve aktif yapıdadırlar. Buna karşılık yöneticiler ise, belirli kurallar ve politikalar çerçevesinde hareket ederler, mevcut durumun devam ettirmesini sağlamak için çaba sarf ederler, risk ile belirsiz koşullardan olabildiğinde uzak durmaya çalışırlar. Bu yüzden her yönetici bir girişimci olarak değerlendirilemez (Yıldırım vd., 2011: 192).

Girişimde bulunan kişinin her zaman kendi parasıyla işi kurduğu düşünülür. Ancak bu her zaman doğruyu yansıtmamaktadır. Girişimci kendi parasıyla finansman sağlamak yerine farklı kaynaklardan yararlanıp işletmeyi finanse edebilir (Karadal, 2014: 30).

Girişimcilikle karıştırılan ve yakın görülen bir diğer kavram ise liderliktir. Liderlik kısaca aynı amaçlara sahip olan insanların bu amaca ulaşma yolunda birleştirilmesinin sağlanmasıyla ilgilenen kişinin yaptıkları olarak adlandırılır. Liderler yenilikleri takip ederler, geliştirmeye önem verirler, insan üzerine odaklanmışlardır, dürüsttür ve uzun vadeli düşünürler. Girişimciler ise daha çok ortaya koydukları sermayeler ve aldıkları risklerle liderlerden ayrılırlar (Marangoz, 2012: 3,4).

Günümüzde klasik kolektif işbirliklerinden ziyade birey odaklı, birey yeteneklerine dayalı, entelektüel niteliği daha ağır basan bir girişimcilik türü önem kazanmıştır (Yüksel vd., 2015: 144; Özdemir, 2015: 42). Girişimcinin en önemli görevi üretim faktörlerinin kullanım ve yönetiminde zamanlama ve maliyet konularını göz önünde bulundurmasıdır (İnce vd., 2016: 114). Bu görevlerinin yanı sıra girişimciliğe atfedilen

önemin makro açıdan hedefi istihdamın artırılmasıdır (Başol vd., 2011: 10). Dolayısı ile bu konular göz önünde bulundurularak yapılandırılan bir girişimcilik eğitimi, girişimcilik faaliyetlerinin başarısında kilit rol oynamaktadır.

1.2.Girişimcilik Kavramı ve Girişimcilerin Sahip Olması Gereken Özellikler

İşletme alanında en yoğun şekilde çalışılan temalardan bir tanesi de girişimcilik fenomenidir. Bu yoğunlaşmaya rağmen literatürde tüm paydaşları ikna eden ve üzerinde anlaşmaya varılmış bir girişimcilik ve girişimcilik kimliği tanımı ve bulunmamaktadır (Yekikalan vd., 2006: 73). Araştırmacılar ve alan yazarlarının görüş birliğine vardığı girişimcilik kavramı oldukça geniş bir şekilde farklı yönleriyle incelenmiştir (Başol vd., 2011: 10).

Girişimcilik kelimesi her bir bilim dalında farklı anlamları çağrıştırmaktadır. Ekonomiyle ilgilenen bir bilim adamı için girişimcilik; ürün veya hizmet üretimi için ihtiyaç duyulan faktörlerin uygun koşullar altında bir araya getirilip, çıktıların değerlerinin artırılmasıdır. Psikoloji bilim dalıyla ilgilenen bir bilim adamı için hedeflenen herhangi bir şeyin ele geçirilmesi, başarı duygusunun tadılması için güdülenilmesi ve insanların ellerinde bulunan otoriteye el konulması anlamına gelmektedir (Börü, 2014: 1).

Tarihsel olarak geçmişe bakılırsa ‘Girişimcilik’ kavramını hemen hemen 250 yıldır yani iki asırdan fazladır bilim insanlarının araştırmalarında kullandığı anlaşılabılır. Bu kavramın tanımına tüm bilim adamları ortak olarak katılmamaktadır. Bu kavramı tam ve eksiksiz olarak anlatabilecek bir cümle kurulamamaktadır (Candan, 2013: 11).

Girişimciler, kendileri ve yaşadıkları toplum için değişim çabaları içinde olan ve farklılıklar meydana getiren insanlardır. Girişimci kavramına olan ilginin artmasında, ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesi, verimliliğin artırılması, istihdam sağlanması, teknolojik alanda meydana gelen yenilikler, serbestleşme ve özelleşme gibi kamu politikasına olan katkılarının fark edilmesi etkili olmuştur (Efeoğlu, 2014: 105).

Girişimcilik ana hatlarıyla ele alındığında iki temel başlıkla karşılaşılmaması mümkündür. Bunlardan ilki kamu girişimcisidir. Bir diğeri ise ülke ekonomisi içerisinde yaşamını devam ettiren girişimcilerdir. Bu tür girişimciler ise kendi aralarında dinamik ve olağan olarak ikiye ayrılmaktadır (elik ve Akgemci, 1998: 24).

Deakins, arz çizgisinin yukarı eğilimli konumda olduğunda girişimde bulunanların sayısının ve aynı zamanda da bu girişimler için kişi başına düşecek ödöl miktarının artacağını belirtmektedir. Diğeri tarafta ise talep eğrisi aşağı yönlü olduğunda girişimci sayısı ne olursa olsun girişimci bireylerde kişi başına düşecek ödölün azalacağını söylemektedir. Böylece daha önce hiç kimsenin iş yapmadığı sektörde iş yapan girişimcinin kazanacağı ödöl daha fazla olacaktır. Bu durum yeni sektörlerde ki girişimci sayısının artmasına neden olacak ve rekabet ortamı oluşturacaktır (Candan, 2013: 23).

Girişimcilik kavramı için önemli olan noktaların başında sektöre yenilik getirmek, planlanmış risklere girmek ve önceden tedbir alma yeteneğine sahip olmak anlayışı vardır. Karşılaşılabilecek sorun ve olumsuzluklarla ilgili çözüm planları yapıp yeri geldiğinde uygulamaya koymak başarılı girişimciliğin temelini oluşturmaktadır (Karadal, 2014: 31).

Girişimci, risk alır ve kurduğu işletmenin faaliyetleri sonucunda meydana gelebilecek kâr ya da zarar durumuna ortaktır. Bu durum girişimcinin, bazen

başarısızlıklarla karşılaşabilmesine neden olmaktadır. Fakat bu başarısızlıklara aldırış etmeden yeni bir girişim faaliyetinde bulunma eğilimi gösteren girişimciler bulunmaktadır. Bu durum girişimci esnekliği olarak tanımlanmaktadır ve girişimcinin kişisel bir özelliği olarak da değerlendirilebilmektedir (Çeven, 2018: 33).

Genel olarak düşünülürse 5 çeşit girişimcilik türünün var olduğu söylenebilir. Piyasada hiç bulunmayan bir mal veya hizmetin ortaya çıkarılması veya uzun süredir piyasada mevcut olan herhangi bir ürün veya hizmetin daha iyi şartlar altında topluma ve ihtiyacı olanlara sunulmasıyla ortaya çıkan girişimcilik türüne yaratıcı girişimcilik denir. Daha önce kurulmuş olan bir işletmede üretilen ürünlerin ya da verilen hizmetlerin tüm dönemlerinde ve faaliyetlerde yapılan yenilikler iç girişimcilik adını alır. Yeni bir ürün ya da hizmeti geliştirerek veya değiştirerek pazara sunulmasına fırsat girişimciliği denmektedir. Sektörde bulunan girişimcilerin daha önce yenilik yapmış girişimciyi taklit edip yenilik yapmasıyla ortaya çıkan girişimcilik türü yenilikçi girişimcilik olarak adlandırılmaktadır. Son olarak faaliyetlerini internet üzerinden yürüten ve satışlarını bu yolla yapan girişimcilerin ortaya çıkardığı girişimcilik türü internet girişimciliğidir (Tatlı ve Korucuk, 2015: 2).

Ekonomideki eksiklikleri ve ihtiyaçları belirleyerek gerekli ürün ve hizmetin sağlanması için ortaya konulan girişimciliğe fırsat girişimciliği denmektedir. Daha önceden piyasada bulunmamış herhangi bir ürünü veya hizmeti sıfırdan oluşturarak ya da güncelleyerek ihtiyacı olanlara ulaştırmaya yaratıcı girişimcilik ve ekonomik düzen içerisinde güncelleme yapan müteşebbislerin başarılı olan fikirlerini takip edip ürün ve hizmet üreten girişimcilere ise takipçi girişimciler adı verilmektedir (Tekin, 2009: 3-7).

En büyük amacın kâr olduğu, müşteri için katma değer sağlandığı ve her koşulda devamlılığın gözlendiği girişimcilik türüne ekonomik girişimcilik yani sosyal girişimcilik denilmektedir. Girişimcilik türleri arasında dünya çapında en saygın olduğu düşünülen girişimcilik türü ekonomik girişimciliktir (Tatlı ve Korucuk, 2015: 3).

Alan geniş olduğu için başka kaynaklarda girişimciliğin başka türleriyle de karşılaşılabilir. Orijinal girişimcilik, kurumsal girişimcilik, profesyonel girişimcilik, teknik girişimcilik, girişimci girişimciliği ve çevreci girişimcilik bunlardan bazılarıdır (Marangoz, 2012: 11-13).

Girişimcilik yenilik ve yaratıcılık üzerine kurulmuştur. İnsanlarda bulunan bu özellikler doğuştan kazanılmış ya da daha sonra belli çalışmalar sonucunda elde edilmiş olabilir. Risk alma konusunda daha az hassas düşünen bireyler bu yeteneklerini küçük yaşlarda bile kullanabilirler. Bu girişimcilik türünden genç girişimciliği olarak bahsedilebilir (Tatlı ve Korucuk, 2015: 5).

Kendi doğduğu ülkenin sınırları dışında iş kuran ve faaliyet gösteren kişilerin yaptığı girişimcilik türü göçmen girişimciliği adıyla anılmaktadır. Bu kişiler kendi ülkelerindeki imkânsızlıklar, toplumun değişmeyen algıları veya ekonomik şartlardan dolayı yerel anlamda girişimde bulunmamış ve şansını dış ülkelerde denemiş kişilerdir. Göçmen olarak yaşayan bireyler fikirlerini bulundukları topraklarda paraya çevirmenin peşinde koşarlar. Göçmen girişimcilerin gittikleri ülkede başarılı olabilecekleri gözlenmiştir. İngiltere ekonomisine katkı sağlayan kuruluşların %7 sinin göçmenler tarafından kurulmuş olması örnek olarak verilebilir (İnal vd., 2014: 107-112).

Dünyadaki tüm toplumların bir kültürü olduğu gibi girişimcilikle ilgili olan bir kültür topluluğu da bulunmaktadır. Zaman içerisinde gelişen bu kültür, bulunduğu yere ve

insanlara göre şekil almaktadır. Hangi faktörlerin gerekli ya da gereksiz olduğu, işlerin yürütülme şekilleri ve yaşanan olumsuzlukların giderilme yöntemleriyle ilgili bilgiler bu kültürde yer almaktadır (Karadal, 2014: 26).

Ekonomik yapı içerisinde ve toplumsal yaşam şartlarının kaliteli hale gelmesinde önemli bir rol oynayan girişimcilik, birçok araştırmacı yazar ve bilim insanının uzun bir dönem ilgisini çekmeyi başarmıştır (Tatlı ve Korucuk, 2015: 1).

Girişimde bulunacak kişilerin öngörülü olması, bir şeyleri değiştirme isteğine sahip olması, piyasada yeni ürün veya hizmetler için araştırma ve geliştirme yapması oldukça önemlidir. Ülkelerin değişen ekonomi anlayışlarıyla girişimde bulunacak kişilerin önemi gittikçe fazlalaşmaktadır. Birçok alanda girişim ve girişimcilik ile ilgili bilgiye ulaşmak mümkündür. Çünkü bu kavramlar sadece işletme fakültelerinde okutulan derslerle ilgili değildir (Karadal, 2014: 23).

Girişim faaliyetinde bulunacak bireyler, yenilikçi ve öngörülü olmalarıyla birlikte, risk almaktan korkmamalıdır. Girişimci, risk üstlenen birey demektir. Girişim faaliyetinde kişiler, kurdukları işin risk altında olduğunun, kaybedilebileceğinin bilincinde olmalı ve riskleri akılcı şekilde üstlenmelidirler. Girişimciler başarıma isteği duymalı ve kendilerine güvenmelidirler. Özgüveni yüksek olan insanlar, hayatlarının kontrolünü kendi elinde tutarlar, yeteneklerine güvenirler ve başkalarının onayını alma uğraşı içine girmezler. Bu insanların girişimciliğe eğilimi yüksektir. Girişimcilikte özgüven, girişimcinin amaçlarına ulaşmaya olan inancı ifade etmektedir (Şen ve Aslan, 2017: 1848, 1849).

İnsanların, hayatlarında meydana gelen olaylar üzerindeki hâkimiyet düşüncesi, kontrol odağı kavramını gündeme getirmiştir. Kontrol odağı olgusu içsel ve

dışsal olarak ikiye ayrılmaktadır. Kişiler dışsal kontrol odağına sahipse, yaşamlarında meydana gelen değişikliklerden kontrol edilemeyen güçleri sorumlu tutarlar ve pasif davranırlar. Bu bireyler amaçlarına gerçekleştirebilmeyi, şans faktörüne ve kendilerinden daha güçlü konumda olanlara bağlamaktadırlar. İçsel kontrol odaklı kişiler ise, yaşamlarındaki değişimleri kendi uğraşları ile kontrol altına alabileceğini düşünürler, ikna güçlerine güvenirler (Saygın, 2018: 14).

Dışsal kontrol odaklı girişimciler, iş yaşamlarında karşılaştıkları olumsuzluklardan iş görenleri, kurumdaki mevcut sistemi ve başkalarını sorumlu tutmaktadırlar. Şansızlık olarak da ifade edilebilen bu ön yükleme davranışı bireylerin psikolojisi üzerinde olumsuz bir etki meydana getirmektedir. Girişimcilerin, başarısızlıklarından başkalarını sorumlu tutma eğilimleri girişimcilik sürecinin başarısız sonuçlanmasına neden olabilmektedir (Şen, Aslan, 2017: 1849).

Girişimciler, belirsizlikleri fırsata dönüştürebilen, toplum içinde bir yer edinme isteği duyan, uzun süreli ve sağlıklı ilişkiler kurabilen kişilerdir. Bu kişiler ellerinde bulunan sınırlı kaynaklı etkin, verimli ve düzenli bir şekilde kullanabilme yeteneğine de sahiplerdir (İbicioğlu vd., 2009: 522).

Girişimciliğin en genel olanı ve işletmeler tarafından uygulanılanı kurumsal olanıdır. Kurumsal girişimciliğin ortaya çıkması, ancak piyasadaki işletmenin kendi bünyesindeki faaliyetleri güncellemesiyle veya kendi gücünü ve finansal kaynaklarını kullanarak piyasaya yeni bir işletme kazandırmasıyla olur (Karadal ve Gülpınar, 2014: 98).

Girişimcilik denildiğinde ilk akla gelen türe orijinal girişimcilik adı verilmektedir. Klasik olarak bir kişi yeni bir ürün veya hizmet türüyle piyasaya çıkar ve ekonomik faaliyette bulunur. Bulundukları organizasyon içinde yenilenme ve değişim

üzerinde çalışan kişilerin yaptığı girişimciliğe ise kurumsal girişimcilik adı verilir. Ekonomik anlamda iyi durumda olmayan ve liderlik açısından sıkıntı çeken işletmelerin bir başka kişi veya kişilere devredilmesiyle ortaya çıkan girişimcilik türü profesyonel girişimciliktir (Marangoz, 2012:11,12).

Piyasa koşullarında yeni işlerin kurulabileceği boşlukları iyi bir şekilde analiz eden ve değerlendiren kişiye klasik girişimci adı verilmektedir. Piyasaya yeni bir işletme kazandırıp bu işletmenin devamında yeni işler yapmaya devam eden girişimcilere ise seri girişimciler denir. Toplumun içerisinde bulunan problemlerin çözümü ile ilgilenen ve bu yönde adım atıp yeni işler kuran girişimcileri ise sosyal girişimci olarak tanımlamak mümkündür (Karadal, 2014: 32).

Yüksek bilgi ve beceriye ihtiyaç duyulan teknoloji alanındaki girişim türleri teknik girişimcilik olarak kabul edilir. Daha önceden girişimcilik yapmış ve tecrübe kazanmış kişilerin kendi bilgi ve becerilerini yeni kurulmuş işletmelerde kullanmaları ve bu işletmelere yönetim ve diğer yönlerden yardım etmeleriyle ortaya çıkan girişimcilik türüne girişimci girişimciliği denilmektedir. Diğer bir girişimcilik türü ise çevreci girişimciliktir. Bu tür girişimde içinde bulunulan çevrenin sorunları ve ihtiyaçları belirlenir. Bu ihtiyaçların karşılanması ve sorunların çözümü için çalışma yapılır (Marangoz, 2012:12,13).

Girişimci kavramı ile yatırımcı kavramı birbirlerinden farklı kavramlardır. Yatırım yapan kişiye yatırımcı denmektedir. Bu kişinin en büyük hedefi yüksek kâr marjıyla işlerini yürütmek ve kendisinden başka kimseyi düşünmemektir. Girişimde bulunan kişi ise hem kendi kâr oranını düşünmelidir hem de işletmenin içerisinde yer alan

ve işletmeye fayda sağlayan bölümlerdeki bireylerinde kazanımlarını gözetmelidir (Karadal, 2014: 29).

Girişimci kavramı söylendiğinde, akla gelen özellikleri taşıyan ve cinsiyeti kadın olan kişi kadın girişimcidir. Kadın girişimcilerin kâr gütmeye amacıyla yeni ürün veya hizmetleri piyasaya sürmesi ya da var olanları geliştirip tekrar toplumun hizmetine sunmasına kadın girişimciliği adı verilmektedir (Tatlı ve Korucuk, 2015: 4).

Kadınların daha küçük yaşta olgun olarak kabul edilmeye başlanması ve sorumluluk verilmesi, bir iş yaparken başka bir iş yürütmede tecrübeli olması ve insanlar arası ilişkilerde mantıklı ve tutarlı olmaları kadınları girişimcilikte avantajlı hale getirmektedir. Ayrıca altıncı hislerinin güçlü, sabırlarının sağlam ve kendini öne atmada yetenekli oldukları herkes tarafından kabul edilen bir gerçektir. Yukarıda belirtilen özellikler dâhilinde kadınlar girişimcilikte daha başarılı olabilmekte ve dünya çapında adını duyurabilmektedirler (Erdoğan, 2009: 103, 104).

Son yapılan araştırmalarda Türkiye de bulunan erkek girişimci sayısının kadın girişimci sayısına göre yüksek olduğu anlaşılmıştır. Bunun temelinde toplumun cinsiyet ayrımcılığı yapmasının olduğu düşünülmektedir. Toplumdaki bireyler erkek girişimcileri kültürel ve ekonomik yönden desteklemekten çekinmezken, kadın girişimcilerin bu tür bir destek bulmaları oldukça zordur. Erkek girişimcilerin aldığı desteğin daha fazla olduğu tespit edilebilir (Börü, 2014: 2).

Kadın girişimciler, iş kurma ve geliştirme süreçlerinde yaşadıkları mali sıkıntıların yanı sıra bürokratik ve sosyal engellerle de karşılaşabilmektedirler. Kadınların bir iş kurma ve devam ettirme konusunda gerekli eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olmamaları da girişim alanında karşılarına çıkan sorunlardandır (Çıkmaz, 2018: 46).

Türkiye genelinde kadınların toplum içinde sayısının ne kadar fazla olduğu düşünülürse, kadın girişimcilerin ekonomik faaliyetlere katılmasını sağlayarak ülkeye sağlanacak yararın büyüklüğü anlaşılabılır. Genel olarak kabul gören anlayış girişimcinin cinsiyet ayrımı yapılmaksızın ekonomiye kazandırılmasının gerekliliğidir. Yapısal özelliklere sahip olan ve girişimcilerde bulunması gereken özellikleri taşıyan kadınlar pek tabii girişimde bulunup finansal faaliyetler yürütebilir (Karadal ve Kaygın, 2014: 127-130).

Girişimcilik konusunda, kadınlar ve erkekler tüm yönleriyle farklı yetenek düzeylerine ve güdülere sahiplerdir. Erkek girişimciler, para kazanma içgüdüsüyle hareket ederlerken, kadın girişimcilerde para kazanma düşüncesi daha arka planda yer almaktadır (Saygın, 2018:6).

Girişimde bulunmak isteyen kadınların bazı sebepleri vardır. Evlatlarıyla daha fazla zaman geçirme isteği, işçi olarak çalıştığı işletmede gerekli değeri görememesi, eş kaybı, kurduğu işin başına geçme isteği ve kişisel başarı tatmin ihtiyacı bu sebeplerden bazılarıdır. Kadın girişimci adaylarının aldıkları eğitimler, geçmiş nesilden aktarılan mal ve kurumlar, tek maaşla geçimin gittikçe zorlaşması ve sosyal anlamda daha fazla refah içerisinde yaşama isteği kadınları girişimci olmaya yöneltmektedir (Karadal ve Kaygın, 2014: 132,133).

Girişimci birey işletmeyi kurup daha sonra ortadan kaybolan kişi değildir. Girişimcinin kurduğu işletmenin hayatına devam edebilmesi için ve ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmesi için emek vermeli ve gerekli eğitimlere katılıp yeteneklerini geliştirmelidir. 2008’de girişimcilik konusuna katkı sağlayan kurumlar vasıtasıyla ekonomiye katılan işletmelerin ömürlerinin uzun olması için birçok çalışma yapılmış ve 2012’de bu çalışmaların sonuç verdiği gözlenmiştir. (Abiyev ve Özgür, 2014: 213).

Girişimde bulunacak bireyler bu konudaki eğitimleri alarak ve kendilerini geliştirerek hayatlarının kalan kısımlarını girişimci olarak devam ettirebilirler (Karadal, 2014: 24).

Girişimcilik konusunda yürütülen birçok araştırmada, piyasa koşullarında başarıyı yakalayan girişimcilerin belli başlı özelliklere sahip olduğu ve aynı zamanda barındırılan çoğu özelliğin ortak olduğu ortaya çıkmıştır (Marangoz, 2012: 6).

Bireyleri girişimci olmaya iten sebepleri tek bir ana konu etrafında incelemek mümkün değildir. Kişilerin girişimciliğe bakış açısı, yaşı, aile hayatı, yaşadığı durumlar, çevresinde kendisini etkileyen insanların tutumları, içinde bulunduğu çevre şartları ve ülkede bulunan kültürel faktörler bireyi doğrudan etkilemektedir (Naktiyok, 2004: 13- 17).

Girişimci olacak kişinin öncelikle verdiği kararlara bağlılığını sürdürmesi gerekir. Böylece çıktığı yolda bağlılık ve azmini kullanarak başarıya doğru yürüyebilir. Başarıya ulaştığında başarma ihtiyacını karşılamış ve böylece kendini tatmin etmiş bir birey olacaktır. Piyasada yakaladığı yeni fırsatları iyi bir şekilde değerlendirecek ve başka girişimcilerin ulaşamadığı kesimlere ürün ve hizmet ulaştırabilecektir. Bunu yaparken girişimci kendi öz yeterliliğinin farkında olmalı ve içsel olarak kontrol mekanizmasını iyi bir şekilde kullanabilmelidir (Marangoz, 2012: 7,8).

Girişimciler, bulundukları dönemde nefes alsalar bile, o dönemde yaşamazlar. Girişimci gelecek zaman diliminde ortaya çıkabilecek toplumsal ihtiyaç ve fırsatları doğru bir şekilde tahmin eden kişidir. Böylece gerekli yatırımları ve değişimleri yaparak yüksek oranda kâr elde etme şansına sahip olabilir. Sonuç olarak içlerinde kaynayan başarı duygusunu tatmin edip, monoton hayatlarından kurtulurlar. Günlerce aynı konu üzerinde durup çalışmalarını sürdürebilirler. Evde oturup gazete okumak veya durağan bir hayat

yaşamak bu kişilere uygun bir durum değildir. Sürekli yenilik ve üretim isteği ile yaşarlar (Çelik, Akgemci, 1998: 21-22).

Girişimcinin yeterli derecede plan yapma ve stratejik davranma yeteneğine sahip olması oldukça önemlidir. Doğru yerde doğru kararı verebilmek, insanlarla doğru iletişim kurabilmek ve motivasyon sağlayabilmek için bu yeteneklere çokça ihtiyaç duymaktadır (Naktiyok, 2004: 32, 33).

Girişimde bulunan kişinin başarılı olabilmesi için kendini sürekli yenileyip, geliştirmesi yani güncellemesi gerekmektedir. Ancak bu şekilde zorlu piyasa koşullarında kalıcılığı yakalayıp hayatını sürdürebilir (Karadal ve Akyazı, 2014: 90,91).

Girişimciler kimseye hesap vermeden kendi akıllarında tasarladıkları işleri gerçekleştirme peşindedirler. İçlerindeki gücü hissetmek ve yetkilerini sonuna kadar kullanarak kendilerini iş doyumunu açısından tatmin etmek amacı taşırlar. Toplum içerisinde sahip olacakları hayran kitlesiyle psikolojik olarak mutlu hissedecek ve ismi anılan iş adamı rolüne bürünmek isteyeceklerdir. Bu sebeplerden dolayı bireyler girişimci olarak ekonomiye ticari kurum ve kuruluş kazandırma peşindedirler (Çelik, Akgemci, 1998: 36).

Başarılı girişimcilerin sahip olduğu en büyük özelliklerden biri ise belirsiz piyasa koşullarına karşı yüksek oranda tolerans gösterebilmeleridir. Böylece sürekli değişken ekonomi koşullarında zorlukları aşabilir ve amaçları uğrunda savaşırlar. Ancak belirsizliğe karşı gösterilecek tolerans aynı zamanda risk alma kavramını da beraberinde getirecektir. Girişimciliğin tanımında kullanılan bu kavram vazgeçilmezdir. Girişimci olabilmek için belli oranda hesaplanmış riskler almak gereklidir, böylece ekonomik anlamda büyük kazançlar sağlanabilir (Marangoz, 2012: 8,9).

Girişimde bulunacak bireylerin sahip olması gereken özellikler ve düşünce şekilleri sınırlandırılmaz, tam olarak bu kavramların herhangi bir çerçeve içine konulması imkân dâhilinde değildir. Genel olarak bakıldığında girişim ruhu taşıyan birinin karşısındaki kişiyi herhangi bir konu hakkında tam olmasa bile yeterli derecede ikna edebilme gücüne sahip olması önem taşır. Günlük hayatını rutine sokmadan ve sınırlandırmadan yaşayabilecek, daha önce insanlar tarafından düşünülmemiş iş ve hizmetlerin peşinden koşabilecek bireylerin girişimcilik konusuna daha yakın olduğu bilinmektedir. Girişimcinin diğer kişi ve unsurlardan bağımsız olarak çalışması, çatışma ve sorunlara çözüm amacıyla yaklaşabilmesi, dünyaya kalıcı olarak değer aktarabilmesi ve mümkün olduğu kadar çalışmaktan hoşlanması gereklidir (Boz, 2008: 15-16).

Başarı amacı güden bir müteşebbisin yapması gereken görevlere karşı sorumluluk hissetmesi, insanları çeşitli seviyelerde ve durumlarda ikna edebilmesi ve yüksek seviyede öz güvene sahip olması gereklidir. İhtiyacı olan eğitimi aldıktan ve güven kazandıktan sonra başarıya giden yoldaki engellerin birçoğu kalkmış olur (Tekin, 2009: 21) .

Girişimciler için yeni fikir ve buluşlar olmazsa olmazlardandır. Ürün veya hizmetlerde yapılacak köklü ve etkili değişiklikler işletmeci yani girişimci için büyük faydalar sağlayacaktır. Piyasa koşulları ve iç ve dış pazarlarda başarı sağlamanın temel şartlarından biri sürekli yenilik ve değişiklik peşinde olmaktır (Marangoz, 2012: 9).

Faaliyette bulunulacak alanda yeni bir boyut oluşturmayı planlayan kişinin yani girişimde bulunacak kişinin insanlar arasında güvenilir biri olması, kuruluş işlemleri ve borçlanma gibi alanlarda girişimci bireye yardım sağlayacaktır. Bu yüzden bireyin insanlar arasında belli bir güven taşıyabilecek kadar seviye sahibi olması gerekmektedir.

Ülkeler içinde kişilerin birbirlerine olan güvenleri değişiklik gösterirken, Türkiye de ise bu durum oldukça negatif pozisyonundadır. 1990-2005 yılları arasında OECD ülkeleri içinde yapılan araştırmada Danimarka'da kişilerin birbirlerine güvenme oranları 0,30 civarında seyrederken, Türkiye 'de ise -0,55 rakamını göstermektedir. Rakamlardan da anlaşılacağı üzere Türkiye'de kişiler arası güven oldukça düşük bir seviyededir. Bu şartlar altında girişimcinin Danimarka'da her türlü aktivitesi için güven sağlayıp, rahat bir girişimcilik süreci geçireceği söylenebilir. Ancak Türkiye'de ise bireylerin girişim öncesi ve sonrasında piyasaya güven sağlayamadığı için zorluk çekeceği doğrudan anlaşılmaktadır. Bu durum girişimciliğin önünde büyük bir set meydana getirmekte ve faaliyetlerin sayısını düşürmektedir. Girişimci ruhu taşıyan insanların orta seviyede de olsa piyasaya gösterebileceği bir miktar güvene sahip olması gereklidir (Karabey, 2010: 180-181).

Girişimciler, sahip oldukları yetenekler sayesinde başkalarının farkına varmadığı imkânları değerlendirip iş fikrine dönüştürebilmektedirler. Girişimci ruhu taşıyanlar, hayal edebilir ve ettirebilir, işletmenin büyüme hızını doğru ayarlayabilir, yöntemler geliştirerek uygulayabilir, imkânların farkına varıp değerlendirebilir ve sorumluluk almaktan çekinmezler. Ayrıca başarıya konusundaki heyecanlarını yitirmezler ve gerçekleştirme isteği içindedirler. Girişimciler, sürekli yenilik peşindedir, misyon ve vizyonları vardır (Kızılgöl, İşgüden, 2008: 259).

Liderlik vasfına sahip olmayan girişimcilerin zorluk çekecekleri su götürmez bir gerçektir. İşletmelerin yaşamları sadece kurulmalarından ibaret değildir. Fırsatlar ve piyasa koşullarının etkileriyle kurulmuş bir işletmenin başarılı olabilmesi için iyi bir lidere ihtiyacı vardır. Uzun dönemli bir görüşe sahip, etkili aynı zamanda verimli çalışmayı destekleyen, gücünü ve otoritesi mantıklı olduğu kadar uygun kullanabilen kişiler liderlik işini doğru bir şekilde yürütebilmektedir (Marangoz, 2012: 10).

Girişimcilerin, liderlik ve yöneticilik vasıflarını taşımaları gerekmektedir. Bu durum, girişimcilerin, işletmeleri verimli ve etkin yönetmeleri, iş görenlerin kurum hedeflerine odaklanmalarını sağlamaları ile nder olabilmeleri açısından büyük önem arz etmektedir (Yıldız, 2018:6) .

Girişimcinin sahip olması gereken özelliklerden birisi, daha önceden düşünülmemiş ve yapılmamış şeyleri bulup piyasaya kazandırmaktır. Girişimci yaratıcılık özelliğini iyi bir şekilde kullanabilmeli ve fırsatları değerlendirebilmelidir. Fırsatların iyi bir şekilde değerlendirilmesiyle ve daha önceden sunulmamış ürün veya hizmetlerin sunulmasıyla sektörde birinci ve aranılan girişimci veya işletme olmak imkânlar dhilindedir. Dünya çapında ismin duyurulması ve ürün veya hizmeti ulaştırmada başarılı olunması, sektör içinde işletmeye büyük fayda sağlamaktadır. Markalaşma ve tüketicilerin talebiyle sektörde aranır hale gelmek, işletmelerin temel amaçlarından birisidir (Marangoz, 2012: 39).

Girişimcilerin yeni bir işe başlama aşamasında gösterdikleri bazı davranışsal nitelikler vardır. Öncelikle girişim faaliyetinde bulunacaklar, devamlı değişim fırsatlarını gözetirler, hedef belirlerken odaklandıkları nokta değişimdir, sorunları önceden tahmin edebilme ve engelleme yetenekleri vardır. Yürüttükleri işlerde verimliliğe ve etkinliğe oldukça önem verirler. Sabırlıdırlar, amaçlarını gerçekleştirinceye kadar uğraşırlar. Düşüncelerini eyleme dökerler, değişimi tasarlayıp başlatmakla kalmayıp gerçekleştirirler ve başarı elde etmiş olurlar (Yıldız: 2018: 18).

İşletme veya kuruluşta çalışan bireylerin müşteriyi ve taleplerini tanıyıp bilmesi ürün ve hizmet pazarlama için büyük önem arz etmektedir. İnsanların yaşam şeklinin değişmesi, değişen ve gelişen piyasa koşullarının değerlendirilmesi ve geçmişte

yapılan hataların düzeltilmesi için demografik yapının analiz edilmesi gerekmektedir (Marangoz, 2012: 40).

Adanmışlık	Farklılık peşinde olmak
Kararlılık	Risk alma yeteneği
Esneklik	Öngörü yeteneği
Liderlik	Araştırmacı kişilik
Tutku	Kendine güven
Özgüven	Başarma isteği
Çabalamak	İkna kabiliyeti

Tablo 1.1. Girişimci Özellikleri

1.3.Girişimin Başarıya Ulaşmasını Sağlayan Sebepler ve Uygulanan Yöntemler

Öncelikle girişimin bulunulacağı alanın açık ve uygun olması gerekmektedir. Piyasaya sürülecek mal veya hizmete ihtiyacın çok olması başarının temel faktörlerinden biri sayılmaktadır. Ayrıca girişimcinin başarıyı yakalayabilmesi için ürün veya hizmeti sunacağı zamanı iyi bir şekilde belirlemesi gereklidir. Yaz aylarında satılacak buz çözücü ürünlerin başarıya ulaşma imkânı oldukça azdır. Zamanın uygun olması konusu ancak başarılı ve tecrübeli girişimciler tarafından ele alınıp değerlendirilir (Marangoz, 2012: 14).

Faaliyet alanında girişilecek herhangi bir işin tam ve zamanında yapılması önemlidir. İnsanların ihtiyaç duyup satın almak isteyeceği ürün veya hizmetler olmalıdır. Mantıklı müteşebbisler empati yeteneğini etkin şekilde kullanabilmeli ve insanların düşüncelerini az da olsa okuyabilmelidir. Herhangi bir malın alım ve satımı konusunda bilgi sahibi olmalıdır. Tecrübelerin kişiyi desteklemesine imkân sağlanmalıdır. Başarı

kolay kolay elde edilecek kadar basit bir olgu değildir. Azim, motivasyon ve mücadele gerektirir (Tekin, 2012: 19).

Girişimci elindeki iş gücü kaynağını kullanırken herhangi bir şekilde cinsiyet, ırk veya din gibi kıstaslara göre ayrımcılık yapmamalı bunun yerine bireyleri oldukları gibi değerlendirip, yetenek ve duygularına göre terfi ettirip verimli şekilde çalıştırmalıdır (Özçınar, 2014: 191).

Her girişimin tam olarak başarıya ulaşması beklenemez. Ama başarı için de önem verilmesi gereken bazı konular mevcuttur. Girişimci bireyin hedeflerine bağlılık hissetmesi, vasıflı liderlik sahibi olması, piyasa analizini iyi yürütmesi, yaratıcılık konusunda kendini geliştirmesi ve mükemmellik peşinde koşması genel geçer konulardan bazılarıdır (Naktiyok, 2004: 21- 23).

Fayda sağlayacak şartları değerlendirirken olumlu düşünce büyük bir önem arz etmektedir. İnsanların düşüncelerini, varoluşlarından beri inançları etkilemektedir. İnançlar fırsatların yakalanması için girişimci açısından bir engel değil aksine destek olmak zorundadır. Böylece başarılı girişimcilerin ortaya çıkışı daha da kolaylaşmaktadır (Marangoz, 2012: 10).

Devletin girişimcilik açısından bireylere bazı destekleri sağlaması da oldukça önemlidir. İşletmenin kurulacağı yerdeki temel ihtiyaçların karşılanması ve kurulum aşamasında ihtiyaç duyulacak temellerin oluşturulması sağlanabilecek ilk destektir. İşletmeye karayolu sunmak, elektrik tesisatı kurmak ve üretimde kullanılacak kalitede su temin etmek örnek olarak verilebilir. Devlet kendi mali sisteminde girişimcilere yüklenecek vergi oranını uygun miktarda tutarsa ve genel anlamda bu durum hükümet

politikası olarak uygulanırsa birçok girişimin başarılı olacağı ön görülebilir (Karadal, 2014: 35).

Bir birey tarafından ortaya konan teşebbüsün başarılı olabilmesi için müteşebbisin yüksek seviyede azim ve heyecan duygularına ihtiyacı vardır. Çalışmayı alışkanlık haline getirerek, geçmişte edindiği bilgileri kullanarak ve deneyimlerinden güç alarak hareket etmelidir. Girişimci hem kurum içi hem de kurum dışında organizasyon yapma ve yürütme yetisine sahip olup, para yönetimi ve liderlik hususunda etkili ve verimli olmalıdır. İçinde bulundurduğu girişimcilik hissini sürekli körüklemeli, yönetsel vasıflarını gösterebilmeli ve yakın ve uzak çevresiyle yeterli derecede ilişkiye açık olabilmelidir (Tekin, 2009: 15).

Sektördeki herhangi bir girişimin başarıya ulaşabilmesi için ürün veya hizmetlerdeki güncel gelişimleri sıkı bir şekilde kendi bünyesine yerleştirmeli ve bilişim olarak çeşitli teknolojik altyapıları kullanmalıdır (Karadal ve Saygın, 2014: 71).

Bir teşebbüsün başarıya ulaşabilmesi için, o teşebbüse aracılık eden girişimcinin ihtiyaç duyacağı yetkinliklere belli oranda sahip olması gerekmektedir. Gerektiğinde yalnız başına çalışıp, kendine güvenip, uygun risk oranlarıyla daha önce yapılmamış yapabileme cesaretine sahip olmalıdır. Ancak bu şekilde başarıya giden yola çıkılabilir (Tekin, 2009: 20,21).

Yapılacak yatırım için mutlaka kaynaklara ihtiyaç duyulacaktır. Yetersiz kaynak ve finansmanla kurulacak bir işletmenin başarıya ulaşma şansı oldukça azdır. Girişimcinin yatırımlarında yarıdan fazla öz sermayesini kullanması uygun olmakla beraber, kullanılacak dış kaynakların azlığı işletmenin yaşam sürecinde büyük etkilere sahip olacaktır. Çevresel koşulların hızlı bir şekilde değiştiği ortamlarda ve ekonomilerde,

daha önceden tahmin edilemeyen durumların ortaya çıkması veya istenen başarının yakalanamaması sonucunda uygulamaya konulabilecek başka planların olması önemlidir (Marangoz, 2012: 15).

Başarının elde edilmesi girişimcinin gelişimini yavaş ve sağlam adımlarla sürdürmesine bağlıdır. Hedef kitlenin beğenilerini, taleplerini iyi analiz etmek, empati yeteneğine sahip olmak ve ürün ve hizmetini pazarlama yani tüketiciye ulaştırma konularındaki yetkinlik başarının anahtarı olarak kabul edilebilir. Ayrıca kurumda akraba sayısının minimum tutulması müteşebbis açısından rahatlık sağlayacak ve yeni fikirlerin iş görenlerle beraber gelmesini destekleyecektir. Gerektiğinde ve süresinde yapılan işler hem üretici hem de tüketici açısından tatmin sağlayarak başarı grafiğini yukarı taşıyacaktır (Tekin, 2009: 22, 23) .

Bireyin kurduğu girişimin başarılı olabilmesi için dış etkenleri iyi bir şekilde analiz edebilmesi gerekmektedir. Piyasada bulunan ürünlerin veya hizmetlerin iyi bir şekilde incelenmesi ve iyileştirilmesi, toplumdaki talebe kulak verilmesi, hiç üretilmeyen bir ürün üretilecekse üretim hakkının yasal çerçevede sahibi olunması ve ar-ge çalışmalarına önem verilmesi çok önemlidir. Üretilen ürün veya hizmetlerin ulaştırma yönteminin iyi seçilmesi, işletme muhitindeki durumun gözlenmesi ve dünya genelindeki teknolojik gelişmelerin takip edilip uygulanması girişimcinin temel görevlerindendir (Karadal, 2014: 37,38).

Kadın girişimciler açısından başarının sağlanması için devlet ve hükümet desteklerinin uygun şekilde verilmesi, toplumda kadın bireyler için oluşan düşüncelerin değiştirilmesi amacıyla çalışmalar ve tanıtımlar yapılması önemlidir. Aynı şekilde kadın girişimciler için rehber olacak bireylerin örnek gösterilmesi, devlet kurumlarınca verilen

destekler konusunda seminer ve eğitimlerin yapılması girişimlerin başarısını aynı zamanda da sayısını artıracaktır (Karadal ve Kaygın, 2014: 135).

Bir girişim faaliyetinin başarıya ulaşabilmesi için girişimde bulunan bireyin dikkat etmesi gereken en önemli faktörlerden birisi uygun oranda risk altına girip çalışmasıdır. Diğer bir konu ise girişimcinin daha önce ortaya çıkmamış ve özgün olan ürün veya hizmetlerle piyasaya yani ticaret hayatına giriş yapmış olmasıdır (Tekin, 2012: 16-18).

Girişimlerin uygun şekilde başarıya ulaşabilmesi için devletin çeşitli yönetmelik ve mevzuatlarda değişikliğe gidip daha uygulanabilir ve esnek olan kararları yürürlüğe koyması önemlidir. Bir işletmenin yani kurumun en büyük giderlerinden biri olan vergi matrahı için teşvik edici önlemler uygulanmalıdır. Bir işletme için doğal süreç olarak işleyen doğma, büyüme ve ortadan kaybolma olayları uygun bürokrasi çerçevesinde karşılanmalı ve sorumluluklar azaltılmalıdır. Kaynağı dış ülkeler olan sıcak para ve sermayenin girişimci bireylere ulaşımının önünün açılması ancak devletin piyasa da sağlayacağı iktisadi güvenle mümkün olabilmektedir. Katma değer konusunda küçük ve orta boyutlu işletmelere yeterince bilgi sağlanmalı, gerekirse seminer gibi faaliyetlere de önem verilmelidir. Böylece yurtdışına ihraç edilen işletmenin çıktısı olan ürünlerin katma değerleri konusunda ilerleme sağlanabilir ve dünyadaki yıkıcı rekabet ortamında üstünlük kazanılabilmesi için fırsat yakalanabilir. Ortak bilgi ve tecrübe paylaşımı için ulaşılması kolay platformların yani paylaşım ortamlarının meydana getirilmesi, hem yaşayan hem de doğmak için gün sayan işletmelere bilgili ve yetkili kişi veya birimlerce danışmanlık açısından yardım ulaştırılması başarı yolunda atılabilecek en uzun adımlardan biri olacaktır. Fonların ve Avrupa Birliği tarafından sağlanan likit desteklerinin etkili şekilde kullandırılması kamunun bir görevi olmakla beraber, bu tür bir hareketin ekonomik

anlamda genişlemeye yardım etmesi ekonomistler tarafından kabul edilen bir görüştür (Tanrısever, 2004: 63-67).

Avrupa açısından başarının yakalanması için finansal açıdan birçok tedbir alınması gereklidir. UNICE gibi kuruluşlarla devletin tahsil ettiği vergiler, uygun şartlar altında likit desteğinin sağlanması ve gerekli girişimcilik teşviklerinin toplum içerisinde gerekli odaklara ulaştırılması hem sağlanmakta hem de denetlenmektedir (TİSK, 2004: 29).

1.4. Girişimin Başarısızlıkla Sonuçlanmasını Etkileyen Sebepler

Dünya çapında yapılan araştırmalarda büyük işletmelere göre küçük işletmelerin başarısız olma oranının daha yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca başarısız girişimlerin en büyük sebeplerinden birinin finansal yani ekonomik sorunlar olduğu ortaya çıkmıştır (Marangoz, 2012: 15).

Piyasaya yeni giriş yapmış teşebbüslerin başarılı olmaları için belli başlı süreçlerden geçmeleri gerekmektedir. Maddi ve manevi anlamda etki sahibi olan her konu önemlidir. Ayrıca başarısızlıkla karşılaşma durumunda gerek toplum gerekse devlet tarafından gösterilecek reaksiyonlar uygun ve mantıklı olmalıdır. Bir birey, bir teşebbüste başarısız olabilirken, bir diğer girişim denemesinde başarılı olabileceği akılda tutulmalı ve bu yönde politikalar yürütülmelidir. Unutulmamalıdır ki başarısız girişimcilerin ekonomiye geri kazanımı doğru bir şekilde yürütülürse başarısızlık oranı düşürülebilir (Avrupa Birliği'nde Girişimciliğin Geliştirilmesi, 2004: 23).

Yatırıma ayıracak finansmanı olan hemen herkes kendini girişimci sıfatıyla eşleştirip kısa yoldan kâr etme amacıyla hareket etmektedir. Bu durum arz oranını

artırmakta, rekabeti düşürmekte ve ortaya bir kriz çıkarmaktadır. Yenilikleri sıkı sıkıya takip etmeyen, değişen ihtiyaçları gözetmeyen ve yatırım yaparken araştırmaya zaman ayırmayan girişimcilerin başarılı olması pek mümkün değildir (Akmüt vd., 2003: 451-454).

İşletmenin faaliyet göstereceği ve kurulacağı alanın doğru seçilmemesi ve planlanamaması o işletmenin kârlılığını, uzun dönemde ise başarısını olumsuz yönde etkileyecektir. Girilecek piyasanın kendi koşulları, piyasada bulunan rakiplerin hareketleri ve pazarda sözü geçen işletmelerin stratejileri yeni kurulan işletmelerin ekonomik hayatları için oldukça önemlidir. Sermaye miktarının uygun olmaması ve eksik kalmasıyla yeni kurulan işletme yaşamına başarısız olarak başlamak zorunda kalabilir (Marangoz, 2012: 15).

Girişimin başarılı bir şekilde tamamlanması için ve işletmenin ekonomik faaliyetlerini başarılı bir şekilde yönetebilmesi için girişimcinin iş görenlerle, stratejik olarak öneme sahip olan yönetici bireylerle ve ortaklarla sürekli temas içinde bulunması gerekmektedir. Ancak bu şekilde uygun faaliyetleri sürdürerek kâr elde edebilir. Diğer yandan ürün ve hizmetin hedefi olan tüketicilerin iyi bir şekilde değerlendirilip hak ettiği yerde muhafaza edilmesi gerekmektedir. Girişimcinin ihtiyaç duyduğunda mali kaynak elde edebileceği finansal bir çevresinin olması, hemen her yönden bağlı olduğu devletle ilişkilerini iyi bir seviyede bulundurması ve bölgesel olarak faaliyet yürüten kurumların mevzuatlarını yakından takip etmesi önemlidir (Çelik ve Akgemci, 1998: 29).

Nesiller arası geçişte işletmelerde başarıyı yakalayacak bireylerin yetiştirilememesi veya bireylere gerekli ilginin kazandırılmaması girişimin ömrünü

doğrudan etkilemektedir. Bu durum ülkedeki işletmelerin ömürlerinin 100 yıl veya daha kısa olmasına sebep olmaktadır (Akmüt vd., 2003: 445- 447).

Ekonomik anlamda güncelliği takip etmek girişimci için hayatidir. Değişen alışkanlıklar ve tüketim toplumunun eğilimleri girişimcilerin fırsatları yakalayabilmesi ve değerlendirebilmesi için çok önemlidir. Zamanlamanın uygun olması kârlılığı ve işletmenin ömrünü etkilemektedir. Kişisel tecrübelerin yetersizliği, ticaret ile ilgili konularda yetersiz bilgi sahibi olunması ve ön çalışma yapılmadan girişimde bulunulması olumsuz şekilde sonuçlanabilmektedir (Marangoz, 2012: 16).

Girişimci bireyin toplum gözünde sahip olduğu saygınlık seviyesini sabit tutup artırması, medyada yer alan haberlere değer vermesi ve rakiplerini sıkı bir şekilde takip edip gerekli operasyonları yürütmesi başarının sağlanması için temel faktörlerdendir. Ayrıca pazarında bulunduğu ülkelerde sözü geçen uluslararası birliklere üye olması, uluslararası geçerliliği olan hukuk kurallarına riayet etmesi, uluslararası işletmelerle yakın temas sağlaması ve dış devletlerin politikalarını takip etmesi işletmenin ömrü ve verimi için gereklidir (Çelik ve Akgemci, 1998: 30).

1.5. Girişimciliğin Kazandırdıkları ve Kaybettirdikleri

Kelime anlamı itibariyle girişimcilik hesaplanan riskler içinde iş yapmaktır. Bu tür risk alımları kişiye özerklik hissini kazandırır. Daha sonra kurulan işletme başarılı olduğunda, girişimci başarıma hissinde doyuma ulaşır. Ekonomik alandaki özgürlük de girişimciler için elde edilebilecek diğer faydalı bir kazanımdır (Marangoz, 2012: 16,17).

Girişimcilik toplum içinde yaşayan kişilerin risk alma konusunda daha istekli olmalarını, zor koşullarla daha iyi m¼cadele edebilmelerini ve ¼lkenin ekonomik gelişiminin desteklenmesine yardımcı olmaktadır (Karadal, 2014: 33).

Girişimciler halk için anlam ifade eden ¼rün ve hizmetleri sağlarlar. Öyleki bu ¼rün veya hizmetler olmaksızın günlük hayat aksayabilir ve her zaman eksikliği hissedilebilir (Naktiyok, 2004: 12).

Girişimcilik olgusunun toplumlarda oluşması o ¼lke için oldukça faydalıdır. Girişim konusunda bilgilenen bireyler kendi hak ve özg¼rl¼klerinin de farkında olurlar. Orta öğretimde, yükseköğretimde ve KOSGEB gibi girişimcilik eğitiminin verildiği kurumlarda yür¼t¼len faaliyetler ¼lkenin ekonomik ve sosyal yönden gelişimi için birer fırsattır (Özdevecioğlu, 2013: 12).

Girişimcilik ¼lkeler için yöresel gelişme sağlar. Yöre halkına istihdam sunarken aynı zamanda bölgedeki ticaretin hareketlenmesine yardımcı olur. Dolaylı olarak devletin elde edeceği vergi oranı artar, ¼lkeye ve bölgeye yeni yatırım getirerek diğer girişimcilere örnek olur (Çokgezen, 2012: 12).

¼lke genelinde girişimciliğin geliştirilmesi ve desteklenmesi ekonomik anlamda işsizliği azaltır. İnsanların istediği ¼rün veya hizmetlere ulaşmalarını sağlar. Ürünler arasındaki rekabet ve kaliteyi uygun bir zeminde tutar. Finansal olarak devletin mali işlerine katkıda bulunur. Üretilen ¼rün veya hizmetlerin farklı alanlara dağılmasını sağlar. Devletin işveren olarak taşıdığı yük¼ azaltır. Bireylerin üretim isteklerini artırır (Karadal, 2014: 33).

Herhangi bir girişimde bulunmayıp, kurulmuş bir kurumda para için çalışmanın bazı avantajları mevcuttur. Çalışanın günlük düzeninin sabit olması, mesai karşılığı

alınacak ücretin kesinlik taşıması, izin konusunda hem ücretli hem de ücretsiz olmak üzere şansa sahip olması ve görevde yükselme gibi durumlar avantaj olarak kabul edilmektedir. Diğer yandan para sıkıntısı olduğunda işini kaybetme, görev bölge ve yerinin değiştirilmesi, emir alması, alınan paranın değişmez olması ve işini kaybetmemek için güvencenin olmaması dezavantajlardandır (Tekin, 2012: 10).

Girişimde bulunulması ülke ekonomisinin kalıcı ve etkili olarak hacmini artırmasına, ekonomiyi doğrudan etkileyen işsizlik oranının düşmesine ve üretim alanlarında faaliyet gösteren diğer kurum veya kuruluşların da verimli olarak üretim ve tüketim zincirine dâhil olmasına büyük katkılar sağlamaktadır. Yeni ekonomik alanların ülke ticaret hayatına kazandırılması ve istihdamın sağlanması da gözden kaçırılacak kadar küçük bir etki değildir. Girişimcilik faaliyetlerinin etkili şekilde desteklenmesi ve başarıya ulaşmasıyla beraber en büyük zenginlik istihdam konusunda kazanılır. Çünkü yeni işletmenin kurucusu kendi işinin başında hayatını sürdürürken diğer yandan da insanlara para kazanacakları faaliyetler sağlar (Boz, 2008: 16-17).

Ekonomik olarak istihdam verilerinin yükselmesi, yeni iş olanaklarının sağlanıp, işçi sayısının artırılması ve yerel veya küresel anlamda rekabete uyum gösterilebilmesi için girişimcilik büyük bir rol oynamaktadır. Bireylerin ruhen bağımsız hissetmesi ve piyasada yeterli miktarda ürün veya hizmet çeşitliliğinin ortaya çıkması için girişimci kişilerin veya kuruluşların faaliyetlerinin önemi değişmez bir gerçek olarak kabul edilmektedir (TİSK, 2004: 8,9).

Her ne kadar girişimciliğin birçok kazanımı olsa da bunun yanı sıra kaybettirdikleri de yok değildir. Girişimcilik işinin çok kolay olduğu söylenemez. Eğer çok kolay olsaydı her insan kendi fikrindeki işi kurar ve başına geçerdi. Girişimde bulunacak

kişinin işletmeyi kurduğu ilk dönemde çok fazla çalışmaya ihtiyacı olacaktır. Kendinin ve ailesinin ihtiyaçlarını zamanında karşılayamayacak, bu durum da ailesel huzursuzluk ve strese sebep olacaktır. Aynı şekilde, girişimcinin işletmedeki her şeyden sorumlu olması onu yalnız bırakacaktır. Ödenecek borçların finansmanı ve verilecek teminatlar gibi bütün ekonomik işler girişimcinin sorumluluğu altında olacaktır. Ekonomik anlamda bakıldığında girişimcinin kurduğu işletmeden sürekli olarak zarar etmesi o işletmenin ömrünü kısaltacak ve girişimcinin stres altında kalmasına zemin hazırlayacaktır (Marangoz, 2012: 17,18).

Girişimcilik bireysel özveri gerektiren, sorumluluk yükü fazla olan, zarara fazla tolerans görececek bir kapasiteye sahip olmayan ve sağlık sorunlarına neden olabilen zor bir meslektir. Bu meslekte başarı elde edebilmek için insanlar başka aile olmak üzere hayatlarındaki bir konudan taviz vermek zorundadırlar. Girişimciliği meslek olarak tercih edenle, tamamen sorumluluğu üstüne alan ve zirvede yalnız kalan insanlardır. Girişimcilerin, işletmelerinde aldıkları hatalı bir karar kuruluşun sonunu getirebilecek nitelikte olduğu için, zarara fazla tolerans tanımamaktadırlar. Girişimcilik, yoğun tempo gerektiren bir meslek olduğu için, başta fiziksel rahatsızlıklar olmak üzere birçok rahatsızlığa neden olabilmektedir (Yıldız, 2018: 12).

1.6. Girişimcilikte Etkili Olan Faktörler

Girişim fikri ilk olarak kişinin aklında oluşsa da, bu fikrin eyleme dökülmesi bazı şartlarla ilgilidir. Bu şartlardan biri kişinin içinde doğup büyüdüğü kültürel ortam ve eğitimidir. Yeni bir işe girerken belli oranda risk almak veya sermayesini tehlike altına sokmak belli bir dereceye kadar kabul edilebilirken, bir başka kültürde bu durum kabul

edilemez bir şey olarak düşünülebilir. Kişinin küçük yaşta hem okulda hem de gündelik hayatında göreceği eğitim ve tecrübeler girişimcilik duygusunu körükleyip artırabilirken diğer yandan da bu duygunun baskılanıp körelmesine de sebep olabilmektedir (Marangoz, 2012: 18).

İnsanların, girişim öncesinde aldıkları eğitimler, kazandıkları deneyimler, toplumsal ve ekonomik yapının özellikleri ile davranış şekilleri girişimcinin aldığı kararları, uygulamaları yönlendiren kültür ve düşünce yapısının oluşumunda oldukça etkilidir (Kızılgöl ve İşgüden, 2008: 259).

Girişim olgusu ele alındığında bireylerin yaşlarının eğilimler üzerinde etkili olduğu anlaşılr. Bu konu üzerinde 2013-2014 yılları arasında yürütülen araştırmada en yüksek girişim eğilimi gösteren bireylerin 25-34 yaş arasında, en az girişim eğilimi gösterenlerin ise 55-64 yaş arasında olduğu gözlemlenmiştir (Karadeniz, 2014: 29).

Şahısların çocukluk evrelerini geçirdikleri çevreler her ne kadar hayata bakış açıları üzerinde etki sahibi olsa da, yaşadıkları ülkelerin kültürel ortamları da büyük oranda etki göstermektedir. Örnek olarak ABD ve Avrupa Ülkeleri arasındaki girişim iştahı oranı verilebilir. ABD’ de bireyler girişimcilik konusuna daha akılcı yöntemlerle yaklaşp uygulamaya koysa da Avrupa Ülkelerinde bu durum ABD’deki kadar yüksek değildir (TİSK, 2004: 10).

Cinsiyet boyutu hayatın her alanında farklı düşünce ve sonuçlara sebep olmaktadır. Girişimcilik isteği açısından duruma göz atılırsa farklılıkların olduğu görülebilir. 2013 ve 2014 yıllarında yapılmış gözlemlere göre girişimde bulunmuş erkeklerin oranı kadınlara göre oldukça yüksektir. Yine aynı şekilde girişimcilik eğilimi

açısından incelendiğinde erkeklerin kadınlara göre daha fazla eğilime sahip olduğu anlaşılmaktadır (Karadeniz, 2014: 28).

Girişimci bireyin araştırma konusunda istekli olması gereklidir. Ancak bu şekilde yeni ürün ve hizmet elde edip, ödül alıp iş kurabilme şansına sahip olabilir. Bu konuda müteşebbislere gerekli rehberliği yapacak sosyal kuruluşların, sivil toplum örgütlerinin oluşturulması, girişimcilik eğitimi için gerekli bilgilendirmelerin yapılması ve bu eğitim sürecinde yer alan kurumlara uygun koşullar altında destek verilmesi önemlidir. Gerekli lobinin oluşturulması, fikir alışverişinin artırılması ve devlet desteğinin genişletilmesi girişimciliğin üzerinde olumlu etkiye sahiptir (Tekin, 2009: 18,19).

Kişilerin piyasaya yeni kurumlar kazandırması için önünde bulunan engellerin sayısı az olmalıdır. Bu sayı azaldıkça piyasada girişimci birey görme olasılığı artacaktır. Ayrıca büyük binaların küçük tuğlalardan meydana geldiği unutulmamalı ve ekonominin tuğlaları olan küçük girişimci bireylerin önemi göz önünde bulundurulmalıdır. Gerekli maddi ve manevi tüm destekler ve teşvikler uygun koşullar içerisinde bireylere ulaştırılmalıdır. Ancak bu şekilde ülke ekonomisine girişimci olarak fayda sağlayacak bireylerin sayıları artırılabilir (Tanrısever, 2004: 62).

Girişimcilerin, girişimde bulunmak için oldukça fazla sebebi bulunmaktadır. Finansal, toplumsal, entelektüel ve ülkenin içerisinde olan siyasal şartlar ele alınabilir. İnsanların ihtiyaçlarını giderip, dünyaya katkıda bulunmak isteyen bireyler de girişimci olmayı tercih edebilmektedirler. Kimi şahıslar ise yapacakları başka bir iş bulamadıklarından dolayı girişimciliğe yönelmektedirler (Karadal, 2014: 27-28).

Eğitim açısından değerlendirildiğinde, okunulan okulun ve içinde bulunan eğitim düzeyinin bireyin eğilimlerini değiştirdiği bir gerçektir. Buna göre 2013-2014 yılları

arasında eğitim seviyelerine göre girişimcilik eğilimi konusunda yapılan araştırmada çarpıcı sonuçlara ulaşılmıştır. Girişimcilik eğiliminin en fazla üniversite mezunlarında bulunduğu görülürken, eğilimin en az olduğu grubun ise yüksek lisans mezunları olduğu tespit edilmiştir (Karadeniz, 2014: 30).

Aile ve yetişme ortamının girişimcilik duygusunu teşvik etmesi kişiyi daha cesur yapabilmektedir. İyi örneklerin girişimci adayına gösterilip örnek almasını sağlamak kişi için rehber olacaktır. Ailede sürekli korkak olarak yetiştirilen girişimci adayı tüm girişimci duygusunu kaybedip aileden gelen iş kültürüyle hayatına devam edebilir. Ailesinden hiçbir şekilde teşvik edici veya baskılayıcı tepkiler almayan girişimci adayı çıktığı yolda başarısız olabilir. Bu durumda kişi kendi edindiği tecrübe ve eğitimle hayatına devam ederken yetersizliklerle karşılaşabilir (Marangoz, 2012: 18).

Girişimci olma eğilimi 2006 ile 2014 yılları arasında yapılan bir araştırmaya göre farklılıklar göstermektedir. 2006 yılında girişimcilik eğilimi %20 civarında seyrederken, 2014 yılında bu oran %30'un üzerine çıkmıştır. Bu durum içinde yaşanan zaman dilimi ve şartların direk olarak girişimcilik ruhu üzerinde etki sahibi olduğunu göstermektedir (Karadeniz, 2014: 23).

Girişimcilerin psikolojik olarak sorumluluk alma, hesaplanmış riskleri üstlenme ve para kazanma amacıyla hareket etme dürtüleri vardır. Bulundukları ülkedeki yasal, idari ve siyasi düzene uyum sağlamak zorundadırlar. Devletin uygulamaya koyduğu politikalar ve tutumlar işletmeci için çok büyük bir öneme sahiptir. İşletmeler bulundukları ülkelerin mali ortamlarından uzak olmadıkları için doğrudan etkilenirler. Mali ortamın istikrarlı olması girişimciler için uzun dönemli planlamada önemlidir (Marangoz, 2012: 19).

Girişimcilik ortamının toplumsal olarak benimsenmesi gelişim açısından ilk adım olarak kabul edilebilir. Bireylerin kolaylıkla fikirlerinin uygulamaya konulduğunu görmesi girişimcilik olgusu için önemli olmakla beraber temel bir konudur. Toplum içinde girişim işiyle uğraşmak isteyen hemen herkes bir şekilde kazanılmalı ve ekonomiye katkıda bulunma potansiyeli yüksek olarak kabul edilen fikirler uygulamaya geçirilmelidir. Böylece girişimcilik ve kendi işinin patronu olma durumu halk gözünde normal seviyeye inebilir ve girişimci birey sayıları artabilir (TİSK, 2004: 17).

Toplumda yaşayan kişiler dinden bağımsız değildir. Dini inançlar kişilerin hal ve hareketlerini doğrudan etkilerler. Kişinin mensup olduğu dinin içinde yer alan kurallar kişinin ahlakını belirler. Girişimcilik de kişilere bağlı olduğu için bu durumdan dolayı veya doğrudan etkilenir. Protestan bir toplum ile Müslüman bir toplumun girişimciliğe karşı bakış açısında belli başlı farklılıklar olabilmektedir (Marangoz, 2012: 20).

Başarı konusundaki düşünceler, olumlu veya olumsuz olabilir, doğrudan girişimcilik üzerinde etkiye sahiptir. Başarısızlık düşüncesi kadınlara göre erkeklerde daha az seviyelerde seyretmektedir. Yani erkeklerin girişimde bulunduklarında başarıya ulaşabilecekleri konusundaki özgüvenleri kadınlara göre yüksektir (Karadeniz, 2014: 22).

Türkiye’de girişimcilik olgusunun yaygınlaşması ve istenen değeri görebilmesi için Kamu ’ya büyük bir görev düşmektedir. Ekonomik hayatta devlet etkisinin minimuma indirilmesi, hemen herkesi etkileyen yasaların daha uygulanabilir hale getirilip yumuşatılması, işverenin yüklendiği iş gören ücretleri dışındaki tüm maliyetlere bir şekilde indirim uygulanması ve girişimciliğin olumlu yönlerinin toplum içinde daha çok öne çıkarılması girişimcilik üzerinde etki sahibi olabilecek önlemlerden bazılarıdır. Piyasaya

yeni ürün veya hizmetlerin kazandırılmasında etkili olacak girişimcilerin ülke geneline oranla daha yüksek sayıya sahip olması için iktisadi olarak dengeli bir hayatın sağlanması ve bu düzen içerisinde güvenli noktaların oluşturulması oldukça önemlidir. Para ve finansman konusunda yeterli kolaylıkların ve politikaların uygulamaya konulması ve bireylerin kabul ettiği toplumsal anlayışların pozitif yönde değiştirilmesi temel amaç olarak kabul edilmelidir (Tanrısever, 2004: 60-61).

1.7. Girişimciliğin Tarihi ve Türkiye

İnsanlar var oldukları günden bu yana çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak ve ekonomik faaliyetlerde bulunmak zorunda kalmışlardır. Eski çağların hemen hepsi insanların riskler alarak yaptığı ticari faaliyetlerle doludur. Dünya üzerinde yaşayan ilk insanlar bile girişimcilik özelliklerinin çoğuna sahipti. Bu eski çağlarda tarım ve hayvancılık üzerinden girişimcilik sürdürülmüştür. 19. yüzyılda sanayileşen toplumda ve ekonomide girişimciliğin vasıfları değişmiştir. Amerika gibi büyük ülkeler sanayileşmede başarılı olmuş ve yurtdışında kullanılan malzemelerin kaliteli ve fiyat olarak ulaşılabilir olması için girişimler başlamıştır. Bu sürecin başarılı olabilmesi için profesyonel anlamda gerçek yönetim yöntemlerine ihtiyaç duyulmuş ve girişimciliğin içine yönetim kavramı da karışmıştır. Üretim yöntemleri gelişmiş ve ürünlerin toplu şekilde kolay ve hızlı üretimi için yenilikler yapılmıştır (Marangoz, 2012: 20,21).

Dünya genelinde yaşamlarına devam eden milletler arasında girişimcilik tarih boyunca farklı şekil ve seviyelerde gelişim göstermiştir. Bu gelişim faaliyetlerini o ülkede bulunan kanunlar, tutumlar ve toplumsal kurallar etkilemiştir. Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik çevrenin etkisi ve devlet tarafından verilen desteklerin sonuçları iyi bir şekilde gözlemlenebilir (Börü, 2014: 2).

Türkiye de girişimciliğin kökeni 1000 yıl öncesine dayanmaktadır. Bu dönemlerde el sanatları ve ticaret oldukça gelişmiş durumdadır. Ahilik gibi esnaflığı koruyan ve yücelten yapıların var olduğu bilinmektedir. Esnaflıkla Osmanlı döneminde Yahudiler, Rumlar ve Ermeniler uğraşmışlar, Türkler ise daha çok askerlik veya ulemalık gibi işlerle ilgilenmişlerdir. Bu durumdan da anlaşılacağı üzere Türk milleti ticaret hayatından oldukça uzak durmuş ve yeterli bilgi ve tecrübe birikimi edinememiştir. Hem etik açıdan hem de kültürel açıdan Türk toplumunda ticaret ve girişimcilik alt yapısı oluşmamıştır (Marangoz, 2012: 22).

Türk tarihinde Orta Asya Dönemi' ne kadar göz atılırsa girişimciliğin Selçuklu Devletinde ve Osmanlı Devletinde ilk olarak Ahilik Teşkilatı ile ortaya çıktığı anlaşılır. Bu teşkilat ülkede üretilen ürünlerin kalite ve fiyat anlamında kontrol edilmesine fırsat vermiş ve ticaretin gelişmesi için katkı sağlamıştır (Tekin, 2009: 24).

Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin ilk kuruluş döneminde girişimcilik kavramına rastlamak oldukça zordur. Türk milletine girişimcilik kavramı diğer ülkelerden göçen Türklerden aktarılmıştır. Kırım, Makedonya ve Arap Yarımadası' ndan hayatlarını devam ettirmek için taşınan Türkler kendi yaşam çevrelerinde öğrendikleri alet, edevat ve makineleri yapmış, hayatlarını kazanmışlardır. Böylece Türk milleti yavaş yavaş girişimcilikle tanışmıştır (Çelik ve Akgemci, 1998: 26).

Dünya milletleri arasında girişimcilik konusunda Türk milletin yeri ilk sıralardadır. Türkler gerek kendi yurtlarında gerekse yabancı yurtlarda girişimlerde bulunmuş ve aynı zamanda başarıyı da yakalamışlardır (Tekin, 2012: 7).

Cumhuriyet' in ilk zamanlarında girişimciliğin anılmaya başlandığı dönem 1. İktisat Kongresi'nin düzenlendiği zamanlara rast gelmektedir. Etibank ve Sümerbank gibi

devlet kuruluşları girişimcilik sahnesinde yer almış ve kamu girişimciliği unsurunu meydana getirmişlerdir (Tekin, 2009: 24, 25) .

Türkiye’de, 1923- 1924 arasında özel girişimciliğe teşvik politikası izlenmiştir. Bu dönemde, milli burjuva grubu oluşturmak ve ihtiyaç duyulan sermayeyi bu yolla temin edilebilmek için özel girişimciliği ön plana çıkaran faaliyetlere fırsat verilmiştir. Türkiye’ nin bu dönemde girişim faaliyetleri, devletin yüksek kademelerindeki bürokratlar tarafından gerçekleştirilmiştir (Öztürk, 2008: 9).

Türkiye Cumhuriyeti tarihinin başlangıcından bu yana tüccar ve girişimci yetiştirme için hazırlanmış ve uygulanmış birçok plan ve proje bulunmaktadır. Ekonominin temel taşlarından biri olarak girişimciliğin gelişmesine oldukça önem verilmiştir. Bir ülkenin ekonomik olarak diğer devletlerden bağımsız olması, o ülkenin ekonomik faaliyetlerinin başarılı olmasıyla ilgilidir. İzmir İktisat Kongresinde bu konuya önem verilmiş ve fikirler öne sürülmüştür. Türk ekonomisinin gelişmesi için, ülkede ekonomik faaliyetlerde bulunan yabancı sermayelere ait şirketlerin devralınması ve ülke çapında var olan sanayi kuruluşlarının gelişim ve modernleşmesine destek verilmesine karar verilmiştir (Marangoz, 2012: 24).

Türkiye Cumhuriyeti kurulduğunda, Osmanlı Devletinden kalanlar ekonomik anlamda yetersizdi. 1920’li yıllarda insanların en büyük gelir kaynakları tarımsal faaliyetler sonucu elde ettikleri kısıtlı gelirlerdi. Endüstri alanındaki ekonomik gelişmeler İzmir ve İstanbul da gözlemlenmekteydi. Bu şehirlerde bulunan işletmeler küçük ve orta büyüklükteydi. Ekonominin girişimcilikle hareketleneceğini bilen yöneticiler Osmanlı Devletinden kalma Teşvik-i Sanayi Yasasını yürürlükte tutarak girişimcilerin ortaya çıkması için çaba sarf ettiler (Çuhadar, 2014: 258).

Türkiye’de 1930 ve 1950 yılları arasındaki dönem, girişimciliğin ikinci dönemidir. Bu sürece Devlet Girişimciliği Dönemi de denilmektedir. 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran girişimciliği de etkilemiş ve devletin piyasadaki rolünün öne çıkmasına neden olmuştur. Devletçilik anlayışının hâkim olduğu bu süreçte, devlet ekonomideki üretimin çoğunluğunu kendi gerçekleştirmiş ve piyasalara uygulamalar aracılığıyla doğrudan müdahaleler gerçekleştirmiştir. Bunun yanı sıra ulaşım, bankacılık ve finans alanlarında da roller üstlenmiştir. Türkiye’de bu dönemde, özel sektöre ve rekabetçi yaklaşıma karşı çıkıldığı da görülmüştür (Candan, 2011: 165).

1950 ve 1960 yılları, Türkiye’nin, siyasi ve ekonomik alanlarda yenilik uğraşı içinde olduğu bir dönemdir. Türkiye, siyasi olarak çok partili hayat ve ekonomide ise serbest piyasa uygulamalarını gerçekleştirme yönelmiştir. Sürecin ilk yıllarında, piyasa ve özel sektörü destekler nitelikte liberal ekonomiye uygun vaatler verilmiştir. Fakat bu vaatler sözde kalmış, gerçekte piyasaya devlet tarafından müdahalelerde bulunulmuş, müdahaleler sürekli değiştirilmiş ve piyasa daraltılmıştır. Bu dönemdeki ekonomik yönetim anlayışı, iş hayatını zorlar niteliktedir. Bu yıllarda müdahaleler olmasına rağmen özel sektörün gelişimi için atılan adımlar önceki dönemlere oranla daha büyüktür. 1950’ de kurulan Sınai Kalkınma Bankası özel sektörün gelişimi için verilen çabaya örnek olarak verilebilmektedir (Öztürk, 2008: 31).

Cumhuriyet yıllarının ilk dönemlerinde ülke ekonomisi içerisinde girişim faaliyetinde bulunabilecek uygun sayıda girişimci yoktu. Bu dönemlerde ekonomik gelişme oldukça yavaştı. Durumun öneminin anlaşılmasının ardından girişimciliğin desteklenmesi için birçok çalışma yapıldı. Bu çalışmaların ardından 1950 ve 1980 yılları arasında yeterli bir temel meydana getirildi. Böylece eğitim açısından kendini geliştirmiş, klasik düşüncelerini değiştirmiş ve rekabete önem veren kişiler belirmeye başlamıştır.

Özellikle toplum gözünde girişimciliğin ve iş adamlığı kavramının kariyer olarak değerlendirilmesinin ardından girişimci sayısı yükselmiştir (Çelik ve Akgemci, 1998: 27).

Cumhuriyetin ilanından 37 yıl sonra devletin garantörlük yaptığı girişimlerin ortaya çıkması için birçok kanun çıkarılmıştır. Girişimcilik işlerine devlet destek vermeye karar vermiştir. 1960 ve 1970’li yıllar ülke ekonomisi açısından oldukça zengin ve verimli olmuş, birçok gelişim bu dönemde ortaya çıkmıştır. Ülke çapında tüm ürünlerin üretiminin artırılması ana politika olarak kabul edilmiş ve bu yönde adımlar atılmıştır. Daha sonra meydana gelen askeri darbeler ve reformlar ülke ekonomisini birçok yönden etkilemiştir (Marangoz, 2012: 24).

Türkiye’ de, 1960 ve 1980 arasındaki dönemde planlı ekonomi denemeleri yapılmıştır. Bu yıllarda, ithal ikamecilik olgusu sanayi politikasının bel kemiğini oluşturmaktadır. Devlet Planlama Teşkilatı da bu dönemde kurulmuş ve ilerleyen zamanda sürecin öncülüğü rolünü üstlenmesi sağlanarak planlama hayata geçirilmeye çalışılmıştır. 1970’li yıllarda Türkiye’deki halkçı söylemler, ideolojik çatışmalar, petrol şokları, Kıbrıs çıkartması ve ardından maruz kalınan ekonomik yasaklar dış borçların ödenmesi konusunda güçlüklerle neden olmuştur. Ekonomik sıkıntılar, enflasyon ve işsizliği de beraberinde getirmiş. Askeri darbeler ve siyasi düzensizlikler de bu dönemde yaşanan olumsuzluklar arasındadır. Türkiye’ de meydana gelen bu olaylar iş hayatını olumsuz yönde etkileyerek iş performansının düşmesine neden olmuştur (Öztürk, 2008: 31).

Türkiye’ de ekonomik stratejinin değişimi 1980 yılında başlamıştır. Bu tarihten itibaren ülke serbest piyasa ekonomisi vasıtasıyla kalkındırılmaya çalışılmış, dış güçlerin etkisinin azaltılması denenmiştir. Bu seviyede Türkiye’ de girişimcilik kavramının önemi bir kez daha net bir şekilde ortaya çıkmış ve girişimcisiz bir kalkınmanın olmayacağı

anlaşılmıştır. Türkiye’ de girişimci ve girişimciliğin geliştirilebilmesi için eğitimin temel bir şart olduğu herkes tarafından kabul edilen bir gerçektir. Bölgesel farklılıkların ortadan kaldırılması ve her bölgenin kendi koşulları dâhilinde girişimci kazanması oldukça önemlidir (Akmüt vd., 2003: 433- 437).

Türkiye de girişimcilik ile ilgili olan devlet faaliyetleri incelenirse 1980 öncesi ve sonrasının farklı olduğu görülebilir. 1980 den önce devlet kendi işini kendin gör mantığıyla hareket etmekte ve işleri bizzat yürütmekteydi. Daha sonraki dönemde devlet tutumu ve politikası değişmiş, girişimciler için yurtdışı olanakları sağlanmış, çeşitli desteklerle girişimcilerin işletme kurmaları kolaylaştırılmıştır. Böylece 1980 öncesi girişimcileri ile 1980 sonrası girişimcileri arasında sayısal anlamda büyük bir fark oluşmuş ve artış sağlanmıştır (Çuhadar, 2014: 258,259).

Türkiye’ de girişimci profiline göz atılırsa büyük bir kısmının hem yatırımcı, hem girişimci hem de yönetici olduğu görülür. Bu durum bazı avantajlar içerse de negatif etkileri de yok değildir. Gerekli sorunların çözülebilmesi için ve verimin artırılabilmesi için ihtiyaç duyulduğunda işletmelere yönetim ve finansman konusunda profesyonel destek ulaştırılmalıdır. Yine aynı şekilde işletmenin büyümesiyle beraber tanıdıkların işe alınması ve işletmenin bir aile kurumu haline getirilmesi pek uygun bir durum değildir. Bu olay işletmedeki yeniliği, değişimi ve yaratıcılığı ortadan kaldırarak belirli sınırlar içinde yaşamını sürdüren gerekli kurumsallaşma işlemini tamamlayamamış ve yıkıma sürüklenen bir kurum ortaya çıkarabilmektedir (Akmüt vd., 2003: 442- 445).

1980 yıllarında ülke ekonomisinin dünya ekonomisiyle uyumlu hale getirilmesi için bir çok ekonomik entegrasyon ve reform yapılmıştır. 1980 sonrası Türk girişimcilerin başarılı olmaya başladığı bir dönem olarak kabul edilmiştir. Meslek edinme konusunda

yapılan çalışmalar sonrası meslek seçecek bireyler seçimlerinin başlarına girişimci veya iş adamı olma fikrini yerleştirmişlerdir. Türkiye'nin stratejik olarak serbest piyasa ekonomisine geçmesiyle girişimcilik daha önemli hale gelmiş ve girişimcilerin ekonomik olarak fırsatlara ulaşması kolaylaşmıştır. Krizler ve olumlu olumsuz tecrübelerden sonra Türkiye ekonomisinde girişimcilik bakımından birçok güzel gelişme meydana gelmiştir (Marangoz, 2012: 25).

1999 yılında Türkiye'nin Avrupa Birliğine üye olması için ön koşulların sağlanması amacıyla bazı uyum süreçlerinin uygulanması istenmiştir. Bu kapsamda küçük boyutlu finansman kredilerine ulaşımın şartları hafifletirilmiş ve isteyen hemen herkesin bu tür projelerde yer alabilmesi sağlanmaya başlamıştır. Finlandiya örneğine bakılırsa Sadece 2 yıl sonra yani 2002 yılında 2500 den fazla girişimci ruhlu bireye 45 milyon Euro'dan fazla finansman desteği ulaştırıldığı ortaya çıkmaktadır. Bu sistemin ortak politika ve tutum olarak benimsenmesiyle beraber Türkiye'ye ekonomik olarak kalkınma sağlanması da uygun görülmüştür (Tanrısever, 2004: 32-36).

Ürün veya hizmet ne kadar iyi olursa olsun tüketiciye ulaştırılmadıktan sonra yani pazarlanamadıktan sonra herhangi bir önem taşımamaktadır. İşletmeyi kuran girişimcinin teknik kökene sahip biri olması ve pazarlama konusunda bilgisiz ve yetersiz olması başarısızlığa sebep olabilmektedir. Ön araştırmaların yetersiz yapılmasıyla beraber sektöre girilmesi, tüketicinin ihtiyaçlarının göz önüne alınmaması, üretilen ürün veya hizmetin elde kalıp işletme için başarısızlığa neden olması normal bir durumdur (Akmüt vd., 2003: 448-451).

2002 yılında sonra AB uyum süreci için uygulanmaya başlanan projelerle girişimcilik kavramının gelişimine hız verilmiştir. Türkiye'nin oluşturduğu ve uygulamaya

koyduğu strateji ve planlar, sanayi politika belgesinin kabul edilmesi ve kurumsal anlamda kamu kişiliğinin desteklenmesi amacıyla meydana getirilmiş kurumların faaliyetlerine başlaması, devlet açısından atılan ilk adımlar olarak kabul edilebilir (Tanrısever, 2004: 39-41).

2007 ve 2009 da kadın girişimcilerin desteklenmesi için Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesinde topluluklar kurulmuştur. Aynı zamanda TÜBİTAK Kurumu girişimciliğin topluma daha iyi anlatılması ve girişimci sayısının artması için teşvik sağlayacak düzenlemeler yapmıştır. Bu çalışmalar sonucunda 2012 yılında yapılan araştırmada 2008 den bu yana girişimci sayısında artışın olduğu görülmüş ve teşviklerin genişletilip ekonominin desteklenmesinin önemi anlaşılmıştır (Abiyev ve Özgür, 2014: 212,213).

Türkiye’ de bulunan genç nüfusun oranı, girişimci potansiyeli açısından kullanılabilecek önemli unsurlardan bir tanesidir. İşsizliğin azaltılması ve istihdamın artırılması için kendi kendilerine istihdam sağlayacak girişimci bireylerin kazanılması ekonomi için büyük bir avantaj sağlamaktadır (Akmüt vd., 2003: 438- 440).

Girişimcilik sadece Türkiye de değil aynı zamanda dünyada da diğer devletlerin önem verdiği bir husustur. Dünya genelinde bulunan işletmelerin yaklaşık olarak %65-80 i nesilden nesile aktarılan işletmelerdir. Bu işletmelerin incelenmesi ve daha faydalı hale getirilmesi için 2005 de Babson College editörlüğünde bir program başlatılmasına karar verilmiştir (Gölbaşı, 2014: 220).

Dünya gibi Türkiye’nin de nüfusunun giderek artması sonucu ülke içinde girişimde bulunan birey sayısında artış gözlenmektedir. Nüfusun 2025 yılında 85

milyondan fazla olacağı tahmin edilmektedir. Bu da girişimci sayısının artacağı anlamına gelir (Tekin, 2012: 4).

Türkiye de sunulan ve girişimcilik ruhunun gelişimi için faydalı olan aktivitelere genel anlamda 3 ana başlık olarak ulaşılabilir; bire bir sağlanan destek ve geliştirme hizmetleri, yeni ürün veya hizmetlerin piyasaya kazandırılması için sağlanan destekler ve kredi kolaylığı sunulmasıdır. Bu alanlarda yapılan çalışmalar farklı kurumlar tarafından üstlenilmiştir. Bire bir olarak kurumlara sağlanan desteklerle KOSGEB adlı kurum ilgilenirken, yeni hizmet veya ürünlerin ortaya çıkması için gerekli olan takviyeyi sağlayan kurum TÜBİTAK olarak bilinmektedir. Ayrıca kolay kredi olanaklarının sağlanması için finansman olgusuyla ilgilenen kurum Halkbankasıdır. Bu banka çalışmalarını KOSGEB ile birlikte yürütüp bireylere piyasa koşullarının altında şartlarla finansman ulaştırmaktadır (Tanrısever, 2004: 43-48).

İş adamlık kariyerinin 21. Yüzyılda önem kazanmasıyla beraber Türkiye’ de gençler girişimciliği fırsat olarak değerlendirmektedir. Ekonominin sağlam temellerde seyrettiği, enflasyonun sabitleştiği, kredi ve desteklerin artıp engellerin kaldırıldığı 21. Yüzyıl Türkiye’ sinde eğitimle beraber girişimci sayısında yükselme görülebilir (Tekin, 2009: 26, 27).

1.8.Türkiye de Girişimcilerin Karşılaştığı Sorunlar ve Zorluklar

Devletler, diğer adıyla ülkeler, ekonomik olarak büyüklükleri ne olursa olsun rekabet ve girişimcilik ile ilgili tutum veya politikalarını gerek diplomasi, gerek finansal gerekse hukuksal açıdan uygun alt yapı içerisinde tümleşik olarak kurgulamalı ve yönetmelidir. Bireylere ve kurumlara her türlü kolaylık sağlanmalıdır. Ancak bu şekilde

girişimcilerin ve ekonomik anlamda kalkınma sağlayacak faaliyetlerin önu açılabilir, böylece başarı oranı artırılabilir. Türkiye olarak diğer ölkeler içerisinde rekabet etme amacı olan bir devlet, yenilikleri ve önemli kararları uygulamaya koyarken, dünya ekonomisinde yer alan rakip kuruluşlara kıyasla daha atik reaksiyon gösterip, pratik hareketlerde bulunmalıdır (TİSK, 2004: 5).

Türkiye de girişimcilik bilgi ve beceriden çok, eski nesilden elde edilmiş görgü yasalarıyla yürütölmektedir. Aileden veya ustadan kalan bilgilerle hareket eden birçok girişimci vardır. Yeni piyasa araştırmaları yapmak, yeni ürün veya hizmetler sunmak, sürekli gelişen ekonomik dünyaya uyum sağlamak ve mevcut halini güncelleştirerek yenilemeyi düşünmek Türk girişimcilerinde olan özelliklerden değildir (Marangoz, 2012: 26).

Girişimcilik konusunda Türkiye, dış ticaret alanına serbestlik, mülkiyet kayıtlarında ilerleme, yatırımcıların güvenliğini sağlama ve sözleşmelerin bağlayıcılığının olması gibi konularda gelişme göstermiştir. Fakat bu durum girişimcilerin Türkiye’ yi tam anlamıyla özgür bir şekilde ticaret yapılabilcek alan olarak tercih etmelerinde yeterli olmamaktadır (Candan, 2011: 168).

Girişimcilerin teşebbüsleri sırasında yüz yüze geleceği sorunların sayısını söylemek çok zordur. Genellikle eğitim seviyesinin istenilen durumda olmaması, yaş faktörü, ihtiyaç duyulan yeteneğin ve deneyimin sağlanamaması ve sermaye eksikliği gibi sorunlar bunlardan bazılarıdır. Gerekli ön araştırmanın ve analizin başarılı bir şekilde yapılmaması, girilen sektörün girişimcinin ilgisini çekmemesi, kuruculuk ya da yöneticilik yeteneğinin yetersiz sevide olması ve profesyonellikten uzak hareketler sergilenmesi girişimciler için karşılaşılabilecek engellerden önemli olanlarıdır (Tekin, 2009: 13).

Sadece para sahibi olduğu için kendini girişimci zannedip girişimde bulunan ve başarısızlığa uğrayan kişi sayısı oldukça yüksektir. Yatırımcıların bu konuda bilgilendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca Türkiye’ de devletin KOSGEB için ayırdığı kaynaklar potansiyele uygun değildir. Her gün değışen ekonomik devlet politikaları, dışa dönük insan eğitiminin başari lamaması ve bürokratik işlerin oldukça karmaşık olması girişimciliğin önündeki engellerden bazılarıdır. Yine aynı şekilde sağlanan teşviklerin zamanında ve uygun şekilde ihtiyaç duyan kişiye ulaştırılamaması, danışmanlık hizmeti sunacak yapıların yetersiz oluşu ve toplumun girişimcilere bakış açısı Türkiye’ deki zorluklar içerisinde gösterilebilmektedir (Erdoğan, 2009: 29- 32).

Türkiye’ de girişimcilik yetisine sahip olan birçok vatandaş vardır. Ancak bu kişilerin ekonomiye kazandırılması yani girişimde bulunmaları için finansmana ihtiyaç duyulmaktadır. Gerekli imkânlar sağlandığında bu kişilerin ekonomiye kazandırılması işten bile değildir (Çelik, Akgemci, 2007: 25).

Türkiye’de girişimlerin karşılaştığı en büyük sorunlar arasında finansal kaynak sağlanması, bürokratik işler ve bireyin sahip olduğu kültürel değerleri vardır. Devlet eliyle çözüme kavuşturulan finansal kaynak sağlama problemi girişimlerin artmasını sağlamıştır. Girişimcilere yapılan doğru ve tam bilgilendirmelerle girişimci desteklerinin nasıl ve ne şartlar altında kullanılacağı anlatılmalıdır. Böylece eksik bilgilendirme olayı yaşanmayacak ve yapılan faaliyetler amaçlarına ulaşacaktır (Koçak, 2014: 271).

Ülkede girişimde bulunabilmek için bireyin yürüteceği resmi işlemlerin fazla olması, ödenecek vergilerin miktarının yüksek olması ve çeşitlilik arz etmesi, piyasa analizinin yapılması için yetkinliğin olmaması, finansman sorunlarının her köşe başında

belirmesi ve başarısız girişimden kurtulmanın girişimciye büyük yükler getirmesi çözülmesi gereken problemlerdendir (Çetin, 2012: 27- 30).

Türkiye’de yardıma ihtiyaç duyan ve danışmanlık hizmetine ulaşmak isteyen kurum ve kuruluşlara yardımcı olması amacıyla birçok kurum oluşturulmuştur. Türkiye Halk Bankası, Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı, KOSGEB, Milli Prodüktivite Merkezi, Ticaret ve Sanayi Odaları, GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi ve Teşebbüsü Destekleme Ajansı bunlardan bazılarıdır (Çelik ve Akgemci, 1998: 100-105).

Müteşebbis tüm mal varlığını risk altına sokar, gerekirse dışardan finansman sağlar. Bu durum girişimciyi büyük bir zorluğun altında bırakmaktadır. Parasının tamamını yatırdığı bu işletmeden istediği kâr oranını kısa süre içerisinde sağlayamayıp plânlarını ertelemek zorunda olabilir. Etrafında mevcut olan tedarikçi, pazarlamacı gibi birçok grupta baş etmek zorunda kalabilir. Yaşadığı stres sonucunda bedensel ve psikolojik sorunlar yaşayıp sağlığında olumsuz etkiler görebilir. Kendi ailesine yeterince zaman ayıramayıp aile kurumunu zedeleyebilir (Tekin, 2009: 10,11).

Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında geçmiş yıllarda Türkiye’nin girişimcilik aktiviteleri ve destekleri bakımından geri kaldığı görülmektedir. 2000 yılına bakılırsa piyasanın daha çok özel teşebbüsler yerine kamu tarafından belirlenmekte olduğu ve özel ekonomik faaliyetlerin düşüş yaşadığı tespit edilebilir. Ancak Kalkınma Bakanlığı’nın yayınladığı 2014-2018 yılı kalkınma plânına göre özel teşebbüslere sağlanan kredi ve imkânların geçmiş yıllara göre arttığı anlaşılmaktadır. 285.000 den fazla küçük ve orta boyuttaki işletmenin, 7.658.611.000 ₺ finansmandan faydalandığı tablolarda açıkça gösterilmektedir. Her ne kadar bu durum düzeltilmiş ve gerekli tedbirler alınıp gelişmeler

sağlanmış olsa da 2000’li yıllarda uygulanan politikaların etkileri halen daha piyasada görülebilmektedir. (Cumhurbaşkanlığı Kalkınma Programı, 2018: 4).

Ayrıca geçmiş dönemlerdeki destek ve teşviklerin az olması, işletmelerin sayısının azalmaya istekli bulunması ve yeni teşebbüslerin ortaya çıkma oranının düşük olması Türkiye’nin 2000li yıllarda içinde bulunduğu ekonomik ortamla doğrudan ilişkili olduğu da unutulmamalıdır (Tanrısever, 2004: 48-51).

Türkiye’ de coğrafi bölgeler arasındaki büyüme farkı, batı ve doğu arasındaki uyumsuzluk ve iş ahlakı girişimcilik kavramını olumsuz yönde etkilemektedir (Erdoğan, 2009: 32).

Girişimcilerin Türkiye’de insan gücü olarak faydalanabileceği genç ve dinamik bir nüfus vardır. Ancak bu nüfusun verimli şekilde kullanılması eğitim ve öğretimle ilgilidir. Eğitim ve öğretimden yoksun bir genç nüfusun ülke ekonomisi ve işletmelere fayda sağlayabileceği düşünülemez. Girişimcilik kavramının yöneticilik ve işletme sahibi sıfatıyla karışmasıyla beraber tüm bu özellikler tek bir kişide toplanmaya başlamıştır. Yatırım yapmak için parası olan herkesin girişimcilik özelliklerini taşıyacağını düşünmek uygun değildir (Marangoz, 2012: 26).

Türk kökeninde yetişmiş girişimci bireylerin taşıdığı bazı özellikler kendileri için sorunlara sebep olabilir. Türk girişimcisinin daha çok gelenekçi düşünce tarzına sahip olması, paylaşılan ve genel geçerliliği olan değer ve düşünceleri her zaman plâna dâhil etmesi ve sistemleri kapalı tutup göstermelik denetleme plânı kurması girişimcilik açısından olumlu fayda sağlayacak durumlar değildir. Elde ettiği başarıyı ölçme yöntemi oldukça dengesizdir (Çelik ve Akgemci, 1998: 36,37).

Hukuk açısından işletmelerin zora sokulması, yeni doğmuş kurumların ülkedeki ekonomik faaliyetlere sağladığı faydanın az olması ve işyeri kaybının yüksek olması girişimciler açısından negatif olarak kabul edilmektedir (Tanrısever, 2004: 50-52).

Gelişen ekonomi ve şartlar sonucunda işletmelerin birçoğu profesyonel yönetim işine ihtiyaç duymaya başlamışlardır. Türkiye'deki işletmeler yönetim konusuna yeterince önem vermediği için iflas etme tehlikesi yaşamaktadır. Böylece ülke ekonomisine sürekli üretim yapamayan, kısa süreliğine yaşayan ve iki nesil arasında el değiştiremeyen küçük veya orta ölçeğe sahip işletmeler ortaya çıkmıştır (Marangoz, 2012: 26).

Türkiye'deki işletme sorunlarının en sık görüleni finansman sorunudur. Hem kuruluş aşamasında hem de büyüme aşamasında işletmeye sağlanmayan finansman Türkiye'de girişimcilik için büyük bir engeldir. KOBİ'lere sağlanan finansmanın çok küçük bir oranda olması, faizlerin yüksek tutulması ve verilen kredilerin sürekli ödeme şartı taşıması olumsuzluklara sebep olmaktadır. Hâlbuki gerçekten başarılı olacağına inanılan KOBİ'lere uygun koşullar sağlanırsa, bu KOBİ'ler daha sonraki dönemlerde Türkiye'nin büyümesine katkılar sağlayarak adından söz ettireceklerdir (Akmüt vd., 2003: 454- 457).

Türkiye'de girişimci ailelerin yaşadığı en büyük sorunlardan birisi nesiller arasındaki uyuşmazlıktır. İşletmelerin aile içinde devredilmesi sonucu birçok başarısızlıklar ortaya çıkmaktadır. Bunun sonucunda işletme kapanmakta ve faaliyetlerini durdurmaktadır. Kuruluş olarak iki ya da üç nesil geriye gidebilen işletme sayısı oldukça azdır. Daha sonra devralan kişiler işletmenin faaliyetlerini devam ettirseler bile ustalarından gördükleri yöntemlere bağlı kaldıkları için tam olarak başarıyı

yakalayamayabilirler. İşletme faaliyetleri sırasında piyasa koşullarının değerlendirilmesi veya bir işletmenin kuruluş aşamasında ön fizibilite etüdünün iyi yapılmamasıyla beraber girişimci için işlerin yoluna girmesi oldukça zorlaşmaktadır (Marangoz, 2012: 27).

KOBİ'lerin bankalardan temin edeceği kredilerde yaşadığı teminat sorunları, öz kaynak kullanımının dengesizliği ve bankalarla yaşanan sorunlar sonucunda ilişkilerin bir daha düzelmek üzere bozulması girişimciler için en büyük sorunlardan bazılarıdır (Akmüt vd., 2003: 455- 458).

Genel olarak yatırım yapacak parası olan herkes kendini girişimci olarak görmektedir. Bu kişiler günün koşullarında aktif olarak talep edilen ürün veya hizmet için yatırım yapıp, daha sonraki zamanlarda arzın fazlalaşması ve talebin düşmesiyle beraber sıkıntılı durumlara düşebilmektedir. Bu gibi sorunların çözümü için işletme ve kuruluşlar piyasa konusunda bilgilendirilmeli ve gerekli ön araştırmaların yapılması sağlanmalıdır (Marangoz, 2012: 28).

Türkiye'de girişimcilere sunulan imkân ve desteklerin genel olarak tek taraflı olduğu ya da yeterince planlanıp düşünülmeyen ortaya koyulduğu bilinen bir gerçektir. Projeler amaçlandığı şekilde sonuçlanamamakta ve istenen başarı sağlanamamaktadır. Bu durum projelerin ve desteklerin kısa süreli olarak uygulanabilmesine sebep olmaktadır. Kâğıt üzerinde oldukça zengin ve iyi tasarlanmış olan girişimcilik destek projeleri, iş uygulama kısmına geldiğinde istenilen verimde yürütülememektedir. Yönelim daha çok var olan işletmelerin sıkıntılardan kurtulması ve en azından ticari olarak hayatına devam edebilmesi üzerine düşünülen desteklere olmuştur. Ancak bu çözüm yeterli gelmemiş ve piyasaya yeni girişimde bulunacak bireylerin desteklenmesinin gerekliliği ortaya çıkmıştır. Tespitten anlaşılacağı üzere proje ve destekler tek yönlü olmamalı, tüm girişimci bireyleri

kapsamalı ve hem var olan işletmelerin desteklenmesi hem de piyasaya yeni kazandırılacak kurumların işlerine yarayacak şekilde düşünülmeli ve uygulanmalıdır (Tanrısever, 2004: 57).

Yeniliklerin yeterince takip edilememesi ve piyasada bulunan ürün veya hizmetlerin daha ergonomik ve gelişmiş halinin sunulamaması Türk girişimcilerinin düştüğü hatalardan birisidir. Finansmanın sağlanmasında tek başına hareket eden girişimcinin yeterli parayı bulamaması ve ortaklık konusundan korkması aşılması gereken bir sorundur. Girişimde bulunacak yatırımcıların kendi çıkarları için ortak olarak hareket edememesi Türkiye ekonomisi için bir kayıp sebebidir. Aileler dışında yabancı insanlar bir araya gelip, herhangi bir girişim için ortak hamleler yapamamaktadır (Marangoz, 2012: 28).

Türkiye’de işletmeler arasında herhangi bir planlama ve iş birliği olmadığı herkes tarafından kabul edilen acı bir gerçektir. İş bölümü ve ortak kazanç yerine sanayicilerin birbirlerine zarar vermek için yaptığı hareketler ön plana çıkmaktadır. Rekabetin sağlanması için ve sektörün en çok kazananı olabilmek için girişimciler bağımsız davranma tutkusuyla davranış sergilemekte ve hem kendini hem de bulunduğu sektörü sıkıntılı bir döneme götürmektedir (Akmüt vd., 2003: 460- 462).

Girişimcilerin işlerini büyütebilmeleri için işbirliği yapmaları faydalı olabilmektedir. Türkiye de işbirliğinin başarılı bir şekilde sağlanamadığı su götürmez bir gerçektir. Oysa alınan siparişler aynı sektördeki yakın işletmeler tarafından paylaşılıp kâr ortaklığı kurulsa her iki taraf içinde kazan kazan durumu mevcut olacaktır. Arz ve talep dengesi sağlanacak, ekonomik hareketlenme olacak ve ülke gelişimine fayda sağlayacaktır (Marangoz, 2012: 31).

İnsanlar Türkiye’ de yabancı insanlarla bir araya gelip ortaklık kurup, daha büyük bir işletme kurmak yerine kendi aile, ana ve babadan kalan işlerini devam ettirmek istemektedir. Bu durum da KOBİ’ lerin yaygınlaşmaması ve girişimciliğin engellenmesi için bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır (Akmüt vd., 2003: 462- 464).

İşletme kuracak girişimcilerin cesaretli ve belirsiz riskleri alma konusunda istekli olmasının gerekliliği kaçınılmaz bir gerçektir. Türkiye deki girişimcilerin birçoğu oldukça gözü kara kişilerdir. Başlangıçta iyi bir şey gibi görünse de bu durumun başarısızlık getirebileceği de unutulmamalıdır. Cahil cesareti yerine, gerekli ön çalışmaların sonucunda ortaya çıkmış risklerin alımı için cesaret sahibi olmak daha iyi bir davranış olacaktır (Marangoz, 2012: 31).

Yurtdışına ürün veya hizmet ulaştırmak isteyen bireylerin teşebbüste bulunurken önüne engel olarak sınır vergilerinin ya da başka konuların çıkarılması yurtdışı gelirlerinin azalmasına ve girişimcilik oranının düşmesine sebep olabilmektedir. Bu yüzden ek yüke sebep olabilecek tüm unsurlar kaldırılmalı ve teşvikler sunulmalıdır (Avrupa Birliği’nde Girişimciliğin Geliştirilmesi, 2004: 33).

Girişimcilik alanında yaşanan en büyük sorunlardan biri finansman konusudur. Girişimcilerin fikirlerini hayata geçirmeleri veya faaliyetleri için genellikle devletten mali destek beklemeleri, bunun yanı sıra aynı zamanda vergi vermek istememeleri bu sorunun temel kaynağıdır. İşletmeler devletten destek almak yerine, serbest piyasa koşullarında kendi paralarını kendileri kazanmalı ve vergilerini vererek ülke ekonomisine katkıda bulunmalıdır (Marangoz, 2012: 32).

Türkiye’ deki girişimciler plandan ve planlama yapmaktan pek hoşlanmazlar. Ön araştırmalarda ve planlama sırasında yeterli çalışma yürütmezler. Kararını oldukça geç

verip birçok defa düşünmeden harekete geçmezler. Bu durum girişimciliği doğrudan olumsuz olarak etkiler (Akmüt vd., 2003: 465- 467).

Türkiye’ de girişimcilik alanında yaşanan sorunlardan birisi de yolsuzluk algısıdır. Yolsuzluk, kaynakların etkin ve verimli kullanılmasına engel olarak şirketin büyümesini kesintiye uğratmaktadır. Bu durum girişimcinin enerjisini yenilikler ve üretim faaliyetler yerine boş uğraşlara harcamasına neden olmaktadır (Candan, 2011: 168).

Devlet, ülkedeki girişimciliğin gelişimi için adil ve mantıklı bir vergi sistemi kurarak katkıda bulunabilir. Alınan kararlar ve çıkarılan yasalar ülkedeki girişimciliğin teşviki için bir dayanak olmalıdır. İşletmenin kurulmasından önce verilecek teşvikler ve kurulduktan sonraki faaliyetlerinde yapılacak yardımlar girişimciler için oldukça önemlidir. İşletmenin piyasaya sunduğu ürün veya hizmetin devlet onayı ve garantisi altında olması verilecek destekler için örnek olarak sunulabilir (Marangoz, 2012: 32).

Türkiye’ de girişimciler devlete vergi verme konusunda pek istekli değildirler. Ancak devle tarafından sağlanacak desteğe sonuna kadar açıktırlar. Bu durum hem toplum açısından hem de girişimci açısından bazı sorunlara sebep olabilmektedir. Yapılan araştırmalarda Türklerin devletten alırken mutlu ve açık olduğunu ancak devlete katkı sağlarken mutsuz ve kapalı olduğunu göstermiştir. Buna göre girişimcinin devletten para kazanmak istemesi oldukça normaldir. Ancak girişimcilikte böyle bir olayın hoş karşılanmayacağını söylemek doğru olacaktır. Girişimci kendi parasını kendi piyasasından kazanmalı ve devlete yönelmemelidir (Akmüt vd., 2003: 467, 468).

Verilecek devlet ihaleleri duyurularında küçük ve orta büyüklüğe sahip işletmeler için kota ayrılması girişimcilik açısından uygun bir adımdır. Böylece devletin girişimcilik desteği net bir şekilde ortaya çıkacaktır. Girişimcilerin bilgilendirilmesiyle

beraber ÷lke ekonomisindeki gelişim artacak, piyasaya yeni girişimlerin kazandırılması sağlanacaktır (Marangoz, 2012: 32,33).

Herkesin kazandığı kadar vergi vermesi, devlete sağladığı katkıların karşılığında kolaylıklar elde etmesi gerekmektedir. Tüm KOBİ'lerden güçleri orantısında vergi geliri sağlanması için vergi kanunları düzenlenmelidir. Devlet ihalelerinin belli oranının KOBİ'lere açılması ve gerekli danışmanlık hizmetlerinin sağlanması girişimcilerin sorunlarının aşılması için bir yol olarak kabul edilebilir (Akmüt vd., 2003: 468- 472).

İKİNCİ BÖLÜM GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

2.1. Girişimcilik Eğitimi ve Özellikleri

Girişimcilik eğitimi, girişimci adaylarının yeni bir iş ya da işletme kurup, başarı elde edebilmelerini sağlamak amacıyla verilen eğitimidir. Eğitimlerde bu amacı gerçekleştirmek için, kişilere konu hakkında gerekli bilgiler verilir, izlemeleri gereken yol önerilir, yeteneklerinin farkına varması sağlanmaya çalışılır ve motivasyonlarının artırılması için çaba sarf edilir (Uygun vd., 2018: 882).

Girişimcilik eğitimi, bilgi aktarımı sürecini ifade etmektedir. Bu süreçte verilen bilgiler, girişimci olmak isteyenlerin, girişimcilik yönlerini geliştirmelerini sağlayacak niteliktedir (Tiyek, 2018: 56).

Girişimcilik, devletlerin ekonomik büyümesini sağlayan yapı taşlarındandır. Girişimcilik eğitime, girişimcilik yeteneklerinin, tutumlarının ve davranışlarının geliştirilmesinde büyük bir rol oynadığı için önem verilmektedir (Bozkurt ve Alparslan, 2013: 11).

Girişimcilik eğitimi, insanların karşılarına çıkan imkânları fark etmelerini, değişik fikirler bulmalarını, yaratıcı ve eleştirel düşünce becerisi kazanmalarını, fırsatların peşinden giderek gerekli sermayeyi temin etmelerini, yeni bir işletme faaliyete geçirerek yönetmelerini kapsayan geniş bir olgudur (Raposo ve Arminda, 2011: 445- 456).

Girişimcilik kavramının en önemli unsurunu girişimcilik eğitiminin oluşturduğu Global Entrepreneurship Monitor/Global Girişimcilik Platformu (GEM) 2000 raporunda açık bir şekilde ortaya konulmuştur. Bunun yanı sıra Ekonomik Kalkınma ve

İşbirliği Örgütü (OECD) tarafından yapılan bir araştırmada girişimciliğin gelişmesi ile verilen eğitimler arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır (Tanrıverdi vd., 2016:11).

Girişimcilik eğitiminin tarihine bakıldığı zaman, çok eskilere dayanmadığı görülmektedir. Dünya genelinde, 1970’li yıllara dek bu eğitimi veren çok az kurumun varlığından söz edilebilmektedir. 1945 yılında girişimcilik alanında eğitim vermeye başlayan Harvard İşletme Okulu bu kurumlar arasında yer almaktadır. Amerika’ da 1950 ve 1960 yıllarında bazı okullarda da girişimcilik eğitime yer verilmesiyle birlikte bu eğitim için en büyük atağın gerçekleştirildiği yıllar 1970’lere tekabül etmektedir. Dünyada, girişimcilik alanında eğitim veren üniversitelerin sayısının 16’ ya ulaşması 1970’lerde sağlanmıştır. 1995 yılına gelindiğinde ise bu rakamın 400’ e ulaştığı görülmektedir. Zamanla girişimcilik eğitimi, işletme bölümleri tarafından sahiplenilerek üniversitelerde detaylı eğitimler verilmiştir. 21. yüzyılda Amerika Birleşik Devletleri’ndeki 1600 üniversitede yaklaşık 2200 girişimcilik dersi verilmektedir. Amerika’nın en büyük start-up şirketlerine sahip olması ve dünyada önemli yeniliklere öncülük etmesinin kaynağını girişimciliğe verdiği bu önem oluşturmaktadır (Yıldız, 2018: 25- 26).

Amerika’ da yapılan bir araştırmaya göre girişimcilik eğitimi alan kişilerin girişimcilik eğilimi almayanlara oranlara 3 kat fazladır ve çalıştıkları işlerdeki tatmin oranı yüksektir. Eğitim alanların kendi kurdukları işlerde çalışmaya 3 kat daha istekli oldukları, elde ettikleri gelirlerin eğitim almayanlara göre % 27 ve mal varlıklarının ise % 62 daha fazla olduğu yine aynı araştırma sonucu elde edilen bulgular arasındadır (Özdemir vd., 2018: 434).

Girişimcilik için verilen eğitimleri belirli amaçları gerçekleştirmek için verilmektedir. Bilginin girişim faaliyetlerinde kullanılabilir hale gelmesinin sağlanması, iş için yapılan durum analizi ve eylem planlaması sürecindeki teknik kapasiteyi artırmak bu eğitimin amaçları arasındadır. Ayrıca, girişimcilik eğitimi, yeteneklerinin tanımlanmasını, girişimcilik faaliyetlerine teşvik ve destek elde edilmesini, değişimi gerçekleştirmeye yönelik tutum geliştirilmesini, yeni başlangıçlar yapılmasını ve farklı alanlarda da girişim faaliyetlerinde bulunulmasını sağlamak için de verilebilmektedir (Raposo ve Arminda, 2011: 455).

Girişimcilik eğitimi, yeni girişimci adaylarına ve mevcut girişimcilere yönelik olarak sürecin her aşamasında verilebilmektedir. Bu eğitim, farkına vardırma, göreve başlama veya iş kurma eğitimi ile mevcut girişimciler için devamlı eğitim ve girişimci hareketliliğini artırmak için verilen eğitimler olmak üzere dört grupta gerçekleştirilmektedir. Farkına vardırma eğitiminin amacı, girişimciliğe önem veren, mantıklı ve gerekli bir alternatif olarak değerlendiren insan sayısını arttırmaktır. Göreve başlama veya iş kurma eğitimi, küçük çaplı işletmelerin en kestirme ve kullanışlı yollar izlenerek hayata geçirilebilmeleri için yapılması gerekenleri kapsayan, gerekli bilgi ve yeteneklerin girişimci kişiler tarafından öğrenilmesi için verilmektedir. Mevcut girişimcilere verilen, devamlı ve hareketliliği arttırmaya yönelik eğitimler ise, farklı boyutlardaki işletme kurucularının becerileri geliştirebilmeleri ve işletmelerinin faaliyetlerine hareketlilik kazandırabilmeleri amacıyla özel olarak yetişkinlere verilirler (Uygun vd., 2018: 882, 883).

21. yüzyıldaki girişimcilik eğitimi incelendiği zaman, Amerika ve Avrupa’ da bu eğitimler ilk ve ortaokullarda gerçekleştirilirken, Türkiye’ de genellikle üniversite düzeyinde yer verilmektedir (Bozkurt, Alparslan 2013: 13).

Girişimcilik için uygulanan eğitimler Türkiye tüm hızıyla devam etmektedir. Bu durum ülke politikası olarak kabul edilmiştir ve bu alanda gereken tüm çalışmalar planlanıp uygulamaya koyulmuştur. Kişilere girişimcilik hakkında bilgi verilmesiyle fikirlerin ekonomiye kazandırılması sağlanmaktadır. Girişimci eğitimine katılan kişiler daha sonraki dönemlerde yatırımcı ve girişimci olmayı tercih etmeseler bile toplumdaki girişim konusunu daha iyi bir şekilde kavramaktadırlar. Kültürel olarak girişimcilik kavramının farkına varmaktadırlar (Özdevecioğlu, 2013: 1).

2.2.Eğitimin Avantajları ve Dezavantajları

Girişimcilik için verilen eğitimlerin kazandırdığı birçok avantaj bulunmaktadır. Eğitimlerin toplumun tüm kesimlerine uygun olması çok büyük bir avantajdır. Yükseköğretimde ders olarak girişimcilik konusunu işlemiş bireyler bile bu eğitimlere uygun şekilde katılabilmektedirler. İnsanların en iyi öğrenme yönteminin bir şeyi yaparak öğrenme olduğu tüm bilim adamlarınca kabul edilmiş bir gerçektir. Girişimcilik eğitimlerinde de bireyler eğitimini aldıkları işi uygulayarak daha iyi kavramakta ve eğitimin verimli olmasını sağlamaktadır. Bu eğitimlerin uygulama konusunda eksik olmaması bireyler için avantajlıdır. Ülke çapında herkese aynı şekilde verilen bu eğitimlerin yerel olarak kalmaması ve isteyen tüm girişimci adaylarının kolay bir şekilde kazanımlara ulaşması girişimcilik eğitimleri için diğer bir önemli üstünlüktür (Özdevecioğlu, 2013: 3).

Bu eğitim sayesinde kişiler, karşılarına çıkan fırsatları görebilir, farklı görüşler ve ihtiyaçları harmanlayarak kaynakları etkili bir şekilde değerlendirebilir, farklı alanlarda iş ve ya işletme kurabilir, yaratıcı ve eleştirel düşünme yeteneğini kazanabilirler (Uygun vd., 2018: 882).

Girişimcilik alanında verilen eğitimler, kişilerin iş ortamlarında meydana gelen seri değişimlere adapte olmasını kolaylaştırarak yaptığı işlerden etkili sonuçlar elde etmesini sağlayabilir. Bunun sonucunda girişimci başarılar elde eder (Yıldız, 2018: 28).

Girişimcilik eğitimleri ile bu alanda uygulanan programlar, öğrencilerin girişimci becerilerinin ve değerlerinin ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Bu sayede bireyler, küçük işletmeleri yönetme konusunda gerekli bilgiye ve tecrübeye sahip olurlar. Ayrıca bu eğitimler girişimci adaylarının kişisel ve sosyal değişimlerini de olumlu yönde etkilemektedir (Tuncer Doğan, 2018: 98).

Girişimcilik alanında orta ve yükseköğretimde uygulanan programlar ve KOSGEB gibi kurumların sunduğu eğitimler ülke koşullarında piyasada bulunan iş olanaklarının uygun şekilde değerlendirilebilmesi, ilerde ihtiyaç duyulacak girişimcilerin kullanacağı yeteneklerin kazandırılması ve yasal kuralların aktarılıp kavranması için birer öğreticidir (Karadal, 2014: 31).

Girişimcilik eğitimlerinin başvuru döneminde ya da sonrasında herhangi bir ücret talep edilmemektedir. Ücretsiz olması Türkiye genelinde tüm bireyler için fırsat eşitliği şartını sağlamaktadır. Alınan sertifikaların geçerliliğinin ömür boyu olması ve birçok yerde değerli olması bu eğitimlere talebi artırmakta ve avantajlı hale getirmektedir. Eğitimini tamamlayıp sertifikasını alan birey kendi iş planını yapıp KOSGEB e sunduğunda yapılan değerlendirmelerden sonra işletme kurulumu için gerekli olan hibeyi tahsil edebilmektedir (Özdevecioğlu, 2013: 4).

Kadın girişimlerinin ortaya çıkma sebepleri erkeklerin girişimde bulunma sebepleriyle aynıdır. Kadınlarda yine aynı şekilde kendi kuracakları işin başına geçmek istemektedirler. Kimseye bağımlı olmadan kendi işini yürütme isteği, genetik olarak risk

almayı sevme, piyasaya yeni ürün kazandırma ve başarı duygusunu hissetme gibi sebeplerde vardır (Börü, 2014: 2).

Kadın girişimciliğinin sektörde yer almasıyla beraber bireyler kendilerini topluma daha fazla ait olarak hissederler. Kendilerine yapılan negatif ayrımcılığın ortadan kaldırılmasıyla hem ekonomik hem de toplumsal olarak statü elde ederler (Karadal, 2014: 33).

Kadın girişimci kavramının devlet ve toplum tarafından kabul edilmesiyle beraber girişimcilik eğitiminde kadınların daha çok katılım içinde olduğu ortaya çıkmıştır. Toplum içinde yıkılan tabular kadınlar için fırsat eşitliği getirmiştir. Kadınlara fırsat eşitliği getiren girişimcilik eğitimlerinin avantajlarından biriside bu gibi ekonomiye fayda sağlayacak olaylara sebep olmasıdır. Girişimcilik eğitimini alan kursiyerler daha sonra herhangi bir şekilde girişimcilikle uğraşmasalar bile toplum içinde girişimcilik kavramının önemi anlayan birer birey olarak hayatlarına devam etmeleri kültürel ve toplumsal olarak avantaj sağlamaktadır (Özdevecioğlu, 2013: 4).

Bireylerin girişimcilik eğilimini etkileyen en önemli unsurlardan biri eğitim düzeyidir, dolayısıyla girişimcilik potansiyelinin geliştirilmesi büyük ölçüde eğitim sisteminin niteliğine bağlıdır (Yılmaz ve Sünbül, 2009: 201).

Ülkemiz genelinde girişimcilik eğilimini desteklemek ve başarılı girişimciler yetiştirilmesi üniversitelerin yoğunlaşması gereken temel konular arasında sayılmaktadır (Bozkurt ve Alparslan, 2013: 8). Yapılan araştırmalara göre girişimcilikle ilgili doğrudan ve dolaylı ekonomi yazın ve disiplini genç bireylerin girişimcilik eğilimini olumlu yönde etkilemektedir. Ekonomi okuryazarlığı ile girişimcilik eğilimi arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir (Kahya ve İmamoğlu, 2015: 152).

Ülkemizde girişimcilik eğitime yönelik dersler genellikle üniversite müfredatlarında seçmeli ders olarak yer almaktadır. Girişimcilik eğitime yönelik özel bir takım çabaların yanı sıra KOSGEB gibi kuruluşlar girişimciliğin yaygınlaşması, öneminin kavranması ve girişimlerin desteklenmesi amacıyla eğitim programları düzenlemektedir. Türkiye genelinde toplumun geneline hâkim bireysel iş yapma ve kendi işini kurma özlemi, girişimcilik eğitim politikası ile desteklenmeye çalışılmaktadır. Belirlenen içerik ve ders saatine sahip eğitimleri alan öğrencilerin 'Uygulamalı Girişimcilik Sertifikası' almaya, dolayısı ile teşvik ve hibelerden yararlanma imkânları sağlanmıştır.

Verilen girişimcilik eğitimlerinin birçok avantajı olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Ancak aynı zamanda bu eğitimlerin bireylere uygulanması esnasında bazı durum ve sorunlarla karşılaşılması mümkündür. Bu sorun ve durumların sebep olduğu birçok dezavantaj mevcuttur. Bunlardan ilki girişimcilik eğitimi için tasarlanan ve uygulanan sürenin tüm kazanımların bireylere aktarılması için oldukça kısıtlı olmasıdır (Özdevecioğlu, 2013: 4).

Eğitim verilecek sınıflar oluşturulurken girişimci adaylarının farklı seviyelerde olması ve anlatılacak konuları farklı şekillerde yorumlayacakları unutulmamalıdır. Bu gibi farklar eğitimin verimliliğini etkileyecek ve bir dezavantaj meydana getirecektir. Eğitim sırasında gösterilen konuların yeterli derecede tekrarı için zamanın olmaması ve oldukça dar bir süre içinde bitirme zorunluluğunun olması verimliliği olumsuz şekilde etkilemektedir. Eğitim sırasında verilecek tüm kazanımların tek bir eğitmenle kısıtlı olması bu eğitim programları için büyük bir dezavantaj teşkil etmektedir. Konuların alanlarında uzmanlaşmış kişiler tarafından işlenip aktarılması bu dezavantajın avantaja çevrilmesini sağlayabilmektedir (Özdevecioğlu, 2013:5).

Girişimcilik eğitiminde, tüm dersler sonrası herhangi bir değerlendirmenin veya sınavın yapılmaması ve sertifikanın sadece devam zorunluluğuyla ilgili olması girişimcilik eğitimlerinin saygınlığını azaltmaktadır. Belirli bir süreç sonunda gerekli değerlendirmenin yapılması ve kazanımların test edilmesi verilen sertifikanın etkinlik alanını ve saygınlığını artırabilmektedir. Bir diğer dezavantaj ise eğitim için seçilen bireylerin elemenden geçmeden doğrudan kursa alınması ve uygunsuz kişilerinde bu eğitime katılmasıdır. Her önüne gelen bu kursa katılıp sertifika aldığında bu girişimcilik kurslarının katma değerı azalacak ve verimliliği düşecektir (Özdevecioğlu, 2013: 5).

Eğitim verecek kişilerin sadece belli başlı yollarla seçilmesi ve bu kişilerin herhangi bir eğitime tabi tutulmaması girişimcilik eğitiminin verimliliğini düşürerek dezavantaja sebep olmaktadır. Daha sonrasında kursiyerlere eğitim değerlendirme konusunda anket yapılmadığı için geri dönüt alınamamakta ve gelişim için dayanak sağlanamamaktadır. Yürütülen girişimcilik kurslarında bazı konuların programa dâhil edilip, kazanımların genişletilmesi gerekmektedir. İşletme konularının bu programlarda yetersiz olması büyük bir dezavantaj oluşturmaktadır. Eğitim sırasında kursiyerlere sadece iş kurma ve fikir geliştirme konusunda bilgi aktarımı yapılmakta ancak işletmenin daha sonraki döneminde yaşayabileceği sorun ve sıkıntılarla baş edebilmesi için ihtiyaç duyacağı bilgilerden bahsedilmemektedir (Özdevecioğlu, 2013: 6).

Girişimcilik kursları sonucu verilen hibe hakkı bazı sektörlerde yetersiz gelmektedir. Verilen hibeyle ancak işin çok küçük bir kısmı için finansman sağlanabilmektedir. Bu gibi sektörel bazda farklılıkların hesaplanmaması ve bu hataların düzeltilmemesi büyük bir dezavantaj oluşturmaktadır (Özdevecioğlu, 2013: 6).

2.3.Eğitimlerin Yürütülmesinde Karşılaşılan Sorunlar

Girişimcilik eğitimi her ne kadar bazı dezavantajlar içerse de, ekonomik açıdan gelişim ve toplum refahının artması için sürdürülmesi gereken bir eğitimidir. Bu eğitimin bireylere uygulanması sırasında bazı sorunlarla karşılaşılması muhtemeldir. Kurstaki bireylerin geçmişlerinin farklı olması ve anlama ve yorumlama düzeylerinin farklı şekillenmesi karşılaşılabilecek zorluklardan biridir. Kursu katılan bireyler arasında amaç birliğinin olmaması sınıf içi iletişimi ve etkileşimi olumsuz yönde etkilemektedir. Herhangi bir şekilde yeni iş bulma fikrini kurmak için 1 aylık bir zaman dilimi yeterli gelmemektedir. Bu sürenin kısıtlı olması hem kursiyerler hem de eğitimciler için sorun oluşturmaktadır. Uygulamada sürekli devamın önemli olması ve bunun sağlanamaması büyük bir sorundur. Öğrenciler içinde boş zamanı olan bireyler olduğu gibi düzenli işlerde çalışan kişilerde olacaktır (Özdevecioğlu, 2013: 7).

Kurumlar tarafından hemen herkes için açık olarak tasarlanan girişimcilik eğitimini almanın sadece bu tür kurslarla gerçekleşmesinin yetersiz olduğu düşünülmektedir. Üniversite eğitimi almış ya da en azından lise mezunu olan kişilere okul döneminde verilecek temel girişimcilik bilgisi ve eğitimi, KOSGEB veya TÜBİTAK gibi kurumların sunacağı girişimcilik eğitimi paketleri için zemin hazırlayacaktır. Ön hazırlığı olan kişilerin eğitimden alacağı verim oldukça fazla olacaktır. Bu durumdan dolayı girişimcilik eğitimleri sırasında öğrencilerin ön hazırlık yapmış olmasını sağlamak oldukça önemlidir. İlk ve orta düzey eğitim kurumlarında verilecek temel girişimcilik eğitimleri fayda sağlayacaktır (Alparslan vd., 2017: 58).

Eğitimin yürütüldüğü yerlerin, eğitimi yürüten kişilerin ve derslerin içeriğinin yeterince teftiş edilememesi, kurum ve kuruluşlar için engel oluşturmaktadır. Eğitim içeriğinin ülke çapında standart olmaması ve bu içeriklere ayrılan zamanların eşit

olmaması verimliliği olumsuz yönde etkiler. Ayrıca girişimcilik eğitiminin verildiği ortamların uygun olmayan şart ve özelliklere sahip olması kursiyerler üzerinde bazı kötü etkilere sebep olabilmektedir. Bireylerin kurstan mezun olduktan sonraki dönemde yeterli şekilde gözlenememesi ve sertifikayla ne yaptığının belirlenememesi girişimcilik eğitimi için sıkıntılı bir durumdur (Özdevecioğlu, 2013: 7).

Girişimcilik eğitiminin başarısının ölçülmesi için ortak bir kıstas yoktur. Kurumlar ve kişiler farklı özellikleri değerlendirerek başarı seviyesine ulaşmaktadır. Bu durum eğitimin yürütülmesinde ortak bir yol tutulmasını engellemektedir. Bir kurumun ölçeğine göre oldukça başarılı olan bir eğitim, başka bir kurumun ölçeğine göre başarısız sayılabilmektedir. Girişimcilik eğitiminin yürütülmesi sırasında başarı ölçeklerinin ortak olarak belirlenmesi verim açısından uygun olacaktır (Özdemir vd., 2016: 572).

Girişimcilik eğitimi ile ilgili yapılacak duyuruların etkin bir şekilde yapılamayıp daha sonrasında kursa katılacak öğrencilerin kursa ve çevreye alıştırmaya çalışmalarının başarılı bir şekilde yürütülememesi karşılaşılan problemlerden biridir (Özdevecioğlu, 2013: 7,8).

2.4.Verimli Bir Girişimcilik Eğitimi İçin Yapılması Gerekenler

Yıllar boyunca bilim adamları arasında girişimciliğin daha sonradan kazanılan bir yetenek mi olduğu yoksa bir insanın doğumu sırasında kendisiyle beraber dünyaya mı geldiği konusunda tartışmalar vardır. Bu tartışmada taraf olmak oldukça zordur. Çünkü eğer insanlar girişimciliği daha sonradan aldıkları eğitimle kazansalardı nesilden nesile girişimci olan ailelerin faaliyetleri nasıl açıklanırdı? Yine aynı şekilde girişimciliğin insanın doğumundan geldiği fikriyle hemfikir olunsaydı devletler tarafından hayat boyu verilen girişimcilik kursları ve eğitimlerinin herhangi bir değeri olmazdı. Bunlar yerine

daha genel bir ifadeye başvurmak uygun olacaktır. Türkiye’deki ve dünyadaki girişimcilerin bazıları doğumlarından itibaren girişimci olurken, bazıları ise daha sonra hayatları boyunca aldıkları girişimcilik eğitimi ve kurslarıyla girişimci olmaktadır. Doğumdan gelen özelliklere müdahale edilemeyeceği için, girişimciliğin kazanılmasında büyük rol oynayan girişimcilik eğitimleri üzerinde araştırma ve geliştirme yapmak daha uygun görülmektedir (Özdevecioğlu, 2013: 8).

Girişimcilik kurslarında güdülen amacın ne olduğu oldukça önemlidir. Girişimcilik kurslarında eğitim, girişimcinin ileride ihtiyaç duyacağı gerekli bilgi, kullanacağı kavramlar ve uygulanacak yöntemleri içermelidir. Fizibilite etütlerinin nasıl yapılacağı, finansman konusunun nasıl yönetileceği, piyasaya pazarlamanın nasıl yapılacağını ve durum analizlerinin ne şekilde uygulanacağı aktarılmalıdır (Özdevecioğlu, 2013: 8).

Mahmut Özdevecioğlu’ na göre girişimcilik eğitimlerinin hedefinde ilk olarak toplumda yaşayan bireyleri girişimcilik konusunda bilgilendirmek vardır. İkinci hedef ise akla uygun iş fikirlerinin yatırım olarak ülke ekonomisine kazandırılmasıdır (Özdevecioğlu, 2013:9).

Üniversite birimlerinden teknoloji transfer ofisleri, öğrencilerin işletmelerle iletişim halinde bulunması ve iş kurma çabalarına yönelik rehberlik faaliyetleri girişimciliğin yaygınlaştırılmasında önemli bir rol üstlenebilir (Arpacı, 2015: 151).

Girişimcilik eğitiminden sonra kursiyerler iş hayatında ihtiyaç duyacakları becerileri kazanmış olurlar. Yapılacak işin planlama aşamasını, işletmenin ortaya çıkması için gerekli adımların atılmasını ve yatırımların yapılmasını sağlamak önemli noktalardır (Özdevecioğlu, 2013: 9).

Girişimcilik eğitimlerinin etkinliğinin artırılması için derslerde daha önceden kursiyer olmuş ve başarılı girişimlerde bulunmuş kişilerin misafir edilmesi mantıklı bir destek olacaktır (Özdevecioğlu, 2013: 9).

2.5.Girişimcilik İçin Sağlanan Finansman Kaynakları, Teşvik ve Destekler

Kamu olarak devletlerin izlediğı politikaların çoğı küçük veya orta ölçekteki işletmelerin ticari yaşamlarının kolaylaşması ve daha uzun süre faaliyette bulunabilmesi için düşünülmüştür. Daha rahat bir ticari ekosisteminde para kazanmak ve üretim – tüketim zincirine dâhil olmak her zaman kolay bir olgu olarak kabul edilmiştir. Bu yönde uygulanan devlet politika ve tutumları her zaman ekonomik anlamda fayda sağlamış ve iktisadi göstergelere katkıda bulunmuştur. Diğer yandan tutumlar sadece ekonomik olarak düşünülmemeli aynı zamanda kültür ve inanış bakımından insanlara destek de sağlamalıdır. Girişimcilik olgusunun insanların beyinlerinde yer edebilmesi için gerekli tanıtım ve uygulamalar geliştirilip bireylerin girişimcilik konusunda yeni ufuklara ulaşması için imkânlar sunulmalıdır (Tanrısever, 2004: 8-11).

Devletler girişimciler için kolaylıklar, destekler ve teşvikler sağlar. Kurulan işletmelerde işbaşı yapan bireyler sayesinde ülkede çalışan sayısı artar, ürünlerin yurtdışına pazarlanması ile ülkeye kaynak girişi sağlanır, vergi ödemeleriyle devlet hazinesine katkıda bulunulur ve dünya genelinde ismi duyulmuş bir devlet haline gelir (Çuhadar, 2014: 258).

İşletmelere sunulacak teşvik ve ekonomik kolaylıklar belli bir gruba göre tek yönlü olarak tasarlanmamalıdır. Piyasada çoktan beri var olan işletmelere uygulanacak tutumlar ile daha planlama aşamasında olan işletmelere uygulanacak tutumların farklılık göstermesi zorunluluktur. Çünkü bu iki tür işletmenin ihtiyaçları ve talepleri ayrı yer ve

zamanlarda birbirinden uzak olgular tarafından oluşturulabilir. Talep ve isteklerin birbirine benzememesi sonucu yürütülen politikalarda istenen başarı sağlanamayabilir (Tanrısever, 2004: 12-13).

Girişimcinin karşılaşacağı en büyük problemlerden bazıları, aklındaki fikrin ekonomik anlamda gerçekleşebilmesi için ihtiyaç duyacağı finans kaynağının bulunmasında karşılaşılan sorunlardır. Kaynağın nasıl ve ne şekilde bulunacağı işletmenin hayatını olumlu ya da olumsuz şekilde etkileyecektir (Duman ve Yücenurşen, 2014: 241).

Avrupa devlet teşviklerine göz atılırsa hızlı bir değişim ve gelişimden söz etmenin mümkün olduğu görülebilir. Genel gelişim planlamasına girişimcilerin desteklenmesinin eklenmesi, teşebbüslerin bağlı olduğu ortak bir kurum olan işletme müdürlüğünün kurulması, yürütülen aktivitelerin genel anlamda eşitlenebilmesi için oluşturulan ortak platformun paylaşılması ve daha önce uygulanıp başarı sağlanmasına yardımcı olan uygulama ve düşüncelerin tekrar yürürlüğe konması örnek olarak verilebilir. Ayrıca kararlaştırılmış bir faaliyet planının kamu kişiliğince ortak fikir paydasında değerlendirilmesi, ülke yetkililerinin veya başkanlarının belirli bir zamanda bir araya gelip ortak değerlendirme yapmaları ve karar almaları gelişim ve endüstriyel kalkınma açısından önemlidir. Uzun dönemi içine alan planların uygulamaya koyulup, finansmana ulaşımın kolaylaştırılıp uygun piyasa koşullarında cazip faiz ve ödeme yükümlülükleriyle ve yürütülen eğitim aktiviteleriyle beraber Avrupa’da girişimcilik konusu ele alınmış ve önemli bir gündem maddesi olarak kabul edilmiştir (Tanrısever, 2004: 14-24).

Türkiye’de destek ve teşviklerin birçok kurum tarafından sağlanması bu işi verimsiz hale getirmektedir. Bu kurumlar kendi kuralları çerçevesinde destek sağlamakta ve ortak bir çizgide faaliyetlerini sürdürememektedirler (Çuhadar, 2014: 260).

Gelişmişlik düzeyi yüksek olan Avrupa ülkelerinde finansmana ulaşmak ve maliyetlerin karşılanması çeşitli sistemlerle kolaylaştırılmış ve destekler sağlanmıştır. İtalya’da mevcut olan bir ekosistem içerisinde girişimciler ve yeni veya eski olsun tüm işletmeler uygun şartlar ve düşük maliyet oranlarıyla hiçbir şekilde ipotek dayatması altına girmeden yüksek miktarda krediye ulaşma olanağına sahiptir. Başka bir uygulama ise işletmelerin devir sürecinde mevcuttur. Sahibi ölen herhangi bir işletme devredilirse ve ekonomik olarak hayatına devam etme kararı alırsa, bu kuruma çeşitli vergi ve ödemelerde uzun süreli olarak kolaylıklar sağlanmakta ve iktisadi olarak kayıp yaşanmaması için çeşitli tedbirler alınmaktadır (Tanrısever, 2004: 31).

Bireyin girişimde bulunmadan önce kuracağı işletmenin ne kadar finans kaynağına ihtiyacı olacağını hesaplaması ve bu hesaba göre planlama yapması gerekmektedir. Girişimcinin kendi yaptığı öz birikimi, çevreden borç olarak edinilmiş kaynaklar, banka kredi kartlarının kullanımı, toptancılardan çek ve senetle ihtiyaç duyacağı hammadde ve diğer malzemelerin temini ve ipotek gibi yöntemlerle edineceği kaynaklar finansmanda kullanılabilir (Duman ve Yücenurşen, 2014: 242).

İşletmenin ihtiyaç duyacağı nakit kaynak, kurum dışından temin edilebilir. Yatırım amacıyla işletmeye kurulumu için finansman sağlayan kişiye melek yatırımcı adı verilmektedir. Bu kişi yönetimde veya işletmeyi etkileyecek bir konumda bulunmaz. Yatırımcının amacı parasını değerlendirip, kâr elde etmektir. Girişimci bu gibi yatırımcıları bulup aklındaki fikri ekonomik faaliyete çevirebilir (Duman ve Yücenurşen, 2014: 246).

Yatırımcıların bir çıkar amacıyla sektöre yeni girecek bir işletme için finansman sağlaması yoluyla, işletmenin ihtiyacı olacak kalemlerin başka firmalardan kiralanması yoluyla kurulumun sağlanması veya tahsil edilecek borçların yasal olarak

başkalarına verilmesi gibi yöntemlerle de işletme ekonomi hayatına adım atabilmektedir (Duman ve Yücenurşen, 2014: 247-252).

Girişimcilere ekonomik destek sağlanması bazı sektörlerdeki faaliyetlerin artırılması için verilen mali veya mali olmayan imkânların verilmesiyle yapılmaktadır. Devlet tarafından hibe edilen paralar, vergi konusunda sağlanan kolaylıklar, finansman için sağlanan az maliyetli kredi imkânları ve işletmeye arazi sağlanması gibi örnekler desteklerin çok boyutlu olduğunu göstermektedir (Çuhadar, 2014: 259).

Girişimci bireylere eğitim, plânlama, pazarlama yöntemleri ve ihtiyaç duyulacak diğer konularda yardım sağlanması için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü kurulmuştur. Finansman sorunlarının uygun şartlarla aşılması için Türkiye Halk Bankası ve Sınai Yatırım ve Kredi Bankası gibi destekler sunulmuştur. Teşebbüsü Destekleme Ajansı, Esnaf Kefalet Kooperatifleri, Küçük Sanayi Kooperatifleri ve Türkiye Vakıflar Bankası gibi kuruluşlar Türkiye ekonomisine ve girişimciye büyük destekler sağlamış ve gelişimin önünü açmıştır. Arazi temini için Maliye Bakanlığı bünyesinde kurulan Milli Emlâk Genel Müdürlüğü girişimcilere ücretsiz hazine arsası sağlamış ve istihdam oranına göre öncelik sağlayarak yatırımları desteklemiştir (Çelik ve Akgemci, 1998: 96-100).

Verilen mali desteklerin veya teşviklerin bazıları daha sonraki dönemlerde destek veya teşvik veren kuruma geri ödenirken, bazıları ise hibe olarak işletmeye kalmaktadır (Koçak, 2014: 272).

Yatırımların stratejik anlamda desteklenmesi, ölçeği büyük olan işletmelerin kurulması için finansman kaynağı sağlanması, yerel ölçüde sağlanan destekler ve genel

olarak sürdürülen destekler ana teşvik sisteminin başlıklarını oluşturmaktadır (Çuhadar, 2014: 260).

2013 sonrasında girişimcilere sağlanan destekler; vergilerin azaltılması, gümrüklerde tahsil edilen ücretlerin düşürülmesi, sigorta primleri için sağlanan destekler, stopaj vergisi konusunda yapılan düzenlemeler, düşük faizin sağlanması için yapılan çalışmalar ve işletmeye kurulum için sağlanacak arazilerin edinilmesinin kolaylaştırılması için yürütülen çalışmalardır (Çuhadar, 2014: 260,261).

Kadın girişimcilerin Türk ekonomisi için oluşturduğu potansiyel oldukça yüksektir. Kadın Statüsü Genel Müdürlüğü, Türkiye İş Kurumu, KOSGEB, Sosyal Riski Azaltma Projesi, GAP- GİDEM, GAP- ÇATOM, TOBB, TESK, KAGİDER, KEDV, ÇKGV, Kadın Dayanışma Vakfı, Kadın Merkezi ve Diyarbakır Bağlar Kadın Kooperatifi gibi kuruluşlar kadınlara çeşitli konularda eğitim ve destek sağlamak için çalışmalar yürütmektedir. Bu çalışmaların amacı kadın girişimcilerin ekonomiye doğru ve verimli bir şekilde kazandırılmasıdır (Erdoğan, 2009: 104, 105).

Türkiye de girişimcilere destek ve teşvik sağlayan kurumlar; KOSGEB, İŞKUR, TÜBİTAK, San-tez ve Türkiye Bilişim Geliştirme Vakfıdır. Bunların dışında Araştırma ve Geliştirme çalışmaları için çıkarılan 5746 sayısı olan kanundaki destekler, Bilişim Teknolojisi geliştirilmesi için verilen destekler, Serbest Ticaret Bölgeleri için verilen destekler ve Sanayi bölgeleri için verilen katkılar da bulunmaktadır. Turizm faaliyetlerinin ekonomiye faydasının artırılması için çıkarılan teşvik kanunuyla turizmcilere sabit giderler ve su ve elektrik gibi giderler üzerinden yapılan indirimlerle destekte bulunulması devletin girişimci desteklerine ne kadar önem verdiğinin kanıtıdır (Çuhadar, 2014: 260-264).

2.5.1. KOSGEB Destekleri

Teknogirişim teşvikleriyle işletmenin kurulması sonrası girişimci 1 yıl süresince desteklenir. KOSGEB destekleriyle girişimcilere işletme kurulması için hibe ve ya geri ödemeli imkânlar sağlanır. İşletmenin faaliyetlerine başlamadan önce kurulması aşamasından önce verilen 3.000 TL hibe mevcuttur. Kuruluş sırasında malzeme ve diğer ihtiyaçlar için sağlanan 15.000 TL hibe, kuruluştan sonra ayda 1.000 TL olmak üzere 1 yıllık genel giderler için verilen geri ödemesiz sağlanan ücret gibi imkânlar KOSGEB'in destekleri için örnek olarak gösterilebilir (Koçak, 2014: 273,274).

Hibe olarak verilen desteklerin yanı sıra, uygun koşullar ve belli bir süre içinde geri ödemeli olarak verilen destekler de mevcuttur. 70.000 TL değerinde 24 ay sonra ödeme başlangıcı olan işletmeye makine satın alma kredisi, geri ödemeli kredilere örnek olarak verilebilir (Koçak, 2014: 274).

2019 yılı Ocak ayında yapılan mevzuat değişikliği ile birlikte KOSGEB girişimcilere sağladığı desteklerde değişikliğe gitmiştir. Buna göre kişilere kuruluş desteği olarak 5000 TL hibe ödenmesi planlanmıştır. Sermaye şirketi olarak kurulan işletmelerde ise bu rakam 10.000 TL olarak belirlenmiştir. İşletmenin hayatı dönemlere ayrılmış ve her dönem sonunda belirli başarı kriterlerini sağlama şartı konulmuştur. 1. Dönem sonunda yatırılan işçi primlerine göre 5000 TL ile 20.000 TL arasında karşılıksız destek sağlanması öngörülmüştür. Böylece girişimler ayakta kalmanın ödülünü hem istihdam sağlayarak hem de devlete prim ödeyerek almaktadır. Ayrıca makine ve teçhizata ihtiyaç duyan işletmeler için %75 destek oranına kadar imkân sağlanmaktadır. Bu kapsamda Düşük ve düşük orta seviyeli kurumlar için 100.000 TL, orta yüksek seviyeli girişimler için 200.000 TL ve yüksek teknolojiye teçhizat ihtiyacı bulunan işletmeler için 300.000 TL destek alma fırsatı sunulmaktadır. Girişimciler bu kredilerden faydalanarak ihtiyaç duydukları makine ve

teçhizatları uygun ve ucuz bir şekilde temin edebilmektedirler. Yerli teçhizatların tercih edilmesi durumunda %15 e kadar ek ödeme verilebilmektedir. Yeni girişimde bulunmuş adayların ihtiyaç duyacakları danışmanlık hizmetinden mahrum kalmamaları ve işlerini düzeltebilmeleri için işletme koçluğu projesi kapsamında %75 destekli 10.000 TL kredi verilebilmektedir. İşçiler içerisinde şehit veya gazi yakını bulunması durumunda desteklere belirli miktarda ek ödemeler sağlanmaktadır (KOSGEB, 2019: 1-8).

Genel olarak hesaplandığında geleneksel girişimciler için 60.000 TL, ileri girişimciler için ise 370.000 TL ye kadar destek ve ödemelerin mevcut olduğu anlaşılabılır (KOSGEB, 2019: 1-8).

2.5.2. İŞKUR ve Diğer Kurum Destekleri

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği kurumunun toplumsal alanda yaptığı girişimcilik konusunda tanıtım etkinlikleri, orta ve yükseköğretimde yürüttüğü girişimcilik ders ve seminerleri, girişimde bulunmuş ve başarılı olmuş kişilerin tecrübelerinden fayda sağlanması için üzerinde durduğu staj programı bulunmaktadır. Ayrıca yaşları küçük bireylerin ekonomik faaliyette bulunmaları için verdiği direktiflerle girişimciliğe verdiği önemi topluma yansıtmaktadır (Koçak, 2014: 279,280).

Yatırım için sağlanan teşviklerden bazıları devlet aracılığıyla yürütülmektedir. Vergi için muafiyetler, KDV için sağlanan ayrıcalıklar, gümrüklerde uygulanan vergilerin düşürülmesi, her türlü vergi indirimleri, SGK üzerinden sağlanan avantajlar ve kredilerde piyasaya göre daha düşük faiz oranlarının sağlanması gibi örnekler verilebilir (Hatipoğlu, 2014: 294).

Ekonomi içerisinde yeni girişimde bulunmuş kişilerin ilk iş yaşamları sırasında desteklenip devamlarının sağlanması oldukça önemlidir. Bu işi yürütmek için girişimcilere destek sağlayacak inkübatör uygulamasını yürüten TEKMER ve İŞGEM gibi kurumlar mevcuttur. İŞGEM kurumu ticari hayatına daha yeni başlamış girişimlerin genel sorunlarıyla ilgilenmek üzere destekler sağlamaktadır. Kredi imkânlarının sağlanması, arsa veya binanın temin edilmesinde uygun koşulların sunulması ve gerekli araç ve gereçlerin temin edilmesi hususunda hizmet vermektedir (Hatipoğlu, 2014: 295).

TEKMER olarak bilinen merkezler, yeni nefes almaya başlamış işletme veya kurumlar için araştırma – geliştirme sürecinde diğer kurumlarla da işbirliğinin sağlanmasıyla faaliyetlere yenilikçilik konusunda gerekli yardımlarda bulunmaktadır (Hatipoğlu, 2014: 297).

İŞKUR girişimcilik eğitimleri sırasında kursiyerlerine günlük cep harçlığı, iş kazası ve meslek hastalığı sigortası primi ve genel sağlık sigortası desteği sağlamaktadır (İŞKUR, 2019).

İŞKUR üzerinden eğitim alıp kendi işini kurmak isteyen girişimcilere resmi iş ve işlemlerin yürütülmesinde kullanılması için 3000 TL ödeme verilmektedir. 1 yıllık bir süreç içerisinde işletmenin ısınma, elektrik ve su gibi giderlerinin %60 nın karşılanması için 11.000 TL ye kadar nakit desteği sağlanmaktadır. Son olarak kuruluşların makine ve teçhizat eksikliklerinin giderilmesi için 36.000 TL ye kadar hibe imkânı sunmaktadır. Girişimde bulunup kendi işyerine sahip olmak isteyen eski hükümlüler için asgari ücretin 15 katına kadar ödeme sağlanmaktadır (İŞKUR, 2019: 1).

2.5.3. Üniversiteler Tarafından Sağlanan Destekler

Yükseköğretimlerde, bazı kamu kurum ve kuruluşlarında yürütülen yerel faaliyetlerin araştırma ve geliştirme amaçlı yapılmasından dolayı bu kurumlara işe yarayacak projeler için destek sağlanmaktadır. Böyle yerlere Teknopark adı verilmektedir. Bu alanlarda çalışan işletmelere, işçilere ve araştırmacılara vergi konusunda destekleme programları uygulanmaktadır (Koçak, 2014: 280).

BİGG ve TÜBİTAK projeleri kapsamında girişimcilik eğitimi alan kişilerin ticaret hayatında ihtiyaç duyacakları danışmanlık hizmetleri için üniversiteler tecrübeli isimlerle imkân sunmaktadır. Böylece girişimlerin kalıcılığı ve uzun ömürlülüğü üniversiteler tarafından desteklenmektedir. Diğer taraftan hiç fikri olmayan kişiler için de iş yazımı ve iş fikri geliştirme gibi konularda gerekli eğitimler verilmektedir (Hürriyet, 2018).

KOSGEB tarafından yürütülen Girişimcilik Eğitimlerinin verimliliğinin artırılması için Üniversiteler tecrübeli ve alanında çalışma yapmış öğretim üyelerini görevlendirmektedirler (Hürriyet, 2018).

2.5.4. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler

Ekonomi Bakanlığı tarafından verilen teşvikler, ürün veya hizmetlerin yurtiçinde üretilmesi için verilen destekler, Kalkınma bakanlığının verdiği teşvikler, Avrupa Birliği Fonlarından sağlanan finansman kaynakları ve Kalkınma Ajansının yürüttüğü destek programları girişimciler için büyük bir fırsat olarak değerlendirilmelidir (Çuhadar, 2014: 265-267).

2019 yılı itibariyle girişimcilere sağlanacak destekler Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan mevzuat çerçevesinde destek unsurları çeşitli parçalara bölünmüştür. Böylece genel teşvik uygulamaları, bölgesel teşvik uygulamaları veya öncelikli yatırım teşvikleri gibi kavramlar ortaya çıkmıştır. Bu kavramların özelliklerine göre KDV istisnası, Gümrük vergisi muafiyeti ve vergi indirimi gibi teşvik yöntemleri uygulanmaktadır (Sanayi Genel Müdürlüğü, 2019: 4).

Girişimcilere 150.000 TL ye kadar 100.000 TL geri ödemeli, 50.000 TL hibe olmak üzere girişimcilik başlangıç desteği imkânı verilmektedir. TÜBİTAK ile birlikte olan girişimcilik projelerinde 100.000 TL ek ödeme seçeneği mevcuttur (Sanayi Genel Müdürlüğü, 2019: 5).

İşverenlere prim desteği, gelir vergisi stopajı, işçi sigorta prim desteği, faiz desteği ve yer tahsisı gibi konularla girişimciler için kolaylıklar sağlanmaktadır. Kurumların yurtdışı fuarlarına katılmaları için maddi destek sağlanması, kira ve tanıtım giderlerinin karşılanması için dolar cinsinden likit verilmesi ve e ticaret sitelerine üye olunması gereken ücretin karşılanması gibi faaliyetler doğrultusunda girişimciler desteklenmektedir (Sanayi Genel Müdürlüğü, 2019: 7).

2.5.5. TKDK Tarafından Sağlanan Destekler

Tarımı destekleyen kırsal gelişme destekleri ve tarım ve kırsal gelişmeyi destekleme kurumunun sağladığı destekler ile ülkede tarımın artırılıp verimin fazlalaşması için devlet tarım girişimcilerinin yanında olmuştur (Çuhadar, 2014: 264).

Et, süt, su, kanatlı hayvan ve meyve ve sebze üretimi yapacak girişimcilerin desteklenmesi projesini yürüten TKDK bu kapsamda 2019 yılı için 1,5 Milyar TL lik hibe

bütçesi oluşturmuştur. Gerek yeni kurulacak gerekse modernize edilmeye ihtiyaç duyan işletmeler için kullanılacak bu ödeneklerle Türkiye Tarım üretimi konusunda aşama kaydedecektir. İhtiyacı olan kişilere teçhizat, hayvan ve fide alımı için hibe ve ödenekler sağlanmaktadır (TKDK, 2019).

2.5.6. TÜBİTAK ve Bankalar Tarafından Sağlanan Destekler

Girişimciler için yeterli miktarda finansman sağlayan Halk Bankası 1996 ve 1998 yılları arasında 1 milyon civarı kişiye çeşitli sebeplerle kredi sağlamıştır. İhraç amacı taşıyan işletmelere Exime Bank aracılığıyla yine çeşitli miktarlarda mali destek sağlanmış ve kolaylıklar gösterilmiştir. Girişimlerin ve mevcut işletmelerin gelişmesini olumsuz yönde etkileyen finansman sorunları devlet destekli olarak çözülmüş ve ekonomik gelişmenin hızlanmasına katkı sağlanmıştır (Çelik ve Akgemci, 1998: 95,96).

Sadece girişimciler değil aynı zamanda araştırma ve geliştirme çalışmaları yürüten kişilerde destek ve hibelerden faydalanabilmektedirler. TEKMER ve TUBİTAK gibi kurumlardan araştırma ve geliştirme faaliyetleri için kaynak sağlanabilmektedir. Atölye için verilen destekler, kiralama bedelleri için verilen destekler, ürün veya hizmet üretiminde kullanılması gereken ürünler için sağlanan destekler ve çalıştırılan işçilerin giderleri için verilen destekler bu kurumlardan alınabilecek teşviklerdir. Ayrıca projeler ve bu projelerin topluma aktarılması için verilen destekler, eğitim için sağlanan olanaklar, fikri mülkiyet için verilen destekler, yurtdışı işlemleri için sağlanan destekler ve işletmenin kurulmadan önce sermaye oluşturabilmesi için alacağı destekler araştırma ve geliştirme başlığı altında faydalanılabilecek destekler olarak belirtilmektedir (Koçak, 2014: 274-276).

TÜBİTAK'ın girişimciler için yürüttüğü faaliyetlerde bireysel girişimde bulunanlara 100.000 TL ye kadar geri ödemesiz hibeler sağlaması, yarışmalar düzenlemesi, ortaöğretimde yürüttüğü girişim ve yeni ürün geliştirme etkinlikleri ve yükseköğretimde faaliyet gösterdiği girişim ve yeni ürün geliştirme etkinlikleri bir diğer girişimcilik destekleri olarak ele alınabilir (Koçak, 2014: 276-279).

TÜBİTAK tarafından Bireysel Genç Girişim Destek Programı yürütülmektedir. Bu program kapsamında 150.000 TL ye kadar geri ödemesiz hibe sağlanmaktadır. Ayrıca genel giderlerin %10 u kadar ek hibe ödemesi de yapılmaktadır (TÜBİTAK Genç Girişimci Programı, 2019: 11).

Girişim Sermayesi Destekleme Programı dâhilinde girişimcilere %20 fazladan hibe ödemesi verilmektedir (TÜBİTAK Genç Girişimci Programı, 2019: 10).

Bankalara gösterecek teminatı bulunmadığı için kredi çekemeyen yeni girişimcilere yönelik KGF Kurumu çözüm önerileri sunmaktadır. Teminat ve diğer işlemleri sağlayarak girişimcilerin fona ulaşmasına yardım etmektedir. İşletmenin en fazla 2 yıldır hizmet vermesi şartını arayan KGF 2.500.000 TL ye kadar kefalet hizmeti sunmaktadır (KGF Kredi Garanti Fonu, 2019).

Bankalar tarafından girişimcilere gerek likidite gerekse eğitim konusunda birçok destek sağlamaktadır. Aşağıda bu konu ile ilgili bir tablo paylaşılmıştır;

Tablo 2.1. Bankalar Tarafından Girişimcilere Sağlanan Destekler

Bankalar Tarafından Girişimcilere Sağlanan Destekler	
Banka Adı	Sağlanan Destekler
Akbank	Endeavor Derneği ve Case Campus adlı programla genç girişimcilere destek sağlamak amacıyla program yürütülüyor.
Albaraka Türk	Albaraka Garaj Startup Hızlandırma Merkezi kuruldu. Ayrıca İnovasyon, Yönetim ve Liderlik, Proje, Pazarlama ve Finans Yönetimi gibi konularda girişimcilere destek sağlanmaktadır.
Garanti Bankası	Garanti Partners vasıtasıyla girişimcilere finansman sağlama, iş fikri oluşturma, Pazar analizi ve pazarlama gibi konularda bilgilendirme yapılmaktadır.
ING Bank	Girişimcilik yarışmasına katılıp kazanan kişilere ING Bank Fintech Özel Ödülü verilmektedir ve ortaya çıkan ürünlerin dünya pazarına çıkabilmesi için gereken destekler sağlanmaktadır.
İş Bankası	Workup girişimcilik programını yürütmektedir.
Kuveyt Türk	Girişimciler için danışmanlık destekleri sağlamaktadır.
TEB	Ofis, müşteri ve pazarlama konularında girişimcilere destek sağlanmaktadır.
Yapı Kredi	Yazılım geliştirme amacı taşıyan kişilere teknik destek sağlamaktadır.

Kaynak: (Tuvay, 2017).

2.6. AB’ de Girişimcilik ve Destekler

Geçmiş yıllarda verilen desteklere göz atmak amacıyla Çelik ve Akgemci’nin kitabına göz atılırsa 1998 yılı destekleri hakkında bilgi edinilebilir. Geçmişte ve güncel zaman diliminde verilen desteklerin gelişim süreçleri hakkında bilgi paylaşılmıştır. Daha sonraki paragraflarda Avrupa’daki güncel desteklerden bahsedilecektir. 1998 yıllarında Avrupa Birliği kendi içerisinde ve üye olmayı düşünen ülkelerde girişimcilere çeşitli

destekler sağlamaktaydı. Gerek gümrüklerde karşılaşılan bürokrasilerin azaltılması, gerekse hibe projelerinin yürütülmesi vasıtasıyla yatırımcıyı destekleme amacı taşınmaktaydı. Milyonlarca EURO kredinin Türk ekonomisinin gelişmesi için ayrıldığı Avrupa Birliği'nde öncelik girişimciliğin artırılıp ekonomik faaliyetlerin genişletilmesi idi (Çelik ve Akgemci, 1998: 100).

Avrupa Birliği ülkelerinde girişimcilerin kendi öz kaynaklarını kullanarak teşebbüste bulunması kolay değildir. Kaynakların kıt olması ekonomiye yeni işletmelerin kazandırılmasına engeldir. Finansmanlar yani krediler olmadan teşebbüste bulunulamamaktadır. Rekabet koşullarında ve diğer ülkelere ihraç işlemlerinde yaşanan sorunlarda Avrupa Birliği her zaman tam destek sağlamıştır. Birliğin amacı kurulan teşebbüslerin eriyip gitmemesi ve çeşitli rekabet ortamlarının sağlıklı şekilde oluşturulup yürütülmesidir. Bunun için üç ana başlık altında çeşitli türlerde yardım ulaştırılmasını plânlamıştır (Çelik ve Akgemci, 1998: 106,107).

AB'de kuruluşlara kredi sağlamak için Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu, KOBİ' ler İçin Topluluk Finansal Kredileri ve Avrupa Topluluğu Yatırım Ortakları Programı gibi projeler yürütülmüştür. Böylece girişimcilere finansman açısından yeterli destek sağlanmış ve ekonomik gelişme hızlanmıştır (Çelik, Akgemci, 1998: 107-110).

Güncel zamanda Avrupa Birliği tarafından Türkiye de ekonomik gelişimlerin desteklenmesi amacıyla hibe programları yürütülmektedir. Yerel kalkınma girişim hibeleri olarak adlandırılan bu program kapsamında modernizasyonun sağlanması ve yeni girişimlerin kaynak olarak kullanabilmesi amacıyla hibeler verilmektedir. 16.000.000 Euro ödenek ayrılmıştır (Kobi Line, 2019).

Avrupa birliği 2020 eylem planı doğrultusunda yürütülecek faaliyetler ve alınacak tedbirler açıklanmıştır. Girişimcilik eğitimi ve girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması için gerekli eğitim faaliyetlerinin planlanıp uygulanmasına karar verilmiştir. İş yaşamında engellerin ortadan kaldırılması için tedbirler alınıp, kadınların ve gençlerin girişimcilik kavramı içerisinde yer bulmaları için fırsat sağlanması gerekmektedir. Bu amaçlar doğrultusunda insanlara girişimcilik ruhunun aşılanması için okullar açılacaktır. Girişimci adaylarının finansmana ulaşabilmeleri için açmaları gereken engellerin sayısı azaltılıp kolaylık sağlanacaktır. Başlangıç aşamasında bulunan hiçbir girişimci adayının yalnız hissetmesine fırsat verilmeyecek ve her türlü destekten faydalanması için gerekli mevzuat değişiklikleri yapılacaktır. Girişimcilerin teknolojik imkânları kullanmaları için gerek tüm eğitimler ve denekler birinci öncelikli olarak ihtiyaç sahiplerine ulaştırılacaktır. Daha önce girişimde bulunmuş ama başarılı olamamış, aynı zamanda öz kızartıcı suları işlememiş girişimci adaylarının tekrar kazanımları için faaliyetler yürütülecek ve projelerde bu kişiler de yer verilecektir. Herhangi bir işletmenin ilk kurulum aşamasında ihtiyaç duyacağı resmi prosedür işlemleri azaltılacak, danışmanlık hizmetleri sağlanacak ve kadınların girişimciliğe teşvikleri sağlanacaktır. Nakit sağlanması için Avrupa genelinde mikro finans etkinlikleri yürütülecektir. Sözü geçen konular yardımıyla Avrupa Birliğinde Girişimcilik olgusunun ekonomik anlamda daha sağlıklı çalışması için gereken tüm çalışmaların dikkate alındığı görülmektedir (Avrupa’da Girişimcilik, 2019).

Avrupa birliğinde faaliyet gösteren yeni girişimler 2017 yılında toplam 31 milyar dolar gelir sağlamışlardır. nceki yıla göre %52 gelişim gösteren bu gelir miktarı, uygulanan girişimcilik sistemi ve prosedürünün başarısını göstermektedir (Avrupa’da Girişimcilik Ekosistemi, 2018).

AB de KOBİ lere yönelik özel gelişim ve destek programları vardır. Bu programlar Ulusal, Avrupa Yapısal Formları, Yatırım Bankası Fonları ve garanti kredi imkânları gibi başlıklar halinde çalışmaktadır. 2020 Girişimcilik Eylem Planı dâhilinde kadınların girişimcilik faaliyetlerine daha fazla katılabilmeleri için kadın girişimcilik ağı kurulmuştur. Genç girişimciler için Erasmus programı oluşturulmuştur. Böylece genç girişimciler tecrübeli girişimcilerle buluşma fırsatı bulup tecrübe kazanma imkânına sahip olacaklardır. Yeni kuruluşlara belirli seviyelerde hibe sağlama fırsatları mevcuttur. Girişimci adayları için danışmanlık şirketleri kurulmakta ve bu şirketlerden en etkili şekilde faydalanılması için programlar oluşturulmaktadır. Yıllık cirosu 40 milyon sterlin altında olan işletmeler için İngiltere’de 1000-1 milyon sterlin arası kredi imkânı bulunmaktadır (Kobi Destekleri Ülke İncelemeleri, 2014: 16, 76, 123).

2014-2020 yıllarını kapsayan destek programı döneminde AB destek açısından bazı sektörleri öne almıştır. Bunlardan bazıları; demokrasi ve yönetim, hukukun üstünlüğü ve temel haklar, çevre, ulaştırma, enerji, rekabetçilik ve yenilik ve tarımsal ve kırsal kalkındır. Türkiye için de toplam bütçeden tahsis edilen bütçe payı 4,5 milyar Euro’dur (Girişimcilik ve Devlet Destekleri, 2016: 21).

Avrupa birliği komisyonu kararı doğrultusunda girişimcilik destekleri 3 ana başlıkta ele alınmaktadır. Bunlardan ilki; girişimcilerin doğru ve verimli şekilde eğitilmelerinin sağlanmasıdır. Daha sonra öğrenci ve öğretici arasında iletişim sürdürülecek ve tecrübe paylaşımına devam edilecektir. İkinci konu ise girişimciler için uygun olan yasal ve finansal çevrenin oluşturulmasıdır. Uzmanlar girişimcilere işletmelerinin yaşam süresi boyunca öneriler sunup olası problemlerden kaçınmaları için önderlik ederler. Son kavram ise belli özelliklere göre oluşturulmuş gruplara özel eğitim ve danışma hizmetlerinin hazırlanıp sunulmasıdır (Supporting Entrepreneurs, 2019).

Avrupa da girişimciliğin ekonomik olarak büyük önem taşıdığı tüm çevreler tarafından kabul edilmiş bir gerçektir. Bu gelişmenin sağlanması ve ihtiyaçların karşılanması için gerek tüm faaliyetlerde herkes elinden geleni tam olarak yapmalıdır. Dürüst girişimcinin piyasa koşullarında hayatta kalabilmesi için desteğe ihtiyaç duyduğu zamanlarda ulaşması sağlanmalı ve gerektiğinde ikinci bir şans verilmelidir (Autio, E. 2016: 15-23).

2.7. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

İpçioğlu ve Taşer (2009) 'e göre işletme bölümü öğrencilerinin eğitim süreci sonunda girişimcilik hislerine yönelik; risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans ve kendine güven gibi konularda pozitif bir gelişimin yaşandığı tespit edilmiştir. Genç bireylerin kişiliklerinin şekillenmeye başladığı süreçte; girişimcilikle ilgili bilgilendirmelerin yapılması, seminerlerin düzenlenmesi ve okullarda girişimcilikle ilgili derslerin açılması; öğrencileri girişimci faaliyetlere yönlendirmektedir.

Bozkurt ve Erdurur (2013) un çalışmasında girişimcilik eğitiminin, adayların girişimcilik potansiyellerinin ortaya çıkmasında önemli ölçüde katkı sağladığı belirtilmiştir. Kahya ve İmamoğlu (2015) nun araştırma sonuçlarına göre ekonomi okuryazarlığının girişimcilik eğilimiyle ilgili anlamlı ve olumlu yönde ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Yelkikalan vd., (2006) nin çalışmasında girişimciliğin en önemli unsurunun sermaye olduğu, girişimci özelliklerinden en önemlisinin cesaret olduğu, girişimcilik sürecinde pazar araştırması ve pazarlama fonksiyonuna daha yüksek önem atfedildiği tespit edilmiştir.

Genç (2015) in çalışmasında girişimcilik eğitime katılan kursiyerlerin girişimcilik eğilimlerinin dışa dönüklük - kendine güven, hazır olma - bilgili olma, kararlılık, atılcılık, risk alma - girişimcilik, bağımsızlık gibi farklı boyutlarla pozitif yönde ilişkili olduğu sonucunu ortaya koymaktadır.

Arpacı (2015) araştırmasına göre eğitim fakültesinde yürütülen girişimcilik konuları ve dersine ilişkin öğrenci tutumlarını incelemiştir. Eğitim fakültelerinde girişimcilik dersi ve eğitimi, gelecek nesillerin girişimcilik konusuna ilişkin ilgisinin uyandırılması ve öğretmen adayların girişimcilik konusuna yönelik farkındalık düzeyini artırmaya yönelik çabalar olduğu görülmektedir.

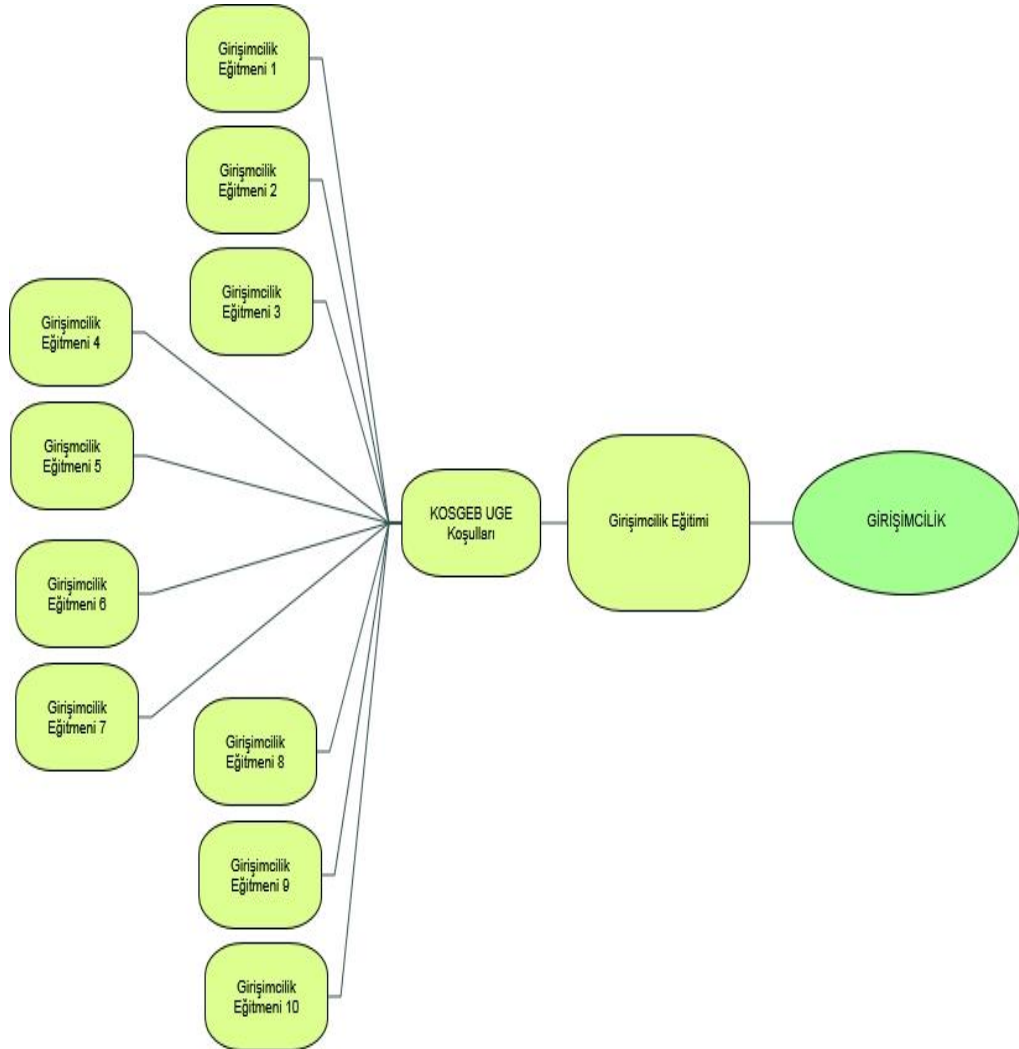
Maya vd. (2012)' nin Meslek Yüksekokulu öğrencileri üzerinde yaptığı araştırma sonuçlarına göre aile ve arkadaş grubu gibi sosyal yapıların girişimcilik eğilimi üzerinde etkili faktörler olduğu görülmüştür.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ ARAŞTIRMASI

3.1.Araştırmanın Modeli

Bu çalışmada yarı yapılandırılmış anket soruları vasıtasıyla mülakat tekniği kullanılmıştır. Çalışmanın ana teması girişimcilik eğitimi, kapsamı ve etkinliğini yordamaktır. Çalışma amaçları doğrultusunda girişimcilik eğitiminin kapsamı ve etkinliği eğitmen görüşleri açısından analiz edilmiştir.



Şekil 3.1. Araştırmanın Modeli

3.2.Araştırmanın Amaç ve Önemi

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de girişimcilik konusu; girişimcilik sorunları, girişimcilik destekleri ve girişimcilik eğitimi başlıklarında tartışılarak uygun girişimcilik kültürü ve ikliminin oluşumu için yoğun çaba sarf edilmektedir. Araştırma kapsamında girişimcilik konusunun eğitim boyutuna odaklanılmıştır. Bu kapsamda Türkiye genelinde standart uygulama prosedürüne sahip KOSGEB girişimcilik eğitim süreci ele alınmıştır. Bu sürecin konu edilmesinin temel sebebi, yeni girişimcilerin işletme kuruluş sürecinde destek alabilmelerinin koşulu olarak belirli süreye bağlı uygulamalı girişimcilik eğitimi almalarıdır. Bununla birlikte örgün eğitim veren kuruluşlarında belirli koşullar altında uygulamalı girişimcilik eğitimi vermesi öğrencilerin desteklerden yararlanabilmelerini sağlamaktadır. Şekil 1'de gösterildiği üzere çalışma girişimcilik eğitimi temasını KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitmenlerinin görüşleri üzerinden değerlendirmektedir. Bu kapsamda Karaman ilinde aktif Uygulamalı Girişimcilik Eğitmenlerinin tamamına ulaşılarak görüşme yapılmıştır.

Bu çalışmanın amacı günümüzde girişimcilik konusunun öneminin ortaya konularak, girişimcilik faaliyetlerinin daha etkin yürütülmesi için yapılması gerekenleri yordamaktır. Bu kapsamda özellikle girişimcilik kültürünün gelişimine etki eden girişimcilik eğitimi önem taşımaktadır. Girişimcilik kültürünü etkileyen çok farklı değişken ve parametreler bulunmaktadır. Değişkenler toplumsal sistemin sınırları içindedir ve yönlendirilebilir. Parametreler ise sistemin dışındaki unsurları ifade etmektedir. Girişimciliğin ekonomi üzerindeki değişken ve parametreler açısından etkisi düşünüldüğünde girişimcilik eğitiminin toplumsal refahı daha üst noktalara taşıyacak çok önemli bir potansiyele sahip olduğu görülmektedir. Çalışma kapsamında girişimcilik kavramı ve girişimcilerin özellikleri ele alındıktan sonra Türkiye ve diğer ülkelerdeki

girişimcilik destekleri incelenmiştir. Çalışmanın temel amacı çerçevesinde belirli standartlara göre Karaman ilinde KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimi verme yeterliliğine sahip uzman girişimcilik eğitmenleriyle mülakatlar yapılmıştır. Uzman görüşüne dayalı nitel bir araştırma deseni oluşturulmaya çalışılmıştır.

3.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma kapsamında sadece KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi verme yetkisi bulunan eğitmenlerin görüşlerine başvurulmuştur. Dolayısı ile bu şekilde bir sınırlama yoğun iş temposuna sahip uzman girişimcilik eğitmenlerine ulaşım ve zaman kısıtlarını beraberinde getirmektedir. Araştırma, iş gücü ve maddi imkânlar dolayısıyla sadece Karaman ilinde yapılmıştır. Araştırma yönteminde mülakat yönteminin kullanılması ve soruların belli başlı konularda yoğunlaşması, değinilmeyen noktaları araştırma dışında bırakmıştır.

Pilot çalışma sürecinde görüşme formunda kullanılan 40 soru katılımcılar için oldukça yoğun gelmiş ve detaylı cevaplama oranını düşürmüştür. Bu sebeple soru formu amaçlardan sapılmadan sadeleştirilerek detaylı cevaplama oranları yükseltilmiştir. Özellikle gelir durumu ve ilişkili konuların eğitmenlerde rahatsızlık yarattığı tespit edilmiş bu sorular görüşme formundan çıkarılmıştır. Tüm katılımcıların verdikleri cevaplarda samimi oldukları ve asıl fikirlerini saklamadıkları kabul edilmektedir.

Soruların içeriğı girişimcilik eğitimi literatürü incelenerek oluşturulmuştur. Daha önceden yapılan görüşme soruları incelenmiş, konu ile yakından ilgili uzmanlarla istişareler yapılarak nihai soru formu oluşturulmuştur. Yapılandırılmış görüşme tekniklerinde bu gibi negatif yönler ortaya çıkabilmektedir.

3.4. Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışmada nitel araştırma yöntemi kapsamında yarı yapılandırılmış mülakat (Görüşme) tekniği kullanılmıştır. Araştırma sürecinde bireysel mülakat yöntemi benimsenmiştir. Uzmanların tecrübe ve bilgilerine dayalı kişisel bakış açıları görülmeye çalışılmıştır. Mülakat tekniği iyi kullanıldığında doğru sonuçlar veren ve insanlarla bireysel anlamda görüşme imkânı sunan özel bir tekniktir. Araştırma örnekleme amaçlı örneklem yöntemlerinden ölçüt örnekleme olarak belirlenmiştir. Ölçüt örnekleme araştırmacı tarafından belirlenen önceden belirlenmiş bir dizi ölçütü karşılayan durumların çalışılmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 122). Araştırma için geçerli olacak bilgilerin sağlanacağı topluluk araştırma konusunda yetkin ve bu konuda önceden belirlenmiş bir takım kriterlere sahiptir. Aynı zamanda araştırma kapsamında tam sayım koşulu sağlanmıştır.

Karamanda 2018 yılında aktif olarak sertifikalı girişimcilik eğitimi veren toplam 10 eğitmen mevcuttur. Bu kişilerin tamamına ulaşılmış ve değerlendirilebilir görüşme formları elde edilmiştir. Katılımcılara araştırmanın amacına uygun sorular sorulup içtenlikle cevap vermeleriyle ilgili kısa bir rica yazısı gönderilmiş ve randevu talep edilmiştir. Yüz yüze mülakat (Görüşme) tekniğiyle birlikte, iletilen sorulara daha detaylı yanıt sunmak isteyen katılımcılara bilgisayar ortamında hazırlanan mülakat soruları iletilmiş ve cevaplamaları sağlanmıştır.

Kişilere yeterli zamanın verilmesi ve adı, soyadı gibi özel bilgilerin kullanılmaması katılımcıları rahat hissettirmiş ve daha samimi cevapların alınmasını kolaylaştırmıştır. Soruların ve araştırmanın tarafsızlık ilkesi içerisinde kalması için gerekli tüm noktalara dikkat edilmiştir. Sorular belirli bir anlam bütünlüğü içinde hazırlanıp

sunulmuştur. Araştırma kapsamında evet veya hayır gibi kısa cevapla yanıtlanabilecek sorulara yer verilmemiştir. Soru formlarındaki sorular mevcut sistemi eleştirme ve yargılama ortamı sunmaktan uzaktır. Ayrıca bu soruların kişilerin fikrini etkileyecek şekilde ortaya çıkmaması için gerekli özen gösterilmiştir.

Katılımcılara araştırmanın amacı açık şekilde bildirilmiş ve gerekli güven ortamı sağlanmıştır. Gerekli noktalarda araştırmacı katılımcılardan ek bilgi talep etmiş ve ilgili forma eklemiştir. Soru formu dikkat dağıtacak kadar uzun hazırlanmamış ve kişilerin sorulara cevap verirken sıkılmaları engellenmiştir. Tüm cevap formları dikkatlice analiz edilip çıkarımlarda bulunulmuştur. Çıkarımlar sırasında konuyla yakından ilgilenen kişilerin görüşleri alınmış ve analiz sırasında bu kişilerin tecrübelerinden faydalanılmıştır. Mülakatın geçerliliği ileri dönemde aynı kişilere yapılacak yakın sorular içeren farklı bir araştırma formuyla daha da güçlendirilebilir.

3.5. Analiz ve Bulgular

Bu araştırmadan elde edilen veriler betimsel yorumlama yöntemiyle değerlendirilmiştir. Bu tür değerlendirme yönteminde katılımcıların fikir ve görüşlerini yazdıkları cümleler çıkarım elde edilmesi için araştırmacı tarafından yorumlanıp sonuca varılmaktadır.

Verilen cevapların direk olarak araştırmaya yansıtılması ve yorumlanan şeklinin eklenmesiyle beraber okuyucu için hem orijinal metne hem de yoruma ulaşabilme şansı bulunmaktadır. Araştırmadan elde edilen verilerle yapılan analiz sonuçları ve bulgular demografik bulgular ve betimsel bulgular şeklinde incelenmiştir.

3.5.1.Demografik Bulgular

Tablo 3.1. Katılımcı Eğitimcilerin Cinsiyet, Meslek ve Yaş Bilgileri Tablosu

	Kod	Statü	Cinsiyet	Meslek	Yaş
1	F.1	Eğitmen	Erkek	Akademisyen	31-35 Yaş
2	F.2	Eğitmen	Erkek	Akademisyen	36-40 Yaş
3	F.3	Eğitmen	Erkek	Akademisyen	41-45 Yaş
4	F.4	Eğitmen	Erkek	Akademisyen	31-35 Yaş
5	F.5	Eğitmen	Erkek	Akademisyen	31-35 Yaş
6	F.6	Eğitmen	Erkek	Akademisyen	36-40 Yaş
7	F.7	Eğitmen	Erkek	Akademisyen	46-50 Yaş
8	F.8	Eğitmen	Erkek	Akademisyen	31-35 Yaş
9	F.9	Eğitmen	Erkek	Akademisyen	41-45 Yaş
10	F.10	Eğitmen	Kadın	Akademisyen	46-50 Yaş

Karaman ilinde KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimi veren eğitimcilerin tamamının akademisyen olduğu görülmektedir. Akademisyenler belirli bir akademik eğitim düzeyine sahip birçok bilimsel çalışma yapmış ve farklı nitelikteki sınavlarda başarılı olmuş bireylerdir. Hem öğrenci beklentilerinin anlaşılması hem de eğitimcinin iyi bir şekilde uygulanması açısından yapısal olarak sağlam bir temele sahiplerdir. Bu açıdan bakıldığında girişimcilik eğitiminin Karaman İlinde yüksek standartlarda yürütüldüğünü görülmektedir. Alanında ihtisas yapmış kişiler tarafından eğitilen girişimci adaylarının başarılı olma ihtimali yüksektir.

Araştırma sonucu ortaya çıkan yaş sonuçlarına göre Karaman ilinde sertifikalı girişimcilik eğitimi veren tüm eğitmenler 50 yaş ve altındadır. Uzmanların %40'ı 31-35 yaş aralığında, %20'si 36-40 yaş aralığında, %20'si 41-45 yaş aralığında ve %20 'si de 46-50 yaş aralığındadır. Karamanın girişimcilik eğitimi için elinde bulundurduğu öğretici potansiyeli oldukça gençtir. Genç eğitmenler sahip oldukları potansiyel ile girişimcilik eğitiminin temelinde olan dinamizm kavramını öğrencilerine daha fazla yansıtabilirler.

Karamanda girişimcilik eğitimi kursiyerlerine eğitim veren eğitmenlerin 7'si doktora, 3'ü yüksek lisans mezunudur. Eğitmenlerin yarısından fazlasının eğitim seviyesi ulaşılabilecek son seviyedir. Yıllarını bu işe adanmış kişilerin hem kişisel tecrübeleri hem de olaylara bakış açıları geçirdikleri zamanla doğru orantılı olarak artmaktadır. Tüm eğitmenler alanlarında profesyonelleşmiş ve gerekli çalışmaları tamamlamış kimselerdir. Yetenekleri ve bilgileri oldukça fazla olan eğiticilerin verdiği kurslarda öğrencilerin başarı sağlama ihtimali oldukça yüksektir.

Tablo 3.2. Katılımcı Eğitmenlerin Eğitim Durumu, Çalışma Süresi ve Girişimcilik Eğitmenlik Süresi Tablosu

	Kod	Statü	Eğitim Durumu	Çalışma Süresi	Girişimcilik Eğitmenlik Süresi
1	F.1	Eğitmen	Doktora	7-9 Yıl	4-6 Yıl
2	F.2	Eğitmen	Yüksek Lisans	1-3 Yıl	1-3 Yıl
3	F.3	Eğitmen	Doktora	4-6 Yıl	1-3 Yıl
4	F.4	Eğitmen	Doktora	7-9 Yıl	4-6 Yıl
5	F.5	Eğitmen	Doktora	10-12 Yıl	7-9 Yıl

6	F.6	Eğitmen	Doktora	4-6 Yıl	4-6 Yıl
7	F.7	Eğitmen	Yüksek Lisans	4-6 Yıl	1-3 Yıl
8	F.8	Eğitmen	Doktora	16-18 Yıl	7-9 Yıl
9	F.9	Eğitmen	Yüksek Lisans	4-6 Yıl	1-3 Yıl
10	F.10	Eğitmen	Doktora	22-24 Yıl	7-9 Yıl

Araştırmanın demografik bulgularına göre katılımcıların %10 u 1-3 yıl arasında, %40 ı 4-6 yıl arasında, %10 u 7-9 yıl arasında, %10 u 10-12 yıl arasında, %20 i 16-18 yıl arasında, %10 u 22-24 yıl aralığında kurumlarında çalışmaktadırlar. Eğitimcilerin %90 dan fazlası bulundukları kurumlarda 4 yıl ve üzeri süredir görev yaptıkları ortaya çıkmıştır. Bu durum personelin eğitim işiyle ilgili oldukça fazla seviyede tecrübe kazandığının göstergesidir. Bulundukları okullarda kendi alanlarında eğitim veren akademisyenler, girişimcilik kursu için gelen öğrencilerine de eğitim tecrübelerini kullanarak yaklaşmaktadırlar. Böylece eğitimin kalitesi ve verimi artırılmış olmaktadır. Öğrencilerin uzman profesyoneller tarafından eğitime tabi tutulduğu söylenebilir.

Araştırmada elde edilen bulgulara göre katılımcıların girişimcilik eğitimi verdikleri süreler değişkenlik göstermektedir. Eğitimcilerin yarısından fazlası 4 ve daha fazla yıldır eğitim verirken, kalan kısmı 1 ve 3 yıl arasında kursta görev almaktadır. Oranlanacak olursa eğitimcilerin %40'ı 1-3 yıl arasında, %30' u 4-6 yıl arasında, %30' u 7-9 yıl aralığında girişimcilik eğitimi vermektedir. Rakamlar eğitim kadrosunun girişimcilik kursu konusunda oldukça tecrübeli olduğunu göstermektedir. Sorun çözme yeteneği ve öğrencilerini tanıma konusunda kendini geliştirmiş personelin vereceği eğitimlerin veriminin daha yüksek olacağı tüm dünyada kabul edilmiş bir gerçektir. Sağladığı eğitimi

yıllar içerisinde defalarca inceleme şansı bulmuş eğitimcilerin kendini ve süreci geliştirme şansı daha yüksektir.

Tablo 3.3. Uzmanlık ve İlgili Alanı Tablosu

	Kod	Statü	Uzmanlık ve İlgili Alanı
1	F.1	Eğitmen	Örgütsel Davranış, Liderlik, Girişimcilik
2	F.2	Eğitmen	Yönetim ve Organizasyon, Stratejik Yönetim
3	F.3	Eğitmen	Pazarlama, Lojistik, Dağıtım Kanalları, Tüketici Davranışları, Marka
4	F.4	Eğitmen	Devlet ve İş dünyası ilişkileri, Kamu Bürokrasisi
5	F.5	Eğitmen	Muhasebe, Fizibilite Etütleri, Yatırım Kararları, İşletme Sermayesi, Davranışsal Finans, Denetim
6	F.6	Eğitmen	İşletme, Yönetim ve Organizasyon, Girişimcilik
7	F.7	Eğitmen	Yönetim ve Organizasyon, Proje Yönetimi, Girişimcilik, Lojistik
8	F.8	Eğitmen	Örgütsel Kuramlar, Stratejik Yönetim, İnovasyon, Girişimcilik
9	F.9	Eğitmen	Ekonomi, Bölgesel Çalışmalar
10	F.10	Eğitmen	Makro İktisat.

Araştırmada görüşleri alınan katılımcıların ilgi duydukları alanlar ve uzmanlık alanları incelendiğinde Tablo 1'de ifade edilen konuların belirtildiği görülmektedir. Katılımcıların ilgi alanlarının istatistikî ağırlıklarına göre oluşturulan kelime bulutunda girişimcilik temasının merkez ilgi alanı olduğu görülmektedir. Bununla birlikte belirtilen girişimcilik temasının uzmanlık ve ilgi alanları açısından yönetim ve organizasyon çerçevesinde yer aldığı görülmektedir. Girişimcilik konusunun ilgi ve uzmanlık alanının yönetim ve organizasyon disiplini içinde bulunması akademik olarak anlamlı bir

göstergedir. Eğitimcilerin ilgi ve uzmanlık alanlarının girişimcilik odağında yönetim, muhasebe, pazarlama, ekonomi gibi konularda yoğunlaşması kursiyerler açısından büyük bir fırsat sunmaktadır.



Şekil 3.2. Girişimcilik Eğitimcilerinin İlgi Alanları Kelime Bulutu

Kurdukları işletmenin devletle kuracağı ilişkiler ve bürokrasi hakkında bilgi sahibi olmak isteyen kursiyerlerin faydalanabileceği personellerin bulunması, muhasebe, fizibilite etütleri, yatırım kararları, işletme sermayesi, davranışsal finans ve denetim gibi bir işletme için büyük öneme sahip konuların eğitimcinin ilgi ve uzmanlık alanına girmesi girişimcilik eğitimi açısından büyük faydalar sağlamaktadır. İhtiyaç duyulan bilgilere kısa zamanda ve doğru şekilde ulaşılması oldukça önemlidir. İşletme, proje yönetimi, İnovasyon, ekonomi ve makro iktisat konusunda kendini geliştirmiş akademisyenlerin girişimcilik eğitimi yanında bu konularda da öğrencilerine bilgi verip yol göstermesi girişimcilik eğitiminin verimini artıracaktır.

3.5.2.Betimsel Bulgular

Çalışma kapsamında uzman eğitimcilerle yarı yapılandırılmış ucu açık sorular yöneltilerek verilen cevaplar kayıt altına alınmıştır. Bu süreçte bazı katılımcıların daha detaylı yanıtlar verebilmesi için soru formları mail yoluyla iletilerek yanıtların bilgisayar ortamında toplanması sağlanmıştır. Çalışmanın bu aşamasında nitel analiz programlarından destek alınarak uygun sorulara yönelik kelime bulutları çıkarılmış ve kavram frekans ölçümleri yapılmıştır. Programa yüklenen yanıtlar kelime ve tema bazında analiz edilerek verilen yanıtlar soru bazında genel bir değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Bu süreç ve değerlendirmeler aşağıdaki sistematik izlenerek aktarılmıştır.

S.1)Eğitim düzeyinin girişimcilikte etkili olduğunu düşünüyor musunuz?

Hangi öğrenim seviyesindeki öğrencilerin girişimcilik eğitiminden verimli olarak faydalanabileceğini düşünüyorsunuz?

C.1. (F.1.)“Girişimcilik eğitimlerinin her eğitim düzeyine farklı uygulanması gerektiğini düşünüyorum. Özellikle sektör bazında ya da girişimcilik alanına özel eğitimlerin daha faydalı olacağını düşünüyorum. Genel anlamda düşük eğitim düzeyindeki insanların da girişimcilik eğilimlerinin yüksek olduğu bilinmektedir.”

Y.1. Katılımcı, bireyler arasında eğitim düzeyi açısından farklar bulunabileceğinden dolayı ilköğretim mezunlarına ayrı, lise mezunlarına ayrı ve üniversite ve üzeri mezuniyet derecelerine sahip olan girişimcilik eğitimi adaylarına özelleştirilmiş programlar uygulanması gerekliliği üzerinde durmaktadır. Ancak bu şekilde girişimcilik eğitiminin veriminin artacağını düşünmektedir. Ayrıca ilköğretim gibi günümüzde fazla

geçerliliğe sahip olmayan bir mezuniyet türüne sahip olan kişilerin girişim konusunda daha istekli olduğunu söylemektedir.

C.2.(F.2.) *“Eğitim bilgi düzeyini arttıran bir unsur olmakla beraber esas aslanan kanaatimce risk üstlenebilme yatkınlığı ve becerisidir. Bu anlamda aralarında doğrusal bir ilişki olmadığına inanıyorum.”*

Y.2. Girişimcilik eğitimi veren katılımcının görüşüne göre girişimcilik konusunda önemli olan eğitim değil, bireyin karakteristik özellikleridir. Eğitim alan kişi her ne kadar terminolojik ve stratejik anlamda kendine katkı sağlasa da, eğer risklerle baş etme konusunda uygun bir profile sahip değilse eğitimin herhangi bir anlamı olmayacağı belirtilmektedir.

C.3.(F.3.) *“Eğitim düzeyi konusundaki farklılıklar ancak teknoloji içerikli ya da bilişim tabanlı sektörlerde farklılık gösterebilmektedir.”*

Y.3. Uzun süre girişimcilik eğitimi sağlayan uzman katılımcıya göre bireyler arası eğitim düzeyi farkları her sektörde aynı etkiyi oluşturmamaktadır. Sadece teknoloji ve bilişim alanlarıyla yakın olan işlerde eğitilmiş bireyler girişimcilik konusunda diğer girişimcilere göre farklı davranışlar gösterebilmektedir. Diğer sektörlerde eğitim düzeyinin herhangi bir önemi bulunmamaktadır.

C.4. (F.4.) *“Eğitim düzeyi girişimcilik eğitiminde önemlidir. Lise ve devamı eğitimini alan öğrencilerin daha başarılı olacağını düşünüyorum.”*

Y.4. Katılımcı uzman eğitimci, kişilerin bulundukları eğitim kademesinin girişimcilik eğitimi için önem taşıdığını söylemektedir. Liseden mezun olan ve üniversite gibi yükseköğretim kurumlarında eğitimlerini sürdüren bireylerin, girişimcilik eğitimi konusunda, eğitimi lise altı kurumlardan oluşan rakiplerine göre daha etkili ve verimli olacağı düşünülmektedir.

C.5. (F.5.) *“Eğitim düzeyi girişimcilikte Kısmen etkilidir diyebiliriz. Üniversitenin girişimcilik eğitiminde daha verimli olduğunu düşünüyorum.”*

Y.5. Eğitim düzeyinin girişimcilik eğitiminde payı olduğunu düşünen katılımcı, ayrıca liseden mezun olup yükseköğretim kurumlarında eğitimini sürdüren adayların aldıkları girişimcilik eğitimini daha etkili kullanabileceğini savunmaktadır.

C.6.(F.6.) *“Eğitim düzeyi girişimcilik eğitim açısından son derece önemli bir parametre. Bu bağlamda en az lise düzeyinde eğitim almış kişilerin girişimcilik eğitimi için uygun olabilecekleri düşüncesindeyiz.”*

Y.6. Uzman görüşüne göre eğitim seviyesi girişimcilik eğitiminin etkinliği için büyük önem taşımaktadır. Belirli bir seviyeyi tamamlayıp orta öğretim kurumundan mezun olan bireylerin girişimci olmak için alacağı eğitimde başarılı olacağı düşünülmektedir. Asgari olarak lise mezunlarının eğitime alınmasının gerekliliği savunulmaktadır.

C.7. (F.7.) *“Eğitim düzeyinin girişimcilikte etkili olduğuna pek katılmamakla birlikte girişimin kalitesini etkilediğini düşünüyorum. İngiltere, Azerbaycan ve Türkiye’de*

girişimcilik eğitimi vermiş birisi olarak, maalesef Türkiye’de durumun diğer ülkelerden çok farklı olduğu kanaatindeyim. Türkiye’de eğitim seviyesi düştükçe çoğunluğu adi şirket olan şahıs şirketlerine yönelim artarken, yurtdışında eğitim seviyesi bu kadar önemli bir etken olmamaktadır. Türkiye bağlamında en az ön lisans/lisans seviyesinin girişimcilik eğitimi açısından daha verimli olacağını düşünüyorum.”

Y.7. Eğitimci katılımcı, girişimcilik konusuyla bireylerin eğitim durumu arasında çok fazla bir ilişki olmadığını, sadece bulunulacak girişimlerin özelliklerini etkilediğini öne sürmektedir. İngiltere, Azerbaycan ve Türkiye gibi eğitim seviyelerinin farklı olduğu ülkelerde çeşitli girişimcilik eğitimi veren katılımcı, ülkemizde eğitim seviyesinin düştükçe, bulunulan girişimlerin kalitesinin de düştüğünü belirtmektedir. Diğer ülkelerde ise bireylerin eğitim seviyesinin girişimlere bu yönde bir etkide bulunmadığını anlatmaktadır. Türkiye’de verilen girişimcilik eğitiminin verimli bir şekilde yürütülebilmesi içinde en az iki yıllık yüksekokullardan veya lisans eğitimi veren fakültelerden mezun olanların tercih edilmesi gerektiğini savunmaktadır.

C.8.(F.8.) *“Eğitim düzeyinden kastedilen, üniversite vb ise bu alanlarda eğitim alınması olumlu katkı sağlayabilir ancak birçok yerli ve yabancı örnekte gördüğümüz gibi gerekli olmayabilir. Hatta bazı durumlarda eğitim süreci insanların yaratıcı yönünü ve hayal gücünü öldürücü etki yapabilmektedir. Ancak olaylara farklı bakış açıları getirebilmesi sorgulama yeteneğinin gelişmesi, farklı kültürlerle tanışma açısından oldukça faydalı olabilir.”*

Y.8. Katılımcıya göre girişimcilik eğitimi için bireyler üniversite mezunları arasından alınabilir. Ancak katılımcı kendi şahit olduğu olaylar doğrultusunda bunun

gerekli olmadığını da belirtmektedir. Belirli eğitim kademelerinden mezun olan kişilerin geçirdikleri süreç sonucunda sahip oldukları yeteneklerden bazılarını kaybedebileceklerini savunmaktadır. Girişimcinin yeni fikirler üretebilme yeteneği ve hayal gücünü etkin kullanabilmesi gibi konular zaman içerisinde yıpranacak terimler olarak gösterilmektedir. Diğer yandan yüksek kademelerden mezun olan bireylerin kazanacağı sorgulama yetisi ve bakış açısının değişmesi gibi durumlarında girişimcilik eğitimi üzerinde olumlu etkide bulunabileceği düşünülmektedir.

C.9.(F.9.) *“Evet düşünüyorum. Girişimcilik eğitimleri için en az lise mezunu olması eğitim verimliliğini artırır.”*

Y.9. Katılımcı girişimcilik eğitimi için seçilecek kişilerde asgari şart olarak lise mezunu şartı koyulmasını savunmaktadır. Lise ve üstü eğitim kurumlarından mezun olmuş girişimci adayların eğitimi daha verimli şekilde yürütmede fayda sağlayacağını düşünmektedir.

C.10 (F.10.) *“Kursların eğitim seviyesine göre ayarlanması gerekir.”*

Y.10 Eğitim uzmanı girişimcilik eğitimlerinin adayların eğitim seviyelerine uygun olarak düzenlenmesinin faydalı olacağı görüşündedir. İnsanları seçmek yerine, kişilere uygun kurs programı oluşturmanın daha mantıklı olduğunu savunmaktadır.

1.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Araştırmaya katılan uzmanların %40 ı kursiyerlerin eğitim düzeylerinin girişimcilik eğitimi için önemli olduğunu düşünmektedir. En az lise mezunu adayların kabul edilmesinin kurs verimini etkileyeceğini savunmaktadır. Eğitimcilerin %20 i kişilerin eğitim düzeylerine göre girişimcilik eğitimi planı oluşturulması gerektiğini belirtmektedir. Uzmanların %40 ı girişimcilik kurslarında eğitim seviyesinin herhangi bir öneminin olmadığını, girişimci olmak ile eğitim düzeyi arasında bağ bulunmadığını ve eğitim düzeyinin sadece girişim kalitesini etkileyebileceğini söylemektedir.

S.2-)Girişimcilik eğitimi için ideal sınıf mevcudu sizce kaç kişi olmalıdır?

Sizce girişimcilik eğitimi uygulamalarının kapsamı nasıl zenginleştirilmelidir?

C.1. (F.1) *“Eğitim kapsamı değerlendirildiğinde 20-25 kişilik sınıfların ideal olduğu söylenebilir. Ancak atölye tipi, uygulamaya dönük çalışmalar ve konular arttıkça sınıf mevcudunun azaltılması yerinde olacaktır.”*

Y.1. Katılımcı uzman, girişimcilik eğitimi verilecek sınıfların mevcudunun ortalama olarak 20-25 kişi arasında olması gerektiğini belirtmektedir. Daha kalabalık sınıfların verimi düşüreceğini düşünmektedir. Ayrıca öğrenciyle birebir ilgilenilmesinin gerektiği durumlarda mevcudun düşürülmesinin faydalı olacağını savunmaktadır.

C.2. (F.2) *“10- 15 civarı mevcut ve uygulama örneklerinin canlı görülmesi ile zenginleştirilebilir”*

Y.2. Eğitim uzmanı sınıf mevcudunun 10-15 kişi arasında olmasının uygun olacağını söylemektedir. Kalabalık sınıflar verimli olmayacaktır. Öğrencilere bireysel etkileşim yoluyla gösterilecek bilgiler eğitim açısından daha kalıcı etki bırakmaktadır. İçerik zenginleştirilmesinde bu yolun kullanılması daha uygun görülmektedir.

C.3. (F.3) *“20 kişiyi aşmayan gruplar ideal bir girişimcilik sınıfını oluşturabilir. Atölye çalışmalarının çeşitlendirilmesi ve başarılı girişimcilik uygulamalarına yönelik işyeri ziyaretleri uygulanabilir. Ayrıca karma gruplar yerine belirli gruplara yönelik kurs açılmalıdır. (Örn: tarım sektöründe fidecilik, imalat sektöründe tekstil, vb. gibi)”*

Y.3. Eğitimci 20 kişiden az olan sınıfların eğitim açısından daha yararlı olacağını, verimin artacağını öne sürmektedir. Öğrenciler için etkileşimli aktivitelerin düzenlenmesi önemlidir. Çünkü insanlar yaparak yaşayarak öğrendiklerini unutmazlar. Daha önceden kursa katılmış ya da katılmamış başarılı girişimcilerin ziyaret edilmesi ve görüşme yapılması aday girişimciler için örnek oluşturabilir. Dersin hedef kitleye doğru şekilde ulaşabilmesi için belli sektör gruplarının aynı sınıflarda toplanıp, alana yönelik çalışmalar yapılmasının uygun olduğu düşünülmektedir. Uzman, farklı sektörlerde girişim yapmayı düşünen öğrencilerin aynı sınıfta ortak konular işleminin dersin verimliliğini düşürdüğünü savunmaktadır.

C.4. (F.4) *“Sınıf mevcudu 10-15 kişilik gruplar olmalıdır. İşyeri ziyaretleri, girişimci kariyer sahibi kişiler ile tanışma ve sohbet, iş kurulumu ve devamında yer alacak bir danışma koçuyla sürecin yürütülmesi.”*

Y.4. Girişimcilik eğitimi uzmanı sınıfların 10 veya 15 kişi arasında olması gerektiğini savunmaktadır. Türkiye geneli için bu rakam oldukça düşüktür. Sınıftaki kişi sayısının bu şekilde olması eğitimcinin öğrencilerine kişisel olarak ayıracağı zamanı artıracığı için oldukça faydalıdır. Eğitimin kalitesini de pozitif yönde etkileyecektir. Eğitim sırasında düzenlenecek işyeri ziyaretlerinin girişimci adayları için faydalı olacağı düşünülmektedir. Ziyaretlerden sonra girişimde bulunacak bireylerin faydalanması için başarılı müteşebbislerin danışman olarak belirlenmesi ve koçluk sisteminin kurulması gibi projeler girişimlerin kalıcı olmasına yardım edebilir.

C.5. (F.5) *“En fazla 20 öğrencilik sınıflar olmalıdır. Öğrenci sayısının 10’dan az olması da dersin verimliliğini düşürebilir. Uygulamalı eğitimler ve örnek girişimciler ile girişimcilik dersleri daha zenginleştirilebilir.”*

Y.5. Eğitim uzmanı sınıfların 20 den fazla öğrenci barındırmaması gerektiğini belirtmektedir. Diğer yandan sınıfın aşırı boş olması da uygun görülmemektedir. 10 dan az öğrenci bulunan sınıflarda sessizlik sağlanması ve düzen sağlanması zor olabilmektedir. Sınıf otokontrolünde ortaya çıkacak zayıflık doğrudan eğitimin verimini etkileyecektir. Girişimci adaylarına verilecek uygulamalı eğitimler sayesinde hem ders içeriği zenginleştirilmiş olur hem de öğrenilenlerin kalıcılığı artırılır. Girişimcilik eğitiminin, öğrencilerin sürece daha aktif katılmasıyla zenginleşeceği düşünülmektedir.

C.6. (F.6) *“ideal sınıf mevcudu 25-30 kişi aralığında olabilir. Eğitimlerin çok teorik temelde kaldığı düşüncesindeyim. Bu nedenle özellikle başarılı örnek girişimciler ve faaliyetleri üzerinden de bir inceleme faydalı olabilir.”*

Y.6. Uzman uygun sınıf ortamının 25 ve 30 sayısında yakalanacağını düşünmektedir. Girişimcilik eğitiminin doğrudan doküman kullanılarak anlatılmasının ve durumun sadece bilgi aktarımından ibaret olmasının yeterli olmayacağını belirtmektedir. Başarılı girişimcilerin ziyaret edilmesi, öykülerinin aktarılması ve öğrencilere incelenmesinin verimi yükselteceği kabul edilmektedir.

C.7. (F.7) *“Sınıf mevcudunun çok kalabalık olmamak şartıyla çok da önemli olmadığını düşünüyorum. Ancak KOSGEB ve İŞKUR’un UGE eğitimini temel alacak olursak, her adayla birebir ilgilenilebilmek için en fazla 10 kişilik sınıfların ideal olduğunu düşünüyorum çünkü dersler aralıksız dört gün sürdüğü ve günlük eğitimler çok fazla olduğu için her adayın iş planıyla daha fazla ilgilenilmesi gerekmektedir. Kapsamın genişletilmesi açısından, eğitimin daha uzun günlere yayılması ve günlük ders saatinin azaltılması ilk önerim olacaktır. Sonrasında adayların eğitim seviyesi ve iş fikirleri açısından homojenliğinin sağlanması da ayrı bir katkı sağlayacaktır. Son olarak hazırlanacak web tabanlı bir portal ile çeşitli kaynakların, videoların, testlerin vb.nin adaylara sunulması da etkili olacaktır.”*

Y.7. Eğitim uzmanı girişimcilik eğitiminde sınıf mevcudunun aşırı kalabalık olmadığı sürece herhangi bir öneme sahip olmadığını aktarmaktadır. Bu kadar önemli bir süreçte öğrencilerin yakından takibinin yapılması ve gerekli zamanın ayrılması için sınıf mevcudunun 10 civarı olması gerektiğini belirtmektedir. Ancak bu şekilde öğrencilere yeterince ilgi gösterilebileceğine inanmaktadır. Eğitimi zaman açısından ele alan uzman, 4 günlük sürenin yeterli olmadığını, sıkıştırılmış programın verimli olmayacağını ve bu sürenin uzatılmasının gerekli olduğunu söylemektedir. Program sırasında teknolojik

olanakların kullanılmasının, video izletilmesinin, web tabanlı projelerin oluşturulmasının ve testlerin uygulanmasının etkisinin olacağını savunmaktadır. Adayların girişimde bulunacağı sektörlerin ortak olması ve eğitim düzeyleri yakın kişilerin ortak uygulamaya katılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

C.8. (F.8) *“Grup dinamiğinin oluşabilmesi adına sınıf sayısı on beş öğrenciden az olmamalıdır. Ancak birebir ilgi ya da daha yakından çalışabilme açısından ise sayı en fazla yirmi öğrenci ile sınırlı kalmalıdır. Uygulama örneklerinin teknoloji ile entegrasyonu ve öğrencilerin simülasyon uygulamaları yapmaları daha faydalı olacaktır. Bu konu ile ilgili çeşitli görsel eğitim elemanlarının kullanılması, eleştirel düşünce ve eleştiriye açık olmayı sağlama adına zaman zaman tartışma tarzı derslerin düzenlenmesi uygun olur.”*

Y.8. Sınıf içinde düzenin sağlanması ve grup dinamiğinin oluşabilmesi için mevcudun 15 den düşük olmaması gerektiğini belirten eğitim uzmanı, öğrencilerle yakından ilgilenilebilmesi ve eğitim konusundaki eksiklerin bireysel anlamda giderilebilmesi için kişi sayısının 20 den fazla olmamasını önermektedir. Bireylerin yaparak ve yaşayarak öğrendikleri bilgilerin daha kalıcı olduğuna atıf yapan uzman, öğrencilerin simülasyon programları yardımıyla eğitilmelerinin daha verimli olacağını öne sürmektedir. Görsel materyallerin öneminden bahseden eğitimci, ders içeriğine, eleştiri kavramını anlatacak derslerin eklenmesinin gerekliliğine vurgu yapmaktadır.

C.9. (F.9) *“İdeal sınıf mevcudunun 15 olması kanaatindeyim.”*

Y.9. Girişimcilik eğitimi uzmanı gerekli verimin alınması ve eğitimin başarılı olması için sınıf mevcudunun 15 olması gerektiğini savunmaktadır.

C.10. (F.10) “20 Kişi olmalıdır.”

Y.10. Katılımcı, kurlardaki eğitimin verimli olması için sayının 20 olması gerektiğini düşünmektedir. Azı ve ya fazlası uygun görülmemektedir.

2.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Araştırmaya katılan eğitimcilerin %80 i girişimcilik eğitimi sınıflarının mevcudunun 20 ve daha az kişiden oluşması gerektiğini düşünmektedir. %20' lik kısım ise mevcudun 20-30 kişi arasında olmasının uygun görmektedir. Uygulama arttıkça sınıf mevcudunun düşürülmesinin uygun olacağı kanaatindedirler.

Kapsam zenginleştirilmesi için uzmanların %20 i atölye çalışmalarına destek verilmesi gerektiği görüşündedir. Eğitimcilerin %50 i girişimcilik eğitimi kursiyerlerinin ortamları yakından inceleyebilmeleri ve olayları kavrayabilmeleri için canlı örnek gösterimi yönteminin kullanılmasını önermektedir.

Katılımcıların %20 i iş yeri ziyaretleri gerçekleştirmenin kursiyerler için faydalı olacağı görüşünü taşımaktadır.

Ortak gruplar oluşturulup, eğitim planlaması yapılmasının faydalı olacağı görüşünü sadece 1 uzman öne sürmektedir.

Eğitim uzmanlarının %20 i kapsam zenginliği için web tabanlı uygulamaların kullanılmasının uygun olacağı görüşündedir.

Katılımcılardan sadece 1 kişi kapsam zenginleştirilmesi amacıyla ders saatlerinin azaltılıp, daha uzun günlere yayılması gerektiği görüşünü belirtmiştir.

S.3-) Kursiyer tercihiniz bulunmakta mıdır? Tercih edilecek olsa hangi iş kolunda çalışan bireylerin girişimcilik eğitimi almalarını istersiniz?

C.1. (F.1) *“Belirli bir girişimcilik testinden geçen ve ne yapmak istediğiyle ilgili bilinç sahibi olan kitlenin daha verimli olacağını düşünüyorum. Şu aşamada herhangi bir kursiyer tercihim bulunmamakta, önemli olan kursiyerlerin ilgili ve ne yapmak istediklerinin bilincinde olmaları.”*

Y.1. Uzman girişimcilik eğitimine katılacaklar için test uygulanmasını istemektedir. Bu testi geçip, fikrini gerçeğe dönüştürmek için kararlı olan ve hayatın gereklerinin farkında olan adayların daha uygun olduğunu düşünmektedir.

C.2. (F.2) *“Kursiyer tercihim bulunmamaktadır. İşkolu ayrımı hiç düşünmediğim bir konu”*

Y.2. Eğitim uzmanı girişimcilik eğitimi alacak adaylar içinde herhangi bir ayırım yapılmasının uygun olmadığını savunmaktadır.

C.3. (F.3) *“Herhangi bir kursiyer tercihim bulunmamaktadır. Bir girişimde bulunmaya eğilimli herkes girişimcilik eğitimi alabilmelidir.”*

Y.3. Aday konusunda herhangi bir seçimi olmadığını belirten eğitim uzmanı, girişimcilik eğilimi taşıyan tüm insanların bu eğitime ulaşmasının gerekliliğini savunmaktadır.

C.4. (F.4) *“Kadınlar girişimcilik işinde daha başarılı olabilir. Girişimcilerin daha başarılı olduğu iş kolları bulunmakta. Ülkemizde yapılacak bir çalışma ile bu iş kolları tespit edilebilir.”*

Y.4. Kadınların erkeklere göre girişimcilik konusunda daha başarılı olduğunu düşünen uzman, girişimcilerin başarılı olma eğilimi yüksek olan iş kollarının tespit edilmesi için araştırma yapılmasının gerekli olduğunu belirtmektedir. Ancak bu şekilde bir değerlendirme yapılabileceğine inanmaktadır.

C.5. (F.5) *“Kursiyer tercihim yoktur. Sosyal Bilim alanlarında okuyan öğrencilerin daha çok eğitim almalarını tercih ederim.”*

Y.5. Alanları itibariyle Sosyal Bilimler de bulunan öğrencilerin girişimcilik eğitimi almalarını doğru bulduğunu anlatan eğitim uzmanı, yine de herhangi bir tercih yapılmasının uygun olmadığına inandığını söylemektedir.

C.6. (F.6) *“Hizmet sektöründen ya da bu alana ilgi duyan kişiler tercih edebileceğim kişiler olabilir.”*

Y.6. Hizmet sektöründe çalışmış ya da bu sektöre ilgi besleyen kişilerin girişimcilik eğitiminde daha başarılı olduğunu ve tercih edebileceğini belirten uzman, hizmet sektöründeki kişilerin daha başarılı olacağına inanmaktadır.

C.7. (F.7) *“Bulunmaktadır, zira mayalıcı, oto yıkamacı gibi iş fikirlerindense daha katma değeri yüksek ve farklı iş kollarına destek verilmesi gerektiği inancındayım. Aslında doğru çalışan bir mikro kredi programını UGE eğitimlerine eklemek hem gereksiz başvuruların önüne geçebilmek hem de verilen hibelerin daha doğru dağıtılmasına yardımcı olabilir.”*

Y.7. Girişimcilik eğitimine katılıp ekmekçilik veya oto yıkamacılığı gibi katma değeri düşük işler yapacak adaylar yerine, ülke ekonomisi açısından değer taşıyacak işlere girecek adaylar yetiştirilmesini düşünen eğitimci, mikro kredi programları vasıtasıyla eğitimlerin desteklenmesinin gerektiğini ortaya koymaktadır. Böylece gereksiz başvuruların azalacağını ve gerçek girişimcilerin bu eğitimden faydalanacağını düşünmektedir.

C.8. (F.8) *“Bu alanda bir tercihim yoktur. Ancak teknolojik hâkimiyeti yüksek ve kitaplara ilgili bireylerin olduğu bir sınıf şahsım adına daha verimli olabilir.”*

Y.8. Herhangi bir özel tercihinin olmadığını açıkça söyleyen katılımcı, teknolojik olarak yetenekli ve kendini geliştirmiş kişilerin tercih edilmesi gerektiğini savunmaktadır.

C.9. (F.9) “*Hayır yoktur.*”

Y.9. Katılımcı aday seçiminde herhangi bir sektör ayrımı yapılmasının uygun olmadığını beyan etmiştir.

C.10. (F.10) “*İş kurmak isteyen girişimcileri.*”

Y.10. Eğitim uzmanı adayların mesleklerinden çok, girişimcilik isteği taşıyıp taşımadıklarıyla ilgilenmektedir. İş kurmak isteyen tüm adayların girişimcilik eğitimine kabul edilmesi gerektiği görüşündedir.

3.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Eğitim uzmanlarının %70 i kursiyer seçimi konusunda herhangi bir tercih sahibi değildir. Katılımcılar girişimde bulunmak isteyen herkesin bu eğitimi alabilmesine imkân sağlanması konusunda hemfikirdir.

Katılımcıların %30 u kursiyer seçiminde cinsiyet ve sektör konusunda tercih yapılması gerektiğini savunmaktadır. Sosyal bilimler alanından daha çok kişiye girişimcilik eğitimi verilmesi gerektiğini belirten 1 uzman mevcuttur.

S.4-) Mevzuat dâhilinde Girişimcilik Eğitimi kursları ücretsizdir. Kursların ücretli hale getirilmesi ya da benzer koşulların gündeme getirilmesi kursiyerlerin ilgi ve motivasyonlarını artırabilir mi?

C.1. (F.1) *“Ülkemizde özellikle eğitim konusunda ilgi ve beklentinin verilen ücretle paralel olduğunu biliyorum. Kursların ücretli olmasının kurslara olan katılımı düşüreceği kanısındayım.”*

Y.1. Türkiye de ödenen parayla, eğitimden beklenen verim arasında ilgi olduğunu düşünen katılımcı, girişimcilik eğitiminin ücretli olması durumunda aday sayısının azalacağını savunmaktadır.

C.2. (F.2) *“bence eğitime erişim özelliklede isteğe bağlı iken bu kadar kolay ve ucuz olmamalı”*

Y.2. Girişimcilik eğitimi zorunlu bir eğitim olmadığı için insanlar açısından bu kursa katılım sadece başvurularak yapılmamalıdır. Başvuru işleminden sonra çeşitli değerlendirmeler yapılmalı ve adaylar elekten geçirilmelidir. Ayrıca bu eğitim ücretsiz olmamalıdır ki insanlar verdikleri paranın karşılığını almak için ellerinden geleni yapsınlar tezini savunan katılımcı, girişimcilik eğitiminin bir ücret karşılığı verilmesini mantıklı bulmaktadır.

C.3. (F.3) *“Ücret alınması, maddi durumu iyi olmayan hatta katılımcılara verilen günlük yevmiyeyi çocuğunun süt parası yapmak için gelenler için bile caydırıcı olabilir. Lakin gerçekten girişim niyeti olan bir kimsede sözde zaten her şeyi bilmekte ve KOSGEB kriteri olarak kursa katılmaktadır. KOSGEB hem bunu kriter olarak koyup hem de ücretlendirmeye tabi tutarsa bir çıkar çatışması olarak algılanabilir. O yüzden ücretsiz olması gerekmekte ancak kursiyer seçiminde gerçekte yapacak olduğu işle ilgili bir ön araştırma yapan kişiler arasından seçime özen gösterebilir.”*

Y.3.Uzman kişi, eğitime hiçbir amaç taşımadan katılan bireylerin varlığından söz etmektedir. Günlük yevmiye almak için gelen bu adaylar hem kursu hem de eğitimciyi boş yere meşgul etmektedir. Girişimciliğin öğretilmesi için gerçekleşen faaliyetler boşa gitmektedir. Diğer yandan kendini gerçekten girişimci olarak tanımlayan kişiler ise yardıma ihtiyaçları olmadıklarını düşünmektedirler. Sadece KOSGEB tarafından şart olarak açıklandığı için bu eğitimlere katılmaktadırlar. Ancak şart olarak koşulup, ücretli yapılması insanlar için çıkar çatışmasına sebep olabilir. Uzman eğitimci yukarda bahsedilen sebeplerden dolayı kursun ücretsiz olmasını ancak adaylar arasında etüt çalışması yapmışlardan seçim yapılması gerektiğini öne sürmektedir.

C.4. (F.4) *“Burada girişimci kişinin ihtiyaçları devreye gireceği kanısındayım. Öncelik para kazanmaksa daha kısa yollardan para kazanacak etkili ve ücretli kurslar daha çok ses getirebilir. Bunun harici farklı bir motivasyon yine girişimci kişinin beklentileri çerçevesinde oluşturulabilir.”*

Y.4. Kursa katılan adayların tercihlerinin ve ihtiyaçlarının önemli olduğunu vurgulayan uzman, para kazanma amacı taşıyanlar için amaçlarına uygun eğitimlerin düzenlenmesinin doğru olacağını düşünmektedir. Adaylara motivasyon kaynağı olacak şartlar ve imkanlar araştırma yapılarak belirlenebilir ve bu çerçevede kurs planı oluşturulabilir.

C.5. (F.5) *“Hayır. Ders içeriğinin motivasyonu daha çok etkilediğini düşünüyorum.”*

Y.5. Katılımcı eğitimci, kursların ücretsiz kalmasını savunduğunu ancak motivasyon için eğitim programlarının düzenlenebileceğini belirtmiştir.

C.6. (F.6) *“Katılımcı sayısını azaltacağı için girişimcilik eğitiminin yaygınlaşmasına olumsuz etki yapabilir. Ancak istekli ve hedefleri olan girişimci adaylarının eğitim alacağı bir ortam sağlayabileceği için de bu kesimler açısından olumlu sonuçlar sağlayabilir.”*

Y.6. Uzman kişi, insanların girişimcilik eğitimi için para vermeye zorlandıklarında, kursların mevcutlarının düşebileceğini öne sürmektedir. Dolaylı olarak Türkiye’de eğitim almış kişilerin sayısının artması için engel teşkil edebilir. Diğer yandan, gerçekten eğitim alıp ekonomik anlamda ülkeye bir şeyler kazandırmak isteyen girişimci adayları için uygun şartlar oluşturulmalı ve eğitim almaları sağlanmalıdır.

C.7. (F.7) *“Elbette ücretli olması daha motive olmuş ve ciddi adayların eğitimlere gelmesine yardımcı olacaktır ancak tek başına yeterli değildir. Kanaatimce, girişimcilik desteğine başvurup başarılı olanlara eğitim ücretinin geri verilmesi gibi teşvik edici mekanizmaların etkin şekilde kullanılması gerekmektedir.”*

Y.7. Katılımcı insanların para verdikleri ürünü sonuna kadar etkili şekilde kullanmalarına atıfta bulunmuştur. Eğitim için ücret ödeyen adaylar girdikleri derslerde tam verim elde etmek için ellerinden geleni yapacaklardır. Ancak bu olgu yeterli değildir. Uzman, başvuran tüm kişilerden kurs ücretinin tahsil edilmesini, eğitim dönemi sonunda başarılı olup, piyasaya ürün veya hizmet kazandıran kişilere başvuru ücretinin iade

edilmesini önermektedir. Böylece sistem içerisinde küçükte olsa bir teşvik düzeninin kurulacağına inanmaktadır.

C.8. (F.8) *“Eğer bu eğitimi almak isteyen ancak gerçekten parası olmayan bireyleri kaybetmeyecek şekilde bir düzenleme yapılırsa bir sakınca olmayabilir.”*

Y.8. Girişimcilik eğitimine gerçekten ulaşmak isteyen ancak cebinde parası olmadığı için bunu başaramayan bireyler için tedbirler alındığı takdirde, başvuru işlemleri sırasında ücret tahsil edilmesi uzman tarafından uygun görülmektedir.

C.9. (F.9) *“Kesinlikle artırabilir. Kurslar ücretsiz olduğu için “ beleş atın dişine bakılmaz” düşüncesi hâkim. Kursun faydalı olup olmadığına bakılmıyor.”*

Y.9. İnsanların ücret ödedikleri hizmeti sonuna kadar kullanma içgüdüleri dolayısıyla kurs ücreti uygulamasının başlamasını savunan uzman, insanların ellerine geçen ücretsiz fırsatları değerlendirmediklerinden yakınmaktadır. Ders karşılığında maddi olarak bedel ödeyen kişilerle girişimcilik eğitimin verimli olacağını belirtmektedir.

C.10. (F.10) *“Azaltır. Çoğunluğu ücretsiz diye ve İŞKUR tarafından verilecek ücret için geliyor.”*

Y.10. Eğitim uzmanı, girişimcilik kursunun ücretli hale getirilmesinin katılım konusunda negatif etkiler oluşturacağını anlatmaktadır. Eğitime katılan kişilerin büyük bir kısmının, ücret talep edilmediği ve günlük yevmiye verildiği için kendini kursa kayıt ettirdiğini savunmaktadır.

4.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Katılımcıların %60 ı girişimcilik kurslarının ücretli olması gerektiğini savunurken, %30 u ücretsiz alınmasının faydalı olacağını düşündüklerini vurgulamaktadır. Uzmanların %10 u ise bu konuda kararsız olduklarını söylemektedir.

Motivasyonun artması için kursiyerlerin beklentisinin karşılanması ve ön araştırma yapılması %20'lik kısım tarafından öne sürülmektedir.

Katılımcıların %40' ı para verilen eğitimin daha verimli olacağı görüşündedir.

S.5-) Girişimcilik eğitimi sonunda hibe olarak verilen 50.000 TL sizce yeterli mi? Sizce girişimcilik eğitiminin etkinliği için ne gibi imkânlar sunulabilir?

C.1. (F.1) *“Başlangıç aşamasında yeterli olacağını düşünüyorum. Bilgi teknolojisi ile ilgili girişimcilik fikirlerinin farklı eğitim olanakları ile desteklenmesinin daha faydalı olduğu görüşündeyim. Örneğin cep telefonu uygulama fikri olan bir girişimciye bu alanla ilgili eğitim destekleri sunulabilir.”*

Y.1. Eğitim sonunda sağlanan hibe miktarının giriş aşaması için yeterli olduğu düşünülmektedir. Eğitim uzmanı, kursun etkinliğinin artması için kursiyerlere kendi alanlarıyla ya da yakın sektörlerle ilgili desteklerin sunulmasının faydalı olacağına inanmaktadır.

C.2. (F.2) *“sadece 50.000 pek çok işkolu için yeterli değil özellikle girişimcilerin yeterli ekonomik sermayeleri olmadığı düşünülürse”*

Y.2. Aldıkları eğitimden ve tecrübelerinden başka sermayesi olmayan girişimcilik eğitimi kursiyerlerine sağlanan hibe miktarının oldukça az olduğu düşünülmektedir. Güncel dönemde birçok sektörde ihtiyaç duyulan iş kurma sermaye miktarı artmıştır. Hibe miktarının artırılması uygun olacaktır.

C.3. (F.3) *“01.01.2019 tarihinden itibaren geleneksel girişimcilere (kasap, manav, kuaför, vb.) 60.000 TL olarak hibe verilmekte ve geri ödemeli destek kapsam dışı tutulmaktadır. İleri girişimcilere ise (zeytinyağı üretimi, asansör kapısı imalatı, vb.)hibe üst limiti 370.000 TL ya kadar çıkarılmıştır.) Yeteri miktarda görünse de personel maaşı ve makine ekipman alımı ile kısıtlandığından hibe içeriğinin çeşitlendirilmemesi büyük bir yetersizliktir. Ek olarak girişimcilik eğitiminin etkinliği ile verilen/verilecek hibenin herhangi bir ilişkisi olmadığı kanaatindeyim.”*

Y.3. 2019 yılı itibariyle güncellenen hibe miktarları birçok sektör için yine yetersiz kalmıştır. Rakam olarak çok görünmesine rağmen, reel kullanımda ihtiyaçların tamamını karşılamaktan çok uzaktır. Eğitim uzmanı sektörlerle uygun hibe sağlanmasının önemini vurgulamaktadır. Ayrıca verilen hibe ile girişimcilik eğitiminin etkinliği arasında bir bağ olmadığını düşünmektedir.

C.4. (F.4) *“Kurulacak işin nevi daha çok hibe miktarını belirlemekte. Burada niyet ve dürüstlük gibi ilkeler de devreye girer. Daha yüksek hibeler için farklı kurumlara da yönlendirme yapılabilir.”*

Y.4. Eğitim uzmanı hibe miktarlarının sektörlere göre belirlenmesi gerektiği görüşünü savunmaktadır. Tüm sektörlerde aynı miktarda hibe sağlanması uygun görülmemektedir. Gerekli noktalarda girişimcilere hibe sağlanması için başka kurum ve kuruluşlardan destek sağlanmalıdır.

C.5. (F.5) *“İlk kuruluş açısında yeterli olabilir. Mentorluk eğitimleri daha çok fayda sağlar.”*

Y.5. Uzman eğitimci kursu bitirenlere sağlanan hibenin başlangıç aşaması için uygun ve yeterli olduğunu düşünmektedir. Kursiyerlere yol gösterici olacak eğitimlerin danışmanlık yoluyla sağlanmasının etkinliği artıracağını savunmaktadır.

C.6. (F.6) *“Başlangıç açısından iyi kullanılabilirse bu destek büyüklüğü yeterli kabul edilebilir. Ancak zaman içinde işletmenin de gelişmesi ve büyümesine paralel farklılaşan ve büyüyen destekler uygun olabilir.”*

Y.6. Sadece başlangıç olarak düşünüldüğünde hibe miktarının uygun olduğu söylenebilir. Ancak değişen ihtiyaçların karşılanması için yeterli değildir. Girişimin daha çok kaynağa ihtiyaç duyacağı dönemler için farklı çözümlerin bulunması gerekmektedir. Katılımcı esnek bir sistem olması gerektiği görüşünü taşımaktadır.

C.7. (F.7) *“Yukarıda da vurguladığım gibi amaç her girişimciye değil katma değer yaratabilecek girişimcilere destek olmalıdır. Dolayısıyla, bu tür girişimciler için de*

50 TL yeterli değildir. Proje iyi olunca limitler söz konusu olmamalı ki farklı ve gerçekten fark yaratabilecek projeler konuşulabilsin.”

Y.7. Eğitimciye göre hibe tüm girişimlere verilmemelidir. Ülke ekonomisine faydalı ve katma değeri yüksek projeler hibeden faydalandırılmalıdır. Gerçekten iyi fikirlerde bütçe sınırı koyulmamalıdır ki girişimcilerin önünde engel oluşmasın. Projelere ihtiyaçları kadar hibe sağlanmalıdır.

C.8. (F.8) *“Bu miktar girişimcinin yatırım yapacağı alana, iş kolundaki yatırım sayısına, yatırımın sağlayacağı istihdam ve katma değer imkânlarına ve iş kolunun geleceğine göre çeşitli kriterlerle değerlendirilerek yatırım alanına özgü şekilde artırılabilir.”*

Y.8. Eğitim sonunda sağlanan hibenin yetip yetmeyeceğini tam olarak belirlemek mümkün değildir. Girişimde bulunulacak sektörün durumu, planlanan iş faaliyetinin büyüklüğü ve istihdam oranı gibi değişkenler değerlendirildikten sonra girişimciye sağlanacak hibe miktarı belirlenmelidir. Katılımcıya göre değişken oranlarda hibe sağlanması uygun olacaktır. Gerektiğinde artan, ihtiyaç duyulmayan sektörlerde ise azalan hibe sağlama sistemi mantıklı bir uygulama olacaktır.

C.9. (F.9) *“Hibenin belirli sektörler için yeterli olduğu kanaatindeyim.”*

Y.9. Eğitimci sağlanan hibenin güncel koşullarda birçok sektör için uygun olduğunu ve verimli kullanıldığına amacına yeterince hizmet edeceğini savunmaktadır.

C.10. (F.10) “ *Gerçek amacına ulaşırsa yeterlidir. 50.000 TL dışında başka destek kalemleri de bulunmaktadır.*”

Y.10. Verilen hibelerin amaçları doğrultusunda kullanılmasının önemli olduğunu vurgulayan uzman, 50000 TL hibenin yanında başka imkânlar da sağlandığını ekleyerek desteklerin yeterli olduğunu düşünmektedir.

5.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Katılımcıların %50 i mevcut hibe miktarının yeterli olduğunu düşünmektedir. % 40 ı ise hibe miktarını yetersiz bulmaktadır. Uzmanlardan 1 kişi bu konuda kararsız olduğunu belirtmiştir.

Uzmanların % 60 ı sektörlere göre hibe sağlanmasının uygun olacağı görüşündedir. Ancak bu şekilde eğitimin ve sonuçlarının verimli olacağı savunulmaktadır.

Eğitimcilerin %20 i gelecek zaman içerisinde ihtiyaç duyulacak miktarların belirlenip, hibelerin bu şekilde tasarlanması gerektiğini belirtmektedir.

S.6-) Eğitim kapsamında uygulanan devamsızlık politikası sizce uygun mudur? Eğitimin bilgi teknolojisi araçları ile uzaktan yürütülmesi size göre başarı sağlar mı?

C.1. (F.1) *“Yüz yüze ya da sınıf içindeki eğitim faaliyetlerinin daha etkin olduğu görüşünü taşıyorum. Ancak farklı uygulama örnekleri bilgi teknolojisi yardımıyla simule edilebilir.”*

Y.1. En verimli eğitimin yüz yüze verilebileceğini savunan eğitim uzmanı, uygulama örneklerinin sağlanması ve aktarılmasında bilgi teknolojisi araçlarından yararlanmanın etkili olabileceğini düşünmektedir.

C.2. (F.2) *“uygundur. Uzaktan eğitim başarı sağlamaz”*

Y.2. Yürütülen devamsızlık politikası eğitimci tarafından uygun görülmektedir. Öğrencilerle yüz yüze görüşmenin eğitim açısından önemli olduğuna inanan katılımcı, uzaktan eğitim sürecinin girişimcilik eğitimi açısından yararlı olmayacağını düşünmektedir.

C.3. (F.3) *“KOSGEB müfredatına göre bir takım girişimcilik kavram ve teorilerinin anlatılması önerilmekte. Ancak 18XX’ de “x” düşünürünün girişimcilik konusunda ürettiği bir tanım ya da “girişimciliğin ilke ve esasları”, “işletmenin fonksiyonları” vb. kavramlar teknik ve işyeri açma eğilimde olan bir kimse için -hele birde 32 saatlik süre zarfınca- gereksizdir. Girişimcilik konusunda teorik bilgi edinmek isteyen konu ile ilgili bir kitap alıp rahatlıkla okuyabilir. Burada ki amaç olması gerektiği gibi aslında “girişimcilik ruhunun” aşılması ya da tohumlarının ekilmesidir. Bir tutku, bir inanç, bir özgüven aşılmasıdır. Dolayısı ile bu soyut kavramların uzaktan eğitim metotları ile aktarılması söz konusu değildir. Lakin mevcut durumda da -müfredattan ötürü- bu olguların aktarılması söz konusu olamamaktadır. Eğer mevcut müfredat ile*

devam edilecekse rahatlıkla uzaktan verilebilir. Herhangi bir farkı olmayacaktır. Aslolan bir nevi koçluk ve girişimcilik ruhu oluşturabilmektir.”

Y.3. Girişimcilik eğitimi planına göre kursiyerlere girişimcilik ile ilgili bazı kavram ve teorilerin aktarılması gerekmektedir. Ancak kursiyerlerin işine yaramayacak bilgilerin dersi sıkıcı hale getirdiği düşünülmektedir. Bu tür bilgilere ulaşmak isteyen kursiyerlerin kaynak bulup öğrenebilecekleri düşünüldüğünde 32 saat bu konuları anlatmak uygun değildir. Derslerin amacı kursiyerlere girişimcilik olgusunu benimsetmektir. Bu durum bir olguya inandırmak olarak ele alınmalıdır. Doğal olarak bahsedilen amaçların uzaktan eğitim vasıtasıyla gerçekleştirilmesi mümkün değildir. Diğer yandan şu anda geçerli müfredattan dolayı da bu durumlar gerçekleştirilememektedir. Teorik bilgiler güncel programda uzaktan eğitim yoluyla kursiyerlere sağlanabilir. Önemli olan öğrencilere danışmanlık sağlanması ve girişimcilik ruhu kazandırılmasıdır.

C.4. (F.4) *“Eğitimi süresi 8 er saat değil de daha etkili ve daha fazla zamana dayalı olmalıdır. Çünkü 4 günlük bir eğitimin motivasyonu da daha kısa sürüyor. Girişimcilikte uzaktan eğitimin başarı şansını düşük görüyorum.”*

Y.4. Eğitim süresinin az olması motivasyonu olumsuz yönde etkilemektedir. Kısa süren eğitimin sağladığı isteklendirme de kısa süreli olmaktadır. Eğitim için daha fazla zaman ayrılmalıdır. Uzaktan eğitim kullanılmasının girişimcilik eğitimi için fayda sağlayacağını düşünmeyen uzman, eğitimin yüz yüze yapılması gerektiğini belirtmektedir.

C.5. (F.5) *“Uygun, Uzaktan eğitim pek başarı sağlamaz.”*

Y.5. Devamsızlık politikalarının doğru uygulandığını düşünen katılımcı, girişimcilik eğitiminin etkili ve verimli olması için yüz yüze eğitim yönteminin kullanılmasının gerekliliğini savunmaktadır. Uzaktan eğitimin uygun olmayacağı görüşüne sahiptir.

C.6. (F.6) *“Bu tür eğitimlerin yüz yüze olmasının daha faydalı olacağını değerlendiriyorum. Katılımın zorunlu oluşu ve devam sorunsalını bu bağlamda düşünmek gerekir. Dolayısıyla katılım ve devam zorunlu olmalı ayrıca yüz yüze eğitimin çok daha gerekli olacağını değerlendiriyorum.”*

Y.6. Eğitim uzmanı kursiyerlerle yüz yüze ders işlemenin daha verimli olacağına inanmaktadır. Devam kontrolünün gerekli olduğunu düşünmektedir.

C.7. (F.7) *“Açıkçası bugüne kadar eğitimlerime katılan öğrencilerin profilini düşününce bu çok da mümkün görünmüyor çünkü uzaktan eğitimler asgari düzeyde iç disiplin ve teknoloji bilgisi gerektirmektedir. Ancak adaylarımızda maalesef bu tür yetkinlikleri gözlemleyemedim.”*

Y.7. Uzman öğrenci özelliklerinden dolayı uzaktan eğitimin uygun olmayacağını belirtmektedir. Çünkü uzaktan eğitim gören öğrencilerin başarıyı yakalayabilmesi ve dersi öğrenebilmesi için iç disiplin ve teknolojik bilgiye sahip olmalıdır. Ancak girişimcilik eğitimine başvuran adayların çoğunda bu özellikler oldukça zayıftır.

C.8. (F.8) *“Bilgi teknolojisi ile uzaktan eğitimle ve öğrencinin mutlak devam etmesi sağlanacak uygun bir saatin belirlenmesi yolu ile daha verimli hale getirilebilir. Bu noktada uzaktan eğitimde öğrencinin gerçekten eğitim esnasında dersi takip ettiği ölçülebilmelidir.”*

Y.8. Öğrencilerin katılıp katılmadığını etkili bir şekilde kontrol edebilecek bir sistem vasıtasıyla uzaktan eğitim sağlanması uygun olabilir. Dersi veren eğitimcinin öğrencileriyle etkileşim içinde olacağı ve konuların ne ölçüde anlaşıldığını ölçebilecek teknikler kullanmasıyla mantıklı kabul edilmektedir. Katılımcıya göre uzaktan eğitimden verim alınabilmesi için sıkı takip gereklidir.

C.9. (F.9) *“Devamsızlık politikası uygundur. Uzaktan eğitimlerin başarı sağladığını düşünmüyorum.”*

Y.9. Devamsızlık politikasının uygun olduğunu öne süren uzman, uzaktan eğitimin girişimcilik eğitimi için kullanılmasının uygun olmayacağı görüşündedir.

C.10. (F.10) *“Devamsızlık uygundur, diğer türlü kontrolü sağlamak çok güçtür.”*

Y.10. Devamsızlık politikasını uygun bulan katılımcı, aksi durumda kursiyerlerin eğitime devamında sorunlar yaşanacağını anlatmaktadır.

6.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Katılımcıların % 80 i girişimcilik eğitimi faaliyetlerinin yüz yüze yürütülmesinin faydalı olacağı görüşüne sahiptir.

Eğitim uzmanlarının %20 i sadece teorik bilgilerden oluşan müfredatın kullanılması ve devam kontrolünün sürdürülebileceği bir sistemle uzaktan eğitimin mümkün olabileceğini savunmaktadır. Uzmanların % 50 i yürütülen devamsızlık politikasını uygun ve mantıklı bulmaktadır. Kursa devamın önemli olduğu vurgulanmaktadır.

S.7-) Çalışmayan kursiyerler için ödenen günlük harcırah miktarının artırılması ya da azaltılmasının olumlu veya olumsuz ne gibi etkileri olabilir? Çalışmayan kursiyerler için ne gibi avantajlar sunulabilir?

C.1. (F.1) *“Çalışmayan ya da geliri bulunmayan kursiyerler için yerinde olan bir uygulama olduğunu düşünüyorum.”*

Y.1. İşsiz olan ve ya herhangi bir geliri bulunmayan kursiyerler için doğru bir uygulamadır. Katılımcı uygulamanın devam etmesi gerektiğinden bahsetmektedir.

C.2. (F.2) *“ilave avantaj sunulmasına gerek yok”*

Y.2. Öğrencilere sağlanan avantajlar oldukça yeterlidir. Herhangi bir ek düzenlemeye ihtiyaç duyulmamaktadır. Uzman, mevcut durumun işlevsel olduğuna inanmaktadır.

C.3. (F.3) *“Emekliliğe teşkil etmeyen bir sağlık sigortası (olası kaza vb. halleri için) da yapılmaktadır. Ayrıca yevmiye geliş gidiş ve yemek masraflarını rahatlıkla karşılayacak düzeydedir. Dolayısı ile miktar kabul edilebilir düzeydedir. Hiç verilme de olur. Lakin bir girişimcilik okulu planlanıyor ise –diğer bir ifade ile herhangi bir kimseyi girişimci yapacak isek- birkaç haftalık eğitim programları ile ve yüksek harcırah rakamları ile girişim niyeti olmayan herhangi bir insanı girişimci yapabiliriz. Bunun içinse yaklaşık 100 TL lik bir yevmiye hem özendirici hem de teşvik edici olacaktır.”*

Y.3. Eğitimci, iş kazalarına ve benzeri durumlara karşı yapılan sağlık sigortasının olduğunu, kursa geliş ve gidiş masraflarını ve yemek masraflarını karşılayacak yevmiye sağlanmasının uygun olduğunu belirtmiştir. Bu yevmiyenin hiç ödenmemesinin de uygun olduğunu söyleyen katılımcı, ülke ekonomisine fazladan girişimci kazandırılabilmesi için yevmiyelerin sağladığı faydaların kullanılabileceğini savunmaktadır. Güncel olarak özendirmeye ve teşvik etmeye yetecek miktarların belirlenmesi oldukça önemlidir. 2019 yılı için uzmanın öneri 100 Türk Lirasıdır.

C.4. (F.4) *“Kursiyere ödenen ücretin çok önemli olduğunu düşünmüyorum. Kursiyer ücreti ne kadar olursa olsun işyerini kurmaya karar veren birisi mutlaka eğitimi alıp işyerini alacaktır. Diğer katılımcılar ise eğitimin onlara bir yararının olduğunu düşünmüyorum.”*

Y.4. Eğitimde ödenen günlük yevmiyelerin önemli olmadığını ifade eden uzman, kursiyerlerin ne kadar para aldıklarına bakmadan, eğer gerçekten istiyorlarsa, eğitimlerini tamamlayıp işlerinin başlarına geçecekleri görüşüne sahiptir. Bunun dışında hiçbir kursiyerin aldığı eğitimden faydalanamayacağı düşünülmektedir.

C.5. (F.5) *“Harcırahların azaltılması, gerekirse tamamen kaldırılması gerekir. Birçok öğrencinin önceliği harcırah oluyor, bu ise eğitimin kalitesini düşürüyor.”*

Y.5. Kursa katılanların önceliğinin günlük ödenen yevmiyeler olduğu ve bu durumun eğitimin kalitesini doğrudan etkilediği söylenmektedir. Harcırahların avantajının ortadan kalkması için azaltılması veya gerekirse tamamen kaldırılması önerilmektedir. Bu sayede eğitime sadece istekli öğrencilerin alınması amaçlanmaktadır.

C.6. (F.6) *“Bu uygulama büyüklük açısından zaman içinde güncellenebilir. Belki başarılı olup olmayanlara göre ücret ödenmesi gibi bir uygulama değişikliği olabilir. Şöyle ki sadece katılmış olmak için gelen kişiler ile öğrenmek ve eğitimden faydalanmak için gelenler arasındaki ayrım daha önemli. Çalışmaktan öteye başarıya göre bir ücretlendirme uygun olabilir.”*

Y.6. Katılımcı mevcut uygulamanın etkilerinden memnun olmamakla beraber, harcırah sisteminin güncellenmesi gerektiğini düşünmektedir. Kursa katılıp başarı gösteren bireylere yevmiye ödenmesi, diğer bireylere ise ödenmemesi önerilmektedir. Böylece başarı amacıyla kursa katılan öğrenciler hem ödüllendirilmiş olur hem de sadece para kazanmak amacıyla gelen kursiyerler ayrılır. Başarıyla ilişkili ödeme sistemi kurulmasının faydalı olacağı kabul edilmektedir.

C.7. (F.7) *“Bence bu ücret tamamen kaldırılmalı çünkü sırf bu ücreti almak için hiçbir iş fikri olmayan ilgisiz adayların kurslara geldiği görülmekte. Bu adaylar hem diğer ciddi adayların motivasyonunu düşürmekte hem de eğitimcinin diğer adaylara ayırması gereken zamanı boşa kullanmasına neden olmaktadır. Ancak işsiz durumdaki kursiyerlere projelerinin iyilik düzeyine göre ayrıca bir onura etme desteği verilebilir.”*

Y.7. Eğitim uzmanı ödenen yevmiyelerin kaldırılmasını doğru bulmaktadır. Maddi fayda sağlamak için gelen kursiyerlerin diğer öğrencilerin zamanlarından çalmasının engellenmesi için doğru bir yol olduğu değerlendirilmektedir. Ancak işsiz olup gerçekten girişimcilik eğitimini hakkıyla almak için gelen kursiyerlere projelerine göre ödeme yapılması gündeme alınabilir.

C.8. (F.8) *“Harcırahın gereksiz olduğunu düşünüyorum. Çünkü bu durumda, sadece o harcırah için gelebilecek bireyler sınıf şartlarını olumsuz etkileyebilir. Ayrıca, sınıf sayısının mental olarak istekli olmayan bireyleri içermesi ders kalitesini düşürür. Bunların yanında gerçekten gönüllü olanların kontenjanlara takılmasına sebebiyet verebilir.”*

Y.8. Uzman ödenen harcırahlardan dolayı konuya ilgisiz kursiyerlerin derse gelebileceğini, diğer öğrencileri olumsuz yönde etkileyebileceklerini ve ders verimini düşüreceğini düşünmektedir. Girişimcilik için yetenekli olan ve eğitim almak isteyen ancak kontenjan sayısı dolayısıyla bunu başaramayan öğrencilerin de kazanılması için gereklidir. Ancak bu şekilde istekli ve yetenekli öğrencilere eğitim verilebileceği savunulmaktadır.

C.9. (F.9) *“Öncelikle motivasyon aracı olarak kullanılmalıdır. Çalışmayan kursiyerlerin bir araya gelip birlikte bir iş kurmaları sağlanabilir.”*

Y.9. Öğrencilere doğrudan yevmiye ödemesi yapılması yerine, işsiz kursiyerlerin iş kurmaları için faaliyetler yürütülebilir. Böylece hem insanların ihtiyacı giderilmiş olur, hem de ülke ekonomisinde istihdam sağlanır. Motivasyon aracı olarak kullanılan yevmiyelerin eğitime fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

C.10. (F.10) *“Bu kez herkes müracaat eder, gereksiz katılım artar.”*

Y.10. Kursiyerlere ödenen günlük ücretlerin artırılmasının olumsuz sonuçlara neden olacağı belirtilmektedir. Eğitimci, ücret arttığında kursa herkesin para için katılmaya çalışacağını ve amaçtan sapılacağını düşünmektedir.

7.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Katılımcıların % 40 ı günlük ödenen harçların yeterli olduğunu ve fayda sağladığını düşünmektedir.

Uzmanların % 30 u ödenen miktarların azaltılması ya da tamamen kaldırılmasından yanadır. Çünkü bazı kursiyerlerin sadece günlük yevmiye için geldiği ve bu durumun kursun başarısını etkilediği düşünülmektedir.

Eğitimcilerin %20 i ödenecek harcırahların başarı ve ya motivasyon gibi kriterlerle ilişkilendirilmesinin uygun olacağı görüşündedir.

%10 katılımcı, işsizlere ek avantaj sağlamanın uygun olmayacağı görüşündeyken, %10 luk kısım işsiz kursiyerler için düzenleme yapılabileceğini savunmaktadır.

Motivasyonun artırılması için uzmanlardan 1 kişi günlük harcırah miktarının 100 TL yapılmasının uygun olacağını belirtmiştir.

S.8-) 32 saat zorunlu ders sayısı sizce eğitimin amacı ve başarıya ulaşması için yeterli midir? Artırılmasının veya azaltılmasının olumlu etkileri var mıdır?

C.1. (F.1) *“Derslerin önceden planlanan farklı mekânlarda yapılmasının faydalı olacağı kanaatindeyim. Örneğin üretim derslerinin bir üretim tesisinde yapılması motivasyon ve ilgi açısından fayda sağlayacaktır.”*

Y.1. Katılımcı ders sayısından çok, derslerin işleniş şekline önem verdiğini belirtmektedir. Uzman, kursiyerlerin içeriklere uygun alanlarda eğitim görmelerinin kurs etkinliğini artıracağını düşünmektedir.

C.2. (F.2) *“yeterli değildir özellikle uygulama için sürenin arttırılması lazım”*

Y.2. Eğitim uzmanı, girişimcilik eğitimi için oluşturulmuş 32 saatlik programın yetersiz olduğunu söylemektedir. Uygulama açısından ders saatlerinin artırılmasının faydalı olacağı görüşündedir.

C.3. (F.3) *“Saatten ziyade eğitim içeriği girişimcilik ruhu aşılamanın önüne geçmektedir. Herhangi bir ölçüm yapmamakla birlikte girişimcilik ruhu aşılama yöneltik bir müfredat oluşturulması önerildiği durumda yeni içerik belirlendikten sonra makbul olan kurs saati de oluşmuş olacaktır.”*

Y.3. Katılımcı ders saatlerinden çok içeriklerin ilgisiz oluşundan bahsetmektedir. Derslerin teorik olduğunu ve girişimcilik duygusunu benimsetmekten uzakta bulunduğunu anlatmaktadır. Yenilenmiş plan ve programlarla yapılacak yeni bir değerlendirme sonucunda ihtiyaç duyulan ders süresinin belirlenebileceğini düşünmektedir.

C.4. (F.4) *“Ders saati ve eğitim günleri kesinlikle artırılmalı süre uzatılmalıdır. Hatta iş yeri açıldıktan sonra da dönemler itibariyle farklılaşan konular eşliğinde bu birliktelik devam ettirilmeli ve girişimcilik atmosferi sürekli kılınmalıdır. Bu şekli ile erken iş yeri kapanmasının önüne dahi geçilebilir.”*

Y.4. Eğitim uzmanı girişimcilik eğitimi verilen ders süresinin yetersiz olduğunu söylemektedir. Sürenin yanı sıra kursiyerlerin kursa geldiği günlerin de artırılmasına ihtiyaç duyulduğunu vurgulamaktadır. Ayrıca kursu başarıyla tamamlayıp, işinin başına geçen insanların bile yenilenen bilgileri kaçırmaması ve kendini geliştirebilmesi için belli aralıklarla tekrar eğitime alınmasını istemiştir. Kişi için girişimcilik eğitimi atmosfer oluşturulması amacıyla sürdürülmelidir. Böylece girişimin başarısız olma ihtimali düşecek ve ekonomik kaybın önüne geçilebilecektir.

C.5. (F.5) *“Yeterli değildir, Girişimcilikte iş planı oluşturma bir yana sürdürülebilir girişimcilik için kişilerin girişimci düşünmesi gerekir.”*

Y.5. 32 Saat eğitimi yetersiz bulan uzman, bireylerin girişimci düşünceleri için daha uzun bir süreye ihtiyaç duyulduğunu anlatmaktadır.

C.6. (F.6) *“Belli bir kısmını uygulama için kullanarak 32 saat yeterli olabilir.”*

Y.6. Girişimcilik eğitimi için ayrılan 32 ders saatinin yeterli olduğu, herhangi bir eklemeye ihtiyaç duyulmadığı söylenmektedir. Katılımcı toplam da 32 saat olan derslerin bir kısmının uygulama yöntemlerine ayrılmasının önemli olduğunu, böylece etkili ve verimli bir eğitim sağlanacağını savunmaktadır.

C.7. (F.7) *“Kanaatimce 32 saat kesinlikle yeterli değildir. Ancak daha da önemlisi, bu 32 saatin uygulandığıdır. Aralıksız dört gün ve günde sekiz saat eğitim kesinlikle hiçbir eğitim mantalitesiyle bağdaşmamaktadır. Ya eğitimleri daha düzgün bir şekilde ve eğitimcilerin fikirleriyle güncellemeli ya da tamamen kaldırılmalıdır. Örneğin hafta sonraları beşer saatten 40 saat gibi bir uygulama yapılabilir. İlla hafta sonları olması da gerekmez ama arada mutlaka kursiyerlerin araştırma yapabilecekleri bir boşluk bulunmalıdır.”*

Y.7. Eğitim uzmanı, kurs için ayrılan sürecin yeterli olmadığını düşünmektedir. Zaten yetersiz olan bu zaman dilimi, dağıtım sırasında iyice kullanışsız hale gelmektedir. 4 güne sıkıştırılmış, günlük 8 saatten 32 saatlik eğitim mantıklı kabul edilmemektedir ve hiçbir teorik temeli bulunmamaktadır. Plan ve programlarda uygulayıcıların fikirleri

aracılığıyla güncellemeler ve düzenlemeler yapılmalıdır, aksi takdirde kaldırılması daha uygun olacaktır. Kursun hafta sonlarına alınıp 5 er saatlik set halinde işlenmesi ve toplamda 40 saate eşitlenmesi örnek program olarak gösterilebilir. Diğer yandan programda kursiyerlerin kendilerini geliştirip, araştırma yapacağı zaman dilimleri bırakmakta uygun kabul edilmektedir.

C.8. (F.8) *“Uygulama ile desteklenecek her eğitim yeterlidir. 32 saat ise gerçekten az bir süredir. Bunun en azından bir yılı kapsayacak daha az sıkışmış ders saatleri şeklinde düzenlenmesi gereklidir. Böylelikle öğrenciler daha az sıkılacak, gerçekten istekli bireylerin eğitim alması sağlanacaktır.”*

Y.8. Uzman, 32 saatin yetersiz olduğunu öne sürerken, eğitim, uygulama olmadan eksiktir fikrini öne sürmektedir. Böylece sıkışıklık engellenmiş olacaktır. Ayrıca bu değişikliğin eğitim sürecinde istekli ve yetenekli kursiyerlerin yer almasına yardımcı olacağı düşünülmektedir.

C.9. (F.9) *“Teorik alt yapı için elbette yeterlidir. Sorun uygulamalardaki eksikliklerdir.”*

Y.9. Güncel süre öğrencilere teorik anlamda bilgilerin öğretilmesi için yeterli görülmektedir. Ancak uygulama bölümüne yetmemektedir. Hem teori hem de uygulama basamaklarının verimli olması için sürenin uzatılmasına ihtiyaç olduğu vurgulanmaktadır.

C.10. (F.10) *“Bence 5 saatten 4 gün yeterlidir.”*

Y.10. Eğitim uzmanı kursun günlük 5 saat olarak planlanmasının ve toplamda 4 günde 20 ders işlenmesinin uygun olacağını düşünmektedir.

8.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Katılımcıların % 50 i mevcut halde 32 saat olarak verilen eğitimi yetersiz bulmaktadır. Daha fazla ders saatine ihtiyaç duyulduğu belirtilmektedir.

Eğitim uzmanlarının %20 i mevcut süreyi yeterli bulmakta hatta daha da azaltılmasının uygun olacağını düşünmektedir.

Uzmanların %10 u derslerin farklı mekânlarda yapılmasının daha faydalı olacağı görüşünü taşımaktadır.

Eğitimcilerin %30 u i ders içeriklerinin ve günlük ders saatinin güncellenip, daha sonra toplam sürenin belirlenmesinin uygun olacağı kanaatindedir.

S.9-) Girişimcilik eğitimini verecek eğitimlerde yaş, tecrübe, eğitim ve yeterlilik şartı aranmalı mıdır? Bu kapsamda girişimcilik eğitimi etkinliğinin artırılması için ne gibi koşullar aranabilir?

C.1. (F.1) *“Mevzuat değişiklikleri vb. konularda belirli periyotlarda eğitimlerin eğitime tabi tutulmasının fayda sağlayacağını düşünmekteyim. Bu konuda yeterliliğe sahip olmayan eğitimcilerin eğitim vermesinin önüne geçilmelidir. Aynı*

kapsamda değerlendirilen bir kurs çok verimli geçerken, eğitime bağlı nedenlerle başka bir kurs çok verimsiz gerçekleşebilmekte, standardın sağlanması gerekmektedir.”

Y.1. Girişimcilik eğitimi verecek kişilerin belli dönemler halinde eğitime tabii tutulmasının faydalı olacağı görüşü mevcuttur. Belirli standartları sağlayamayan eğitimcilere girişimcilik eğitimi programlarında görev verilmemesinin uygun olacağı anlatılmaktadır. Kurslar arasındaki kalite farkının aşılması için eğitmen seçimine ve eğitime dikkat edilmesinin büyük önem taşıdığı öne sürülmektedir.

C.2. (F.2) *“aranmasına gerek yok.”*

Y.2. Uzman eğitimci, girişimcilik eğitimi programlarında görev alacak personelin herhangi bir değerlendirmeye tabii tutulmasına ihtiyaç olmayacağı kanaatindedir.

C.3. (F.3) *“Mevcut sistem, et ve süt ürünleri ya da edebiyat fakültesi profesörünü girişimcilik dersi vermeye uygun görmektedir. Nitekim bir kez iş planı yazmayan birçok akademisyen KOSGEB kriterini sağladığı için eğitim verme yetisini kendisinde bulmaktadır -ki mevzuat olarak buna engel bir durum da yok- ancak daha önce bir işyeri açmış, özel sektörde çalışmış, vergi borcunu ödemiş, personele maaş vermiş, belediye ya da odalar ile çalışmış, vb. deneyimlere sahip eğitmen havuzu oluşturulması şiddetle önerilmektedir. Aksi durumda sürekli masa başında kendini yetiştiren bir akademisyenin girişimcilik dersi verebileceğine inanıyor ancak girişimcilik ruhu yükleyebileceği düşüncesine kesinlikle inanmıyorum.”*

Y.3. Girişimcilik eğitim mevzuatında konuyla ilgisi olan olmayan tüm profesörler eğitmen olarak tanımlanmaktadır. Daha önce iş planı bile yazmamış akademisyenler gerekli şartları taşıdıkları için KOSGEB kurslarında görev alabilmektedirler. Görünüőe göre her şey kanunidir. Eğitim uzmanı bu durumun uygun olmadığını savunmaktadır. Eğitimcilerin iş yeri açmış ve başarılı olmuş, özel veya kamu sektöründe işler yapmış, vergi vermiş ve farklı kurumlarla iş birliğı yapmış kişilerden oluşmasının daha verimli olacağına inanılmaktadır. Girişimcilik ruhunun kursiyerlerde oluşturulması için bu tür eğitimcilere ihtiyaç olduğu kanaatindedir. Aksi halde derslere sadece akademisyenlerin katılmasının öğrencilere teorik yönden faydası olacağına inanılmaktadır.

C.4. (F.4) *“Girişimcilik eğitimlerinin heyecanı farklıdır. Ders esnasında o güçlü motivasyonu daima üst seviyede tutabilecek ve heyecanı yansıtabilecek eğitmenlere ve interaktif yöntemlere başvurabilen kişilerce eğitimlerin verilmesi ve firmanın karşılaşabileceğı hukuki, mevzuatsal, yönetsel vd gibi farklı alanlarda bilgi sahibi olunmalıdır. Bu anlamda eğitmenlerde yılda bir defa girişimcilik kampına alınmalıdır.”*

Y.4. Kurslarda verilen eğitimler oldukça önemlidir. Kursiyerlerin motivasyonunu artırabilecek ve etkileşimli iletişim kurabilecek eğitmenlerin tercih edilmesi gerektiğı düşünülmektedir. Diğer yandan uzman eğitimci, kursiyerlere yönelik gelecekte karşılaşabilecekleri yönetsel veya hukuksal konularda da bilgili olmalıdır. Ayrıca girişimcilik eğitimi verecek eğitim uzmanlarının yılda bir defa da olsa bilgilerini güncellemeleri için tekrar eğitimine alınması gerekli görölmektedir.

C.5. (F.5) *“Aranmalıdır, Tecrübe şartı eğitimcilerin piyasa şartlarını bilmesini sağlar.”*

Y.5. Girişimcilik kurslarında görev alacak personelin tercihinde tecrübe şartının aranmasının uygun olacağını düşünen katılımcı, özellikle piyasa şartları konusunda kendini geliştirmiş eğitimcilerin yararlı olacağını düşünmektedir.

C.6. (F.6) *“Bu alanda belli bir akademik yetkinlik aranabilir. Örneğin doktora düzeyinde bir eğitim almış olmak makul olabilir. Bu yeterlilik şartı zaten yaş ve tecrübe değişkenlerini de sağlayacaktır.”*

Y.6. Kurs verecek eğitimcilerin belirli bir seviyede olması gerekmektedir. Doktora yapmış bireylerin tercih edilmesi yaş ve tecrübe açısından da uygun şartların oluşmasını sağlayacaktır.

C.7. (F.7) *“Eğitmenlerde yaş, tecrübe bence önemli değildir. Şimdiki uygulamada eşit işi yapan eğitmenlere farklı ücretler ödenmektedir. Örneğin bir doçent bir öğretim görevlisinin iki katı kadar ücret alabilmektedir. Kanaatimce böyle bir uygulamadansa her eğitimciye eşit ücret verilmesi gerekmektedir. Ancak bu kesinlikle iş projesi başarılı olan her bir kursiyer için ayrıca ödül verilmesi gibi bir sistemle desteklenmelidir. Eğitim sonunda kursiyerlerin oy vermesiyle yapılacak bir puanlama sistemiyle de teşvik sistemi çalıştırılabilir.”*

Y.7. Kurs eğitmenlerinde yaş ve tecrübenin önemli olmadığı düşünülmektedir. Farklı unvanlara sahip eğitmenler aynı eğitimi vermektedirler ancak farklı ücretler

almaktadırlar. Ödenen maddi bedelin aynı olması gerekmektedir. Bu sisteme ayrıca başarılı kursiyerlerin ödüllendirilmesi de eklenmelidir. Kursu tamamlayan kişilerin oylarıyla çalışan bir teşvik sisteminin kurulması önerilmektedir.

C.8. (F.8) *“Ne şekilde ölçülebilir sorusunun cevabı verilebiliyorsa tecrübe önemlidir ancak, eğitim ve yeterlilik olmazsa olmaz koşuldur. Yaş ise bana göre önemli değildir.”*

Y.8. Eğer doğru ölçülebilecekse tecrübe tercih sebebi olmalıdır. Eğitim uzmanı kendini geliştirmiş ve yeterli düzeyde tecrübe sahibi kişi olmalıdır. Eğitim uzmanı yaş değişkeninin önemli olduğunu düşünmemektedir.

C.9. (F.9) *“Kesinlikle tecrübe, eğitim ve yeterlilik aranmalıdır. Akademisyenlerin uygulama, akademisyen dışındakilerin ise.... Mevcuttur. Bunların birleştirilmesi gerekir.”*

Y.9. Katılımcı, kurslarda görev alacak personelde tecrübe, yeterlilik ve eğitim seviyesi gibi konularda inceleme yapılmasının uygun olacağını savunmaktadır. Verimli bir kurs sürecinin işlenmesi için tüm bu faktörlerin değerlendirildiği eğitmenler görevlendirilmelidir.

C.10. (F.10) *“Aranmalı ve yeni gelişmeler için eğitmenler belirli aralıklarla yenileme eğitimine tabi tutulmalıdır.”*

Y.10. Katılımcı, girişimcilik eğitimi verecek personellerde belli başlı şartların aranmasının gerektiğini ve süreç içerisinde bazı zaman dilimlerinde gelişim ve güncelleme yapılması amacıyla kurs personelinin eğitime tabii olmasının önemini vurgulamaktadır.

9.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Katılımcıların % 20 i girişimcilik eğitimi verecek kişilerde herhangi bir şart aranmasına gerek olmadığı görüşünü belirtmiştir.

Eğitim uzmanlarının %80 i kurs eğitmenlerinde yaş, tecrübe ve eğitim gibi şartların aranması gerektiğini savunmuştur.

Uzmanların % 60 ı tecrübeli eğitimcilerin girişimcilik eğitiminin veriminin artmasına yardımcı olacağını düşündüğünü söylemiştir.

Eğitimcilerin %30 u kurs verecek kişilerin belirli dönemlerde tekrar eğitime tabii tutulmasının girişimcilik eğitimi açısından faydalı olacağını öne sürmektedir.

Katılımcıların % 10 u kurs eğitmenlerine yönelik teşvikli ödeme sisteminin kurulmasının girişimcilik eğitimi verimi için faydalı olacağı görüşündedir.

S.10-) Eğitmenlere yapılan ücret ödemelerinin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz? Bu ücretler hesaplanırken hangi kriterler göz önüne alınmalıdır?

C.1. (F.1) *“Eğitmen ücretlerinin de kursiyer başarılarıyla paralel teşvikler içermesi etkinliği artıracaktır.”*

Y.1. Eğitim uzmanı, öğrencilerin başarılarına uygun şekilde personellere ücret ödenmesinin uygun olacağını vurgulamaktadır. Bu durumun, hem öğrenci başarısını hem de başarılı girişimlerin sayısını artıracığını düşünmektedir.

C.2. (F.2) “*ücret ödenmesine gerek yok*”

Y.2. Uzman, kurs eğitmenlerine herhangi bir ücret ödenmesine ihtiyaç olmadığını düşünmektedir.

C.3. (F.3) “*Eğitmen ücretleri serbest çalışan kimseler için tatminkâr olabilir.*

Ancak döner sermaye kesintisi uygulayan kurumlarda çalışanlar için emek üzerinden yapılan haksız bir kesinti sonucu son derece yetersizdir. Ayrıca bir ilde yılda 30 kurs açmak yerine 10 kurs açıp gerçekten girişimci adaylarını da tespit edip ve 30 kurs için ayrılan bütçenin 10 kurs giderine aktarılması güzel bir çözüm önerisi olabilir. Ve en önemlisi bazı üniversitelerde uygulandığı gibi girişimcilik kurslarından döner sermaye kesintisi yapılmaması tüm paydaşlar için daha efektif bir fayda sağlayabilir.”

Y.3. Kurum tarafından serbest çalışan kişilere ödenen eğitim ücreti yeterli bulunmaktadır. Fakat bu gelirler üzerinden kesintiler yapan kurumlarda çalışan personelin yeterince ücret alamadığı anlatılmaktadır. Eğitimlerin ay bazında sayısının artırılmasındansa, daha etkili olacak az sayıda kurs açılması ve bu toplam bütçenin personel başına daha fazla miktarda düşecek şekilde kullanılmasının uygun olacağı beyan edilmiştir. Ödenen ücretlerden herhangi bir kesinti yapılmaması istenmektedir.

C.4. (F.4) *“Eğitmen ücretleri verilen saatler ve günler göz önüne alınarak daha motive edici olmalı ve kesintiler konusunda acilen önlemler alınmalıdır.”*

Y.4. Kurs personelleri verdikleri eğitimin nitelikleri göz önüne alındığında aldıkları ücretlerden memnun olmalıdırlar. Bunun için ücretler artırılmalı ve kesintilerden muaf tutulmalıdır.

C.5. (F.5) *“Eğitime katılan kişi adedinin yanında, eğitim süresi ve eğitim sonunda öğrencilerin almış oldukları sınav notları dikkate alınırsa daha faydalı olur.”*

Y.5. Kursiyerlerin sayısı, eğitime tabi tutuldukları zaman dilimi ve başarı kriterleri göz önüne alınarak ödeme yapılmasının uygun olduğu görüşü mevcuttur. Böylece tüm eğitimcilere hak ettikleri ücret verilebilir.

C.6. (F.6) *“Görev alan eğitmenlerin normal akademik faaliyetlerinin dışında bir sürede girişimcilik eğitimlerine katıldıkları düşünülecek olursa, ikinci öğretim ders ücretlerinin katsayısı üzerinden bir ödeme uygun olabilir.”*

Y.6. Girişimcilik eğitiminde görev alan personeller fazladan mesai yapmaktadır. Bu yüzden ödeme yapılırken ikinci öğretim katsayılarının kullanılmasının uygun düşeceği görüşü savunulmaktadır.

C.7. (F.7) *“Ücretler kesinlikle yeterli değil ve komik. Bir önceki soruda da belirttiğim gibi eşit işe farklı ücretler verilmesi, eğitmenlerin yeterliliğini ölçecek herhangi bir uygulamanın olmaması vb. eğitmenlerin de motivasyonunu doğal olarak*

düşürmektedir. Hem eğitimciyi hem kursiyeri daha yaratıcı ve motive edecek teşvik ve fiyat uygulaması yapılmalıdır.”

Y.7. Eğitimcilere ödenen ücretler düşük bulunmaktadır. Aynı işi yapan personele unvanlarından dolayı farklı ücret ödenmesi uygun görülmemektedir. Verdikleri eğitimin ne derece etkili olduğunu öğrenemeyen personelin motivasyonunun düştüğü savunulmaktadır.

C.8. (F.8) *“Taban bir ücret ve bunun yanında eğitim alan bireylerin eğitimlerini yatırıma dönüştürme düzeyleri ile orantılı elde edilecek ilave ödemeler eğitimi daha başarılı hale sokacaktır.”*

Y.8. Eğitim uzmanı, kursta görev alan kişilere taban ücretten standart bir ödeme yapılmasını, daha sonraki dönemlerde kursiyerlerin başarısının değişken olarak alınıp ücret belirlenmesinde değerlendirilmesini savunmaktadır.

C.9. (F.9) *“Yeterli değildir.”*

Y.9. Katılımcı, girişimcilik eğitimi personelleri için ödenen kurs ücretinin yetersiz olduğunu söylemektedir.

C.10. (F.10) *“Kesinlikle yetersiz.”*

Y.10. Eğitimcilerle ödenen kurs ücretleri yetersiz kabul edilmektedir.

10.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Eğitim uzmanlarının % 60 ı girişimcilik eğitimi kursları için eğitimcilere ödenen ücretin yetersiz olduğunu ve artırılması gerektiğini düşünmektedir.

Katılımcıların % 40 ı girişimcilik eğitimi kurslarında görev alan personeller için başarıyı kriter alan teşvik sistemi kurulmasının uygun olduğu görüşüne sahiptir.

Eğitimcilerin % 10 u girişimcilik eğitiminde görev alan personele ücret ödenmemesi gerektiğini düşünmektedir.

Uzmanların %10 u girişimcilik eğitimi için ödenen ücretlerden hiçbir şekilde kesinti yapılmaması gerektiğini belirtmektedir.

S.11-) Dört ana modülden oluşan girişimcilik eğitimi programına eklenmesini istediğiniz herhangi bir ders veya konu var mı? Modüller içinde gereksiz veya yetersiz olduğunu düşündüğünüz ders veya konu mevcut mu?

C.1. (F.1) *“Davranış bilimleri ya da iletişimle ilgili derslere biraz daha ağırlık verilebilir. Bununla birlikte bilgi teknolojisi araçlarının etkin kullanımıyla ilgili bir ders konulabilir.”*

Y.1. Kurs müfredatı içerisinde yer alan davranış bilimleri ve iletişimle ilgili olan dersler için ayrılan sürenin artırılması gerektiği belirtilmektedir. Kursiyerlere teknolojik açıdan katkı sağlanması amacıyla ders eklenmesinin faydalı olacağı öne sürülmektedir.

C.2. (F.2) “Tüm modüller uygulama içerecek şekilde yenilenmelidir”

Y.2. Eğitim uzmanı plan ve programın sadece teorik bilgiler içermesinin doğru olmayacağını düşünmektedir. Mevcut programa uygulama içerikli derslerin eklenmesi gerektiğini söylemektedir. Kursiyerlerin bazı bilgileri uygulamalı olarak öğrenmelerinin eğitimin verimini artıracağı düşünülmektedir.

C.3. (F.3) “Teorik kısım 4 saatten fazla olmamalıdır. Google’ ın garajda kurulduğu, Harry Potter’ ın elektrik parası olmadığından ötürü mum ışığında yazıldığı vb. gibi motive yüklü anekdotlar için koca bir gün rahatlıkla ayrılabilir. Ayrıca her günün son saati belediye, vergi dairesi oda ve mali müşavir dördlüsünün birer tanesine ayrılarak girişimci adaylarının karşılaşacak olduğu süreçler soru-cevap tekniği ile girişimci adaylarına aktarılabilir. Örnek olaylar ve interaktif tedarikçi görüşmeleri yine modüllere eklenebilir. Su doku ve satranç gibi analitik zekâyı tetikleyici ve birkaç hamle sonrasında hesaplama yetisi gibi uygulamalar ile duygusal zekâyı temas eden (mevcut müfredatta yaratıcılık egzersizleri olarak geçen ancak uygulanamayan) aktivitelerin zenginleştirilmesi gerekmektedir.”

Y.3. Kursta aktarılan teorik bilginin 4 saatten fazla olması gereksiz görülmektedir. Öğrencileri motive edecek örnek hikâyelerin anlatılması için zaman ayrılmalıdır. Eğitim gülerinde akşama yakın vakitlerde kursiyerlerin vergi dairesi ve ya belediye gibi kurumlara ziyaret gerçekleştirip bilgi almaları için imkân sağlanması gerektiği düşünülmektedir. Kursiyerler için görüşme etkinlikleri düzenlenip tecrübeyle

buluşma aktiviteleri oluşturulabilir. Zekâyı ve stratejik düşünmeyi geliştirecek oyunlar için bölümler aralara sıkıştırılabilir. Duygusal anlamda gelişim sağlayabilecek etkinliklere de yer verilmelidir.

C.4. (F.4) *“Bölgesel olarak ortak bir platformda ders içerikleri oluşturulmalı ve her yıl güncellenmelidir. Derslerin ağırlıkları belirlenmeli, kaynaklar kurum uzmanlarınca belirlenmeli ve güncellenmelidir. Ortak bir müfredat uygulanmalıdır.”*

Y.4. Girişimcilik eğitimi için kullanılacak plan ve programın ortak bir içerikle hazırlanmasının uygun olacağını düşünen katılımcı, gerekli noktalarda güncellemeler yapılmasının önemli olduğunu belirtmektedir. Tüm ülkede ortak bir müfredat uygulanmasının uygun olacağını savunmaktadır.

C.5. (F.5) *“Yeterlidir. İnternetten kullanılabilen CEO programlarının kullanılması kişilere piyasada ekstra avantaj sağlayabilir.”*

Y.5. Eğitimin içeriğinin uygun ve yeterli olduğunu düşünen katılımcı, internet üzerinden ulaşılan CEO programının tanıtılması ve kullandırılmasıyla içeriğin zenginleştirilebileceğini öne sürmektedir.

C.6. (F.6) *“Yeterli ve uygun diye düşünüyorum.”*

Y.6. Uzman, girişimcilik eğitimi için hali hazırda geçerliliğini koruyan plan ve programın yeterli olduğuna inanmaktadır.

C.7. (F.7) *“Dört ana modülün yeterli olduğunu düşünmekle birlikte, kursiyerlerden edindiğim tecrübeler finansal planların neredeyse her zaman muhasebeci veya danışman firmalara yaptırılıyor olmasıdır. Bu nedenle pazarlama ve yönetsel konuların daha önemli bir hal alması da kaçınılmaz oluyor. Dolayısıyla bu modüllere sorun çözme taktikleri, finansman bulma yolları, e-ticaret, inovasyon gibi ek modüller veya ana modüllerin uygulanması gerekmektedir. Son olarak ilk günün neredeyse yarısını harcamamıza neden olan evrak işlerinin internet tabanlı hale getirilerek kursiyerlerin sorumluluğuna verilmesi gerektiğini düşünüyorum.”*

Y.7. Mevcut modüllerin yeterli olduğunu düşünmekte olan katılımcı, girişimcilerin ileride karşılaşacakları problemlere karşı eğitilmesi gerektiğini belirtmektedir. Pazarlama ve ya yönetim gibi konularda kişilerin daha bilgili ve etkin olmalarının sağlanmasının yararlı olacağını öne sürmektedir. Etkin düşünme yöntemleri, finansal kaynak sağlama teknikleri, internet üzerinden satış yapma sistemleri ve yenilik geliştirme gibi konularda eğitim verilmesinin kursiyerler açısından faydalı olacağına inanılmaktadır.

C.8. (F.8) *“Yönetsel kararlar için muhasebe eğitimi ve başlangıç sermayesi gibi konular için finansal planlamalar, borçlanma kararları için finansal enstrümanlar, işletme sermayesi, maliyet muhasebesi gibi konular eğitim sürecinin uzunluğuna göre sisteme entegre edilebilir.”*

Y.8. Mevcut müfredata eklenmesi için finansal planlamalar ve enstrümanlar, işletme sermayesi ve maliyet muhasebesi gibi önemli konular belirten uzman eğitimci, girişimcinin ticaret hayatında ihtiyaç duyacağı bu bilgilere eğitim sürecinde sahip olması gerektiğini savunmaktadır. Ancak bu şekilde girişimcinin eksiklikleri yetkili ellerde giderilebilir.

C.9. (F.9) *“Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Davranış Bilimleri dersi faydalı olabilir.”*

Y.9. Girişimin başarıya ulaşabilmesi ve süreklilik arz edebilmesi için müşterilerine ihtiyacı vardır. Müşterilerle iyi ilişkiler kurulması için Müşteri İlişkileri Yönetimi dersinin eklenmesini isteyen eğitim uzmanı, Davranış Bilimleri dersinin de faydalı olacağına inanmaktadır.

C.10. (F.10) *“Yeterlidir.”*

Y.10. Mevcut program eğitim uzmanı tarafından yeterli bulunmaktadır.

11.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Katılımcıların % 40 ı mevcut modüller ve programı yeterli bulmaktadır.

Eğitim uzmanlarının % 70 i güncel modülleri ve programı yetersiz bulmaktadır.

Uzmanların % 60 ı teknoloji, uygulama, iletişim ve davranış bilimleri gibi derslerin eklenip, gerekli güncellemelerin yapılması gerektiğine inanmaktadır.

Eğitimcilerin % 10 u stratejik düşünmeyi öğreten oyunları ve ziyaretleri içeren modül ve programın daha faydalı olacağı görüşündedir.

S.12-) Bayanların girişimcilik kursuna katılmaları ve devamlarının sağlanması için ek çalışmaların yapılmasına ihtiyaç var mıdır? Bayanların girişimcilik kursuna katılması için ne gibi çalışmalar yapılabilir?

C.1. (F.1) *“Bu konuda bayanlara pozitif bir takım ayrıcalıklar sunulmaktadır. Ancak bayanların ekonomiye kazandırılması konusunda topyekûn bir çabaya gereksinim duyulmaktadır.”*

Y.1. Girişimcilik eğitime katılan kadınlara pozitif ayrımcılık yapıldığını ve bayanların ekonomiye faydalı olmaları için ülke genelinde tüm kurumların iş birliğiyle faaliyetler yürütülmesi gerektiğini söyleyen katılımcı, kadınların buna ihtiyaç duyduklarını belirtmektedir.

C.2. (F.2) *“ihtiyaç yoktur.”*

Y.2. Eğitim uzmanı, girişimcilik eğitimi konusunda kadınlara yapılması gereken ek çalışma olduğunu düşünmediğini, buna ihtiyaç olmadığını ortaya koymaktadır.

C.3. (F.3) *“Karaman il genelinde bir plaza ortamı olmadığı için maalesef kadınlarımızın en fazla yapabildiği girişim bir tuhafiyeci açmak ile kalmaktadır. Kadın girişimciliği denilince de genellikle kırsal turizm, ev pansiyonculuğu, kuzu yetiştiriciliği, geleneksel el sanatları vb. işler akla gelmektedir. Nitekim kadın girişimcilerin oranı yüksek gösterilse de bu durum pozitif ayrımcılıktan ötürü kadınlara +%20 daha fazla hibe verildiği için asıl girişimcilerin işyerlerini eşleri ya da kızları üzerine açmalarından kaynaklıdır. Hal böyle iken “kadın girişimciliği” gibi pozitif ayrımcılıktan uzaklaşılmalı böylelikle gerçek anlamda kadınların girişim oranına ulaşarak şayet bir azınlık varsa bu durumda ek hibeler yerine sadece kadınlara özel programlarla sorun aşılabılır.”*

Y.3. Karaman için düşünüldüğünde kadınların girişimcilik noktasından sınırlı kaldıkları görülmektedir. Tuhafiye dükkânı açmak gibi basit işlerde faaliyet gösterilmektedir. Ülke genelinde kadın girişimciliğinin olduğu yerlerde kırsal turizm, pansiyonculuk, büyükbaş-küçükbaş hayvan yetiştiriciliği ve el sanatları gibi iş kolları ortaya çıkmaktadır. İnsanların aklına gelen bu kavramlar tek başına girişimcilik içinde yer almamaktadır. Ayrıca şahısların eşleri ve ya kızları üzerine dükkân açmaları gibi nedenlerle kadın girişimciliği oranı gerçekte olduğundan daha yüksek görünmektedir. Kişilerin, kurdukları dükkânları yasal olarak kadınlara yüklemelerinin temel sebebi %20 oranında daha fazla hibe almalarıdır. Bahsedilen sebeplerden dolayı bayanlara ek hibe sağlanması yerine, onlara özel programların sunulması gerektiğini savunan eğitim uzmanı, gerçek kadın girişimcilik oranının belirlenmesinin önemi üzerinde durmaktadır.

C.4. (F.4) *“Kadın girişimciliğini özendirici ve kırsal kalkınma alanında kadınları ön plana alan kamu spotları yayınlanmalıdır.”*

Y.4. Bayanların girişimci olarak ekonomiye kazandırılması için onları özendirerek düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Kırsal alanda yaşayan kadınların ekonomik faaliyetlere kazandırılması sonucunda elde edilecek faydalar kamu spotları yardımıyla insanlara ulaştırılmalıdır. Bu durumun kadınlar için pozitif etkiye sebep olacağı düşünülmektedir.

C.5. (F.5) *“Gerek görmüyorum.”*

Y.5. Eğitim uzmanı, kadınlar için ek çalışma yapılmasına ihtiyaç duyulmadığını düşünmektedir.

C.6. (F.6) *“Kadınlar için girişimcilik eğitimlerinin cazip olabilmesi adına eğitimlerin takvimi uygun hale getirilebilir. Örneğin kesintisiz sekiz (8) saatlik günlük ders programı kadınları zorlayıcı özelliktedir. Günlük dört saat gibi daha esnek bir model uygun olabilir.”*

Y.6. Girişimcilik eğitimlerine kadınların katılımının artırılması için takvim düzenlemeleri yapılabilir. Böylece uygun zamanlarda bu hizmetten faydalanmaları sağlanabilir. Ayrıca gün içerisindeki uzun ders saatleri yerine, daha esnek ve ihtiyaca cevap verecek programlar tasarlanabilir.

C.7. (F.7) *“Kesinlikle ihtiyaç var, hali hazırda kadın adaylara yüzsusel olarak daha fazla destek verilmesi şeklinde yapılan teşvikin iyi ama yeterli olmadığını görüyorum. Zaten kursiyerlerin çoğu mevzuattan bihaber gelmekte ve yalnızca sertifikaya*

odaklanmaktadır. Hem mevzuatta kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık olduğu anlatılmalı hem de kadın girişimcilere uzman danışman yardımı gibi ayrıcalıklar tanınmalı.”

Y.7. Kadınlar için mevcut desteklerin yetersiz olduğu belirtilmektedir. Ek düzenlemelere ihtiyaç duyulduğu söylenmektedir. Eğitim uzmanı, mevzuatı tam olarak bilmeyen kursiyerlere mevzuatın aktarılması gerektiğine inanmaktadır. Kadınlar için farklı olan yönler doğrudan öğrencilere aktarılmalı, farkındalık oluşturulmalıdır.

C.8. (F.8) *“Uzaktan eğitim imkânı önemli katkı sağlayacaktır. Ancak her yerde ve her koşulda teknoloji kullanamama sorunu, teknolojinin olmayışı sorunları ortadan kaldırılabilmektedir. Açık öğretim modellerinde olduğu gibi özel yayınlarla bu iş gerçekleştirilebilir.”*

Y.8. Girişimcilik eğitiminin kadınlara uzaktan eğitim şekliyle verilebileceğinin altını çizen katılımcı, ancak bu şekilde bayanların eğitime katılım oranının artırılabilirliğini düşünmektedir. İnternetin her yerde olmaması ve bilgisayar kullanımının öğrenme gerektirmesi nedeniyle tv yayınlarının bu iş için kullanılabileceği düşünülmektedir.

C.9. (F.9)-----

Y.9.

C.10. (F.10) *“Bayanlar yeterince katılıyor.”*

Y.10. Girişimcilik kurslarına yeterli sayıda bayan katıldığını savunan katılımcı, ek bir çalışmaya ihtiyaç olmadığını vurgulamaktadır.

12.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Araştırmaya katılan uzmanların % 50 i kadınların girişimcilik eğitimlerine katılımının artırılması için ek çalışmalara ihtiyaç duyulduğunu düşünmektedir.

Katılımcıların % 40 ı kadınların eğitime yeterince katıldığını ve herhangi bir ek çalışmaya ihtiyaç duyulmadığı kanısındadır.

Uzmanların % 10 u toplum içerisinde kadın girişimciliğinin artırılması için kamu spotları yayınlamanın faydalı olacağı görüşündedir.

Eğitmenlerin % 10 u kadın girişimciliğinin artırılması için uzaktan eğitim gibi fırsatlar oluşturulmasının uygun olacağını vurgulamaktadır.

Katılımcıların %10 u günlük ders saatlerini indirmenin kadın kursiyer sayısı üzerinde olumlu etki oluşturacağı kanısındadır.

S.13-) Kursiyerlerin belli bir sermayeye sahip olması girişimcilik kursunun verimi açısından olumlu bir etki oluşturur mu? Bu konuda ne gibi koşul veya sınırlamalar konulabilir?

C.1. (F.1) *“Böyle bir şartın getirilmesi kurs etkinliğini artırırken, kursa katılımı düşüreceği kanısındayım çünkü kursa katılan adayların en önemli sorunlarından bir tanesi sermaye yetersizliği”*

Y.1. Girişimcilik eğitime katılma şartlarına sermaye konusu eklenirse kursların veriminin artacağına ancak katılımcı sayısının azalacağına inanılmaktadır. Katılımcı, eğitime katılan öğrencilerin çoğunun yeterli sermayeye sahip olmadığını düşünmektedir.

C.2. (F.2) *“sermayeye sahip olmaktan çok sermaye erişim imkânları arttırılabilir”*

Y.2. Girişimcilik eğitimi alan kişilerin sermayeye sahip olup olmamalarının önemli olmadığına değinen eğitimci, öğrencilerin kurs sonrası iş fikirlerini hayata geçirebilmeleri için ihtiyaç duyacakları sermayeye ulaşmalarının sağlanmasının daha doğru bir yöntem olacağını savunmaktadır.

C.3. (F.3) *“Girişimcilik kurslarının tanıtımında sanki “devlet para saçıyor” gibi lanse edildiği için insanlar ceplerinde hiç sermaye olmadan işyeri açabileceklerini sanıyorlar. Oysa öncelikle kendileri harcama yapması gerektiği konusunda yeterince bilgi sahibi değiller. Son dönemde KOSGEB ön ödeme yapabilmekte ancak bunu da ipotek karşılığında sunabilmektedir. Dolayısı ile KOSGEB programlarına başvuracak olanların zaten bir işyeri açma niyetinde olan kimseler olması gerekir. Biraz daha açacak olursak girişimcilik eğitimi ikiye ayrılarak potansiyeli hazır, devlet bir destek versin ya da vermesin başvuracak olanlar ile hiç niyeti olmayanların girişim sektörüne kazanılması şeklinde olmalıdır. Böylelikle devlet desteği olmadan işyeri açacak olanlar zaten bir sermaye bulunduracaktır. Öte yandan rekabeti yoğun olmayan sektörler için de teşvik ve*

özendirme amaçlı girişimci adayları yetiştirmek elbette sermaye katkısı da gerektirecektir.”

Y.3. Toplumda girişimcilik eğitimi hakkında yanlış bir inanış olduğu düşünülmektedir. İnsanlar bu eğitime katıldıklarında ceplerine bol miktarda para gireceğini sanmaktadırlar. Durum maalesef böyle değildir. Kursiyerlerin eğitimin yanı sıra, iş fikirlerini gerçekleştirebilmeleri makul seviyede sermayeye sahip olmalıdırlar. Girişimcilik eğitimi hakkında daha detaylı bilgiler paylaşılmalıdır. KOSGEB yaptığı ödemelerde ipotek şartı koymaktadır. Bu sebeple programa başvuracak kişilerin niyetlerinin iş yeri açmak olması önemlidir. Eğitim uzmanı girişimcilik eğitiminin iki farklı şekilde sınıflandırılması gerektiğini düşünmektedir. İlk sınıfı tüm şartlar altında kendi işini kurmak için girişimci olma peşinde olan kişilere yönelik faaliyetlerden oluşmaktadır. İkinci sınıf ise girişimci olmak niyeti olmayan insanların ülke ekonomisine katılması için gösterilen çabalaradır. Katılımcı bu şekilde ilk sınıf girişimcilerin devlet desteği olmadan da işyerlerini kurabileceklerine inanmaktadır. Diğer taraftan rekabetin düşük olduğu sektörlerde teşvik ve özendirme amacıyla kursiyerlere imkân sağlanmasının uygun olacağı görüşündedir.

C.4. (F.4) *“Girişimci kişi de hibe veren kurum da elini taşın altına ortak olarak koymalıdır.”*

Y.4. Sermaye konusundan hem girişimde bulunacak kişi, hem de eğitimi sağlayan kurum üstüne düşeni yapmak zorundadır. Kişilerin sermaye bulma işini eğitim aldığı kuruma yüklemesi, kurumlarında insanları sadece eğitim verip daha sonrasında desteklememesi kabul edilemez.

C.5. (F.5) *“Evet oluşturur. Sermayesi olmayan hayal kuramaz, hayal edemeyen girişimci ruhuna sahip olamaz.”*

Y.5. Uzman eğitimci, girişimci adayların sermayesinin olması gerektiğini düşünmektedir. Çünkü para olmadan insanlar yeni hayaller kuramaz, hayal kuramayan insanlarda girişimci olarak tanımlanamazlar. Bu işe girmiş herkesin, iş fikrinin bulunduğu sektöre uygun miktarda sermayesinin olması gerekmektedir.

C.6. (F.6) *“Böyle bir ölçüt konulması ile sosyal adalet algısının olumsuz etkilenmesi söz konusu olabilir. Zaten bu tür eğitim ve sonrasındaki destekler ile sermaye gücü olmayan kesimler ve kişilerin iş ve çalışma yaşamına katılımı sağlanmalıdır.”*

Y.6. Sermaye şartının konması pek uygun değildir. Böyle bir sistem fırsat eşitliğine aykırıdır. Girişimcilik eğitiminin temelinde zaten sermayesi olmayan kişilere eğitim verilip iş sahibi yapılması ve ekonomiye kazandırılması vardır. Eğitim uzmanı böyle bir uygulamanın girişimcilik eğitimi temellerine uygun olmayacağını savunmaktadır.

C.7. (F.7) *“Evet oluşturur. Belli bir sermaye birikimi ile kursa katılanlar genellikle daha ciddi bir hazırlık yapan ve hali hazırda bir iş fikri olan adaylar oluyor. Bir de kendi parasını da riske ettiği için, daha donanımlı bir hazırlık evresi geçiriyorlar. Eğitime de öğrenmek için geliyorlar. Zaten yeni girişimcilik desteği programı bunu biraz sağlıyor gibi, ancak uygulamada da doğru işlemesi için adayların kursa seçilme sürecinde daha titiz davranılmalı. Ben şahsen öğrencilerimle yüz yüze görüşüp değerlendirerek*

eğitime seçmeyi isterdim. Görüşmede de iş fikri olup olmadığı, ne kadar ileriye gitmek istediği ve bunun için ne tür hazırlıklar yaptığını, ön planlamasını anlamaya çalışırdır.”

Y.7. Öğrencilerin belirli bir sermayeye sahip şekilde kursa katılması eğitimin kalitesini artırmakta ve verimi yükseltmektedir. İşin içine para karışınca –ki bu para girişimci adayının kendine aitse- insanlar ellerinden gelenin fazlasını yapmaktadırlar. Kursiyer kendi parasını riske atacağı için hem eğitimi can kulağıyla dinleyecek hem de kurduğu işletmenin başarılı olması için tüm yeteneğini kullanacaktır. Diğer yandan adayların kursa seçiminde bazı değişikliklerin yapılması gerektiği vurgulanmaktadır. Eğitimcilerin öğrencileri ile görüşüp kendi öğrencilerini kendisi belirlemesi eğitim açısından fayda sağlayacaktır. Girişimcilik eğitimi adayının nasıl bir iş fikrine sahip olduğu, hazırlıklarının neler olduğu ve ne kadar süre fikrine sadık kalacağını değerlendirilmesi gerekmektedir.

C.8. (F.8) *“Sermayesi olmayan bireylere açılacak kursları finanse etmek üzere sermayesi olan bireylere ücretli ve sadece sermaye sahibi bireylerden oluşan sınıflar oluşturulması fayda sağlayabilir. Bu durumun alternatif maliyetleri vardır, bunların en önemlileri sermaye sahibi bireylerin sermayesi olmayan bireylere örnek teşkil etme veya yol göstermesi mümkün olmayacaktır. Ayrıca bu durum iki grubun birlikte eğitim almasını engelleyecek ve olası sermaye sahibi-sermayesi olmayan öğrencilerin birlikte bir iş fikri geliştirme imkânlarının oluşabileceği fiziksel koşulları ortadan kaldırabilir.”*

Y.8. Katılımcı, adayların sermayesi olanlar ve olmayanlar olarak ikiye ayrılmasını düşünmektedir. Sermaye sahibi olmayan bireylerin kurs giderlerinin karşılanması için diğer grubun yatırdıkları ücretlerden faydalanılmasının mümkün

olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak eleştirel gözle bakıldığında bu durumun birçok olumsuzluğa da sebep olabileceği kanıksanmaz bir gerçektir. İkiye ayrılan aynı eğitimin adayları farklı yerlerde farklı şekilde kurslarını tamamlayacaklardır. Buda birlik beraberlik düsturuna uygun değildir. Aynı fırsatlardan yararlanamayacaklardır. Öğrencilerin bir araya gelip yeni iş fikirlerini konuşabilecekleri bir alanın olmaması dahi girişimcilik ruhuyla bağdaşmamaktadır.

C.9. (F.9) *“Elbette olumlu etkisi olur. Kursiyerlerin birçoğu bırakın sermayeyi kafalarında iş ve işletme fikri olmadan “ belki bir gün işime yarar” düşüncesiyle kursa geliyor.”*

Y.9. Uzman eğitimci, kursa gelen öğrencilerin farklı amaçlar taşıdığından yakınmaktadır. Herhangi bir iş planına sahip olmayan bireyler bile kursa katılıp, ilerde belki lazım olur söylemiyle hareket etmektedir. Bu durum eğitmen tarafından kabul edilmemektedir. Kursa gelecek kişilerin hem sermayelerinin hem de iş fikirlerinin olması gerektiği savunulmaktadır.

C.10. (F.10) *“Gerçekten işyeri kuracaklar başvurur.”*

Y.10. Kursa katılacak adaylara sermaye ile ilgili şartlar konulmasının faydalı olacağını belirten katılımcı, eğitimin veriminin artacağını düşünmektedir. Gerçekten girişimcilik amacı bulunan insanların başvuracağı düşünülmektedir.

13.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Uzmanların % 40 ı girişimcilik eğitime katılacak adaylara sermaye sahibi olma şartı koyulmasının uygun olmadığı görüşüne sahiptir.

Katılımcıların % 40 ı girişimcilik eğitime katılacak kursiyerlere sermaye sahibi olma şartı konulmasının uygun olduğunu düşünmektedir.

Eğitim uzmanlarının % 20 i kursiyerlere sermayeye ulaşma yollarının anlatılmasının daha uygun olacağı kanısındadır.

Uzmanların % 10 u adayların kurs eğitmeni tarafından seçilmesinin daha doğru olacağı görüşündedir

Araştırmaya katılan uzmanların % 10 u kursiyerler içerisinde sermayesi olan ve olmayanlar olarak iki ayrı grubun oluşturulmasının faydalı olacağını belirtmektedir.

Katılımcıların %10 u sermaye konusunda hem kurumun hem de kursiyerin kendi üstlerine düşen görevleri yapmasının önemini vurgulamaktadır.

S.14-) Daha önce kursu tamamlamış ve sertifikası olan kursiyerlerin aynı kursa tekrar katılması sizce uygun mudur?

C.1. (F.1) *“Tekrar günlük harcırah verilmemesi koşuluyla, bilgi düzeylerini artırmak, girişimcilik bilincini pekiştirmek amaç ediniyorsa olabilir.”*

Y.1. Daha önce girişimcilik eğitimini tamamlamış kursiyerlerin tekrar günlük yevmiye ödenmemesi koşuluyla kursa katılmalarına izin verilmesi uygun görülmektedir. Tekrarlanan faaliyetlerin yararlı olacağı görüşü mevcuttur.

C.2. (F.2) *“format değiştirilmediği sürece uygun değildir.”*

Y.2. Eğitimin plan ve programı değiştirilmediği sürece mezunların tekrar kursa alınması mantıklı kabul edilmemektedir. Aynı eğitim kursiyere bir daha verilmesinin yarar sağlamayacağına inanılmaktadır.

C.3. (F.3) *“Uygundur. Zira müfredat aşırı dinamik bir yapıdadır. Lakin önceden de değinildiği gibi hobi amaçlı kursa gelenler elenmeli gerçekten işyeri açma niyetinde olanlara erişilmelidir. X kurumunda çalışan bir memurun “emekli olunca besi yaparım, o yüzden belgem olsun” mantalitesi başlı başına girişimcilik olgusuna zaten ters düşmektedir.”*

Y.3. Kursu başarıyla bitirmiş kişilerin tekrar kursa katılmasını uygun gören uzman, sürekli değişen ve güncellenen eğitimin adaylara aktarılmasının fayda sağlayacağına inanmaktadır. Ancak bunun için mezunlar arasında bir eleme yapılması gerekmektedir. Girişimcilik ruhunu kazanamamış bireylere kurs tekrarı yaptırılması uygun görülmemektedir.

C.4. (F.4) *“Kesinlikle evet hatta farklı bir hocadan eğitim alırsa daha iyi olabilir.”*

Y.4. Eğitim uzmanı, eski kurs öğrencilerinin tekrar kursa kayıtlarının yapılabileceğini, hatta farklı bir eğitmenen faydalanıldığında eksik kalan noktaların tamamlanabileceğini savunmaktadır. Aynı hocadan alınacak tekrar eğitimi uygun görülmemektedir.

C.5. (F.5) *“Farklı eğitimcilerden farklı tecrübelerden yeni kazanımlar sağlayacağı için uygun olur.”*

Y.5. Mezun kursiyerin, farklı hocalardan farklı zamanlarda girişimcilik eğitimi almasının kişiye yeni tecrübeler kazandıracağına inanılmaktadır. Daha önce eğitim aldığı eğitmenen tekrar ders almasının öğrenci için faydalı olacağı düşünülmemektedir.

C.6. (F.6) *“Elbette mümkün ve uygundur. Çünkü zaman içinde çok değişik anlayış, uygulama ve teknikler ortaya çıkabilmekte, mevzuat açısından da güncellemeler olabilmektedir. Dolayısıyla tekrar katılım kişilerin kendilerini güncellemelerine katkı sağlayabilir.”*

Y.6. Öğrencilerin gelişen plan ve programlardan faydalanabilmeleri, yeni eklenecek eğitim ve öğretim tekniklerini öğrenebilmeleri ve mevzuat değişikliklerinin anlatılması için kurs tekrarına alınması mantıklı kabul edilmektedir. Genel anlamda katılım tekrarının faydalı olduğu düşünülmektedir.

C.7. (F.7) *“Bence uygun değildir. Zaten gerekli temelleri ilk kursta almış, nasıl çalışacağını ve nasıl araştırma yapacağını öğrenmiştir. Bundan sonrasında bireysel çalışmalar etkili olacaktır.”*

Y.7. Mezun kursiyerin tekrar kursa alınması bazı sebeplerden dolayı kabul edilmemektedir. Öğrencilerin ihtiyaç duyacakları temel eğitimi almış olmaları, çalışma yöntemlerini içselleştirmeleri ve araştırma yollarını benimsemelerinden dolayı kursa yeniden kayıt yaptırmaları mantıklı değildir. Kişilerin bu süreç sonrasında kendi gelişimlerini sağlamaları mümkündür.

C.8. (F.8) *“Böyle bir örnek var mı, bilmiyorum ama diğer öğrencilerin eğitim almasını engelleyeceğinden uygun değildir.”*

Y.8. Kurs gören kişilerin tekrar kursa alınması kontenjan konusunda bazı olumsuzluklara sebep olabilir. Hiç eğitim almamış adayları etkileyebilir. Bu sebeple kurs tekrarı engellenmelidir. Yeni adaylara ulaşılması için böyle bir faaliyetin olmaması gerekmektedir.

C.9. (F.9) *“Uygundur.”*

Y.9. Eğitim uzmanı, önceden kurs sertifikası almış kişilerin tekrar kursa kayıt yaptırmasının gerekli olmadığını düşünmektedir.

C.10. (F.10) *“Uygun değildir.”*

Y.10. Daha önce kursa katılmış kişilerin tekrar eğitime alınması gerekli görülmemektedir. Yeni kursiyerlere fırsat tanınmasının daha yararlı olacağı görüşü mevcuttur.

14.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Eğitim uzmanlarının % 60 ı daha önce girişimcilik eğitimi almış kişilerin tekrar kursa kayıt edilmesinin uygun olacağı görüşüne sahiptir.

Katılımcıların % 40 ı girişimcilik eğitiminden başarıyla mezun olmuş kişilerin tekrar kursa alınmasının gerekli olmadığını düşünmektedir.

Uzmanların %10 u eğitimin farklı hoca tarafından kişiye tekrar verilmesinin faydalı olacağı görüşündedir.

Uzman eğitimcilerin % 10 u gerekli güncellemelerin eski öğrencilere aktarılması için tekrar eğitiminin mantıklı olduğu düşüncesindedir.

S.15-) Girişimcilik eğitimi kurs saatleri modül bazında veya genel olarak sizce en fazla kaç ders saatinden oluşmalıdır?

C.1. (F.1) *“32 ders saatinin uygun olduğu görüşündeyim.”*

Y.1. Mevcut programdaki32 saat eğitimin uygun olduğu savunulmaktadır.

C.2. (F.2) *“40”*

Y.2. Eğitim uzmanı, girişimcilik eğitimindeki ders saatinin 40 saat olarak güncellenmesinin uygun olacağını belirtmektedir.

C.3. (F.3) *“Günlük 3 saatten en fazla 3 hafta içi (3 saat x 5 gün x 3 hafta) 45 saat”*

Y.3. Katılımcı girişimcilik eğitiminin yeniden planlanması gerektiğini düşünmektedir. Günde 3 saatlik bir eğiti programının oluşturulmasıyla, hafta da 15 saat eğitim verilmesini ve toplamda 45 saatlik bir kurs süresi oluşturulmasının uygun olacağını savunmaktadır.

C.4. (F.4) *“Haftada 3 gün 4 er saat ve 4 hafta şeklinde ve iş yerini kurduktan sonra tekrar ilk 5 yıl için her yıl olmak üzere eğitimleri almaya devam etmelidir. Gerekirse seviye veya kur belirlenerek hibe miktarları artırılıp azaltılabilir.”*

Y.4. Eğitimci, kursun haftada 3 günden, 4 saat olmak üzere, toplamda 4 haftalık bir süreç olarak planlanmasının uygun olacağı görüşündedir. Kursun tamamlanması sonrası, 5 yıl içinde öğrenciler her yıl kursa alınmalıdır. Günün şartlarına göre hibe miktarları da değiştirilebilir.

C.5. (F.5) *“50 Saat”*

Y.5. Girişimcilik kursunun toplam olarak 50 saat dersten oluşmasını öneren katılımcı, mevcut sayıyı yetersiz bulmaktadır.

C.6. (F.6) *“Mevcut model yeterli ve uygundur kanaatimizce...”*

Y.6. Eğitim uzmanı, güncel haliyle uygulanan programın yeterli olduğunu düşünmektedir. Herhangi bir değişikliğe ihtiyaç duyulmadığını belirtmektedir.

C.7. (F.7) *“Günlük en fazla beş saat olmalı.”*

Y.7. Eğitimlerin günlük beş saat veya daha azı olacak şekilde düzenlenmesinin uygun olacağını savunan katılımcı, güncel programdaki 8 saatlik uygulamanın fazla olduğunu düşünmektedir.

C.8. (F.8) *“İlave modüller ile birlikte her eğitim modülü için yıl içerisinde dağıtılmış bir şekilde haftada iki saat olarak yılda 104 saatlik bir süre tanımlanabilir.”*

Y.8. Girişimcilik eğitimi modüllerine eklemeler yapılarak toplam sürenin 1 yıl olarak düzenlenmesi gerektiğine inanılmaktadır. Haftalık 2 saatlik programla, toplamda 104 saatlik bir süreç oluşturulmalıdır. Ancak bu şekilde eğitimin veriminin artacağı düşünülmektedir.

C.9. (F.9) *“Ortalama 30’ ar saat uygundur.”*

Y.9. Eğitim uzmanı kurs sürecinin 30 saatten oluşması gerektiğini düşünmektedir. Mevcut saatler katılımcı için fazladır, düşürülmesi gerekmektedir.

C.10. (F.10) “4 modül 20 saat.

Y.10. Hali hazırda kullanılan plan ve program yerine, toplam 4 modülden oluşan 20 saatlik programın oluşturulması gerektiğini savunan katılımcı, eğitim veriminin bu şekilde artacağını düşünmektedir.

15.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Eğitim uzmanlarının % 20 i mevcut programda uygulanan 32 saatlik süreci yeterli bulmaktadır.

Katılımcıların % 50 i mevcut 32 ders saatini yetersiz bulmaktadır.

Uzmanların % 50 i ders saatlerinin artırılmasının uygun olduğu görüşündedir.

Katılımcıların % 30 u girişimcilik eğitimi ders saatlerini fazla bulmaktadır ve azaltılmasının uygun olacağını vurgulamaktadır.

Eğitimcilerin % 40 ı günlük ders saati sürecinin azaltılmasının verim açısından faydalı olacağını söylemektedir.

S.16-) Girişimcilik, girişimciliğin önemi ve girişimci olma konuları hakkında topluma nasıl ulaşılabilir? Bu konuların aktarımında ne gibi önerilerde bulunabilirsiniz?

C.1. (F.1) “Girişimcilik ve kendi işini kurmanın önemi ilkokul sıralarında anlatılmalı, ekonomiye, ülkeye nasıl katkı sunma potansiyeli olduğu öğretilmelidir.

Ülkemizde hiç bir çocuk ve gencin kendi şirketini kurma amacı olmadığı şartlar gerektirdiğinde bu yolun seçildiği görülmektedir.”

Y.1. Girişimcilik konusu ve kendi işinin patronu olup istihdam sağlamanın önemi ilkokuldan itibaren bireylere ulaştırılmalıdır. Ekonomik faydaları anlatılmalıdır. Maalesef Türkiye de hiçbir insan gençlik ve çocukluk döneminde girişimci olma amacı taşımamaktadır. Sadece zorunda kalındığı zaman bu yol seçilmektedir. Girişimcilik konusunun zorunluluktan çok, küçük yaştan gelmesi gereken bir amaç olduğunu düşünen eğitim uzmanı, ancak bu şekilde ülke ekonomisine fayda sağlayan girişimcilerin sayısının artacağını belirtmektedir.

C.2. (F.2) *“İlave ödül sistemleri ile ve fısıltı pazarlama teknikleri ile”*

Y.2. Girişimcilikle uğraşacak kişilere ek fayda sağlayacak ödüllendirme sistemlerinin kurulması ve fısıltı pazarlama tekniklerinin kullanılmasıyla girişimcilik kavramı topluma duyurulabilir. Girişimcilikte bulunmuş ve başarılı olmuş kişilerin kendi başarı hikâyelerini anlatıp, örnek vermeleri ve bu şekilde başka kişilerinde dikkatini girişimcilik konusuna çekmesi fısıltı pazarlama tekniklerine örnek olarak verilebilir.

C.3. (F.3) *“KOSGEB yetkililerinin girişimci adaylarını müşteri gibi görmelerinin önüne geçilmesi, ya da girişimci adaylarına gereksiz bir sert mizaç takılarak ya da bilgi alınmaya gittiğinde işten soğutulularak desteğe olan inancın kırılması son derece olumsuz bir durumdur. STK ların tanıtım yapmaları ve KOSGEB in merkezi olarak projelere kabul/ret vermesi şiddetle önerilir.”*

Y.3. Eğitim uzmanı KOSGEB ile ilgili yaşanan sorunlardan bahsetmiştir. Kurumun girişimci adaylarını, para kazanılacak müşteriler gibi görülmesinin ve başvuru için gelen adaylara sert davranılmasının uygun olmadığı söylenmektedir. Girişimci adaylarının destek bulacaklarına dair umutlarının kırılması hoş bir durum değildir. Bu gibi sorunların çözülmesi için girişimcilik konusu hakkında sivil toplum kuruluşları tanıtım etkinlikleri düzenlemelidir. Ayrıca KOSGEB projelerinde değerlendirme merkezinin tek bir tane olması, kabul ve ret gibi işlemlerin buradan yürütülmesi işlevsel olarak kabul edilmektedir.

C.4. (F.4) *“Girişimcilik kültürünü yaygınlaştırma adına her yol düzenlenecek ve kutlanacak etkinlikler düzenlenebilir.”*

Y.4. Toplum içinde girişimcilik kültürünün yayılması için etkinlikler düzenlenmesi ve kutlamalar yapılması gibi faaliyetler yürütülmesi yoluna gidilebilir.

C.5. (F.5) *“Girişimcilik kültürel bir meseledir. Başarılı girişimciler toplumda ne kadar ön safta olursa, girişimciliğe ilgi o derece artar.”*

Y.5. Girişimciliğin toplumsal anlamda dikkat çekebilmesi için başarılı girişimcilerin tanıtılması gerektiği savunulmaktadır. Toplumda tanınan başarılı girişimcilerin sayısı arttıkça, girişimcilik kavramı insanlar için daha tanıdık gelmeye başlayacaktır

C.6. (F.6) *“Girişimcilik bilincinin toplumsal katmanlara yaygın şekilde benimsetilmesi gereklidir. Bu bağlamda örneğın girişimcilik eğitimlerinin henüz ilkokul düzeyinden başlatılması uygun olabilir.”*

Y.6. Girişimcilik olgusunun topluma tam olarak ulaşabilmesi için, kişilerle küçük yaştan tanıştırılması gerektiğı savunulmaktadır. İlkokul kademesindeki çocuklar için girişimcilik konusunda etkinlikler planlanabilir. Daha sonraki dönemlerde de tüm eğitim kademelerinde amaca uygun etkinlikler sürdürülmelidir.

C.7. (F.7) *“Bence şimdiki kuşaklara ulaşmada ciddi zorluklar var ancak kamu spotları, ilgili odalar yardımıyla bir şeyler yapılabilir. Yapılması gereken ise ilkokuldan itibaren girişimci karakterleri ön plana çıkarabilecek düzenlemelerin yapılmasıdır.”*

Y.7. Katılımcı, güncel kuşaklara erişilmesinin zor olduğı görüşünü taşımaktadır. Ancak televizyonlarda kamu spotlarının yayınlanması ve oda kuruluşlarının düzenleyeceğı faaliyetlerle değışime başlanabileceğı düşünölmektedir.

C.8. (F.8) *“Üretmeden tüketimin ölke ekonomisine zararlarını anlatan kamu spotları bu konuda gerekli desteğı sağlayabilir.”*

Y.8. İnsanlara üretim yapmanın önemini anlatan, üretim olmadan yapılan tüketiminin sebep olacağı zararları gösteren kamu spotlarının gösterilmesinin girişimcilik konusunun topluma ulaştırılmasında etkili olacağı düşünölmektedir.

C.9. (F.9) *“Temel eğitimden başlanmadığı sürece topluma girişimciliğin önemini kazandıramazsınız.”*

Y.9. Uzman eğitimci, girişimcilik konusunun ilköğretim çağından itibaren işlenmesinin gerekliliğini savunmaktadır. Bu dönemden öğretilmeye başlanmayan bir kavramın daha sonraki zamanlarda kazandırılmayacağını belirtmektedir. Bu sebeple ilköğretim çocuklarına girişimcilik konusunda etkinlikler yaptırılmalıdır.

C.10. (F.10) -----

Y.10.

16.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Eğitim uzmanlarının % 40 ı girişimcilik kavramının insanlara yerleştirilebilmesi için ilköğretim çağından itibaren işlenmesinin gerekli olduğunu düşünmektedir.

Katılımcıların % 30 u daha önceden girişimde bulunmuş ve başarılı olmuş kişilerin hikâyelerinin toplumda paylaşılmasının girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasına yardım edeceğini savunmaktadır.

Uzmanların % 10 u ödül sistemlerinin kurulmasıyla toplum içinde girişimcilik kültürünün yaygınlaşacağını savunmaktadır.

Araştırmaya katılan eğitimcilerin % 10 u KOSGEB ve kursiyerler arasındaki iletişimin artırılması ve merkezi kabul ret işlemlerinin yapılmasının girişimcilik kültürünün yayılması üzerinde etki sahibi olacağını belirtmiştir.

Eğitimcilerin % 20 i imkânlar dâhilinde tüm kanalların kullanılıp, kamu spotları aracılığıyla topluma girişimcilik kültürünün aktarılmasının uygun olduğu görüşündedir.

S.17-) Girişimcilik eğitimi sonrası destek kapsamına alınma işlemlerinde bürokrasinin etkisi sizce ne düzeyde bulunmaktadır? Bu işlemler girişimcilik faaliyetlerini etkilemekte midir?

C.1. (F.1) *“Son dönemde bürokratik işlemlerin azaltıldığını biliyorum ancak tüm işlemlerin belirli bir birimde toplanarak yapılması girişimci adaylarının motivasyonunu artıracaktır.”*

Y.1. Eğitim sonrası kursiyerlere destek sağlanması için yapılması gereken işlemlerin azaltıldığı düşünülmektedir. Eğitim uzmanı, bu tür işlerin tek bir birim tarafından yürütülmesinin uygun olacağını öne sürmektedir.

C.2. (F.2) *“Fazla bürokrasi her zaman olumsuz etki yapar”*

Y.2. Kursiyerler için destek bürokrasi işlemlerinin uzun sürmesi negatif etkiler oluşturacaktır. Katılımcı bürokrasinin kolay ve hızlı yürümesinin fayda sağlayacağını savunmaktadır.

C.3. (F.3) *“Son derede zahmetli ve gereksiz bir bürokrasi silsilesi hâkimdir. Bu durum caydırıcıdır. Zaten zor olan girişim sürecini daha zor bir hale getirmektedir. Nitekim destek alanların büyük bir çoğunluğu KOSGEB’den uzak durulması gerektiğini dile getirmektedir.”*

Y.3. Mevcut destek bürokrasisinin zor ve meşakkatli olduğunu düşünen katılımcı, bu durumun adaylar için caydırıcı etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Daha önce destek alımını tecrübe etmiş kişiler, başka insanlara olumsuz görüşler aktarmaktadırlar. Bu bakış açısı girişimcilik eğitimi için faydalı değildir.

C.4. (F.4) *“KOSGEB’in hibe verme prosedürleri daha kısa zamanda ve bürokrasi azaltılarak uygulanmalıdır.”*

Y.4. Uzman eğitimci, KOSGEB hibelerinin kursiyerlere ulaştırılmasının zaman aldığını ve fazla evrak işi barındırdığından yakınmaktadır. Bu işleyişin değiştirilip, daha kısa zamanda daha az bürokrasiyle hibe sağlanmasının etkili olacağı vurgulanmaktadır.

C.5. (F.5) *“Bürokrasiyi azaltma yolunda adımlar atılabilir. Bürokrasinin azalması girişimciliği pozitif yönde etkileyecektir.”*

Y.5. Girişimci desteklerinin kurs mezunlarına ulaştırılması için kolaylık sağlanmasının girişimcilik açısından pozitif etkiler oluşturacağı düşünülmektedir.

C.6. (F.6) *“Bürokrasinin dehlizlerinde erime ve hatta kaybolma riski eğitim öncesinde bile yaşanmaktadır. KOSGEB, İŞKUR, Kalkınma Ajansları ve eğitim sorumluluğunu üstlenen kurum ya da kuruluşlar arasında tam bir koordinasyonsuzluk hali vardır. Örneğin İŞKUR başvurusu yapan bir kursiyer adayı, KOSGEB'e de başvuru yapmadığı için kurs başladıktan sonra bile ayrılmak zorunda bırakılmaktadır. Dolayısıyla öncelikle süregiden çok başlılık sorunu çözülmeli, daha sonra da adayların tamamen e-devlet portalı üzerinden süreci yürütmeleri sağlanmalıdır. Destek kapsamına alınma sürecinde ise, çok daha merkeziyetçi ve subjektif bir değerlendirme riski bulunduğunu düşünmekteyim. Bu nedenle destek almak isteyen kişilerin hem kolay anlayabileceği açık ve net ölçütler belirlenmeli ve hem de bu değerlendirme süreçlerinin tam bir saydamlık içinde yürütülmesi sağlanmalıdır. Mevcut uygulama adeta destek talep edenlerin "eksiklerini yakalamak" için fırsat kollayan olumsuz kodlanmış bir mekanizma gibi hareket etmekte gibi bir düşünce taşıyorum.”*

Y.6. Bürokratik işlemlerin sadece destek sağlanma aşamasında değil, kursa katılım öncesinde de sorunlara neden olduğundan bahsedilmektedir. KOSGEB, İŞKUR, Kalkınma Ajansları ve diğer kuruluşlar arasında iletişim eksikliği olduğu öne sürülmektedir. Başvuruların ve destek işlemlerinin e-devlet sistemi üzerinden yürütülmesinin ve somut ilkelere göre değerlendirilmesinin gerektiği savunulmaktadır. Kursu bitirip, destek için başvuracak girişimcilere ne koşullarda hibe sağlanacağı konusunda açık bilgiler verilmelidir. Mevcut programda, sistem, kişilere destek verilmemesi için tüm yolları kullanmaktadır. Böyle bir çıkarımın toplum içinde yayılması girişimcilik eğitimleri için zararlı olmaktadır.

C.7. (F.7) *“Bu konuda yalnızca kursiyerlerden aldığım geribildirimleri baz alabilirim. Onlar da bürokrasinin işlerini zorlaştırdığını ve çoğu zaman bürokratik zorluklar dolayısıyla başvurularını geri çektiklerini belirtmektedirler. Yukarıda da bahsettiğim gibi web tabanlı bir uygulama hem kursiyerlerin hem de başvuruyu inceleyecek uzmanların işlerini kolaylaştırabilir.”*

Y.7. Eğitimcinin kursiyerlerden aldığı geribildirimlere göre yürütülen bürokrasi girişimciler için sorun teşkil etmektedir. Bazı kişiler sadece bu sebepten dolayı bile başvurusunu geri çekebilmektedir. Katılımcı, işlemlerin kolaylaştırılması için web tabanlı bir sistemin kurulmasının faydalı olacağı görüşündedir. Böylece hem kursiyerler hem de eğitimciler işlemleri daha yakından takip edebileceklerdir.

C.8. (F.8) *“Sadece eğitim sonrası ve öğrencilere değil, eğitimcilerde de hem eğitimci olmaya başlarken hem de belge vb verme sürecinde gereksiz iş yükü (Örneğin eğitim verecek eğitmenin lisans diploması istenmesi gibi) bulunmaktadır. Öğrencilere bürokratik engeller çıkarılması hem eğitim almak isteyenlerin isteklerini azaltmakta hem de gerekiyorsa destek almayıp başka yollardan kaynak sağlamaya yöneltme açısından oldukça etkilidir.”*

Y.8. Eğitimci hem öğrencilere hem de eğitimcilerde gereksiz iş yükü dayatıldığını düşünmektedir. Kurs verecek personelin lisans diplomasının istenmesi örnek olarak gösterilmektedir. Ayrıca bürokrasinin fazlaştırılması hem öğrenci sayısının azalmasına hem de insanların kaynak sağlamaları için başka yerlere yönelmesine sebep

olmaktadır. Bu durumların önüne geçilebilmesi için bürokratik işlemlerin azaltılmasının gerekliliği savunulmaktadır.

C.9. (F.9) *“Bürokrasi adayların şevkini ve hevesini kıran önemli bir engeldir. Çalışmaların çoğu bu durumu açıkça göstermektedir.”*

Y.9. Girişimcilik eğitiminden sonra kendi işyerlerinin patronu olmak isteyen öğrencilerin isteklerinin kırılmaması için bürokratik silsile azaltılmalıdır. Katılımcı, yapılan çalışmaların, bürokratik engellerin kaldırılması için çalışmalar yapılmasının önemli olduğunu gösterdiğini savunmaktadır.

C.10. (F.10) *“Bürokrasi oldukça fazla ama bu bürokrasi olmazsa da yozlaşmalar olabilir.”*

Y.10. Hibe sağlama sistemindeki bürokrasi seviyesinin yüksek olduğu düşünülmektedir. Diğer yandan bunun faydasının da olduğu görüşü mevcuttur. Bürokrasi azaltıldığında yozlaşmaların ortaya çıkabileceği vurgulanmaktadır.

17.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Katılımcıların % 100 ü eğitim sonrası destek işlemlerinde aşırı derece bürokrasi olduğunu söylemektedir.

Eğitim uzmanlarının % 90 ı destek işlemlerinde bulunan bürokratik işlemlerin azaltılması gerektiği görüşüne sahiptir.

Araştırmaya katılan uzmanların % 10 u bürokratik işlerin azalmasının uygun olmayacağı görüşündedir.

Uzmanların % 80 i bürokrasinin azaltılmasının öğrencilerin motivasyonunu olumlu yönde etkileyeceğini öne sürmektedir.

S.18-) İşletme sahibi olanların yeni bir işletme kurmak amacıyla girişimcilik eğitimine tabi tutularak hibe kapsamına alınması sizce doğru bir yaklaşım mıdır?

C.1. (F.1) *“İşletme sahiplerine de girişimcilik eğitime katılım imkânı sunulmasının faydalı olacağı görüşündeyim”*

Y.1. Hâlihazırda işletme sahibi olup, girişimcilik kurslarına katılmak isteyen kişilerin başvurularının kabul edilmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir. Uzman, bu şekilde yeni bir iş yerinin ekonomiye kazandırılabilmesine ve ya mevcut kurumun veriminin artacağına inanmaktadır

C.2. (F.2) *“Hayır bu grup daha çok teşvikten faydalanmak üzere eğitime katılıyor bilgi arttırmak için değil”*

Y.2. İşletme sahiplerinin girişimcilik kursuna kabul edilmemeleri gerektiğine inanan katılımcı, bu gibi kişilerin kursa sadece teşviklerden faydalanma amacıyla katılacağını düşünmektedir.

C.3. (F.3) *“Aynı konu ile ilgili destek verilmemektedir ya da devir işlemi de desteklenmemektedir. Ayrıca girişimcilik desteğinden daha yüksek meblağlar zaten mevcut işyerleri olanlar için sunulmuştur.”*

Y.3. İşletme sahibi bireylerin kursa kabul edilmemesi gerektiği savunulmaktadır. Bu kişiler için zaten destek programlarının mevcut olduğu vurgulanmaktadır.

C.4. (F.4) *“Girişimcilik eğitimi iş yeri kuranlar için yaşamsal manada önemlidir.”*

Y.4. Eğitim uzmanı, girişimcilik eğitiminin sadece yeni iş yeri kuracak kişiler için önemli olduğunu ve bu yüzden iş yeri sahiplerinin bu kurslara katılmasının engellenmesi gerektiğini düşünmektedir.

C.5. (F.5) *“İşletmesini geliştirmek isteyenler hariç olmaz.”*

Y.5. Katılımcı, işletmesini geliştirmek isteyenler hariç, başka amaçlar taşıyan kişilerin kursa kabul edilmemesi gerektiğini belirtmektedir. Gelişim için girişimcilik eğitimi alacak bireylerin kabul edilmesinin faydalı olacağı görüşüne sahiptir.

C.6. (F.6) *“Geçmişte bir eğitim almaksızın iş hayatına başlayan girişimcilerin eğitim alması son derece olumlu bir durumdur.”*

Y.6. Girişimcilik eğitimi almamış ama iş yeri kurmuş kişilerin kursa kabul edilmesi faydalı görölmektedir. Başarı sağlamış bir girişimcinin eğitilmesinin kayıp olmayacağı düşünülmektedir.

C.7. (F.7) *“Bu iş fikrinin kalitesine göre cevaplandırılabilir. Daha katma değerli iyi projeler için doğrudur ancak benzeri işler yapılacaksa finansmana ulaşma yöntemi olarak devletin imkânları kullandırılmamalıdır.”*

Y.7. Kişinin kursa kabul edilip edilmemesinin yapılacak işin özelliklerine göre değerlendirilmesi uygun kabul edilmektedir. Katma değeri yüksek bir işe geçiş yapacak olan adayların kursa kayıt edilmesi mantıklıdır. Ancak, yaptığı işe yakın bir kurum kuracak olan kişiler için devlet imkânları kullandırılmamalıdır.

C.8. (F.8) *“Başarılı bireylerin sıkıcı olmayan ve kendilerini rahatça ifade ederek tecrübelerini aktardıkları bir eğitim ortamı sağlanabilir. Bu sırada belki dolaylı olarak doğru yaptıkları ancak bilimsel temeli ile daha başarılı olabilecekleri faaliyetlerini rasyonel temellere dayandırmaları, doğru bildikleri yanlışları düzeltmeleri için bir fırsat sağlanabilecektir.”*

Y.8. Girişimcilik konusunda başarı elde etmiş kişilerin tecrübelerini aktarabilecekleri bir ortam sağlamanın faydalı olacağı görüşü hâkimdir. Bireylerin bunu yaparken kendilerini kontrol etmeleri ve yanlışlarını düzeltmeleri için fırsatlar oluşturulması önemlidir.

C.9. (F.9) *“Yanlış bir yaklaşımdır. Amacımız mevcut girişimcileri artırmak, mevcut girişimcilerin bundan faydalanması ve yasalardaki boşlukları kullanarak sadece hibe almak adına eğitimi aldıklarını düşünüyorum.”*

Y.9. İşyeri sahiplerinin girişimcilik kursuna kabul edilmesi uygun görülmemektedir. Girişimcilik eğitiminin amacı ülkedeki girişimci birey sayısının artırılmasıdır, mevcut girişimcilerin eğitilmesi değildir. Bu kişilerin kursa kabul edilmesiyle, yasal boşlukları kullanıp hibe alacakları düşünülmektedir. Sadece para elde etme amacıyla katılan kursiyerlerden fayda sağlanamayacağı savunulmaktadır.

C.10. (F.10) *“Eğitim şart olduğunu düşünüyorum.”*

Y.10. İşletme sahibi bireylerin girişimcilik eğitime alınmalarında herhangi bir sakınca görülmemektedir. Eğitimli olmanın faydalı olacağı görüşü mevcuttur.

18.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Uzmanların % 40 ı işletme sahibi olan kişilerin girişimcilik eğitime kabul edilmelerinin uygun olduğu görüşündedir.

Katılımcıların % 60 ı işletme sahibi bireylerin girişimcilik eğitime kabul edilmemesi gerektiğini savunmaktadır.

Eğitim uzmanlarından % 20 i işletmesini geliştirmek isteyen ve ya katma değeri daha yüksek bir iş yapmak isteyen kişilerin eğitime kabul edilmesi taraftarıdır.

S.19-) Girişimcilik eğitimlerinin daha etkin ve sonuç odaklı yürütülmesi için ne gibi önerilerde bulunabilirsiniz.

C.1. (F.1) *“Girişimcilik konusunun ve bilincinin çocukluk döneminden itibaren oluşturulması önem arz etmektedir. Batı medeniyetlerinde bireylerin kendi işini kurması ve yönetmesi olağan ve istenilen bir hedef iken bizim kültürümüzde çocuklarımız doktorluk, öğretmenlik ve askerlik gibi kamu görevlerine yönlendirilmektedir. Bu algının kırılması ve girişimcilik bilincinin toplum olarak benimsetilmesi gerekmektedir.”*

Y.1. İnsanlara girişimcilik olgusu küçük yaştan itibaren aşılanmalıdır. Başka ülkelerde insanların kendiişlerini kurup yönetmeleri istenirken, ülkemizde çocukların doktorluk ve ya öğretmenlik gibi devlet memurluğuna yönlendirilmesi yanlıştır. Bu görüşün değiştirilmesi ve girişimciliğin artması için çalışmalar yapılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

C.2. (F.2)-----

Y.2.

C.3. (F.3) *“KOSGEB, kalkınma ajansları ve TKDK gibi kurumlar tek bir çatı altında toplanmalıdır. Girişimci adayları ise belediye ya da STK bünyesinde çalışan uzmanların yönlendirmeleri doğrultusunda girişimde bulunarak destek almalıdır.”*

Y.3. KOSGEB, TKDK ve Kalkınma Ajansları tek bir bütün olacak şekilde bir araya getirilmelidir. Belediye ve Sivil Toplum Kuruluşları vasıtasıyla girişimci adaylara yönlendirme çalışmaları sağlanmalı ve destek almaları için imkân tanınmalıdır.

C.4. (F.4) *“Yukarıdaki sorularda önerilerde beraberinde verilmeye çalışılmıştır.”*

Y.4. Katılımcı formun tamamında yazdıklarının iyi bir girişimcilik eğitimi sağlanması için yapılması gerekenleri barındırdığını ifade etmektedir.

C.5. (F.5)-----

Y.5.

C.6. (F.6) *“Örnek girişimcilik uygulamalarının yerinde gözlenmesi, girişimci adaylarının belirli bir süre uygulamaları gözlemleyebilecek bir ortamda bulunmaları sağlanabilir.”*

Y.6. Girişimcilik uygulamalarının izlenmesi ve uygun ortam oluşturulmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

C.7. (F.7) *“Girişimcilik eğitimlerinin daha etkin ve sonuç odaklı yürütülmesi için:*

1. *Eğitimcilerden uzmanlara bu süreçteki herkesin motivasyonu sağlanmalı ve daha yakın bir ilişki kurulmalı*
2. *Kursiyerler daha titiz bir şekilde seçilmeli*
3. *Eğitim planlaması, günlük ders saati vb. açılardan yeniden organize edilmeli ve kursiyerlerin uygulama yapabilirliğini arttırıcı yenilikler eklenmeli*
4. *İş fikirleri sınıflandırılmalı ve bazı sınıflarda küçük destekler bazılarında ise imkânlar ölçüsünde yapılabilecek her şeyin yapılması sağlanmalı*
5. *Başvuru incelemesinde daha objektif olmayı sağlayacak süreçler geliştirilmeli.”*

Y.7. Girişimcilik eğitimin etkili ve verimli olması için süreçteki herkesin motivasyon sahibi olması için gerekli çalışmaların yapılması gerekmektedir. Kursa alınacak bireylerin elenmesi uygun görülmektedir. Kurs plan ve programlarının yeniden tasarlanması ve güncellenmesi önemlidir. Ayrıca uygulama içeren bölümlere de ihtiyaç duyulduğu savunulmaktadır. İş fikirlerinin belli ölçütlere göre sınıflandırılmasının ve uygun şekilde desteklenmesinin önemi anlatılmaktadır. Kursun tüm bölümlerinde objektifliği artıracak önlemlerin alınması gerektiği ifade edilmektedir.

C.8. (F.8) *“Eğitimcilerin uygun kriterlere göre seçilerek, yatırıma dönüşen eğitime göre taltif edilmeleri, öğrencilerin metazori gelmelerinin engellenmesi, daha bilinçli ve istekli öğrencilerin tercih edilmesi, grup bireylerinin yakın demografik özellikler göstermesi ve homojen sınıfların oluşturulması, teknolojik imkânların ve görsel materyallerin kullanılması uygun olacaktır.”*

Y.8. Eğitimin geliştirilmesi için öğrenci seçiminin uygun yapılması, başarılı eğitimlerin değerlendirilmesi, öğrencilerin devamının sağlanması ve yakın demografik özelliklere sahip kişilerin aynı sınıfta eğitim almasının sağlanması gibi faaliyetler mantıklıdır. Eğitim sırasında teknolojik ve görsel materyallerin kullanılmasının faydalı olacağı görüşü vardır.

C.9. (F.9) *“Eğitimde her bir departmanın (muhasabe, pazarlama, yönetim vb.) alanında uzman kişiler tarafından ayrı ayrı anlatılması.....”*

Y.9. Girişimcilik eğitimindeki derslerin ilgili olduğu bölüm öğretim görevlilerince anlatılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

C.10. (F.10) *“Kursiyerler seçilirken işletme kurmak isteyenlere öncelik verilmesi gerekir. Eğitim seviyelerine, engelli ve eski hükümlü gruplar için ayrı sınıflar oluşturulmalıdır.”*

Y.10. Girişimcilik eğitimi için aday belirleme sürecinde işletme kurmak isteyen kişilerin tespit edilip, öncelik verilmesi gereklidir. Bunun eğitimin amacına daha uygun olduğunu söyleyen katılımcı, seviye sınıfları ve grup oluşturulmasının faydalı olacağını belirtmektedir.

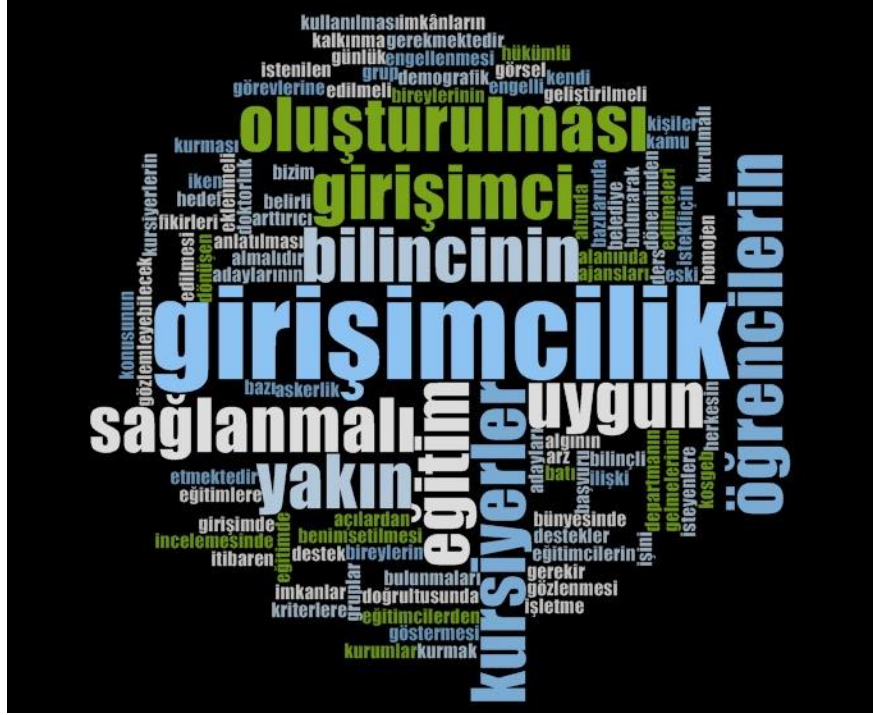
19.Soruya Verilen Cevaplar Doğrultusunda Genel Kritik

Uzmanların küçük yaştan girişimcilik kavramının bireylere ulaştırılması gerektiğini ve toplumun bakış açısının değiştirilmesi için bir takım teknikler kullanılması gerektiğini önermiştir.

Araştırmaya katılan uzmanlar destek ve eğitim sağlayan kurumların tek bir çatı altında birleştirilip daha işlevsel hale getirilmesinin faydalı olacağı görüşünü sunmuşlardır. Daha önceden kurulmuş ve başarıyı yakalamış girişimlerin kursiyerlere ziyaret ettirilmesi uygun görülmektedir.

Kursiyer seçiminin daha fazla inceleme yapılarak gerçekleştirilmesi, motivasyon artırıcı faaliyetlerde bulunulması ve programların yeniden oluşturulması mantıklı kabul edilmektedir.

Destek sağlayan kurumlarda iç işlerin daha objektif yürütülmesinin sağlanması ve eğitimci seçiminde daha dikkatli olunmasının girişimcilik eğitimi için önemli olduğu vurgulanmaktadır. Demografik ve eğitim özellikleri açısından homojen sınıfların oluşturulması önemlidir.



Şekil 3.3. Girişimcilik Eğitmenlerinin Eğitime İlişkin Öneri Kelime Bulutu

Son olarak uzman girişimcilik eğitmenlerinin girişimcilik eğitimlerinin daha etkin ve sonuç odaklı yürütülmesi amacıyla önerilerinin değerlendirildiği kelime bulutu oluşturulmuştur. Kelime bulutları metinlerde yer alan kavramların istatistiki yoğunluğuna göre biçim aldığı görsel şekillerdir. Şekil 2 incelendiğinde uzman görüşlerinin girişimcilik odağında en fazla girişimcilik bilincinin oluşturulması konusunu ortaya çıkardığı görülmektedir. Bu bilinç yanıt içeriklerinde de belirtildiği üzere aile eğitiminden üniversite eğitimine kadar mesleklere bakış açısı ve girişimcilik kültürünün gelişimine bağlıdır.

3.6.Sonuç ve Öneriler

Günümüzde insan ihtiyaçlarının zamanında ve uygun şekilde karşılanması, ekonomik kalkınma, rekabet ortamının oluşturulması ve ekonomik refah büyük ölçüde

toplumların benimsediği girişimcilik kültürüyle ilişkilidir. Girişimcilik pek çok ekonomi için lokomotif rol üstlenmektedir (Bozkurt ve Erdurur, 2013: 72).

Girişimcilik konusunda dünya genelinde en önemli konu ve sorunun yaratıcı iş fikirleri geliştirme konusunda yaşandığı düşünüldüğünde, katılımcıların en önemli sorunu sermaye olarak görmeleri, küresel ölçekte yaşanan dönüşümün gerisinde kaldığını göstermektedir. Yaratıcılık, yenilikçilik ve farkında olunmayan ihtiyaçların giderilmesine yönelik ürün ve hizmetlerin ortaya çıkarılmasına zemin oluşturacak iklimin oluşturulamaması, ülkemiz genelinde girişimciliğin önündeki en büyük sorunlar arasında yer almaktadır.

Eğitmen, öğrenci ve kursiyerlerin girişimciliğin desteklenmesi alanını genel olarak maddi unsurlar üzerinden algıladığı görülmektedir. Ancak girişimciliğin istenilen düzeye ulaşabilmesi için girişimcilik kültürünün; bilgi, teknoloji ve eğitimle entegre edilerek iş hayatına yansıyan pratik uygulamalara ihtiyaç duyduğu bilinmektedir. Girişimcilik düşüncesi dogmatik ve stabil yargıların ötesinde düşünen, analiz eden ve değerlendiren bir felsefeye sahip olmalıdır (Çiçek ve Durna, 2012: 18). Yerel ölçekte sermaye ve finansman ihtiyacı mevcut ise de, küresel ölçekte girişimciliğin bilgi, uzmanlık, özgünlük ve farklılık gibi ürün ve hizmet özelliklerini geliştirecek desteklere ihtiyaç duyduğu bilinmektedir.

Yirmi birinci yüzyıl iş dünyasında girişimciliğin cinsiyetin ötesinde bir takım özel yetenekler gerektirdiği bilinmektedir. Kadınların iş dünyasında daha fazla söz sahibi olmaları ve sosyal yaşama katılımlarının sağlanması açısından bir takım pozitif ayrıcalık ve istisnalara sahip olması; insan ihtiyaçlarının çok daha titiz ve ayrıntılı şekilde analiz

edilerek farkında olunmayan ihtiyaçların karşılanmasına yönelik pratik ürün ve hizmetlerin ortaya çıkarılmasına kaynaklık edecek potansiyele sahiptir.

Kursiyerlerin eğitime tabi tutulduğu girişimcilik sürecinin; konu, kapsam ve içerik bakımından girişimci adaylarına maksimum faydayı sağlayacak şekilde programlanmaya çalışıldığı görülmüştür.

Çalışma kapsamında görüşlerine başvurulanan katılan eğitimcilerin 9'u erkek, 1 tanesi ise kadındır. Karamanda girişimcilik eğitimi veren sertifikalı eğitimcilerin çoğunluğunu erkekler oluşturmaktadır. Kadınların girişimcilik eğitiminde eğitimci olarak daha aktif rol almaları için bazı çalışmalara ihtiyaç duyulduğu açık bir şekilde ortadadır.

Katılımcıların %40'ı girişimcilik eğitimi için kabul edilecek adaylarda eğitim seviyesinin önemli olduğuna inanmaktadır. Lise mezunu adayların girişimcilik eğitiminde daha verimli olacağı düşünülmektedir. Kalan kısmın %40'ı adayların eğitim seviyelerinin önemli olmadığını, girişimcilik ruhuyla eğitim arasında ilişki olmadığını öne sürmektedir. Geriye kalan %20'lik dilim ise kişiselleştirilmiş girişimcilik eğitimi programları oluşturmanın faydalı olacağı görüşündedir.

Görüşmeye katılan eğitim uzmanlarının büyük bir çoğunluğu girişimcilik eğitimi verilecek sınıfların 20 ve daha az kişiden oluşmasının uygun olacağı görüşünü taşımaktadır. Öğrencilere bireysel anlamda yeterli derece ulaşımın sağlanabilmesi için sınıf mevcudunun düşük tutulması uygun kabul edilmiştir.

Eğitim programlarına atölye ortamlarında geçirilecek süreçlerin eklenmesi ve uygulamada gözlem yapılabilecek imkânların sağlanmasının fayda sağlayacağı görüşü hâkimdir. Girişimcilik eğitimi için aday olan kişilerin belli özelliklere göre

sınıflandırılması ve ortak sınıfların oluşturulmasının eğitim verimi açısından faydalı olacağı fikri öne sürülmektedir.

Eğitim uzmanlarının %70'lik kısmı kursiyer seçimi için herhangi bir fikir beyan etmemiştir. Girişimci olmak isteyen herkesin bu eğitimlere katılımının sağlanması daha uygun kabul edilmiştir.

Mevcut mevzuat dâhilinde ücretsiz olarak sağlanan girişimcilik kurlarının ücretli olmasını destekleyen %60'lık uzman kesimi mevcuttur. Eğitim veriminin yükselmesi ve amacına daha fazla hizmet edebilmesi için ücret tahsilatının sağlanması gerekmektedir.

Her 10 katılımcıdan 5'i girişimcilik eğitimi sonunda verilen hibe miktarını yeterli bulmaktadır. 5 katılımcıdan 4 ü ise hibeyi uygun olarak kabul etmektedir. Eğitim uzmanlarının %60 ı her sektör için ayrı bir hibe miktarının belirlenmesinin uygun olacağı fikrine sahiptir.

Görüşmeye katılan uzmanların 8'i girişimcilik eğitiminin yüz yüze yürütülmesinin daha uygun olacağı ve mevcut sistemin bu açıdan yeterli şekilde çalıştığını düşünmektedir. Kursu devam politikalarının uygun olduğu görüşü sabittir.

Eğitim uzmanlarının %40'ı kursiyerlere ödenen harçların yeterli olduğunu belirtmektedir. Diğer yandan %30'luk kısım ise öğrencilerin sadece harçlar için kursu devam ettiğini ve bu durumun engellenmesi için harçların azaltılması veya tamamen kaldırılmasını mantıklı bulmaktadır. Uzmanların yarısı mevcut sistemle yürütülen 32 saatlik eğitimin yetersiz olduğu görüşünü paylaşmaktadırlar.

Görüşlerine başvuru uzmanlardan 8'i girişimcilik eğitiminde görevlendirilecek personellerde tecrübe veya yaş gibi kriterlerin aranmasının uygun

olacağı fikrindedir. Personale ödenen ders ücretlerinin yetersiz olduğunu savunan katılımcıların %60'lık kısmı ödeneğin artırılmasının uygun olacağını belirtmektedir. Eğitim uzmanların %70'i mevcut modülleri yetersiz görmekte ve geliştirilmesine ihtiyaç duyulduğunu anlatmaktadır. Teknoloji, uygulama veya iletişim gibi konular içeren derslerin öğrencilere sağlanmasının verimi artıracığı görüşü hâkimdir. Uzmanların yarısı kadınların cinsiyet açısından girişimcilik eğitimi konusunda geri kaldığını ve ek çalışma yapmanın uygun olacağı fikrini savunmaktadır.

Görüşlerine başvuru 10 uzman katılımcıdan 4 ü girişimcilik eğitime kabul edilecek adaylarda sermaye sahibi olma şartı getirilmesini doğru bulmaktayken, yine 10 uzman katılımcıdan 4'ü kursiyerlere sermaye şartı koymanın uygun olmadığı ve bunun fırsat eşitliği ilkesine ters düştüğü kanısındadır. Daha önce girişimcilik kursuna katılmış kişilerin tekrar kursa kabul edilmesi her 10 katılımcıdan 6 sı tarafından mantıklı kabul edilmektedir.

32 ders saatinin katılımcıların yarısı tarafından yetersiz bir süre kabul edildiği ve artırılması gerektiği düşünülmektedir. Ayrıca günlük ders saatlerinin de fazla olduğu görüşü mevcuttur.

Görüşmeye katılan herkes eğitim sonrası destek işlemlerinin bürokratik anlamda karışık olduğu görüşündedir. Eğitim uzmanlarının onda dokuzu bürokrasinin azaltılması gerektiği görüşüne sahiptir.

Eğitim uzmanlarının %60'ı hali hazırda işletme sahibi olan ve eğitim için başvuran kişilerin kursa kayıt edilmesini doğru bulmamaktadır.

Öneriler;

Girişimcilik eğitimi kurslarına en az lise mezunlarının kabul edilmesi ya da daha alt eğitim seviyelerindeki adayların verimli bir eğitim alabilmesi için kişiselleştirilmiş eğitim programlarının geliştirilmesi sağlanabilir.

Sınıf mevcutlarının düşürülmesi için çalışmalar yapılabilir ve bireysel eğitimin artırılması için çalışmalar yürütülebilir. Adayların elde ettikleri bilgileri uygulayarak ve yaşayarak öğrenebilecekleri ortamların sağlanması için gerekli altyapı oluşturulması uygun olarak kabul edilmektedir. Gerektiğinde atölye ve iş yeri ziyaretleri düzenlenebilmeli böylece aktif eğitim ortamı meydana getirilebilmelidir. Eğitimlere web tabanlı süreçlerin eklenmesi verimin artmasını sağlayabilir.

Tüm isteklilere girişimcilik eğitimi alabilmeleri için eşit fırsatlar sunulabilir ve kursiyer seçimi sırasında herhangi bir sınırlama bulunmaması için çalışmalar yapılabilir.

Sektörlere ve güncel ekonomik koşullara uygun hibe ve destekler sağlanabilir, böylece kursiyerler mağdur edilmemiş olur. Girişimcilik eğitimlerinin yüz yüze yürütülmesi için gerekli tedbirler alınabilir ve bu konuda herhangi bir değişikliğe gidilmesi gerekmebilir.

Öğrencilere ödenecek harçlar için uygun bir sistem oluşturulabilir. Motivasyon sağlayacak kadar yüksek, sadece ücret almak için kursa kayıt olanlar için değersiz olacak rakamlar belirlenebilir ve herhangi bir mağduriyete yer verilmeyebilir.

32 saatlik eğitim süresinin artırılması sağlanabilir ve bu gelişen süreç içerisine farklı mekânlarda ders yapılma imkânının eklenmesi gerekebilir.

Kurslarda görevlendirilecek personeller için yaş, tecrübe ve eğitim gibi şartların aranacağı bir sistem kurulabilir ve bu kriterler doğrultusunda görevlendirmeler

yapılabilir. Ayrıca kurslarda görev alan eğitim personellerinin belli zaman dilimlerinde tekrar eğitimine tabi tutulması faydalı olabilir.

Girişimcilik kurslarında eğitmenlere ödenen ücretlerin artırılması ve kesintilerin ortadan kaldırılması motivasyon ve kurs verimi açısından büyük önem taşımaktadır. Ödenekler yükseltilebilir ve eğitimcilere daha fazla ödeme yapılabilmesi için gerekli düzenlemeler yapılabilir. Başarıyı kriter alacak bir performans sisteminin oluşturulması gibi değişiklikler gündeme getirilebilir.

Mevcut modüllerin geliştirilmesi ve kursiyerlerin ticari hayatlarında ihtiyaç duyacakları teknoloji, iletişim ve davranış bilimi gibi dersler eklenebilir. Stratejik düşünmeyi öğreten ve geliştiren zihinsel oyunların modül olarak eklenmesi örnek olarak gösterilebilir.

Kadınların girişimcilik alanında daha fazla görev alabilmeleri için kamu spotları ve uzaktan eğitim projeleri gibi düzenlemelerin fayda sağlayacağı fikri vardır. Ancak bu şekilde kadınlara karşılaşılabilecek sorunları çözmeleri için destek sağlanabilir. Günlük ders saatlerinin düşürülmesi kadın kursiyer sayısını artırabilir.

Kursiyerler için sermaye açısından belli başlı şartlar konmasının girişimcilik eğitimi açısından fayda sağlayacağı bilinmektedir. Mağduriyet yaşanmasına fırsat vermeyecek bir sermaye sistemi kurulabilir.

Daha önceden girişimcilik eğitimi almış ancak kendini geliştirmek isteyen ve güncellenen bilgileri değerlendirmek isteyen kişiler için tekrar kursa katılım fırsatları oluşturulabilir. Değişen ve gelişen bilginin girişimcilere aktarılması faydalı bir uygulamadır. Farklı eğitmenler tarafından sağlanacak tekrar eğitim kişinin gelişimi için farklı fırsatlar oluşturabilir.

Girişimcilik kavramı ve öneminin toplum içinde daha fazla yer bulabilmesi için bu olgular ilköğretimden başlamak şartıyla çocuklara aktarılabilir. Bunun için gerekli çalışmalar yapılabilir ve gençlere küçük yaştan itibaren girişimcilik kavramı tüm yönleriyle öğretilir. Televizyonlarda kamu spotları yayınlanmalı ve potansiyel girişimcilere imkânlar hakkında bilgi ulaştırabilir.

Eğitim sonrası sağlanacak destekler için yürütülen bürokratik yollar azaltılabilir ve karmaşıklığa izin verilmeyebilir. Bu durum motivasyonu düşürmekte ve kursiyer sayısını azaltmaktadır. İş yeri sahibi bireylerin girişimcilik eğitime kabul edilmemesi gerekebilir. Ancak katma değeri daha yüksek girişimler peşinde olan kişiler için de imkânlar sağlanması uygun olacaktır.

Girişimcilik konusunda eğitim ve destek sağlayan kurumların tek bir oluşum haline getirilmesi ve objektif bir değerlendirme sisteminin kurulması gerekebilir. Kursiyer seçimlerinde belirli kıstasların konulması öğrenci profilini yükseltme ihtimaline sahiptir.

Katma değeri yüksek iş kollarında girişimde bulunacak kişilere kurslarda ve daha sonrasındaki destek sürecinde pozitif ayrımcılık yapılması için bir tutum sistemi oluşturulabilir.

Kurumlara başvuran girişimci adaylarına yönelik doğru tutum ve davranışların sergilenmesi için ilgili personele eğitim imkânı sağlanması gerekebilir. Yeterli iletişim kuramayan kişiler girişimci adayının motivasyonunun bozulmasına sebep olabilir ve potansiyel bir iş girişimini ortadan kaldırabilir.

Girişimcilik eğitimle kazanılan bir fenomen olmanın ötesinde bir yaşam ve çalışma sistemi olarak kabul edilmelidir. Toplumların genel anlamda refah düzeylerinin artışı girişimcilik faaliyetlerinin kalitesiyle doğru orantılıdır. Girişimcilik eğitimi,

girişimcilik dūřūncesine somut anlamda ivme kazandırması açısından önem taşımaktadır. Bu süreçte girişimci adayları, ekosistemi ve toplumun genel algısının dışında bu konuda yetkin ve bilgi sahibi insanların görüşleri daha yüksek fayda sağlama potansiyeline sahiptir. Çalışmanın bu yönüyle literatüre katkı sunması beklenmektedir. Bundan sonraki çalışmalarda girişimcilik eğitimi; farklı soru, olay kritiği, senaryo ve simülasyon yöntemleriyle incelenerek daha pratik ve uygulamaya dönük sonuçlara ulaşılabilir.

KAYNAKÇA

- Abiyev, V., Özgür, M.I. (2014). Ekonomik Gelişme ve Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik* içinde (3. Baskı) (s. 203-214). İstanbul: Beta.
- Akmut, Ö., Aktaş, R., Aykaç, B., Doğanay, M. M. ,Durukan, T., Müftüoğlu, M. T., Yüksel, Ö. . (2003). *Girişimciler İçin İşletme Yönetimi*. Ankara: Gazi.
- Alparslan, A.M., Bozkurt, Ö.Ç., Aydoğdı, A. (2017). Etkin Bir Girişimcilik Eğitim İçeriği Tartışması: Akademisyenler, Girişimciler ve Öğrenciler Üzerinde Saha Araştırmaları, *MAKÜ-Uyg. Bil. Derg.*, 1(1), 51-63.
- Arpacı, İ. (2015) Eğitim Fakültesinde Verilen Girişimcilik Dersinin Öğretim Etkinliğinin Öğrenciler Tarafından Değerlendirilmesi, *Sakarya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, (30): 138-154.
- Autio, E. (2016). Entrepreneurship Support in Europe: Trends and Challenges for EU, Policy, https://www.researchgate.net/publication/304659214_Entrepreneurship_Support_in_Europe_Trends_and_Challenges_for_EU_Policy, Erişim Tarihi: 19.05.2019

Avrupa’da Girişimcilik, (2019). <http://www.ekodialog.com/Konular/avrupada-girisimcilik.html> Erişim Tarihi:19.05.2019

Avrupa’da Girişimcilik Ekosistemi, (2018). <https://startupdostu.com/2018-itibariyla-avrupa-girisimcilik-ekosistemi-4000/> Erişim Tarihi: 19.05.2019

Başol, Oğuz; Dursun, Salih; Aytaç Serpil (2011). Kişiliğın Girişimcilik Niyeti Üzerine Etkisi: Üniversiteli Gençler Üzerine Bir Uygulama, "İş, GÜÇ" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, Cilt/Vol: 13, Sayı/Num: 04, 7-22.

Bayram, A., Harmancı, Y.K. (2018). Giriřimciliğē Farklı Bir Bakış: Hibrit Girişimcilik. Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 11(3), 1827- 1836.

Bektaş, Ç., Köseoğlu, M.A. (2007). Aile İşletmecilik Kùltürünün Girişimcilik Eğilimine Etkileri Ve Bir Alan Araştırması. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2, 297- 317.

Boz, Hüzeyin. (2008). *Etnik Girişimcilik Almanya’da Faaliyet Gösteren Türk Kökenli Girişimciler*. İstanbul: Elma.

Bozkurt Ö. Ç., Alparslan A. M. (2013). Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler İle Girişimcilik Eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (8:1), 7-28.

Bozkurt Ö. ve Erdurur K. (2013). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerinde Bir Araştırma, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (8:2), 57-77.

Börü, D. (2014). Girişimcilik, Kadınlar ve Öğrenilmiş Çaresizlik Olgusu. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik içinde* (3. Baskı) (s. 1-7). İstanbul: Beta.

Bull, I., Willard, G.E. (1993). Towards a Theory of Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8:183-195.

Candan, H. (2011). Osmanlı'dan Günümüze Türk Topraklarında Girişimcilik Serüvenine Dair Bir Değerlendirme. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(2), 157- 174.

Candan, H. (2013). *İş Dünyası ve Bürokrasi İlişkileri Girişimcilerin Türk Kamu Bürokrasisi Algısına Yönelik Bir Araştırma*. Konya: Dizgi.

Çıkmaz, E. (2018). Kamu Destekleri Aşamasında Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Sorunlara Yönelik Yol Analizi. *ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi*, 5(11), 44-53.

Cumhurbaşkanlığı Kalkınma Programı. (2018).
<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Yaynlar/Attachments/779/2018%20Yılı%20Programı.pdf> Erişim Tarihi: 27.02.2018

Çiçek R. ve Durna U. (2012) Meslek İdealleri Ve Girişimcilik Niyetleri, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 9, Sayı 17, 17-31.

Çetin, C. (2012). *Stratejik Düşünce ve Kurumsal Girişimcilik*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.

Çeven, S. (2018). Girişimci Sağlığı İle Girişimcilik Düzeyi Ve Girişimcilik Eğilimi İlişkisi: Kastamonu'da Bir Ticaret Sektörü Uygulaması. *The International New Issues in SocialSciences*, 6(2), 31- 49.

Çelik, A., Akgemci, T. (1998). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ' ler*. Ankara: Nobel.

Çelik, A., Akgemci, T. (2007). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ' ler*. Ankara: Gazi.

Çokgezen, M. (2012). *Türkiye’ de Devlet, Girişimcilik ve Yerel Kalkınma*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.

Çuhadar, M.T. (2014). Girişimciliği Özendirme Araçları. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik içinde* (3. Baskı) (s. 257-267). İstanbul: Beta.

Dolgun, Uğur (2012). *Girişimcilik*, Alfa Yayınları, İstanbul.

Duman, H.,Yücenurşen, M. (2014). Girişimciliğin Finansmanı. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik içinde* (3. Baskı) (s.241-253). İstanbul: Beta.

Efeoğlu, E. (2014). Çevreci Açıdan Girişim; Eko-Girişimcilik. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23 (1), 103- 118.

Ekici, E., Turan, M. (2017). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimi: Planlanmış Davranışlar Teorisi Ve Girişimcilik Eğitiminin Rolü. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 26(1), 201- 2015.

Elçi, A., Elçi, A. (2014). Teknoloji, Yenilik Yönetimi ve Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik içinde* (3. Baskı) (s. 165-175). İstanbul: Beta.

Erdoğan, Z. (Ed). (2009). *Girişimcilik ve KOBİ' ler Teori ve Uygulama*. Bursa: Ekin.

Genç K.Y. (2015) Girişimcilik Kurslarına Katılanların Temel Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma, Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt 16, Sayı 2, 155-175.

Girişimcilik ve Devlet Destekleri, (2016).
(<http://www.aso.org.tr/kurumsal/media/kaynak/TUR/yayinlarimiz/girisimcilik-ve-devlet-destekleri.pdf> Erişim Tarihi: 19.05.2019

Gölbaşı, Ş. (2014). Kurumsallaşma ve Sürdürülebilir Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik* içinde (3. Baskı) (s. 219-236). İstanbul: Beta.

Hatipoğlu, C. (2014). Girişimciliği Destekleyen Stratejik Yapılar (İşgемler ve Tekmerler). Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik* içinde (3. Baskı) (s. 287-302). İstanbul: Beta.

Hürriyet, (2018).Genç girişimcilere üniversite desteği,
<http://www.hurriyet.com.tr/egitim/genc-girisimcilere-universite-destegi-41033948>
Erişim Tarihi: 19.05.2019

İbicioğlu, H., Özdaşlı, K., Alparslan, A.M. (2009). Girişimci Özellikler ve Girişimcilik Türü Tercihi Üzerinde Ebeveyn Etkisi: Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Araştırması. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 12 (1-2), 521- 538.

İnce A. R., Çamlıbel F., Birol Y. E. (2016) Kosgeb Girişimcilik Eğitimine Katılan Kursiyerlerin Girişimcilik Kararını Etkileyen Sebepler Üzerine Bir Araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.21, S.1, 113-123.

İpçioğlu İ. ve Taser A. (2009) İşletme Bölümlerinde Verilen Eğitimin Girişimci Adayı Öğrenciler Üzerindeki Etkileri, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (2), Sayı: 10, 13-25

İŞKUR, (2019). https://media.iskur.gov.tr/22387/gep_brosur.pdfErişim Tarihi: 19.05.2019

İŞKUR, (2019). <https://www.iskur.gov.tr/is-arayan/kurs-ve-programlar/kendi-isini-kurma-projeleri/> Erişim Tarihi:19.05.2019

Kahya C. ve İmamoğlu İ. K. (2015) Ekonomi Okuryazarlığının Girişimcilik Niyeti Üzerindeki Rolü, *The Journal of Academic Social Science Studies*, Number: 39, 139-156.

Karabey, C. N., (2010). Social Capital And Entrepreneurship: A General Assesment On Turkey. Alaeddin Tileylioğlu (Ed.), *International Conference On Entrepreneurship, Family Business And Innovation* içinde (s. 178-185). Ankara: Çankaya.

Karadal, H. (2014). Girişimcilik Bilgisi ve Stratejik Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik* içinde (3. Baskı) (s. 23-47). İstanbul: Beta.

Karadal, H., Saygın, M. (2014). İnovasyon Yetenekleri ve Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik* içinde (3.Baskı) (s. 63-72). İstanbul: Beta.

Karadal, H., Akyazı, T. Emre. (2014). Sosyal Sermaye ve Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik* içinde (3. Baskı) (s. 77-92). İstanbul: Beta.

Karadal, H., Gülpınar, Ş. (2014). Kurumsal Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik* içinde (3. Baskı) (s. 97-104). İstanbul: Beta.

Karadal, H., Kaygın, E. (2014). Kadın Girişimciliği. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik* içinde (3. Baskı) (s. 127-138). İstanbul: Beta.

KGF Kredi Garanti Fonu, (2019). <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/22-urunlerimiz/banka-kredileri/genc-girisimci-destekleri/6-genc-girisimci-destekleri> (Erişim Tarihi: 19.05.2019)

Kızılgöl, Ö.,İşgüden, B. (2008). Bandırma'nın Girişimcilik Potansiyelinin Değerlendirilmesi. *İşletme Fakóltesi Dergisi*, 9(2), 257- 279.

Kobi Line, (2019). Avrupa Birliği Hibeleri, <https://www.kobi-line.com.tr/avrupa-birligi-kredileri-ve-hibeleri>, Erişim Tarihi: 11.05.2019

Kobi Destekleri Ülke İncelemeleri, (2014). <http://esnaf.gtb.gov.tr/data/54ace8d9f293705988210506/ckt.pdf> Erişim Tarihi: 19.05.2019

Koçak, H. (2014). Girişimciliği Destekleyen Kuruluşlar. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik içinde* (3. Baskı) (s. 271-283). İstanbul: Beta.

KOSGEB, (2019). <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6835/girisimciligi-gelistirme-destek-programi> Erişim Tarihi: 19.05.2019

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

Maya İ.Ç., Uzman E., Işık H.(2012), Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Girişimcilik Düzeylerini Farklı Kaynaklardan Algıladıkları Sosyal Desteğin Yordaması, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, (7:1), 23-48.

Naktiyok, A. (2004). *İç Girişimcilik*. İstanbul: Beta.

Özeroğlu, A.C. (2018). Girişimcilik Faaliyetlerinde E- Ticaret Uygulamaları: İnovasyon ve Dijital Girişimcilik. İstanbul: İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Özçınar, M.F. (2014). Farklılıkların Yönetimi ve Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik içinde* (3. Baskı). İstanbul: Beta.

Özdemir, Lutfiye (2015). Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Sosyo-Demografik Özellikler Açısından Değerlendirilmesi, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.20, S.1, 41-65.

Özdemir, A., Özgüner, M., Alkış, H. (2018). Üniversitelerde Verilen Girişimcilik Eğitimi Girişimci Kişilik Özelliklerini Nasıl Etkiler? Deneysel Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 21(2), 430- 447.

Özdemir, Ş., Yılmaz, N., Arsu, T., Polat, Y. (2016). Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi Üzerine Bir İnceleme, *International Journal of Human Science*, (13), 1, 569-581.

Özdevecioğlu, M. (2013). Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik içinde* (2. Baskı) (s. 1-13). İstanbul: Beta.

Öztürk, İ. (2008). Girişimcilik Raporu. (Rapor No:1).İGİAD 2008 Girişimcilik Raporu.

Raposo, Mário ve Arminda do Paço (2011). Entrepreneurshipeducation: Relationship between education and entrepreneurial activity , *Psicothema*, 23(3), 453–457.

Runyan, R.,Droge, C., Swinney, J. (2008).Entrepreunial Orientation Versus Small Business Orientation: What Are Their Relationships To Firm Performance, *Journal of Small Business Management*, 46(4), 567- 588.

Saldamlı, A. (2014). Stratejik Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik içinde* (3. Baskı) (s. 179-187). İstanbul: Beta.

Salik N. ve Kaygın E. (2016) Demografik Değişkenler Açısından Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesi: Kafkas Üniversitesi Örneği, *KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt:13 Sayı:1, 145-162.

Sanayi Genel Müdürlüğü, (2019).
<https://sgm.sanayi.gov.tr/handlers/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=10307832-83d7-4ced-a2fa-9520e15c4661> Erişim Tarihi:19.05.2019

Saygın, S. (2018). Girişimcilik Ruhu Üzerinde Beş Büyük Faktör Kuramının Etkisi: Girişimcilik Eğitimi Verilen Kobi'lere Yönelik Bir Araştırma. Zonguldak: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı

Sönmez A. ve Toksoy A. (2014) Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz, *Yönetim ve Ekonomi*, Cilt:21 Sayı:2, 41-58.

Supporting Entrepreneurs, (2019). https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/supporting-entrepreneurs_en Erişim Tarihi:19.05.2019

Şen, E., Aslan, İ. (2017). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimi Üzerine Etkisi. *Journal Of Social And Humanities Sciences Research*, 4 (15), 1847- 1855.

Tanrısever, N., H. (2004). *Avrupa Birliğinde Girişimciliğin Teşvik Edilmesi İçin İzlenen Politikalar Ve Türkiye'deki politikaların Avrupa Birliği Uygulamalarına Uyumunu.* (Uzmanlık Tezi). Avrupa Birliği Genel Sekreterliği/Planlama İşleri Genel Sekreter Yardımcılığı Sektörel Ve Bölgesel Politikalar Dairesi Başkanlığı, Ankara.

Tanrıverdi, H., Bayram, G.N., Alkan, M. (2016). Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerine Etkisinin İncelenmesi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 11(1), 1-29.

Taşkın, Ercan. (2012). Başarılı Girişimcilerin Ortak Özellikleri, Zafer Erdoğan (Ed.), *Girişimcilik ve Kobiler içinde* (s.25-39), Bursa: Ekin Basım Yayın.

Tatlı, Y., Korucuk, S. (2015). *İş Kurma Yol ve Yöntemleri*. Trabzon: Gündüz.

Tekin, M. (2009). *Girişimcilik*. Konya: Günay Ofset.

Tekin, M. (2012). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Konya: Günay Ofset.

TİSK, (2004). Avrupa Birliği'nde Girişimciliğin Geliştirilmesi: Türkiye'ye Yol Gösteren İlke, Politika ve Uygulamalar. (2004, Temmuz). Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (Yayın No: 245) .

Tiyek, R. (2018). KOSGEB Girişimcilik Eğitimlerinin Değerlendirilmesi: Kırklareli Örneği. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 54- 72.

TKDK, (2019). Kırsal Yatırımlara 1,5 Milyar Liralık Hibe Paketi, <https://www.tkd.gov.tr/Duyuru/kirsal-yatirimlara-1-5-milyar-liralik-hibe-paketi-5641> Erişim Tarihi: 19.05.2019

Tuncer, M., Doğan, S. (2018). Girişimcilik Eğiliminde Eğitimin Etkisi: Turizm İşletmeciliği Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *Turizm Akademik Dergisi*, 5(2), 97- 108.

Tuvay, B.(2017). Bankalar, girişimcilere yeni ufuklar açıyor, <https://www.ekonomist.com.tr/girisim-kobi/bankalar-girisimcilere-yeni-ufuklar-aciyor.html>, Erişim Tarihi: 15.05.2018

TÜBİTAK Genç Girişimci Programı, (2019).
<http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/teydeb-genel-190416.pdf> Erişim
Tarihi: 19.05.2019

Uygun, M. , Güner, E., Mete, E. (2018). Girişimcilik Eğitiminin Gençlerin Girişimcilik Motivasyonlarının Gelişimindeki Rolü. *Yönetim ve Ekonomi*, 25(3), 879- 894.

Yelkikalan N., Kandemir G., Serez M.(2006) Girişimcilik Mesleği Ve Türkiye’deki İktisadi Ve İdari Bilimler Fakülteleri’nde Girişimcilik Eğitimi, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, (4: 1), 218-235.

Yıldız, H. (2018). Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Mühendis Adayları Üzerinde Bir Uygulama (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yıldırım, M.H., Demirel, Y., İçerli, L.(2011). İşletme Sahibi Yöneticilerin Girişimci Kişilik Özellikleri İle Girişimcilik Becerileri Arasındaki İlişkinin Tespiti: Aksaray Örneği. *Organizasyon Ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3 (2), 189- 199.

Yıldırım, M.H., Uğuz, Ş. (2014). Etik Değerler, Sosyal Sorumluluk ve Girişimcilik. Himmet Karadal (Ed.), *Girişimcilik* içinde (3. Baskı) (s. 147-159). İstanbul: Beta.

Yıldırım, A., Şimşek, H. (2016). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Yılmaz, Ercan; Sünbül, Ali Murat (2009). Üniversite Öğrencilerine Yönelik Girişimcilik Ölçeğinin Geliştirilmesi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (21), 195-203.

Yüceol, N. (2018). Girişimcilik Eğitimi Alan Kişilerin Girişimci Kişilik Özellikleri Ve Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yüksel, H., Cevher, E. & Yüksel, M. (2015). Öğrencilerin Girişimci Kişilik Özellikleri İle Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma, Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(1), 143-156.

EKLER

1-) Katılımcılara sunulan görüşme formu

Sayın Katılımcı; Bu çalışma “Girişimcilik Eğitimi Etkinliğinin Artırılmasına Yönelik Bir Araştırma” konulu yüksek lisans çalışması için yapılmaktadır. Anket sonucu elde edilen veriler ve sonuçlar bilimsel çalışma amaçlı kullanılacaktır. Dolayısıyla çalışmaya vereceğiniz tutarlı ve sağlıklı cevaplar çalışmanın güvenilirliğini ve doğru sonuçlara ulaşmasını sağlayacaktır. Değerli fikirlerinizle katılımınız için teşekkür ederiz.

(Danışman: Dr.Öğr.Üyesi Oğuzhan AYTAR)

Yüksek Lisans Öğrencisi

Yavuz Fatih UCA

I.Anketi Dolduran Kişiye Ait Demografik Bilgiler

Cinsiyetiniz	() Erkek () Kadın
Mesleğiniz	() Akademisyen () Kamu Görevlisi () Özel Sektör Çalışanı () Serbest Meslek
Yaşınız	() 20-25 () 26-30 () 31-35 () 36-40 () 41-45 () 46-50 () 51-55 () 56-60 () 61 yaş ve Üstü
Eğitim Durumunuz	() İlköğretim () Ortaöğretim () Lise () Ön Lisans () Lisans () Yüksek Lisans () Doktora
Bulunduğunuz kurumda kaç yıldır görev yapmaktasınız?	() 1-3 () 4-6 () 7-9 () 10-12 () 13-15 () 16-18 () 19-21 () 22-24 () 25 yıl ve Üstü
Kaç yıldır girişimcilik konusunda eğitim vermektесiniz?	() 1-3 () 4-6 () 7-9 () 10-12 () 13-15 () 16-18 () 19-21 () 22-24 () 25 yıl ve Üstü
Uzmanlık ve ilgi alanlarınız nelerdir ?	

II.Girişimcilik Eğitimi Konusundaki Görüşler

MÜLAKAT SORULARI

(Fikirlerinizi cümleler halinde belirtmenizi rica ederiz)

1)Eğitim düzeyinin girişimcilikte etkili olduğunu düşünüyor musunuz? Hangi ğrenim seviyesindeki öğrencilerin girişimcilik eğitiminden verimli olarak faydalanabileceğini düşünüyorsunuz?

2)Girişimcilik eğitimi için ideal sınıf mevcudu sizce kaç kişi olmalıdır? Sizce girişimcilik eğitimi uygulamalarının kapsamı nasıl zenginleştirilmelidir?

3)Kursiyer tercihiniz bulunmakta mıdır? Tercih edilecek olsa hangi iş kolunda çalışan bireylerin girişimcilik eğitimi almalarını istersiniz?

4)Mevzuat dâhilinde Girişimcilik Eğitimi kursları ücretsizdir. Kursların cretli hale getirilmesi ya da benzer koşulların gündeme getirilmesi kursiyerlerin ilgi ve motivasyonlarını artırabilir mi?

5)Girişimcilik eğitimi sonunda hibe olarak verilen 50.000 TL sizce yeterli mi? Sizce girişimcilik eğitiminin etkinliği için ne gibi imkânlar sunulabilir?

6)Eğitim kapsamında uygulanan devamsızlık politikası sizce uygun mudur?

Eğitimin bilgi teknolojisi araçları ile uzaktan yürütülmesi size göre başarı sağlar mı?

7)Çalışmayan kursiyerler için ödenen günlük harcırah miktarının artırılması

ya da azaltılmasının olumlu veya olumsuz ne gibi etkileri olabilir? Çalışmayan kursiyerler için ne gibi avantajlar sunulabilir?

8)32 saat zorunlu ders sayısı sizce eğitimin amacı ve başarıya ulaşması için

yeterli midir? Artırılmasının veya azaltılmasının olumlu etkileri var mıdır?

9) Girişimcilik eğitimini verecek eğitmenlerde yaş, tecrübe, eğitim ve yeterlilik

şartı aranmalı mıdır? Bu kapsamda girişimcilik eğitimi etkinliğinin artırılması için ne gibi koşullar aranabilir?

10)Eğitmenlere yapılan ücret ödemelerinin yeterli olduğunu düşünüyor

musunuz? Bu ücretler hesaplanırken hangi kriterler göz önüne alınmalıdır?

11)Dört ana modülden oluşan girişimcilik eğitimi programına eklenmesini

istediğiniz herhangi bir ders veya konu var mı? Modüller içinde gereksiz veya yetersiz olduğunu düşündüğünüz ders veya konu mevcut mu?

12)Bayanların girişimcilik kursuna katılmaları ve devamlarının sağlanması için ek çalışmaların yapılmasına ihtiyaç var mıdır? Bayanların girişimcilik kursuna katılması için ne gibi çalışmalar yapılabilir?

13)Kursiyerlerin belli bir sermayeye sahip olması girişimcilik kursunun verimi açısından olumlu bir etki oluşturur mu? Bu konuda ne gibi koşul veya sınırlamalar konulabilir?

14)Daha önce kursu tamamlamış ve sertifikası olan kursiyerlerin aynı kursa tekrar katılması sizce uygun mudur?

15)Girişimcilik eğitimi kurs saatleri modül bazında veya genel olarak sizce en fazla kaç ders saatinden oluşmalıdır?

16)Girişimcilik, girişimciliğin önemi ve girişimci olma konuları hakkında topluma nasıl ulaşılabilir? Bu konuların aktarımında ne gibi önerilerde bulunabilirsiniz?

17)Girişimcilik eğitimi sonrası destek kapsamına alınma işlemlerinde bürokrasinin etkisi sizce ne düzeyde bulunmaktadır? Bu işlemler girişimcilik faaliyetlerini etkilemekte midir ?

18)İşletme sahibi olanların yeni bir işletme kurmak amacıyla girişimcilik eğitimine tabi tutularak hibe kapsamına alınması sizce doğru bir yaklaşım mıdır?

19) Girişimcilik eğitimlerinin daha etkin ve sonuç odaklı yürütülmesi için ne gibi önerilerde bulunabilirsiniz.

Ayırmış olduğunuz değerli zaman ve görüşleriniz için teşekkür ederiz.

Dr.Öğr.Üyesi Oğuzhan AYTAR & YL Öğrencisi Yavuz Fatih UCA