

GİRİŞİMCİ OLMAYA KARAR VERMEYİ ETKİLEYEN EKONOMİK FAKTÖRLER VE GİRİŞİMCİLERİN BEKLENTİLERİ: ANKARA İLİNDEKİ KUAFÖR VE CİLT BAKIMI SALONLARI ÖRNEĞİ

Yrd.Doç.Dr. Sinan Mithat Muhammet¹

Öğr.Gör. Suzan VASFİ²

Öğr.Gör. İlkay GÜLER³

ÖZET

“Girişimci Olmaya Karar Vermeyi Etkileyen Ekonomik Faktörler ve Girişimcilerin Beklentileri” konulu bu çalışmaya Ankara ilinde toplam 47 kuaför ve cilt bakımı-güzellik işletmesinin girişimcileri katılmıştır.

Çalışmaya katılan girişimcilerin erkek ağırlıkta olduğu görülmektedir. Girişimcilerin yaş dağılımlarına bakıldığında, yarısına yakınının 31-40 yaş grubu aralığında olduğu görülmekte ve lise - meslek lisesi mezunu girişimcilerin çoğunlukta olduğu dikkat çekmektedir. Anket uygulanan girişimcilerin işletmelerinin faaliyet sürelerinin 6-10 yıl olduğu görülmektedir. Kuaför ve cilt bakımı – güzellik işletmesi sahibi girişimcilerin faaliyet alanlarını seçme nedenlerinin sırasıyla mesleği sevmeleri, eğitimlerine uygun olması ve ailelerinin yönlendirmeleri olduğunu belirtmişlerdir. Girişimcilerin işletmelerini kurarken en büyük finansal desteğin kendi sermayeleri olduğu görülmektedir.

Girişimcilerin iş yerlerindeki eleman istihdamını yüksek oranda arttırmayı düşünmeleri, zaman içerisinde büyümeyi hedeflediklerinin en önemli göstergesidir. Girişimcilerin personeli işten çıkarma nedenleri incelendiğinde ise en büyük etkenin personelin kişilik özellikleri ve mesleki yetersizliğinin olduğu görülmektedir. Eğitimli ve tecrübeli personelin bulunmaması girişimciler için personel istihdamı sırasında yaşanan en temel sorunların başında geldiği görülmektedir. Girişimcilerin personelden beklentileri incelendiğinde ise iş disiplini ve iş tecrübesi kriterleri başta olmak üzere, istihdam edilecek personelin diğer çalışanlarla olan ilişkisi de girişimciler için önem taşımaktadır.

Girişimcilerin üçte biri Türkiye’de girişimcilerin desteklendiğine inanıyor. Katılımcıların yaklaşık yarısı sektörün ekonomik olarak gelecekte daha fazla ilerleyeceğini düşünüyor. Katılımcıların yaklaşık yarısı

¹ Gazi Üniversitesi, Ankara Meslek Yüksekokulu, Ankara

² Gazi Üniversitesi, Ankara Meslek Yüksekokulu, Ankara

³ Gazi Üniversitesi, Ankara Meslek Yüksekokulu, Ankara

istihdam sağlamak, ülke ekonomisine katkıda bulunmak, kâr sağlamak amacıyla girişimci olmaya karar vermiştir. Katılımcıların, girişimci olma konusunda başka girişimcilerin göremediği şartları görmek konusunda kararsız kaldıkları görülmektedir. Ancak iş yaratma - büyütme ile belirsizlikleri analiz edebildiklerini ve riski yönetebildiklerini düşündükleri için girişimci olmaya karar verdiklerini belirtmişlerdir. Girişimcilerin yarısından fazlasının işletmelerinden elde ettikleri kazançtan memnun oldukları görülmektedir. Sektörde kullanılan ürünlerin çoğunun ithal olması ve Euro üzerinden satılmasının müşteri sayısını azaltmadığını belirtmişlerdir. Sektördeki gelişmeleri ve değişiklikleri takip ederek müşteri sayısını her geçen gün arttırdığını görülmektedir. Girişimcilerin işletmeleri ile beklentilerinin sırasıyla işletmelerini büyütme, işletmenin mevcut halini korumak ve şube açmak, marka olmak ve yurtdışına açılmak olduğu görülmektedir.

YÖNTEM

Ankara ilinde faaliyet gösteren kuaför ve cilt bakımı-güzellik işletmesi sahiplerine "Girişimci Olmaya Karar Vermeyi Etkileyen Ekonomik Faktörler ve Girişimcilerin Beklentileri " isimli çalışmaya Gazi Üniversitesi Ankara Meslek Yüksekokulu Saç ve Güzellik Hizmetleri Bölümü 2. Sınıf öğrencilerinin, Mesleki Uygulama dersinin uygulama çalışması amacı ile gittikleri işletmelerin tamamında 47 adet yüz yüze görüşme ve anket yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada elde edilen veriler SPSS 15.0 paket programı ile uzman Ahmet Gül tarafından değerlendirilmiştir. Verilerin frekans ve yüzdesel dağılımları verilmiştir. Değişkenler arası bağımlılık incelenirken Ki-Kare Bağımsızlık testi kullanılmıştır. Anlamlılık seviyesi olarak 0,05 kullanılmış olup, $p < 0,05$ olması durumunda gruplar arasında anlamlı bir bağımlılığın olduğu, $p > 0,05$ olması durumunda ise gruplar arasında anlamlı bağımlılığın olmadığı belirtilmiştir. Araştırmanın anket soru formu 3 bölümden oluşmaktadır: İlk bölümde demografik bilgilerin yer aldığı 8 soru, 2.Bölümde iş yerlerinde istihdam edilen personel mevcut durumu ve personele ilişkin sorun beklentileri içeren 5 soru, 3. Bölümde iş yerlerinin ekonomik faktörleri belirleyici ait 11 soru yer almaktadır.

GİRİŞ

Mesleki ve teknik eğitim bir ülkenin kalkınma hızının, rekabet gücünün ve istihdamının artırılmasına katkı sağlayan önemli faktörlerin başında gelmektedir. Ülkemizdeki en büyük sorunlardan biri işsizlik olup işsizlik ile ilgili temel sorun nitelikli personel eksikliğidir.

Mesleki ve teknik eğitimin ülkemizdeki nitelikli personel eksikliğini gidererek, genç nüfusa sahip olan ülkemizin "genç işsizler" sorununa çözüm getirmesi beklenmektedir.

Eğitim sistemi içerisinde, iş dünyası ile en yakın bağlantı okullar mesleki ve teknik eğitim veren meslek yüksekokullarıdır. Küreselleşme ile oluşan rekabet ortamında, sektörün ihtiyacı olan nitelikli işgücünü oluşturmaları, meslek yüksekokullarında elde edilen teorik ve pratik bilgilerin iş dünyası ile bütünleşmesi ile sağlanabilmektedir.

Meslek Yüksekokullarında öğrencilerin elde ettiği teorik ve pratik bilgilerin iş dünyası ile bütünleşebilmesi açısından ikinci sınıfta verilen mesleki uygulama dersi büyük önem taşımaktadır. Mesleki uygulama dersi ile öğrencilerin; mesleki ve teknik olarak bilgi-becerileri geliştirmekte, öğrenim süreleri içinde kazandıkları teorik bilgi ve deneyimleri pekiştirmekte, atölye uygulamalarından edindikleri beceri ve deneyimler artmakta, sektördeki gelişmelerde değişiklikler takip edilmekte ve öğrencilerin görev yapacakları iş yerlerindeki sorumluluklar, iş ilişkileri, organizasyon, üretim süreci ve yeni teknolojileri tanıyarak iş hayatına adapte olmaları sağlanmakta, çeşitli girişimci profilleri tanımları mümkün olmakta, girişimcilerin beklentileri ve ihtiyaçları görülerek, girişimci olmaya karar verdiklerinde bu ihtiyaçlar mümkün olduğunca karşılanarak kendi işletmelerini kurmaları mümkün olmaktadır.

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte, üretim, ulaşım, yönetim gibi alanlarda meydana gelen önemli gelişmeler ve küresel ekonominin hız kazanması girişimciliğin önemini daha fazla arttırmıştır. Günümüzde giderek artan girişimcilik çalışmaları, durgun ekonomileri harekete geçirmede rol oynamakta, yeni iş alanlarının oluşturulmasına ve istihdam sorunlarının çözümüne katkı sağlamaktadır. Girişimcilik, yeni kaynaklarla, yeni teknolojilerle toplumu tanıştırmada büyük rol oynar böylece daha önce kullanılmayan veya daha az kullanılan kaynaklar ekonomiye kazandırılır. Buna bağlı olarak üretimde artış meydana gelir. Yeni açılan bir işletme veya yeniden yapılandırılan bir işletme ülkenin istihdam hacmini arttırır ve tüm bunlar sonucunda da iktisadi kalkınma hız kazanır. Girişimciliğin artması yeniliğin, rekabetin, verimliliğin, kalitenin ve istihdamın artması, dolayısıyla da ekonomik kalkınmanın hızlanması demektir. Bu nedenle de girişimcilik bireylerin sadece kendi işletmelerinin başarısı olmayıp aynı zamanda yöresel, bölgesel ve ulusal kalkınmada oldukça büyük bir rol oynamaktadır. Ülkemizde ekonomik canlanmayı sağlamak ve oluşabilecek krizlerden kurtulmak için girişimcilik önemli bir rol oynamaktadır.

Girişimcilik faaliyetlerinde temel amaç kâr etmektir, fakat girişimci zarar etme riskini de üstlenmelidir. Bir işletme açmaya başlamadan önce, gelece-

ğe yönelik yükselen ve gerileyen sektör analizlerinin yapılması, arz ve talebin ne yönde gelişeceğini belirlenmesi gerekmektedir.

Bu çalışmada Gazi Üniversitesi Ankara Meslek Yüksekokulu Saç ve Güzellik Hizmetleri Bölümü 2. Sınıf öğrencilerinin, mesleki Uygulama dersinin uygulama çalışması amacı ile gittikleri işletmelerin tamamında yüz yüze görüşerek anket çalışması yapılarak, Ankara ilinde faaliyet gösteren kuaför ve cilt bakımı-güzellik işletmesi sahibi olan girişimcilerin, girişimci olmaya karar vermelerini etkileyen ekonomik faktörleri ve girişimcilerin beklentilerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

BÖLÜM 1: GİRİŞİMCİ

Girişimcilik tarihinin önemli bir dönüm noktası Cantillon'un 1755'de yayınlanan "Essai sur la nature du commerce en general" adlı çalışmasıdır (Hebert and Link, 2006). Cantillon'a göre girişimci, kâr elde etmek amacıyla işin riskini üstlenen ve işi organize eden kişidir. Başarılı girişimciler, ekonomide üretime izin verilmesi, değişimin ortaya çıkması, piyasanın dengeye gelmesi, belirsizlik durumundan kaynaklanan durgunluğun hafifletilmesinde kilit açıcı bir rol oynarlar. Başarısız olan girişimciler ise işin dışında kalırlar. Mevcut şartlara uyum gösterenler ise hayatta kalır (Parker, 2006). Quesnay'in girişimci hakkındaki görüşü Cantillon'un görüşüne benzemektedir. Bu iki iktisatçıda fizyokrat görüşü savundukları için tarım sektörü üzerinde odaklanmışlardır (Hoselitz, 1962). Modern ekonominin babası Adam Smith ise 1776'da yayınlanan "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde kapitalizmi teori olarak ortaya koyan ilk kişidir. Smith'e göre kapitalist, temel kaynakları başarılı bir endüstriyel girişimde birleştiren mülkiyet sahibi yöneticidir. (Özkul, 2008.)

Adam Smith 1776 yılında yayınladığı eserinde girişimciyi şu şekilde tanımlamıştır:

- Girişimci, riski araştırdığı için maceracıdır,
- Girişimci, geleceği önceden tahmin edip planlar yaptığı ve proje düzenleme kabiliyetine sahip olduğu için proje sahibidir,
- Girişimci, işe yarar yatırımlar yaptığı ve ölçülü riskler aldığı için spekülâtördür.

Fransız iktisatçı Jean Baptiste Say'a göre, girişimcinin belli başlı katkısı üretim faktörlerini (doğa, emek, sermaye, girişimci) koordine etmesi ve birleştirmesidir. Say'a göre girişimciler; sağduyulu, azimli ve başarılı girişimcilik

için gerekli olan deneyim eksikliğini telafi etmeye çalışan, yüksek kazanç sağlayan kişilerdir (Karagöz, 2009). Dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma ve globalleşme eğilimleri genellikle girişimcilik üzerine kurulmaktadır. Üretimde esnek olmaları, istihdamı artırma imkânları vb. nedenlerle KOBİ'ler, günümüzün ekonomik yapısının etkin aktörleri olarak ortaya çıkmaktadırlar. Bu bakımdan dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma sürecinin lokomotif faktörü girişimcilerdir (Zoltan, 2001). Pek çok ekonomist ve düşünür tarafından yapılan girişimci tanımları şöyle sıralanabilir:

- Girişimci, mal veya hizmet üretmek/ pazarlamak üzere kâr/zarar riskini göze alarak, sahip olduğu sermayeyi yatırıma dönüştüren kişidir.
- Girişimci üretim faktörlerini bir araya getirerek, iktisadi mal ve hizmet üretimi için gerekli girişi başlatan, üretim için gerekli finansman kaynaklarını ve üretimin değerlendirileceği pazarları bulan kişidir. Girişimcinin faaliyetlerindeki esas hedefi kâr elde etmektir.
- Girişimci pazarda mevcut bulunan fırsatları gözleyen ve saptayan, bu fırsatları ve tüketicide var olan talebi iş fikrine dönüştüren, kaynakları bir araya getirerek işletme kuran, risk alan kişidir.
- Girişimci, toplumun gereksinim duyduğu, dolayısıyla talep edilebilir bir mal veya hizmeti bulup, üretmeye girişen ve yaratıcılığı ile buna yol gösteren kişidir (Top, 2006).
- Girişimci kâr elde etmek için bir ölçüde risk altına girmekte olup, diğer taraftan üretim faktörlerini temin edip işletmektedir.
- Girişimci, bir işi yapmaya girişen ve bundan çekinmeyen kişidir.
- Girişimci her zaman bilinmeyenle ilgilenen, geleceği kurcalayan, olasılıklardan olanaklar yaratan ve kaosları uyuma çeviren kişidir. (ÇELİK ve AKGEMCİ, 2007.)
- Girişimciler genelde sorumluluk alan ve bu yönde isteği olan, hesaplanmış risk alan, başarma isteği güçlü, enerjisi yüksek, fırsatları ve geleceği tahmin edebilen, vizyonunu gerçeğe dönüştürmek isteyen, başarıyı paradan daha çok önemseyen, değişen olaylara dayanabilen, değişiklikleri benimseyebilen ve şartlara adapte olabilen kişilerdir.

Long, girişimcilik tanımlarını karşılaştırarak girişimcilik tanımlarının üç ortak yönünü tespit etmiştir. Bunlar;

1. Belirsizlik ve risk,

2. Bütünleşik yönetsel beceri,
3. Yaratıcılıktır.

Girişimcilik tanımları değerlendirildiğinde neredeyse tümünün üzerinde fikir birliğine vardığı husus girişimciliğin; inisiyatif kullanma, kaynakları pratiğe dönüştürme, sosyal ve ekonomik mekanizmaların organizasyonu, risk üstlenme ya da başarısızlığı göze almaktadır.

Dünya'nın neresinde olursa olsun, her girişimcinin değişmez özellikleri vardır. Girişimciyi başarılı kılan değişmez nitelikler şunlardır:

- Dürüstlük,
- Risk almak,
- Yenilik peşinde koşmak,
- Ekip çalışmasına yatkın olmak,
- Uyumlu olmak,
- Zamana egemen olmak,
- Ümidini kaybetmemek,
- Adil yönetmek,
- Öğrenmeye açık olmak, (ERDOĞAN, 2008)
- Dünya'daki gelişmelere ayak uydurmak (Karagöz, 2009)

BÖLÜM 2: GENEL BİLGİLER

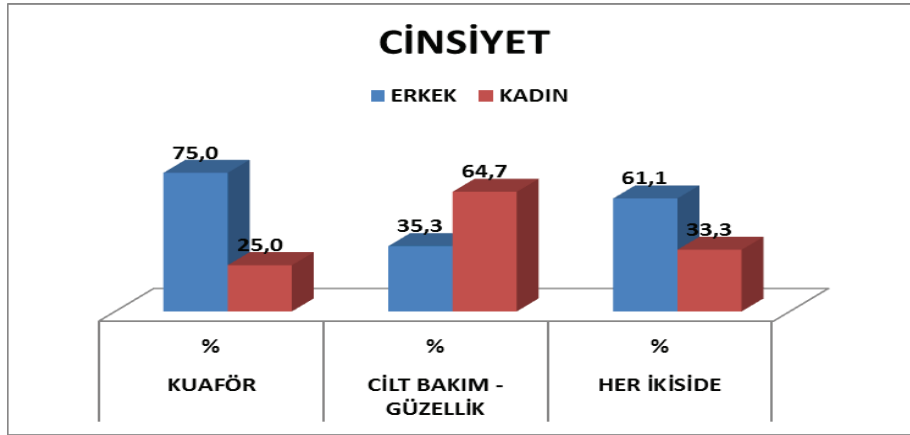
Tablo1.1: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin Cinsiyet Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM-GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	N	%	n	%	N	%
CİNSİYET	Erkek	9	75,0	6	35,3	11	61,1	26	55,3
	Kadın	3	25,0	11	64,7	6	33,3	20	42,6
	Cevapsız	0	0,0	0	0,0	1	5,6	1	2,1
	Toplam	12	100	17	100	18	100	47	100

Tablo1.1' de kuaför ve cilt bakımı – güzellik işletmesi sahibi olan girişimcilerin cinsiyet dağılımı yer almaktadır. İşletme sahiplerinin %55,3' ünün erkek olduğu görülürken, kadın işletmecilerin oranının da azımsanamayacak

ölçüde (%42,6) yüksek olduğu görülmektedir. Tablo1.1' den de görüldüğü gibi sadece kuaförlük alanı girişimcisi olanların yüksek oranda erkek olduğu (%75), sadece cilt bakımı alanı girişimcisi olanların ise yüksek oranda kadın olduğu (%64,7) dikkat çekmektedir. Bu oranlar irdelendiğinde kadın girişimcilerin ağırlıklı olarak cilt bakım-güzellik sektörünü seçtiklerinin de bir göstergesidir.

Aynı zamanda çalışmaya katılan her iki sektör sahibi girişimcilerinin de yüksek oranda erkek (%61,1) olduğu gözlenmekle birlikte bu orandan erkek girişimcilerin yanında bağımsız olarak çalışan kadın girişimcilerinde var olduğu da düşünülebilir.



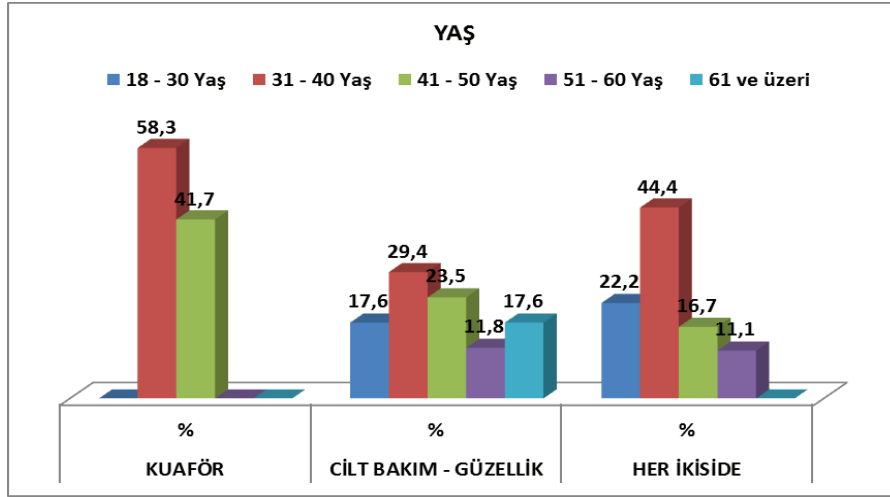
Şekil 1: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin Cinsiyet Dağılımı

Tablo1.2: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin Yaş Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM-GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	n	%	n	%	N	%
YAŞ	18 - 30 Yaş	0	0,0	3	17,6	4	22,2	7	14,9
	31 - 40 Yaş	7	58,3	5	29,4	8	44,4	20	42,6
	41 - 50 Yaş	5	41,7	4	23,5	3	16,7	12	25,5
	51 - 60 Yaş	0	0,0	2	11,8	2	11,1	4	8,5
	61 ve üzeri	0	0,0	3	17,6	0	0,0	3	6,4
	Cevapsız	0	0,0	0	0,0	1	5,6	1	2,1
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

Çalışmaya katılan girişimcilerin %42,6' sının 31-40 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Bu oranı %25,5 ile 41-50 yaş aralığı girişimcilerin izlediği görülmektedir. Bu oranlar kuaför ve cilt bakımı- güzellik işletmesi sahibi

olan girişimcilerin genel olarak orta yaş ve üzerinde olduklarını gösterirken, ilgili oldukları sektörde deneyim kazandıktan sonra kendi işyerlerini açmayı tercih ettikleri şeklinde yorumlanabilir.



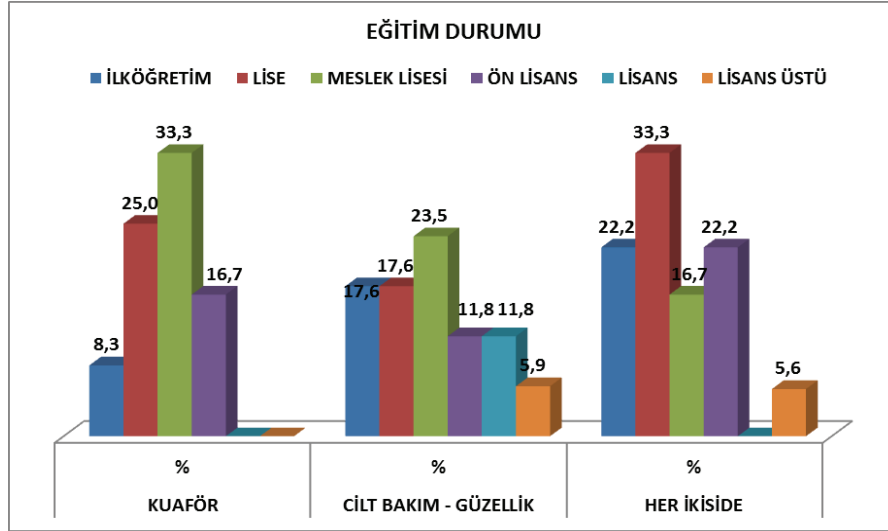
Şekil 2: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin Yaş Dağılımı

Tablo 1.3: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin Eğitim Düzeyi Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	n	%	n	%	n	%
EĞİTİM DÜZEYİ	İlköğretim	1	8,3	3	17,6	4	22,2	8	17,0
	Lise	3	25,0	3	17,6	6	33,3	12	25,5
	Meslek lisesi	4	33,3	4	23,5	3	16,7	11	23,4
	Ön lisans	2	16,7	2	11,8	4	22,2	8	17,0
	Lisans	0	0,0	2	11,8	0	0,0	2	4,3
	Lisansüstü	0	0,0	1	5,9	1	5,6	2	4,3
	Cevapsız	2	16,7	2	11,8	0	0,0	4	8,5
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

Eğitim düzeyleri dağılımı incelendiğinde lise mezunu (%25,5) ve meslek lisesi (%23,4) mezunu girişimcilerin oranlarının yüksek olduğu görülmektedir. Bu oranları %17 ile ilköğretim ve ön lisans eğitim durumuna sahip bireyler izlemektedir. Kuaför ve cilt bakımı-güzellik işletmesi sahibi olan girişimcilerin, eğitim düzeylerinin ön lisans mezunu altı olduğu dikkat çekmektedir.

Tablo1.5' de girişimcilerin,meslek seçimlerinde en önemli etkenin mesleklerini sevdikleri ve girişimcilerin meslek seçimlerinde eğitim düzeyinin herhangi bir etkisinin olmadığı görülmektedir.



Şekil 3: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin Eğitim Düzeyi Dağılımı

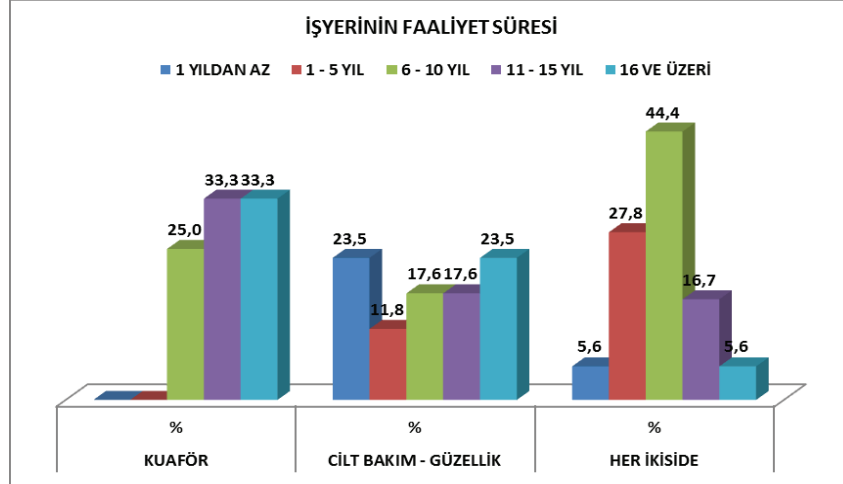
Tablo 1.4: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin İş Yerlerinin Faaliyet Süreleri Dağılımı

		EĞİTİM DURUMU							
		KUAFÖR		CİLT BAKIM-GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	n	%	n	%	n	%
İŞ YERİNİN FAALİYET SÜRESİ	1 yıldan az	0	0,0	4	23,5	1	5,6	5	10,6
	1 - 5 yıl	0	0,0	2	11,8	5	27,8	7	14,9
	6 - 10 yıl	3	25,0	3	17,6	8	44,4	14	29,8
	11 - 15 yıl	4	33,3	3	17,6	3	16,7	10	21,3
	16 ve üzeri	4	33,3	4	23,5	1	5,6	9	19,1
	Cevapsız	1	8,3	1	5,9	0	0,0	2	4,3
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

Tablo1.4' de kuaför ve cilt bakımı – güzellik işletmesi sahibi girişimcilerin iş yerlerinin faaliyet süreleri dağılımı yer almaktadır. Kuaför ve güzellik salonlarının da %44 ile her iki faaliyeti aynı anda yürüten işletmelerin 6-10 yıl arasında hizmet verdiği görülmektedir.

Faaliyet sürelerine açılış yıllarına göre bakıldığında; 5 yıl ve daha sonraki süreçte özellikle cilt-bakım güzellik salonları ile kuaför salonları aynı

işletme içerisinde koparak ayrı, ayrı faaliyete geçtikleri ve aynı yıllarda cilt güzellik salonlarının artışı dikkat çekmektedir.



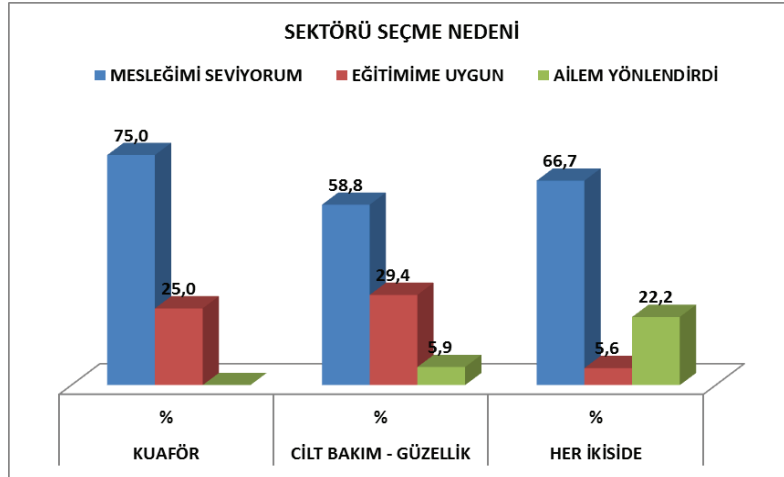
Şekil 4: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin İş Yerlerinin Faaliyet Süreleri Dağılımı

Tablo 1.5: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin Faaliyet Alanlarını Seçme Nedenleri Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	n	%	n	%	n	%
GİRİŞİMCİ OLMAYI SEÇERKEN KUAFÖRLÜK-CİLT BAKIMI VE GÜZELLİK SEKTÖRÜ SEÇME NEDENİ	Mesleğimi seviyorum	9	75,0	10	58,8	12	66,7	31	66,0
	Eğitimime uygun	3	25,0	5	29,4	1	5,6	9	19,1
	Ailem yönlendirdi	0	0,0	1	5,9	4	22,2	5	10,6
	Arkadaş tavsiyesi	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	1	5,6	2	4,3
	Toplam	12	100	17	100	18	100	47	100

Kuaför ve cilt bakımı – güzellik işletmesi sahibi girişimcilerin faaliyet alanlarını seçme nedenleri incelendiğinde, girişimcilerin %66'lık oranla mesleklerini sevdikleri için tercih ettiklerini görülmektedir. Diğer faaliyet alanlarını seçme nedenleri ise sırasıyla %19,1' lik oranla eğitimlerine uygun olması, %10,6' lık oranla ailelerinin yönlendirmeleridir.

Bu oranlar girişimcilerin meslek seçimlerinde kendileri dışında farklı kişilerden/ olaylardan etkilenmedikleri, yaptıkları mesleği sevmeleri olarak yorumlanabilir.



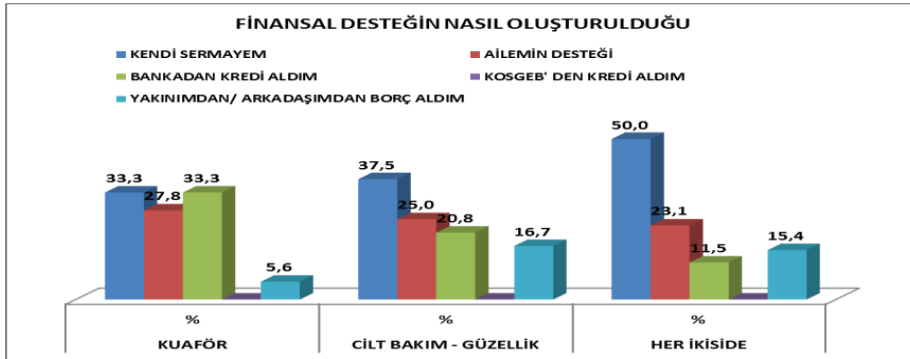
Şekil 5: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin Faaliyet Alanlarını Seçme Nedenleri Dağılımı

Girişimcilerin işletmelerini kurarken finansal desteği nasıl oluşturduklarının dağılımı Tablo1.6’ da yer almaktadır.

Dağılım incelendiğinde girişimcilerin %41,2’ sinin kendi sermayeleri ile şirketlerini kurdukları görülürken, %25’ inin şirket kurmak için ailesinden finansal destek aldığı, %20,6’ sının bankadan kredi aldığı ve %13,2’ sinin ise yakını/arkadaşından borç aldığı görülmektedir. Çalışmaya katılan girişimcilerin işletmelerini kurarken KOSGEB’ den finansal destek almadıklarını belirtmeleri dikkat çekmektedir. Bu durum KOSGEB ve KOSGEB destekleri hakkında bilgi sahibi olmamalarının bir göstergesi olabilir.

Tablo 1.6: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin İşletmelerini Kurarken Finansal Desteği Nasıl Oluşturduklarının Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	n	%
İşletmenizi kurarken finansal desteği nasıl oluşturduğunuz_1	Kendi sermayem	6	33,3	9	37,5	13	50,0	28	41,2
İşletmenizi kurarken finansal desteği nasıl oluşturduğunuz_2	Ailemin desteği	5	27,8	6	25,0	6	23,1	17	25,0
İşletmenizi kurarken finansal desteği nasıl oluşturduğunuz_3	Bankadan kredi aldım	6	33,3	5	20,8	3	11,5	14	20,6
İşletmenizi kurarken finansal desteği nasıl oluşturduğunuz_4	Kosgeb'den kredi aldım	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
İşletmenizi kurarken finansal desteği nasıl oluşturduğunuz_5	Yakınımdan/ arkadaşşımdan borç aldım	1	5,6	4	16,7	4	15,4	9	13,2
	Toplam	18	100,0	24	100,	26	100,0	68	100



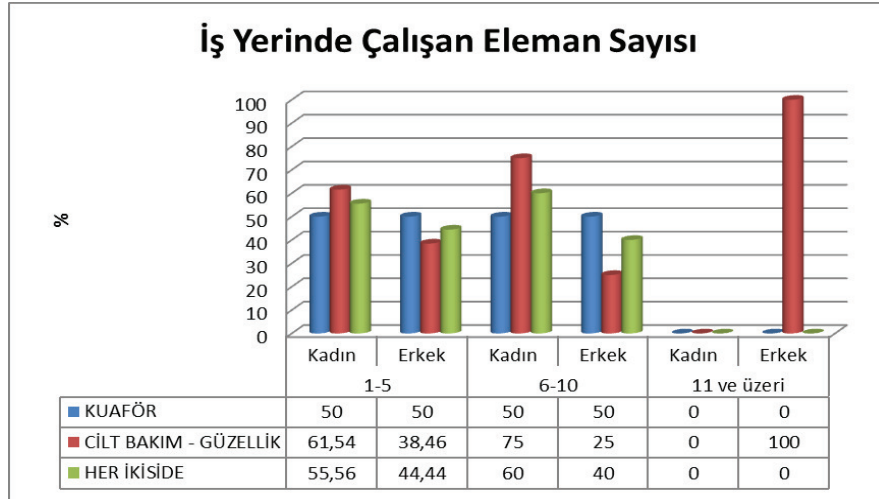
Şekil 6: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin İşletmelerini Kurarken Finansal Desteği Nasıl Oluşturduklarının Dağılımı

BÖLÜM 3: İSTİHDAM

Tablo 2.1: İş Yerinde Çalışan Eleman Sayısı Dağılımı

		n	%	N	%	n	%	n	%
1-5	Kadın	9	50,00	8	61,54	15	55,56	32	55,17
	Erkek	9	50,00	5	38,46	12	44,44	26	44,83
6-10	Kadın	2	50,00	6	75,00	3	60,00	11	64,71
	Erkek	2	50,00	2	25,00	2	40,00	6	35,29
11 ve üzeri	Kadın	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	Erkek	0	0,00	2	100,00	0	0,00	2	100,00

Tablo2.1' de Faaliyet sürelerine göre iş yerlerinde çalışan elemanların cinsiyet dağılımı yer almaktadır. 1-5 yıldır faaliyet süresine sahip işletmelerde çalışan elemanların yarısından fazlasının kadın olduğu (%55,17), 6-10 yıldır faaliyet süresine sahip işletmelerde çalışan elemanlarından yarısından fazlasının kadın olduğu (%64,71), 11 ve üzeri hizmet süresine sahip işletmelerde çalışan elemanların ise erkek olduğu görülmektedir.

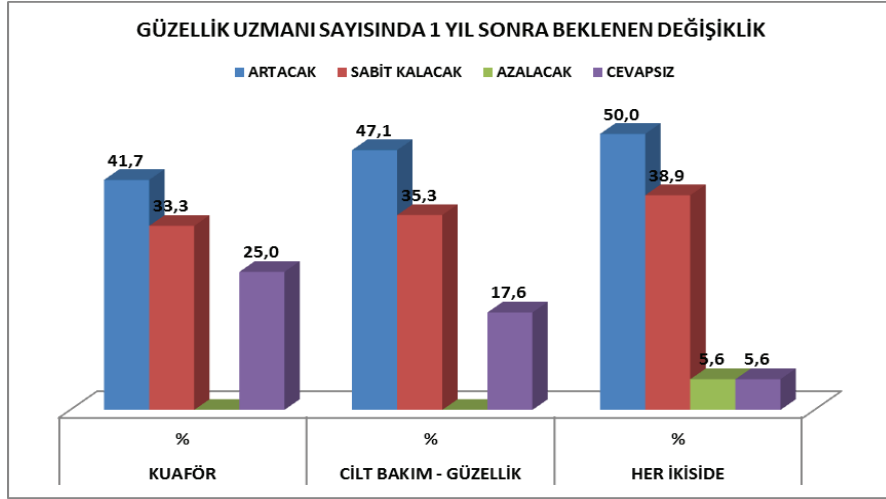


Şekil 7: Kuaför ve Cilt Bakımı – Güzellik İşletmesi Sahibi Girişimcilerin İşletmelerini Kurarken Finansal Desteği Nasıl Oluşturduklarının Dağılımı

Tablo 2.2: İş Yerinde Güzellik Uzmanı Sayısında Beklenen Değişiklik Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	n	%	n	%	n	%
İşyeriniz- deki güzel- lik uzmanı sayısında 1 yıl sonra beklediği- niz deði- şiklik	Artacak	5	41,7	8	47,1	9	50,0	22	46,8
	Sabit kalacak	4	33,3	6	35,3	7	38,9	17	36,2
	Azalacak	0	0,0	0	0,0	1	5,6	1	2,1
	Cevapsız	3	25,0	3	17,6	1	5,6	7	14,9
	Toplam	12	100	17	100	18	100	47	100

Tablo2.2' de iş yerinde güzellik uzmanı sayısında beklenen değişiklik dağılımı görülmektedir. Girişimcilerin iş yerlerindeki güzellik uzmanı sayısında 1 yıl sonra artış beklediklerini belirtenlerin oranı %46,8' dir. Sabit kalacağını belirtenlerin oranı ise %36,2' dir. Tablo 1-4'teki güzellik salonlarının artışları ile paralel olarak incelendiğinde, güzellik uzmanı sayısındaki artış beklentisinin yükselmesinin nedeninin, cilt-bakım merkezi sayısının ve cilt bakım merkezlerinin kapasitelerinin artışı olabileceği söylenebilir.



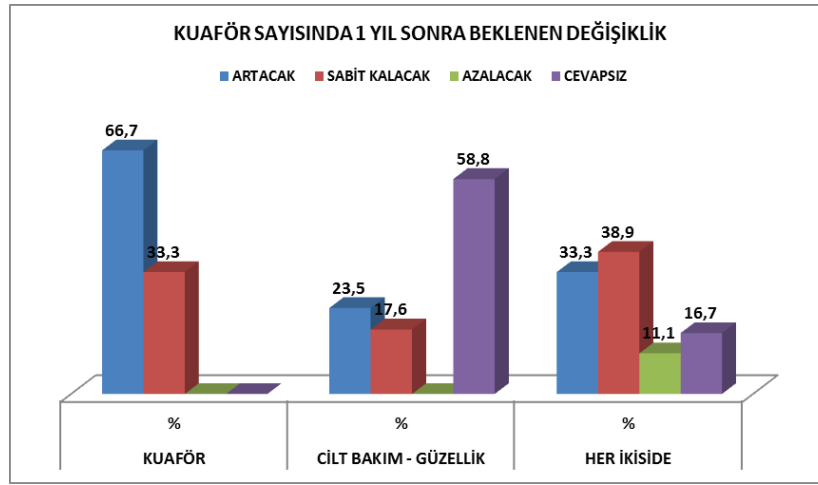
Şekil 8: İş Yerinde Güzellik Uzmanı Sayısında Beklenen Değişiklik Dağılımı

Tablo2.3: İş Yerinde Kuaför Sayısında Beklenen Değişiklik Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	n	%	n	%	n	%
İŞYERİNİZDEKİ KUAFÖR SAYISINDA 1 YIL SONRA BEKLEDİĞİNİZ DEĞİŞİKLİK	Artacak	8	66,7	4	23,5	6	33,3	18	38,3
	Sabit Kalacak	4	33,3	3	17,6	7	38,9	14	29,8
	Azalacak	0	0,0	0	0,0	2	11,1	2	4,3
	Cevapsız	0	0,0	10	58,8	3	16,7	13	27,7
	TOPLAM	12	100	17	100	18	100	47	100

Tablo2.3' de iş yerinde kuaför sayısında beklenen değişiklik dağılımı görülmektedir. Girişimcilerin iş yerlerindeki kuaför sayısında 1 yıl sonra artış beklediklerini belirtenlerin oranı %38,3' dür. Sabit kalacağını belirtenlerin oranı ise %29,8 dir.

Tablo2.2 ve Tablo2.3' de görüldüğü gibi girişimcilerin çalışan sayılarında bekledikleri artış, işletmelerini büyütmek istedikleri ve gelişime açık oldukları olarak yorumlanabilir.



Şekil 9: İş Yerinde Kuaför Sayısında Beklenen Değişiklik Dağılımı

Son 6 ayda iş yerinden çıkartılan güzellik uzmanı personelinin işten çıkarılma nedeni dağılımı incelendiğinde, girişimcilerin yarısından fazlasının soruyu yanıtsız bıraktıkları görülmektedir. Belirtilen işten çıkarılma nedenleri içerisinde ise en yüksek oranın (%17) personelin kişilik özellikleri olduğu görülürken, %8,5' inin mesleki yetersizlikten dolayı, %6,4' ünün firmanın finansal durumundan ve %2,1' inin ise sektörün genel durumundan dolayı işten çıkartıldığı görülmektedir.

Tablo 2.4: Son 6 Ayda İş Yerinden Çıkarılan Güzellik Uzmanı Personelinin İşten Çıkarılma Nedeni Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	n	%	n	%	n	%
SON 6 AYDA İŞTEN ÇIKARDIĞINIZ GÜZELLİK UZMANI PERSONELİN İŞTEN ÇIKARILMA NEDENİ	Firma- nın finan- sal du- rumu	1	8,3	1	5,9	1	5,6	3	6,4
	Sektö- rün genel dur- mu	0	0,0	0	0,0	1	5,6	1	2,1
	Kişilik özellik- leri	1	8,3	4	23,5	3	16,7	8	17,0
	Mesleki yeter- sizlik	2	16,7	2	11,8	0	0,0	4	8,5
	Diğer	0	0,0	0	0,0	1	5,6	1	2,1
	Ce- vapsi	8	66,7	10	58,8	12	66,7	30	63,8
	Top- lam	12	100	17	100	18	100	47	100

Şekil 10: Son 6 Ayda İş Yerinden Çıkarılan Güzellik Uzmanı Personelinin İşten Çıkarılma Nedeni Dağılımı

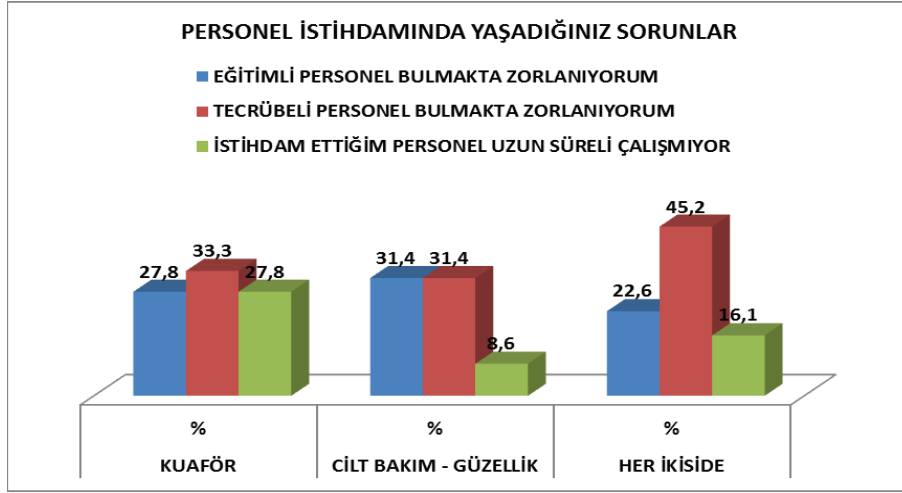
Tablo 2.5: Personel İstihdamında Yaşanılan Sorunların Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
Personel istihdamında yaşadığınız sorun_1	Eğitimli personel bulmakta zorlanıyorum	5	27,8	11	31,4	7	22,6	23	27,4
Personel istihdamında yaşadığınız sorun_2	Tecrübeli personel bulmakta zorlanıyorum	6	33,3	11	31,4	14	45,2	31	36,9
Personel istihdamında yaşadığınız sorun_3	İstihdam ettiğim personel uzun süreli çalışmıyor	5	27,8	3	8,6	5	16,1	13	15,5
Personel istihdamında yaşadığınız sorun_4	Müşteri ve/ veya işletmedeki diğer çalışanlarla uyumlu personel bulmakta zorlanıyorum	2	11,1	7	20,0	4	12,9	13	15,5
Personel istihdamında yaşadığınız sorun_5	Çalışan elemanın aile ve sosyal altyapısı iş disiplinini etkiliyor	0	0,0	1	2,9	0	0,0	1	1,2
	İşini seven	0	0,0	1	2,9	0	0,0	1	1,2
	Usta çırak ilişkisine uygun eleman yetiştirmekte	0	0,0	1	2,9	0	0,0	1	1,2
	Uzun süre çalışmıyor	0	0,0	0	0,0	1	3,2	1	1,2
	Toplam	18	100,0	35	100,0	31	100,0	84	100,0

Girişimcilerin personel istihdamında yaşadığı sorunların dağılımı Tablo2.6' da yer almaktadır. Girişimciler personel istihdamı esnasında yaşadıkları en büyük sorunun %36,9' luk oranla tecrübeli personel bulmakta zorlandıklarını belirtirken, %27,4' lük oranla eğitimli personel bulmakta zorlandıkları, %15,5' lik oranla istihdam ettikleri personelin uzun süre çalışmaması, müşteri ve/veya işletmedeki diğer çalışanlarla uyumlu personel bulmakta zorlandıkları ve %1,2' lik oranla ise işini seven, çalışan elemanların aile ve sosyal alt

yapılarının iş disiplinlerini etkilemesi, usta çırak ilişkisine uygun eleman yetiştirilmemesi ve uzun süre çalışmamaları olarak belirttikleri görülmektedir.

Yetişen eğitilmiş ve tecrübeli personelin yeterli sayıda olmaması girişimcilerin tecrübeli ve eğitilmiş personel bulmakta zorlandıklarının bir nedeni olarak görülebilir. Girişimcilerin personel seçimi sırasında yaşadıkları bir diğer önemli sorun ise; istihdam edilen personelin uzun süreli çalışmamasıdır. Personelin iş yerinde uzun süre çalışmaması işletmeler arası rekabetin yüksek olması ve işletmelerin belirli bir tecrübeye sahip olan personeli kendi bünyelerine dahil etmek istemeleri olarak açıklanabilir.



Şekil 11: Personel İstihdamında Yaşanılan Sorunların Dağılımı

Şekil 12: Personel İstihdamında Yaşanılan Sorunların Dağılımı Devamı

Tablo 2.6: İşletmeye Eleman Seçerken Girişimcilerin Beklentilerinin Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM – GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	n	%	n	%	N	%
İşletmenize eleman seçerken beklentileriniz_1	İş disiplini	11	29,7	13	27,1	14	26,9	38	27,7
İşletmenize eleman seçerken beklentileriniz_2	Çalışanlarla olan ilişkisi	10	27,0	12	25,0	11	21,2	33	24,1
İşletmenize eleman seçerken beklentileriniz_3	İş tecrübesi	11	29,7	9	18,8	18	34,6	38	27,7
İşletmenize eleman seçerken beklentileriniz_4	Eğitim	5	13,5	13	27,1	9	17,3	27	19,7
İşletmenize eleman seçerken beklentileriniz_5	Düzgün kişilikli ve temiz olmalı	0	0,0	1	2,1	0	0,0	1	0,7
Toplam		37	100,0	48	100,0	52	100,0	137	100

Eleman seçimi esnasında girişimcilerin elemanlardan beklentileri incelendiğinde, %27,7'lik oranla elemanlardan iş disiplini ve iş tecrübesi bekledikleri, %24,1' lik oranla diğer çalışanlarla olan ilişkisi, %19,7' lik oranla elemanların eğitimli olması ve %0,7' lik oranla ise düzgün kişilikli ve temiz olmalarını bekledikleri görülmektedir. Tablodaki oranlar incelendiğinde düzgün kişilikli ve temiz olma oranının diğer ifadelerin yüzdelere göre çok düşük olması düşündürücü ve değerlendirme yapılması gereken bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır.

Şekil 13: İşletmeye Eleman Seçerken Girişimcilerin Beklentilerinin Dağılımı

BÖLÜM 4: EKONOMİK FAKTÖRLER

Tablo 3.1: “Türkiye’ de Girişimcilerin Desteklendiğine İnanıyorum” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		DAHİL OLDUĞU BRANŞ							
		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	n	%
Türkiyede girişimcilerin desteklendigiğine inanıyorum	Kesinlikle katılmıyorum	2	16,7	1	5,9	3	16,7	6	12,8
	Katılmıyorum	5	41,7	2	11,8	1	5,6	8	17,0
	Kararsızım	0	0,0	6	35,3	5	27,8	11	23,4
	Katılıyorum	4	33,3	6	35,3	6	33,3	16	34,0
	Kesinlikle katılıyorum	1	8,3	1	5,9	3	16,7	5	10,6
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

“Türkiye’ de Girişimcilerin Desteklendiğine İnanıyorum” sorusuna verilen yanıt dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %58,4’ünün katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %41,2’ sinin ve her iki alan girişimcisinin ise %50’ sinin “Türkiye’ de Girişimcilerin Desteklendiğine İnanıyorum” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.2: “Sektörün Gelecekte Ekonomik Olarak Daha İlerleyeceğini Düşünüyorum” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
SEKTÖRÜN GELECEKTE EKONOMİK OLARAK DAHA İLERLEYECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM	Kesinlikle katılmıyorum	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
	Katılmıyorum	2	16,7	1	5,9	5	27,8	8	17,0
	Kararsızım	2	16,7	3	17,6	2	11,1	7	14,9
	Katılıyorum	6	50,0	9	52,9	6	33,3	21	44,7
	Kesinlikle katılıyorum	2	16,7	3	17,6	5	27,8	10	21,3
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

“Sektörün Gelecekte Ekonomik Olarak Daha İlerleyeceğini Düşünüyorum” sorusuna verilen yanıt dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %66,7’ sinin, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %70,5’ inin ve her iki alan girişimcisinin ise %61,1’ inin “Sektörün Gelecekte Ekonomik Olarak Daha İlerleyeceğini Düşünüyorum” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir. Tablodan görüleceği gibi her iki alanda yer alan görüşmeciler ekonomik olarak sektörün gelişeceğinden umutludurlar.

Tablo 3.3: “İstihdam Sağlamak Amacı İle Girişimci Olmaya Karar Verdim” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
SEKTÖRÜN GELECEKTE EKONOMİK OLARAK DAHA İLERLEYECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM	Kesinlikle katılmıyorum	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
	Katılmıyorum	2	16,7	1	5,9	5	27,8	8	17,0
	Kararsızım	2	16,7	3	17,6	2	11,1	7	14,9
	Katılıyorum	6	50,0	9	52,9	6	33,3	21	44,7
	Kesinlikle katılıyorum	2	16,7	3	17,6	5	27,8	10	21,3
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100	17	100	18	100	47	100

“Sektörün Gelecekte Ekonomik Olarak Daha İlerleyeceğini Düşünüyorum” sorusuna verilen yanıt dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %66,7’ sinin, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %70,5’ inin ve her iki alan girişimcisinin ise %61,1’ inin “Sektörün Gelecekte Ekonomik Olarak Daha İlerleyeceğini Düşünüyorum” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir. Tablodan görüleceği gibi her iki alanda yer alan görüşmeciler ekonomik olarak sektörün gelişeceğinden umutludurlar.

Tablo 3.3: “İstihdam Sağlamak Amacı İle Girişimci Olmaya Karar Verdim” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
İSTİHDAM SAĞLAMAK AMACI İLE GİRİŞİMCİ OLMAYA KARAR VERDİM	Kesinlikle katılmıyorum	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Katılmıyorum	0	0,0	2	11,8	2	11,1	4	8,5
	Kararsızım	4	33,3	1	5,9	4	22,2	9	19,1
	Katılıyorum	7	58,3	12	70,6	10	55,6	29	61,7
	Kesinlikle katılıyorum	1	8,3	0	0,0	2	11,1	3	6,4
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

%70,6' sının ve her iki alan girişimcisinin ise %66,7'sinin “İstihdam Sağlamak Amacı İle Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.4: “Daha Çok Para Kazanmak Ve Daha İyi Bir Yaşama Sahip Olmak İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
DAHA ÇOK PARA KAZANMAK VE DAHA İYİ BİR YAŞAMA SAHİP OLMAK İÇİN GİRİŞİMCİ OLMAYA KARAR VERDİM	Kesinlikle katılmıyorum	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
	Katılmıyorum	1	8,3	1	5,9	3	16,7	5	10,6
	Kararsızım	0	0,0	1	5,9	2	11,1	3	6,4
	Katılıyorum	11	91,7	10	58,8	10	55,6	31	66,0
	Kesinlikle katılıyorum	0	0,0	3	17,6	2	11,1	5	10,6
	Cevapsız	0	0,0	2	11,8	1	5,6	3	6,4
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

“Daha Çok Para Kazanmak Ve Daha İyi Bir Yaşama Sahip Olmak İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna verilen yanıt dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %91,7' sinin, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %76,4' ünün ve her iki alan girişimcisinin ise %66,7'sinin “Daha Çok Para Kazanmak Ve Daha İyi Bir Yaşama Sahip Olmak İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.5: “Ülke Ekonomisine Katkıda Bulunmak İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
DAHA ÇOK PARA KAZANMAK VE DAHA İYİ BİR YAŞAMA SAHİP OLMAK İÇİN GİRİŞİMCİ OLMAYA KARAR VERDİM	Kesinlikle katılmıyorum	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
	Katılmıyorum	1	8,3	1	5,9	3	16,7	5	10,6
	Kararsızım	0	0,0	1	5,9	2	11,1	3	6,4
	Katılıyorum	11	91,7	10	58,8	10	55,6	31	66,0
	Kesinlikle katılıyorum	0	0,0	3	17,6	2	11,1	5	10,6
	Cevapsız	0	0,0	2	11,8	1	5,6	3	6,4
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

“Daha Çok Para Kazanmak Ve Daha İyi Bir Yaşama Sahip Olmak İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna verilen yanıt dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %91,7’ sinin, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %76,4’ ünün ve her iki alan girişimcisinin ise %66,7’sinin “Daha Çok Para Kazanmak Ve Daha İyi Bir Yaşama Sahip Olmak İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.5: “Ülke Ekonomisine Katkıda Bulunmak İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
ÜLKE EKONOMİSİNE KATKIDA BULUNMAK İÇİN GİRİŞİMCİ OLMAYA KARAR VERDİM	Kesinlikle katılmıyorum	0	0,0	1	5,9	1	5,6	2	4,3
	Katılmıyorum	3	25,0	3	17,6	5	27,8	11	23,4
	Kararsızım	3	25,0	4	23,5	4	22,2	11	23,4
	Katılıyorum	6	50,0	8	47,1	7	38,9	21	44,7
	Kesinlikle katılıyorum	0	0,0	0	0,0	1	5,6	1	2,1
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

“Ülke Ekonomisine Katkıda Bulunmak İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna verilen yanıt dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %50’ sinin, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %47,1’ inin ve her iki alan girişimcisinin ise %44,5’ inin “Ülke Ekonomisine Katkıda Bulunmak İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.6: “Başka Girişimcilerin Göremediği Bir Ürün/ Hizmet/ Üretim Tekniği/ Pazar/ Hammadde Kaynağını Görüp Bunları Hayata Geçirebildiğim İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM – GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
BAŞKA GİRİŞİMCİLERİN GÖREMEDİĞİ BİR ÜRÜN/ HİZMET/ ÜRETİM TEKNİĞİ/ PAZAR/ HAMMADDE KAYNAĞINI GÖRÜP BUNLARI HAYATA GEÇİREBİLDİĞİM İÇİN GİRİŞİMCİ OLMAYA KARAR VERDİM	Kesinlikle katılmıyorum	0	0,0	2	11,8	1	5,6	3	6,4
	Katılmıyorum	6	50,0	1	5,9	7	38,9	14	29,8
	Kararsızım	2	16,7	7	41,2	4	22,2	13	27,7
	Katılıyorum	4	33,3	3	17,6	6	33,3	13	27,7
	Kesinlikle katılıyorum	0	0,0	3	17,6	0	0,0	3	6,4
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,

“Başka Girişimcilerin Göremediği Bir Ürün/ Hizmet/ Üretim Tekniği/ Pazar/ Hammadde Kaynağını Görüp Bunları Hayata Geçirebildiğim İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna verilen yanıt dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %33,3’ ünün, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %35,2’ sinin ve her iki alan girişimcisinin ise %33,3’ ünün “Başka Girişimcilerin Göremediği Bir Ürün/ Hizmet/ Üretim Tekniği/ Pazar/ Hammadde Kaynağını Görüp Bunları Hayata Geçirebildiğim İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.7: “İş Yaratma Ve Büyütme İle Belirsizlikleri Analiz Edebildiğim Ve Riski Yönetebildiğim İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
İŞ YARATMA VE BÜYÜTME İLE BELİRSİZLİKLERİ ANALİZ EDEBİLDİĞİM VE RİSKİ YÖNETEBİLDİĞİM İÇİN GİRİŞİMCİ OLMAYA KARAR VERDİM	Kesinlikle katılmıyorum	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
	Katılmıyorum	4	33,3	0	0,0	2	11,1	6	12,8
	Kararsızım	0	0,0	3	17,6	2	11,1	5	10,6
	Katılıyorum	7	58,3	11	64,7	12	66,7	30	63,8
	Kesinlikle katılıyorum	1	8,3	2	11,8	2	11,1	5	10,6
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100	17	100	18	100	47	100

“İş Yaratma Ve Büyütme İle Belirsizlikleri Analiz Edebildiğim Ve Riski Yönetebildiğim İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna verilen yanıt dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %66,6’ sının, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %76,5’ inin ve her iki alan girişimcisinin ise %77,8’ inin “İş Yaratma Ve Büyütme İle Belirsizlikleri Analiz Edebildiğim Ve Riski Yönetebildiğim İçin Girişimci Olmaya Karar Verdim” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.8: “İşletmemdeki Maddi Kazanımdan Memnunum” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
İŞLETMEMDEKİ MADDE KAZANCIYIMIN MEMNUNUM	Kesinlikle katılmıyorum	1	8,3	0	0,0	1	5,6	2	4,3
	Katılmıyorum	0	0,0	3	17,6	1	5,6	4	8,5
	Kararsızım	4	33,3	2	11,8	3	16,7	9	19,1
	Katılıyorum	4	33,3	10	58,8	10	55,6	24	51,1
	Kesinlikle katılıyorum	3	25,0	1	5,9	3	16,7	7	14,9
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100	17	100	18	100	47	100

“İşletmemdeki Maddi Kazanımdan Memnunum” sorusuna verilen yanıtların dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %58,3’ ünün, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %64,7’ sinin ve her iki alan girişimcisinin ise %72,3’ ünün “İşletmemdeki Maddi Kazanımdan Memnunum” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.9: “Sektörümüzde Kullandığımız Ürünlerin Çoğu İthal Ürünler Olduğu Ve Euro Üzerinden Satıldığı İçerici Müşteri Sayısının Azaldığını Düşünüyorum” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
İŞLETMEMDEKİ MADDİ KAZANIMDAN MEMNUNUM	Kesinlikle katılmıyorum	1	8,3	0	0,0	1	5,6	2	4,3
	Katılmıyorum	0	0,0	3	17,6	1	5,6	4	8,5
	Kararsızım	4	33,3	2	11,8	3	16,7	9	19,1
	Katılıyorum	4	33,3	10	58,8	10	55,6	24	51,1
	Kesinlikle katılıyorum	3	25,0	1	5,9	3	16,7	7	14,9
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

“İşletmemdeki Maddi Kazanımdan Memnunum” sorusuna verilen yanıtların dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %58,3’ ünün, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %64,7’ sinin ve her iki alan girişimcisinin ise %72,3’ ünün “İşletmemdeki Maddi Kazanımdan Memnunum” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.9: “Sektörümüzde Kullandığımız Ürünlerin Çoğu İthal Ürünler Olduğu Ve Euro Üzerinden Satıldığı İçerici Müşteri Sayısının Azaldığını Düşünüyorum” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
SEKTÖRÜMÜZDE KULLANDIĞIMIZ ÜRÜNLERİN ÇOĞU İTHAL ÜRÜNLER OLDUĞU VE EURO ÜZERİNDEN SATILDIĞI İÇERİCİ MÜŞTERİ SAYISININ AZALDIĞINI DÜŞÜNÜYORUM	Kesinlikle katılmıyorum	3	25,0	0	0,0	3	16,7	6	12,8
	Katılmıyorum	4	33,3	5	29,4	6	33,3	15	31,9
	Kararsızım	2	16,7	5	29,4	4	22,2	11	23,4
	Katılıyorum	1	8,3	1	5,9	3	16,7	5	10,6
	Kesinlikle katılıyorum	2	16,7	5	29,4	2	11,1	9	19,1
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

Tablo 3.10: “Sektördeki Gelişmeleri Ve Değişikleri Takip Ederek Müşteri Sayımı Her Geçen Gün Arttırıyorum” Sorusuna Verilen Yanıt Dağılımı

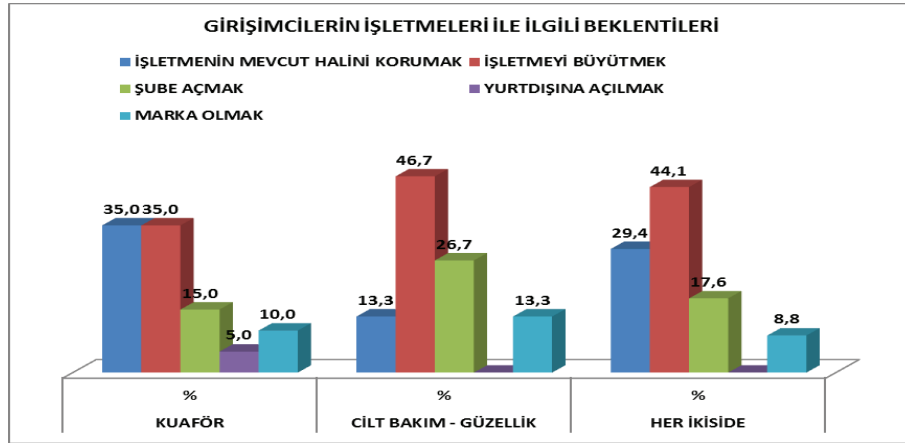
		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		N	%	n	%	n	%	N	%
SEKTÖRDEKİ GELİŞMELERİ VE DEĞİŞİKLERİ TAKİP EDEREK MÜŞTERİ SAYIMI HER GEÇEN GÜN ARTTIRIYORUM	Kesinlikle katılmıyorum	1	8,3	0	0,0	2	11,1	3	6,4
	Katılmıyorum	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Kararsızım	4	33,3	2	11,8	3	16,7	9	19,1
	Katılıyorum	4	33,3	11	64,7	12	66,7	27	57,4
	Kesinlikle katılıyorum	3	25,0	2	11,8	1	5,6	6	12,8
	Cevapsız	0	0,0	1	5,9	0	0,0	1	2,1
	Toplam	12	100,0	17	100,0	18	100,0	47	100,0

“Sektördeki Gelişmeleri Ve Değişikleri Takip Ederek Müşteri Sayımı Her Geçen Gün Arttırıyorum” sorusuna verilen yanıt dağılımları incelendiğinde, kuaför alanı girişimcilerinin %58,3’ ünün, cilt bakımı-güzellik alanı girişimcilerinin %76,5’ inin ve her iki alan girişimcisinin ise %72,3’ ünün “Sektördeki Gelişmeleri Ve Değişikleri Takip Ederek Müşteri Sayımı Her Geçen Gün Arttırıyorum” sorusuna katılıyorum/kesinlikle katılıyorum yanıtı verdikleri görülmektedir.

Tablo 3.11: Girişimcilerin İşletmeleri İle İlgili Beklentilerinin Dağılımı

		KUAFÖR		CİLT BAKIM - GÜZELLİK		HER İKİSİDE		TOPLAM	
		n	%	n	%	n	%	N	%
İşletmenizin geleceği ile ilgili beklentileriniz_1	İşletmenin mevcut halini korumak	7	35,0	4	13,3	10	29,4	21	25,0
İşletmenizin geleceği ile ilgili beklentileriniz_2	İşletmeyi büyütmek	7	35,0	14	46,7	15	44,1	36	42,9
İşletmenizin geleceği ile ilgili beklentileriniz_3	Şube açmak	3	15,0	8	26,7	6	17,6	17	20,2
İşletmenizin geleceği ile ilgili beklentileriniz_4	Yurtdışına açılmak	1	5,0	0	0,0	0	0,0	1	1,2
İşletmenizin geleceği ile ilgili beklentileriniz_5	Marka olmak	2	10,0	4	13,3	3	8,8	9	10,7
	TOPLAM	20	100,0	30	100,0	34	100,0	84	100,0

Tablo3.11’de girişimcilerin işletmeleri ile ilgili beklentileri yer almaktadır. Çalışmaya katılan girişimcilerin %42,9’ u beklentilerinin işletmeyi büyütmek olduğunu belirtirken, bu oranı %25 ile işletmenin mevcut halini korumak istemeleri takip etmektedir. İşini büyütmek ve işletmenin mevcut halini korumak yüzdeleri arasında %17,9 gibi bir oran farkla girişimcilerin işletmeleri ile ilgili beklentileri işlerini büyütmektir.



Şekil 15: Girişimcilerin İşletmeleri İle İlgili Beklentilerinin Dağılımı

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye’nin girişimci kapasitesini zenginleştirebilecek iki önemli kaynağı mevcuttur; Bunlardan birincisi Türkiye’nin genç nüfusu, ikincisi ise kadınlardır. Her ikisinin de eğitime ihtiyacı vardır. Ankara ilinde faaliyet gösteren kuaför ve cilt bakımı-güzellik işletmesi girişimcilerinin yarısından fazlası erkektir ve yarısına yakınının 31-40 yaş grubu aralığında olduğu görülmektedir. Bu nedenle girişimci kapasitesinin artırılması için gençler ve kadınlar arasında motivasyon yaratılması gerekmektedir. Kadınların girişimci olmaları özendirilmeli ve toplumdaki cinsiyet temelli tutumlar azaltılarak, kadınların girişimci olmalarının önündeki engeller kaldırılmalıdır. Katılımcıların yarısına yakınının lise - meslek lisesi mezunu olması öncelikle eğitim düzeyinin meslek yüksek okulu düzeyine çıkarılması ve sürekli/hayat boyu eğitim çerçevesinde programlar düzenlenmesinin gerekli olduğunu göstermektedir. Bu eğitimler ile iş kurmada karşılaşılabilecek riskler ve sorunları çözme konusunda bilgilendirilmeler yapılması gerekmektedir. Eğitim sayesinde bilgili ve kendine güvenen bireyler topluma kazandırılmalıdır. Eğitimli ve tecrübeli personelin bulunmaması girişimciler için personel istihdamı sırasında yaşanan en temel sorunların başında geldiği görülmektedir. Girişimciler kadar personelin eğiti-

mi de büyük önem taşımaktadır. Ülkemizdeki eğitim ile ilgili kaynakların kesinlikle artırılması ve bu alanda yatırımların en kısa zamanda yapılması gerekmektedir.

Girişimcilerin işletmelerini kurarken en büyük finansal desteğin kendi sermayeleri olduğu görülmektedir. Buradan KOBİ'lere verilen kredilerin yetersiz olduğu görülmekte KOBİ'lere verilen kredilerin artırılması için gerekli düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Girişimcilere kuruluş aşamalarında finansman yükünü azaltmak amacıyla teşvikler sağlamak gerekmektedir. Örneğin vergi indirimleri (uygulama örnekleri Fransa, Belçika, İngiltere ve İrlanda) sağlanabilir. Yatırımcıların zararlarının belirli bir süre karşılanması ve ticari bankalardan temin edecekleri kredilere garanti vermek için garanti fonlarının kurulması sağlanabilir. Girişimcilere finansman konusunda yardım edecek yatırım maliyetleri konusunda bilgilendirecek ve doğru finansal kuruluşlara yönlendirecek danışmanlık şirketlerine ve yatırım bankalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Kadınların ve gençlerin ulusal ekonomiye katkılarını artırmak için, cazip uygulamalar yapılmalıdır. Kadın ve genç girişimciler ile birlikte engelliler ve eski mahkumların da kendi işletmelerini açabilmeleri yönünde teşvikler sağlanmalıdır. Bu yol toplumsal barış ve sosyal refah için önemlidir. Kısaca KOBİ girişimciliği desteklenmelidir. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf ve Sanatkarlar Birlikleri, Üniversiteler ve il bazındaki ilgili kuruluşların işbirliği sağlanmalıdır.

Girişimcilerin yarısından fazlası istihdam sağlamak amacı ile girişimci olmaya karar verdiğini belirterek istihdam yaratmanın önemini farkında olduklarını göstermiştir. Katılımcıların büyük çoğunluğu kâr elde amacı için girişimci olmaya karar vermiştir. Ülke ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunmak amacı ile girişimcilerin yarısından fazlası girişimci olmaya karar verdiğini belirtmiştir. Girişimcilerin işletmeleri ile beklentilerinin başında işletmelerini büyütme gelmektedir. Bunun en önemli kanıtı katılımcıların iş yerlerindeki eleman istihdamını yüksek oranda arttırmayı düşünmeleridir. İşletmelerin genel amaçları; kâr sağlamak, topluma hizmet etmek, işletmenin yaşamını sürekli kılmaktır. İşletmenin özel amaçları ise; sürekli olarak tüketicilere daha iyi ve kaliteli mal veya hizmet sunmak, işletmede çalışan personele iyi ücret ödemek, istihdam sağlamaktır. Burada elde edilen sonuçlardan katılımcıların yaklaşık yarısının işletmenin genel ve özel amaçları yerine getirdiği görülmektedir.

Girişimcilerin üçte biri Türkiye'de girişimcilerin desteklendiğine inanıyor. Katılımcıların yaklaşık yarısı kuaförlük ve cilt bakımı-güzellik sektörünün

ekonomik olarak gelecekte daha fazla ilerleyeceğini düşünüyor dolayısı ile gelecekte ekonomik olarak umutlular.

Girişimci olma konusunda başka girişimcilerin göremediği fırsatları görmek konusunda kararsız kaldıkları görülmektedir. Girişimci, risk ve belirsizlik ortamında yeni iş kaynaklarını görebilen, fırsatları ve kaynakları kazanca ulaşmak ve büyüyebilmek için kullanabilen kişidir. Girişimci pazarda mevcut bulunan fırsatları gözleyen ve saptayan, bu fırsatları ve tüketicide var olan talebi iş fikrine dönüştüren, kaynakları bir araya getirerek işletme kuran, risk alan kişidir. Katılımcıların fırsatları değerlendirmede başarısız olduğu görülmektedir. Ancak iş yaratma ve büyütme ile belirsizlikleri analiz edebildiklerini ve riski yönetebildiği için girişimci olmaya karar verdiklerini belirtmişlerdir. Dolayısı ile risk alma konusunda cesaretli oldukları söylenebilir.

Girişimcilerin yarısından fazlasının işletmelerinden elde ettikleri kazançından memnun oldukları görülmektedir. Sektörde kullanılan ürünlerin çoğunun ithal olması ve Euro üzerinden satılmasının müşteri sayısını azaltmadığını belirtmişlerdir. Sektördeki gelişmeleri ve değişiklikleri takip ederek müşteri sayısını her geçen gün arttığını görülmektedir.

Girişimciliğin desteklenmesi, toplum ve kişisel kazançlara olan katkısı ve ekonomik büyüme için büyük önem taşımaktadır. Girişimcilik konusunda toplumdaki başarısızlık korkusunu azaltmak gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Karagöz, M. (2006)Girişimcilik Profili Araştırması:Isparta İli Örneği Yüksek Lisans Tezi, Isparta

Çelik,A. ve Akgemci,T. (2007) Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Gazi Kitabevi, Ankara.

Erdoğan,N. (2009)Girişimcilik ve Girişim Kültürü, İGİAD Yayınları, İstanbul, 2008, s: 26-27.Karagöz,

M.Girişimcilik Profili Araştırması:Isparta İli Örneği Yüksek Lisans Tezi, Isparta

Hebert,R. and Link,A.(2006) "The Entrepreneur As Innovator", Journal of Technology

Transfer, Springer Science, s: 589.

Hoselitz,B. (1962) "The Early History of Entrepreneurial Theory", In Essays in Economic

Thought: Aristotle to Marshall, Rand McNally, Chicago, 1962, s: 247.

Jack,S. and Anderson, A. (2006) "Entrepreneurship Education within the Enterprise

Culture: Producing Reflective Practitioners ", International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research, V:5, No: 3, pp. 110-125.

Özkul,G. (2008) Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde

(İBBS Düzey 2 TR61 Bölgesinde) İmalat Sanayi KOBİ'lerindeki Girişimciler Üzerine Bir

İnceleme, Yüksek Lisans Tezi, Isparta, s: 71.

Parker,S. (2006) The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship, Cambridge University Pres, s: 39.

Top,S. (2006)Girişimcilik Keşif Süreci, Beta Yayınları, İstanbul, s: 4-5.

Zoltan, J. (2001) "Entrepreneurship, Globalization and Public Policy" Journal of International

Management,Vol.7.