

**T. C.**  
**İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ**  
**LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

Ekonomi ve Finans Anabilim Dalı

**İŞLETMELERİN FİNANSAL GELİŞİM**  
**SÜREÇLERİNDE KOSGEB DESTEKLERİNİN**  
**İNCELENMESİ**

Yüksek Lisans Tezi

**Mustafa YÜCEL**

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi İlker İNMEZ

İstanbul – 2022



## TEZ TANITIM FORMU

**Yazar Adı Soyadı** : Mustafa YÜCEL

**Tezin Dili** : Türkçe

**Tezin Adı** : İşletmelerin Finansal Gelişim Süreçlerinde KOSGEB  
Desteklerinin İncelenmesi

**Enstitü** : İstanbul Gelişim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

**Anabilim Dalı** : Ekonomi ve Finans

**Tezin Türü** : Yüksek Lisans

**Tezin Tarihi** : 24.01.2022

**Sayfa Sayısı** : 105

**Tez** : Dr. Öğr. Üyesi İlker İNMEZ

**Danışmanları**

**Dizin Terimleri** : Girişimcilik, Girişimci, KOSGEB, KOBİ

**Türkçe Özet** : KOSGEB desteklerinin neleri kapsadığı, alma şartları, girişimcilerin destek almalarındaki kriterler, girişimcilerin destek farklılıklarını belirterek, KOBİ tanımları, amaçları, avantajlarıyla dezavantajlarını belirterek, işletmelere yapılacak hibe ve kredi desteklerinin neleri kapsadığı ve işletmelerin gelişimine ve büyümesine etkilerinin neler olduğu ifade edilirken ülke ekonomisine ve istihdama katkısının neler olduğunu analiz edilmiştir.

**Dağıtım Listesi** : 1. İstanbul Gelişim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsüne  
2. YÖK Ulusal Tez Merkezine

*İmzası*  
*Mustafa YÜCEL*

**T. C.  
İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

**Ekonomi ve Finans Anabilim Dalı**

**İŞLETMELERİN FİNANSAL GELİŞİM  
SÜREÇLERİNDE KOSGEB DESTEKLERİNİN  
İNCELENMESİ**

**Yüksek Lisans Tezi**

**Mustafa YÜCEL**

**Danışman**

**Dr. Öğr. Üyesi İlker İNMEZ**

**İstanbul – 2022**

## **BEYAN**

Bu tezin hazırlanmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğu, kullanılan verilerde herhangi tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez olarak sunulmadığını beyan ederim.

Mustafa YÜCEL

.../.../2022



**İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ**  
**LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE**

Mustafa YÜCEL'in İşletmelerin Finansal Gelişim Süreçlerinde KOSGEB Desteklerinin İncelenmesi adlı tez çalışması, jürimiz tarafından Ekonomi ve Finans anabilim dalı, Ekonomi ve Finans bilim dalında YÜKSEK LİSANS tezi olarak kabul edilmiştir.

*İmza*

Başkan *Dr. Öğr. Üyesi İlker İNMEZ*

(Danışman)

*İmza*

Üye

*Dr. Öğr. Üyesi Bülent İLHAN*

*İmza*

Üye

*Dr. Öğr. Üyesi Hülya YILMAZ*

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

... / ... / 2022

*İmzası*

*Prof. Dr. İzzet GÜMÜŞ*

Enstitü Müdürü

## ÖZET

“KOSGEB’den Destek Alan Girişimcilerin İşletmelerine Gelişimine Olan Etkileri” olan bu çalışmada girişimcilik tanımları, nedenleri, girişimcilik destekleri hakkında araştırma yapmak, girişimciliğe destek veren kurumlardan bilgi almak, KOSGEB desteklerinin neleri kapsadığı, alma şartları, girişimcilerin destek almalarındaki kriterler, girişimcilerin destek farklılıklarını belirterek, KOBİ tanımları, amaçları, avantajlarıyla dezavantajlarını belirterek, işletmelere yapılacak hibe ve kredi desteklerinin neleri kapsadığı ve işletmelerin gelişimine ve büyümesine etkilerinin neler olduğu ifade edilirken ülke ekonomisine ve istihdama katkısının neler olduğunu analiz edilmiştir. Analizde destek alan girişimcilerin aldıkları destek oranlarının farklılığı belirlenmiştir. Sonuç olarak da girişimcilerin işletme büyüklükleri, konumları, tecrübeleri, belirli bir sermayelerinin bulunması gibi faktörlerde girişimcilerin gelişim durumları değerlendirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Girişimcilik, Girişimci, KOSGEB, KOBİ

## SUMMARY

In this study, which is "The Effects of KOSGEB Supported Entrepreneurs on the Development of their Businesses", research on the definitions of entrepreneurship, its reasons, entrepreneurship supports, getting information from institutions that support entrepreneurship, what KOSGEB supports cover, the conditions of receiving, the criteria for entrepreneurs to receive support, entrepreneurs' support. By specifying the differences, the definitions of SMEs, their aims, advantages and disadvantages, what the grant and loan supports to the enterprises cover and what their effects are on the development and growth of the enterprises, what their contribution to the country's economy and employment is analyzed. In the analysis, the difference in the rates of support received by the entrepreneurs who received support was determined. As a result, the development status of entrepreneurs in factors such as business size, location, experience, and availability of a certain capital were evaluated.

**Keywords:** Entrepreneurship, Entrepreneur, KOSGEB, SME



# İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
SUMMARY .....	ii
İÇİNDEKİLER .....	ii
KISALTMALAR .....	iv
TABLolar LİSTESİ.....	v
ÖNSÖZ.....	vii
GİRİŞ .....	1

## BİRİNCİ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA GENEL BİR BAKIŞ

1.1. Girişimci ve Girişimcilik Tanımı .....	3
1.1.1. Girişimcilik kavramının tanımı .....	3
1.1.2. Girişimci kavramının tanımı.....	5
1.1.3. Girişimcilik faktörleri.....	6
1.2. Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler.....	8
1.2.1. Yaratıcılık.....	9
1.2.2. Girişimcilik ve girişimci tanımında bazı önemli kavramlar .....	9
1.2.2.1. Risk almak .....	9
1.2.2.2. Gelir.....	10
1.2.2.3. Kar .....	10
1.2.2.4. Yenilik .....	10
1.3. Girişimci Özellikleri.....	10
1.4. Girişimciliğin Oluşumunu Etkileyen Başlıca Faktörler .....	11
1.5. Girişimcilik Türleri .....	14
1.5.1. Orijinal girişimcilik .....	14
1.5.2. İç girişimcilik.....	14
1.5.3. Kurumsal girişimcilik.....	14
1.5.4. Profesyonel girişimcilik.....	15
1.5.5. Teknik girişimcilik .....	15
1.5.6. Girişimci girişimciliği .....	15
1.5.7. Çevreci girişimcilik .....	15
1.6. Girişimcilerin Başarı ve Başarısızlık Nedenleri.....	15
1.6.1. Girişimcilerin başarılı olmalarını sağlayan unsurlar.....	16

1.6.2. Girişimcilerin başarısız olmalarını sağlayan unsurlar .....	16
1.7. Dünyada Girişimciliğin Gelişimi .....	16
1.7.1. AB’de KOBİ tanımı .....	18
1.7.2. Bazı ülkelere göre KOBİ tanımları.....	20
1.7.3. KOBİ – Büyük işletme karşılaştırması.....	20
1.8. Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi.....	22
1.8.1. Cumhuriyet öncesi dönem.....	23
1.8.2. Cumhuriyet dönemi .....	24
1.9. Girişimciler İçin Modern Finansman Yöntemleri.....	25
1.9.1. Factoring.....	25
1.9.2. Leasing .....	26
1.9.3. Risk sermayesi.....	26
1.9.4. Barter .....	26
1.9.5. Forfaiting .....	26
1.9.6. Finansal yönetimde yetersizlik .....	27
1.9.7. Girişimcilerin karşılaştıkları finansman sorunları .....	27
1.9.7.1. Finansal başarısızlık .....	28
1.9.7.2. Teknik başarısızlık.....	28
1.9.7.3. İflas.....	28
1.10. Girişimci ile yönetici arasındaki farklar.....	29

## İKİNCİ BÖLÜM

### TÜRKİYE’DEKİ KOSGEB VE DESTEK PROGRAMLARI

2.1. KOSGEB.....	31
2.2. KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler.....	32
2.2.1. Ar-Ge ve inovasyon destek programı .....	32
2.2.2. Uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programı.....	33
2.2.3. Kobi teknolojik ürün yatırım (kobi teknoyatırım) destek programı .....	33
2.2.4. Stratejik ürün destek programı .....	33
2.2.5. İŞGEM/ TEKMER destek programı .....	34
2.2.6. KOBİGEL-KOBİ gelişim destek programı .....	34
2.2.7. İleri girişimci destek programı .....	35
2.2.8. Geleneksel girişimci destek programı .....	35
2.2.9. Girişimcilik destek programı .....	35
2.2.9.1. Uygulamalı girişimcilik eğitimi.....	36
2.2.9.2. Yeni girişimci desteği.....	36
2.2.9.3. İş geliştirme merkezi desteği.....	36
2.2.9.4. İş planı ödülü.....	37

2.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığının Görevleri.....	41
2.4. Destekleme Süreci.....	42
2.4.1. Destek programına başvuru ve değerlendirme .....	43
2.4.2. İzleme ve değerlendirme .....	43
2.4.3. Denetim .....	43
2.4.4. Başvuru ve bildirim şekli.....	43
2.4.5. Genel hükümler .....	43
2.5. Kobilerin Finansman Yapısı .....	44
2.6. İktisadi Büyüme .....	45
2.7. Kobilerin büyüme stratejileri .....	47
2.7.1. Girişimcilik destekleri ile yapılan çalışmalar .....	47
2.7.2. Türkiye’de kurulması planlanan teknoparklar ve amaçları .....	50
2.8. KOBİ’lerde Güçlü Ve Zayıf Yönler.....	52
2.8.1. KOBİ’lerin güçlü yönleri .....	53
2.8.2. KOBİ’lerin zayıf yönleri .....	53
2.8.3. KOBİ’lerin sorunları .....	54
2.8.4. Ekonomik krizler .....	54
2.8.5. İşletme ölçeği.....	55
2.8.6. İşletme tanımlarının ortaya konmasında kriterler.....	55
2.8.6.1. Nicel kriterler.....	55
2.8.6.2. Nitel kriterler .....	55

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİLERİN KOSGEB’İN HİBE VE DESTEKLERİNDEN DUYDUKLARI MEMNUNİYET DERECESİ

3.1. Araştırmanın Amacı .....	57
3.2. Araştırmanın Yöntemi.....	57
3.3. Araştırmanın Kısıtları.....	57
3.4. Araştırmanın Soruları.....	58
3.5. Veri Toplama Aracının Hazırlanması .....	58
3.5.1. Verilerin toplanması .....	58
3.5.2. Verilerin analizi, bulgular ve değerlendirme .....	59
3.5.3. Destek sürecine ilişkin bulgular .....	59
3.5.4. Destek türüne ilişkin bulgular.....	60
3.5.5. Destek içeriğine ilişkin bulgular.....	63
3.5.6. Kurumun sağlamış olduğu desteğin ekonomiye etkisine ilişkin bulgular .....	66

3.6. KOBİ'lerdeki Ar-Ge Faaliyetlerinin Ülke Ekonomisine Katkısının Artırılması	
Amacına Yönelik Öneriler .....	69
3.6.1. Destek miktarına ilişkin bulgular.....	73
<b>SONUÇ</b> .....	<b>77</b>
<b>KAYNAKÇA</b> .....	<b>83</b>



## KISALTMALAR

<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler
<b>KOSGEB</b>	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
<b>İŞKUR</b>	: Türkiye İş Kurumu
<b>TTGV</b>	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
<b>S.</b>	: Sayfa
<b>TÜBİTAK</b>	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
<b>SGM</b>	: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Genel Müdürlüğü
<b>A.g.e.</b>	: Adı Geçen Eser
<b>İGÜ</b>	: İstanbul Gelişim Üniversitesi
<b>WASME</b>	: Dünya KOBİ Destekleme Derneği
<b>A.Ş.</b>	: Anonim Şirketi
<b>TSE</b>	: Türk Standartları Enstitüsü
<b>TL</b>	: Türk Lirası
<b>KGF</b>	: Kredi Garanti Fonu
<b>T.C.</b>	: Türkiye Cumhuriyeti
<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>T</b>	: Türkiye
<b>AR- GE</b>	: Araştırma Geliştirme

## TABLolar LİSTESİ

<b>Tablo 1.</b> 1750 – 1960 arası bireylerin yeni bir işe başlama nedenleri ve girişimcilik faktörleri. .....	6
<b>Tablo 2.</b> 1848 – 1980 yılları arasında yaşayan girişimcilerin, girişimciliğe bakış açıları ile özellikleri.....	11
<b>Tablo 3.</b> Girişimcilik faktörleri ve örnekleri .....	12
<b>Tablo 4.</b> Avrupa Birliği’nde KOBİ tanımı ölçütleri.....	18
<b>Tablo 5.</b> Sektörlere göre pay oranları. ....	19
<b>Tablo 6.</b> Ülkelerin Mikro ve Küçük ölçekli işletmeleri, orta ölçekli işletmeleri ve büyük ölçekli işletmelerin oranları.....	20
<b>Tablo 7.</b> KOBİ’ler ile Büyük İşletmeler arasındaki farklar verilmektedir.....	21
<b>Tablo 8.</b> Temel performans göstergeleri .....	21
<b>Tablo 9.</b> Kurumsal girişimcilik ve ilgili kavramların özellikleri .....	29
<b>Tablo 10.</b> Girişimci ile yönetici arasındaki farklar. ....	30
<b>Tablo 11.</b> Performans Göstergelerinin 2020 Yıl Sonu Gerçekleşmeleri .....	39
<b>Tablo 12.</b> 2020 Yılı KOSGEB Desteklerinin Uygulama Sonuçları .....	39
<b>Tablo 13.</b> Gelişmiş ülkelerde KOSGEB benzeri kuruluşların durumu .....	41
<b>Tablo 14.</b> Performans göstergelerinin 2020 yılındaki dönemsel gerçekleşmeleri .....	51
<b>Tablo 15.</b> Görüşme yapılan girişimcilerin demografik özellikleri .....	59
<b>Tablo 16.</b> Görüşme yapılan girişimcilerin işletmesine ait bulgular.....	69

## ŞEKİLLER LİSTESİ

**Şekil 1.** Türkiye'nin Büyüklük Gruplarına Göre Temel Göstergelerin Oransal Dağılımı (%),  
2019.....19



## ÖNSÖZ

Çalışmanın başından itibaren bilgisiyle ve tecrübesiyle her zaman yanımda olan, değerli vakitlerini benim için harcayan sayın danışman hocam; Dr. Öğr. Üyesi İlker İNMEZ'e ve her daim destekçim olan aileme sonsuz teşekkür ederim.

Mustafa YÜCEL





## GİRİŞ

KOBİ'ler Türkiye'de önemli bir yere sahiptir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin yaklaşık %95' in üzerindeki işletme payı oranını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Özellikle Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracat, istihdam ve büyüme alanında kaynak sıkıntısı yaşaması sonucu KOSGEB doğrudan ve dolaylı olarak destekler sağlamaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler çoğunlukta olduğu halde yatırım, ihracat ve istihdam gibi alanlarda paylarının düşük olması devlet desteğine olan ihtiyaçlarını artırmıştır. KOSGEB, KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik destek programları oluşturmaktadır. Kobilerin gelişimi ile ekonomik ve iktisadi büyüme, istihdam artışı ve rekabet ortamının oluşmasıyla işletmelere olumlu anlamda katkısı söz konusu olacaktır.

KOSGEB desteklerinin işletmelerin gelişimine etkisini inceleyen bu tez çalışmasında, girişimcilerin KOSGEB'den aldıkları destek programlarında, tecrübeleri ile işletme performansı arasında olumlu bir etkileşim olduğu gözlemlenmiştir

Ekonomik kalkınmayı, büyümeyi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyümesi, gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla KOSGEB desteği verilmektedir. KOBİ'lerin iktisadi büyüme, istihdamın artması ve ülke ekonomisine katkısından dolayı devlet tarafından desteklenmelidir. Bu KOBİ'lere yönelik verilen destek programları uzun vadede ekonomik anlamda devlete olumlu anlamda geri dönüşlerin gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır.

Birçok girişimcinin sermayesi işletme kurulumu için yetebilmekte iken birçok girişimcinin yeterli sermayesi bulunmamaktadır. Böyle bir durumda da devlet destekleri işin içine girmektedir. Verilen destekler devlet ve özel kurum olabilmekte iken kimi zaman birey odaklı olmaktadır. Bu destekler hibe ve kredi kaynaklıdır.

KOBİ'ler için büyümeyi amaçlayan hibe ve destek programları devlet tarafından desteklenmesi KOBİ'lerin güven içinde, hibe ve desteklerden yararlanmaları söz konusu olmaktadır. Buna istinaden ülkemiz küçük ve orta ölçekli işletmelerin sayılarının artışında son 10 yılda KOSGEB desteklerinin katkısı önemli bir yer tutmaktadır. Türkiye'de son yıllarda yapılan hibe ve destek programları orta ve küçük

birçok KOBİ tarafından kullanılarak istihdama ve ekonomiye olan pozitif etkisine ulaşılmıştır.

Bu çalışma ile hibe ve destek programlarının işletmeler üzerindeki etkisinin ne düzeyde olduğunu ortaya koymak amaçlanmıştır. Araştırmanın temel sorusu; KOSGEB tarafından işletmelere yönelik yapılan hibe ve destekler nelerdir ve işletmeler üzerindeki etkileri ne yöndedir?

Buna bağlı olarak araştırmanın amacı, işletmeler tarafından alınan desteklerin nasıl değerlendirildiği, etkilerinin neler olduğu ve işletmelerin KOSGEB desteklerine bakışlarını saptamaktır.

Literatürde KOSGEB hibe ve desteklerinin işletmeler üzerine etkileri ile ilgili çok fazla çalışma bulunmamaktadır. Bu nedenle bu çalışmanın diğer çalışmalara ve KOSGEB'in işletmelere yol gösterici ve yararlı nitelikte olduğu düşünülmektedir.

Birinci bölümde Girişimci, girişimcilik kavram, tanım, özellikleri inceleyerek girişimcilikte başarılı ve başarısız olma durumları ile girişimcilerin kullandıkları finansman yöntemleri üzerinde durulmuştur.

İkinci bölümde KOSGEB tanımının, KOSGEB tarafından desteklenen sektörlerin ve KOSGEB'in görev ve sorumlulukları ile süreçleri üzerinde durularak KOBİ'lerin güçlü ve zayıf yönleri ele alınarak sorunları belirlenmiştir.

Üçüncü bölümde araştırma amaç ve yöntemi belirleyerek KOSGEB destek programından faydalanmış olan girişimcilerin desteklerden duydukları memnuniyet durumları, düşünceleri alınarak aldıkları destek oranlarının ülke ekonomisine ne gibi etkilerinin olduğu belirtilmiştir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA GENEL BİR BAKIŞ

#### 1.1. Girişimci ve Girişimcilik Tanımı

Ekonominin gelişebilmesinde ve büyümesinde girişimci faktörünün önemli yeri bulunmaktadır. Birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de girişimcilik konusunda ekonomi üzerindeki etkisi belirlenmiş ve girişimcilerin karşılaştıkları problemlerin kaldırılması ve girişimciliğin büyümesi ve gelişmesi için çalışmalar yapılmaktadır.

Girişimciler katma değer yaratma, istihdam yaratma, sektörler arasındaki ilişkileri kuvvetlendirme, fayda, dengeli gelir dağılımının sağlanmasına yardımcı olma gibi özelliklerden dolayı dünya ekonomisinin gelişiminde önemli bir yer tutmaktadır. Girişimci özel girişim siteminde risk alıcılıdır. Alınan risk ile birlikte fırsat arar ve karı elde etmek için örgüt oluştururlar (Gümüştekin, Aydemir, & Başaran, 2008).

Başarılı girişimcilerin paylaştıkları ortak olan karakter yapıları azimli olmaları, vizyon sahibi olmaları, kendilerine olan inançları, belirsizliklere karşı risk alabilmeleri, kişisel yetenekleri, liderlik yetenekleri, esnek olabilmeleri olarak tanımlanmaktadır (Sönmez & Toksoy, 2014).

##### 1.1.1. Girişimcilik kavramının tanımı

Girişimcilik üretim faktörleri bir araya getirilerek diğer insanların ihtiyaçlarını gideren mal veya hizmetler üretebilmektedir. Ülkede istihdamın yaratılması, gelir düzeyi ve refahının yükseltilmesi ve ihracatın artırılması girişimcilik davranışı ile gerçekleşmektedir.

Girişimci Türk Dil Kurumunda anlam olarak emek, sermaye ve doğayı bir araya getirerek üretim sürecinin bir üretim faktörü olarak tasarlanması ve onun tüm riskinin üstlenilmesi’’ olarak kabul edilmektedir. (<https://sozluk.gov.tr/>, 2021).

Girişimcilik, hayallere dayanan ve değerlerle sonuçlanan süreçtir. Girişimcilikte soyutluk ve somutluk bulunmaktadır. İnsanoğlu var olduğundan beri girişimcilik yapmıştır süreçleri değerlendirerek. İnsan hayatını kolaylaştıran eylemler girişimciliktir. Ve içinde girişimciliği barındırır. Bunun yanı sıra kar amacı güderek, riski üzerine alan kişidir (Ürper, ve diğerleri, 2014)

Girişimciliğin artması ülkede insanların ihtiyaçlarının giderilmesi, ekonomik olayların artması, istihdamın artması, ülke ekonomisinin güçlenmesi ve refahın artması gibi birçok yarar sağlamaktadır. Bu nedenle girişimciliğin desteklenmesi büyük önem taşımaktadır. Girişimciliğin ilk adımı genel olarak küçük işletme olarak faaliyete başlama şeklinde gerçekleşmektedir.

Girişimcilik bir eylem, girişimci de bu eylemi yapan kişidir. Eylemleri barındıran süreçlerdir. Girişimcinin sahip olduğu özellikler girişimci olmayan kişilerden farklıdır. Girişimcilik tanımlamalarında da bu farklılık belirgin biçimdedir. O halde girişimcide hem ‘‘girişimci davranış’’ hem de ‘‘girişimci tutum özelliklerinin bulunması gerekmektedir. Planların uzun sürede ve çabalarla faaliyete geerilmesiyle kişinin ekonomik olarak tatmin olması şeklinde açıklanabilir (rper P. , 2017).

Girişimci kişi mevcut bir pazara girmek ve rekabet etmek, söz konusu olan pazarı değiştirmek, hatta yaratıcılık ya da yeniliklerden yararlanır. Maliyetlerin birbirine yakın olduğu günümüzde, girişimciler rakiplerinin önüne geçebilmesi için maliyetlerini de azaltmaları gerekmektedir (Yüksel A. , 2016). İş dünyasında yeni bir fikri başarıya götürmek, yaratıcılık veya yenilikleri sağlam bir yönetim sistemiyle bütünleştirme ve bir işletmenin gelişimini optimize ederek koşullar ile uyum becerisi gerektirir. Bu, yönetim faaliyetlerinin ötesinde, işletme için hedefler koyup ve strateji saptamayı gerektirir (Dm, 2008).

Girişimciler dünyaya en geniş açıdan bakan vizyonları, geçmişten geleceğe kadar uzanan stratejileri ve ekonominin bütün kesimlerini dönüştüren yatırımlarla, kendi ülkeleriyle beraber bütün ülkeleri dönüştürmenin yolunu gösteren kutup yıldızlarıdır. rn, bilgi ve hizmetin büyük hız ve yoğunluk kazandığı dünyanın, yeni simyacıları girişimcilerdir. Onlar, insan kaynaklarıyla, doğal kaynakları ürün mal ve hizmete dönüştürürler.(Gündoğan, 2011, s. 42).

Üretim ve iletişim yöntemlerindeki gelişmelerle, kültürel ve ekonomik zenginliğe yeni boyutlar kazandırmada, doğal kaynakların yerini insan kaynakları almaktadır. Güçlü ekonomiye sahip ülkelerde insan kaynaklarıyla doğal kaynakları en verimli bir biçimde değerlendirenler, risk almayı bilen girişimcilerdir. Girişimciler risk almayı bildikleri için toplumun ekonomik, siyasi ve kültürel yapısını dönüştürürler. Riskin olmadığı toplumlarda gelişme olmaz. Risk bir sinerji kaynağıdır (Gürdoğan, 2011).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ( KOBİ ) ülke ekonomisindeki önemi her geçen gün artmakta olup ve bu işletmelerin üretim, ihracat, istihdam ve yatırım gibi alanlardaki payı önemli ölçüde büyüklüklere ulaşmaktadır (Çetinkaya & Ay, 2017).

### **1.1.2. Girişimci kavramının tanımı**

Riskle karşılaşılabileceği halde, fırsatları değerlendirerek, belirsizlik altında büyüme ve kara ulaşma amacı ile sermaye yaratabilmek için gerekli kaynakları toparlayarak yen iş ya da işletme oluşturan kişidir.

Girişimci, üretim faktörlerini bir araya getirerek iktisadi mal ya da hizmet üretimi için gerekli girişimi yaşatan, üretim için gerekli finansman kaynaklarını ve üretimin değerlendirileceği pazarları bulan kişidir. Asıl işi örgütleyen dinamik bir kişidir. Özetle girişimci herhangi bir fikri soyut halden alıp somut hale getirip onu gerçekleştiren kişidir. Girişimcilik ruhu geleceğe yönelik geleceğin inşası ile ilgili sonu kestirilemeyen bir yoldur (Top, 2006).

Girişimci sermaye peşinde olan değil, başarıyı seven, isteyen ve başarma çabası içinde olandır. Başarılı işler yapan girişimciyi sermaye bulur, girişimci sermayeyi aramaz. Başarı amacıyla odaklanan girişimciler tüm dünyada mükânatıs gibi sermayeyi kendine çekmeyi başarırlar. Başarı, getirinin olduğu kadar açıklığın da en büyük güvencesidir. Girişimciler, yenilik yapmasını bilirler. Risk almayı bilmeyenler ise yenilik yapamazlar (Gündoğan, 2011, s. 14-15).

Toplumların çağdaşlığa taşınmasında önemli rolleri bulunan girişimciler, yalnız ekonomik hayatın değil aynı zamanda toplumsal hayatında gelişimini sağlayarak harekete geçirmektedir. Girişimci, toplumların aynı zamanda dinamik gücünü de oluştururlar. Bu sebeple girişimci yenilik yapan ve de yaptığı yenilikleri hizmet ürüne çevirerek, bireysel ve toplumsal fayda yaratan kişidir. Girişimcinin yaptıkları toplumların gelişiminin belirtileridir (Civelek, 2018, s. 31)

Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında ülkemizde girişimci potansiyeli yüksek seviyelerde yer almaktadır. Türkiye’de eğitim alan öğrencilere de girişimci olarak bakılmaktadır. Bu nedenle Türkiye’deki üniversite öğrencilerinin yaşadıkları çevrede girişimcilik potansiyellerinin ortaya çıkarılması gerekmektedir (Toköz, 2019, s. 13).

### 1.1.3. Girişimcilik faktörleri

1750-1760 arası bireylerin neden girişimci oldukları ve girişimcilik faktörlerinin neler olduğu tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 1.** 1750 – 1960 arası bireylerin yeni bir işe başlama nedenleri ve girişimcilik faktörleri.

1750-1960 Arası	Bireylerin Yeni Bir İşe Başlama Nedenleri	Girişimcilik Faktörleri
Cantillon (1755)	Bireylerin kar alma arzuları var. Onların aynı zamanda risk alma eğilimleri var.	Kar motivasyonu risk toleransı proaktiflik
Turgot (1766)	Üretim faktörlerini bir araya getirme konusunda başarılılar ve kar için arzuları var.	Kar motivasyonu kurulan faktör ağı Organizasyon becerileri Pro aktiflik
Adam SMITH ( 1776)	Kar aramakla ilgilendirler.	Kişisel çıkar peşinde koşma özgürlüğü Kar motivasyonu Proaktiflik
Say (1821)	Üretim faktörlerini bir araya getirme konusunda başarılılar ve onların kar için arzuları var.	Kar motivasyonu Kurulan faktör ağı Organizasyon becerileri
Tocqueville (1835)	Yaşamın gereksinimlerini sağlamayı ve kendini geliştirmeyi arzu ediyorlar.	Girişimcilik dışı araçların zayıflaması Kar motivasyonu Kendini geliştirme ihtiyacı
Smiles (1859)	Cesurlar, hızlı çalışmalar yapan, vicdanlı, sabırlı, disiplinli, kendine güvenen, güvenilir, motive olmuş bireylerdir.	Cesaret, zeka, sabır, disiplin, güven, proaktiflik ve kar motivasyonu
Weber (1905)	Çalışmanın kendi çağrıları olduğunu kabul ederler ve dünyevi amaçlarını karıştıracağı inancıyla protestocu faydacıdırlar.	Kar motivasyonu İş taahhüdü Proaktiflik
Knight (1921)	Belirsizlik ve riskten kaynaklanan karlardır.	Belirsizlik toleransı Kar motivasyonu

Schumpeter (1934)	İşletme ölçütü içinde yeni kombinasyonlar oluşturarak bunları uygulamaktır.  Bireylerin yenilikçi olma, işleri karıştırma ve rutinden ayrılma ihtiyaçları vardır.	Kar motivasyonu  Proaktiflik  Yenilikçilik  Statükodan  Memnuniyetsizlik
Coase (1937)	Piyasada satın alabileceklerinden daha ucuza üretebilirler, gelecekteki tahminlere dayanarak mükemmel bilgiler olmadan karar verebilirler ve potansiyel kar karşılığında riski kabul etmeye isteklidirler.	Risk toleransı, Proaktiflik  Belirsizlik toleransı  Sınırlı bilgi içeren karar verme yeteneği  Kar motivasyonu  Cesur kişilik
Cole (1942)	Girişimcilik, kar odaklı işletme oluşturup geliştirme konusundaki maksatlı faaliyetidir.	Kişisel çıkarlar  Başarı motivasyonu  Cesaret, Proaktiflik  Kar motivasyonu
Hayek (1945)	Bilgi ararlar, aşırı derecede verimli bilgi işlemcileri olurlar, karar almaya ve sınırlı bilgiye dayalı harekete geçmeye isteklidirler ve motivasyonlu kar ederler.	Uyanıklık  Sınırlı bilgi içeren karar verme yeteneği  Bilgi asimetrisi
Von Mises (1949)	Karlı, motive edici, cesur, proaktif, kararlı, yaratıcı ve sınırlı bilgi ile gelecekteki arbitraj durumlarını tanımlayabilecek kapasitede kendilerini algılıyorlar.	Risk toleransı  Belirsizlik toleransı  Kar motivasyonu  Sınırlı bilgi içeren karar verme yeteneği  Piyasa verimsizlikleri
Drucker (1953)	Pazar verimsizlikleri veya yaklaşan sosyal, politik, ekonomik, demografik güçlerdeki değişiklikleri tanıyan cesur, yenilikçi, kararlı ve müşteri odaklıdır.	Yenilik, Cesaret  Proaktiflik, Uyanıklık  Bilgi asimetrisi  Kar motivasyonu
Maslow (1954)	Bireylerin güvenlik başarı, kişisel gelişim ve ücret istihdamı ile karşılanamayan	Doymamış insan ihtiyaçları ve girişimcilik fırsatları

	diğerleri gibi karşılanmayan ihtiyaçları vardır.	
Penrose (1959)	Kar amacı gütmeyen bir vizyoner ve değişim aracıdır, özellikle mevcut yetenekleri ve gelecekteki fırsatları bütünleştirmede ve koordine etmede ustalar.	Kar motivasyonu Vizyon, Uyanıklık Değişime tolerans Adapte olabirlik Stratejik oryantasyon

1750-1760 arası bireylerin yeni bir işe başlama nedenleri genellikle kar etme arzusu ve risk alma arzuları ön plana çıkmaktadır.

**Kaynak:** (Güler B. K., 2008).

Girişimciliğin çok fazla araştırmacı tarafından farklı anlamlarda ve farklı özellikleri incelenerek açıklanması kavramın tanımını ve kavramdan ne anlaşıldığını algılamayı zorlaştırmaktadır. Girişimcilikte hiçbir araştırmacı ortak bir tanım olarak buluşmamaktadır. Genel anlamda girişimcilik bir malın veya hizmetin üretim girdilerinin satış amaçlı olarak henüz belirlenmemiş bir bedel ile üretilmesi ve satın alınması olarak tanımlanmaktadır (Meeks, 2004).

## 1.2. Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler

Girişimcide bulunması gereken özellikler ve farklılıklar:

- a. Fırsatları görerek, bunları iş imkânına dönüştüren,
- b. Cesaretle risk alıp yenilik yapan,
- c. Güvenilirlik,
- d. Kararlı ve hırslı,
- e. Küçük işletmeyi başarı ile yöneten,
- f. İstihdam yaratıp, bunun sorumluluğunun farkında olan,
- g. Değişimlere uyum sağlayıp, değişimi yönlendiren,
- h. Araştırmacı özellikli,
- i. Başarısızlığa karşı tolerans,
- j. Rekabeti yaşam biçimi haline getirerek kendini ve işletmesini geliştiren,
- k. Yenilikleri toplumu yansıtan ve yenilikçi,
- l. Hayal gücü yüksek,
- m. Kararlı ve azimli olan kişilerdir (Yüksel, Cevher, & Yüksel, 2015)



### 1.2.1. Yaratıcılık

Girişimci yaklaşım daha önceden yapılmayanı yapmakla yakından ilişkilidir, sadece ürün ya da hizmetin kendisi değil nasıl sunulduğu bile olabilmektedir. Oluşan mevcut uygulamalardan farklı ve daha bireysel yaklaşımlar ile girişimci yaklaşım ortaya konulabilmelidir (Arıkan, 2014).

Yaratıcı insan eğilimleri:

- ❖ Sorunlara duyarlıdır
- ❖ Son derece hassastır
- ❖ Bağımsızdır
- ❖ Israrcıdır
- ❖ Kendine güveni tamdır
- ❖ Risk alabilen, yeni fikirlere açık olan kişidir
- ❖ Bilgi sentezinde esnekler
- ❖ Uzman olduğu alanların farkındadır.

Yaratıcılıkları geliştirmek için farklı yollar bulunmaktadır. Bu yollardan biri oyun oynamaktır. Çocuklara küçük yaşlardan itibaren gelişmesi için çok çeşitli alanlarda oyunlar oynatılır ve spor yaptırılır. Yaratıcılık alanında gelişen kişiler yaşamlarını sonraki dönemlerinde kolaylıkla ve yaratıcı faaliyetlerde bulunarak başarılı olabilirler (Güngör, 2020, s. 29).

### 1.2.2. Girişimcilik ve girişimci tanımında bazı önemli kavramlar

Girişimcilik kavramında girişimcilerdeki risk alma durumu, gelir ve gider durumunda oluşacak kar durumu ve yenilik gibi kavramlardan oluşmaktadır.

#### 1.2.2.1. Risk almak

Girişimciliğin güven arayan, tüm davranışlarında çekingen kişilerin işi olmadığı söylenir. Başarılı girişimci risk alan, riski yöneten ve krizi fırsata çeviren kişidir. Girişimci cesaretli olmaz ise başarılı olması zor bir durumdur. Risk almak, gözü kara olmakla farklı anlamdadırlar. Girişimcinin riski üstlenmesi sosyal ve ekonomik kaynaklarını, risk durumunda öngörü olup hesaplanabilir bir tutum sergilemesi ve önlem olarak alternatif bir aksiyon almalıdır (Öztemel, 2019, s. 42). Risk almak özetle önüne çıkan fırsatları risk alarak iş fikrine dönüştürebilme işidir.

#### 1.2.2.2. Gelir

Gelir: gerçek kişinin bir yıl içinde elde ettiği irat ve kazançların tutarıdır. Gelire giren irat ve kazançlar: ücret, ticari, zirai diğer irat ve kazançlar. Gelir vergisi Türkiye’de artan oranlı kullanılmaktadır.

#### 1.2.2.3. Kar

Gerçekleşen faaliyet durumunda gelir ve gider ortaya çıkmaktadır. Gelir giderden fazla ise kar durumu ortaya çıkmakta ya da gider gelirden fazla çıkması durumunda zarar ortaya çıkmaktadır. Üretilen ürün maliyeti satış durumunda gerçekleştirilecek olan satış gelirinin altında olması gerekmektedir (Gelir İdaresi Başkanlığı, 2019).

#### 1.2.2.4. Yenilik

Yenilik ve girişimcilik birbirine benzer özelliktedirler. Girişimcilik ve yenilik belirli bir çaba istemektedir. Küreselleşmenin etkisiyle girişimciler de değişime ayak uydururlar. Teknolojik imkânlarını değerlendirebilen girişimciler için Pazar büyür. Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler girişimlere büyük pazarlara açılma imkânı doğururken rekabet etme zorunluluğu da getirmektedir (Dinler, 2019).

Değişen yönetim becerileri üzerinde dururlar. Yeniliğin alanı esas olarak araştırma, yaklaşım ve fikirlerdir girişimcilik ise işlerin yönetilmesi ve projelerin başlatılması ile ilgilidir (Tutar & Özyakışır, 2012).

### 1.3. Girişimci Özellikleri

Girişimciler yenilik yaratan ve yenilikleri kendi verdikleri kararları ile sürdüren ve geliştiren kişilerdir. Girişimci bu kararlar doğrultusunda toplumsal ve ekonomik özellikleriyle bireysel ve davranış boyutları etkilidirler. Temel işlevleri yenilikler ile yeni ürün, yeni pazarlar elde edilmesini kapsamaktadır. (Çakır, 2013, s. 39-40)

**Tablo 2.** 1848 – 1980 yılları arasında yaşayan girişimcilerin, girişimciliğe b akış açıları ile özellikleri.

Mill(1848)	Risk taşıyan
Weber ( 1917)	Resmi otoritenin kaynağı
Schumpeter( 1934)	Yenilikçi, girişimci
Sutton ( 1954)	Sorumluluk arzusunda
Hartman ( 1959)	Resmi otorite kaynağı
McChelland(1961)	Risk alan, başarı ihtiyacında olan
Sexton(1980)	Hırslı, enerjik ve olumlu tepki
Liles( 1974)	Başarı ihtiyacında
Palmer( 1971)	Risk ölçümü yapan
Timmons( 1978)	Kendine güvenen, hedef odaklı ve risk alan
Borland(1974)	İç kontrol odağına sahip
Winter(1973)	Güç ihtiyacı olan

Tablo 2’de 1848 – 1980 yılları arasında yaşayan girişimcilerin, girişimciliğe bakış açıları verilmiştir. Girişimciler genel anlamda risk alma ve başarılı olma istekleri nedeniyle girişimciliği benimsemişlerdir.

**Kaynak:** (Güngör, 2020, s. 41-42)

#### **1.4. Girişimciliğin Oluşumunu Etkileyen Başlıca Faktörler**

Girişimcilik birçok etkenin belirli koşulda bir araya gelmesi ile oluşan bir olgudur. Bu etkenler, girişimcilik etkinliğini başlatan ve sürdüren girişimci birey, girişimci bireyin ortaya çıkmasına ve kişilik yapısının değişmesine zemin hazırlayan ve girişimcilik olgusuna genel bir çerçeve sağlayan sosya - kültürel / politik ve diğer dışsal/ çevresel koşullardan oluşur. Girişimcilik oluşumu itibari ile belli koşullara bağlı karmaşık bir sosyo - ekonomik olgudur. Ancak, genel olarak girişimci kişilik, sosyo -

kültürel, politik faktörler ve diğer faktörler olmak üzere 3 ana faktörler grubunda analiz edilmesi mümkündür. Girişimci kişilik, girişimciliğin oluşumunu etkileyen içsel faktör olarak; sosyo – kültürel, politik ve diğer faktörler ise dışsal faktörler olarak adlandırılabilirler. Girişimcilik bu temel faktörlerin bileşkesinde ortaya çıkmakta, dolayısıyla söz konusu her bir faktör, girişimciliğin oluşumu açısından varlığı zorunlu koşulları ifade etmektedir (Civelek, 2018, s. 31). Girişimciler sahip oldukları işletmelerde bilgiye dayalı ve yenilikçi yaklaşımları da işletmenin karlılığına olumlu katkı sağlayacaktır (Kubaş, 2018, s. 115).

İşletmelerde, insanlar yaptıkları işlerle bütünleşmesini bilirlerse, onlar verimliliğin değil, verimlilik onların peşinden koşar. Piyasa rekabet yapısını değişmesi, pazardaki işbirliği olanakları, buluş ve yeniliklerin artması girişimciliği önemli ölçüde etkilemektedir. Başka bir faktör de toplumun, kültürel, sosyal ve ekonomik çevresinin değişimi ve işe olan uygunluğudur (Top, 2006, s. 35).

**Tablo 3.** Girişimcilik faktörleri ve örnekleri

<b>Faktörler</b>	<b>Örnekler</b>
Kültür	Servete karşı tutumlar, yaşlılar, gençler, risk, başarılar Aile, birey, kolektif mülkiyet vs. Kadınlara karşı tutumlar, azınlıklar, sınıflar vs. Dine ve iş hayatına yönelik etik tutumlar
Altyapı	Maddi ve manevi değerler, haberleşme araçları, ulaşım, dağıtım, sağlık, kamu güvenliği, yasa ve mahkemeler, eğitim sistemi vs.
Sosyal Faktörler	Demografik profil ( yaşlanan nüfus girişimcilik ile iş kurma potansiyelini azaltır ) Göç olayları( göç alma veya göç verme ) Katı bir kast ya da sınıf ayrılığı

Ekonomik Faktörler	Ulusal ya da uluslararası büyüme fırsatları Fırsatlar veya tehditler Vergi politikası, kuruluş giderleri, maddi olmayan varlık harcamaları vs.
Yasalar Düzenlemeler	Yeni kurulan ve küçük işletmelere uygulanan idari yükler Düzenleyici engeller Mülkiyet hakları ( maddi ve maddi olmayan) korunabilmekte ve pazarlanabilmektedir.
Bilgi	Fırsatlar, teknoloji, partnerler, yasa ve düzenlemeler vs. Basın özgürlüğü ve bilgiyi yayma, reklam özgürlüğü vs. Farklı dillerde bilgi alabilme ve istenilen bilgiye erişebilme
Finans	Finansmanda ayırmacılık (yaş, cinsiyet ) Mali piyasalardaki süreklilik( piyasalar arasındaki ayrılıklar) Mali piyasalardaki rekabet ( tam rekabet ortamı borç alıp verme marjini azaltarak, borçlanma maliyetini düşürür ve çeşitliliği artırır ) Güvenlik amacıyla mülkiyet haklarını kullanabilme imkânı ( girişimcilerin finansmanını garanti altına alır )
Teknoloji	Teknoloji transferi için büyük firmalara ya da üniversitelere ve araştırma laboratuvarlarına ulaşabilme olanakları
Eğitim ve İnsan Kaynakları	Okuryazar düzeyi Bilgisayar bilgisi ( okullarda, üniversitelerde girişimcilik için spesifik eğitim programlarına erişirlik; tavsiye, danışman )
Piyasa Yapısı	Büyük firmaların fırsatçı fiyatlandırmaları

	Endüstri ya da spesifik pazarlara yönelik teşvikler ve maddi destekler
Birey	Bireyin kişiliği ve risk alma, yenilikçilik gibi motivasyonel özellikler Bireyin bilgi düzeyi ve deneyimleri

Girişimcilik faktörleri girişimcilerin kültür yapıları, eğitimleri ve yasalar gibi farklı faktörleri içinde barındırmaktadır. Tabloda girişimcilik faktörleri ve neden olduğu örnekler yer almaktadır.

**Kaynak:** (Döm, 2008).

## 1.5. Girişimcilik Türleri

Girişimcilik türlerine göre farklı alanlara ayrılmaktadır. Girişimcilik türleri Orijinal, İç, Kurumsal, Profesyonel, Teknik, Girişimci, Çevreci girişimcilik olarak farklı türlere ayrılmaktadır.

### 1.5.1. Orijinal girişimcilik

Girişimcilerin güç, yetenek, beceri, bilgi gibi özelliklerine dayanarak düşüncelerini gerçekleştirmek üzere faaliyete geçtikleri ve ilk kez sıfırdan başlayarak kurulan girişimleridir. İlk defa ve orijinal özellikleri bu girişimcilikte belirleyici etmendir.

### 1.5.2. İç girişimcilik

Bir örgütsel yapı içinde ya da işletme içinde bireylerin, diğer bireylerle ilişki geliştirerek, iletişimde bulunarak ve bunları yetenek ve değerleriyle karıştırıp değerlendirerek kendilerini tanımları ve özelliklerinin farkına varmaları ile başlayan bir başka girişimciliğin içinde oluşan bir girişimcilik türüdür.

### 1.5.3. Kurumsal girişimcilik

Genel anlamda büyük ve küçük işletmelerin kendi içlerinde küçük girişimcileri yönlendiren girişimciliktir. Birinci amaç olarak, ekonomik koşullar altında zor durumda kalan KOBİ'lere destek olup, onların ayakta kalmalarını sağlamaktır. Aynı zamanda girişimciliği canlı tutup ve taleplere cevap veren yeni girişimciliği teşvik edip ve geliştirmek için bir misyonu yerine getirmektir.

#### **1.5.4. Profesyonel girişimcilik**

Kaçınılmaz olarak işi kuran girişimcinin yaşlılık, emeklilik, ölüm gibi nedenlerle işi kaybetme olasılığı vardır. Kurulan bu işletmelerin işletme içinden başarılı bir kişiye ya da işletme dışından ehil bir kişiye devir edilmesi veya satılmasıdır. Bir girişimci işletmeyi terk ederken bir diğer girişimci de işletmeyi devir almaktadır.

#### **1.5.5. Teknik girişimcilik**

Yenilik ve ar- ge faaliyetlerinin finanse edilmesi ve yönetilmesini kapsayan ve daha çok teknolojik alanda bir girişimciliktir. Bu tür girişimcilikte kuruluşa kadar geçen faaliyetler beş – on yıl gibi ortalama zaman aldığından farklı motivasyonu ve farklı bir dış desteğe ihtiyacı bulunan girişimciliktir. Bir bakımdan teknik girişimcilik ekip ya da ortaklık girişimidir.

#### **1.5.6. Girişimci girişimciliği**

Belli alanlarda daha önceden girişimcilik yapmış olan ve sonrasında işletmelerini satmış olan deneyim sahibi girişimcilerin kendilerine fırsat olarak yeni çıkan girişimcileri esas almaları şeklindeki girişimciliktir. Hızlı büyüyen ve gelişen ve yeni teknolojilere uyum sağlayan girişimcileri ve fırsatların hızlıca gelip gittiği bir alanda icra edilen girişimciliktir.

#### **1.5.7. Çevreci girişimcilik**

Çevresel sorunlara çözüm bulup, bu sorunların içinde yer alan fırsatları ortaya çıkaran girişimciliktir. Özellikle atıkların değerlendirilip, yeni mamüle dönüştürülmesinde, hava, su, toprak kirliliğini önleyen teknik geliştirmede yeni girişimcilik fırsatları sunmaktadır (Top, 2006).

### **1.6. Girişimcilerin Başarı ve Başarısızlık Nedenleri**

Girişimcilerin başarılı ve başarısız olmalarında birçok neden bulunmaktadır. Başarılı olmalarını sağlayan faktörler genel olarak değişime ve yeniliğe açık olarak iyi bir gözlem yeteneğine sahip olmaları neden olmaktadır. Girişimcilerin başarısız olma nedenleri arasında ise başarısız kaynak yönetimi ve öz kaynak yetersizliği, yeniliğe açık olmamaları ve sabırlı olmamalarından kaynaklanmaktadır.

### **1.6.1. Girişimcilerin başarılı olmalarını sağlayan unsurlar**

- ✓ Girişimcilerin farklı ve değişik iş fikirlerini düşünebilmesi
- ✓ Girişimcilerin sosyal medya ve teknolojiye hâkim olmaları
- ✓ Girişimcilerin iyi bir gözlemci olması
- ✓ Girişimcilerin doğru zamanda doğru adımı atmaları
- ✓ Girişimcinin hızlı düşünebilme yeteneğinin olmasıdır.

### **1.6.2. Girişimcilerin başarısız olmalarını sağlayan unsurlar**

Girişimcilik eyleminin sonucu olan işletmeler, ekonominin en önemli değerleri olarak kabul edilirler. İşletmeler genel anlamda düşünöldüğünde başkalarının ihtiyaçlarına cevap verirken; sahiplerine de kar sağlamaktadırlar. Buna yönelik olarak da işletmelerin; kuruluşlarında, yapılanmalarında, etkinliklerinde de başarılı olup olmadıklarının sağlanması yönelik hareket edilmesi önem taşımaktadır. Nu doğrultuda da girişimcileri başarısızlığa iten etkenler aşağıda verildiği gibi ifade edilebilmektedir.

Buna yönelik olarak da işletmelerin; kuruluş şekillerinde, hukuki yapılanmalarında, hacimlerinin belirlenmesinde ve etkinliklerinin tespit edilmesinde, başarılı olmalarının sağlanması yönelik hareket edilmesi büyük önem taşımaktadır.

- ✓ Girişimcinin işine bağlı olmayıp, kurallara uymaması,
- ✓ Girişimcinin sürekli başkalarını taklit etmesi,
- ✓ Girişimci kaynaklarının kısıtlı olması,
- ✓ Tek sektöre bağlı kalıp, yatırımlarını çeşitlendirmeyip, yeni yatırım alanları oluşturmamak, (Yakupoğlu, 2018, s. 65)

✓ Girişimcinin yeterli öz kaynağa sahip olmaması,  
✓ Sabırlı olunamaması ve kolay vazgeçilmesi,  
✓ Dürüstlüğu sarsacak tutum ve davranışları olması,  
✓ Rakiplerinin saldırılarına kolay ve hızlı yanıt verilememesi,  
✓ Girişimcinin iş hayatında yer alan zorluklara, risklere ve sorumluluklara uyum sağlayacak bir kişiliğinin olmaması (Güngör, 2020).

### **1.7. Dünyada Girişimciliğin Gelişimi**

Girişimcilik tarih boyunca toplumların gelişimi ve büyümesi açısından önemlidir. İnsanlığın ortaya çıkışından beri yaşamlarını devam ettirmek için gerçekleştirdiği toplayıcılık, avcılık ve ticaret gibi işlemler girişimciliğin ilk örnekleri



olarak kabul edilir. Girişimcilik pek çok dönemden geçmiş ve yenilikçi bir yapıya ulaşmıştır. Girişimciliğin insanlığın başladığı günden itibaren gelişim açısından önemli değişimleri olmuştur (Dinler, 2019).

İlk olarak girişimcilik, kişilerin kendi sermayeleri ile iş kurması olarak tanımlanmıştır. İlk çağ insanları kendi hayatlarını sürdürmek ve ihtiyaçlarını gidermek için toplayıcılık, hayvancılık ve ticaret gibi faaliyetler içinde olmuştur. Böylelikle de tarihin ilk dönemlerinde girişimciliğin kendini göstermeye başlamıştır. (Oran, 2019) Adam Smith girişimciye, önemsiz bir rol verirken, Klasik İktisatçılar girişimciyi yönetici ve lider olarak değil de sermaye üreten ve o sermayeyi ortaya çıkaran kişi olarak görmüşlerdir. Endüstrileşmenin artmasıyla girişimcinin değeri ve statüsünü olumlu olarak etkilemiştir. Girişimcilik doğuştan gelen özellikleri ile ilişkidir fakat tam anlamıyla girişimcilik için bireysel özelliklerinin etkili olduğu kabul edilemez, hayat tarzı, ekonomik ve sosyal etkiler ve devlet destekleri, toplumsal değerler ile değişmektedir.

Robbins ve Coulter ( 2002)'e göre göre ekonomik kalkınmada girişimcilik önemli yer tutar. Kanada, Almanya, Amerika, İtalya, Japonya, İngiltere ve Fransa'nın da bulunduğu G-7 ülkelerinde girişimcilik düzeyleri ile ekonomik büyüme oranları arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

Girişimcilik eğitimi ile ilgili olan çalışmalarda ABD'nin eğitimde birinci sırada yer almaktadır. ABD'de 1947'de girişimcilik 'Harvard Business School'da eğitim vermeye başlanmıştır. İlk akademi 1960 yıllarında başlayarak daha sonraki yıllarda giderek artmıştır (ark, 2010, s. 54).

1990 yıllarında Burton Clark girişimcilik ile üniversite kavramlarını birleştiren bir kavram geliştirmiştir. Günümüzde araştırmalarına konu olan girişimcilik literatürde oldukça popüler hale gelmiştir. Dünya'da eğitimde yenilik yükseköğretimde yeni değişiklik ve düzenlemelerle önemi giderek artmaktadır. Üniversite ile sanayi işbirlikleri, patent ve ticari markalar ve istihdamın büyümesine yönelik yapılan girişimler verilebilir (Öztemel, 2019, s. 64).

### 1.7.1. AB’de KOBİ tanımı

Avrupa Birliği’nde sanayi, küçük- orta-büyük olmak üzere üç gruptan oluşmaktadır. Kobileri korumak, desteklemek ve geliştirmek amacıyla bazı tedbirler alma ve düzenlemeler yapılması açısından AB’DE 1996 yılında çalışmalar yapılarak 2005 yılında Birlik içinde geçerli olabilecek bir tanım yapılmıştır. KOBİ tanımı özetle işçi sayısı, bilanço ve bağımsız kriterlerden oluşan ölçütleri kapsamaktadır (<http://danismend.com>, 2020).

AB için istihdam ve kalkımda önemli araçlar ve kurumlardan biri olan KOBİ’ler kurumsal yapıları nedeniyle değerlendirilmektedirler. Değerlendirmelerin kaynağı da katma değer, istihdam, büyüme ve yeniliktir. AB genel olarak üretimin ve istihdamın %90’ını KOBİ’ler oluşturmaktadır. Dinamik bir ekonomiye sahip olmayı amaçlayan AB’de KOBİ’lerin ekonomi içindeki katkısı üye devletlerce kabul edilmektedir (Avcı, 2014, s. 21)

**Tablo 4.** Avrupa Birliği’nde KOBİ tanımı ölçütleri

KOBİ Sınıfı	Yıllık Çalışan Personel Sayısı	Ciro(yıllık net satış hasılatı veya yıllık bilanço)	Bilanço Toplamı	Bağımsızlık Ölçütü
Mikro Ölçekli İşletmeler	1 ile 10 arası	2.000.000. €’ya kadar	2.000.000. €’ya kadar	-
Küçük Ölçekli İşletmeler	10 ile 50 arası	10.000.000. €’ya kadar	10.000.000. €’ya kadar	%25
Orta Ölçekli İşletmeler	50 ile 250 arası	50.000.000. €’ya kadar	43.000.000. €’ya kadar	%25

Tabloda personel sayıları, bilançolar ve bağımsızlık ölçütleri görüldüğü üzere AB’de KOBİ tanımları nicel olarak ölçülmüştür. Sağlanan istihdam, yenilikçilik, katma değer ve büyüme ölçütleri AB’de KOBİ’ler Avrupa 2020 Stratejik Planı ölçütlerinde değerlendirilmektedirler. Küçük ölçekli işletmelerde bilanço toplamına oranla küçük ölçekli işletmelerin bilanço toplamının 5 katı büyüklüğünde olduğu gösterilmiştir.

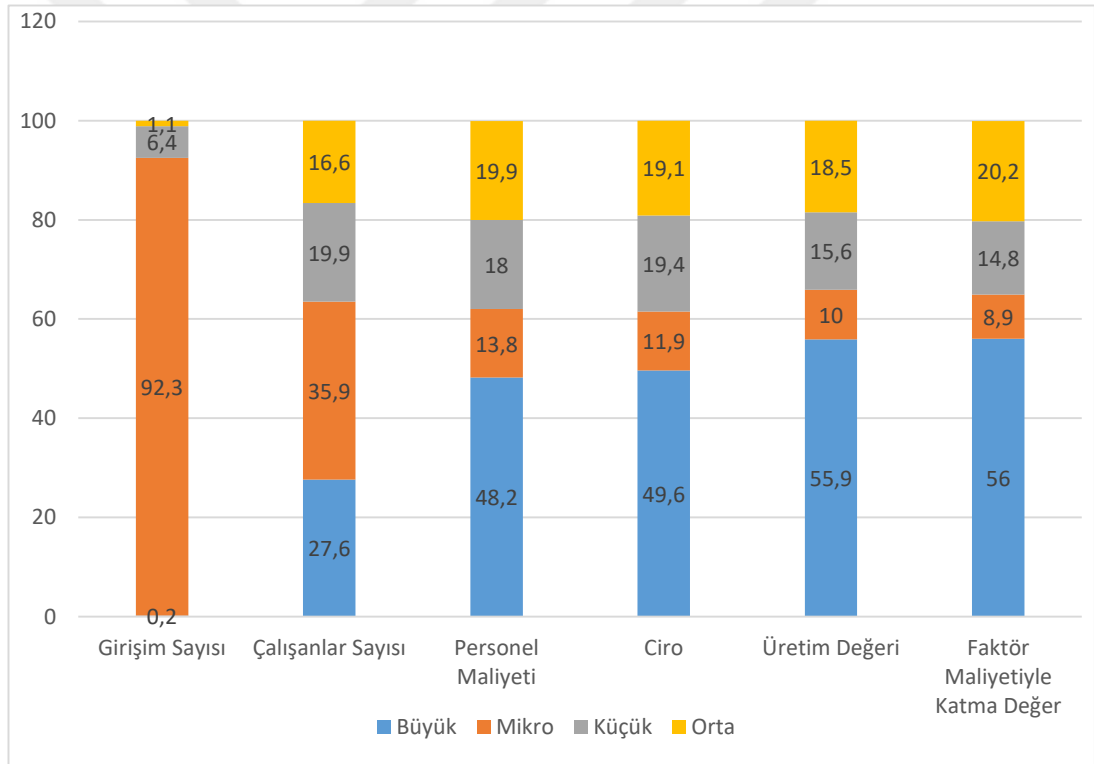
**Kaynak:** (Toptaş, 2019)

**Tablo 5.** Sektörlere göre pay oranları

Sektör	Paylar (%)
İnşaat sektörü	6,1
Metal işleme, madeni eşya ve imalar sanayi	17,5
Maden ileme ve kimya sanayi	14,9
Banka, finans, sigorta ve iç hizmetler	3,04
Ulaşım ve haberleşme	5,26
Diğer imalar sanayi	16,25
Su ve enerji kaynakları	26,65
Ticaret, dağıtım ve turizm	5,35
Diğer hizmetler	4,95

Tabloda görüldüğü gibi sektörler içerisinde imalat sanayinin oranı %48,65 iken su ve enerji kaynakları oranı ise %26,65'tir. Bu oranlarda KOBİ'lerin sanayideki önemini göstermektedir. KOBİ'lerin imalat sektöründe istihdama katkısı da fazladır.

**Kaynak:** (<http://www.tmmob.org.tr>, 2021)



**Şekil 1.** Türkiye'nin Büyüklük Gruplarına Göre Temel Göstergelerin Oransal Dağılımı (%), 2019.

Sanayi ve Hizmet Sektöründe Faaliyet Gösteren 3 Milyon 221 Bin Girişim KOBİ Sınıfına Girmektedir. KOBİ'ler 2019 yılında toplam girişim sayısının %99,8'ini kapsamaktadır. Buna istinaden istihdamın %72,4'ünü, cironun %50,4'ünü, üretim değerlerinin %44,1'inin, personel maliyetinin %51,8'ini ve faktör maliyeti ile katma değer %44'ünü oluşturmaktadır.

**Kaynak:** ([www.data.tuik.gov.tr](http://www.data.tuik.gov.tr), 2019)

### 1.7.2. Bazı ülkelere göre KOBİ tanımları

Dünya ülkelerinde her ülkenin kendi mevcut durumları ve ekonomik yapılarına göre KOBİ tanımları yapılmaktadır.

**Tablo 6.** Ülkelerin Mikro ve Küçük ölçekli işletmeleri, orta ölçekli işletmeleri ve büyük ölçekli işletmelerin oranları

Ülke	Mikro Ölçekli İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme	Büyük Ölçekli İşletme
ABD	1-499		500-1499	1500+
Hollanda	<10		10-100	100 +
Macaristan	1-20	21-50	51-300	300+
Finlandiya	1-99		100-499	500+
İsveç	<199			200+
Malezya	1-49	50-199		200+
İngiltere	<250			250+
Avrupa Yatırım Bankası	<500			500+
Dünya Bankası	1-50		51-200	200+

Tabloya göre ABD ve Finlandiya’da işletmelerin büyüklük durumlarına bakıldığında diğer ülkelere göre büyük ölçekli işletme oranlarının diğer ülkelere göre fazla olduğu görülmektedir.

**Kaynak:** (Toptaş, 2019)

### 1.7.3. KOBİ – Büyük işletme karşılaştırması

Ekonominin büyük bir bölümüne KOBİ’lerin sahip olması tesadüf değildir. KOBİ’lerin kendine has durumları ekonominin vazgeçilmez bölümü haline getirmiştir. KOBİ’ler birçok alanda büyük işletmelere göre daha avantaja sahiplerdir. Büyük işletmelerin birçoğu iyi bir yönetim sonucu, daha önce KOBİ iken daha sonra büyük işletme haline gelmişlerdir (Yakut, 2007).

**Tablo 7.** KOBİ'ler ile Büyük İşletmeler arasındaki farklar verilmektedir.

KOBİ'ler	Büyük İşletmeler
Genellikle işletme sahibi yöneticidir.	Yönetim genelde işletme sahipliğinden ayrıdır.
Yalın bir örgütsel yapısı vardır.	Karmaşık bir örgütsel yapı vardır.
Başarısızlık oranı yüksektir.	Başarısızlık oranı düşüktür.
Uzman yönetici genelde istihdam edilmez.	Uzman yönetici her zaman çalışır.
Uzun dönem finansman sağlamak oldukça güçtür.	Uzun dönemli finansman sağlanması kolaydır
Kredi de tüm mal varlıkları teminat alınır.	İşletme malları teminat alınır.

Tablo 7'ye göre KOBİ'ler Büyük İşletmelere oranla başarısızlık oranlarının yüksek olduğu ve finansman sağlanmasında güçlük yaşandığı belirlenmektedir.

**Kaynak:** (Erdoğan, 2011, s. 33)

**Tablo 8.** Temel performans göstergeleri

Plan Dönemi Başlangıç Değeri (2018)	Temel Performans Göstergeleri	Plan Dönemi Sonu Hedeflenen Değeri (2023)
39	Yerli üretimine destek sağlanan ürün sayısı. (adet)	259
28	Orta yüksek, yüksek teknoloji alanlarında yatırım yapılan ürün sayısı. (adet)	385
20	Ar-Ge ve yenilik projeleri kapsamında destek ödemesi yapılan işletmeler içindeki girişimcilerin oranı. (%)	30
49	İmalat sanayindeki işletmelere yapılan destek ödemelerinin toplam destek ödemeleri içindeki payı (%)	75
20	İmalat sanayindeki işletmelere yapılan toplam destek ödemeleri içinde, öncelikli imalat sanayi sektörlerine yapılan ödemelerin payı. (%)	50
21	Orta yüksek, yüksek teknoloji sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere yapılan destek ödemelerinin toplam destek ödemeleri içindeki payı. (%)	40
0	İleri Girişimci Destek Programı kapsamında destek ödemesi yapılan orta yüksek, yüksek teknoloji alanlarında faaliyet gösteren işletme sayısı. (adet)	1.750

2.270	KOBİGEL Destek Programı kapsamında destek ödemesi yapılan işletme sayısı. (adet)	8.900
0	İmalat sanayinde dijital teknolojilerden yararlanmak veya bu alanda teknoloji geliştirmek için KOBİGEL Destek Programı kapsamında destek ödemesi yapılan işletme sayısı. (adet)	750
0	KOBİ Finansman Destek Programı kapsamında destek ödemesi yapılan işletme sayısı. (adet)	7.250
0	Rehberlik ve danışmanlık hizmetleri kapsamında destek ödemesi yapılan işletme sayısı. (adet)	3.900
0	Proje Ortaklığı Modeli kapsamında destek ödemesi yapılan işletme sayısı. (adet)	375
0	Yurt Dışı Pazar Destek Programı kapsamında yapılan destek ödemesi sonrası ihracata başlayan işletme sayısı. (adet)	170

Tablo 8’de Performans göstergelerine bakıldığında 2023 plan dönemi sonu hedeflenen değerlerde yer alan KOBİGEL destek programı, ileri girişimci destek programı, rehberlik ve danışmanlık hizmetleri ile KOBİ finansman destek programları diğer performans göstergelerine oranla daha fazla hedeflenen değerlerinin olduğu belirlenmiştir.

**Kaynak:** (<https://webdosya.kosgeb.gov.tr>, 2020)

## 1.8. Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi

Osmanlı İmparatorluğu’nun son dönemlerinde ekonomik girişimciler, yabancı asıllı Türk vatandaşlarıydı. Bu kişiler bankerler, ithalatçılar ve genelde tüccarlardı. Türk girişimciliğini ortaya çıkarma çabası içinde olunmuştur. 1970’li yıllarda Türk girişimciliğinin belirgin nitelikli özellikleri şunlar olmuştur.

- Öğrenim görmüş kişilerdir.
- Üretim temel amaçlarıdır.
- Yüksek çalışma gücüne sahiplerdir.
- Geleneksel tüccarlık kavramı aşılmaya çalışılmıştır.

Türkiye’de finansal liberalizasyon hareketlerinin öncesindeki kapalı ekonomik model, iş dünyasını rekabetten uzak tutarak, iç piyasada hâkim olmanın verdiği rahatlıkla karlarını korumaya çalışan siyasi ve ekonomik belirsizlikler içinde risk almaktan çekinen bir ortama neden olmuştur. Günümüzde de her geçen gün küçülen dünya ve sınırların ortadan kalktığı ekonomide rekabetten uzak durabilmek neredeyse hiçbir işletme ya da sektör için imkân dâhilinde değildir. Söz konusu gelişmeler Türkiye ekonomisi için de geçerli olup, son yıllarda girişimciliğin önemi kavranmış

ve gerek devlet gerekse özel sektör kuruluşlarının katkılarıyla, girişimcilik konusunda yeni çalışmalar yapılmaya başlanmıştır.

Girişimciliğe verilen önemin üç önemli nedeni:

1. İşsizlik sorunun artması
2. Yeni ekonominin gittikçe güçlenmesi
3. Ekonomi ve işletme arasındaki teorik gelişmeler ve girişim genel kabulüdür (Efe, 2016).

Girişimcilerin başarısı ve devamlılığı sürekli tartışılan konu olup, bu başarının önündeki engeller belirlenmeye çalışılmakta ve ortadan kaldırılması için politikalar üretilmektedir (Sönmez & Toksoy, 2014, s. 45).

Girişimcilik ekonomilerde önemli bir yere sahip olup, günümüzde ne kadar artış gösterdiği gözlemlenmektedir. Genç nüfusu Türkiye gibi yüksek olan ülkelerde girişimcilik faaliyetleri daha hızlı olmakla birlikte girişimcilik alanında yapılan uygulamaların daha etkili olduğu da bilinmektedir. Ülkemizin hem girişimci hem de genç bir nüfus oranına sahip olması yeni iş fikirleriyle iş yaşamına katılan girişimcilerin devlet destekleri ile iş kurmada daha fazla istek ve istihdamın artışı konusunda önemli olduğunu söyleyebiliriz. Fakat girişimcilik bakış açısı genel olarak değerlendirildiğinde yeni iş fikirlerinin de aktifleştirilmesi ve hayata geçirilmesi uzamaktadır. Genç nüfusun anlaşılabilmesi, değerlendirilememesi ve iş hayatına girilememesi girişimciliğin gelişmesine engel olabilmektedir (Ürper P. , 2017, s. 22). Ülkemizde girişimciliğin gelişimi Cumhuriyet Öncesi Dönem ve Cumhuriyet Dönemi olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

### **1.8.1. Cumhuriyet öncesi dönem**

Osmanlı İmparatorluğu döneminde esnaf, tüccar ve sanayici gibi üretici sınıflara fazla ilgi olmadığından dolayı, Türkler özellikle askerliği, çiftçiliği ve memurluklara önem vermişlerdir. Tarıma dayalı bir anlayış olduğu için girişimcilik gelişmemektedir. 2. Meşrutiyetin ilanı ile ticaret ve sanayi alanlarında gelişmeler yaşanmış ve özgürlük daha hâkim olmuştur. 1913 yılında "Teşviki Sanayi Muvakkati" çıkarılarak sanayileşmeyi sağlamak için teşvikler uygulanmaya başlanmıştır.

1915 yılında Osmanlıda İstanbul, Bursa ve İzmir yakınlarında en az 10 kişi istihdam eden 264 firma yer almaktaydı. 214 tanesi bir kişiye ait olmak üzere 28 tanesi

ise birden fazla ortak ile yönetilmekteydi. İşletmelerin 22 tanesi tekstil sektöründe faaliyetlerini sürdürmekteydi. Avrupa'ya öğrenci gönderilmesi, okulların açılması gibi faaliyetler amacına ulaşamamış ve Avrupa'nın desteğine ihtiyaç duyulmuştur. Sermayeler yabancılara ait olduğu için yatırımlar yabancılarda olduğundan Osmanlı devletinin gelir kaynakları azalmıştır.

### **1.8.2. Cumhuriyet dönemi**

İzmir'de 1. İktisat Kongresi'nin toplanması Türkiye'de kalkınmanın ve gelişmenin yalnız girişimcilikle sağlanacağı kararıyla olmuştur. Cumhuriyet'in başlarında Girişime dayalı politikalar izlenmiş ama devletin savaştan çıkması ve sermaye sahibi girişimcilerin olmaması sebepleri ile izlenen politikalar da bir netice alınamamıştır. Ekonomik politikadan istenen sonucun olmaması ekonominin devlet tarafından yönetilmesine neden olmuş ve sanayide devletçilik politikası etkili olmuştur.

1923-1930 döneminde ekonomide yabancı etkisi azaltılma çalışmalarıyla birlikte yerli tüccar ve yerli sanayide girişimciliği geliştirecek çalışmalar yapılmıştır. Fakat ülkenin içindeki zor durum bu amaçların hedefine ulaşmasına engel olmuştur. 1930-1950 yıllarında devlete özel sektörün yapamadığı veya yapmak istemediği alanlarda yatırım yaparak devletçi politika izlemiştir. Devlet yatırımlarının yeterli düzeyde olmamasından dolayı özel sektörün büyümesi yönünde hamleler yapılmıştır (Dinler, 2019).

Türkiye'de 1930- 1950 yılları arası dönem, girişimciliğin ikinci dönemi olarak değerlendirilir. Bu döneme Devlet Girişimciliği Dönemi de kabul edilmektedir. Büyük Buhran girişimciliği de etkilemiş ve piyasadaki devletin önemli rolüne olanak sağlamıştır. Devletçilik anlayışı hâkim olmuş ve üretimin büyük bir kısmını devlet gerçekleştirerek, piyasalara doğrudan müdahalesi etkili olmuştur. Bu dönemde rekabetçi yaklaşım ve özel sektörlerle karşı bir politika izlenmektedir (Uca, 2019, s. 44).

Cumhuriyetten 1980 yılına kadar yaşanan süreçte üretimin yetersizliği, ekonomik sorunlar, alım gücünün düşüklüğü ve siyasi problemler nedeniyle girişimcilikte amaçlanan sonuca ulaşamamıştır. Girişimciliğin asıl önemli gelişmenin 1980 ve sonrası dönemlerde olduğu görülmektedir. Bu dönemde yerli



girişimcilerin başarı oranının yüksek olduğu görölmektedir (Parlak, 2017). Dışa açık politikalar ile girişimciliğin önünün açıldığı söylenebilir (Semen, 2019, s. 79-81).

Cumhuriyet öncesi dönem ile Cumhuriyet döneminde yaşanan üretimdeki ve gelir kaynaklarındaki yetersizlikler, sorunlar bulunmaktadır. Özellikle 1980 sonrasında yaşanan gelişmeler girişimciliğin yaygınlaşmasına ve gelişmesine olanak sağlamış ve bu durumda da yaşanan problemlere çözüm olarak ve girişimcilerin de yararlandığı bazı finansman yöntemleri kullanılmıştır.

### **1.9. Girişimciler İçin Modern Finansman Yöntemleri**

Girişimcilerin kullandıkları finansman yöntemleri birbirinden farklı yöntemlerden oluşabilmektedir. Genel olarak girişimcilerin kulanmış oldukları özellikle Factoring, Leasin, Barter ve Forfaiting gibi finansman yöntemleri kullanılmaktadır.

#### **1.9.1. Factoring**

Büyük miktarlarda uzun vadeli satış gerçekleştiren işletmelerin, gerçekleştirdiği satışların nakti paraya çevirmek için alacak haklarını “factoring şirketi” olarak faaliyet gösteren kuruluşlara alacağını devretmesine dayanır.

Müşteri, ödeme aracı olan çek veya senedi factoring şirketine iletir. Factoring şirketinin müşteri, borçlu ve işleme ilişkin değerlendirmeleri olumlu ise işlemin onaylandığı bilgiyi iletir.

Factoring şirketi ile müşteri arasında yapılan işleme istinaden factoring sözleşmesi imzalanır.

Müşteri; fatura, çek/senet, alacak bildirim formu, ödeme talimatı gibi belgeleri şirkete teslim ederler. Factoring şirketi tarafından müşteriye ödeme gerçekleştirilir. (<https://www.tamfinans.com.tr>, 2020).

Faktöring hem ulusal hem uluslararası ticarete belirli finansman yaratırken tahsilat sorununu da ortadan kaldırmaktadır. Yeni pazarlara açılmak isteyen işletmeler için faktöring finansman, garanti hizmeti ve tahsilat hizmetleriyle kolaylık sağlayan finansal bir yöntem olarak değerlendirilmektedir (Gökkaya, 2017).

### **1.9.2. Leasing**

Bir yatırım malının sahibi şirket ve kiracı arasında gerçekleşen, yatırım malının mülkiyetinin şirkette olması fakat kullanımının belli bir değer karşılığında sözleşme yapılarak kiracıya verilip, gerçekleşen sözleşmedeki bir değer üzerinden sözleşme sonunda kiracıya mülkiyetin devrini sağlayan yöntemdir.

### **1.9.3. Risk sermayesi**

Sermaye problemi yaşayan, ancak orijinal projeleri olan ve büyüme potansiyeli taşıyan işletmelere veya yeni kurulacak olan firmalara, sabit bir faiz yükü getirmeyen ve yeni sermayedarlar tarafından sağlanacak sermaye ile projelerini faaliyete sokma imkânı sağlayan ve problemlere çözüm bulmaya çalışan yöntemdir (İpekten, s. 386).

### **1.9.4. Barter**

İşletmelerin ihtiyaç duydukları ürünlere ödeme yapmadan, nakit akışını bozmadan alabilmeleri, buna istinaden duran mal ve hizmetleri yine para almadan satarak ihtiyaçlarını karşılamalarıdır (Güzel, 2001, s. 154).

Barter sisteminin Avantajları:

- Likidite artışı
- Faizsiz Mal ve Hizmet Kredisi
- Stokların Eritilmesi
- Tahsilat Garantisi
- Ücretsiz ve Etkin Tanıtım
- Satış ve Kar artışı (Uyan, 2013)

### **1.9.5. Forfaiting**

Forfaiting, ihracat ve ithalat işlemleriyle doğabilecek vadeli borç ya da alacakların forfaiting kuruluşlarına satılmasıyla ortaya çıkan indirim işlemi olarak kabul edilmektedir (Karacibioğlu, 2007).

Çalışma sermayesi yetersizliği sonucu oluşan kaynak ihtiyaçları girişimciler tarafından çeşitli şekillerde çözülmeye çalışır. Bu yöntemlerden biri de kredi ile finansman ile açığın kapatılmasıdır. Kredi ile finansmanda girişimcilerin karşılaştıkları sorunları aşağıda şekilde sıralamak mümkündür:

- Alınacak olan kredi miktarı ile ilgili sorunlar,

- Alınacak olan kredi maliyeti ile ilgili sorunlar,
- Teminat ile ilgili sorunlar,
- Tahsis edilen kredinin ödemesiz süresi ile ilgili sorunlar,
- Kredi vadesi ile ilgili sorunlardır.

Girişimcilerin bankalardan talep ettikleri krediler banka tarafından firmaların risk durumlarına göre fiyatlandırılmaktadır. Riskli firmalara uygulanan faiz oranları ve kredi tahsis ücretleri kredibilitesi fazla olan kurumlara göre daha yüksektir.

Kredi kullanmadaki diğer bir olumsuz durum ise girişimcilerin kredi tahsisi konusunda gerekli bilgiye sahip olmamalarından kaynaklanmaktadır. Öz sermaye yetersizliği ve kredi kullanma da problem yaşayan girişimciler işlemlerini devam ettirmek için tefeciler gibi farklı finansman kaynaklarına başvurmak zorunda kalmaktadırlar. Bu durum sonucunda ise yüksek faiz oranları ve maliyetlere katlanarak karlılıklarını yitirmektedirler (Yörük, 2003, s. 187-204).

#### **1.9.6. Finansal yönetimde yetersizlik**

Finansman bilgisinin yetersiz ve modern finansman yöntemlerinin KOBİ'ler tarafından yeterince farkına varılamaması önemli mikro ekonomik problemleri doğurmaktadır. Birçok KOBİ'nin içerisinde bağımsız bir finansman bölümünün bulunmaması, KOBİ yöneticilerinin finans bilgilerine yeterli düzeyde sahip olmamaları ve finansman alanında uzmanlaşmış kişileri gerek mali yapıları gerekse hukuki yapılarından dolayı çalıştırmamaları bu tür işletmelerin yaşadıkları problemleri arttırmaktadır. Finans yöneticisinde bulunması gereken yeterliliklerde muhasebenin temel işlevleri bulunmalıdır (Çör, 2018, s. 34).

#### **1.9.7. Girişimcilerin karşılaştıkları finansman sorunları**

Finansman kavramı; işletmenin riskleri göz önünde tutarak, kar ve zarardaki sürecin kar olarak sonuçlanması ve uzun zaman diliminde nakdin işletme amaçlarının gerçekleştirilmesine yönelik çabalarıdır.

İşletmeler kar amaçlı önceliğe sahip iseler, sonsuza kadar yaşam süreci için kurulurlar. Bunun için, genellikle sonsuz ömürlü oldukları düşünülür. Fakat işletmeler bu sürede farklı problemler ile karşılaşmaktadırlar. Problem kaynaklarının çözümlenememesi, işletmelerin başarısız olmalarında ve zarara uğramalarında temel

neden olur. Bir işletmenin başarısızlığı işletmenin kısıtlayıcıları karşısında finansal yükümlülüklerini karşılayamamasından iflas etmesine kadar uzanan durumları içeren büyük bir süreçtir. Başarısızlık ekonomik veya finansal nedenlere bağlı olarak gerçekleşebilir (Oran, 2019).

#### *1.9.7.1. Finansal başarısızlık*

İşletmelerin kapanmasına veya işletmelerin yeni düzenlemelerine gitmelerine neden olur. İşletmenin zayıf ve güçlü yönlerinin ve fırsat, tehditlerinin açıkça bilinmesi analizi finansal yöneticinin stratejik seçimlerini olumlu olarak etkilemektedir. Finansal başarısızlık ikiye ayrılır

#### *1.9.7.2. Teknik başarısızlık*

Toplam varlıkların borçlardan fazla olmasına rağmen işletmelerin bazılarında siparişlerde değişiklikler, alacakların tahsilinde güçlükler çekilmesi vb. problemler ile vadeleri geldiğinde cari yükümlülüklerini karşılayamamaları durumu yaşanabilir. İşletmeler kısa vadeli borçlarını ödeyememelerinden dolayı başarısızlık kabul edilir. Böylelikle işletmede sermaye ihtiyacı oluşur.

#### *1.9.7.3. İflas*

İşletmelerin borçlarının kayıtlı değeri varlıklarından daha fazla olabilir. Ve işletme borçlarını ödeyemez hale gelebilir. İşletmenin teknik likiditesinden daha kötü olan ve finansal başarısızlığın son aşaması olarak değerlendirilen bu durum iflastır (Uzun, 2005, s. 159).

Finansman kaynakları girişimcilerin büyümesi, işlerini geliştirmeleri ve ülke ekonomisine katkıda bulunabilmeleri açısından önemli bir yer tutmaktadır. Finansman elde edilmesi aşamasında ise çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadır. Ülkemizde girişimcilerin karşılaştıkları finansman sorunlarının ana unsurlarını şu şekilde sıralamak daha net olacaktır.

Ülkemizdeki KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunlarının temelinde dört ana neden yatmaktadır.

1. Ekonomik istikrarsızlık,
2. Bankacılık sisteminin yapısal sorunları,
3. Teşvik politikalarının yetersizliği,

4. KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlardır (Demirci, 2007, s. 190).

**Tablo 9.** Kurumsal girişimcilik ve ilgili kavramların özellikleri

<b>Terim</b>	<b>Özellikleri</b>
Girişimcilik	Organizasyon yaratma, mevcut örgütte ya da dışında yenilenme ya da yenilik
Kurumsal Girişimcilik	Organizasyon yaratma, yenilenme ya da yenilik Mevcut Organizasyondaki bireylerce
Bağımsız Girişimcilik	Organizasyon yaratma (bireysel, kurumsal değil)
Stratejik Yenilenme	Büyük stratejik ya da yapısal değişimler Mevcut organizasyondaki bireylerce Yerleşik örgütsel alanda
Yenilik	Yeni olan bir şeyin pazara sunulması
İçsel Kurumsal Girişim	Organizasyon yaratımı Mevcut organizasyondaki bireylerce Yeni işletme olarak nitelenen Yerleşik örgütsel alan dışında
Dışsal Kurumsal Girişim	Organizasyon yaratımı Mevcut organizasyondaki bireylerce Yeni işletme olarak nitelenen Yerleşik örgütsel alan dışında

Girişimcilik ve kavramları, stratejik yenilenme ve yenilik kavramlarının özellikleri yer almaktadır. Girişimcilik organizasyon yaratma, mevcut örgütte veya dışında yenilenme ya da yenilik olarak tanımlanmaktadır. Stratejik yenilenme de yapısal değişimler olarak adlandırılır. Yenilik ise yeni olan bir ürünün pazara sunulması olarak tanımlanmaktadır.

**Kaynak:** (Uygun, 2017, s. 26).

### **1.10. Girişimci ile yönetici arasındaki farklar**

Yönetici, kar ve riski başkalarının olmak üzere ürün veya hizmet üretiminde üretim faktörlerini birleştirerek işletmeyi faaliyete sokan sorumludur. Buradan da anlaşılacağı üzere yönetici ve girişimciyi ayırt edici unsur özellikle de yönetici kara

ortak olmayıp doğabilecek zararlardan sorumlu olmamasıdır. Yöneticiler işletmenin amacını belirleyerek işletmeyi o doğrultuya sürükler. Faaliyetlerinin en etkili olarak örgütlenmesi sağlar, daha sonra da insan ögesini örgütleyerek işlerini çalışanlara benimsetir (Güzel, 2001, s. 20).

**Tablo 10.** Girişimci ile yönetici arasındaki farklar.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yönetici düzen kurar. Girişimcinin planlayıp oluşturduğu unsurları birleştirip, girişimcinin kararlarını faaliyete sokmaya çalışır</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Girişimci geleceği ön görebilen kişidir.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yönetici tecrübelerine dayanarak yönetsel işlevleri sürekli ve devam ettirmeye çalışır.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yöneticinin düşünce yapısına göre girişimcinin düşünce yapısı daha geniştir (Oran, 2019).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fırsat nerede?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizasyonumuzun pazarı ile ilgili durumunu hangi yapı belirlemektedir?</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nasıl bir kontrol sağlayabilirim?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hangi kaynakları kontrol ediyorum?</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nasıl kaynaklar gereklidir?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faaliyet yeteneğimin üzerine başkalarının etkisini nasıl azaltabilirim?</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bu fırsata nasıl yatırım yapılabilir?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hangi fırsat daha uygundur?</li> </ul>

Tablo 10'a göre fırsatlar açısından girişimcinin ve yöneticinin arasındaki fark, fırsatın yaratılması ile değerlendirilmesindeki zaman faktörüdür. Girişimciler, genel olarak fırsatları kısa süre içinde belirleyip analiz ederek faaliyete geçme eğiliminde bulunurlar. Girişimciler için fırsat çoktur, önemli olan bu fırsatları görebilmek ve yakalamaktır.

**Kaynak:** (Berber, 2000, s. 33-36).

## İKİNCİ BÖLÜM

### TÜRKİYE'DEKİ KOSGEB VE DESTEK PROGRAMLARI

#### 2.1. KOSGEB

KOSGEB, 20 Nisan 1990 tarihinde 3624 sayılı kanun ile Küçük ve Orta ölçekteki işletmelerin kurulmasında, ekonomik ve sosyal ihtiyaçlara destek vermek için kurulmuştur (www.kosgeb.gov.tr, 2019).

Ülkemizde KOBİ'lerin sorunlarına çözüm olabilmek için devlet desteklerinin KOBİ'lere ulaştırılması için aracı olup onların gelişmesine olanak sağlamak amacı ile KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı ) kurulmuştur. 5 Mayıs 2009 tarihinde Resmi Gazete' de yayınlanarak kurulan KOSGEB ülkemizdeki KOBİ'lerden sorumlu ulusal kuruluş niteliğine kavuşmuştur (Kandemir, Baykut, & Avcı, s. 100).

Küçük sanayi işletmelerine yönelik yatırım, üretim, yönetim konularında danışmanlık, teknoloji, kalite, pazarlama alanlarında destekleme çalışmaları yapan ve daha sonra KOSGEB'e dönüşen Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı ( KÜSGET ) çalışan sayısını esas alarak 1-9 personel çalıştıran işletmeleri 10-49 personel çalıştıran işletmeleri 50'nin üzerinde çalışanı bulunan işletmeleri de büyük ölçekli işletme olarak tanımlamıştır (Yiğit, s. 8-9).

KOSGEB'in işletmelere nakit destekleri ile işletmenin gelişmesine de katkısı bulunmaktadır. KOSGEB işletmelere bu durumda da çalışacak personel bulmaz. Yararlı ve verimli bir ortamın oluşmasını, politika ve teknik bilgilerin uygulanmasını kapsamaktadır.

Günümüzde KOSGEB'in desteklediği bazı sektörler:

- Tekstil ve giyim üzerine imalat yapan sektörler
- Taş kömürü madenciliği
- Et ve kümes hayvanlarından üretilen köfte vb. ürünlerin imalatı
- Kâğıt ve kartondan torba ve çanta imalatı
- Çelik kapı, pencere, bunların kasaları, kapı eşiği, panjur, vb. imalatı
- Taş, seramik, beton veya camı soğuk işlemek için olan takım tezgâhı

ile bunların parçalarının imalatı

- Kaldırma ve taşıma ekipmanlarının bakım ve onarımı
- Köprüler ve tünellerin inşaatı
- Oyun ve oyuncak, spor malzemesi, bisiklet, kitap, gazete, dergi, kırtasiye ürünleri, müzik aleti, saat ve mücevher ile fotoğrafçılıkla ilgili ve optik aletlerin bir ücret veya sözleşmeye dayalı olarak toptan satışını yapan araçlar
- Çağrı merkezlerinin faaliyetleri
- Kıyı ve liman inşaatları ve ilgili hidro mekanik yapıların inşaatı (suyolları, liman ve yat limanları, kıyı düzenlemeleri, iskele ve rıhtımlar, dalgakıranlar, kanallar vb. yapılar)
- Tekstil endüstrisi makineleri ile dikiş ve örgü makinelerinin toptan ticareti
- İnşaat malzemesinin bir ücret veya sözleşmeye dayalı olarak toptan satışını yapan araçlar
- Deniz ve kıyı sularında yolcu taşımacılığı
- Bilgisayar programlama faaliyetleri
- Halkla ilişkiler ve iletişim faaliyetleri
- Tercüme ve sözlü tercüme faaliyetleri
- Metal yapı ve yapı parçaları imalat (www.kosgeb.gov.tr, 2019).

## **2.2 KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler**

KOSGEB yönetmelik kapsamında girişimcilere yönelik farklı alanlarda hibe ve destek programları verilebilmektedir. Destek programları özellikle işletmenin büyüklüğü ve teknoloji kullanım kapasitelerine göre değişkenlik göstermektedir.

### **2.2.1. Ar-Ge ve inovasyon destek programı**

KOSGEB kurullarınca KOBİ ve girişimcilere kira, makine-teçhizat, danışmanlık, eğitim hammadde, yazılım, kongre, konferans, fuar ziyaret ve teknolojik işbirliği ziyaret, başlangıç sermayesi giderleri ile projede çalışan personel giderleri için 300.000 TL'si geri ödemeli olmak üzere toplam 750.000 TL (üst limit) destek verilmektedir. Verilen destek tutarları peşin olarak değil, dönem dönem ve aralıklarla KOBİ ve girişimcilere destekler sağlanmaktadır.

Mikro işletmelerin ve girişimcilerin ar-ge faaliyetlerini uygulamak, geliştirmek için olanak sağlayan destektir. Amaç işletmelerin gelişimini sağlamak, yeni fikirler



ortaya çıkarmak, KOBİ'lerin ar-ge alanında bilinçli olarak teknolojik kullanımlarını ve kapasitelerini artırmaktır (Uysal, 2019, s. 34).

### **2.2.2. Uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programı**

KOBİ'lerin inovasyon süreçleri öncesinde problemleri belirleyerek tespit etmesi gerekmektedir. İşletmelerde bu anlamda yenilikçi ve yaratıcı düşüncelere destek vermeli ve açık olmaları, bu düşünceleri de hayata geçirip, inovasyon süreçlerine hakim olmaları gerekmektedir (mynet.com, 2021). Modern büyüme teorisi uzun dönemli verimlilik artışını, fiziksel sermaye birikiminin, insan sermayesi birikiminin, iş ortamının ve inovasyonun yakından etkilediğini söylemektedir. Bu etkenlerin miktarı, kalitesi uygulama şekilleri ve yönetim biçimi işletmelerin verimliliğini de etkileyecektir (Dengiz & Önder Belgin, 2007, s. 268).

Bu programın amacı; Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri ülkemizde gerçekleştirilen teknolojik ürünlerin uluslararası pazarlarda yer alabilmesi, ihracatın artırılması, yerli teknoloji yoğun başlangıç işletmelerinin gelişmiş girişimcilik ekosistemleri içerisinde yer alması için, uluslararası kuluçka merkezi kurulmasını desteklemektir.

### **2.2.3. Kobi teknolojik ürün yatırım (kobi teknoyatırım) destek programı**

Program kapsamında; Ar-Ge/yenilik faaliyetleri sonucu ortaya çıkan ürünlerin üretimini ve ticarileştirilmesini sağlamak amacıyla yapılan başvurularda düşük ve orta düşük teknoloji alanlarında verilecek desteklerin üst limiti geri ödemeli 700.000 TL ve geri ödemesiz 300.000 TL olmak üzere toplam 1.000.000 TL'dir. Orta-yüksek ve yüksek teknoloji alanlarında verilecek desteklerin üst limiti geri ödemeli 4.200.000 TL ve geri ödemesiz 1.800.000 TL olmak üzere toplam 6.000.000 TL'dir.

Yatırım projesi süresi en az 8 ay, en fazla 36 aydır. İşletmenin talep etmesi durumunda, 4 ay ilave süre verilebilir. Verilen ek süre ile birlikte yatırım projesi süresi toplamda 36 ayı geçmemektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr>, 2021).

### **2.2.4. Stratejik ürün destek programı**

Stratejik Ürün Destek Programı ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca yürütülen Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında belirlenen ürünlerin üretimine katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Program kapsamında verilecek desteklerin toplam üst limiti, geri ödemesiz 1.800.000 TL ve geri ödemeli 4.200.000 TL olmak üzere 6.000.000 TL'dir. Personel gideri desteği haricindeki tüm giderler için uygulanan

destek oranı 2021 tarihi itibarı ile %60 'tır. Bu orana göre hesaplanacak desteğin %30'u geri ödemesiz ve %70'i geri ödemeli olarak sağlanmaktadır. Program kapsamında personel gideri haricinde verilecek destekler geri ödemeli veya geri ödemesiz ve geri ödemeli birlikte verilmektedir.

### **2.2.5. İŞGEM/ TEKMER destek programı**

İşletmelerin tek başına problemlere çözüm bulmada yaşayacağı durumlarda birliktelik oluşturarak problemlerden kurtulmayı sağlamaya çalışmaktadır. Destek programının amacı, girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası işbirliği ile ulusal plan ve programlar doğrultusunda işletmelerin kurulmasını ve sürdürülmesini sağlamak için inkübasyon hizmetleri sağlayacak yapıların kurulması ve işletilmesine destek sağlamaktır.

Genel olarak İşgem'lerin işletmelere sağlamış olduğu imkânlar;

- a. Belirli süreyle iş yeri tahsisi,
- b. Mali destek mekanizmalarına erişim,
- c. Bilgi kaynaklarına erişim,
- d. Sekreterlik ve ortak destek hizmetleri,
- e. Yönetim desteğidir
- f. Ofis malzemelerinin ortak kullanımı,
- g. Küçük işletme danışmanlık hizmetleridir (Sungur & Dulupçu, 2013).

### **2.2.6. KOBİGEL-KOBİ gelişim destek programı**

KOBİ'lerin ekonomideki oranlarının büyümesi amacıyla, kalkınma planları ve yıllık programlardaki amaçlar doğrultusunda, KOSGEB tarafından yayınlanan projelere işletmelerin hazırlayacakları projeler bu program ile desteklenebilmektedir. Destek üst limit ve oranları her çağrı için ayrı ayrı olarak belirlenmektedir. KOBİGEL–KOBİ Gelişim Destek Programı kapsamında proje başına destek limiti; 300 bin TL geri ödemesiz ve 700 bin TL geri ödemeli olmak üzere 2021 Yılında toplam 1 milyon TL'dir.

Personel gideri hariç tüm giderler için uygulanacak destek oranı % 60'tır. Bu orana göre hesaplanacak desteğin %70'i teminat karşılığında geri ödemeli ve %30'u geri ödemesiz olarak 16 verilir. Personel desteği oranı, belirli limitler dâhilinde geri ödemesiz %100'dür. Program kapsamında desteklenecek proje süresi azami 36 aydır (Alural, 2019, s. 36)

### **2.2.7. İleri girişimci destek programı**

Kuruluş desteği kapsamında, gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeye 5.000 TL, sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeye 10.000 TL geri ödemesiz destek sağlanır (<https://www.kosgeb.gov.tr>, 2021).

Performans desteği kapsamında geri ödemesiz olarak, destek programının uygulama esaslarında belirlenen kriterlere göre 40.000 TL'ye kadar, ayrıca girişimcinin genç, kadın, engelli, 17 gazi veya şehit yakını olması durumunda ilave 10.000 TL'ye kadar olmak üzere en fazla 50.000 TL'ye kadar destek sağlanır.

Makine, teçhizat ve yazılım desteği kapsamında işletmeye, makine ve teçhizat giderleri ile yazılım lisans bedeli veya zaman sınırlı lisans kullanım bedeli için geri ödemesiz olarak sağlanacak desteğin üst limiti 100.000 TL'dir. Ancak, işletmenin orta-yüksek teknoloji seviyesinde faaliyet göstermesi durumunda geri ödemesiz olarak sağlanacak desteğin üst limiti 200.000 TL, yüksek teknoloji seviyesinde faaliyet göstermesi durumunda geri ödemesiz olarak sağlanacak desteğin üst limiti 300.000 TL'dir. Girişimcinin işletmesine satın aldığı makinaların yerli malı olması durumunda destek oranlarına yüzde 15 oranında ilave edilecektir (Gürpınar, 2019).

### **2.2.8. Geleneksel girişimci destek programı**

Geleneksel girişimciler başarı odaklı, risk alan, stratejik düşünebilen, değer yaratan olarak tanımlanır. Kuruluş desteği kapsamında gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeye 5.000 TL, sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeye 10.000 TL geri ödemesiz destek sağlanır.

Performans desteği kapsamında geri ödemesiz olarak, programın uygulama esaslarında belirlenen kriterlere göre 40.000 TL'ye kadar, ayrıca girişimcinin genç, kadın, engelli, gazi veya şehit yakını olması durumunda ilave 10.000 TL'ye kadar olmak üzere en fazla 50.000 TL'ye kadar destek sağlanır (Namal, Koçancı, & Aksoy Beyhan, 2018).

### **2.2.9. Girişimcilik destek programı**

Bu program ile ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü girişimciliğin desteklenmesin ve işletmelerin kurulması amaçlanmıştır. Girişimcilik eğitimi ile hedeflenen, kişileri gerçek yaşamda işi bilen, konusuna hâkim birey haline getirecek şekilde donatılması olmalıdır (Yüceol, 2018, s. 33).

Program desteklerinden yararlanan hedef kitle: KOBİ'ler, kuruluşlar ve girişimciler olarak belirlenmiştir (Güler P. , 2017, s. 99).

Program, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Desteği, İŞGEM Desteği ve İş Planı Ödülü olmak üzere dört alt bileşenden oluşur.

#### *2.2.9.1. Uygulamalı girişimcilik eğitimi*

Girişimcilik yapısını geliştirmek, iş kurmak ile girişimcilere iş planıyla işletmelerin kurulmasını ve devamlılığının sağlanması amaçlanarak, bilgi ve deneyim kazanmaları amacıyla tasarlanmıştır (Türkmen, 2018, s. 19).

Bu kapsamda eğitimler;

- KOSGEB tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,
- Yükseköğrenim kurumları tarafından verilen girişimcilik dersleri,
- Uluslararası projelerde KOSGEB tarafından yürütülen eğitimlerdir.

#### *2.2.9.2. Yeni girişimci desteği*

2009 yılındaki değişiklikler ile işletmelerini faaliyete sokmak isteyen girişimcilerin, ekonomiye katkı sağlayabilmesi adına girişimciliğe yönelik eğitim oluşturulmuştur. Yeni girişimci desteği, bu anlamda kurulmuş bir programdır. Daha sonra bu işletmeler, iş geliştirme merkezine kaydını yaparak, destekten yararlanmak üzere iş planlarını oluştururlar.

Program işletmelere, kuruluş dönemi için makine ve araç-gereç alım desteği sunmaktadır. Verilen destek geri ödemesiz 30.000 TL ve geri ödemeli 70.000 TL destekleridir. Destek oranı 1 ve 2. Bölgelerde %60, 3,4,5,6. Bölgelerde %70'dir. Bu oranlara %10 kadın ve engelli ilave destek uygulanmaktadır (Örenç, 2019, s. 69).

#### *2.2.9.3. İş geliştirme merkezi desteği*

İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM), küçük ve yeni girişimcilerin işletmelerini faaliyete sokmaları ve geliştirmelerini kolaylaştırarak işletmelerinin kuruluş dönemindeki problemleri, zorlukları kolaylıkla atlatmalarını; işletmelerin varlıklarını devam ettirebilmelerini ve istihdam yaratılmalarını neden olan yapılarıdır.

Yeni kurulacak İŞGEM'ler için verilen miktar, İŞGEM kurma talebi kabul edilen, İŞGEM kullanım hakkı sözleşmesi imzalanmış olan kuruluşlara verilir. Destek için öngörülen üst limit 3.800.000 ₺'dir. Bu desteğin 2.800.000 ₺'si işletmelerin gerekli şartları taşıması halinde geri ödemesizdir. Destek oranı yapılan harcamaların %75'ini kapsamaktadır. İŞGEM'e; İl Özel İdaresi, Belediye, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne bağlı odalar başvurabilir (Erçelik, 2019, s. 74).

#### *2.2.9.4. İş planı ödülü*

KOSGEB ile yükseköğrenim kurumları arasında iş birliği ile ödüllü olarak yarışmalar düzenlenmektedir. Dereceye giren öğrenciler işini kurmak kaydı ile 15.000 ₺,10.000 ₺,5.000 ₺ ödül verilmektedir (Arslan, 2015).

Program	Alt Program	Alt Hedefi	Program Göstergesi	Performans Göstergesi	Hedeflenen Gösterge Değeri	Yılsonu Gerçekleşme Değeri	Gerçekleşme Durumu
Sanayinin Geliştirilmesi, Üretim ve Yatırımların Desteklenmesi	KOBİ'lerin Geliştirilmesi ve Desteklenmesi	KOBİ Ve Girişimcilerin Yenilikçi, Teknolojik ve Rekabetçi Bir Yapıya Ulaşmalarına Katkı Sağlamak, Ekonomik ve Sosyal Kalkınmadaki Paylarını Arttırmak.	Desteklenen KOBİ sayısı	30.853	65.359	Aşıldı	
			Girişimcilik destekleri kapsamında desteklenen kadın sayısı	2.000	11.809	Aşıldı	
			Girişimcilik eğitimlerine katılarak katılım belgesi almaya hak kazanan kişi sayısı	30.000	116.725	Aşıldı	
			Kadınlara sağlanan girişimcilik desteklerinin toplam girişimcilik destekleri içerisindeki payı	27	34,1	Aşıldı	
			KOBİ'lerin ar-ge harcamalarındaki payı	20,63	21,4	Aşıldı	
			KOBİ'lerin ihracat içerisindeki payı.	55,4	56,3	Aşıldı	
			KOSGEB destekleri içinde imalat sanayiinin payı	65	72	Aşıldı	
			KOSGEB destekleri sonucu kendi aralarında ve/veya büyük işletmelerle işbirliği yapan KOBİ sayısı	60	100	Aşıldı	
			KOSGEB destekleriyle yatırımı yapılan teknolojik ürün sayısı.	116	129	Aşıldı	
			KOSGEB tarafından desteklenen girişimci sayısı.	14.000	27.403	Aşıldı	
			KOSGEB tarafından finansman desteği sağlanan işletme sayısı	22.600	14.544	Kısmen Ulaşıldı	
			KOSGEB tarafından sağlanan ar-ge, teknoloji ve yenilik desteklerinin tüm KOSGEB destekleri içindeki payı	4	5,2	Aşıldı	

			KOSGEB tarafından sağlanan finansman desteğiyle oluşturulan kredi hacmi.	1.350	1.149	Kısmen Ulaşıldı
			KOSGEB tarafından yerli üretimine destek sağlanan ürün sayısı.	30	66	Aşıldı
			Orta yüksek ve yüksek teknoloji alanlarında KOSGEB tarafından desteklenen işletme sayısı	7.000	7.643	Aşıldı
			Orta yüksek ve yüksek teknoloji işletmelere yapılan desteklerin tüm KOSGEB destekleri içindeki payı	25	36,7	Aşıldı
			Yeni kurulan teknoloji geliştirme merkezi (TEKMER) ve iş geliştirme merkezi (İŞGEM) sayısı	5	5	Aşıldı

**Tablo 11.** Performans Göstergelerinin 2020 Yıl Sonu Gerçekleşmeleri

Tabloya göre performans desteklerinde KOSGEB tarafından finansman desteği sağlanan işletme sayılarında ve KOSGEB tarafından sağlanan finansman desteği ile oluşturulan kredi hacminde hedeflenen gösterge değerlerinin, yılsonu gerçekleşme değerlerine oranla hedeflenen değerlere ulaşılamadığı belirlenmiştir.

**Kaynak:**(KOSGEB 2020 Faaliyet Raporu, 2021).

**Tablo 12.** 2020 Yılı KOSGEB Desteklerinin Uygulama Sonuçları

DESTEK ADI	Destek Tutarı (TL)	İşletme Sayısı
KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler	1.359.343.280,57	54.259*
Genel Destek Programı	63.304.181,78	6.149
Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı	87.915.684,36	1.248

Girişimcilik Destek Programı	102.954.826,88	9.283
İşbirliği-Güç birliği Destek Programı	7.064.427,44	2
Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı	10.000,00	-
Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama (TEKNOPAZAR) Destek Programı	1.428.695,77	35
Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı	1.421.142,66	4
KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı	110.150.148,57	1.153
Stratejik Ürün Destek Programı	73.591.905,86	66
KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım (TEKNOYATIRIM) Destek Programı	141.805.338,38	129
İşletme Geliştirme Destek Programı	285.951.406,30	18.122
Yurt Dışı Pazar Destek Programı	6.408.613,45	186
Geleneksel Girişimci Destek Programı	74.318.000,00	11.767
İleri Girişimci Destek Programı	372.926.059,71	6.076
İşbirliği Destek Programı	29.940.644,35	35
İŞGEM/TEKMER Destek Programı	6.596,31	2
İş Planı Ödülü Destek Programı	50.000,00	2
KOBİ Proje Destek Programı	95.608,75	-

Tabloya göre 2020 Yılı KOSGEB Desteklerinin Uygulama Sonuçlarına bakıldığında açılan işletme sayılarında İş Birliği- Güç Birliği Destek Programı, Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı, KOBİ Proje Destek Programı, İŞGEM/TEKMER Destek Programı, İş Planı Ödülü Destek Programlarında destek tutarlarına oranla, açılan işletme sayılarının düşüklüğü belirlemiştir.

**Kaynak:**(KOSGEB 2020 Faaliyet Raporu, 2021).



**Tablo 13.** Gelişmiş ülkelerde KOSGEB benzeri kuruluşların durumu

Ülke	Nüfus	KOBİ Sayısı	Ulusal KOBİ Kuruluşu	
			Yıllık Bütçesi (Dolar)	Çalışan Sayısı
ABD	321.4 Milyon	28 Milyon	701 Milyon	2.200
Japonya	127.3 Milyon	3.9 Milyon	9.3 Milyar	829
Güney Kore	50.6 Milyon	3.35 Milyon	7.9 Milyar	1.237
Türkiye	77.7 Milyon	3.5 Milyon	219 Milyon	1.248

Türkiye, Güney Kore, Japonya ve ABD ile ilgili nüfus, KOBİ sayısı, yıllık bütçeleri ve çalışan sayısı yer almaktadır.

Tabloda Güney Kore ve Japonya ile KOBİ sayıları birbirine çok yakın bulunmasına rağmen bütçesi en az olan ülke Türkiye'dir. Diğer bir önemli gösterge ise ABD'nin KOBİ sayısı çok fazla iken ABD çok az bir bütçe ayırmaktadır.

**Kaynak:**(KOSGEB 2020 Faaliyet Raporu, 2021).

### **2.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığının Görevleri**

İşletmeleri geliştirme ve destekleme idaresinin başlıca görev ve sorumlulukları:

- Sanayide, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi birimlerin kurulmasını sağlamak ve faaliyetlerinin uygulanması için teknopark ve benzeri birimlerin kurulmasını sağlamak.
- Üniversitelerle kamu ve özel araştırma kurumlarındaki teknoloji alt yapısı ve bilimlerden işletmelerin de faydalanmasını sağlayıp, sanayi ile üniversite işbirliğini geliştirerek işletmelerin büyümesi sağlamak.
- Yeni teknolojik bilgileri geliştirerek elde edilen bilgileri çoğaltmak.
- Üniversitelerde bulunan ar – ge merkezlerinden faydalanıp gelişmiş ve yeni teknolojiye dayalı bilgilerin birleştiği ve değerlendirildiği teknoloji merkezlerini kurarak merkezlerin aktifleşmesini sağlamak.
- İşletmelerin yönetimine ve modern işletmecilik düzeyine ulaşmalarını, farklı yatırımları yönlendirmek üzere profillerini uygulayarak ve verimliliği artırarak merkezlerin kurulmasını sağlamak.
- İşletmelerin uluslararası düzeyde mal üretmeleri ve daha büyük işletmeler haline gelmelerini için gerekli yardımda bulunmak, sanayi

ürünlerini çeşitlendirerek bu işletmelerin ortak istifadesine yönelik malzeme test ve analiziyle atölyelerin kurulmasını sağlamak.

- g. Çalışanların, özel ihtisas konularında eğitimi için uzmanlarının yetiştirilmesi, kapsamlı ve farklı eğitim programlarının gerçekleştirilmesi ve gerekli desteklerin sağlanmasıyla ilgili Teknik Eğitim Merkezlerini kurmak.
- h. İşletmelerin yatırım, üretim, yönetim ve planlama konularında bilgi ve beceri yönünden büyümesi, güçlenmeleri ve gelişmelerini sağlamak.
- i. Pazarlama alanında yaşanan sorunlara çözümler bulmak, işletmelerin yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilir konuma gelmelerini sağlamak için gerekli çalışmaları yürütmek.
- j. Girişimciliğin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için gereken önlemleri alıp girişimcileri desteklemek.
- k. İşletmeler arasındaki işbirliğini artırmak, yerli veya yabancı sermaye ile gerçekleştirilecek ortak yatırımların geliştirilmesini ve yaygınlaştırılmasını desteklemek (www.kosgeb.gov.tr, 2019).

#### **2.4. Destekleme Süreci**

Destek programları; ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin etkinliğini artırmak, rekabet durumlarını ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu gerçekleştirmek, ihracattaki paylarını artırmak, yenilik ve işbirliği faaliyetlerini desteklemek ve girişimcilik kültürünü geliştirmek amacıyla uygun olarak; Ar-Ge ve yenilik, girişimcilik, pazarlama, markalaşma ve işbirliği-güç birliği ile günün şartlarına bağlı olarak oluşabilecek konularda, kalkınma planları ve yıllık programlarda hedefler belirlenerek hazırlanır. Destek programlarına ilişkin olarak Kalkınma Ajansları ile kurulacak işbirliği protokoller ile belirlenmektedir.

Destek programlarının teknik, mali ve idari hususları ayrı ayrı belirtilmektedir. Programlarının değiştirilmesi, kaldırılması veya birleştirilmesi sadece icra komitesi kararıyla yapılabilmektedir.

#### **2.4.1. Destek programına başvuru ve değerlendirme**

Programlardan yararlanacak olan işletmelerin KOSGEB veri tabanında yer alması şartı aranmaktadır. Destek programlarına yapılan başvurular; ilgili destek programı ve uygulama esaslarına göre değerlendirilir. Destek programlarından yararlanacak işletmeler için taahhütname alınmaktadır.

#### **2.4.2. İzleme ve değerlendirme**

Destek programları, program veya işletme esaslı olarak izlenir, programların ülke ekonomisi ve işletmelere etkileri ve sonuçları değerlendirilmektedir. İzleme ve değerlendirmeler belirlenen koşullara uygun olarak yapılmaktadır. Yapılan değerlendirme durumuna göre işletmeler değerlendirilmektedir.

#### **2.4.3. Denetim**

Destek programından faydalananlar, faydalandıkları destek programı ile ilgili olarak KOSGEB'in gerek görmesi halinde denetlenirler. Denetimde talep edilen her türlü bilgi ve belge temininde kolaylık sağlanmalıdır.

#### **2.4.4. Başvuru ve bildirim şekli**

Tüm başvurular yazılı olabileceği gibi elektronik ortamda da olabilmektedir. Destek Programları kapsamındaki tüm belgeler ve bilgiler elektronik ortamda alınabilmektedir.

#### **2.4.5. Genel hükümler**

Destek programları ile ilgili kısıtlar, destek programında belirtilmektedir. Farklı destek programları içinde bulunması şartıyla aynı destek programından faydalanılabilir. Herhangi bir destek programına başvurunun yapılmış olması, KOSGEB'i taahhüt altına sokmadığı gibi, başvurana da bir hak kazandırmamaktadır.

Desteklerin kullanılmasında ve sonrasında KOSGEB mevzuatı'na uygun olmayan durumlarda desteklerden faydalananların destek süreci durdurularak, yeni destek başvuruları uyumsuzluğa kadar kabul edilmez. Uygunsuzluğun giderilmemesi ve uyumsuzluk halinde destek olarak verilen tutar KOSGEB alacağı olarak yasal faizi ile birlikte KOSGEB tarafından tahsil edilmektedir. Uyumsuzluk sona erdiğinde ve müracaat halinde yeni desteklerden yararlanma hakkı devam etmektedir.

Destek programlarının uygulanma sürecinde, olağanüstü durumlarda kabul edilebilecek; deprem, yangın, su baskını benzeri doğal afetler, genel salgın hastalık, terör eylemleri, savaş, genel seferberlik ilanı gibi durumların ortaya çıkmasında, bu haller bitene kadar destek sürecinin durdurulması veya devamına KOSGEB tarafından karar verilmektedir.

## **2.5. Kobilerin Finansman Yapısı**

KOBİ'ler ülkelerin ekonomilerinin dinamik birimleri olarak ekonomik ve sosyal sisteme olan katkıları nedeniyle 1970'li yıllardan sonra önem kazanmaya başlamıştır. Rekabet ve değişimin yaşandığı bu dönemde üretimin ve istihdamın büyük bir oranını sağlayan ve değişimlere kolay uyum sağlamalarıyla KOBİ'ler ekonomilerde önemli bir yer tutmaktadır.

KOBİ'ler büyük işletmelerin gerçekleştiremediği veya gerçekleştirmek istemediği yeni fikirlerin, ürünlerin ve hizmetlerin genellikle temelini oluştururlar. Büyük işletmeler ölçek ekonomisinin maliyetinden faydalanmak amacı ile makine, mamul, araç-gereç ve işgücüne yaptıkları yatırımlar amacıyla aynı ürünü daha uzun süre üretmeye bağlı kalacaklardır (Çatal, s. 343).

KOBİ'ler işletme faaliyetleri sırasında en fazla finansman sorunlarıyla karşılaşmaktadır. KOBİ'lerin en ciddi finansman problemleri piyasa durgunluğu, nakit ihtiyacı faizlerin yüksekliği oluşturmaktadır. Bunlara neden olan en önemli faktör sermayenin yetersizliğidir (Uçkun, 2009, s. 121).

KOBİ'ler istihdam hacmi, üretim değeri piyasa koşullarında değişikliklere uyum ve sosyal kalkınmayı hızlandırma yapılarıyla ekonominin can damarıdır. Teknolojik yeniliklere yatkınlık, politik ve sosyal yaşamın istikrar unsuru olarak liberal ekonominin temel taşıdır (<http://www.yilmazulusoy.com/tr>, 2020).

KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda etkin bir şekilde rekabet edebilmesi, tüketicilere ürün ve hizmetlerini gösterebilmesi için, problemlerinin ortaya çıkması ve çözümünde KOBİ'lere gerekli desteğin sağlanması gerekir. Birçok problem ile karşılaşan KOBİ'ler özellikle yüksek vergi, sigorta primleri gibi giderlerde devlet tarafından da belirli destek alarak daha da rekabetçi ve istikrarlı hale gelmiş olacaktır (Akın, 2017).

KOBİ'lerin hayatlarını sağlıklı bir şekilde devam ettirebilmesi için bulunması için gerekli olan birtakım hususlar bulunmaktadır. Özellikle bu hususların başında finans yer almaktadır. Finans yapısının anlaşılabilmesi için bu yapıyı güçlü kılan ve güçlendiren en önemli faktör finansmanın ne olduğunun bilinmesidir. KOBİ tarafından finansmanın anlaşılır ve doğru biçimde anlaşılması önemli bir husustur. İşletmelerin ihtiyaç duyduğu fonların tedariki dar anlamda finans lama ile ifade edilir, fonların tedariki yanında elde edilen fonun yönetilmesi ve de denetimine finans lama denilmektedir. İşletmeler için organizasyon ve kuruluşta finans lama gerekli olduğu gibi işletmeler normal olan faaliyetlerine devam ederken de Finans lamaya ihtiyaç duyarlar. Diğer taraftan işletmelerin yeniden organize edilip veya olası yeni durumlara uyum sağlayabilmesi için Finans lama gerektirmektedir (Yurttadur, s. 129).

KOBİ'lerin ekonomik konjonktürün hareketlerinde büyüme ve gelişme mücadeleleri; istihdamdaki artışla beraber teknolojik yenilikleri düşük maliyetle üretime kazandırma, kapasiteleri teknoparkların hızla yayılmasına neden olmuştur.

Ülkemizdeki KOBİ'ler çoğunlukla işletmede yer alan makine parkı süresini bitirmiş, üretimde yer alan hassas işlemlerin uygun olmasından, hammaddeden ve işçilik oranları fazla durumdadır. Böyle bir durumda ise büyük ölçekli işletmelerle ilişki yönünün güçlü olması, KOBİ'lerin kurucularının yeteneklerinin güçlü olması yanı sıra sermaye miktarının da devir hızıyla bağlantılıdır. Durum böyle olunca istihdam artışı mümkün olmayacaktır.

## **2.6. İktisadi Büyüme**

İktisadi yaşamın temel verileri olan işgücü, kaynak ve teçhizatın kişi başına yıldan yıla daha yüksek reel gelir sağlayacak biçimde artmasıdır. Büyüme özellikleri itibariyle kapsadığı konular "İktisadi Kalkınma ve Büyüme" kavramları altında değerlendirilebilir. Az gelişmiş ekonomilerin gelişmiş ülke ekonomileri seviyesine gelebilmesi için yıldan yıla temel verilerin sağlayacağı reel artış iktisadi büyüme olarak tanımlanmaktadır.

İktisadi kalkınma teorileri sosyolojik, kültürel, teknik, politik ve psikolojik faktörlerle de yakından ilişkilidir. İktisadi kalkınma genel olarak iktisadi faktörlerin ikamesini gerektirir. (Ulusoy, 1989) Üretim faktörlerinin yani emek, doğal kaynaklar ve sermayenin artması sonucunda kişi başına düşen hasılanın yükselmesi anlamına

gelir. İktisadi büyümenin uzun dönemli dinamik bir olgu olabilmesi için kişi başına reel hasılda yaşanan artışın sürekli olması gerekir.

Büyüme birçok alandan ve bölümden oluşan süreçtir. Büyümenin tüm unsurlarını tek bir gösterge ile göstermek mümkün olamamakla beraber Reel Hâsıla en iyi gösterge olarak kabul edilir. Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla ( GSYİH ), bir ülke sınırları içinde ve belli zaman diliminde üretilmiş olan nihai mal ve hizmetlerin parasal değerleri toplanarak elde edilir. KOBİ'lerin ekonomideki yeri ve diğer dünya ülkeleriyle karşılaştırıldığında KOBİ'ler sayısal büyüklük ve istihdam yönünden toplumun özünü oluştururlar (Çiçekli, 2019, s. 8).

Gelişme iktisadi çerçevesinde, iktisadi büyüme ve gelişme kavramları genellikle birbirinin yerine kullanılsa da aynı anlama gelmemektedir. Gelişme terim olarak daha çok niteliksel değişimi ifade eder. Bu durumda büyüme ve gelişme arasındaki fark ortaya çıkmaktadır. İktisadi gelişme, büyümenin yanında sosyal, kültürel ve siyasi alanda da gelişmektir (Yağcı, 2016).

Kavramsal olarak değerlendirildiğinde KOBİ tanımı yapılmaya çalışıldığı zaman toplumların içinde bulunduğu özellikleri ön plana çıkmaktadır. Ulusların tamamının yaşamında işletmelerin değişimi birçok faktöre bağlı olarak ortaya çıkmıştır. Her toplumun kendine has özellik durumları değişim yönlü ve onun etkisinde ortaya çıkmaktadır. Ekonomik ve sosyal alanlardaki değişim ve gelişimle beraber küçük ve orta ölçekli işletmelerde bakış açısı da zamanla değişmektedir. Dünyada 1960-1995 yılları arasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemi azalmaya başlamış ve bunun sonucunda da büyük ölçekli işletmeler piyasada egemen olmuşlardır (Yurttadur, KOBİ Yönetimi ve Büyüme, 2017).

KOBİ'lerin önemi ülkeden ülkeye ve sektörden sektöre büyük değişkenlik göstermektedir (Döm, 2008, s. 74). Bir işletmenin KOBİ olarak veya küçük bir işletme olarak sınıflandırılabilmesi için işçi sayısı ve finansal kriterlerden en az birini ( yıllık ciro veya bilanço toplamı ) karşılaması gerekmektedir. Ayrıca bağımsız olmalıdır.

KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal sistemde önemli bir rolleri bulunmaktadır. KOBİ'lerin ekonomik kalkınmaya etkileri ile ilgili belirlemeler aşağıda özetlenmektedir:

KOBİ'ler bölgelerarası ekonomik ve sosyal dengelerin sağlanmasında önemlidir.

Daha az ürünle daha çok fonksiyonlu ürünlerin üretimine yer vermeleri açısından önemlidir.

KOBİ'ler yeni ürünü piyasaya sunma olanakları bakımından önemlidir.

Yeni fikir, üretim ve hizmete dönüştürülmesinde önemlidirler (Yurtsever, 2018).

## **2.7. Kobilerin büyüme stratejileri**

KOBİ'lerin ait oldukları alanda ya da piyasada büyümek ve gelişmek için uygulayacakları stratejilerin başarılarını artıracak nedeni tam ve kesin olarak bilinmesidir. Bu nedenle KOBİ'nin büyümesini sağlayacağı güçlü özelliklerinin ve yönlerinin bilinmesi, büyümeyi engelleyebilecek zayıf yönlerinin iyi tespit edilmesi, piyasa koşullarının kendi büyümesi sağlayacak şekilde değerlendirilmesi ve büyümeye doğru gidilmesi gereklidir (Yurttadur, 2017).

KOBİ'lerin büyük işletmelerle ve kendi aralarında yapacakları katma değeri yüksek işbirliği projeleri desteklenecektir. KOBİ'lerin, büyük işletmelerin değer zincirlerine katılımları ile ilgili işbirliği projeleri desteklenecektir. Proje kapsamlı desteklerde hibe yerine faizsiz, uzun vadeli, geri ödemeli destek modellerine kademeli olarak geçilecektir.

Maliyet Tahmini 634.212.000 TL küçük ve orta ölçekli işletmelerin birbirleriyle veya büyük işletmelerle ortak çalışarak karşılıklı fayda ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki işbirliklerini tesis etmeye yönelik taleplerinin bulunması. KOBİ ve büyük işletme işbirliğinin ekonomik ve sosyal kalkınmaya daha fazla katkı sağlayacak olması. İşletmeler arası işbirliği kültürünün geliştirilmesi. KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırıcı stratejik birleşmelerin desteklenmesi. Oluşturulan işbirlikleri sayesinde kaynak tasarrufunun sağlanması.

### **2.7.1. Girişimcilik destekleri ile yapılan çalışmalar**

KOSGEB destekleri, Girişimcilik eğitimleri gibi konularda bazı çalışmalar mevcuttur. Yapılan çalışmamız KOSGEB tarafından gerçekleştirilen Uygulamalı girişimcilik eğitimleri üzerinde yapılan desteklerin girişimcilerin üzerinde yarattığı etki ve KOBİ'lere olan katkısını ölçmektir. Literatürde genel olarak çalışmalar öncelikle desteklerin KOBİ ve girişimci açısından önemi ve yarattığı etkileri üzerine vurgu yaparken, KOSGEB tarafından girişimcilere yönelik olarak gerçekleştirilen desteklerin işletmeler üzerinde yarattığı sonuçlar üzerine olmuştur.

- KOSGEB'in işletmelere ve girişimcilere yaptığı kredi ve destek programlarından sağlanan destekler ile bilgilendirme yapılarak KOBİ'lere yönelik gerçekleştirilen destekleri belirtmiştir. Tülay Buğur, yapılan çalışmada şirketin KOSGEB desteklerinden önceki ve KOSGEB desteklerinden sonra yer alan işletme performansı gözlemlenerek incelenmiştir. Ve KOSGEB tarafından hibe ve destek programlarından yararlanan işletme yapılan destekler sonrasında yeni ürün oluşturarak yurtdışı pazarlarına girebilmeyi başarmıştır (Buğur, s. 2007).

Hong Tan, Evaluating SME Support Programs In Chile (2009) başlıklı çalışmasında 1992 – 2006 yıllarında KOBİ'lere uygulanan destek programlarının işletmeler üzerinde yarattığı pozitif etkilerini panel veri yöntemi uygulayarak test edilmiştir. KOBİ'lere uygulanan destek programlarının üretim, satış, verimlilik, karlılık, ihracat üzerinde yarattığı olumlu etkiye ulaşılmıştır (Tan, 2009).

- KOBİ'lere sağlanan desteklerin devlette yarattığı bütçesi üzerine olan etkisi incelenmiş ve KOBİ'lere yapılan desteklerin işletmeler üzerinde gerçekleştirdiği etkisini araştırmıştır. Çalışmada farklı illerde imalat sanayisi baz alınarak bu illerde faaliyet gösteren ve KOSGEB hibe ve destek programlarından faydalanan işletmelere uygulanan ankette basit yüzde yöntemi uygulanmıştır. 2006-2007 yılı KOSGEB'den destek alan imalat sanayindeki 271 işletmenin istihdamlarında meydana gelen değişim oranlarına ulaşılmıştır. KOSGEB tarafından işletmelere yönelik gerçekleştirilen faiz gideri ile istihdam edilen kişiler üzerinden elde edilen veriler ile bütçe arasındaki etkileşim incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda KOBİ'lerin performansı ile KOSGEB destekleri arasında pozitif bir ilişkinin olduğu ve bu desteklerin işletmelerde yarattığı ciro, istihdam, büyüme performanslarını daha güçlü ve sağlam bir yapıya ulaştırdığı belirlenmiştir (Karakoç, 2010).

- KOSGEB desteklerinden faydalanma, KOSGEB destek sürecinin birbirleriyle olan etkileşimleri ele alınarak Bingöl ilinde KOSGEB'den işletmelere yönelik yapılan hibe ve desteği alarak kurulan işletmelerin problemleri ve yaşadığı sorunlar üzerine çalışma yapmışlardır. SPSS programı ile elde edilen veriler incelenmiştir. Sonucunda da işletmelerin problemleri uzun vadeli ve verimliliği artıracak politikaların hem özel hem devlet kuruluşların birliktelik içinde çalışmasının işletmelere katkısı olacağı sonucuna ulaşılmıştır (Türkan & Değirmenci, 2017).

- Konya'da girişimcilik eğitim programını alarak hibe ve desteklerden yararlanan KOBİ'lerin hedeflerine ulaşabilme düzeyleri belirlenmiş olup ki-kare ve



istatistik yöntemleri kullanılmıştır. Veriler sonrasında KOBİ'lerin KOSGEB'den aldıkları destek miktarları, girişimcilik desteklerinin türleri, eğitim programı ve istenen sonuçlara ulaşma düzeylerinde anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu belirlenmiştir (Çetinkaya & Ay, 2017, s. 19-34).

KOBİ'lere yönelik e-devlet uygulamaları üzerine yönelik işletmelere sunulan, KOSGEB e-Devlet uygulamalarının analizi belirlemek ve geleceğe yönelik olarak öngörülerde bulunmaktadır. Gerçekleştirilen anket neticesinde 2000 tane KOBİ'den dönüş sağlanmıştır. Yapılan çalışmada SPSS 22 programı tercih edilerek frekans ve karşılaştırmalı analizler yapılmıştır. Gerçekleştirilen analizde işletmelerin ömrü uzadıkça bilgisayar ve teknolojik aletlerin kullanımının daha da arttığı belirlenmiştir. Yapılan çalışmada özellikle de bilgi ve imalat alanlarında yer alan işletmeler diğer alanlarda faaliyet gösteren işletmelere oranla KOSGEB e-Devlet uygulamalarını daha yaygın biçimde kullandıkları test edilmiştir (Bayraktar, 2020).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde pazarlamada verilen tavsiyelerinin, satışlara, istihdama ve başarılı olabilmeye olan etkisi araştırılmış ve sürecin orta büyüklükte işletmelere olan etkisinin pozitif olarak yansıdığı gözlemlenmiştir( wren & storey, 2002 ).

Motohashi tarafından yapılan “ Japonya’da KOBİ inovasyon politikalarının değerlendirilmesinde bitki düzeyinde mikro veri kullanımı ” çalışmasında eski yasada 1360 ve ikinci yasada 392 şirketle bağlantı kurulmuştur. İşletme ve endüstri performansının dağılımındaki büyüklük etkisini ortaya çıkarmak için hem CAL kuruluşları hem de BİL kuruluşları için probit analiz yapılmıştır. CAL katılımının 1996’dan 1999’a kadar ki büyüme oranına etkisine bakılmıştır. CAL’e katılan ve katılmayan kuruluşlar karşılaştırılmıştır. Katılımcı olanların istihdam artış oranlarını ve bazı özelliklerini kontrol altına aldıktan sonra yaklaşık olarak % 1.3 daha fazla satış elde ettikleri görülmüştür( Motohashi, 2002 ).

Yeni Zelanda’da danışmanlık desteği alan KOBİ’ler üzerinde dinamik panel modelleri ve did yöntemi kullanılarak alınan desteklerin satışları nasıl ölçüde etkilediği araştırılmıştır ve sonuç olarak destek alan KOBİ’lerin satış rakamlarında % 8-20 oranlarında artışın gerçekleştiği sonucuna varılmıştır ( Morris&Stevens, 2009 ).

Girişimcinin Kapasitesinin Artırılması: Girişimcide zaman yönetimi, cesaret, azim ve ikna yönünün kuvvetli olması gerekmektedir. İç pazardan faydalanmaları ve

rekabete uyum sağlayabilmeleri için yenilikler yapmaları gerekir. İşletmelerin eğitime, bilgiye, kalite destek hizmetlerine erişimleri sağlanmalıdır (Yılmaz Ürper & Sağlam, 2014).

Asım Türkmen tarafından yapılan KOSGEB destekleri kapsamında KOSGEB il müdürlüklerinin verimlilik analizi ile ilgili çalışmada KOBİ'lerin ekonomideki durumlarına paralel olacak şekilde istihdam ve katma değerden yararlanmaları amacıyla KOBİ'lere destek ve hizmetler sunmaktadır. Çalışmada KOBİ'lerin ülke ekonomisi açısından önemi üzerinde durularak, destek alan işletmelerin destek sonrası finansal ve reel performanslarından ziyade KOSGEB desteklerinin uygulanıp uygulanmadığını belirlemektir. Sonuç olarak destek alan girişimcilerin her geçen yıl etkinlik düzeylerinin giderek artırdığı görülmektedir.

Serhat Dinler tarafından yapılan KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamındaki işletmelerin harcama dağılımı ve piyasa etkileri çalışmasında girişimcilerin özellikleri, faaliyet gösterdikleri sektörler, iş bölgeleri, destek kapsamında ne tür harcama yaptıklarına yönelik araştırma yapılmıştır. Anket yöntemi kullanılırken bizzat yüz yüze anket çalışması uygulanmıştır. Anket sonuçlarında genç girişimcilerin daha azimli, heyecanlı ve istekli oldukları, orta ve ileri yaştaki girişimcilerin ise tecrübe ve risk alma algısının daha avantajlı olduğu anlaşılmıştır. İmalat alanına yapılacak olan destek oranı artışının cari açığı azaltıcı etki edebileceğine neden olabilecektir.

### **2.7.2. Türkiye'de kurulması planlanan teknoparklar ve amaçları**

Sanayi ve üniversite iş birliği olan teknoparklar, üretilen bilimsel bilgi ve teknolojik büyümenin sanayi ile birleştirilmesi ile kurum ve firmaların ulusal ve uluslararası alanda rekabetine katkı sağlayan ve katma değer üreten merkezlerdir. Üniversite ve sanayi işbirliği avantajı ile verimliliğin artışı ve maliyetlerin düşmesi ile birlikte oluşabilecek hata ve zararların en minimum seviyeye indirilmesine katkı sağlar.

Teknoparkların Kurulma Amaçları:

1. Teknolojiye dayalı yeni işletmelerin ortaya çıkarılması ve büyümesine katkı sağlanması,
2. Yeni iş olanaklarının tesis edilmesi,
3. İleri teknoloji ile girişimlerin teşvik edilmesi ve desteklenmesi,

4. Bölgesel kaynakların kullanılarak üniversiteler ile iş birliklerinin oluşturulması,
  5. Teknoloji şirketlerinde iletişim ve iş birliğinin sağlanması,
  6. Kalkınma ve istihdamın gerçekleştirilmesi,
  7. Bölgeler arasındaki gelişim düzeyi farklılıklarını dengelemek
- (Karademir, 2019)

**Tablo 14.** Performans göstergelerinin 2020 yılındaki dönemsel gerçekleştirmeleri

Gösterge Adı	Ölçü Birimi	Önceki Dönem Gerçekleşmesi		Hedeflenen Gösterge Değeri	Yılsonu Gerçekleşme Tahmini	2020 Yılı Gerçekleşmesi		
		Yılı	Değeri			Yılsonu Değeri	Gerçekleşme Oranı	Gerçekleşme Durumu
Desteklenen KOBİ sayısı.	Adet	2018	6.861	30.853	65.000	65.359	100	Aşıldı
Girişimcilik destekleri kapsamında desteklenen kadın sayısı.	Sayı	2018	5.345	2.000	15.000	11.809	100	Aşıldı
Girişimcilik eğitimlerine katılarak katılım belgesi almaya hak kazanan kişi sayısı	Adet	2018	54.139	30.000	100.000	116.725	100	Aşıldı
Kadınlara sağlanan girişimcilik desteklerinin toplam girişimcilik destekleri içerisindeki payı	Yüzde	2018	50	27	50	34,1	100	Aşıldı
KOBİ'lerin ar-ge harcamalarındaki payı.	Yüzde	2018	0,63	20,63	20,63	21,4	100	Aşıldı
KOBİ'lerin ihracat içerisindeki payı	Yüzde	2018	5,4	55,4	55,4	56,3	100	Aşıldı
KOSGEB destekleri içinde imalat sanayiinin payı.	Yüzde	2018	9	65	63	72	100	Aşıldı
KOSGEB destekleri sonucu kendi aralarında ve/veya büyük işletmelerle işbirliği yapan KOBİ sayısı.	Adet	2018	45	60	70	100	100	Aşıldı

KOSGEB destekleriyle yatırımı yapılan teknolojik ürün sayısı	Adet	2018	8	116	50	129	100	Aşıldı
KOSGEB tarafından desteklenen girişimci sayısı	Adet	2018	1.981	14.000	30.000	27.403	100	Aşıldı
KOSGEB tarafından finansman desteği sağlanan işletme sayısı	Adet	2018	.516	22.600	1.100	14.544	64	Aşıldı
KOSGEB tarafından sağlanan ar-ge, teknoloji ve yenilik desteklerinin tüm KOSGEB destekleri içindeki payı	Yüzde	2018	4	4	3,5	5,2	100	Aşıldı
KOSGEB tarafından sağlanan finansman desteğiyle oluşturulan kredi hacmi	Milyon TL	2018	04,9	1.350	1,350	1,149	85	Kısmen Ulaşıldı
KOSGEB tarafından yerli üretimine destek sağlanan ürün sayısı	Adet	2018	0	30	70	66	100	Aşıldı
Orta yüksek ve yüksek teknoloji alanlarında KOSGEB tarafından desteklenen işletme sayısı	Adet	2018	7.000	7.000	7.500	7,643	100	Aşıldı
Yeni kurulan teknoloji geliştirme merkezi (TEKMER) ve iş geliştirme merkezi (İŞGEM) sayısı	Adet	2018	3	5	6	5	100	Ulaşıldı

Tablo 14’de yer alan performans göstergelerine bakıldığında Girişimcilik eğitimine katılarak belge almaya hak kazanan kişi sayısına oranla, KOSGEB tarafından finansman desteği sağlanan işletme sayısının azlığı ön plana çıkmaktadır. Bunun en önemli nedenlerinden biride eğitimi alan girişimcilerin, sonrasında işletme açılışı için gerekli güveni kendilerinde bulamaktadırlar.

**Kaynak :** (KOSGEB 2020 Faaliyet Raporu, 2021)

## 2.8. KOBİ’lerde Güçlü Ve Zayıf Yönler

KOBİ’ler Türkiye ekonomisinde büyük bir bölümü oluşturmaktadır. KOBİ’lerin yönetim, kaynak temini, tedarik ve pazarlama gibi birçok alanda problemleri olmasına rağmen, ekonomide, değer yaratmada ve istihdam oluşturmada önemli payları da bulunmaktadır. İşletme, zayıf ve güçlü yönlerini iyi belirleyebilir ve fırsatları görekerek iyi değerlendirebilirse başarılı olabilirler (Hiçyılmaz, 2017).

### 2.8.1. KOBİ'lerin güçlü yönleri

- Ekonominin ve toplumsal yapının istikrar ve denge unsurudur.
- Bireysel tasarrufları teşvik eder.
- Düşük vasıflı eleman istihdam ederek işsizliğin azalmasına katkı sağlarlar
- Taleplere daha hızlı uyum gösterirler
- Üretimde emeğin önemli bir faktör olarak yer alması
- Daha düşük yatırımlar istihdam imkânı oluştururlar
- Taleplere daha hızlı uyum gösterirler
- Gelir dağılımındaki adaletsizliği azaltırlar
- Desteklenmesi ile ülkedeki işsizliğin azalması
- Az yatırım ile ürün ve üretim çeşitliliği oluştururlar
- Esnek yapılarıyla dalgalanmalardan daha az etkilenirler
- Teknolojik yeniliklere daha hazırdırlar
- Bölgeler arası dengeli kalkınmada önemli rol tutarlar
- Personel ile kurulan yakın bağ başarıyı tetiklemektedir (Karan, 2018)

### 2.8.2. KOBİ'lerin zayıf yönleri

- Pazarlama ve tanıtım alanlarında potansiyelleri düşüktür
- Teknoloji bilgileri yetersizdir
- Küçük ölçekli olmalarından dolayı faydaları azdır
- İşletme bünyesinde uzman ve mali danışman istihdam edememe sorunu bulunur
- Sektör bilgileri ve Pazar analizleri düşüktür
- Teknik donanımları azdır
- Üretim ve satış arasındaki iletişim yetersizliği bulunur
- İhracat potansiyelleri yetersizdir
- Yönetim konusunda zafiyetleri bulunur
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski bulunmaktadır
- Rekabet güçleri yetersizdir
- Hizmet ve ürün kaliteleri düşüktür
- Uzman bir finansman ekip ile finans bölümünün işletmede yer almaması
- Sektör bilgileri ve Pazar analizleri düşüktür (<http://www.tmmob.org.tr>, 2021)

### 2.8.3. KOBİ'lerin sorunları

KOBİ'lerin temel sorunlarının başında finansman sorunları bulunmaktadır. Finansman sorunlarının özünde KOBİ öz sermaye yapılarının zayıflığı bulunmaktadır. İşletmelere; uzun vadeli ve ucuz kredi olanakları sağlanmalı, devlet kredi ve destek programlarından faydalanmaları sağlanmalıdır (Bilen & Solmaz , s. 2014).

İdarede yaşanan problemler,

Sermaye kıtlığı ve kaynakların yetersizliği,

Üretim ve teknolojiye problemler,

Yeniliklere, gelişmelere ve mevzuatlara yeterince hâkim olunamaması,

Birlikte hareket etmekten uzak durulması,

Piyasalarda rekabet edecek güçlerinin olmaması,

Kanuni sınırlandırmalar,

Yöneticilerin teknik bilgi isteyen konularda yeterli bilgi sahibi olunamaması,

Nitelikli işgücü teminindeki zorluklar,

İhracatta iş birliği yapma zorluklarıdır (<https://www.ekodialog.com>, 2020).

### 2.8.4. Ekonomik krizler

Gelişmiş ülkelere göre gelişmekte olan ülkelerde ekonomik krizler daha fazla görülmektedir. En büyük etkisi de ekonomilerinin yapısının güçsüzlüğü ve zayıf bankacılıktır.

Günümüzde krizler geçmiş dönemlere göre farklı nedenler gösterilir. Kriz, ekonomik durgunluk uzun süreye yayılırsa kriz denilebilir. Ülkeler ekonomik olarak etkileşim içindedirler. Dünya çapında yaşanan krizlerde böylelikle “küresel kriz” olarak adlandırılır. Küresel krizler günümüzde ülkelerin gerçekleştirdiği etkileşim ile daha fazla yaşanmaya başladı. Krizlerde özellikle ekonomi ve siyasi etkileşimler önemli bir yer tutmaktadırlar. Ülkelerin krizlerden etkilenme oranları farklılıklar gösterebilmektedir. Bu anlamda da ülkelerin özellikle gelişmişlik oranları önemli yer tutuyor, gelişmişlik arttıkça etkilenme oranları da azalmaktadır. Bununla birlikte krizlerden en fazla gelişmekte olan ülkeler etkilenmektedir. Yaşanan kriz dönemlerinde de KOBİ'ler en fazla etkilenen alan olmaktadır (Kartal, 2010).

ABD ve Çin'in günümüzdeki savaşları ekonomi yönlüdür. Bu durum bütün dünyadaki ekonomik yapının gelişimini değişimine neden oluyor. Ekonomik savaşın kaynaklanan ekonomik belirsizlikler özellikle büyük şirketlere etkisi daha fazla

olmuştur, böylelikle de şirketler daha temkinli ve yapılacak yatırımların gerçekleşeceğinden daha uzun vadede gerçekleşmesine neden olmaktadır. Bu durum ekonomide istikrarsızlığı da artırmaktadır (Uysal, 2019, s. 66).

### **2.8.5. İşletme ölçeği**

İşletme ölçeği tanımını etkileyen unsurlar:

- Zaman
- Ekonomik düzey
- Sanayileşme düzeyi
- Kullanılan teknoloji
- Üretimi yapılan malın özelliği
- Faaliyetteki iş kolu
- Üretimi yapılan ürünün özelliği
- Kurum ve kişiler

Genel anlamda mikro işletmeler, az sermaye ile daha fazla el emeği ve karar vermedeki hızlilik imkânına sahip ve düşük maliyetli yönetim giderleri ile çalışan ekonomik birimlerdir.

### **2.8.6. İşletme tanımlarının ortaya konmasında kriterler**

İşletmelerin tanımlamalarında belirli olan kriterler iki şekildedir. Bunlar Nicel ve Nitel kriterlerden oluşmaktadır.

#### *2.8.6.1. Nicel kriterler*

İşçi sayısı  
Sabit sermaye  
Enerji miktarı  
Satış tutarı gibi

#### *2.8.6.2. Nitel kriterler*

Makime sayısı  
İşletmenin pazarlık yapısı  
Kredi alına bilirlilik  
Emek ve sermaye (Ege, 2019).

İşletmelerin büyüklükleri genel olarak küçük, orta ve büyük olarak ayrılmaktadırlar. İşletmeler niteliksel ve niceliksel olarak sınıflandırılma uygulamada en fazla kullanılan yöntemdir. Niceliksel ölçütler genel olarak rakamsal verilerdir. Niteliksel ise rakamsal olmayan verilerdir. İşletmelerin büyük ya da küçük olarak kabul edilmesi bulunduğu ülkeye, bölgeye ve hatta zamana göre değişiklikler gösterebilmektedir.

Kriterler işletmenin ait olduğu ekonomik faaliyet koluna göre de değişiklik gösterebilir. Örneğin, tarım sektöründe işlediği tarım arazisi alanına göre büyük grupta yer alan bir tarım işletmesi, istihdam ettiği işçi sayısı veya toplam satış hasılatı bakımından diğer sektörde küçük işletme sınıfına girebilmektedir. Birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de işletmelerin büyüklüklerine göre sınıflandırılması ve tanımı konusunda ortak bir görüşe veya bir tanıma rastlanılmamaktadır (Bahar, 2011)



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİLERİN KOSGEB'İN HİBE VE DESTEKLERİNDEN DUYDUKLARI MEMNUNİYET DERECESİ

#### 3.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı ülkemizde gerçekleştirilen girişimcilik destekleri ile işletmelerin performansları arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Çalışmada Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından verilen desteklerin işletmelere olan etkisi değerlendirilmiştir. Bu çalışmada girişimcilerin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı destekleri ile elde edilen sonuçlar detaylı bir şekilde değerlendirilmiştir.

#### 3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma, İstanbul ili Avrupa Yakasında yapılmıştır. KOBİ’lerin beklentileri, sorunları tespit etmek için açık uçlu sorular ile düzenlenmiştir. Görüşmeler KOSGEB tarafından gerçekleştirilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi alarak hibe ve destek programından yararlanan girişimciler ile yüz yüze gerçekleştirilmiştir.

#### 3.3. Araştırmanın Kısıtları

- Araştırma İstanbul ili Avrupa Yakasında yapılmıştır.
- Araştırma çalışmanın amaçlarını karşılayacak şekilde hazırlanan soru formunda yer alan sorularla kısıtlıdır.
- Araştırma 2020 yılında yapılmıştır.
- Girişimcilik eğilimi ve girişimcilik eğitime ilişkin sorularla kısıtlıdır.
- Araştırma KOSGEB’den destek alan girişimciler üzerinde gerçekleştirilmiştir.

Bu çalışmada özellikle anket yapılmak istenen girişimcilerin anketi tam anlamıyla doldurmamaları veya mülakat yapmayı kabul etmemeleri araştırmamızın sınırlılıkları açısından önemlidir. Girişimcilerden randevu alma zorluluğu, sorulara cevap verememe ve en önemlisi bireysel olarak ayrı ayrı girişimciler ile görüşme yapmamız araştırmamızın sınırlılıklarını içermektedir.

### **3.4. Araştırmanın Soruları**

#### Temel Bilgiler İle İlgili Sorular

İşletme kuruluş yılı nedir?

İşletme ortaklık yapısı nedir?

İşletme çalışan sayısı nedir?

KOSGEB’den ne kadar hibe ve kredi desteği aldınız?

KOSGEB’den aldığınız hibe ve destekleri hangi alanlarda kullandınız?

Kullandığınız hibe ve destekler işletmeniz için yeterli oldu mu?

Hedef pazarınız nedir?

### **3.5. Veri Toplama Aracının Hazırlanması**

Girişimcilerin KOSGEB desteklerinden yararlanan girişimcilerin genel olarak yaşanılan problemler analiz edilmiştir. Desteğe başvuru sũreçleri, ne kadar hibe ve kredi kullanıldığı, sũrecin nasıl işlediği, KOSGEB desteklerinden nasıl haberdar oldukları, girişimcilere yapılan desteklerde yaşanılan sorunlar ve problemlerin belirlenmesi amaçlanarak önerilerde bulunulmuştur. Teknik olarak gũrüşme tekniği yapılmıştır. Gũrüşme tekniğinin kullanılma sebebi girişimcilerin yaşadıkları problem ve konuların içerik olarak bilinmesini sağlamaktır.

Nitel araştırma, gũzlem ve dokũman gibi yũntemleriyle oluşan araştırmadır. Davranışları inceleyerek genelleme yapar. Nitel araştırma için nasıl, niçin, nerede gibi soru kalıplarıyla cevap bulmak istenir (<https://www.iienstitu.com>).

Bu yũntem ile beraber girişimciler ile birebir gũrüşme sağlanarak KOSGEB hibe, destek programları ve eğitimleriyle ilgili girişimciler tarafından bilgi alınması sağlanmıştır.

#### **3.5.1. Verilerin toplanması**

KOSGEB’den hibe ve destekleri alan girişimcilere ulaşılmak nedeniyle Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi veren kurum ve kuruluşlara ulaşılarak bu destek alan girişimciler ile irtibata geçilmiştir. 10 işletme ile gũrüşũlerek KOSGEB hibe ve desteğinden faydalanan girişimciler ile yũz yũze gũrüşmeler yapılmış ve bunun sonucunda tezin konusu, tezin kapsamı, tezin amacı ve kimlere yũnelik yapıldığıyla ilgili detaylı bir biçimde girişimcilere aktarılmıştır. Girişimcilere sorular sorularak

cevaplar alınmış ve alınan cevaplar not tutulmuştur. Görüşme sonrasında da elde edilen veriler ile ilgili olarak bir veri oluşturulmuştur.

### 3.5.2. Verilerin analizi, bulgular ve değerlendirme

Gerçekleştirilen araştırmada KOSGEB'in işletmelere yönelik olarak gerçekleştirdiği hibe ve desteklerden yararlanan 10 girişimcinin, KOSGEB den aldıkları eğitim, destek ve bilgi alımından almış oldukları memnuniyet ve işletmelerine yapılan katkı ve durumlarına yönelik olarak işletme düşünce ve görüşleri alınmıştır. Bu kapsamda da betimsel analiz yöntemi tercih edilmiştir. Gerçekleştirilen analizde öncelikli olarak gerçekleştirilen eğitim süresi ve içerikleri başlıkları yer almaktadır. Daha sonrasında gerçekleştirilen destek türleri, içerikleri, desteklerin miktarları ve oranları verilmiştir. Son olarak da yapılan çalışma kapsamında KOSGEB hibe ve desteklerinden yararlanmış olan KOBİ'lerin geleceği ve ülke ekonomisine yönelik bulgular belirlenerek desteklerin işletmelere etkileri değerlendirilmiştir.

### 3.5.3. Destek sürecine ilişkin bulgular

KOSGEB tarafından işletmelere yönelik olarak gerçekleştirilen devlet hibe ve desteklerinde KOBİ'ler ne tür destek programlarından yararlandıkları, aldıkları destek tutarları ve KOSGEB tarafından işletmelere sağladığı diğer desteklerden yararlanıp yararlanmadıkları, yapılan destek tutarlarının girişimciler açısından düşünceleri, aldıkları desteklerden duydukları memnuniyetleri hakkında sorular yöneltilmiştir.

KOSGEB destek programlarına yönelik olarak girişimcilere yönelik sorulan sorulara istinaden destek türüne, miktarlarına ve içeriğine ilişkin bulgular olarak alt başlıklara ayrılmıştır.

**Tablo 15.** Görüşme yapılan girişimcilerin demografik özellikleri

Kod	Faaliyet Alanı	Cinsiyet	Medeni Durumu	Öğrenim Durumu	Yaş
G1	MARKET	BAY	EVLİ	LİSE	30
G2	OTO YIKAMA	BAY	EVLİ	LİSE	32
G3	MOBİLYA İMALAT	BAY	BEKÂR	LİSANS	24
G4	KURUYEMİŞ VE BAKLAGİL	BAY	BEKÂR	İLKOKUL	47

G5	ET VE ET ÜRÜNLERİ	BAY	EVLİ	LİSE	37
G6	MARANGOZ	BAY	EVLİ	LİSE	45
G7	UN VE UNLU MAMULLER	BAYAN	EVLİ	LİSANS	34
G8	KADIN GIYIM VE İMALAT	BAYAN	BEKÂR	İLKOKUL	28
G9	ŞARKÜTERİ	BAY	EVLİ	LİSE	29
G10	İNŞAAT MALZEMELERİ SATIŞI	BAY	EVLİ	ÖN LİSANS	51

Tablo 15’de yer alan demografik özelliklerde lise mezunu girişimcilerin üniversite mezunu girişimcilerden fazla olması, lise mezunlarının daha fazla işletme açılışına yöneldiklerini göstermektedir.

#### 3.5.4. Destek türüne ilişkin bulgular

KOSGEB’ ten hibe ve destek programlarından yararlanan işletmelerin aldıkları destekler ve yapılan destek ödemeleri ile ilgili düşüncelerini açıkladıkları cevaplar aşağıda açıklanmıştır.

G1: kodlu girişimci almış olduğum eğitim KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi idi. İşletmem bu desteklerden ofis malzemeleri desteği ve -kira desteklerinden faydalandım. Kuruluş bedeli olarak LTD şirketi kurdum 2.000 TL harcadım. İşyeri kiramın belirli bir kısmını ay ay olarak KOSGEB tarafından hesaplarıma yatırıldı. Aldığım bu destekler küçük bir işletme olduğum için adeta can suyu oldu benim için ve Allah devletimizden, KOSGEB çalışanlarından ve emeği geçenlerden razı olsun” açıklamalarında bulunarak hangi alanlarda desteklerden faydalandığını belirtmiştir.

G2: kodlu girişimci “Eğitime katılıp, iş planı hazırlayıp, kurula sunarak KOSGEB’den 30.000 TL kadar toplam hibe aldım. Almış olduğum hibenin 2.000 TL gibi bir meblası işletme açılışına giderken, geri kalan 28.000 TL’lik kısmı da işletmemde makine ve teçhizatlara harcadım. Aldığım destekler beni daha motive etti ve işletmem iş potansiyeli arttığı için de 1 kişiyi daha personel olarak istihdam ettiğini” belirterek yaşadığı mutluluğu paylaşmıştır.

G3: kodlu girişimci “Hibe programından 50.000 TL KOSGEB’den destek aldım. İş planı hazırlaması, sunması, onay verilmesi ve ödemeleri alma süreçlerim beni fazlasıyla zorladı fakat çalışmalarımın karşılığını aldım. Fazlasıyla muyluyum. Tüm

harcamalarımı makine teçhizat üzerine yaptım, firmam imalat üzerine olduğu için aldığım hibenin işçilik ücretleri yani tadilat anlamında destek alamadım. KOSGEB uzmanları adeta destek vermemek için savaşıyorlardı. Her şeyin en ufak ayrıntısına kadar talep ederek süreci de o denli uzattıklarını” belirtmiştir.

G4: kodlu girişimci “bu destek kapsamında başlangıçta 2.000 TL kuruluş desteği alabildim. Makine, teçhizat desteğinde 23.000 TL alabildim. Geriye kalan 13.000 TL’lik kısmı da ileride işyerimi büyütme planlıyorum. Başka herhangi bir destek türünden faydalanmadım. Yeni yapılabilecek devlet hibe olarak işletmeleri destekleyici herhangi bir destek türü yapılırsa faydalanıp, büyüyen bir işletme olacağımı düşünüyorum” açıklamalarında bulunarak süreç ile ilgili paylaşımda bulunmuştur.

G5: kodlu girişimci “işletme kuruluş desteği kapsamında işletme açılışı olarak Ltd şirketi açtım. 2.000 TL masraf yaptım fakat araştırmalarımda LTD şirketinin uzun vadede işletmeye vergi avantajı yönünden şahıs firmasına göre pozitif anlamda katkı vereceğini bildiğim için LTD şirketi açtım. İşletme giderleri olarak 32.000, makine-teçhizat ve soğutma dolapları 16.000 TL destek kullandım. Geri ödemeli destek programından da faydalandım. Geri ödemede hoşuma giden şey iki yıl sonra ödemeye başlıyor olmamdı. Bu durum beni fazlasıyla rahatlatmıştı” belirtmiştir.

G6: kodlu girişimci “İşletme kuruluş desteği olarak 2.000 TL, 4 ay kira desteği alabildim. İşletmem için belki de en önemli ürün olan makinelerim için 16.000 TL, 100.000 TL olarak hibeden de faydalandım. Fakat kredi destek tutarını onaylayacak yetkili kişiler beni süreç ile ilgili adeta bu işe girdiğim için pişman ettiler. Verilen kredi destekleri işletmeler tarafından daha sonra geri ödemesi yapılacağı için neden bu kadar ince eleyip sık dokuyorlar anlamıyorum. Amaç küçük işletme ve girişimcilere destek vermek, onları kalkındırmak ve büyütme değil mi? ” açıklamalarıyla kredi ödemeleri eleştirilerde bulunmuştur.

G7: kodlu girişimci “KOSGEB tarafından bizlere yönelik verilen desteklerde işletme açılışında 2.000 TL, makine- teçhizat alanında 42.000 TL olarak faydalandım. Ben hem hibe hem kredi olarak başvuru yaptım. İki alanda da desteklendim. Desteklerde şöyle bir problem ile karşılaştım art niyetli işletmeler devlet desteklerinden faydalanıp daha sonrasında işletmelerini kapatabiliyorlardı. Fakat devlet tarafından hibe ve kredi alan işletmeler iş yerlerini 2 yıl süre için kapatmasını

yasak olması beni mutlu etti. Herkes başvuru yapıyor ve destek alan çoğunluk kısım olarak karşımıza çıkmaktadır” diyerek desteklerin herkese verilmemesini düşünüyordu.

G8: kodlu girişimci “Hibe desteğinden faydalanarak toplamda 36.000 TL KOSGEB den hibe aldım. Süreç benim için biraz zor geçti ama sonunda isteğim hibe tutarı olmasa da faydalanabildim. İşletme açılında 2.000 TL karşılığında şirket açılışı yapabildim. 34.000 TL’ lik kısım için işyerimde dekor, teşhir, raf, kamera ve ofis malzemeleri gibi bölümlerde destek aldım. Bayan olmam nedeniyle yaptığım masrafların %80 oranında ödeme yapılması beni mutlu ettiğini” belirtmiştir.

G9: kodlu girişimci “Devletimizin girişimcileri desteklemek için verdiği hibeden bende yararlandım. Kuruluş desteği olarak 2.000 TL aldım. Makine ve teçhizat olarak 15.000 TL, dolaplara 18.000 TL ve çalışan personellerime yönelik maaş desteğinden faydalandım. Sadece hoşuma gitmeyen bu ödemelerde iş yeri m2’leri olur, çalışan sayıları olur, bulunduğu sektör olur, bu gibi nedenlere bağlı olarak yapılan hibe tutarlarının değişmesini öneririm” açıklamalarıyla desteklerin değişmesini ifade etmiştir.

G10: kodlu girişimci “Baba mesleği olan inşaat, hırdavat ürünleri satmaktayım. İşletme açılışı desteğinden faydalanmadım. Süreçte zamanlama hatam olduğu için işletme açılışı desteği alamadım. Bu konuda KOSGEB uzmanlarının eksik bilgilendirmesi sorunu yaşadım. Neyse ki işletmem için 42.000 TL’lik kısımdan faydalanabildim. Yaptığım masraflar da özellikle teşhir ve stant kurulumu ile ofis malzemeleri desteği için yaptığım masrafların %60’lık kısmı için 42.000 TL harcamalarım karşılığında hesabıma aktarıldı. Süreç uzun beni bir hayli yordu ve zorladı. Bilseydim bu kadar teferruatlı ve zahmetli bir süreç hiç girmezdim” ifadeleriyle süreçte yaşadığı zorlukların üzerinde durmuştur.

G3, G6, G10 kodlu girişimciler KOSGEB destek kredilerinde yaşanan sürecin kendileri açısından uzun ve yorucu bir süreç olduğunu ve KOSGEB’de görevli kişilerin yaklaşımlarından duydukları memnuniyetsizlikleri ifade etmişlerdir. G1 KOSGEB süreci ve çalışanlardan dolayı yaşadığı memnuniyeti dile getirmiştir. G8 desteklerde bayan olmanın vermiş olduğu avantajı lehine kullanarak daha fazla destek almayı başarmıştır. G2, G4 işletmenin potansiyellerinin arttığını ve mevcut işletmelerinin büyüdüğünü ve daha da büyüyeceğini açıklamıştır. G7 kodlu girişimci

verilen destek tutarlarının art niyetli kişiler tarafından da kullanıldığını öne sürmüştür. G9 kodlu girişimci de işletmenin bulunduğu sektör, potansiyeli, işletme m2'lerinin oranlarına göre destek tutarlarının değişmesini ifade etmiştir. Girişimcilerin ifadeleri genel olarak değerlendirildiğinde hibe tutarlarında işletmeler istediği gibi destekleri kullanabildikleri belirlenmiştir. Özetle de girişimciler makine, teçhizat, stant, raf, kira, personel giderleri gibi alanlarda desteğin herhangi bir engelinin olmadığı gözlenmektedir.

### **3.5.5. Destek içeriğine ilişkin bulgular**

KOSGEB tarafından girişimcilere yönelik destek programlarında girişimcilerin süreçler ile ilgili yaşadıkları memnuniyet seviyeleri ve desteklerin kendilerinde yarattığı etkilerinin neler olduğu analiz edilmiştir.

G1: kodlu girişimci "Memnunum, aldığım eğitimi her ne kadar yararlı olarak görmesem de genel anlamda memnunum. Ben eğitimi alan diğer arkadaşlarıma göre daha başarılıydım çünkü çoğu kişi ne iş yapacak, nerde yapacak gibi soruları kendi içlerinde çözemiyorlardı. Bu deneyim sahibi olmadan giriştiğim yolda çalışırsam, azim edersem, mücadelemi gösterirsem başaracağımı biliyordum. Evli ve sorumluluklarım da olduğu için ve herhangi bir varlığım olmadığı için KOSGEB desteklerine ihtiyacım vardı. İşletmemin açılışı, masa, raf ve teşhirler ilgili gerekli destekleri aldım. Dolabım yüksek bir meblağ olduğundan dolayı personellere yapılacak desteklerden dolap için ayrılan bütçeye kaydırma yaptım. Yapmak zorundaydım çünkü işimde dolapların yeri önemliydi. Belirli bir kısmını da dekor amaçlı asma tavan ve küçük depomun olduğu bir alana ayırdım. Ama KOSGEB destek limitlerini bir tık daha artırması bizlerin yararına olacağı düşüncesinde" olduğunu açıklamalarında belirtti.

G2: kodlu girişimci "Memnunum çok bir masraf gerektiren bir sektörüm yok. Ve verilen destek bana yetti. Başlangıçta korkum ve şüphelerim olsa da başarmıştım. Hatta işletme me destek sonra 1 eleman daha bile alabildim. Bir anda iş veren olmuşum. Bu tarih edilmez bir duygu. 30.000 TL alabildiğim destek miktarı bir çok şeyi yapmama yetti. Sanki iş yerim değişti başka bir iş yeri gelmişti. Bu kadar parayla bunları yapabiliyorsak daha fazla parayla neler yapabileceğim duygusu artık hep içimde kalacak ve onun için var gücümle çalışacağımı" belirtti.

G3: kodlu girişimci ‘‘Memnunum, üniversitede eğitimi veren hocamız ve personellerin hepsi güler yüzlü ve yardımseverdi. Fakat eğitim süreci bir hayli benim için problemlili geçti, özel hayatımda bazı olumsuz şeyler yaşadım. Her ne kadar bazı tatsız şeyler yaşasam da pes etmedim. KOSGEB desteklerine gelirse çok bir birikintisi olmayan ben, destekler sonrası fazlasıyla mutlu oldum diyebilirim. Fakat desteklerde özellikle tadilat gibi alanlara desteklerin olmaması beni bu konuda bankalardan kredi almama ve zorlanmama neden oldu. Üniversitemi işletme bölümü okumuş olmam bazı avantajları da yanında getirdi. Önceden gelir gider, bilanço gibi kavramlara çok hâkim değildim şimdi biraz bilgi sahibi ‘‘ olduğunu belirtmiştir.

G4: kodlu girişimci ‘‘Evet aldığım desteklerden memnun kaldım. İlkokul mezunu olarak biriyim ve bazı cümleleri anlamakta zorlandım. Teknolojik bir bilgim de yok araştırayım ve öğreneyim. Desteklere gelince biraz daha fazla destek alsaydım benim için daha iyi olacaktı. Almam gereken malzemelerin bazılarını yeterli param olmadığı için alamadım. Bu dükkânım için olumsuz bir durumdu. Ben destek sürecinde devletimden, hocamdan ve üniversitede bizimle ilgilen arkadaşlardan memnun kaldığımı’’ ifadelerinde bulunmuştur.

G5: kodlu girişimci ‘‘Memnunum, eğitimi almayı destek alabilsem de alamasam da istiyordum. En azından KOSGEB nedir, bu süreçler nasıl oluyor, gerçekten bizlere destek veriyor mu bunları öğrenmek adına başvurduğum eğitime. Ve ben kendi sınırlarımdan dışına çıktım diyebilirim. Destek alınması güzel bir duygu olsa da o süreç yorucu, ama hem 50.000 TL hibe hem 100.000 TL krediden faydalandım. Yanımda çalışan personellerimin de desteğiyle işletmem daha da büyüdüğünü’’ ifade etmiştir.

G6: kodlu girişimci ‘‘Memnunum. Verilen destekler işletmemi açmamı, yenilememe ve büyümeme neden oldu. Başlangıçta eğitime katılma düşüncem hiç ama hiç yoktu. Nasıl başvurduğum ve destek alacak hale geldi bende anlamadım. 45.000 TL aldım ve 100.000 TL kredi için de başvurduğum ve aldım. Bende biraz o girişkenlik ve girişimcilik ruhu var diyebilirim. Kredi onayını bize verecek yetkililer süreci uzattıkça uzattı. O sürede resmen pişman olmuşum başvurduğuma. Sonuç olarak desteklerden faydalandım ve KOSGEB’in küçük bizim gibi işletmelere böyle destekler vermesi beni mutlu etti. İnşallah sonraki yıllarda destekler biraz daha artar ve daha çok girişimci faydalanabilir. Aslına bakarsak KOSGEB destek veriyor vermesine fakat



uzun süreçli olarak bakarsak devlet işletmelerden vergi ve vergi çeşitleri, personel ve SGK gibi ödemeleri düşünürsek kat ve kat fazlasını bizlerden de aldığını” belirtmiştir.

G7: kodlu girişimci’ ‘Genel olarak süreçten memnum kaldığımı söyleyebilirim. Bayan olmam desteklerden erkeklere göre daha fazla yararlanıyor olmam benim hoşuma gitmişti. Hatta benden sonra 2 arkadaşım daha benim yönlendirmemle eğitime dâhil olmuştu. Eğer ben gerekli desteği almasaydım işletmem belki de bir süre sonra kapanacaktı. Hem hibe hem kredi desteğinden faydalandım. Destekler sayesinde istihdam etme imkânım da oldu. Çünkü ürün yelpazem ve müşterilerim her geçen gün büyüyordu. KOSGEB’den yetkili kişilerin işyerimi ziyaret ederek yaptığım masrafları yani KOSGEB’e sunduğum faturaların ürünlerini işletmemde gelip görmeleri ve takip etmeleri düzel bir şeydi. Hoşuma gitmeyen duyan duymayan herkesin eğitimi alarak destekten faydalanmak istemesi. Eğitimi alsınlar fakat art niyetli olmaları destek alayım sonrasına bakarız gibi söylemleri duyunca, eğitimin kötü niyetli kişilere verilmesinin önüne geçilmesini ve kanunlardan yararlanıp gerekirse hapis cezalarının verilmesi gerektiğini” açıklamalarında belirtmiştir.

G8: kodlu girişimci ‘‘Memnunum diyebilirim. Özellikle dersi veren hoca ve personeller güler yüzlüydü. İşyerimi açtığımda KOSGEB tarafından makine, teçhizat, personel maaş desteği birçok alanda da KOSGEB destek oldu. İsteğim KOSGEB’in biraz daha hibe desteklerini artırması olacaktır. Artırılmasının işletmelere daha da avantaj sağlayacağını, işletmelerin de destek oranı arttıkça daha fazla kendilerine güven duyup yeni girişimcilik içine girebileceklerini” belirterek destek oranlarının artması gerektiğini” ifade etmiştir.

G9: kodlu girişimci” Memnun kaldım fazlasıyla. Ve işletmeme faydalı olacağını düşünüyorum. İlk işletmemi açtığımda gıda ürünü olduğu için kaliteli dolap, dondurucular ve sütlük gerekiyordu. Bu yüzden kaliteli olsun diye en iyisini alarak 250.000 TL’lik harcama yaptım ve KOSGEB ise sadece 50.000 TL kadar hibe verebildi. Bu anlamda hibe üst sınırının artması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü farklı farklı işletmelerin farklı donanım ve malzemeleri oluyor. Biri 5.000 TL’ye işyerini kurarken diğer bir kişi 300.000 TL’ye işyerini kuramayabiliyor. Çünkü işletme giderleri m2, sektör, bulunduğu bölgelere göre değişiyor. Bu anlamda KOSGEB destek limitlerini hem artırmalı hem de sektörlere göre değiştirmesi” gerektiğini ifadelerinde açıklamıştır.

G10: kodlu girişimci'' Memnun kalmadığımı belirtmek isterim. Çünkü işletmem teşhir ve stant gerektiren, yani görsel olarak göze hoş gelmesi gereken bir sektör. Yapmış olduğum masraflar ve tadilatlar için KOSGEB en ufak bir destek vermedi. Yaptığım tüm masrafları kendi çevremden ve ailemden aldığım paralar ile yapabildim. KOSGEB'inde ödemeleri geç yapması beni bir hayli bunalttı. Ve neredeyse işletmemi kapatıp çıkayım hale gelmiştim. Destek miktarlarının hibe olarak en az 200.000 TL olmasını gerçek anlamda isterdim. KOSGEB den alınan ödemeler de birçok farklı problemlerle karşı karşıya geldiğini ve bu konuda da destek süreçlerinden menün olmadığını ifade etmiştir.

Genel olarak girişimciler KOSGEB'den aldıkları hibe ve desteklerden memnuniyetlerini ifade ettiler. G1, G4, G6, G8, G9, G10 kodlu girişimciler KOSGEB tarafından verilen hibe destekleri limitlerinin artırılması gerektiğini ve işletmeler için faydalı olacağını belirtirken, G3 ve G10 kodlu girişimciler, özellikle tadilat konusunda destek verilerek desteklerin artması gerektiğini ifade etmişlerdir. G7 kodlu girişimci diğer girişimciler için de belki de olumsuz olarak karşılanabilecek olan KOSGEB tarafından gönderilen denetçilerden duyduğu memnuniyeti'' dile getirmiştir.

### **3.5.6. Kurumun sağlamış olduğu desteğin ekonomiye etkisine ilişkin bulgular**

İşletme açan girişimcilerin KOSGEB tarafından sağlanan hibe ve kredi desteğini yeterli bulup bulmadıkları ve ülke ekonomisine katkısının olup olmadığı adına verilen cevaplar analiz edilmiştir.

G1: kodlu girişimci ''Aslına bakarsak benim gibi işletmeler için hibe tutarı 50.000 TL yeterlidir. Belirli bir sermaye birikiminin olması da işleri daha kolay altından kalkabilmeme neden oldu. KOSGEB tarafından alınan eğitimlerin ülke ekonomisine nasıl katkısı olur bilemiyorum. Fakat işlerim biraz daha büyürse 1 eleman alırım ve işsizliğe katkısı olacağını biliyorum'' diyerek açıklamada bulunmuştur.

G2: kodlu girişimci'' Yeterli buluyorum. Bulduğum sektör itibarı ile iş yerimin bulunduğu konum ve belirli bir çevremin olması benim için avantajdı. Aldığım destekle beraber sanki işletmem level atladı. Kullandığım aletler, makineler, ürünler ve ofisim çok güzel oldu. İş yerimi düşük kira ile tutmam ayrı bir güzellik oldu. Açtığım dükkânın ülke ekonomisine katkısı olduğunu düşünüyorum, mesela personel aldım, işsizliğe katkım oldu. Belirli vergi, sigorta, personel maaşı gibi ödemelerim

oluyor. Bu durumlar ülke ekonomisine katkısı olduğunu düşünüyorum” diyerek olumlu düşüncelerini ifade etmiştir.

G3: kodlu girişimci “Yeterli bulmuyorum. KOSGEB’in desteklerde süreci uzatmaması, kolaylık sağlaması ve desteklerin artırılmasından yanayım. Çünkü işyerim özellikle görselliğin ön plana çıktığı ve bunun için değişiklikler yapmama neden oluyor. KOSGEB özellikle de bu tadilat işlerinde destek ve yüksek miktarda kira verenler için verdiği hibe miktarını artırmalı. Hem tadilatı desteklemeli hem de desteğin artırılmasından yanayım. Destek iyi kötü yaramıza merhem oluyor yalnız derdimize çare olamıyor. Ekonomiye katkı olarak, istihdam edebiliyorum, stopaj ödüyorum. En önemlisi de bir işim var ve ben mutluyum” açıklamalarıyla desteklerin tadilat ve yüksek kira ödeyen işletmeler için artması gerektiğini ifade etmiştir.

G4: kodlu girişimci “Yeterli bulmuyorum ve verilen hibenin artırılmasını isterdim. Verilen hibenin hibe miktarının minimum 100.000 TL olarak verilmesi gerekir ve parça parça veriliyor. Bir bereketi de olmuyor. Oraya öde buraya öde derken elde para kalmıyor diyebilirim. Günümüzde işletme açılışı, ürün koyma, stok bulundurma, teşhirdi vs vs derken neredeyse 80.000- 100.000 TL ile artık işletmesini kurup satışlarına başlayabilir diye düşünüyorum. Ekonomiye katkısı nasıl olur dersanız vergi, elektrik, su, telefon faturalarının bile devlete katkısı vardır. Bütün iş yerlerinin devlete katkısı az da olsa çok da olsa vardır” diyerek düşüncelerini belirtmiştir.

G5: kodlu girişimci “KOSGEB’den aldığım hibe de kredi de işletmemin açılışı ve satışlara başlamam için gayet yeterli. Özellikle kredi miktarı ve 2 yıl sonra ödemeye başlayacak oluşum beni mutlu eden bir durumdu. Çünkü işletmem 2 yıllık sürede büyüyecekti. Özverili ve çalışkan olduğuma inandığım için aldığım destekler ile işletmemi daha da büyütecek ve daha sonra başka bir şube açabilecektim. Desteklerin devlete katkısı illaki olacaktı çünkü vergi ödemelerim, faturalarım, stopajım ve çalıştırdığım personelin maaşları ve SGK ödemelerinin hepsi devlete de istihdama da bir katkı olarak görebiliriz” diyerek yöneltile sorulara cevap vermiştir.

G6: kodlu girişimci “Verilen kredi yeterli, 2 yıl sonra taksit taksit geri ödeme yapmam ve faizsiz olması güzeldi, fakat hibe desteğinin daha fazla olmasını beklerdim. Verilen hibeler sektörlere göre değişmeli, her sektörün kendine göre bir maliyeti ve gideri var o yüzden bunlar göz önünde tutulması gerektiğini düşünüyorum.

Yani işletmeden işletmeye destek değişmeli bana göre. Ülke ekonomisine işletmemin ister istemez aylık 8.000-10.000 TL gibi katkısı oluyor. İşsizliğe de vergi yönünden de ekonomiye katkı sağladığını düşünüyorum.

G7: kodlu girişimci ‘‘Yeterli buluyorum. Böyle bir zamanda kim kime işyeri açacağım açılacak diye destek olur ki kimse olmaz. Bir bankaya bile gittiğimizde bir ton belge vs isteyerek yüksek faizli kredi veriyor. Hibe de kredi de aldım. Desteklerden fazlasıyla memnun oldum. Katkı olarak çalışan sayımı artırdım bu ülkedeki işsizlik için olumlu bir şey. Vergi, personel primleri ve faturalar derken ekonomiye de devlete de her türlü katkı sağlıyor. Zaten uzun vadede devlet verdiği destekleri fazlasıyla ister istemez geri aldığını’’ belirterek yaşadığı mutluluğu dile getirmiştir.

G8: kodlu girişimci ‘‘Bulduğum sektör olarak verilen destek tutarını yeterli bulmuyorum. Verilen hibe destek miktarının artması bizler ve yeni girişimciler için iyi olacaktır. Bayan olma avantajı açısından memnunum. Çünkü yaptığım masrafların % 80’i gibi yüksek bir oranda hibe desteğini aldım. Ekonomiye katkısı olduğunu diyebilirim. Özellikle yaptığımız her satışta vergi konusunda devlete katkısı olduğunu’’ ifade etmiştir.

G9: kodlu girişimci ‘‘Memnun sayılmam. Çünkü her işletmenin kendine göre bir gideri ve masrafları var, ben sadece hibeden faydalandım. Ve işletmeme yaptığım masraflar hibe tutarından kat ve kat fazla tuttu. Bu durum beni belirli bir borç almama itti. Bu yüzden verilen destek tutarlarının değişmesini düşünüyorum. Devlete katkısı pozitif olacaktır. Çünkü biz vergi, stopaj ve çalıştırdığım personelin prim ödemlerinde devlet alacağını aldığını’’ belirtmiştir.

G10: kodlu girişimci’’ Destekler için hiç ama hiç memnun değilim. Hem limit tutarları çok düşük hem zahmetli oldu. 42.000 TL gibi bir hibeden faydalandım ama çok daha fazlasını harcadım. Beklentim daha fazlaydı. Süreç de hem çok zor hem zahmetli oldu. Verilen destek limitlerinin artırılmasını isteyerek, ekonomiye katkısının her anlamda olduğunu’’ açıklamalarında ifade etmiştir.

KOSGEB’in işletmelerini açan girişimcilere yönelik yapmış olduğu hibe ve destekler genel olarak ele alındığında G1, G2, G5, G7 kodlu girişimciler verilen destek tutarlarından memnun ve işletmeler için yeterli bir miktar olduğunu, G3, G4, G8 kodlu girişimciler destek miktarlarının artırılmasından yana olduklarını, G9 ve G10 kodlu girişimciler de memnun olmadıklarını dile getirmişlerdir. G6 kodlu girişimci ise diğer

girişimcilere göre farklı olarak yaklaşıp verilen kredi tutarlarının yeterli olduğunu fakat verilen hibe desteklerinin yeterli olmadığını belirtmiştir. Girişimcilerin tamamı aldıkları hibe ve destekler neticesinde işletmelerini açarak hem işsizliğin azalmasına hem de istihdamın artışına katkı sağladığını bu nedenle alınan KOSGEB’den aldıkları hibe ve desteklerin ülke ekonomisine katkı sağladıklarını belirtmişleridir.

### **3.6. KOBİ’lerdeki Ar-Ge Faaliyetlerinin lke Ekonomisine Katkısının Artırılması Amacına Yönelik neriler**

1. Ortak kullanım amaçlı olarak laboratuvarların oluşturulması ve yaygınlaştırılması,
2. Devlette alımlar savunma ve kalkınmaya yönelik alanlarda artış sağlanarak bütün alanlarda yaygınlaştırılması,
3. Destek programlarının tüm bölgeleri kapsaması,
4. Vergi avantajları ile KOBİ’lere Ar- Ge faaliyetlerinde bulunan girişimcilere desteklerin artması,
5. Teknoparkların yaygınlaştırılması ve yapılarının gclendirilerek girişimcilere destek olunması,
6. Teşvik ve kredilerde AR-GE faaliyetlerinde bulunan KOBİ’lere destek verilmelidir.

**Tablo 16.** Görüşme yapılan girişimcilerin işletmesine ait bulgular

<b>Kod</b>	<b>Deneyim</b>	<b>İşletmenin Kuruluş Yılı</b>	<b>alışan sayısı</b>
G1	HAYIR	2017	1 KİŞİ
G2	EVET	2019	2 KİŞİ
G3	HAYIR	2017	2 KİŞİ
G4	EVET	2017	1 KİŞİ
G5	EVET	2017	3 KİŞİ
G6	EVET	2019	2 KİŞİ

G7	EVET	2020	1 KİŞİ
G8	EVET	2019	1 KİŞİ
G9	EVET	2018	3 KİŞİ
G10	EVET	2020	1 KİŞİ

Tablo 16’de yer alan Girişimcilik eğitimine katılıp destek alan 10 girişimcide yalnız 2 girişimcinin deneyim sahibi olmadıkları, 8 girişimcinin deneyimlerinin bulunduğu belirlenmiştir.

Maksimum çeşitlilik örnekleme: Amaç görelî olarak küçük bir örneklem oluşturmak ve bu örnekleme çalışılan probleme taraf olabilecek bireylerin çeşitliliğini maksimum derecede yansıtmaktır. Burada araştırmacı sorunların türleri ve yoğunluğunda farklılık doğabileceğine inandığı farklı durumları örnekleme alabilecektir.

G1: ‘‘Girişimcilere verilen eğitimin bana herhangi bir yararının olduğunu sanmıyordum. Eğitime başvuru yapan her kişi büyük ihtimalle herhangi bir şart aranmadan belli bir süre sonra eğitim alması için davet ediliyor. Sınıf ortamından gözlemlediğim eğitimi alan girişimciler toplamda 24 kişiden oluşmakta ve çoğunluklu kısmı ne yapacağını bilmiyor ve anlamıyor. Böyle olunca da eğitim sonrası kursiyerler iş planı belirli bir formatta yazamayarak, belirli bir ücret karşılığında dışarıdan destek almak zorunda kalıyor.’’ ifadelerinde bulunmuştur.

G2: ‘‘Gerçekleştirilen eğitimden fazlasıyla memnun kaldım. Eğitim toplamda 40 saat sürdü. Eğitim hafta içi olması ve hızlandırılmış gibi saat 10.00 – 17.00 arasında olup hafta içi her gün ve sadece 1 gün devamsızlık süresi yapabiliydik. Hayatımda hiç üniversite içinde bulunmamıştım. Eğitim vesilesi nedeniyle üniversite içi görebilmek ayrı bir mutluluk sebebi oldu. Eğitim hoca ile üniversite bizimle ilgilenen ofis çalışanları güler yüzlü ve yardımsever olmaları güzel bir durumdu.’’ İfadelerinde bulunarak eğitim üzerinden belirli bir yıl gibi bir zaman dilimi geçtiği için yorumlamaktan kaçınmıştır’’ ifadelerini belirtmiştir.

G3: ‘‘Yaşım gereği genç ve yeni üniversite mezunu olduğum için tecrübesizlik en büyük korkumdu, fakat ilk iş yerim olacaktı kendi işim, bu çok farklı güzel bir histi. KOSGEB desteklerini duydum bir arkadaşımın ve bende bu eğitime katılma kararı kaldım. Başvuru yaptım ve kabul edildim. Eğitim hocam bilgili ve donanımlıydı fakat

eğitime 1 gün hastalık nedeniyle katılım gösteremedim ve o gün de belki de iş planı hazırlamanın en önemli yeri olan maliyetler bölümünü kaçırdım. Derste telafi edemedim ve günlerce bu konu hakkında araştırmalar yapıp bilgiler edindiğini belirtip “eğitimin kendisine olan katkısını ifade ederek gerçekleştirilen eğitim programları sürelerinin azaltılması gerektiğini” belirterek eğitimi gerçekleştiren öğretmenlerin konuları tam anlamıyla ve teferruatlı olarak aktarılması gerektiğini belirtmiştir.

G4: “KOSGEB tarafından gerçekleştirilen eğitimlerden genel olarak memnun kaldım. Fakat eğitimim gereği ilkokul mezunuyum ve bazı süreçleri iyi anlayamadım. Yıllarca ders, kurs, eğitim, sıra vs. bir durum yaşamadım. İçerik olarak sözel bölümlerde biraz bilgi sahibiydim fakat sayısal olan bütçeleme, maliyet gibi konuları çok anlamadım. Hoşuma giden bir yön eğitimi alan sınıflar üniversite mezunu, lise ve ilkokul olarak ayrılması idi. Hocalar bizlerin eğitim durumu ve anlayış kapasitemize göre eğitimi gerçekleştirmesi güzeldi. Yalnız eğitim süresinin kısa oluşu iyi olmayan bir durum” olduğunu ifadelerinde açıklamıştır.

G5: “KOSGEB tarafından gerçekleştirilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi’ne başvuru yaptım ve sonrasında telefonda geri dönüş yapılarak üniversite tarafından eğitime katılabileceğim söylendi. Eğitimi veren üniversitedeki hocalar KOSGEB tarafından her iki haftada bir denetlenmesi benim fazlasıyla hoşuma gitti. Dersi veren hocamız da konusuna hâkim ve tecrübeliydi. Eğitimin ilk günü tanışma sonrasında KOSGEB eğitim sürecini ön bilgilendirme için üzerinde çok fazla durmayarak anlattı. Gerçekleştirilen eğitim 40 saat sürmekteydi. Fakat bu süre işleyişi ve süreci öğrenmek adına çok kısıtlı bir süre olduğunu söyleyebilirim” açıklamalarında bulundu.

G6: “Eğitim programına sadece esnaf arkadaşım başvuru yaptı diye bende başvuru yaptım. Aklımda destek programlarından faydalanmak gibi bir düşüncem hiç yoktu. Başvuru yaptık ve kabul edildik. Eğitim 40 saat sürecekti. Eğitimi veren hocalar tecrübeli ve konusuna hâkim ve donanımlılardı. Fakat işletme sahibi olarak böyle bir eğitime katılmak zor oldu diyebilirim. Faaliyetlerine devam eden işletmeler için sürenin kısaltılmasını öneririm.” Açıklamalarında bulunmuştur.

G7: “KOSGEB’in gerçekleştirdiği eğitim programından bende faydalandım. Eğitim 40 saat sürdü, bu süre az gibi görünebilir. Fakat hali hazırda bir işletmem olduğu ve yardımcı eleman çalıştırmadığım için benim için problem oldu. İşletme

geliştirme desteğinden faydalanacak olmam ve sektör ile ilgili gerekli bilgi ve deneyimim bulunduğundan dolayı eğitim süresi benim için uzun oldu. Bu yüzden işletme sahibi olan girişimciler üzerine yapılacak eğitim saatlerinin kısaltılması gerektiğini” ifade etmiştir.

G8: “ KOSGEB tarafından gerçekleştirilen eğitim programına KOSGEB’i arayarak eğitimi nereden alabileceğimi danıştım. KOSGEB bana eğitimi nerelerden alabileceği anlattı. Bana en yakın olan özel bir üniversiteyi tercih ettim. Eğitim süreci iyi geçti. Gerek hocamız gerek ilgili personelden memnun kaldım diyebilirim. Fakat süreç ile ilgili bireysel olarak bana çok bir şey kazandırdığını söyleyemem. Çünkü bu kadar kısa sürede neler öğrenebilirim ve kalabalık bir sınıf ortamında iken. Ya uzman kişi sayıları artırılmalı ya da sınıfta eğitim alan girişimci sayısı azaltılmalı” diyerek açıklamalarda bulunmuştur.

G9: KOSGEB’den KOBİ’lere yönelik olarak gerçekleştirilen eğitimi aldım. Eğitimi üniversitenin gerçekleştirmesi benim için avantajdı. ‘Evime çok yakın sayılırdı. Eğitimi 1 haftalık bir süre içerisinde tamamladım. Eğitimi gerçekleştiren hocam konusuna hâkim ve ileri görüşlü bir hocaydı. Bu durum eğitimi aldığım sınıf ortamında da bizleri bir hayli hırslandırmıştı. Adeta kapıdan çıkıp hemen koşturayım, mücadele edeyim gibi bir hava” içerisinde girmiştım. Fakat özellikle maliyet, başa başnoktası gibi noktalarda biraz daha bilgi için eğitim süresinin artırılması gerektiğini ifade etmiştir.

G10: “Gerçekleştirilen eğitim programı genel olarak güzel ve başarılı geçti. Genel olarak eğitim alan girişimcilerde özellikle maliyet konusu hakkında sıkıntılar yaşadığını gözlemledim. Özellikle hocaların bu konuda daha detaycı ve açıklayıcı bilgiler vererek kursu tamamlamamız gerektiğini düşünüyorum” diyerek maliyet konusu hakkında yaşadığı problemler üzerinde durmuştur.

KOSGEB tarafından işletmelerin açılması, gelişimi ve büyümesi için yapılan destek programlarından G3,G4,G5,G9 genel anlamda destek çeşitleri ve eğitimlerden memnun kaldıkları fakat gerçekleştirilen eğitim sürelerinin biraz daha artması ve ayrıntılara daha fazla girilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Bu kapsamda G2, G4, G8, G9, G10 kodlu eğitimi tamamlayan girişimciler genel olarak eğitimden memnun kaldıklarını belirtmişlerdir. G1 kodundaki girişimci gerçekleştirilen eğitimden memnun kalmadığını ve kendisine yarar sağlamayacağını ifade etmiştir ve eğitimi alan



birçok kursiyerin eğitim sonrasında nasıl bir yol izleyeceğini bilmeyip ve özellikle bazı kursiyerlerin daha ne işi yapacağını bile bilmediklerini belirtmiştir.

G3, G8, G9 kodlu girişimciler eğitim sürelerinin yeterli olmadığını artırılması ve içeriğin detaylı aktarılması gerektiğini belirtmişlerdir. G3, G4, G5,G6 kodundaki girişimciler de kurs sürelerinin fazla olduğunu ve eğitimin daha kısa süreli olması gerektiğini belirtmiştir. Genel olarak bakıldığında KOSGEB eğitimlerinin girişimciler üzerinde etkisi olumlu ve girişimciler eğitimlerden memnun kaldıklarını ifade etmişlerdir. Girişimcilerin ifadeleri doğrultusunda eğitmen ve ilgili ilgili personellerden memnun kaldıkları, eğitim süreçlerinin başarılı oldukları fakat maliyet konusunun daha fazla üzerinde durulması gerektiği sonucuna ulaşılabilir.

### **3.6.1. Destek miktarına ilişkin bulgular**

Gerçekleştirilen ve girişimciler tarafından alınan eğitimler sonrasında alınan destekler neticesinde tutarlar sorulmuş ve sorular sorulara cevap olarak girişimcilerin cevapları değerlendirilmiştir. Girişimcilerin çoğunluk kısmı destek programlarından 2018 yıllarında faydalandığı belirtilmiştir. KOSGEB ilgili yıllarda amacı işletme açışının yapılıp ve belli masraflar yapılmasını isteyerek destek programından yararlanma şartını istemiştir. Buna göre de girişimciler belirli masrafları düşünüp ve ya onay alınmazsa, başvurum kabul edilmezse gibi şüpheler duyup tereddüt içinde olacağından dolayı korkular yaşadığı dile getirilmiştir.

G1 kodlu girişimci max. destek tutarı 50.000 TL olan geri ödeme şartı bulunmayan hibe tutarından faydalandı. Destek ile ilgili başlangıçta alamayacağımı ve bana eğitimin işe yaramayacağını sanıyordum. Bir işe başlarken öncelikle dürüst olup, çalışkan olup ve durmadan bıkmadan işini severek çalıştığına başarının kaçınılmaz olduğunu açıklamalarında belirtmiştir.

G2: kodlu girişimci 30.000 TL'lik desteği 2018 yılında aldım. Kurul için öncelikli ne sorular nasıl cevap vermem gerekir gibi bir korku belki de heyecan vardı. Fakat mesleğimde edindiğim bilgi ve tecrübe ile konulara hâkim oluşum nedeniyle sorulan sorulara istenilen cevapları verebildim. Yaşadığım tek problem ise 50.000 TL olarak düşündüğüm destek programından daha düşük bir ücret olan 30.000 TL'yi almamdı. Düşük alma nedenim işletmemde yaptığım masrafların belirli şartlar ve koşullara göre yapmam gerektiğini tam detaylı olarak bilmiyordum. İşletmemde ikinci el olarak belirli ürünleri aldım. Daha uygun ve maliyeti düşük olmasından dolayı fakat

KOSGEB Kurumu alınacak belirli ürünlerin yeni olması gerektiğini belirtti. Belirli korku ve endişeler yaşamış olsam da, beklediğim destekleri alamam da, desteklerden faydalandığım için mutluyum” ifadelerini kullanmıştır.

G3: kodlu girişimci yapılan desteklerde en büyük korkum tecrübesiz olmamdı. Gerek ailem, gerek arkadaşlarımın olumlu düşünceleri doğrultusunda uygulamalı girişimcilik eğitimini başarıyla tamamladım ve devlet tarafından destek alabileceğim işletmemi açabildim. Geri ödemesiz yapılan destekten 50.000 TL aldığını fakat uzun ve zahmetli bir süreç” olduğunu belirtmiştir.

G4: kodlu girişimci de eğitim sonrasında “ben ilkököl mezunu bir kişiyim. Böyle bir çalışmayı yapamam ve başarılı olamam korkusu içerisindeydim. Ve belli bir yaşa geldiğimi ve süreci yönetemeyeceğimi düşünmekteydim. Fakat özellikle kurul karşısında dik duruşum ile kurul üyelerinin bana olumlu yaklaşımı sonrasında destek onayını alarak 38.000 TL’ye yakın bir destekten faydalanabildiğini” belirterek yaşadığı gurur ve mutluluğu paylaşmıştır.

G5: kodlu girişimci “destek programlarını başarı ile geçerek gerekli desteklerden yararlanacağıma inanıyordum. Karakter olarak girişimci bir yapıda olduğum için de başladığım yolda umudumu hiç kaybetmeyerek daha isteyerek özverili çalışmalar içerisinde oldum. Yaşımın genç ve olgun oluşuyla kendime güvenip hep fazlaydı. Destek programlarından 50.000 TL geri ödemesiz, 100.000 TL geri ödemeli destek programından da faydalandım. Fakat olumsuz görüş olarak sürecin uzun vadede olması işletmeler açısından olumsuz bir durum olarak görmekteyim.” Diyerek açıklamalarda bulunmuştur.

G6 kodlu girişimci “başlangıçta KOSGEB desteklerinden faydalanmak ve işletmemi büyütmek için herhangi bir niyetim yoktu. Fakat süreç o kadar hızlı gelişti ve benim için kapılar açtı ki geri ödemesiz olarak 45.000 TL hibe ve 100.000 TL ‘ye yakın 2 yıl ödemesiz kredi desteğinden faydalandım. Benim desteklerden faydalandığımı gören birkaç arkadaşım da eğitim almak için üniversiteye başvuru yaptı. Bu beni daha motive eden bir gelişme oldu. Çünkü yaptığım çalışma ve girişimcilik ruhum çevremdeki insanların beni örnek almasına neden olmuştur” açıklamalarında bulunmuştur.

G7: kodlu girişimci yaptığı açıklamalarında “daha önceden birkaç arkadaşımdan işletmelere devlet desteklerinin yapıldığını öğrenmiştim. Bana çok uzak

bir fikir gibi geliyordu. İşletmem yeni kurulmuştu. Ve bende internette bir araştırma yapayım derken başvuru yaptım ve eğitimi aldım. Eğitim sonrasında neden ben bu desteklerden faydalanmayayım diye kendime sordum. Un ve unlu mamuller ile ilgili 50.000 TL'lik destek ve 100.000 TL ile ilgili de başvuru yaptım ve desteklerden faydalandım. İşletmem büyüdü. Başlangıçta 1 kişi olarak çalışan işyerim şimdi 3 kişiye daha iş kapısı oldu'' ifadelerinde bulunmuştur.

G8: kodlu girişimci ''hibe desteğinden faydalanarak 36.000 TL işletmem yararlandı. Fakat olumsuz olarak gördüğüm nokta masrafların yapıldıktan sonra ve fatura karşılığında ödemenin %60'lık kısmının ödenmesi oldu. Sürecin uzun vadede sürmesi ve her belgenin KOSGEB tarafında çalışan uzmanlara ve sisteme eksiksiz olarak teslim edilmesi hoşuma gitmeyen bir durum oldu. İşletmelere yapılan desteklerin miktarları güzel fakat süreçlerin uzun sürmesi olumsuz bir işleyiş olarak görüyorum'' açıklamalarında bulunmuştur.

G9: kodlu girişimci işletmeler açısından yapılan masraflar sonrasında ödemenin gerçekleşmesi üzerinde durarak ''ödemelerin masraf yapılmadan hesaplara aktarılmasını ve destek tutarlarının daha artırılması gerektiği üzerinde durmuştur. 50.000 TL'lik hibe desteğinin tamamının bir kerede verilmemesi, parça parça verilmesi ve uzun vadeye yayılmasını gereksiz bularak, hibe miktarının ve vadenin işletmelere çok büyük katkısının olmayacağını'' ifadelerinde belirtmiştir.

G10: kodlu girişimci ''42.000 TL olarak KOSGEB'in bizim gibi küçük işletmelere sunduğu destekten faydalandım. Başlangıçta belirli korku ve tereddütlerim vardı. Fakat yaşımın vermiş olduğu olgunluk ve tecrübe ile böyle bir sürecin altından kalkabilmeyi başardım. Şimdi KOSGEB'in işletmelere sunduğu başka destek programlarını araştırdığını'' belirtmiştir.

Bu kapsamda bütün girişimciler az veya çok olarak KOSGEB'in işletmelerin açılması, büyümesi ve gelişmesine yönelik gerçekleştirdiği hibe ve destek programlarından faydalanıldığı görülmüştür. İşletmelere verilen hibe ve destek tutarlarıyla ilgili G2, G4, G10 işletmeleri korku ve tereddütlerini belirtmişlerdir. G8, G9 kodlu girişimci KOSGEB desteklerinde eleştirilerde bulunarak yapılan hibelerin masraflardan sonra değil önce yapılması gerektiğini dile getirmiştir. G3, G5, G8 kodlu girişimciler de KOSGEB destek süreçlerinin uzun bir süreç yerine daha kısa sürede ödemelerin gerçekleşmesi gerekliliğini dile getirmişlerdir. G1 ve G5 kodlu

girişimcilerde, başarının ve sũrecin olumlu bir şekilde ilerleyerek için hibe ve destek programlarının özverili çalışması gerektiği tavsiyelerinde buldukları grũlmũřtũr.



## SONUÇ

Girişimciliği geliştirmek için farklı farklı çalışmalar yapılmaktadır. Girişimcilik arttıkça her girişimcinin birçok anlamda ülke ekonomisine belirli ölçüde fayda sağlamaları amaçlanmıştır. Türkiye’de girişimcilik kültürünün gelişmesi adına belirli destekler girişimcilere sunulmaktadır. Farklı kuruluşlar farklı alanlarda iş yeri açmak isteyen, iş yerini büyütmek isteyen, iş potansiyellerini geliştirmek isteyen girişimcilere bu kuruluşlar desteklerini vermektedirler. Özellikle yeni iş yeri açmak isteyen girişimcilerin başvuru yeri genelde bu kuruluşlar içinde KOSGEB olmaktadır.

KOSGEB girişimcilere yönelik gerçekleştirdiği eğitimler ve çalışmalar ile iş yeri açmak isteyen girişimcilere destek olmaktadır. KOSGEB belki iş yerini açmak için destek veriyor fakat bir noktada önemli olan iş yerini desteklerle açmak değil, önemli olan piyasa koşullarına işletmelerin ayakta durarak, devamlılıklarını sağlayarak ve büyüyecek bir yapıda olmalarını başarmalarıdır. Maalesef günümüz piyasa koşullarında iş yeri olmayan ya da çalışmayan pek çok kişi kendilerini girişimci olarak nitelendirmektedir. Bu durum neticesinde de bir alt yapı, bir alanda araştırma veya çalışma yapmadan bir anda işletme sahibi olduklarında belirli bir süre sonra açmış oldukları iş yerlerini kapatmak ya da yer değiştirmek veya sektörlerini değiştirmek zorunda kalmaktadırlar. İşletmelerin rasyonel, etkin ve planlı olarak yönetilmesi ülke ekonomisinin büyümesi ve gelişmesi açısından hayati önem taşımaktadır.

KOBİ’lerin oluşabilecek ekonomik krizlere hazırlıklı olması, kriz durumlarını iyi yönetebilmeleri, dayanabilmesi ve ayakta durabilmesi gerekmektedir. Krizlerin oluşmasında en önemli faktörleri ekonomik ve siyasal yapı oluşturmaktadır.

Ülkemiz ekonomimizin siyasal yapıdan olan kırılganlığı piyasalarda önemli bir faktör oluşturmaktadır. Ekonomide büyüme amaçlı olarak hazırlanan gerekli çalışmalar özellikle büyük firmaların gereken tedbirleri almasına neden olur. Lakin KOBİ’ler tedbir alabilmek için gereken performansı oluşturmamaktadırlar. Bu kırılgan piyasa koşullarında özellikle kriz dönemlerinde güçlü bir yapılarının bulunmaması birçok işletmenin kapanmasına ve iflas etmelerine kadar sürebilir

Sermaye yetersizliği sorunu KOBİ’lerin başarısız olmalarındaki en büyük etken olarak görülmektedir. Oluşan sermaye yetersizliği sonucunda işletmeler farklı farklı finansal kaynak bulma yoluna gireceklerdir. İşletmeler yüksek faizli bankalardan, faktöring şirketlerinden ya da yakın çevrelerinden kaynak arayışı içine girerek daha da

içinden çıkılmaz bir hal içine gireceklerdir. KOBİ'lere destek veren KOSGEB'in de destek anlamında birçok kolaylık getirmesi gerekmektedir. Destek gören işletmeler aldıkları destek ile faaliyetlerine devam edebilecek düzeye getirilebilmelilerdir. Çünkü KOBİ'ler ekonominin olmazsa olmazı konumundadırlar.

KOBİ'lerin varlığı her geçen gün artmakta, oran olarak düşünüldüğünde de işletmelerin neredeyse tamamını KOBİ'lerin oluşturduğunu ve bu durum işletmelerin önem derecesini ortaya koymaktadır. KOBİ'lere yönelik olarak KOSGEB'in özellikle yönetim süreçleri ile ilgili olarak bilinçlendirme çalışmaları yapması gerekmektedir. Bu süreçte KOSGEB tavsiyeleri göz önünde bulundurarak bir takım konularda kendini yenileme çalışmaları içerisine girdiği gözlenmektedir.

KOSGEB bir noktada yeni kurulan işletmelerin açılışı, büyümesi ve gelişmesi dönemlerinde KOBİ'lerin yanında yer alarak desteklerini göstermişlerdir. KOSGEB'in bu destek çalışmaları uzun vadede düşünüldüğünde ülke ekonomisinin kalkınmasına ve ekonomik büyümeye katkı vermiş olacaktır.

Günümüzde faaliyetlerine devam eden büyük işletmelerde kuruluş yıllarında çoğunluk kısmı KOBİ olarak varlıklarını sürdürmeye başlamışlardı. Günümüz piyasa koşullarına uyum sağlayamayarak, arz ve talep dengesini iyi belirleyemeyerek ve teknolojiyi yakından takip etmeyerek faaliyetlerine son vermiş ya da küçük bir işletme haline gelmişlerdir.

Ülkemizde yaşanan önemli sorunlardan biri olan dışa bağımlılık nedenlerinden biri yerli üretimin yetersiz olmasıdır. KOSGEB planlamalarında ve tavsiyeleri göz önünde tutarak özellikle dışa bağımlılığı azaltmak için imalat yapan işletmelere verilecek desteklere öncelik verilmesi planlanmıştır. Üretime yapılan destek ödemelerinde fabrika kurulumuna kadar KOSGEB farklı destekleri vermektedir.

Üretimin daha fazla desteklenmesindeki amaç, ithalat ve ihracat dengesini koruyarak, cari açığı azaltarak, dışa bağımlılığı da azaltıp, paranın ülke sınırları içerisinde kalmasını sağlamak istemeleridir.

Bu çalışmada ülke genelinde KOSGEB desteklerinin girişimcilere, işletmelere, KOBİ'lere olan etkisi, işletmelerin gelişimlerine olan etkileri ve ülke ekonomisine sağladığı yararların neler olabileceğini araştırarak, belirli öneriler yapılmıştır.

KOSGEB tarafından gerçekleştirilen girişimcilik eğitimlerinin ekonomiye ve KOBİ'lere olan etkisi araştırılmıştır. Girişimciler KOSGEB'den aldıkları destek miktarları, memnuniyetleri, ekonomiye olan etkisi ve girişimcilere sağladığı paydalar araştırılmıştır. Çalışmada KOSGEB tarafından verilen eğitimlere katılarak destek almayı başaran girişimcilere yönelik çalışma yapılmıştır. Girişimcilere yönelik yöneltilen sorular değerlendirilmiştir.

Eğitim alan girişimcilerin genel yaş durumları göz önüne alındığında 30'lu yaş gruplarının fazlalığı göze çarpmaktadır. Bu durum ülke ekonomisinin kırılganlığı ve değişkenliğini gözler önüne sermektedir. Eğitime katılan girişimcilerden bazılarının ilkokul mezunu olması ve teknolojiyi kullanma oranlarının düşüklüğünde sürecin onlar için zor geçtiğini göstermektedir.

Destek başvurusu yapan girişimcilerin çoğunluk kısmı girişimci, bilgili, deneyimli ve doğan fırsatları lehine çeviren yapıda olmaları belirlenmiştir. Girişimcilerin tamamı şirket kuruluşunda LTD şirketini tercih ettikleri söylenebilir. Bu durum ise girişimcilerin özellikle şahıs şirketi ve limitet şirketi arasındaki farkların farkına varmasına ve işletmesini uzun vadede süreklilik içinde olmalarını tercih sebebi olmuştur.

Çalışma KOSGEB desteklerinden faydalanmış olan 10 girişimci ile yüz yüze görüşülerek yapılmış çalışmadır. Girişimcilerin medeni durumları çoğunlukla evlidirler. Girişimcilerin 8'i erkek, 2 girişimci de bayan olup yaş aralıkları 24 ile 51 aralığındadırlar. Okul durumları da 2 ilkokul, 5 lise, 1 ön lisans, 2 lisans mezunudurlar.

KOSGEB eğitimlerine katılarak destek almayı başaran girişimcilerle yapılan görüşmelerde KOSGEB süreçlerinin avantaj ve dezavantajlarını değerlendirmeleri istenmiş, bun karşılık KOSGEB eğitim sürecinin zor, uzun ve yorucu olduğunu, KOSGEB personellerinin tam, doğru ve detaylı bilgi vermemesi, eğitmen hoca ve üniversite personellerinden duydukları memnuniyeti belirtilmiştir. Desteklerden dolayı duydukları memnuniyeti dile getirerek, hibe desteklerinin artması gerektiğini belirtmişlerdir.

Girişimcilerin sektörlerine bakıldığında bazılarının aile baskısıyla ilgili sektöre girdiği, bazılarının isteyerek, bazılarının baba mesleği gibi nedenlerle bu işe başladıkları gözlenmiştir.

Destek alan girişimcilerin destek sonrasında yapabildikleri performanslarından ziyade işletmelere gerekli destek programlarını sunan KOSGEB'in destek programlarının yararlı bir şekilde uygulanıp uygulanmadığını belirlemektir.

Araştırmada elde edilen sonuçlar üzerine, Türkiye'de gerçekleştirilen destek programları için çözüm önerileri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

1. Devlet ve özel kuruluşların birliktelik içerisinde hareket etmesi ve çalışmasında fayda vardır.
2. Bürokratik işlemlerin büyük bir problem olduğunu ve gereksiz bir uygulama olduğunu ifade etmişlerdir. Bu problemlerin kalkması için yönetmeliğin daha sade daha anlaşılabilir olabilmesi ve girişimcilerin uğraşmak zorunda kaldıkları bürokratik süreçlerin minimum seviyede olması iki taraf için de faydalı olacaktır.
3. İcat, tasarım, yeni bir ürün imalatı gibi iş fikirlerine yönelik daha yüksek miktarlarda desteklenme çalışması yapılabilir.
4. Girişimcilere özellikle finans yönetimi, bilanço, gelir- gider tablosu ve işletme yönetiminin geliştirilmesine yönelik eğitimler verilebilir.
5. Destek süreci kısaltılmalı ve prosedürler kolaylaştırılmalıdır.
6. Engelli girişimciliğin daha da geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için olumsuzlukların değerlendirildiği programların geliştirilerek verilen destek oranlarının artması gerekmektedir.
7. Destekten faydalanan işletmelerin denetimi sıklıkla yapılmalı ve yönlendirilmelidir.
8. Destek alan her işletme, yeni açılacak hibe ve destek paketlerinden faydalanması için yönlendirilip, haber verilmelidir.
9. Yapılan görüşmelerde girişimcilerin yaşadığı en önemli sorunlardan birisi de öz sermayelerinin yetersizliği olmuştur. Öz sermayenin azlığı işletmelere açılışlarında büyük problemler yaşamalarına neden olmuştur. Buna istinaden girişimcilere işletme sermayesi adında işletme açılışı için desteklenmesi faydalı olacaktır.



10. Art niyetli olarak destek programlarından faydalanan işletmelerin ceza oranları artırılmalıdır.
11. KOSGEB’de görevli olan uzman ve personellere yönelik eğitim planlanmalıdır.
12. Bazı işletmelerde yapılacak ödemelerin zamanında yapılamadığı için yaşadıkları problemleri dile getirmişlerdir. Böyle bir problemin çözümü için girişimcinin talebi halinde destek ödemesinin gerçekleşmesi sağlanabilir.
13. İşletme tadilatıyla ilgili yaşanan genel sorunlara istinaden tadilat konusunda verilecek destek paketi düzenlenmeli ve aktifleştirilmelidir.
14. İşletmeler KOSGEB destekleri ile ilgili destek programlarından faydalanabilmesi, süreci öğrenmeleri ve KOSGEB uzmanlarıyla daha yakın ilişki içinde olmaları adına bilgilendirmeleri e-Devlet’te girişimcilik adına bir yer belirlenebilir. E-Devlet bununla birlikte süreçlerin hızlandırılması faaliyetleri adına da kullanılması önerilmektedir.
15. Girişimcilerin hakkında takip edilebilir bir sistem olmalı ve yeni girişimciler gözlemlenerek destekler verilmelidir. Böylelikle girişimci kendini bu süreç içinde yalnız hissetmeyecek ve zorluklar karşısında gerekli desteği alabilecektir.
16. Sektör olarak değişen destek limitleri özellikle imalat yapan işletmelere yönelik sabit gider desteği, hammadde ve vergi kolaylığı önerilmektedir.
17. Son yıllarda özellikle de üretim yapan işletmelere yönelik devlet tarafından KOBİ Danışmanlığı desteği verilmektedir. Bu destek işletme tarafından herhangi bir maliyet altına girmemektedir. Bu kapsamda devlet işletme faaliyetlerine devam ederken vermiş olduğu KOBİ Danışmanlığı destek programını işletme açılışına yönelik olarak girişimcilere de destek verdiğiğinde girişimciler daha verimli olarak işletmelerini açabilir, büyüyebilir ve daha fazla istihdama yol açabilirler.
18. Alanında tecrübeli kişilerin eğitimlere katılmaları gerçekleştirilebilir. Yalnızca bir eğitmenin eğitimi vermesi yerine birçok alanlarda farklı bilgi ve tecrübelere sahip olan eğitmenlerin eğitimleri vermesi daha yararlı olacaktır.

Yapılan görüşmelerde destek programlarından yararlanan girişimciler ile yapılan görüşme soruları:

- 1- Uygulamalı girişimcilik eğitimini nerden duydunuz, katılmaya nasıl karar verdiniz ve gerçekleştirilen eğitimi nereden aldınız?
- 2- Eğitime karar verip dâhil olmadan önce sektör ile ilgili bir araştırmanız veya deneyiminiz var mıydı?
- 3- Ne kadar hibe ve kredi kullandınız?
- 4- KOSGEB'in gerçekleştirdiği eğitimin bireysel olarak sizlere katkısı olduğunu düşünüyor musunuz, girişimci olarak işletme kurmanızdaki temel amaç nedir?
- 5- Eğitim süreci nasıl geçti? Süreç ile ilgili ne önerirsiniz?
- 6- Destek konusunda bir ön yargınız var mıydı?
- 7- Hangi destek türünü kullandınız?
- 8- Almış olduğunuz destek tutarları işletmenizi kurmanız için yeterli oldu mu?
- 9- Destek tutarlarının miktarı hakkında neler düşünüyorsunuz?
- 10- KOSGEB ve diğer kuruluşların girişimcilere yapılan destek süreçlerinde yaklaşımları nasıl olmuştur?

#### Girişimcilerin Demografik Özellikleri

Cinsiyet		
Yaş		
Faaliyet Alanı		
Medeni Durumu		
Eğitim Durumu		

## KAYNAKÇA

- Akarsu, R., ve Ulusoy, R. (2012). Türkiye'de KOBİ'lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23, 105-106.
- Akın, E. (2017, Ağustos). KOSGEB Desteklerinin KOBİ'ler Üzerindeki Etkisinin Araştırılması: Batman İli Örneği. 22. Batman.
- Akkaya, F. (2011). *İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM)*. Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı.
- Alural, B. (2019). KOSGEB KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı: Bursa İli Özelinde Bir Değerlendirme. 36. Bursa: Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Arıkan, S. (2014). Girişimciliğin Önündeki Engellerin ve Çözüm Önerilerinin Tespiti. İstanbul: Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı.
- Arslan, B. (2015). KOBİ'lerdeki Finansman Sorunlarının Çözümlemesine KOSGEB Desteklerinin Etkisi. İstanbul.
- Avcı, A. (2014, Haziran). KOSGEB Desteklerinin Desteklerden Faydalanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi (TR33 Bölgesi Uygulaması). Afyonkarahisar: Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bahar, E. (2011). *İşletme Yönetimi*. İstanbul: Beta.
- Bayraktar, S. (2020). KOBİ'lere Yönelik E -Devlet Uygulamaları: KOSGEB Örneği. *KOBİ'lere Yönelik E -Devlet Uygulamaları: KOSGEB Örneği*. Karabük: Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Berber, A. (2000). Girişimci le Yönetici Profiline Karşılaştırılması ve Girişimcilikten Yöneticiliğe Geçiş Süreci. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 33-36.
- Bilen, A., & Solmaz, H. KOBİ'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri (Diyarbakır Örneği). *Dergipark*, 77.
- Buğur, T. (tarih yok). Export Incentives Provided to the Small and Medium Sized. *Export Incentives Provided to the Small and Medium Sized*. İstanbul Bilgi University.
- Civelek, G. (2018). KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine Ordu İlinde 2010-2014 Yılları Arasında Katılan Girişimci Adaylarının Sektörel Dağılımları ve Kendi İşini Kurma Eğilimleri. *Giresun Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31.

- Çakır, S. (2013). Girişimcilerin Yeni Bir Girişim Yapma Niyetlerinin Risk Alma Eğilimi İle İlişkisi. 39-40. Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çatal, M. F. (tarih yok). Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü. *Dergi Park*, 343.
- Çetinkaya, A. Ş., & Ay, K. (2017). KOSGEB Girişimcilik Desteklerinin Amacına Ulaşma Düzeyi: Konya İli Araştırması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 21.
- Çiçekli, İ. (2019, Ağustos). KOBİ'lerde Arge ve İnovasyon Faaliyetlerinin İşletme Performansı Üzerine Etkileri: Mersin İli Özelinde Bir İnceleme. 8. Mersin: Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çör, Ö. (2018). Finansal Okuryazarlık: Finansal Yönetime Etkisi, Sorunlar ve Öneriler. *Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 34. İstanbul.
- Demirci, H. A. (2007). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri., (s. 190). İstanbul.
- Dengiz, B., & Önder Belgin. (2007). KOBİ'lerin İş Süreçlerinde İnovasyon: Benzetimin Rolü. 268. 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık 2007.
- Dinler, S. (2019). *KOSGEB Girişimcilik Destek Programı Kapsamındaki İşletmelerin Harcama Dağılımı ve Piyasaya Etkileri: İstanbul İli Avrupa Yakası Örneği*, 10. İstanbul. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı.
- Döm, S. (2008). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Efe, M. N. (2016). *Girişimcilikte Genel Prensipler*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Ege, T. (2019). TR-71 Bölgesindeki KOBİ'lerde KOSGEB Proje.
- Erçelik, M. A. (2019). KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin Girişimcilik Üzerindeki Rolü. 74. Van: Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Erdoğan, A. (2011). Türkiye'de KOBİ'lerin Ekonomiye Katkıları: Uşak - İstanbul Alan Araştırması. 33. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Uluslararası İktisat Bilim Dalı.
- Eyel, C. Ş. (2009). İktisadi Düşünce Tarihi Çerçevesinde Girişimcilik Kavramının Gelişimi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 565-568.
- Gelir İdaresi Başkanlığı*. (2019).
- Gökkaya, Y. K. (2017). Uluslararası Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Türkiye'de Faktoring Uygulaması. İstanbul .

- Göstergeleri, T. P. (2021, 02 16). *Temel Performans Göstergeleri*. Temel Performans Göstergeleri:  
[https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/2020/KOSGEB\\_Stratejik\\_Plan%C4%B1\\_\(2019-2023\).pdf](https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/2020/KOSGEB_Stratejik_Plan%C4%B1_(2019-2023).pdf) adresinden alındı
- Güler, B. K. (2008). Sosyal Girişimciliği Etkileyen Faktörlerin Analizi. 10. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Güler, P. (2017). Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Finansal Destek Programları ve KOSGEB Destekleri. 99. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Anabilim Dalı Uluslararası Bankacılık ve FinansYüksek Lisans Programı.
- Gümüştekin, E., Aydemir, M., & Başaran, B. (2008). *İşletmecilik*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Gündoğan, N. (2011). *Girişimcilik ve Girişimcilik Kültürü*. İstanbul: İGİAD Yayınları.
- Güngör, A. (2020). *Girişimcilik Desteklerinin İşletmelerin Gelişimine Etkisi: Ordu ve Giresun İşletmeleri Üzerinde Bir Araştırma*, Giresun: Giresun Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 20.
- Gürpınar, K. (2019). KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri ve Girişimciliği Geliştirme Destek Programı : TR33 Bölgesi İçin Nitel Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*.
- Güzel, A. A. (2001). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözümü İçin İleri Finans Tekniklerineinden Yararlanma Olanakları*. Kocaeli: İlya İzmir Yayınevi.
- Hiçyılmaz, A. (2017). KOBİ'lere Hizmet Veren Kuruluşlar ve KOBİ'lerin İnovasyon Yaratma Gücüne Etkileri. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı .
- <http://danismend.com>. (2020, 08 23).  
<http://danismend.com/kategori/altkategori/avrupa-birliğinde-kobiler/> adresinden alındı
- <http://www.tmmob.org.tr>. [http://www.tmmob.org.tr/sites/default/files/kobi\\_metin-20102017.pdf](http://www.tmmob.org.tr/sites/default/files/kobi_metin-20102017.pdf) adresinden alındı
- [http://www.tmmob.org.tr/sites/default/files/kobi\\_metin-20102017.pdf](http://www.tmmob.org.tr/sites/default/files/kobi_metin-20102017.pdf). (tarih yok).
- <http://www.yilmazulusoy.com/tr>. <http://www.yilmazulusoy.com/tr/makaleler/kobiler-ekonomimizin-gelecegidir> adresinden alındı
- <https://sozluk.gov.tr/>. (2021, 09 20).
- [https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/2020/KOSGEB\\_Stratejik\\_Plan%C4%B1\\_\(2019-2023\).pdf](https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/2020/KOSGEB_Stratejik_Plan%C4%B1_(2019-2023).pdf). (t.y.). [www.kosgec.com.tr](http://www.kosgec.com.tr). Temel Performans Göstergeleri:

<https://www.ekodialog.com/Makaleler/turkiyede-kobilerin-yeri-onemi-makale.html>.  
(2020, <https://www.ekodialog.com/Makaleler/turkiyede-kobilerin-yeri-onemi-makale.html> adresinden alındı

<https://www.iienstitu.com>. 2021 tarihinde <https://www.iienstitu.com/blog/nitel-arastirma-nedir> adresinden alındı

[.https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6443/kobi-teknoyatirim-kobi-teknolojik-urun-yatirim-destek-programi](https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6443/kobi-teknoyatirim-kobi-teknolojik-urun-yatirim-destek-programi). adresinden alındı

<https://www.milliyet.com.tr/egitim/barter-nedir-barter-sisteminin-avantajlari-ve-dezavantajlari-nelerdir-6449803>.

<https://www.mynet.com/kobilerin-sorunlari-ve-cozum-yollari-110102373563> adresinden alındı

[https://www.tamfinans.com.tr/faktoring-nedir/?gclid=Cj0KCQjw24qHBhCnARIsAPbdtlJB5JpDABVCCAmEy4ih0D1CKOWOKnogSox68FFroKjYbhZAYc-qfdYaAnFqEALw\\_wcB](https://www.tamfinans.com.tr/faktoring-nedir/?gclid=Cj0KCQjw24qHBhCnARIsAPbdtlJB5JpDABVCCAmEy4ih0D1CKOWOKnogSox68FFroKjYbhZAYc-qfdYaAnFqEALw_wcB) adresinden alındı

İpekten, O. B. Risk Sermayesi Finansman Modeli. *Dergi Park*, 386.

Kandemir, T., Baykut, T., & Avcı, A. (tarih yok). KOSGEB Desteklerinin Destekleri Kullanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 100.

Karacibioğlu, S. R. (2007). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği. 74-80. Aydın.

Karademir, H. (2019). Üniversite ve Sanayi İş Birliği Bağlamında Teknoparkların Ar-Ge ve İnovasyon Faaliyetleri: Yıldız Teknopark Örneği. 31-32. İstanbul.

Karakoç, A. (2010). KOSGEB Kaynaklı Kobi Destekleri ve Bütçe İlişkinin Değerlendirmesi. 155-156. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Karan, B. (2018). Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Finansal Deastekler ve Bu Destekler İle Yaşam Sürelerinin Uzaması: KGF,KOSGEB,NEFES. İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi.

Kartal, A. (2010). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri: Erzurum İlinde Bir Uygulama. 31. Erzurum: Erzurum Atatürk Üniversite Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.

[https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/KOSGEB\\_2020\\_Y%C4%B1%C4%B1\\_Faaliyet\\_Raporu.pdf](https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/KOSGEB_2020_Y%C4%B1%C4%B1_Faaliyet_Raporu.pdf) adresinden alındı

Kubaş, A. (2018). Türkiye'de Uygulanan İnovasyon Destekleri.

- Meeks, Michael D. (2004). Antecedents to the Entrepreneurial Decision: An Ampirical of Three Predictive Models. Colorado: University of Colorado, PHD<https://www.mynet.com/kobilerin-sorunlari-ve-cozum-yollari-110102373563> adresinden alındı
- Namal, M. K., Koçancı, M., & Aksoy Beyhan. (2018). KOSGEB Girişimcilik Programı: Eleştirel Bir Değerlendirme. 96.
- Oran, M. (2019). *KOSGEB Girişimcilik Destek Programı Kapsamında Kurulan İşletmelerin Karşılaştıkları Finansman Sorunları Üzerine Bir Araştırma: Osmaniye İli Örneği*, 4.
- Örenç, D. (2019). Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Üzerine Etkisi: Çanakkale İli Örneği. 69. Çanakkale: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öztemel, N. (2019). KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinin Kişinin Eğilimi Üzerine Etkisi. Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü .
- Parlak, H. F. (2017, Mayıs). Girişimcilik ve Girişimcilik Alt Boyutları Açısından KOSGEB Kursiyerleri Örneği. Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Semen, F. (2019). *KOSGEB Girişimcilik Destekleri: Karaman İli Örneği*, 81. Karaman. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi
- Sönmez, A., & Toksoy, A. (2014). Türkiye'de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerinde Bir Analiz. *Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 42-58.
- Sungur, O., & Dulupçu, M. (2013). Türkiye'de İş Geliştirme Merkezlerinde (İŞGEM) Yer Alan Kiracı Firmaların Hayatta Kalma Performansı. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9.
- Tan, H. (2009). Evaluating SME Support Programs in Chile.
- Temel Performans Göstergeleri*. (2020, 09 08). KOSGEB Stratejik Plan: [https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/2020/KOSGEB\\_Stratejik\\_Plan%C4%B1\\_\(2019-2023\).pdf](https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/2020/KOSGEB_Stratejik_Plan%C4%B1_(2019-2023).pdf) adresinden alındı
- Toköz, Ş. (2019). KOSGEB Desteklerinin KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri . Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Top, S. (2006). Girişimcilik Keşif Süreci. *Beta*, 30.
- Toptaş, İ. C. (2019). KOSGEB Tarafından Sağlanan Desteklerden KOBİ'lerin Yararlanma Durumlarının İncelenmesi: Ardahan İli Örneği. *Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 11-13.
- Tutar, H., & Özyakışır, D. (2012). TRA2 Bölgesinden İstanbul'a Göç Hareketlerinin Nedenlerine İlişkin Bir Araştırma. *Dergipark*.

- Türkan, Y., & Değirmenci, Ö. (2017). KOSGEB Desteklerinin Destekleri Kullanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi ve Bingöl İli Uygulaması. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 159-175.
- Türkmen, A. (2018, Nisan). KOSGEB Destekleri Kapsamında KOSGEB İl Müdürlüklerinin Verimlilik Analizi. 19. Düzce: Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Uca, Y. F. (2019). *Girişimcilik Eğitiminin Etkinliği: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimcilerinin Görüşleri Üzerine Bir Araştırma*, 44. Karaman.
- Uçkun, N. (2009). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 121.
- Ulusoy, A. (1989). Kamu Harcamalarının İktisadi Büyüme İlişkisinin Türkiye Açısından İncelenmesi. 49. Trabzon: KATÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Uyan, Ö. (2013). Alternatif Bir Ticaret Modeli ve Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları. İstanbul: İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Uygun, T. (2017). 26. Çanakkale: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı.
- Uysal, M. (2019). Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. *KOSGEB'in Faaliyetleri ve Ekonomiye Katkısı*, 34.
- Uzun, E. (2005). İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Teorik Olarak İrdelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 159.
- Ürper, P. (2017). KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İş Yeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar. 22. Gaziantep: Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Ürper, Y., Tosunoğlu, B., Kağnıcıoğlu, C., Başar, M., Demirci, A., & Sağlam, N. (2014). *Girişimcilik ve İş Kurma*. Eskişehir.
- <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2019> adresinden alındı
- [www.isimizgirisim.com](http://www.isimizgirisim.com). (2019). <https://isimizgirisim.com/> adresinden alındı
- [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Girisimciligi%20Gelistirme%20Destek%20Programi/03.10.2019/UE-15-02\\_\(02\)\\_GGDP-Yeni\\_Girisimci\\_Program%C4%B1\\_Uygulama\\_Esaslar%C4%B1.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Girisimciligi%20Gelistirme%20Destek%20Programi/03.10.2019/UE-15-02_(02)_GGDP-Yeni_Girisimci_Program%C4%B1_Uygulama_Esaslar%C4%B1.pdf) adresinden alındı
- Yağcı, S. (2016). İktisadi Büyüme Teorileri: 1980 Sonrası Türkiye'de Makroekonomik Değişkenlerin İktisadi Büyümeye Etkisi, . İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Tez.



- Yakupoglu, S. (2018). Girişimcilerin Başarisızlık Nedenleri İle İlgili Bir Çalışma: Kars İli Örneği. 65. Gaziantep.
- Yakut, E. (2007). KOSGEB Tarafından Kobilere Verilen Eğitim Faaliyetlerinin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi. 13. Ankara: Gaziantep Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Yelkikalan, N., Karadeniz, Y., Akatay, A., Köse, C., Yıldırım, H.M., Koncagül, Ö., ve Özer, E. (2010). Dünya ve Türkiye Üniversitelerinde Girişimcilik Eğitimi: Karşılaştirmalı Bir Analiz. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 54.
- Yiğit, D. (1995). KOSGEB'e Bağlı Olan ve Olmayan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Ar- Ge Faaliyetleri. İstanbul.
- Yılmaz Ürper, B. T., & Sağlam, N. (2014). *Girişimcilik ve İş Kurma*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Yörük, N. (2003). Kobilerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 187-204.
- Yurtsever, M. A. (2018). Son 5 Yılda KOBİ'lerin Yaşadığı Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri. 29. Konya: Konya Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı
- Yurttadur, M. (2017). *KOBİ Yönetimi ve Büyüme*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Yüceol, N. (2018). Girişimcilik Eğitim Alan Kişilerin Girişimci Kişilik Özellikleri ve Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma. 43. İstanbul: İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yüksel, A. (2016). Türkiye'de Önemli Teşvik ve Destek Sistemleri Etkili Uygulamasında Üst Yönetim ve Lojistiğin Rolü. Tekirdağ: Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi .
- Yüksel, H., Cevher, E., & Yüksel, M. (2015). Öğrencilerin Girişimci Kişilik Özellikleri İle Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 150.

