



**KOSGEB İLERİ GİRİŞİMCİLİK PROGRAMI KAPSAMINDA VERİLEN
DESTEKLERİN DESTEĞİ KULLANAN GİRİŞİMCİLER TARAFINDAN
DEĞERLENDİRİLMESİNE YÖNELİK BİR DURUM ANALİZİ**

Hazırlayan; Tolga SARICAN

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Ercan İNCE

İŞLETME ANABİLİM DALI

Yüksek Lisans Tezi

IĞDIR/2024

Her Hakkı Saklıdır

T.C.
İĞDIR ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KOSGEB İLERİ GİRİŞİMCİLİK PROGRAMI KAPSAMINDA VERİLEN
DESTEKLERİN DESTEĞİ KULLANAN GİRİŞİMCİLER TARAFINDAN
DEĞERLENDİRİLMESİNE YÖNELİK BİR DURUM ANALİZİ**

Tolga SARICAN

İŞLETME ANABİLİM DALI

İĞDIR/2024

TAAHHÜTNAME

Tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada orijinal olan her türlü kaynağa eksiksiz atıf yapıldığını bildiririm.

Tolga SARICAN



ÖZET

KOSGEB İLERİ GİRİŞİMCİLİK PROGRAMI KAPSAMINDA VERİLEN DESTEKLERİN DESTEĞİ KULLANAN GİRİŞİMCİLER TARAFINDAN DEĞERLENDİRİLMESİNE YÖNELİK BİR DURUM ANALİZİ

SARICAN, Tolga

Yüksek Lisans Tezi

İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Ercan İNCE

Temmuz, 2024, 87 Sayfa

KOBİ'ler tek tek işletmeler olarak düşünüldüğünde ekonomiye katkıları anlaşılamayabilir. Fakat bir sistemin parçaları ve toplu olarak düşünüldüğünde, ekonominin kalkınması ve toplumun refah seviyesinin yükselmesi için ne kadar önemli oldukları çok daha net olarak anlaşılabilmektedir. Bundan dolayı KOBİ'lerin tarlası konumunda olan girişimcilik ekosistemi daha önemli hal almıştır. Bunun farkında olan devletler bu sistemin daha verimli çalışabilmesi adına, sistem içindeki unsurlara bazı kolaylıklar tanınması gerektiğini düşünmüş ve bu yönde çalışmalar yapmışlardır. Dünya da olduğu gibi Türkiye' de de girişimciliğin geliştirilmesi adına destek mekanizmaları tasarlanmış ve bazı kurumlar bu işle görevlendirilmiştir. Türkiye' de hem girişimciliğin hem de KOBİ'lerin desteklenmesi alanında en yetkili kuruluş; KOSGEB' dir (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı).

Bu çalışmada; KOBİ ve girişimcilere verilen desteklerin etkinliği, katkısallığı ve yerindeliği konusu ile KOSGEB İleri Girişimci Destek Programı' nın girişimleri istenilen alanlara yönlendirme kapasitesi Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illeri özelinde araştırılmış ve yorumlanmıştır. Ayrıca KOSGEB İleri Girişimci desteğinin yurt dışı muadilleriyle karşılaştırmasının yapılması amaçlanmıştır. Çıkan sonuçlara göre İleri Girişimciliğin, Türkiye' de, akademik olarak tam anlamıyla incelenmediği, yurt dışında ise İleri Girişimciliğin Türkiye' de kullanıldığı anlamdan farklı anlamlarda kullanıldığı anlaşılmıştır. Son olarak Türkiye literatürüne KOSGEB tarafından dâhil edilen “İleri Girişimcilik” kavramı bu çalışmayla ilk defa akademik çalışma konusu yapılmış ve dünyadaki İleri Girişimcilik kavramlarıyla kıyaslanmıştır.

Anahtar Kelimeler: İleri Girişimcilik, Girişimcilik, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

ABSTRACT

A SITUATION ANALYSIS FOR THE EVALUATION OF THE SUPPORT PROVIDED UNDER THE KOSGEB ADVANCED ENTREPRENEURSHIP PROGRAM BY THE ENTREPRENEURS USING THE SUPPORT

SARICAN, Tolga

Master's Thesis

Department of Business Administration

Advisor: Assist. Prof. Dr. Ercan İNCE

July, 2024, 87 Pages

When SMEs are considered on their own, their contribution to the country's economy may seem small. However, when SMEs are considered collectively, not individually, it can be clearly observed how important their numerical size in the economy is for the development of the economic structure and for the social balance. As such, the entrepreneurship ecosystem, which is the field of SMEs, has become more important. The states and governments who are aware of this thought that in order for this system to work more efficiently, some facilities should be given to the elements in the system and they worked in this direction. In Turkey, as in the world, some support mechanisms have been designed for the development of entrepreneurship and some institutions have been assigned to this task. The most authorized institution in the field of supporting both entrepreneurship and SMEs in Turkey; KOSGEB (Small and Medium Enterprises Development and Support Administration).

In this study named “A Research on Entrepreneurs Benefiting from KOSGEB Advanced Entrepreneur Support Program” in Ağrı, Erzurum, Iğdır and Kars Provinces; The effectiveness, contribution and appropriateness of the support given to SMEs and entrepreneurs and the capacity of KOSGEB Advanced Entrepreneur Support Program to direct the initiatives to the desired areas have been researched and interpreted in the provinces of Ağrı, Erzurum, Iğdır and Kars. In addition, it is aimed to compare KOSGEB Advanced Entrepreneur support with its foreign counterparts.

According to the results, it has been understood that Advanced Entrepreneurship has not been fully studied academically in Turkey, and that it is used in different meanings abroad than Advanced Entrepreneurship is used in Turkey.

Finally, the concept of “Advanced Entrepreneurship”, which was included in the Turkish literature by KOSGEB, was made the subject of academic study for the first time with this study and compared with the concepts of Advanced Entrepreneurship in the world.

Key Words: Advanced Entrepreneur, Entrepreneurship, Small and Medium Enterprises Development and Support Administration (KOSGEB), Support, Small and Medium Enterprise (SME)

TEŞEKKÜR

Tezin yazım sürecinde bilgi ve tecrübesini benden esirgemeyen değerli danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Ercan İNCE'ye, önemli katkılarından dolayı Doç. Dr. Ahmet TAN ve Doç. Dr. Turhan MOÇ hocalarıma en kalbi duygularıyla teşekkür ederim

Tolga SARICAN

IĞDIR/2024

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

ÖZET.....	i
ABSTRACT	ii
TEŞEKKÜR	iii
İÇİNDEKİLER	iv
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	v
TABLolar DİZİNİ	vi
1. GİRİŞ	1
2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE	4
2.1. Girişim, Girişimci ve Girişimcilik.....	4
2.2. Girişimci türleri	9
2.3. KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler)	14
2.4. Devlet Yardımları Kapsamında Destek ve Teşvik Kavramları.....	15
2.4.1. Destek ve Teşvik ile İlgili Tanımlar	15
2.4.2. Teşvik Kavramı	16
2.4.3. Teşviklerin Genel Amacı.....	17
2.4.4. Destek Kavramı	18
2.4.5. Devlet Destek ve Teşviklerinin Önemi.....	19
2.4.6. KOBİ ve Girişimcilerin Devlet Desteklerinden Yararlanmama Nedenleri ..	20
2.4.7. KOBİ' lere Verilen Desteklerin Önemi.....	22
3. MATERYAL VE YÖNTEM.....	28
3.1. Araştırmanın Yöntemi	28
3.2. Araştırmanın Hipotezleri	28
3.3. Problemin Durumu	28
3.4. Araştırmanın Amacı	29
3.5. Araştırmanın Önemi	29
3.6. Araştırmanın Sınırlılıkları ve Varsayımları.....	31
3.7. Evren ve Örneklem.....	32
3.8. Anket Formunun İçeriği ve Veri Çözümleme Yöntemleri.....	34

3.9. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenirliği.....	35
3.10. Normallik Analizleri.....	36
4. BULGULAR.....	39
4.1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerine Yönelik Bulgular	39
4.2. İleri Girişimcilik Desteğinin İşletmelerde Meydana Getirdiği Değişime İlişkin Frekans Analizleri	45
4.3. İleri Girişimcilik Desteğinin İşletmelerde Oluşturduğu Etkinliğe İlişkin Frekans Analizleri.....	47
4.4. İleri Girişimcilik Desteğinde İşletmelerin Önerilerine İlişkin Frekans Analizleri	52
4.5. Ölçeğin Ortalama Analizi.....	55
4.6. Korelasyon Analizi.....	58
4.7. Regresyon Analizi	59
4.8. İleri Girişimcilik Destek Boyutları İle Girişimcilerin Demografik ve Tanıtıcı Öğelerine İlişkin Bulgular	60
4.8.1. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının Girişimcilerin Eğitim Durumlarına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi.....	60
4.8.2. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin İhracat Durumlarına Göre karşılaştırılmasına İlişkin T-Testi	62
4.8.3. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin Faaliyet Sürelerine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi.....	62
4.8.4. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İllere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi	63
4.8.5. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin Patent Durumlarına Göre karşılaştırılmasına İlişkin T-Testi	64
5. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	66
5.1. Sonuç	66
5.2. Kamuya Yönelik Öneriler	72
KAYNAKÇA	75
EKLER:	84
ÖZGEÇMİŞ.....	88

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	Araştırma Geliştirme
ÜR-GE	Ürün Geliştirme
GEM	Dünya Girişimcilik Platformu (Global Entrepreneurship Monitor)
IVCI	İstanbul Girişim Ser. İnisiyatifi (İstanbul Venture Capital Initiative)
İŞGEM	İş Geliştirme Merkezi
İŞKUR	Türkiye İş Kurumu
KAGİDER	Kadın Girişimciler Derneği
KGF	Kredi Garanti Fonu
KMO	Kaiser-Meyer-Olkin
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÖİDD	Küçük Ölçekli İşletme Kurma Danışmanlığı Desteği
KSEP	KOBİ Stratejisi Eylem Planı
KÜSGEM	Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organization For Economic Cooperation and Development)
SME	Small and Medium Sized Enterprise
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
STK	Sivil Toplum Kuruluşları
T.C.	Türkiye Cumhuriyeti
TDK	Türk Dil Kurumu
TESK	Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
TTGV	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
UGE	Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

TABLÖLAR DİZİNİ

Sayfa No

Tablo 1: Türkiye' de İşletmelerin KOBİ Vsfına Göre Sınıflandırılması	15
Tablo 2: Belirlenmiş illerde KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini kurmuş girişimci sayısı ve ulaşarak çalışmaya dâhil edilebilen işletme sayıları	31
Tablo 3: Belirlenmiş illerde KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini kurmuş girişimci sayısı	32
Tablo 4: Belirli büyüklükteki evrenler için kabul edilebilir örneklem büyüklükleri	34
Tablo 5: Keşfedici Faktör Analizi	35
Tablo 6. Değişim Boyutuna İlişkin Normallik Testi	37
Tablo 7. Etkinlik Boyutuna İlişkin Normallik Testi	37
Tablo 8. Öneri Boyutuna İlişkin Normallik Testi	38
Tablo 9: Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular	39
Tablo 10. İşletmelere Ait Tanıtıcı Bulgular	41
Tablo 11. Destek Veren kurumlara İlişkin Düşünceler	44
Tablo 12: İleri Girişimcilik Desteğinin İşletmelerde Meydana Getirdiği Değişime İlişkin Bulgular	45
Tablo 13. İleri Girişimcilik Desteğinin İşletmelerde Oluşturduğu Etkinliğe İlişkin Bulgular	48
Tablo 14. İleri Girişimcilik Desteğinde İşletmelerin Önerilerine İlişkin Bulgular	52
Tablo 15. Ölçeğin Ortalama Analizine İlişkin Bulgular	56
Tablo 16. Korelasyon Testi Sonuçları	59
Tablo 17. Regresyon Analizi	60
Tablo 18. İleri Girişimcilikte Destek Boyutlarının Girişimcilerin Eğitim Durumlarına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi	61
Tablo 19. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin İhracat Durumlarına Göre karşılaştırılmasına İlişkin T-Testi	62
Tablo 20. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin Faaliyet Sürelerine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi	63
Tablo 21. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İllere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi	64
Tablo 22. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin Patent Durumlarına Göre karşılaştırılmasına İlişkin T-Testi	65

1. GİRİŞ

Dünya üzerindeki KOBİ' ler; ekonomik birimlerin %70' inden fazlasını oluşturmaktadır. Öyle ki; bazı ülkelerde veya veri kalemlerinde bu değerler %99' un üzerinde olabilmektedir. Tüm bu verilerden, ekonomik kalkınmanın en önemli aktörünün KOBİ' ler olduğu açık bir şekilde anlaşılmaktadır. Ayrıca dünyayı hem sağlık hem de ekonomi alanında etkisi altına alan Covit-19 salgını, esneklikleri ve piyasaya adapte olabilme yetenekleriyle büyük işletmelere üstünlük sağlamışlardır. Bu anlamda; KOBİ' lerin doğuşundan, gelişme aşamasına kadar iyi analiz edip, bu analizin sonucuna göre önlemler almak önemli hale gelmiştir.

Bir ülke ekonomisinin hatta dünya ekonomisinin yegâne taşı haline gelen KOBİ' lerin doğmasını sağlayan girişimcilik ekosistemi, başarılı KOBİ' lerin temelini atıldığı bir yapıdır. Bu anlamda girişimcilik ekosisteminin doğru, etkili ve verimli çalışması demek, bu sistem içinde doğan KOBİ' lerin başarıya daha yakın olması demektir.

Özellikle bilginin çok hızlı yayılabildiği, gereksinim ve isteklerin çok çabuk şekillendirilebildiği bu çağda, böyle bir değişime daha hızlı ayak uydurabilecek olan işletmelerin yani KOBİ' lerin doğmasında girişimciler ve girişimcilik ekosistemi büyük bir öneme sahiptirler. Girişimciler; kendilerini başarıya ulaştıracak olan özellikler sayesinde, devletin veya büyük şirketlerin girmek istemediği birçok alana girerek satış-pazarlama, üretim ve finans konularında yeni çözümler üretebilmeleri bakımından yeni alanların oluşmasını sağlamakta, ekonominin özellikle yurt dışı alanlara genişleyerek; endüstriyel ve milli tecrübeyi artırmaktadırlar. İşsizliğin daha büyük bir sorun olduğu pandemi sürecinde, bu soruna en büyük çözüm katkısını sağlayanlar yine girişimciler ve KOBİ' ler olacaktır.

Ayrıca pandemiyle birlikte üretimin öneminin artmasının yanı sıra, üretimin stratejik alanlarda; en verimli şekilde, sürekli ve sürdürülebilir bir şekilde yapılmasının zorunluluğu daha iyi anlaşılmıştır. Bundan dolayı; girişimcilere verilecek desteklerin miktarının ve şartlarının daha iyi belirlenerek, seçili alanlarda verilmesi, kamu kaynaklarını etkin ve verimli kullanarak ekonomik yapılanmanın istenilen alanlara kaymasını sağlamaktadır.

Dünya ve Türkiye ekonomisinin %97' sinden fazlasını kapsayan KOBİ' lere maddi ve manevi anlamda destekler sağlanması ve bu ekonomik birimlerin nitelik olarak daha üst düzeylere ulaşmalarının sağlanması amacıyla birçok hükümet tarafından desteklenmektedirler. Fakat bu destekleri vermekten daha önemlisi desteklerin etkililiğinin, yerindeliğinin ve etkinliğinin araştırılması ve buna göre düzenlemeler yapılmasıdır.

Araştırmanın ikinci bölümünde; “KOBİ, Girişimci, Girişimcilik, Geleneksel Girişimcilik, İleri Girişimcilik, Teknolojik Girişimcilik” gibi kavramların tanımları yapılmıştır.

Üçüncü bölümünde; araştırmanın konusunun belirlenmesinden analizine kadar olan aşamalara yer verilmiştir. Bu amaç doğrultusunda, araştırmanın konusunun belirlenmesi aşamasında yerli ve yabancı kaynaklı çalışmalar taranmıştır. Bunun yanında resmî kurumlar tarafından yayınlanan istatistiki veriler incelenmiş ve konunun şablonu belirlenmiştir.

Araştırmada izlenen yöntem sırasıyla; literatür taraması, araştırma konusunun netleştirilmesi, hipotezlerin kurulması, anket sorularının oluşturulması, anket formlarının KOBİ ve girişimcilere ulaştırılması veya ilgili KOSGEB Müdürlüklerine gelen veya ilgili KOSGEB Müdürlükleri personeli tarafından ziyaret edilen KOBİ ve girişimcilere anketin uygulanması, anketlerin konsolide edilmesi, anket verilerinin SPSS programına aktarılması, analizlerin yapılması, bulguların yorumlanması adımları olmuştur. Elde edilen verilerin analizi için “IBM SPSS Statistics 25” istatistik paket programı kullanılmıştır.

Araştırmanın dördüncü bölümünde ise; “KOSGEB İleri Girişimcilik Programı Kapsamında Verilen Desteklerin Desteği kullanan Girişimciler Tarafından Değerlendirilmesine Yönelik Bir Durum Analizi” isimli araştırma için diğer bölümlerde yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular aktarılmıştır.

Araştırmanın beşinci bölümünde ise; bu bulgu ve sonuçlar dikkate alınarak model önerileri yapılmış ve bu modeller incelenmiştir.

Ayrıca; yapılan literatür taraması sırasında, yerli kaynaklar içinde İleri Girişimcilik kavramı ile ilgili bir çalışmanın yapılmadığı, yabancı kaynaklar içinde ise Advanced Entrepreneur kavramının teknoloji yoğunluklu girişimcilik için kullanıldığı

anlaşılmıştır. Bazı yerli akademik yayınlarda İleri Girişimcilik kavramı kullanılmış olmakla birlikte, bu kavramla ilgili direk bir çalışma yapılmamış ve KOSGEB’ in yürüttüğü Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi üzerine yapılan çalışmalarda İleri Girişimcilik kavramından bahsedilmiştir. Buradan hareketle yerli literatüre KOSGEB tarafından oluşturulan ve öncelikli alanlardaki imalat sektörlerini kapsayan İleri Girişimcilik kavramı üzerine yapılan ilk çalışmalardan biri olduğu söylenebilir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Girişim, Girişimci ve Girişimcilik

Girişim ile işletme kavramları bazı yerlerde aynı anlamda kullanılmasına rağmen, girişim kavramının kapsamı daha geniştir. İşletme teknik ve alan gösteren bir tanım olup (ofis, büro, işyeri, atölye, fabrika, mağaza vb. gibi), girişim ekonomik, iktisadi ve hukuki anlamlar taşır ve birden fazla işletme kurabilir ve işletebilir. Oxford Sözlüğüne göre girişimci, “*sorumluluklarını üstlenen kişi*” olarak tanımlanır (Oxford University , 1999).

TDK’ ya göre girişimci; “Üretim için bir işe girişen, kalkışan kimse, ticaret, endüstri vb. alanlarda sermaye koyarak girişimde bulunan kimse, müteşebbis” olarak tanımlanır (TDK, 2022).

Girişimciler, günümüz ekonomisinin en önemli itici güçlerinden biri konumundadır (Dutta, vd., 2009). Bu konum girişimcileri, her zaman bir değişim ve fırsatları aramaya, kendi dışında gelişen değişimlere cevap vermeye ve değişimleri bir alan olarak algılamaya itmiştir (Drucker, 1986). Belki de bu nedenle, çoğu zaman girişimcilik ve yenilik literatürde bir arada belirtilmektedir (Wong vd., 2005).

21. yüzyılın en önemli gelişmelerinden biri internetin bulunmuş olmasıdır. İnternet teknolojilerinin yaşadığı hızlı gelişim, işletmelerin çalışma metotlarını değiştirmiştir. Online ticaretin yaygınlaşması buna en iyi örneklerden biridir (Çiçek, 2018).

Günümüzde insanlar evlerinden çıkmadan bilgisayarlar ve sosyal medya kanalı ile ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri noktaya gelmişlerdir. Bu da girişimciler tarafından bir fırsat olarak görülmüş ve e-ticareti sınırları olmayan bir ticaret merkezi haline getirmiştir. Böylece girişimciler bu fırsatı algıladıklarında, sosyal medya müşteriye ulaşmak için kullandıkları bir araca dönüştürmüştür (Safko, 2010).

Bilimde pek çok kez incelenmiş olması sebebiyle, girişimci ve girişimcilik tanımları, kültürel farklılıklara ve kavrayışlara göre çeşitlenmesi ve birçok anlam taşınması sebebiyle belirsizlikleri vardır. Bundan dolayı literatürde bu kavramların birçok tanımı bulunmaktadır (Sarıcan, 2018).

Girişimci tanımında birçok farklı görüş bulunsa da bu görüşler ortak noktalarla değerlendirildiğinde; fırsatları hissedebilen, iş fırsatına dönüştürebilen, işletmenin sürdürülebilmesi adına ihtiyaç duyulan kaynaklar olan; Sermaye, iş gücü, hammadde, makine-teçhizat ve üretim alanı gibi faktörleri bir araya toplayabilen ve bunlarla organizasyonel yapı kurabilen kişidir. Ayrıca girişimciliğin, her türlü fırsatın farkına varılarak ticari değere evirildiği bir aşama olarak ele alınması ve yenilikçiliğin girişimciliğin vazgeçilemez bir parçası olduğu gerçeğini ortaya koymaktadır (Sarıcan, 2018).

Girişimcilik, istihdam sağlamanın en önemli bileşenidir. Büyük Buhranın hemen ardından ABD ve Avrupa’da kurulan kalkınma ajansları girişimcilik potansiyelinin büyümesine yardımcı olmuştur. Ancak, azgelişmiş ölkelerde bu gibi ajansların girişimcilik potansiyelini geliştirmeye başlaması 1990’lara kadar gerçekteşemedi (Lorcu ve Erduran, 2016).

Girişimcilik kavramı, aslen Fransızca “entreprendre” kelimesinden gelerek, devralmak, üstlenmek, taahhüt etmek, üstlenmek, teşebbüs etmek” anlamını taşımaktadır (Wickham, 2006).

Peter Kilby, girişimciliği hayali bir karakter olarak tanımlamaya çalışmıştır. Zorluğu nedeniyle girişimciliği bir metaforla tarif ederek “Tefarlumba” demiştir. “Tefarlumba” büyük ve önemli bir hayvandır. Bu zamana kadar birçok tuzak kurulmuş ve bazıları tarafından ele geçirilmiş olsa da hiç kimse onu köleleştirmeyi başaramamıştır (Kilby, 1971) (İnce E. , 2017).

Girişimcilik değışimle ilgilidir ve belirsizlik zamanlarında ortaya çıkma olasılığı daha yüksektir (Casson, 1982). Dolayısıyla, kullanılmayan potansiyel fırsatların belirlenmesi ve mevcut kaynakların kullanımının daha verimli bir şekilde pazarlanması ve pazara yeni bilgilerin sunulması yoluyla, girişimcinin piyasayı dengeye ulaştırma işlevlerini yerine getirdiği söylenebilir (Smith and Gregorio, 2017).

Bazı araştırmacılar girişimcinin belirli özelliklere sahip olmasının gerekliliğini vurgulamışlardır. Onlara göre girişimci; yenilikçi, iyimser, kararlı, belirsizliğe toleranslı, liderlik vasıflarına sahip, sonuç odaklı, risk alan, esnek, öğrenme odaklı, bağımsızlık duygusunu seven, becerikli, başarı arayan, çevreye duyarlı, azimli, fırsatçı, vizyon sahibi, iç disiplinli, hırslı ve planlama/organizasyon becerilerine sahip olmalıdır

(Burns, 2016) (Blawatt, 1995) (McGrath and MacMillan, 2000) (Haynie, Shepherd, Mosakowski, and Earley, 2010) (Cunningham and Lischeron, 1991).

Bu tanımlar girişimciliğin ne anlama geldiğine dair fikir verebilir ancak bu ve benzeri sözlük tanımlarının teorik bir bakış açısıyla kabul edilebilirliği zayıf görünmektedir. Örneğin bahsi geçen tanımlarda riski baskın olarak alma, yenilik ve dinamizm ihtiyacı, üretim faktörlerini organize etme ve yönetme yeteneği, doğuştan gelme veya daha sonra kazanılabilmesi kişilik özellikleri, çevrenin sunduğu ortam ve fırsatlar gibi bazı özellikleri göz ardı edilmiştir. Öte yandan, girişimciliğin gerçek ve kapsayıcı bir tanımını yapmanın zor olduğu görülmektedir (Sarıcan, 2018).

Ancak yine de çaresizliğe kapılmadan girişimcilik için bir tanım yapılabilir: Üretim faktörlerini birleştirerek bir ürün veya hizmet sunmayı amaçlamak ve tüm bu faaliyetler sonucunda ortaya çıkabilecek riskleri alarak organizasyonu oluşturmak. Burada önemli olan, girişimcinin bunu gerçekleştirmek için durumları bir fırsat olarak algılaması gerektiğidir ve bu fırsatı değerlendirecek bir organizasyon oluşturmaktır (Sarıcan, 2018).

Girişimciliği tanımlarken farklı tanımların ortaya çıkmasının nedeni; Girişimcilik tanımındaki etkenlerin önem derecelerinin her kişiye veya topluluğa göre farklılık göstermesi ve tanımı yapan kişiye göre bu faktörlerin ağırlıklarının değişmesi ve mevcut duruma göre girişimciliğin farklı özelliklerinin vurgulanması gösterilebilir (Sarıcan, 2018).

Schumpeter (1934), girişimciyi yaratıcı değişikliklerde yeni kombinasyonlar uygulayan kişi olarak tanımlar. Başka bir deyişle, girişimciler, kullanımda olan yeni ürünleri, fikirleri ve hizmetleri yeni kaynaklarla tanıtan kişilerdir. Yeniliğin bir buluş olması gerekmez. Mevcutta var olan bir şeyi bir yenilikle tanıtmak girişimcilik olarak kabul edilir (Lorcu and Erduran, 2016).

Kirby (2004), girişimciyi risk alan, sıra dışı, yaratıcı ve anlayışlı, fırsatları kullanan, başarıya ve kendine güçlü inançlara sahip bir birey olarak görmektedir (Lorcu and Erduran, 2016).

Girişimci, deneyimlerine dayalı olarak yeni kombinasyonlar oluşturmak için zekâsını kullanır. Girişimciler, riskleri ve tehlikeleri analiz ederek fırsatları fark etmeleri bakımından diğerlerinden farklıdır (Lorcu and Erduran, 2016).

Girişimcilik, büyük bir istihdam, ekonomik büyüme, yenilikçilik, yeni ürünler, kaliteli hizmet, rekabet ve esnek bir ekonomi geliştirmenin önünü açar. Ayrıca insanları devlet ekonomisine bir çalışan olarak katılmaya teşvik eder, sosyal hareketliliğe neden olur ve kültürün gelişmesine yardımcı olur (Hisrich vd., 2007).

Holizm, antropolojik bir yaklaşım olarak girişimciliğin tanımı konusunda anlamaya varma sorununu daha da şiddetlendirmektedir. Girişimcilik tek bir yön veya özellik ile açıklanamaz. Aksine girişimcilik, insan hayatından ayrıştırılmaz, sonu gelmeyen çeşitlilik, yenilik ve seçim olarak görölmektedir (Stewart, 1992).

Girişimcilik, bir organizasyon kurmak için gerekli kaynakların tahsisini yapmaktır (Dollinger, 2008).

(Allen vd., 2006) Girişimciliği genişleme, yenilik ve fırsatlara odaklanan faaliyetler olarak tanımlamaktadır.

(Krueger ve Brazeal, 1994) Girişimciliğin mistik bir güç ya da doğuştan gelen bir şey olmadığını belirtmekte, ancak “girişimci doğulmaz, olunur” demektedir. Ayrıca, fırsatları kaçırmamak için akademisyenlerin, danışmanların ve bürokratların potansiyel girişimcileri teşvik edip destekleyebileceklerini öne sürmektedirler (Lorcu and Erduran, 2016).

Shane, girişimcileri “yeniliği üstlenen, finans ve inovasyonları ekonomik ürünlere dönüştürmek için iş zekâsını kullananlar” olarak tanımlamıştır (Shane, 2003).

Tanımlardan da anlaşılacağı üzere; yenilikçi ve yetenekli olmak ve yeniliklere ayak uydurmak, girişimci işletmelerin önemli işlevlerinden biridir.

Kültür ve Turizm Bakanlığına göre girişimci; *“Başkaları tarafından o işin başarısıyla alakalı yerinde bir tahmin yapılamadığından, girişilmemiş bir işle alakalı olarak öngörüde bulunarak, o işi her aşamasıyla planlayan, emek, sermaye, teknoloji gibi üretim faktörlerini örgütleyerek bu gibi girdilerin işlenmesini sağlayan ve elde edilen çıktıyı kârlılık yaratacak biçimde piyasaya süren kişi”* şeklinde tanımlanmıştır (Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2018).

Her ne kadar bunun gibi birçok tanımda girişimci; *“girişilmemiş bir işle alakalı olarak...”* şeklinde bahsedilse bile bizce bu sadece girişimcinin bir yönüdür. Fakat daha geniş kapsamlı bir girişimci tanımında bulunulmak istenirse mevcutta olan bir işi istek

ve ihtiyaçlara göre değiştiren ve muadillerinden farklı bir şekil, yer, zaman ve niteliklerde isteklilerle buluşturan kişi olarak tanımlanmalıdır. Zira girişimciliğin özünde katma değer yaratmak yattığına göre bunun yeni bir ürün veya yeni bir işle yapılması zorunlu değildir. Hatta illa bir yenilik içermesi de zorunlu değildir. Belli şartlar altında belli bir istek seviyesine ulaşan bir ürün farklı şartlar altında kat kat fazla bir ilgiyle karşılanacak olabilir. nemli olan bu ilgiyi önceden fark edebilmek ve bunu doğru zamanda piyasaya srebilmektir. Belli bir dönemde ilgi gören bir ürün, artık modası geçtikten sonra tekrar gündeme gelebilir ve revaçta olabilir. Bu trendi önceden yakalayabilen bir girişimci herhangi yeniliğe ihtiyaç duymadan, bu ürün üzerinden katma değer üretebilir. Örneğin Covid-19 salgınının etkileriyle değişen iş ve ev yaşamı hakkında erken öngörüye sahip olan bir girişimci bununla alakalı ürünleri herhangi bir değişikliğe ihtiyaç duymadan pazarlayabilir ve katma değer yaratabilir. Bir internet sitesinin (Hostinger, 2022) yapığı araştırmaya göre; 2022 yılında internet üzerinden en fazla satılan ürünlerden olan; yüz maskeleri ve yoga matları, pandemi etkisiyle oluşmuş ve herhangi bir yenilik barındırmayan ürünlerdir. Benzer şekilde en fazla satılan ürünlerden; postür düzelticiler ve şekillendirici korseler ise teknoloji çağının olumsuz etkilerinden kaynaklanan ve yenilik barındırmayan ihtiyaçlardır. Bu ürünlere ihtiyaçları önceden sezebilen bir girişimcinin bu ürünler üzerinden katma değer yaratabileceği açıktır.

2006 yılında yapılan ve resmî kurumlardan elde edilen verilerden derlenerek hazırlanan; “*Girişimcilik Göstergeleri Programı*” ile OECD girişimciliği şu şekilde tanımlamıştır: “*Girişimci, yeni ürün, süreç veya pazarları tespit edip bunları kullanmak vasıtasıyla yeni bir ekonomik faaliyet başlatarak veya var olan bir ekonomik faaliyeti büyüterek değer yaratan kişidir*” (OECD, 2006) (OECD, 2004). Bu tanıma göre girişimci sadece eylemleriyle değil, eylemlerinin sonuçlarına göre değerlendirilmektedir. Girişimci zaman, fikir ve diğer kaynaklarını kullanarak yatırım yapar ve risk ve belirsizlik içeren bir faaliyet başlatır. Bu faaliyetin gerçekleştirilmesiyle “yeni”, yani öncekilerin yok olmasına yol açacak sonuçlar ortaya çıkmalı ve ekonomik veya sosyal bir değer oluşmalıdır.”

OECD’ nin yaptığı bu tanımdan çıkarılabilecek anlam; girişimcinin, genel anlamda kabul edilmiş olan üretim kaynaklarının; (doğal kaynaklar, sermaye ve emek) dışında, akıl ve zamanını da bu işe harcayan kişi olduğudur. Yine bu tanıma göre

yenilik kavramından anlaşılan; bilimsel çalışmalarda “yıkıcı yenilik” şeklinde isimlendirilen bir tür yeniliktir. Bu yenilik çeşidinde eski ürünler ve girişimler ortadan kaybolur ve yenileri yaşamaya devam eder. Eskiler yaşam döngülerinin sonlarında olduğundan verimsizdir fakat yeninin ekonomik döngüye katkısı daha çoktur (OECD, 2004) (OECD, 2006).

Yapılan tüm tanımlardan anlaşılacağı üzere girişimcilik; faydaları bakımından hafife alınamayacak kadar önemli bir ekosistemdir ve girişimciliğin bu ekosistem içinde birden fazla türleri bulunmaktadır.

2.2. Girişimci türleri

- **Potansiyel girişimci**

“Potansiyel girişimci, kendi işini kurma niyeti / ihtimali olan kişidir” (KOSGEB, 2018).

- **Yeni girişimci**

“Yeni girişimci, 42 aydan (3,5 yıldan) az bir süre için bir işletmenin sahip ya da yöneticisi olan kişidir” (KOSGEB, 2018).

- **Kadın girişimci**

“Kadın girişimci, tek başına veya en az %30 payla bir işletmenin sahibi olan kadın ve potansiyel kadın girişimcilerdir” (KOSGEB, 2018).

- **Genç girişimci**

“Genç girişimci, tek başına veya en az %30 payla bir işletmenin sahibi olan 18-29 yaş arası kişiler veya 18-29 yaş arası potansiyel girişimcilerdir” (KOSGEB, 2018).

- **Engelli girişimci**

“Engelli girişimci; tek başına veya en az %30 payla bir işletmenin sahibi olan kişilerdir. Engelli girişimci; potansiyel, yeni, kadın ve genç girişimciler içinde doğuştan veya sonradan herhangi bir nedenle bedensel, zihinsel, ruhsal, duyuşsal ve sosyal yetenekleri bakımından engel durumuna göre tüm vücut fonksiyon kaybı oranının %40 ve üzerinde olan kişilerdir. Engelli girişimci; bu engel durumunu, 30.03.2013 tarih ve 28603 sayılı Resmî Gazete yayımlanan “Özürlülük Ölçütü, Sınıflandırması ve Özürlülere Verilecek Sağlık Kurulu Raporları Hakkında Yönetmelik” hükümleri

gereğince, sağlık kuruluşlarınca verilecek sağlık kurulu raporu ile belgeleyen kişilerdir” (KOSGEB, 2018).

- **Geleneksel Girişimci**

01.01.2019 tarihi itibarıyla KOSGEB Girişimcilik mevzuatının değişmesiyle birlikte, girişimci olacak kişiler; Geleneksel Girişimci ve İleri Girişimci olmak üzere iki ayrı kategoriye bölünmüştür.

Geleneksel girişimciler; klasik anlamda mal üretimi yapmayan kişi ve işletmeleri kapsamaktadır. Hizmet üretimi diye de adlandırabileceğimiz Geleneksel Girişimcilik ilk olarak KOSGEB tarafından kullanılmıştır. Kuaförler, güzellik merkezleri, kafe, butik, oto yıkama, gayrimenkul vb. hizmet sektöründe faaliyet gösterecek olan girişimciler Geleneksel Girişimci kategorisindedir (KOSGEB, 2022). Geleneksel girişimci, düşük, orta veya yüksek olarak belirlenen teknoloji seviyesinde üretim sağlamayıp, diğer alanlarda faaliyet gösteren gerçek kişi ya da sermaye şirkettir (KOSGEB, 2022).

Geleneksel girişimler çözümü bulunmuş olan bir sorun üzerinden iş kurarlar, bu girişimler, çözümü bulunmuş olan bu formülü kendi çağına göre yeniden yapılandırır. Geleneksel girişimler birbirini taklit ederler. Yani bir iş diğerleri tarafından nasıl yapılıyorsa, geleneksel girişimci de aynı yöntemi tercih ederler.

Her bir girişimin biraz risk taşımasına rağmen geleneksel girişimler çözümü bulunmuş olan sorunlar üzerinden ilerlediği için kurdukları iş modeli genellikle tutar ve daha az risk üstlenirler. Diğer girişimcilerin karşılaştıkları en büyük sorunlardan biri, çözmeye çalıştıkları sorun için daha önce yapılmış hiçbir örneğin olmaması ya da az olmasıdır. Bu durum genellikle, girişimcinin birçok hata yapmasına sebep olur.

Geleneksel girişimciler, her ne kadar, kendilerini çağa adapte etmeye çalışsalar bile iş modellerinden dolayı çok fazla değişiklik öne süremezler.

Geleneksel girişimciler genellikle yerel girişimciliği benimserler. Yerel ve bölgesel girişimcilikte iç piyasa ve belirli bir bölgedeki sorunlar hedeflenir. Yer aldıkları coğrafi bölgenin tüketim alışkanlıkları ve kültürü, iş modelleri için büyük önem arz etmektedir (KOSGEB, 2022).

- **İleri Girişimci**

İleri girişimcilik ve ileri girişimci kavramları, Türkiye’ de ilk olarak KOSGEB’in Girişimcilik Destek Programları ile ortaya atılmış olan bir kavramdır.

01.01.2019 tarihi itibariyle KOSGEB Girişimcilik mevzuatının değişmesiyle birlikte, girişimci olacak kişiler; “*Geleneksel Girişimci*” ve “*İleri Girişimci*” olmak üzere iki ayrı kategoriye ayrılmıştır (KOSGEB, 2022).

İleri girişimci; düşük, orta-düşük, orta, orta-yüksek ve yüksek olarak sınıflandırılmış teknoloji kademelerinden herhangi birinde imalat işini gerçekleştirmek suretiyle faaliyetlerde bulunan gerçek ya da tüzel kişiliktir (www.btm.istanbul, 2022).

İleri Girişimcilik Programının amacı; “Türkiye’nin stratejik öncelikleri doğrultusunda belirlenen sektörlerdeki girişimcilerin kurduğu yeni işletmelerin hayatta kalma oranının arttırılmasını sağlamaktır” (KOSGEB, 2022).

İleri girişimcilik, üretim yaparak para kazanmayı hedefleyen bir girişimcilik türüdür. İleri girişimcilikte girişimci; üretim sürecinde kullanılan hammadde, işçilik ve diğer girdileri optimize ederek, üretim maliyetlerini düşürmeyi hedefler. İleri girişimci, üretim sürecinde sürdürülebilirlik, kalite ve verimlilik gibi faktörlere de dikkat eder-

İmalat sektörü, birçok ülke için dış ticarete önemli bir paya sahiptir. İmalat girişimcileri, ürünlerini yurt dışındaki pazarlarda da satarak, ülke ekonomisine katkı sağlarlar. Bu yüzden ülkeler ekonomik kalkınma planlarında bu alanı yönlendirecek kararlar alırlar.

Türkiye’ de ise; imalat sanayinin gelişimini sağlamak amacıyla, KOSGEB aracılığıyla desteklerin verilmesi kararlaştırılmıştır (Sarıcan, 2018).

- **Teknolojik Girişimci**

Teknolojik girişimcilik; teknolojik yeniliklerin ticari fırsatlara dönüştürülmesi amacıyla girişimcilik faaliyetlerinin gerçekleştirilmesidir. Bu faaliyetler, yeni bir teknoloji ürünü ya da hizmeti geliştirerek, pazara sunarak, ticarileştirilmesi sürecindeki tüm adımlar yönetilerek gerçekleştirilir.

Teknolojik girişimcilik, günümüzde özellikle dijital teknolojilerin yaygınlaşması ile birlikte oldukça popüler hale gelmiştir. İnternetin, hayatın her alanına girmesi ve mobil cihazların kullanımının artması, teknolojik girişimcilere yeni fırsatlar sunmuştur. Özellikle mobil uygulama geliştirme, e-ticaret, yapay zekâ, blok zinciri gibi alanlarda teknolojik girişimcilerin faaliyetleri oldukça yoğunlaşmıştır.

Teknolojik girişimciler, genellikle bir fikirle yola çıkarlar ve bu fikri hayata geçirmek için çalışırlar. Bu süreçte, fikrin ticari potansiyelini araştırırlar, ürün ya da hizmetin geliştirilmesi için kaynakları planlarlar ve pazarlama stratejileri oluştururlar. Bu süreçte, yatırımcılarla da görüşerek, gerekli finansmanı sağlamaya çalışırlar.

Teknolojik girişimcilik yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesi ve yeni teknolojilerin ortaya çıkmasını sağlar. Ayrıca, teknolojik girişimcilerin faaliyetleri, ekonomik büyümeye katkı sağlayarak yeni iş imkânları yaratır. Aynı zamanda, teknolojik girişimcilerin faaliyetleri, toplumsal sorunların çözümüne de katkı sağlayabilir.

Ancak teknolojik girişimcilik faaliyetleri bazı riskler de taşır. Yeni bir teknoloji ürünü ya da hizmeti geliştirmek için yüksek miktarda finansman gerekebilir ve bu finansmanın geri dönüşü belirsiz olabilir. Ayrıca, pazardaki rekabet de oldukça yoğun olabilir ve yeni bir ürün ya da hizmetin başarılı olması için müşterilerin tercihlerini doğru tespit etmek önemlidir (Sarıcan, 2018).

- **Advanced Entrepreneurship**

İleri Girişimcilik kavramının yabancı literatürdeki yerini anlayabilmek için bu terimin İngilizcedeki birebir çevirisi olan “*Advanced Entrepreneurship*” terimi ile literatür taraması yapılmıştır. Yabancı literatürde yapılan taramalar sonucunda; bu kavramın, girişimciliğin özel bir türü olarak değil de daha ziyade, bilinen girişimciliğin gelişmiş bir türünü ifade etmek için ve bunun yanında teknoloji yoğun girişimciliği anlatmak için kullanıldığı görülmüştür.

Yabancı kaynaklara göre “*Advanced Entrepreneurship*” yani “*İleri Girişimcilik*” ya da bir başka deyişle “*Gelişmiş Girişimcilik*”; girişimcilerin işletmelerini başarılı bir şekilde yönetebilmeleri için gerekli olan becerilerin tümünü kapsar. Bunlar arasında; liderlik, stratejik planlama, finansal yönetim, pazarlama ve satış gibi konular yer alır.

Girişimciler, bu becerileri edinerek işlerini daha verimli bir şekilde yönetebilir ve uzun vadede başarılı olabilirler (Sarıcan, 2018).

Stratejik planlama becerileri, girişimcilerin işletmelerinin uzun vadeli hedeflerini belirlemelerine ve bu hedeflere ulaşmak için gerekli adımları atmalarına yardımcı olur. İyi bir stratejik planlama, işletmenin büyüme potansiyelini artırır ve rekabet avantajı sağlar. Girişimciler, stratejik planlama becerilerini geliştirerek işletmelerini daha iyi bir konuma getirebilir ve gelecekteki fırsatları daha iyi değerlendirebilirler (Cao and Shi, 2021).

Finansal yönetim becerileri, girişimcilerin işletmelerinin finansal durumunu yönetme yeteneklerini kapsar. İyi bir finansal yönetim, işletmenin gelirlerini artırır ve maliyetleri azaltır. Girişimciler, finansal yönetim becerilerini geliştirerek işletmelerinin nakit akışını daha iyi yönetebilir ve finansal sorunları önceden tespit edebilirler.

Pazarlama ve satış becerileri, girişimcilerin ürün veya hizmetlerinin pazarlanması ve satılması için gereken becerileri kapsar. İyi bir pazarlama ve satış stratejisi, işletmenin müşteri tabanını genişletir ve satışları artırır. Girişimciler, pazarlama ve satış becerilerini geliştirerek işletmelerinin büyümesine katkıda bulunabilirler (Hills and Laforge, 1992).

İleri girişimcilik, geleneksel girişimcilikten farklı bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımda, girişimciler sadece bir fikirle değil, aynı zamanda bu fikri hayata geçirmek için gerekli olan kaynakları da sağlamaktadırlar. Bu kaynaklar, finansman, insan kaynakları, teknoloji ve pazarlama gibi farklı alanlarda olabilir.

İleri girişimcilik, iş dünyasında yeni bir boyut açmaktadır. Geleneksel girişimcilikte, fikir sahibi olan kişi, bu fikri hayata geçirmek için çaba gösterirken, ileri girişimcilikte ise bir ekip çalışması söz konusudur. Bu ekip, fikrin hayata geçirilmesi için birlikte çalışır ve her bir üye kendi alanında uzmanlaşmıştır.

İleri girişimcilik, sadece yeni işlerin kurulması için değil, aynı zamanda mevcut işletmelerin de büyümesi için de kullanılabilir. Bir işletme, ileri girişimcilik yaklaşımını benimseyerek müşteri tabanını genişletebilir, yeni pazarlara açılabilir ve daha verimli hale gelebilir (Farinha vd., 2020).

İleri girişimcilik, iş dünyasında yeni bir dönem başlatmaktadır. Bu dönemde, yenilikçi fikirlere sahip olan kişilerin yanı sıra, bu fikirleri hayata geçirmek için gerekli kaynakları sağlayabilen kişiler de önem kazanmaktadır. İleri girişimcilik yaklaşımı sayesinde, iş dünyasında daha verimli ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması mümkün olacaktır (Williams vd., 2019).

Sonuç olarak; ileri girişimcilik kavramı, ülkemizde literatüre girdiği anlamıyla yabancı literatürde yer almamaktadır. Bu anlamda ülkemizdeki anlamıyla ileri girişimcilik ile ilgili bir çalışmaya ne yerli ne de yabancı kaynaklarda rastlanmamıştır. Bulunan çalışmalar ise farklı bir anlam içeren; “İleri Girişimcilik”, “Advanced Entrepreneurship”, “Gelişmiş Girişimcilik” kavramları olmuştur (Sarıcan, 2018).

2.3. KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler)

KOBİ tanımı ülkeden ülkeye ve zaman içinde değişiklik göstermektedir. Bunun sebebi genellikle ülkelerin ekonomik planlarına uyumlu bir KOBİ politikası uygulayabilmesinin önünün açılması isteğidir. Örneğin bir ülke KOBİ’ ler içinde belli bir sınıfa (mikro, küçük, orta) ağırlık vermek isterse, bu sınıfın sınırlarını kendi amacı doğrultusunda genişletip daraltmak isteyebilir. KOBİ tanımının değişmesinin bir başka amacı ise; özellikle enflasyonist ortamlarda, KOBİ tanımının mali veriler kısmının gerçek rakamlara yaklaştırılmak istenmesidir. Örneğin bundan 3 yıl belirlenmiş olan tanıma göre küçük sınıfına giren ve bu sayede daha çok devlet desteği alabilen bir işletme enflasyon sebebiyle artık orta sınıfta değerlendirilebilir ve bu yüzden alabileceği destek miktarı düşebilir. Ya da 3 yıl önceki tanımlara göre KOBİ vasfına sahip olan bir işletme, rakamlar güncellenmezse artık KOBİ vasfında değerlendirilmez ve birçok destekten mahrum kalabilir (Sarıcan, 2018).

Bu sebeplerle ülkemizde KOBİ tanımı muhtelif zamanlarda değiştirilmiş ve son değişim ise 25.05.2023 tarihinde yapılarak 32201 sayılı resmî gazetede yayınlanmıştır. Son tanıma göre KOBİ sınırları Tablo 1’ de verilmiştir (Resmi Gazete, 25/05/2023).

Tablo 1: Türkiye' de İşletmelerin KOBİ Vasfına Göre Sınıflandırılması

ÖLÇEK	YILLIK ÇALIŞAN	YILLIK NET SATIŞ HASILATI	MALİ BİLANÇO
MİKRO	10 kişiden az	10 milyon TL' yi aşmayan	10 milyon TL' yi aşmayan
KÜÇÜ	50 kişiden az	100 milyon TL' yi	100 milyon TL' yi
ORTA	250 kişiden az	500 milyon TL' yi	500 milyon TL' yi

2.4. Devlet Yardımları Kapsamında Destek ve Teşvik Kavramları

Devlet yardımları başlığı bir üst başlık olup, teşvik ve destek olarak iki ana kola ayrılabilir. Bu yardımlar genel olarak; para ve sermaye yardımları, vergi yardımları ve diğer yardımlar şeklinde yapılır. Türkiye’de; nakdi ve diğer yardımlar devlet destekleri kapsamında, vergi ve diğer yükümlülük yardımları (sigorta primleri, harç ve resimler, vs.) ise teşvik kapsamında uygulanmaktadır. Para yardımları; ayni ya da nakdi hibe ve kredi şeklinde, sermaye yardımları; sermaye katılımı şeklinde, vergi yardımları; vergi muafiyeti, indirimi, vergi tatili ve vergi erteleme olarak; diğer yardımlar ise devlet garantileri, kamu varlıklarının satışı ve özelleştirme olarak sınıflandırılabilir (Dağ & Çelik, 2018).

2.4.1. Destek ve Teşvik ile İlgili Tanımlar

Hibe: Yardımın/desteğin, geri alma koşulu olmaksızın, nakdi ya da mal şeklinde yapılan türüdür (Tatar Candan & Yurdadoğ, 2017).

Kredi: Yardımın/desteğin, belli bir takvim çerçevesinde geri ödeme kaydıyla yapılan türüdür. Kredi destekleri; faizli ya da faizsiz olabileceği gibi bazı türlerinde ödemesiz dönem de bulunmaktadır (Tatar Candan & Yurdadoğ, 2017).

Sermaye katılımı: Bir şirket kuruluşunda ya da kurulduktan sonrasında, Devletin hissedar olarak bulunmasıdır (Tatar Candan & Yurdadoğ, 2017).

Vergi indirimi veya muafiyeti: Devletin; bir sektörü (savunma sanayi, çip imalatı, ilaç imalatı, vb.), coğrafi bölgeyi (Doğu Anadolu, Akdeniz Bölgesi gibi) veya bir grubu (gençler, kadınlar, engelliler, vb.) hedef alacak şekilde, gelir kaynaklarından en önemlisi olan vergilerden, feragat etmesi (muafiyet) veya azaltma (indirim) yoluna gitmesidir (Tatar Candan ve Yurdadoğ, 2017).

Vergi tatili: Normal şartlarda belli bir takvime dayalı olarak ve belli bir miktarda alınması gereken verginin, bir veya birkaç dönem için tamamının veya bir kısmının alınmamasıdır (Tatar Candan & Yurdadoğ, 2017).

Vergi ertelenmesi: Normal şartlarda belli bir takvime dayalı olarak ve belli bir miktarda alınması gereken verginin, bir veya birkaç dönem için tamamının veya bir kısmının daha sonra alınmasıdır (Tatar Candan & Yurdadoğ, 2017).

Devlet garantileri: Üretilen bir mal ya da hizmetin, devlet tarafından satın alınmasının garanti altına alınmasıdır (Tatar Candan & Yurdadoğ, 2017).

2.4.2. Teşvik Kavramı

Ekonomik krizler ve kapitalizmin darboğazları, liberal ekonomik düşüncenin yetersiz kaldığına işaret etmiştir. Bu durumda, devletin ekonomiye müdahalesi kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu müdahalelerin savunucuları arasında Keynesyen düşünce öne çıkmaktadır. Keynesyen görüşe göre, ekonomi otomatik olarak tam istihdamı sağlayamaz ve bunun için ekonomiye devlet müdahalesi gereklidir. Bundan dolayı devletler, ekonomiyi düzenlemek ve geliştirmek için çeşitli müdahale politikaları geliştirmiştir. Bu politikalar bazen yasaklamalar veya kısıtlamalar şeklinde olurken, bazen de teşvikler olarak doğrudan veya dolaylı olarak uygulanmaktadır. Devletler, vergiler gibi teşvikleri de bir iktisadi politika aracı olarak kullanmaktadır. Dolayısıyla, bir ülkede vergiler varsa, teşviklerin de olması kaçınılmazdır (Ünsaldı, 2006) .

Devlet tarafından belirlenmiş birtakım ekonomik faaliyetlerin, diğer ekonomik faaliyetlere oranla daha çok ve daha hızlı gelişmesine imkân vermek amacıyla, devleti yönetenler tarafından, değişik yöntemlerle işletmelere veya girişimcilere verilen maddi yönü bulunan veya bulunmayan, yardım ve özendirmeler şeklinde kullanılan, ekonomi programlarının alt uygulama araçlarıdır (Çatlıoğlu, 2012).

- **Tanım Olarak Teşvik**

Etimolojik olarak “şevk” kökünden türetilmiş ve şevke getirme anlamı taşıyan bir kelimedir. Sözlük anlamı olarak özendirme, istek uyandırma anlamları taşıyan teşvik kavramı ekonomi biliminde de kullanılmaktadır. İstenilen bir durumun ya da olayın olması maksadıyla o olayı özendirme olarak da izah etmek mümkündür (Dağ ve Çelik, 2018).

- **İktisadi Terim Olarak Teşvik Kavramı**

Değişik birçok tanımı yapılabilen teşvik kavramının OECD’ ye göre tanımı şöyledir:” Bir yatırımın maliyetini veya potansiyel karını etkileyerek veya yatırım ile ilgili risklerini değiştirerek yatırımın büyüklüğünü, bölgesini ve sektörünü etkilemek için hazırlanan hükümet önlemleridir” (Çatal, 2010) .

Genelde devletlerin, özelde hükümetlerin, ekonomik hedeflerini ve kalkınma planlarını gerçekleştirebilmek amacıyla, ülkede yapılacak yatırımların belirlenen alana, istenilen düzeyde ve istenilen biçimde gerçekleşebilmesi amacıyla, doğrudan destekleyerek ya da kısıtlamalarda esneklik uygulama yoluyla gerçekleştirdikleri maddi ve gayri maddi destekler olarak tanımlanabilir (İnce M. , 2019).

Teşvik; ekonomik hedefleri tutturabilmek için, girişimciler ve yatırımcılar üzerinde yönlendirici etkide bulunma çabası olarak da izah edilebilir (İnce M. , 2019).

2.4.3. Teşviklerin Genel Amacı

Genel olarak teşviklerle ulaşılmak istenilen amaç; ekonomide belirli alanlarda istenilen şekilde ilerlemeyi sağlamaktır. Teşviklerle ulaşılmak istenilen amaçlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Duran, 2003).

- ✓ Yatırımın arttırılması
- ✓ Üretimin arttırılması
- ✓ İhracatın arttırılması
- ✓ Rekabet gücünün arttırılması
- ✓ Ülkeye yabancı Sermaye çekebilmek
- ✓ Ekonomik büyüme ve kalkınmayı hızlandırmak
- ✓ Ülke içinde bölgesel gelişmişlik farkını azaltmak
- ✓ Girişimci riskini azaltarak, girişim sayısını arttırmak
- ✓ AR-GE yatırımlarının arttırılması
- ✓ Teknolojik gelişmeyi hızlandırmak
- ✓ Nitelikli iş gücünün yetişmesini sağlayabilmek
- ✓ Kalite artışını sağlayabilmek

- ✓ Verimlilik artışını sağlayabilmek
- ✓ İstihdam artışını sağlayabilmek
- ✓ Sanayileşmeyi sağlayabilmek

2.4.4. Destek Kavramı

Destekler genellikle devlet yardımlarının nakdi kısmı olarak tanımlanırlar. Bu devlet yardımı türünde; ekonomik hedefler çerçevesinde yapılması istenen ya da daha fazla yaygınlaşması istenen faaliyetler, yapılmadan önce veya yapıldıktan sonra, devlet tarafından taahhüt edilmiş olan nakdi yardım yapılır (Yavan, 2012). Devlet, yatırımların teşvik edilmesi amacıyla birçok araç ve enstrüman kullanabilir. Bu teşvikler finansal, mali, genel, bölgesel, sektörel ve diğer teşvikler kategorileri altında sınıflandırılabilir (Yavan, 2012).

- **Finansal Teşvikler**

Finansal teşvikler, yatırımcıya doğrudan karşılıksız nakdi teşvikler sağlayan bir araçtır. Yatırım bağıışı, sübvansiyonlu kredi ve kredi garantileri, ayrıcalıklı kamu sigortası gibi şekillerde gerçekleştirilir (Dağ ve Çelik, 2018) .

- **Mali Teşvikler**

Mali teşvikler ise, devletin kanuni hakkı olan vergilerde vazgeçtiğı bir teşvik aracıdır. Kâra dayalı, sermaye ve yatırıma dayalı, emeğe dayalı, satışa dayalı, ithalata dayalı, ihracata dayalı, diğer özel harcamalara dayalı, katma değere dayalı ve ülke dışı mali teşvikler gibi çeşitleri vardır (Dağ ve Çelik, 2018).

- **Genel Teşvikler**

Genel teşvikler, bölge veya sektör ayrımı gözetmeksizin tüm ekonomik alanlara yönelik olarak uygulanan teşviklerdir. Örneğin, tüm çalışanların sigorta primlerinin bir kısmının veya tamamının devlet tarafından karşılanması, ekonomik darboğaz durumlarında ekonomiyi canlandırmak amacıyla verilen bir teşviktir (Dağ ve Çelik, 2018).

- **Bölgesel Teşvikler**

Bölgesel teşvikler ise, coğrafi konum, sosyal yapı veya toplumsal olaylar nedeniyle ekonomik açıdan geri kalmış bölgelere verilen nakdi veya nakdi olmayan

teşviklerdir (Ünsaldı, 2006). Bu teşvikler, bölgeler arası gelişmişlik farkını azaltmayı hedefler. Örneğin, Türkiye'de 2012 yılında uygulamaya konulan teşvik programı, 6. bölgeye verilen teşviklerin diğer bölgelere verilen teşviklere nazaran daha avantajlı olmasıyla gerçekleştirilmiştir (Dağ ve Çelik, 2018).

- **Sektörel Teşvikler**

Sektörel teşvikler ise, belirli sektörlerin gelişimine yönelik olarak verilen teşviklerdir. Bazı sektörler, zorunluluktan, ihtiyaçtan veya stratejik önemden dolayı önceliklidir. Devlet, bu sektörlerin gelişimi için teşvikler verir (Ünsaldı, 2006). Teknolojik yatırımlara dönük teşvikler bu kategoriye örnek olarak verilebilir (Dağ ve Çelik, 2018).

- **Diğer Teşvikler**

Diğer teşvikler ise, düzenleyici teşvikler, sübvansiyonlu hizmetler, piyasa ayrıcalıkları ve döviz kuru ayrıcalığı olarak sınıflandırılır.

Teşvikler genellikle belirli bir hedef doğrultusunda politikalandırılır. Bir sektör veya bölgede aksaklıkların giderilmesi, ileriye dönük ihtiyaç doğabilecek sektörlerin gelişimi veya devlet kazancının artırılması gibi amaçlar doğrultusunda uygulanabilirler (Dağ ve Çelik, 2018).

2.4.5. Devlet Destek ve Teşviklerinin Önemi

Dünya genelinde neredeyse bütün devletler, yatırım hacimlerini genişletmek için devlet destek ve teşviklerini kullanmışlardır. Devletler destek sistemlerini çoğunlukla hem yerli hem de yabancı yatırımcılar arasında ayırım yapmadan düzenlemektedirler. Hatta bazen devletler, özellikle yabancı yatırımcıları daha fazla teşvik ederek ülkeye yeni sermaye ve yatırım imkânı sağlamak istemektedirler (Ünsaldı, 2006).

Destek sistemleri oluşturulurken, bölgesel kalkınma ve gelişmişlik farkının düşürülmesi, ileri teknoloji ve AR-GE / ÜR-GE kapasitesinin artırılması, yerli firmaların küresel rekabet gücünün artırılması, yabancı sermayenin ülkeye daha fazla çekilmesi, ihracat oranlarının artırılması gibi amaçlar göz önünde bulundurulmaktadır (Dağ ve Çelik, 2018).

- **Özel Sektöre Yönelik Uygulanan Devlet Destek ve Teşviklerine Yönelik Eleştiriler**

Devletin özel sektöre yönelik uyguladığı teşvik politikaları günümüzde yaygın olarak; vergi indirimleri ve muafiyetleri ve yatırım indirimleri gibi finansal teşvikler, düşük faizli ya da faizsiz kredi imkânları gibi mali teşvikler, gelişmişlik sıralamasında geride kalmış bölgeler için özel yatırım destekleri ve seçili alanlara yönelik destekler şeklinde gerçekleştirilmektedir. Ayrıca son yıllarda, teknolojik yükseltilmesine ve ülkenin stratejik planlarında yer alan önceliklere verilecek destekler de yatırım destekleri açısından elzem hale gelmiştir (Akdeve ve Karagöl, 2013).

Kamu, üretim miktarının ve kalitesinin yükselmesi ve yeni yatırımların ülkeye çekilmesi için yatırımcılara uygulanan destekler nedeniyle kamu harcaması yapmakta ve bu durum vergi indirimleri, muafiyetler ve istisnaları gibi vergi teşvikleri ile kamu gelirlerinde düşüşe neden olmaktadır. Bu düşüş kadar kamu harcamaları artışı da yaşanmaktadır (Altay vd., 2018).

Yatırım teşvikleri, piyasa ekonomisinde doğal işleyişi müdahale ederek rekabeti işlevsiz hale getirerek liberal ekonomik düzenle çelişmektedir. Bu durum, rekabet ortamına zarar vererek bazı kesimlere avantaj sağlarken diğerlerine dezavantaj yaratmaktadır (Altay vd., 2018).

Teşvik politikası, ekonomide kaynak dağılımını bozduğu, belirli kesimlere avantaj sağladığı ve ekonomik adaletsizliğe neden olduğu için en tartışmalı konulardan biri haline gelmiştir (Mazlum, 1990).

Destek politikalarının; desteklerden faydalanan kişilerin haksız bir şekilde zenginleşmesine neden olurken, daha az emek ve enerji harcayarak daha fazla kar elde etme olasılıklarını arttırdığını ve bu yolla haksız zenginleşmeye sebep olduğu düşünülmektedir. Ancak, vergi politikalarının düzenli çalıştığı, gelişmekte olan bir ekonomik düzende teşvikler kaçınılmaz ve gerekli bir realitedir (Mazlum, 1990).

2.4.6. KOBİ ve Girişimcilerin Devlet Desteklerinden Yararlanmama Nedenleri

Küçüköğlu'nun (2005) yaptığı bir çalışmada; işletmelerin %77'sinin devlet desteklerinin yeterli seviyede verilmediğini, %50'sinin evrak ve başvuru işlemlerin gereğinden fazla zorlayıcı olduğu için devletin işletmelere verdiği desteklerden yeterince faydalanmadığı tespit edilmiştir (Doğangül, 2012).

Bundan dolayı devlet destek mekanizmasında, mevzuatsal düzenlemelerin mümkün olduğunca kolay ve anlaşılır yapılması, fiziksel evrak gereksiniminin ve başvuru işlemlerin azaltılması ve sadeleştirilmesinin yanı sıra kamu kurumlarının etkinliğinin artırılması da önem taşımaktadır (Öztürk ve Çelik, 2018).

Yapılan bazı araştırmalara göre; KOBİ ve girişimcilerin, kamunun sağladığı desteklerden yeterince yararlanamamalarının sebeplerini ilk olarak “Bilgi ve Farkındalık Düzeyinin Yetersizliği”, ikinci olarak “Bürokratik Engeller”, üçüncü olarak “Nitelikli Eleman Yetersizliği”, dördüncü olarak “Eş finansman sağlamada yetersizlik” olarak ortaya çıkmıştır (Ebitem, 2012).

- **Bilgi ve Farkındalık Düzeyinin Yetersizliği**

Birçok KOBİ ve girişimci, devlet desteklerinden yararlanabilecekleri konusunda yeterince bilgi sahibi değildir. Devlet tarafından sunulan desteklerin türleri, kapsamı ve başvuru süreci hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları için bu desteklerden yararlanamamaktadırlar (Sarıcan, 2018).

- **Bürokratik Engeller**

Devlet desteklerinden yararlanmak için başvuru yapmak, birçok işletme için zorlu bir süreç olabilir. Bazı destekler için başvuru süreci oldukça uzun ve karmaşıktır. Bu nedenle, KOBİ'ler ve girişimciler bu süreci tamamlamak için yeterli zaman, kaynak ve bilgiye sahip olmadıklarında desteklerden yararlanamazlar (Sarıcan, 2018).

- **Nitelikli Eleman Yetersizliği**

KOBİ'ler ve girişimciler genellikle sınırlı kaynaklara sahiptirler. Bu nedenle, nitelikli personel istihdam etmek her zaman mümkün olmayabilir. Nitelikli personel eksikliği, başvuru sürecini tamamlama konusunda sorunlar yaşamalarına neden olabilir ve bu da devlet desteklerinden yararlanmalarını engelleyebilir (Dinççağ, 2011):Kışman ve Kan, 2011).

- **Yatırım Maliyeti – Eş finansman Eksikliği**

Uygulanan birçok destek ve teşvik modelinde; yatırımcının ilgili yardımı alabilmesi için öncesinde belli taahhütleri yerine getirmesi istenmektedir. Örneğin bir imalat makinesi desteği alabilmek için makine maliyetinin bir kısmı ile birlikte, vergi ve yan maliyetlerinin yatırımcı tarafından önceden karşılanmış olması istenebilmektedir.

Bu gibi maliyetler çoğu zaman yatırımı olumsuz etkilemekte ya da yatırım miktarını düşürebilmektedir (Sarıcan, 2018).

2.4.7. KOBİ' lere Verilen Desteklerin Önemi

Girişimcilik ve işletmecilik, her ülkenin ekonomik gelişiminde büyük bir öneme sahiptir. Ancak özellikle gelişme sürecindeki ülkelerde, ekonomik kalkınmanın önündeki engeller nedeniyle girişimcilik ve işletmecilik faaliyetleri sıkıntılarla karşılaşmaktadır (Uslu ve Önal, 2007).

Ülkelerin KOBİ ve KOBİ dışı işletmeleri desteklemek istemelerinin altında; ekonomik büyüme, iktisadi kalkınma, az gelişmiş bölgelerin gelişimini hızlandırma, işletmelerine rekabet gücü katma, işletmelerin verimliliklerini arttırma, istihdam kapasitesini arttırma, teknoloji gelişimi hızlandırma, ihracat kapasitesini genişletmek, sanayileşmeyi hızlandırmak ve yabancı sermayenin ülkeye girişini sağlayabilmek gibi amaçlar yatmaktadır (Duran, 2003).

Türkiye'de de girişimcilerin desteklenmesi ve işletmelerin kapasite gelişimlerinin sağlanması için devlet tarafından çeşitli destekler verilmektedir. Bu desteklerin temel amacı, işletmelerin devamlılığının sağlanması ve istihdam imkânlarının oluşturulmasıdır. Bunun yanı sıra kamu destekleri, Ar-Ge ve Ür-Ge faaliyetleriyle ürün yenilik çalışmalarının artırılması, yurt içi ve yurt dışı pazar payının genişletilmesi, KOBİ' lerin rekabet edebilirliğinin yükseltilmesi, ihracatın artırılması gibi konuları da kapsamaktadır (Sarıcan, 2018).

Kamu desteklerinin işletmelere verilmesindeki ana nedenlerden biri, işletmelerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Özellikle yeni girişimlerin finansman ihtiyaçları oldukça yüksektir ve bu nedenle devlet tarafından verilen destekler büyük önem taşımaktadır. Ayrıca işletmelerin Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi, yenilikçi fikirlerin ortaya çıkmasına ve rekabet gücünün artmasına katkı sağlamaktadır (Sarıcan, 2018).

Devlet destekleri ayrıca, işletmelerin ihracat kapasitelerinin genişletilmesine de yardımcı olmaktadır. Bu desteklerle işletmelerin dış pazarlarda rekabet gücü artırılmakta ve ihracat potansiyelleri yükseltilmektedir. Bu da ülke ekonomisinin dış ticaret dengesi açısından büyük bir öneme sahiptir (Sarıcan, 2018).

Kurumsal kapasitenin geliştirilmesi de devlet desteklerinin amacı arasında yer almaktadır. Bu desteklerle işletmelerin yönetim kapasitesi artırılmakta, daha etkin bir şekilde yönetilebilmeleri sağlanmaktadır. Bu da işletmelerin uzun vadede sürdürülebilir bir şekilde faaliyetlerini sürdürmelerine yardımcı olmaktadır. Kamu destekleriyle alakalı olarak, KOBİ ve girişimcilerin neden desteklenmesi gerektiği ile ilgili gerekçeler aşağıda sıralanmıştır (Sarıcan, 2018).

- **Yatırımları Arttırmak**

İşletmelerin desteklenmesi, müşterek atölye ve laboratuvarların kurulması, makine ve teçhizat satın alınması için verilen destekler, yatırımların artmasına yardımcı olmaktadır. Bu amaçla; Türkiye’de, yatırımları artırma konusunda çeşitli kuruluşlar kalkınma planları kapsamında destek politikaları geliştirmişlerdir (Sarıcan, 2018).

Yatırımcılar, kar elde etmek amacıyla hareket ederek, yatırım yaparlar ve yatırımın kar sağlayacağına inanırlarsa yatırım yaparlar. Bölgenin avantajları da yatırım kararını etkiler. Devlet, yatırımların gerçekleştirilmesi için çeşitli destek araçları kullanarak belirlediği bölgeler için seçilmiş alanlarda sanayi yatırımlarını cazip hale getirmeye çalışır (Terzi, 2013) (Leblebici, 2012).

- **Ar-ge ve Yenilik Faaliyetlerini Arttırmak**

Ar-Ge faaliyetleri, işletmelerin, yeni teknolojiler oluşturarak maliyetlerde düşüşü ve ürünlerini geliştirmeyi hedefleyen faaliyetlerdir. İşletmeler, araştırma-geliştirme ve yenilik çalışmalarının katkısını benimseyerek ve devlet desteklerinden yararlanarak başarılı olabilirler (Küçüköğlu, 2005).

İşletmelerin karşılaştıkları sorunlar arasında; ekonomik, sosyal, çevresel ve kültürel sorunlar ilk sıralarda yer alır. Bundan anlaşılacağı üzere, ar-ge ve inovatif faaliyetler birçok işletmenin listesinde bile yer almaz çünkü bu gibi işletmeler ayakta kalabilmek için kısıtlı olan kaynaklarını, onları en çok tehdit eden sorunlara tahsis etmek zorundadırlar. Bu sorunlarını çözebilen işletmeler ise artık yenilik faaliyetlerine zaman ve kaynak ayırabilirler (Türkoğlu ve Çelikkaya, 2011).

Böyle bir ortamda; bu gibi işletmelerin ar-ge faaliyetlerine yönelmesinin en etkili yolu devlet desteklerinin onları bu alana teşvik etmesinden geçer. Ancak bu yolla

işletmelerin büyük çoğunluğunu oluşturan KOBİ lerin; yapılacaklar listesine ar-ge faaliyetlerini de alması sağlanabilir (Türkoğlu ve Çelikkaya, 2011).

- **Girişimciliği Artırmak**

Girişimciliğin temeli, belirsizlik ve rekabet ortamlarında insan ruhunda bulunmaktadır. Yenilik merakı ve teşebbüs işteği, yeni bir işyeri açma kararı verme sürecinde önemli bir rol oynamaktadır. İş fırsatlarını görebilme, hataları düzeltme ve karlı işleri bulabilme yetenekleri de bir girişimcide bulunması gereken özelliklerdir. Girişimciliğin önemi, endüstriyel toplumdan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte artmıştır. Girişimci, kâr amacı güden veya diğer faydaları olan bir işletme kurarak fırsatlardan yararlanmayı hedefleyen bir kişidir. Türkiye, genç ve dinamik nüfusu sayesinde girişimciler için büyük bir fırsat sunmaktadır (Littunen, 2000) (Morrison, 2000) (Marangoz vd., 2012) (Güney vd., 2008).

Girişimciliğin artırılması için devlet tarafından verilen destekler, yüksek girişimci potansiyeline sahip bölgelerde sayılarının artmasına ve desteklenen kişi veya kuruluşların sermaye ve risklerini azaltmalarına yardımcı olabilir. Ancak geri kalmış bölgelerde istihdam alanlarının yetersiz olması, işsizlik oranlarının yüksekliği ve gelir düzeyinin düşüklüğü gibi nedenler, girişimcilerin bu bölgelere gelmesine engel olmaktadır. Bu nedenle, az gelişmiş bölgelerde faaliyet göstermek isteyen girişimcilere, diğer bölgelerden daha fazla avantaj sağlanması gerekmektedir. Yatırım maliyetlerinin düşürülmesi veya işletmelerin kârlılıklarının artırılmasına yönelik teşvikler, özel sektör için cazip hale getirilerek ekonomik canlanmaya yardımcı olabilir (Sarıcan, 2018).

- **Rekabet Edebilirliğe Etkisi**

Rekabetçi bir piyasada kaynakların dağılımı doğal olarak belirlenir. Bununla birlikte, eksik rekabetin olduğu pazarlarda, kaynaklar genellikle yanlış dağıtılır, bu da verimsizliğe ve yetersiz kullanıma neden olur. Bu gibi durumlarda, destek girişimleri yoluyla etkili kaynak tahsisini sağlamak için devlet müdahalesi gereklidir (Leblebici, 2012).

Ayrıca, zayıflayan uluslararası rekabet gücü veya yoğun rekabet nedeniyle zorlanan sektörlerde, ayakta kalmaları, istihdama ve ekonomiye katkılarının devam etmesi için devlet desteği çok önemli olabilir. Sektörlerin değişen koşullara uyum

sağlamaları, iç ve dış pazarlarda rekabet güçlerini artırmaları ve ödemeler dengesine olumlu katkı sağlamaları amaçlanmaktadır (Sarıcan, 2018).

Yaşam standartlarını yükseltmek isteyen ülkelerde, yatırım, üretim ve ihracat ilkelerine dayalı politikalar uygulandığında yatırım teşvikleri özellikle önem kazanmaktadır. Yatırım yapılmadan ihracata yönelik kalkınma stratejilerinin izlenmesi zaman kaybına neden olabilir. İhracatın yeni yatırımlar için gerekli dövizini sağlayabileceği göz önünde bulundurulduğunda, ihracatın teşvik edilmesinin kalkınmayı hızlandırmak için kritik bir strateji olduğu açıktır. Bir ülkenin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü büyük ölçüde ileri teknoloji kullanımı, düşük maliyetli ve kaliteli üretim belirlemektedir. Vergi teşvikleri bu konuda etkili bir araçtır. Aslında ihracatçı sanayilerin uluslararası pazarlarda rekabet edebilirliğini belirleyen unsurlardan biri de vergilendirme sistemlerinin bozucu olmamasıdır (Sarıcan, 2018).

Türkiye'de yerel kaynakları kullanan, teknoloji üretimine öncelik veren, araştırma ve geliştirmeye önem veren, çevre standartlarına bağlı, tüketici sağlığını ve tercihlerini dikkate alan, nitelikli iş gücü istihdam eden, sanayi sektörlerinde küresel rekabet edebilirliği yakalayan bir yapı oluşturmak amaçlanmaktadır. Ayrıca, çağdaş yönetim ve üretim yöntemlerini uygulayabilen, özgün tasarımlar yaratabilen, markalar oluşturabilen, bilgi ve teknoloji yoğun alanların zaman içinde geçişini kolaylaştırabilen esnek bir yapı geliştirilmesi hedeflenmektedir. Bu hedeflere ulaşmak için hükümet, işletmelere çeşitli şekillerde destek sağlar (Sarıcan, 2018).

Sonuç olarak, eksik rekabetin olduğu pazarlarda etkin kaynak tahsisi ve rekabet edebilirlik için devlet desteği şarttır. Zayıflamış uluslararası rekabet gücü veya yoğun rekabet ile mücadele eden endüstriler için de gereklidir. Yatırım teşvikleri özellikle yaşam standartlarını yükseltmek isteyen ülkeler için önemlidir. Vergi teşvikleri, uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmak için etkili bir araçtır. Son olarak Türk hükümeti, modern yönetim ve üretim yöntemlerini uygulayabilen, özgün tasarımlar yaratabilen, markalar oluşturabilen, bilgi ve teknoloji yoğun alanların zaman içinde geçişini kolaylaştırabilen esnek bir yapı oluşturmayı hedeflemektedir (Sarıcan, 2018).

- **İhracatı Artırmak ve Geliştirmek**

Ülkelerin birbirleri üzerinde üstünlük sağlama konusunda en yaygın olarak kullandığı yöntemlerden biri teşvik şemalarıdır. Teşvik önlemleri öncelikle uzun vadeli

etkisi olan yatırım teşvikleri ve kısa vadeli etkisi olan ihracat teşvikleridir (Çelik ve Çatuk, 2023).

Ülkeler ihracatın geliştirilmesini öncelikli politika olarak belirlediklerinde, ana hedefleri ihracata odaklanmanın ülke teknolojik ilerlemesi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olacağını kabul etmektir. Uluslararası pazarlarda rekabet eden yerli işletmeler, araştırma, kalite, pazarlama ve maliyet azaltılması ile ilgili en son teknikleri benimsemek zorunda kalacaklardır. Teknolojik yenilikler, ihracat ürünlerinin çeşitlendirilmesine ve yüksek teknoloji mallar grubuna dâhil edilmesine yol açacak, böylece geleneksel ihracat ürünlerinin dış ticaret dengesi üzerinde olumsuz etkisi olan gelişmekte olan ülkelerde ihracatı artıracaktır (Sarıcan, 2018).

Bir ülkedeki işletmelerin ihracat katkısı düşük olsa bile, sayısal olarak ihracat yapabilmelerine olanak tanımak istenir. Bu durum, uluslararası pazarlarda rekabet edebilen, markalar yaratan ve dünya pazarlarında çalışma yeteneğine sahip işletmelerin varlığı anlamına gelir (Kahveci, 2023).

Gelişme için çaba sarf eden ülkeler için ihracatın teşviki büyük önem taşır çünkü ihracatın büyük bir kısmı tarım ürünleri ve minerallerden oluşmaktadır (Kahveci, 2023).

- **Ürün ve Üretim Kapasitesinin Geliştirilmesini Desteklemek**

İşletmelerin rekabet gücünü arttırmak, üretimde kalmalarını sağlamak ve ürün kalitesini yükseltmek amacıyla verilen yardımlar, ülkelerin ekonomik gelişimine önemli katkılar sağlamaktadır. Bu yardımların kısa vadeli olması, işletmelerin hızlı bir şekilde uyum sağlamalarını ve üretimlerini arttırmalarını mümkün kılmaktadır (Sarıcan, 2018).

Ürün çeşitliliğinin artması ve üretim miktarının yükselmesi, işletmelerin iç ve dış pazarlardaki paylarını arttırmasına ve kurumsal imajlarının oluşmasına yardımcı olmaktadır. Ayrıca, bu durum istihdama da olumlu katkı sağlamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde yapılan yardımlar, esnek üretim sistemleri tercih edilmesi sebebiyle daha düşük giderler, daha düşük üretim maliyetleri ve daha az sermaye ihtiyacıyla birlikte elde edilen katma değer ve istihdam artışları, ekonomiye önemli katkılar sağlamaktadır (Sarıcan, 2018).

Yerel ve küresel pazarlarda rekabet üstünlüğü sağlamak ve bu üstünlüklerin devamlı hale getirmek isteyen işletmelerin, rakiplerine nispeten kalitesi daha yüksek ürünleri daha az zamanda üretebilmeleri için teknolojik yeniliklere yatırım yapmaları gerekmektedir. Bu sayede, ürün kalitesinde ve üretim teknolojisinde iyileştirmeler yapmak mümkün hale gelmektedir (Sarıcan, 2018).

Verilen destekler, güncel teknoloji seviyesinde ilerleme getirmekte ve stratejik ve önemli alanlarda yatay ve dikey sanayi ilişkisini güçlendirmektedir. Bu sayede, işletmelerin rekabet güçleri artmakta ve ekonomik büyüme hızlandırılmaktadır (Sarıcan, 2018).

Sonuç olarak, ürün ve üretim kapasitesinin geliştirilmesi için verilen yardımlar, işletmelerin rekabet gücünü arttırarak ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır. Bu nedenle, işletmelerin teknolojik yeniliklere yatırım yapmaları ve verilen yardımlardan faydalanmaları önem arz etmektedir (Türkoğlu H. T., 2023) (Doğangül, 2012) (Türkoğlu ve Çelikkaya, Türkiye’de KOBİ’lere yönelik Ar-Ge destekleri, 2011).

3. MATERYAL VE YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada nicel analiz yöntemi kullanılmıştır. Bu bölümde araştırma modeli, araştırmanın evreni ve örnekleme, veri toplama araçları, araştırmanın ölçekleri, uygulama analiz sonuçları ve kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları ele alınmıştır.

3.2. Araştırmanın Hipotezleri

Bu tez çalışmasında kullanılacak araştırma hipotezleri, çalışmanın teorik temeline dayanılarak oluşturulmuştur. Bu değerlendirmeler doğrultusunda, belirlenen hipotezler test edilecektir. Hipotezler şu şekilde sıralanabilir:

“**H₁** İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları girişimcilerin eğitim düzeyine göre farklılaşmaktadır”

H₂ İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları işletmelerin ihracat durumuna göre farklılaşmaktadır”

“**H₃** İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları işletmelerin faaliyet sürelerine göre farklılaşmaktadır”

H₄ İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları illere göre farklılaşmaktadır

“**H₅** İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları işletmelerin patent durumlarına göre farklılaşmaktadır”

3.3. Problemin Durumu

Girişimcilik son yıllarda dünya genelinde giderek artan bir popülerlik kazanmakta ve ülkemizde de girişimciliğe olan ilgi her geçen gün artmaktadır. Bu kapsamda; girişimciliğin desteklenmesi için birçok çalışma yapılmaktadır. Özellikle son birkaç yıldır girişimcilik ekosistemi geliştirilerek, girişimcilerin işlerini büyütmeleri ve küresel pazarlara açılmaları desteklenmektedir. Birçok kurum tarafından KOBİ'lere hibe ve kredi destekleri sunulmaktadır.

Bu bağlamda başı çeken kurum olarak görünen KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) girişimcilik destek

programları uygulamakta ve bunları sürekli geliştirmektedir. Son olarak bu kapsamda yaptığı değişiklik ile girişimcilik destek programını “Geleneksel” ve “İleri” olmak üzere 2 bölüme ayırmıştır. Bu bölümlere sonucunda ticaret ve hizmet işletmelerini geleneksel girişimcilik kapsamına, seçili alanlardaki imalat işletmelerini ise ileri girişimcilik kapsamına almıştır.

Yapılan araştırmalarda ileri girişimcilik desteklerinin işletmelerdeki etkisine yönelik bir çalışmanın Erzurum, Kars, Ağrı ve Iğdır illerinde yapılmadığı görülmüştür. Bu sebeple araştırmanın problemi 2020 yılı sonrasında belirtilen illerde KOBİ'lere sağlanan ileri girişimcilik desteklerinin etkisinin ne olduğudur.

3.4. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma ile KOSGEB tarafından, Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illeri özelinde, girişimcilere verilen İleri Girişimcilik desteklerinin etkinliği, katkısallığı ve yerindeliği konusu ile KOSGEB İleri Girişimci Destek Programı'nın girişimleri istenilen alanlara yönlendirme kapasitesi, Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illeri özelinde araştırılması ve yorumlanması amaçlanmıştır.

Bu çalışmanın katılımcılarını; Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illerinde İleri Girişimcilik Desteğinden faydalanarak işletmesini kurmuş girişimciler oluşturmaktadır. Bu kapsamda; Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illerinde İleri Girişimcilik Desteğinden faydalanarak işletmesini kurmuş girişimcilerin aldıkları destekle, desteklerin girişimcileri kanallara etmeyi amaçladığı alanlara ulaştırma kapasitesi arasında bir bağlantı olup olmadığı belirlenmeye çalışılacak ve böylelikle bu desteğin etkinliği ölçülecektir.

3.5. Araştırmanın Önemi

KOBİ ve girişimciliğin önemi günümüz iş dünyasında giderek artmaktadır. İşletmelerin büyük bir çoğunluğu küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Bu nedenle, KOBİ ve girişimciliğin ekonomik kalkınma ve istihdam yaratma açısından büyük bir önemi vardır.

KOBİ'ler, ülkelerin ekonomik büyümesinde önemli bir rol oynarlar. Bu işletmeler, büyük ölçekli işletmelerin aksine, daha esnek ve hızlı karar alabilme yeteneğine sahiptirler. Bu nedenle, özellikle kriz anlarında, KOBİ'lerin dayanabilme

yetenekleri, inovasyon ve rekabet güçleri daha yüksektir. Ayrıca, KOBİ'lerin işletme maliyetleri de daha düşüktür, bu da ürünlerinin fiyatlarını daha rekabetçi hale getirir.

Girişimciler ise, yeni işletmeler kurarak ekonomiye katkıda bulunurlar. Girişimciler, yenilikçi fikirleri hayata geçirerek yeni ürün ve hizmetler sunarlar. Bu da ekonomik büyümeyi destekleyen bir faktördür. Ayrıca, girişimcilerin işletmeleri büyüdükçe, istihdam yaratma potansiyelleri de artar. Bu da ülke genelinde işsizliği azaltır.

Girişimcilerin; KOBİ'lerin ana yapı taşları olduğu düşünüldüğünde, güçlü ve rekabetçi bir ekonominin ana kaynağı olduğu daha net ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda girişimcilerin desteklenmesi ve istenilen alanlara kanallize edilmesi, ülkelerin stratejik kalkınma planlarının daha kolay uygulanabilir olmasını sağlar.

Bu amaçla tasarlanmış olan KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programının incelenmesi; etkinliğinin ve katkısallığının ölçülmesi, programın amacına ulaşmasını sağlayacak en önemli faktördür. Bu sayede destek programının eksik yanlarının tespit edilip düzeltilmesi kolaylaşacaktır.

Ayrıca; yapılan literatür taraması sırasında, yerli kaynaklar içinde İleri Girişimcilik kavramı ile ilgili bir çalışmanın yapılmadığı, yabancı kaynaklar içinde ise Advanced Entrepreneur kavramının teknoloji yoğunluklu girişimcilik için ve daha çok girişimciliğin özel bir türünden ziyade, bilinen girişimciliğin gelişmiş bir türünü ifade etmek için kullanıldığı görülmüştür. Bazı yerli akademik yayınlarda İleri Girişimcilik kavramı kullanılmış olmakla birlikte, bu kavramla ilgili direk bir çalışma yapılmamış ve KOSGEB' in yürüttüğü Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi üzerine yapılan çalışmalarda İleri Girişimcilik kavramından bahsedilmiştir. Buradan hareketle yerli literatüre KOSGEB tarafından sokulan ve öncelikli alanlardaki imalat sektörlerini kapsayan İleri Girişimcilik kavramı üzerine yapılan ilk çalışma bu çalışma olmuştur.

Ülkemizde KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programının üzerine bir çalışma yapılmamış olması, bu çalışmanın önemini arttırmaktadır. Literatürde; diğer girişimcilik destek programları ile ilgili çalışmalar olsa bile, bu destek programının amacının, hedef kitlesinin ve destek yönteminin, diğer destek programlarından farklı olması sebebiyle, bu destek programı özelinde ayrı çalışmaların yapılması gerekmektedir.

3.6. Araştırmanın Sınırlılıkları ve Varsayımları

Bu çalışma; KOSGEB tarafından, Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illeri özelinde, girişimcilere verilen İleri Girişimcilik desteklerinin etkinliği, katkısallığı ve yerindeliği konusu incelendiğinden, çalışmanın alanı sayılan iller ile sınırlandırılmıştır. Bu illerin seçilmesindeki temel faktör; KOSGEB verilerine göre, Doğu Anadolu Bölgesinde İleri Girişimcilik konusunda, en etkili olan iller olması ve kurumsal imkânlar dâhilinde bu illerdeki girişimcilere ulaşmanın daha kolay olmasıdır.

Belirlenmiş illerde yetkili KOSGEB Müdürlüklerinden alınan bilgiye göre; çalışmanın yapıldığı tarihte KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini kurmuş girişimci sayısı ve ulaşılarak çalışmaya dâhil edilebilen işletme sayısı, Tablo 2 de verilmiştir. Ulaşılamayan işletmeler ise; çalışmanın yapıldığı tarihte işletmesini kapatan veya adres değişikliği yaparak bunu bildirmemiş olan işletmelerdir.

Tablo 2: Belirlenmiş illerde KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini kurmuş girişimci sayısı ve ulaşılarak çalışmaya dâhil edilebilen işletme sayıları

Şehir	Toplam	Yapılan	Eksik	Yüzde
Ağrı	61	53	-8	87%
Erzurum	220	177	-43	80%
Iğdır	81	75	-6	93%
Kars	58	49	-9	84%
Toplam	420	354	-66	84%

Belirlenmiş illerde KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini kurmuş girişimci sayısı ve ulaşılarak çalışmaya dâhil edilebilen işletme sayılarının, illere göre dağılımı Tablo 2’ de görülmektedir.

Tabloya göre;

- İşletmesini Ağrı ilinde kuranların sayısı 61 iken bunların 53 tanesi (%87’ si) bu çalışmaya dâhil edilebilmiştir.

- İşletmesini Erzurum ilinde kuranların sayısı 220 iken bunların 177 tanesi (%80' i) bu çalışmaya dâhil edilebilmiştir.
- İşletmesini Iğdır ilinde kuranların sayısı 81 iken bunların 75 tanesi (%93' ü) bu çalışmaya dâhil edilebilmiştir.
- İşletmesini Kars ilinde kuranların sayısı 58 iken bunların 49 tanesi (%84' ü) bu çalışmaya dâhil edilebilmiştir.
- Toplamda ise; belirlenmiş illerde KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından Faydalananak İşletmesini Kurmuş Girişimci Sayısının 420 iken ulaşılarak Çalışmaya Dâhil Edilebilen İşletme Sayısının 354 (%84' ü) olduğu görülmektedir.

3.7. Evren ve Örneklem

Bu çalışma; KOSGEB tarafından, Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illeri özelinde, girişimcilere verilen İleri Girişimcilik desteklerinin etkinliği, katkısallığı ve yerindeliği konusu incelendiğinden, çalışmanın alanı sayılan iller ile sınırlandırılmıştır. Bu illerin seçilmesindeki temel faktör; KOSGEB verilerine göre, Doğu Anadolu Bölgesinde İleri Girişimcilik konusunda, en etkili olan iller olması ve kurumsal imkânlar dâhilinde bu illerdeki girişimcilere ulaşmanın daha olası olmasıdır.

Belirlenmiş illerde yetkili KOSGEB Müdürlüklerinden alınan bilgiye göre; çalışmanın yapıldığı tarihte KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından faydalananak işletmesini kurmuş girişimci sayısı, Tablo 3 de verilmiştir.

Tablo 3:Belirlenmiş illerde KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından faydalananak işletmesini kurmuş girişimci sayısı

Şehir	Girişimci Sayısı
Ağrı	61
Erzurum	220
Iğdır	81
Kars	58
Toplam	420

Belirlenmiş illerde KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini kurmuş girişimci sayısının illere göre dağılımı Tablo 3 te görülmektedir. Tabloya göre;

- İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini Ağrı ilinde Kurmuş Girişimci Sayısının 61,
- İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini Erzurum ilinde Kurmuş Girişimci Sayısının 220,
- İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini Iğdır ilinde Kurmuş Girişimci Sayısının 81,
- İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini Kars ilinde Kurmuş Girişimci Sayısının 58,

olduğu görülmektedir.

Araştırma; Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illerinde gerçekleştirildiğinden, bu araştırmanın ana kütlesini: KOSGEB veri tabanına kayıtlı ve bu illerde KOSGEB İleri Girişimcilik Destek Programından faydalanarak işletmesini kurmuş girişimci işletmeler oluşturmaktadır. Bu araştırmanın örnekleme çerçevesi; Ağrı 61, Erzurum 220, Iğdır 81 ve Kars 58 işletme olmak üzere toplam 420 kişi oluşturmuştur. Ancak bazı işletmelerin kapanması ve ya adres değiştirdikten sonra ilgili müdürlüğe güncel adresini beyan etmemesi sonucu toplam 354 adet işletmeye ulaşılmış ve bu anketler değerlendirmeye alınmıştır. 450 ana kütle büyüklüğüne sahip bir çalışmada 212 örnekleme hacminin temsil gücüne sahip olduğunu söylemiş (Altunışık, Coşkun, Bayraktaroğlu, & Yıldırım, 2007) ve dolayısıyla bu araştırmanın örnekleme çerçevesinin ana kütle temsil gücüne sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 4: Belirli büyüklükteki evrenler için kabul edilebilir örneklem büyüklükleri (Altunışık vd. 2007)

N	S	N	S	N	S	N	S
10	10	190	127	1.100	285	5.000	357
20	19	200	132	1.200	291	6.000	361
30	28	250	152	1.300	297	7.000	364
40	36	300	169	1.400	302	8.000	367
50	44	350	185	1.500	306	9.000	368
60	52	400	196	1.600	310	10.000	370
70	59	450	212	1.700	313	15.000	375
80	66	500	217	1.800	317	20.000	377
90	73	550	226	1.900	320	30.000	379
100	80	600	234	2.000	322	40.000	380
110	86	650	242	2.200	327	50.000	381
120	92	700	248	2.400	331	75.000	382
130	97	750	254	2.600	335	100.000	384
140	103	800	260	2.800	338	1.000.000	384
150	108	850	265	3.000	341	10.000.000	384
160	113	900	269	3.500	346		
170	118	950	274	4.000	351	<i>N = Evren Büyüklüğü</i>	
180	123	1.000	278	4.500	354	<i>S = Örnek Büyüklüğü</i>	

3.8. Anket Formunun İçeriği ve Veri Çözümleme Yöntemleri

Çalışmada kullanılan anketin hazırlanmasında, konuyla ilgili yapılmış yerli ve yabancı tez çalışmaları ile yurtiçi ve yurtdışı yayın taraması yapılmıştır. Bu tarama sonunda; Maden'in (2012) yapmış olduğu "KOSGEB Genel Destek Programının Firmalar Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Göller Bölgesi Uygulaması" isimli çalışmada kullanılan ve kabul görmüş olan ölçek kullanılmış ve yapılacak analize uygun şekilde, sorular tarafımızca düzenlenmiştir.

Bu çalışmada kullanılan Maden'in (2012)' in ölçeği, orijinal olarak; destek kullanan ve kullanmayan 2 gruba uygulandığından, 2 bölümden oluşmaktadır. Bu

çalışmada ise sadece destek kullanan işletmelere uygulanacağı için sorular bu amaca uygun olarak düzenlenmiştir.

Bu çalışma için düzenlenen anket dört bölüm ve 53 sorudan oluşmaktadır. Ankette yer alan dört bölümün üç tanesi; 5’li likert ölçeğinden oluşmakta ve işletmelerin destek kullanımıyla ilgili durumlarını ve memnuniyet derecelerini ölçmektedir. Bir bölüm ise demografik verileri toplayabilmek amacıyla hazırlanmıştır.

1. Bölüm 8 sorudan oluşmakta ve destek sürecinde, desteğin işletmede ki değişimini ölçmeyi amaçlamaktadır. 2. Bölüm 12 sorudan oluşmakta ve işletme açısından desteğin kullanım kolaylığı, etkililiği, yeterliliği ve şartlarının makul olup olmadığı hakkında işletmelerden bilgi toplamayı amaçlamaktadır. 3. Bölüm 11 sorudan oluşmakta ve işletmelerin destek modeli hakkındaki önerilerini sormaktadır. 4. bölüm ise demografik verileri toplamak amacıyla hazırlanan 24 sorudan oluşmaktadır.

3.9. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenirliği

Ölçeklerin geçerliliğini ve güvenirliliğini değerlendirmek için Keşfedici Faktör Analizi (KFA) gerçekleştirilmiştir. Oluşturulan boyutların güvenilirliğini ve iç tutarlılığını değerlendirmek için Cronbach’ın Alfa (α) değerleri, Bileşik Güvenirlik (CR: Composite Reliability) ve Ortalama Varyans (AVE: Average Variance Explained) hesaplanmıştır ve sonuçlar tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 5: Keşfedici Faktör Analizi

Ölçekler	Faktör Yüğü	α	CR	AVE
Değişim1	0,402	0,853	0,884	0,723
Değişim2	0,524			
Değişim3	0,835			
Değişim4	0,823			
Değişim5	0,664			
Değişim6	0,854			
Değişim7	0,726			
Değişim8	0,693			

Tablo 5: Devamı.

Etkinlik1	0,915	0,838	0,864	0,705
Etkinlik 2	0,681			
Etkinlik 3	0,848			
Etkinlik 4	0,589			
Etkinlik 5	0,889			
Etkinlik 6	0,049			
Etkinlik 7	0,859			
Etkinlik 8	0,403			
Etkinlik 9	0,921			
Etkinlik 10	0,052			
Etkinlik 11	0,802			
Etkinlik 12	0,547			
Öneri 1	0,656	0,685	0,613	0,610
Öneri 2	0,557			
Öneri 3	0,618			
Öneri 4	0,680			
Öneri 5	0,715			
Öneri 6	0,547			
Öneri 7	0,660			
Öneri 8	0,790			
Öneri 9	0,648			

Tablo 5’deki Keşfedici Faktör Analizi (KFA) incelendiğinde boyutlar güvenilir ve işler içsel tutarlığa sahiptir (Field, 2009; Nunally, 1970; Zeller and Karmines, 1978).

3.10. Normallik Analizleri

Sayısal verilerin analizinin yapılabilmesi için gerekli şartlardan biri, verilerin normal dağılım göstermesidir. Normal dağılım, sürekli ve simetrik bir dağılım türüdür (Karagöz, 2016:91). Birçok çok değişkenli parametrik istatistik teknik, örneklerin çok değişkenli normal dağılıma sahip ana kütlelerden geldiğini varsaymaktadır (Kalaycı, 2014).

Basıklık ölçüleri, serideki birimlerin dağılımının basık, sivri veya normal olup olmadığını belirlemek için kullanılır. Bu ölçülerin amacı, değişkenlerin ortalama etrafında nasıl bir dağılım gösterdiğini ortaya koymaktır. Bir değişkenin normalleştirilmiş basıklık değerleri -3 ile +3 aralığında ise, o değişkenin değerlerinin tipik bir normal dağılımdan geldiği kabul edilir (Kalaycı 2014).

Verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini test etmek amacı ile değişkenlerin basıklık ve çarpıklık değerlerine bakılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 6, Tablo 7 ve Tablo 8 'de sunulmuştur.

Tablo 6. Değişim Boyutuna İlişkin Normallik Testi

Değişim	Skewness		Kurtosis		Cronbach's Alfa
	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error	
	-0,182	0,11	1,282	0,265	

Ölçekte ki değişim boyutunun Skewness ve Kurtosis değerlerinin -3 ile + 3 arasında değerler aldığını, Cronbach's Alfa değerinin ise 0,858 olduğu görülmektedir. Kalaycı ve Altunışık'a göre bu boyuttaki verilerin normal dağıldığı ve yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir.

Tablo 7. Etkinlik Boyutuna İlişkin Normallik Testi

Etkinlik	Skewness		Kurtosis		Cronbach's Alfa
	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error	
	0,671	0,130	0,090	0,259	

Ölçekte ki Etkinlik boyutunun Skewness ve Kurtosis değerlerinin -3 ile + 3 arasında değerler aldığını, Cronbach's Alfa değerinin ise 0,838 olduğu görülmektedir. Kalaycı ve Altunışık'a göre bu boyuttaki verilerin normal dağıldığı ve yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir.

Tablo 8. Öneri Boyutuna İlişkin Normallik Testi

Öneri	Skewness		Kurtosis		Cronbach's Alfa
	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error	0,822
	0,290	0,12	1,629	0,278	

Ölçekte ki Öneri boyutunun Skewness ve Kurtosis değerlerinin -3 ile + 3 arasında değerler aldığını, Cronbach's Alfa değerinin ise 0,838 olduğu görülmektedir. Kalaycı ve Altunışık'a göre bu boyuttaki verilerin normal dağıldığı ve yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir.

Verilerin normal dağılıma sahip olması nedeniyle, iki gruptaki değişkenlerin karşılaştırılmasında parametrik teknik olarak Student t testi, ikiden fazla grubun karşılaştırılmasında ise ANOVA ve Tukey Testi uygulanmıştır. Sayısal değişkenler arasındaki ilişkilerin test edilmesinde Pearson korelasyon katsayısı kullanılmıştır.

4. BULGULAR

4.1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerine Yönelik Bulgular

Araştırmaya katılanların verdiği cevaplara göre; işletmenin türü, işletmenin kaç yıldır faaliyette olduğu, işletmenin hangi ilde kurulduğu, işletmede çalışan eleman sayısı, işletme sahibinin yaşı, işletme sahibinin cinsiyeti, işletme sahibinin eğitim durumu, işletmenin pazar türü, işletmenin ortalama yıllık satış rakamı ilişkin elde edilen sonuçlar aşağıda gösterilmiştir;

Tablo 9: Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular

İşletmenin Türü	Frekans	Yüzde
Şahıs	224	63,3
Limited Şirket	130	36,7
Toplam	354	100,0
İşletmenin Faaliyet Yılı		
0-2 yıl arası	245	69,2
3-5 yıl arası	106	29,9
6 yıl ve üzeri	3	0,9
Toplam	354	100,0
İşletmenin Kurulduğu il		
Ağrı	53	15,0
Erzurum	177	50,0
İğdır	75	21,2
Kars	49	13,8
Toplam	354	100,0
İşletmede Çalışan Eleman Sayısı?		
0-9 arası	345	97,5
10-49 arası	8	2,3
50-249 arası	1	0,2
Toplam	354	100,0

Tablo 9: Devamı

İşletme Sahibinin Yaşı		
18-30 arası	75	21,2
30-50 arası	272	76,8
50 üzeri	7	2,0
Toplam	354	100,0
İşletme Sahibinin Cinsiyeti		
Kadın	44	12,4
Erkek	310	87,6
Toplam	354	100,0
İşletme Sahibinin Eğitim Durumu		
İlköğretim	45	12,7
Lise	264	74,6
Üniversite	41	11,6
Lisansüstü	4	1,1
Toplam	354	100,0
İşletmenin Pazar Türü		
İl İçi	96	27,1
İl Dışı	249	70,3
Yurt Dışı	9	2,6
Toplam	354	100,0
Ortalama Yıllık Satış Rakamınız		
100.000 TL altı	50	14,1
100.000 TL – 500. 000 TL arası	217	61,3
500.000 TL üzeri	87	24,6
Toplam	354	100,0

Tabloya göre; İşletmesini Şahıs statüsünde kuranların sayısı 224 (% 63,3' ü), İşletmesini Limited şirket statüsünde kuranların sayısı 130 (% 36,7' ü) olduğu görülürken, İşletmesi 0-2 yıldır faaliyette olanların sayısı 245 (% 69,2 si), İşletmesi 6 ve üzeri yıldır faaliyette olanların sayısının 3 (% 0,9'u) olduğu görülmektedir.

İşletmesini Erzurum ilinde kurmuş ve çalışmaya dâhil olmuş işletmelerin sayısı 177 (% 50' si), İşletmesini Kars ilinde kurmuş ve çalışmaya dâhil olmuş işletmelerin sayısı 49 (% 13,8' i) olduğu görülürken, 0-9 arası çalışanı olan 345 işletme (% 97,5), 50-249 arası çalışanı olan 1 işletme (% 0,2), olduğu görülmektedir.

Yine tabloya göre, 30-50 yaş aralığında 272 kişi (% 76,8), 50 yaş ve üzeri olan 7 kişi (% 2), olduğu görülürken, işletme Sahibinin 44 kişinin (% 12,4) kadın, 310 kişinin (% 87,6) erkek olduğu görülmektedir.

İşletme sahibinin eğitim durumuna göre lise mezunu olanların 264 kişi (% 74,6), lisansüstü eğitime sahip olanların ise 4 kişi (% 1,1) olduğu görülürken, İl dışı pazara sahip olan 249 işletme (% 70,3), Yurt dışı pazara sahip olan ise 9 işletme (% 2,6) olduğu görülmektedir.

Ortalama yıllık satış rakamları 100.000 TL altı olan 50 işletme (% 14,1), Ortalama yıllık satış rakamları 100.000 TL – 500. 000 TL arasında olan 217 işletme (% 61,3), olduğu görülmektedir.

İşletmelerin ihracat yapıp yapmadığı, işletmenin faydalı modeli, patent, sanayi sicil belgesinin olup olmadığı gibi diğer değişkenlere ilişkin bilgiler Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10. İşletmelere Ait Tanıtıcı Bulgular

İhracat Yapıyor musunuz?	Frekans	Yüzde
Evet	13	3,7
Hayır	341	96,3
Toplam	354	100,0
Tescilli Bir Markanız Var mı?		
Evet	108	30,5
Hayır	246	69,5
Toplam	354	100,0
Patentiniz Var mı?		
Evet	19	5,4
Hayır	335	94,6
Toplam	354	100,0

Tablo 10. Devamı

Faydalı Modeliniz Var mı?		
Evet	50	14,1
Hayır	304	85,9
Toplam	354	100,0
Sanayi Sicil Belgeniz Var mı?		
Evet	81	22,9
Hayır	273	77,1
Toplam	354	100,0
İŞKUR, SGK veya SERKA' nın destek veya teşviklerinden faydalandınız mı?		
Evet	73	20,6
Hayır	281	79,4
Toplam	354	100,0
Daha önce başka bir işletmeniz var mıydı?		
Evet	25	7,1
Hayır	329	92,9
Toplam	354	100,0
Bu işletmenizi kapatmak zorunda kalırsanız, tekrar yeni bir işletme kurmayı düşünür müsünüz?		
Evet	330	93,2
Hayır	24	6,8
Toplam	354	100,0
Sizce verilen İleri Girişimcilikte verilen Makine-Teçhizat-Yazılım desteğinin üst limiti yeterli mi?		
Evet	17	4,8
Hayır	337	95,2
Toplam	354	100,0

Tabloya göre; ihracat yapan 13 işletme (% 3,7), ihracat yapmayan 341 işletme (% 96,3), olduğu görülürken; tescilli bir markası olan 108 işletme (% 30,5), tescilli bir markası olmayan 246 işletme (% 69,5) olduğu görülmektedir.

Patenti olan 19 işletme (% 5,4), patenti olmayan 335 işletme (% 94,6) olduğu görülürken; faydalı modeli olan 50 işletme (% 14,1), faydalı modeli olmayan 304 işletme (% 85,9) olduğu görülmektedir.

Sanayi sicil belgesinin göre dağılım incelendiğinde, sanayi sicil belgesi olan 81 işletme (% 22,9), sanayi sicil belgesi olmayan 273 işletme (% 77,1) olduğu görülmektedir. İşletmelerinin çoğunluğunun (n=281, %79,4) diğer kamu kurum ve kuruluş desteklerinden faydalanmadıkları görülmüştür.

Daha önce başka bir işletmesi olan 25 işletme (% 7,1), daha önce başka bir işletmesi olmayan 329 işletme (% 92,9), olduğu görülmektedir.

Mevcut işletmesinin kapanması halinde tekrar yeni bir işletme açmayı düşünen 330 işletme (% 93,2), mevcut işletmesinin kapanması halinde tekrar yeni bir işletme açmayı düşünmeyen olan 24 işletme (% 6,8) olduğu görülmektedir.

Verilen ileri girişimcilik makine-teçhizat-yazılım desteği üst limitinin yeterli olduğunu belirten 17 (% 4,8) işletme, verilen ileri girişimcilik makine-teçhizat-yazılım desteği üst limitinin yeterli olmadığını belirten 337 (% 95,2) işletme olduğu görülmektedir.

İşletmelerin destek veren kurumlarla ilgili düşüncelerine ilişkin bulgular ise Tablo 11’de verilmiştir.

Tablo 11. Destek Veren kurumlara İlişkin Düşünceler

Sizce işletmelere destek veren kurumlar arasında en etkili destek hangi kurumun desteğidir?	Frekans	Yüzde
İŞKUR	2	0,6
KOSGEB	345	97,5
SERKA	4	1,1
SGK	3	0,8
Toplam	354	100,0
Size göre İleri Girişimcilikte verilen Makine-Teçhizat-Yazılım destekleri; üst limit dâhilinde fiyat (TL) üzerinden mi, yoksa üst limit olmadan oran (%) üzerinden mi desteklenmesi daha avantajlı olur?		
Fiyat (TL)	59	16,7
Oran (%)	295	83,3
Toplam	354	100,0
Sizce destek kapsamında satın alınan bir makinenin ne kadarı desteklenmeli?		
%50-%75 arası	65	18,4
%75 den fazlası	289	81,6
Toplam	354	100,0

Tabloya göre; destek veren kurumlar arasında en etkili desteğin İŞKUR’ a ait olduğunu söyleyen 2 işletme (% 0,6), destek veren kurumlar arasında en etkili desteğin KOSGEB’ e ait olduğunu söyleyen 345 işletme (% 97,5) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilikte verilen makine-teçhizat-yazılım desteklerinin; üst limit dâhilinde fiyat (TL) üzerinden desteklenmesinin daha avantajlı olacağını belirten 59 işletme (% 16,7), ileri girişimcilikte verilen makine-teçhizat-yazılım desteklerinin; üst limit dâhilinde oran (%) üzerinden desteklenmesinin daha avantajlı olacağını belirten 295 işletme (% 83,3) olduğu görülmektedir.

Destek kapsamında satın alınan bir makinenin, tutarı üzerinden %50-%75' i arasında desteklenmesi gerektiğini belirten 65 işletme (% 18,4), destek kapsamında satın alınan bir makinenin, tutarı üzerinden %75 den fazlasının desteklenmesi gerektiğini belirten 289 işletme (% 81,6) olduğu görülmektedir.

4.2. İleri Girişimcilik Desteğinin İşletmelerde Meydana Getirdiği Değişime İlişkin Frekans Analizleri

Araştırmaya katılanların verdiği cevaplara göre; İleri Girişimcilik Desteğinin işletmede meydana getirdiği değişimle ilgili bilgilere ilişkin elde edilen sonuçlar aşağıda gösterilmiştir;

Tablo 12: İleri Girişimcilik Desteğinin İşletmelerde Meydana Getirdiği Değişime İlişkin Bulgular

İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Çalışan eleman sayısı	Frekans	Yüzde
Önemli Derecede Azaldı	5	1,4
Orta Derecede Azaldı	11	3,1
Yaklaşık olarak Aynı Kaldı	99	28,0
Orta Derecede Arttı	232	65,5
Önemli Derecede Arttı	7	2,0
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ürün çeşidi sayısı		
Önemli Derecede Azaldı	4	1,1
Orta Derecede Azaldı	7	2,0
Yaklaşık olarak Aynı Kaldı	245	69,2
Orta Derecede Arttı	68	19,2
Önemli Derecede Arttı	30	8,5
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Tedarikçi sayısı		
Önemli Derecede Azaldı	7	2,0
Orta Derecede Azaldı	152	42,9
Yaklaşık olarak Aynı Kaldı	75	21,2
Orta Derecede Arttı	89	25,1
Önemli Derecede Arttı	31	8,8
Toplam	354	100,0

Tablo 12: Devamı

İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ortalama Üretim miktarı (Adet, Ton, Kg, vb.)		
Önemli Derecede Azaldı	10	2,8
Orta Derecede Azaldı	8	2,3
Yaklaşık olarak Aynı Kaldı	25	7,1
Orta Derecede Arttı	233	65,8
Önemli Derecede Arttı	78	22,0
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ortalama Satış miktarı (TL)		
Önemli Derecede Azaldı	6	1,7
Orta Derecede Azaldı	9	2,5
Yaklaşık olarak Aynı Kaldı	25	7,1
Orta Derecede Arttı	273	77,1
Önemli Derecede Arttı	41	11,6
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ortalama Müşteri sayısı		
Önemli Derecede Azaldı	6	1,7
Orta Derecede Azaldı	13	3,7
Yaklaşık olarak Aynı Kaldı	153	43,2
Orta Derecede Arttı	86	24,3
Önemli Derecede Arttı	96	27,1
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ürün kalitesi		
Önemli Derecede Azaldı	3	0,8
Orta Derecede Azaldı	7	2,0
Yaklaşık olarak Aynı Kaldı	136	38,4
Orta Derecede Arttı	113	31,9
Önemli Derecede Arttı	95	26,9
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ürünlerinizi Sattığınız İl veya Ülke Sayısı		
Önemli Derecede Azaldı	3	0,8
Orta Derecede Azaldı	6	1,7
Yaklaşık olarak Aynı Kaldı	232	65,5
Orta Derecede Arttı	42	11,9
Önemli Derecede Arttı	71	20,1
Toplam	354	100,0

Tabloya göre; ileri girişimcilik desteği sürecinde çalışan eleman sayısının; önemli ölçüde azaldığını belirten 5 işletme (% 1,4), orta derecede arttığını belirten 232 işletme (% 65,5) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği sürecinde ürün çeşidi sayısının; önemli ölçüde azaldığını belirten 4 işletme (% 1,1), yaklaşık olarak aynı kaldığını belirten 245 işletme (% 69,2) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği sürecinde tedarikçi sayısının; önemli ölçüde azaldığını belirten 7 işletme (% 2), orta derecede azaldığını belirten 152 işletme (% 42,9) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği sürecinde ortalama üretim miktarının adet, ton, kg, vb. bazında; orta derecede azaldığını belirten 8 işletme (% 2,3), orta derecede arttığını belirten 233 işletme (% 65,8) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği sürecinde ortalama satış miktarının tutar (tl) bazında; önemli ölçüde azaldığını belirten 6 işletme (% 1,7), orta derecede arttığını belirten 273 işletme (% 77,1) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği sürecinde ortalama müşteri sayısının önemli ölçüde azaldığını belirten 6 işletme (% 1,7), yaklaşık olarak aynı kaldığını belirten 153 işletme (% 43,2) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği sürecinde ürün kalitesinin önemli ölçüde azaldığını belirten 3 işletme (% 0,8), yaklaşık olarak aynı kaldığını belirten 136 işletme (% 38,4) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği sürecinde işletmelerin ürünlerini sattığı il veya ülke sayısının; önemli ölçüde azaldığını belirten 3 işletme (% 0,8) yaklaşık olarak aynı kaldığını belirten 232 işletme (% 65,5) olduğu görülmektedir.

4.3. İleri Girişimcilik Desteğinin İşletmelerde Oluşturduğu Etkinliğe İlişkin Frekans Analizleri

Araştırmaya katılanların verdiği cevaplara göre; İleri Girişimcilik Desteğinin işletmelerde oluşturduğu etkinliğe ilişkin elde edilen sonuçlar aşağıda gösterilmiştir;

Tablo 13. İleri Girişimcilik Desteğinin İşletmelerde Oluşturduğu Etkinliğe İlişkin Bulgular

İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Kuruluş desteği işletmenizin hayatta kalabilmesi için yeterli miydi?	Frekans	Yüzde
Hiç Yeterli Değildi	180	50,8
Yetersizdi	17	4,8
Kısmen Yeterliydi	114	32,3
Yeterliydi	34	9,6
Oldukça Yeterliydi	9	2,5
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Kuruluş desteğini kullanmak kolay mıydı?		
Hiç Kolay Değildi	6	1,7
Kolay Değildi	74	20,9
Kısmen Kolaydı	7	2,0
Kolaydı	103	29,1
Oldukça Kolaydı	164	46,3
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Kuruluş Desteği işletmenin hayatta kalabilmesi için etkili oldu mu?		
Hiç Etkili Değildi	47	13,3
Etkili Değildi	136	38,4
Kısmen Etkiliydi	32	9,0
Etkiliydi	111	31,4
Oldukça Etkiliydi	28	7,9
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Kuruluş Desteği için konulan şartlar makul muydu?		
Hiç Makul Değildi	5	1,4
Makul Değildi	5	1,4
Kısmen Makuldü	162	45,8
Makuldü	172	48,6
Oldukça Makuldü	10	2,8
Toplam	354	100,0

Tablo 13. Devamı

İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Makine-Teçhizat-Yazılım Desteği işletmenizin hayatta kalabilmesi için yeterli miydi?		
Hiç Yeterli Değildi	176	49,7
Yetersizdi	14	4,0
Kısmen Yeterliydi	73	20,6
Yeterliydi	72	20,3
Oldukça Yeterliydi	19	5,4
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Makine-Teçhizat-Yazılım desteğini kullanmak kolay mıydı?		
Hiç Kolay Değildi	3	0,8
Kolay Değildi	12	3,4
Kısmen Kolaydı	56	15,9
Kolaydı	136	38,4
Oldukça Kolaydı	147	41,5
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Makine-Teçhizat-Yazılım Desteği işletmenin hayatta kalabilmesi için etkili oldu mu?		
Hiç Etkili Değildi	21	5,9
Etkili Değildi	126	35,6
Kısmen Etkiliydi	44	12,5
Etkiliydi	130	36,7
Oldukça Etkiliydi	33	9,3
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Makine-Teçhizat-Yazılım Desteği için konulan şartlar makul müydü?		
Hiç Makul Değildi	1	0,3
Makul Değildi	28	7,9
Kısmen Makuldü	221	62,4
Makuldü	86	24,3
Oldukça Makuldü	18	5,1
Toplam	354	100,0

Tablo 13. Devamı

İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Performans Desteği işletmenizin hayatta kalabilmesi için yeterli miydi?		
Hiç Yeterli Değildi	179	50,6
Yetersizdi	5	1,4
Kısmen Yeterliydi	90	25,4
Yeterliydi	65	18,4
Oldukça Yeterliydi	15	4,2
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Performans Desteğini kullanmak kolay mıydı?		
Hiç Kolay Değildi	8	2,3
Kolay Değildi	6	1,7
Kısmen Kolaydı	21	5,9
Kolaydı	156	44,1
Oldukça Kolaydı	163	46,0
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Performans Desteği işletmenin hayatta kalabilmesi için etkili oldu mu?		
Hiç Etkili Değildi	35	9,9
Etkili Değildi	155	43,8
Kısmen Etkiliydi	36	10,2
Etkiliydi	95	26,8
Oldukça Etkiliydi	33	9,3
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteği kapsamında verilen Performans Desteği için konulan şartlar makul muydu?		
Hiç Makul Değildi	26	7,3
Makul Değildi	28	7,9
Kısmen Makuldü	182	51,4
Makuldü	86	24,4
Oldukça Makuldü	32	9,0
Toplam	354	100,0

Tabloya göre; İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen kuruluş desteğinin işletmenin hayatta kalabilmesi için yeterli olup olmadığı sorusuna; hiç yeterli değildi olarak cevap veren 180 işletme (% 50,8), oldukça yeterliydi olarak cevap veren 9 işletmenin (% 2,5) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen kuruluş desteğini kullanmanın kolay olup olmadığı sorusuna; hiç kolay değildi olarak cevap veren 6 işletme (% 1,7) oldukça kolaydı olarak cevap veren 164 işletmenin (% 46,3) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen kuruluş desteğinin işletmenin hayatta kalabilmesi için etkili olup olmadığı sorusuna; etkili değildi olarak cevap veren 136 işletme (% 38,4) oldukça etkiliydi olarak cevap veren 28 işletmenin (% 7,9) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen kuruluş desteği için konulan şartların makul olup olmadığı sorusuna; hiç makul değildi olarak cevap veren 5 işletme (% 1,4), makul değildi olarak cevap veren 5 işletme (% 1,4), makuldü olarak cevap veren ise 172 işletme (% 48,6) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen makine-teçhizat-yazılım desteğinin işletmenizin hayatta kalabilmesi için yeterli olup olmadığı sorusuna; hiç yeterli değildi olarak cevap veren 176 işletme (% 49,7) yetersizdi olarak cevap veren 14 işletme (% 4) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen makine-teçhizat-yazılım desteğini kullanmanın kolay olup olmadığı sorusuna; hiç kolay değildi olarak cevap veren 3 işletme (% 0,8) oldukça kolaydı olarak cevap veren 147 işletmenin (% 41,5) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen makine-teçhizat-yazılım desteği işletmenin hayatta kalabilmesi için etkili olup olmadığı sorusuna; hiç etkili değildi olarak cevap veren 21 işletme (% 5,9), etkiliydi olarak cevap veren 130 işletme (% 36,7) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen makine-teçhizat-yazılım desteği için konulan şartların makul olup olmadığı sorusuna; hiç makul değildi olarak cevap veren 1

işletme (% 0,3), kısmen makuldü olarak cevap veren 221 işletme (% 62,4) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen performans desteğinin işletmenizin hayatta kalabilmesi için yeterli olup olmadığı sorusuna; hiç yeterli değildi olarak cevap veren 179 işletme (% 50,6), yetersizdi olarak cevap veren 5 işletme (% 1,4) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen performans desteğini kullanmanın kolay olup olmadığı sorusuna; kolay değildi olarak cevap veren 6 işletme (% 1,7), oldukça kolaydı olarak cevap veren 163 işletmenin (% 46) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen performans desteğinin işletmenin hayatta kalabilmesi için etkili olup olmadığı sorusuna; etkiliydi değildi olarak cevap veren 155 işletme (% 43,8), oldukça etkiliydi olarak cevap veren 33 işletmenin (% 9,3) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen performans desteği için konulan şartların makul olup olmadığı sorusuna; hiç makul değildi olarak cevap veren 26 işletme (% 7,3), kısmen makuldü olarak cevap veren 182 işletme (% 51,4) olduğu görülmektedir.

4.4. İleri Girişimcilik Desteğinde İşletmelerin Önerilerine İlişkin Frekans Analizleri

Araştırmaya katılanların verdiği cevaplara göre; İleri Girişimcilik Desteğinde işletmelerin önerilerine ilişkin elde edilen sonuçlar aşağıda gösterilmiştir;

Tablo 14. İleri Girişimcilik Desteğinde İşletmelerin Önerilerine İlişkin Bulgular

İleri Girişimcilik Desteği, işi kurmadan önce sermaye olarak verilmelidir.	Frekans	Yüzde
Hiç Katılmıyorum	54	15,3
Katılmıyorum	7	2,0
Kısmen Katılıyorum	28	7,9
Katılıyorum	33	9,3
Tamamen Katılıyorum	232	65,5
Toplam	354	100,0

Tablo 14. Devamı

İleri Girişimcilik Desteğinde hammadde desteği de verilmelidir.		
Katılmıyorum	2	0,6
Kısmen Katılıyorum	2	0,6
Katılıyorum	48	13,5
Tamamen Katılıyorum	302	85,3
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteğinde Makinelerin 2 yıl satılamama şartı kaldırılmalıdır.		
Hiç Katılmıyorum	92	26,0
Katılmıyorum	39	11,0
Kısmen Katılıyorum	17	4,8
Katılıyorum	54	15,3
Tamamen Katılıyorum	152	42,9
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteğinde Faizsiz kredi desteği arttırılmalıdır.		
Hiç Katılmıyorum	1	0,3
Katılmıyorum	12	3,4
Kısmen Katılıyorum	4	1,1
Katılıyorum	72	20,3
Tamamen Katılıyorum	265	74,9
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteğini kullanırken bürokratik işlemler fazlaydı.		
Hiç Katılmıyorum	20	5,6
Katılmıyorum	50	14,2
Kısmen Katılıyorum	106	29,9
Katılıyorum	149	42,1
Tamamen Katılıyorum	29	8,2
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteğini kullanırken istenilen şartlar ağırdı.		
Hiç Katılmıyorum	25	7,1
Katılmıyorum	84	23,7
Kısmen Katılıyorum	202	57,1

Tablo 14. Devamı

Katılıyorum	38	10,7
Tamamen Katılıyorum	5	1,4
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteğini kullanırken doldurulacak formlar karışık.		
Hiç Katılmıyorum	28	7,9
Katılmıyorum	43	12,1
Kısmen Katılıyorum	99	28,0
Katılıyorum	178	50,3
Tamamen Katılıyorum	6	1,7
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteğinden yeterince haberdar olamadım.		
Hiç Katılmıyorum	102	28,8
Katılmıyorum	47	13,4
Kısmen Katılıyorum	15	4,2
Katılıyorum	163	46,0
Tamamen Katılıyorum	27	7,6
Toplam	354	100,0
İleri Girişimcilik Desteğinde Online Başvuru sistemi karmaşıktı.		
Hiç Katılmıyorum	24	6,8
Katılmıyorum	73	20,6
Kısmen Katılıyorum	59	16,6
Katılıyorum	64	18,1
Tamamen Katılıyorum	134	37,9
Toplam	354	100,0

Tabloya göre; İleri girişimcilik desteğinin, işi kurmadan önce sermaye olarak verilip verilmemesi gerektiği sorusuna; katılmıyorum olarak cevap veren 7 işletme (% 2), tamamen katılıyorum olarak cevap veren 232 işletmenin (% 65,5) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteğinde hammadde desteği de verilip verilmemesi gerektiği sorusuna; katılmıyorum olarak cevap veren 2 işletme (% 0,6), tamamen katılıyorum olarak cevap veren 302 işletmenin (% 85,3) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteğinde makinelerin 2 yıl satılamama şartının kaldırılması gerektiği sorusuna; kısmen katılıyorum olarak cevap veren 17 işletme (% 4,8), tamamen katılıyorum olarak cevap veren 152 işletmenin (% 42,9) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteğinde faizsiz kredi desteğinin arttırılması gerektiği sorusuna; hiç katılmıyorum olarak cevap veren 1 işletme (% 0,3), tamamen katılıyorum olarak cevap veren 265 işletmenin (% 74,9) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteğini kullanırken bürokratik işlemlerin fazla olup olmaması sorusuna; hiç katılmıyorum olarak cevap veren 20 işletme (% 5,6), katılıyorum olarak cevap veren 149 işletme (% 42,1) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteğini kullanırken istenilen şartların ağır olup olmaması sorusuna; hiç katılmıyorum olarak cevap veren 25 işletme (% 7,1), kısmen katılıyorum olarak cevap veren 202 işletme (% 57,1) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteğini kullanırken doldurulacak formların karışık olup olmaması sorusuna; katılıyorum olarak cevap veren 178 işletme (% 50,3), tamamen katılıyorum olarak cevap veren 6 işletmenin (% 1,7) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteğinden yeterince haberdar olunup olunmaması sorusuna; kısmen katılıyorum olarak cevap veren 15 işletme (% 4,2), katılıyorum olarak cevap veren 163 işletme (% 46) olduğu görülmektedir.

İleri girişimcilik desteğinde online başvuru sisteminin karmaşık olup olmaması sorusuna hiç katılmıyorum olarak cevap veren 24 işletme (% 6,8), tamamen katılıyorum olarak cevap veren 134 işletmenin (% 37,9) olduğu görülmektedir.

4.5. Ölçeğin Ortalama Analizi

Araştırmanın bu bölümünde anket ölçeğinde yer alan ifadelere ait soruların ortalamalar ve standart sapmaları SPSS paket programında analiz edilmiş ve elde edilen sonuçlar tablo 15’de ayrı ayrı gösterilmiştir.

Tablo 15. Ölçeğin Ortalama Analizine İlişkin Bulgular

Boyutlar	Ortalama	Standart Sapma
İşletmede ki Değişim		
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde İşletmede ki Ortalama Üretim miktarı (Adet, Ton, Kg, vb.) ne ölçüde değişti?	4,062	0,872
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde İşletmede ki Ortalama Satış miktarı (TL) ne ölçüde değişti?	3,985	0,754
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde İşletmede ki Ürün kalitesi ne ölçüde değişti?	3,819	0,881
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde İşletmede ki Ortalama Müşteri sayısı ne ölçüde değişti?	3,714	0,961
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde İşletmede ki Çalışan sayısı ne ölçüde değişti?	3,635	0,647
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ürünlerinizi Sattığınız İl veya Ülke Sayısı ne ölçüde değişti?	3,485	0,858
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde İşletmede ki Ürün çeşidi sayısı ne ölçüde değişti?	3,319	0,703
İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde İşletmede ki Tedarikçi sayısı ne ölçüde değişti?	3,000	1,151
Destek Etkinliği		
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Performans Desteğini Kullanmak Kolay mıydı?	4,299	0,839
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Makine-Teçhizat-Yazılım Desteğini Kullanmak Kolay mıydı?	4,164	0,872
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Kuruluş Desteğini Kullanmak Kolay mıydı?	3,975	1,215
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Kuruluş Desteği İçin Konulan Şartlar Makul müydü?	3,557	0,601
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Makine-Teçhizat-Yazılım Desteği İçin Konulan Şartlar Makul müydü?	3,260	0,686
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Performans Desteği İçin Konulan Şartlar Makul müydü?	3,198	0,970

Tablo 15. Devamı

İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Makine-Teçhizat-Yazılım Desteği İşletmenin Hayatta Kalabilmesi İçin Etkili Oldu Mu?	3,079	1,154
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Kuruluş Desteği İşletmenin Hayatta Kalabilmesi İçin Etkili Oldu Mu?	2,822	1,232
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Performans Desteği İşletmenin Hayatta Kalabilmesi İçin Etkili Oldu Mu?	2,819	1,202
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Makine-Teçhizat-Yazılım Desteği İşletmenizin Hayatta Kalabilmesi İçin Yeterli miydi?	2,277	1,389
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Performans Desteği İşletmenizin Hayatta Kalabilmesi İçin Yeterli miydi?	2,243	1,350
İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında Verilen Kuruluş Desteği İşletmenizin Hayatta Kalabilmesi İçin Yeterli miydi?	2,082	1,200
Desteğe İlişkin Öneri		
İleri Girişimcilik Desteğinde hammadde desteği de verilmelidir.	4,836	0,427
İleri Girişimcilik Desteğinde Faizsiz kredi desteği arttırılmalıdır.	4,661	0,697
İleri Girişimcilik Desteği, işi kurmadan önce sermaye olarak verilmelidir.	4,079	1,479
İleri Girişimcilik Desteğin' de Online Başvuru sistemi karmaşıktı	3,590	1,340
İleri Girişimcilik Desteğinde Makinelerin 2 yıl satılamama şartı kaldırılmalıdır.	3,381	1,698
İleri Girişimcilik Desteğini kullanırken bürokratik işlemler fazlaydı	3,331	1,005
İleri Girişimcilik Desteğini kullanırken doldurulacak formlar karışıktı	3,257	0,972
İleri Girişimcilik Desteğin' den yeterince haberdar olamadım	2,904	1,431
İleri Girişimcilik Desteğini kullanırken istenilen şartlar ağırdı	2,757	0,791

Tablo 15'e göre desteğin işletmelerde değişim boyutundaki en yüksek değer "İleri girişimcilik desteği sürecinde işletmede ki ortalama üretim miktarı ne ölçüde değişti" sorusu olarak görülmektedir ($\bar{X}=4,062$, $SS\pm 0,872$). İkinci yüksek değer "İleri girişimcilik desteği sürecinde işletmede ki ortalama satış miktarı ne ölçüde değişti" ($\bar{X}=3,985$, $SS\pm 0,754$) sorusu olarak görülmektedir. Üçüncü yüksek değer ise "İleri girişimcilik desteği sürecinde işletmede ki ürün kalitesi ne ölçüde değişti" ($\bar{X}=3,819$, $SS\pm 0,881$) ifadesidir.

Destek etkinliği boyutundaki en yüksek değer "İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen performans desteğini kullanmak kolay mıydı" ($\bar{X}=4,299$, $SS\pm 0,839$) ifadesi yer almaktadır. Destek etkinliği boyutundaki ikinci yüksek değer "İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen makine-teçhizat-yazılım desteğini kullanmak kolay mıydı" ? ($\bar{X}=4,164$, $SS\pm 0,872$) ifadesidir. Üçüncü yüksek değer ise " İleri girişimcilik desteği kapsamında verilen kuruluş desteğini kullanmak kolay mıydı"? ($\bar{X}=3,975$, $SS\pm 1,215$) ifadesidir.

Öneri boyutunda ki en yüksek değer "İleri girişimcilik desteğinde hammadde desteği de verilmelidir" ($\bar{X}=4,836$, $SS\pm 0,427$) ifadesi olarak görülürken, ikinci en yüksek değer "İleri girişimcilik desteğinde faizsiz kredi desteği arttırılmalıdır" ($\bar{X}=4,661$, $SS\pm 0,697$) ifadesi olarak hesaplanmıştır. Öneri boyutunda ki üçüncü yüksek değer ise "İleri girişimcilik desteği, işi kurmadan önce sermaye olarak verilmelidir" ($\bar{X}=4,079$, $SS\pm 1,479$) ifadesi olarak hesaplanmıştır.

4.6. Korelasyon Analizi

Bu başlık altında korelasyon analizine ilişkin bulgular sunulmaktadır. Korelasyon testi, iki değişken arasındaki ilişkinin yönünü ve şiddetini hesaplamak amacıyla kullanılır. Araştırmada, ileri girişimcilik kapsamında destek alan girişimcilerin destek alma sürecindeki değişkenlerinin birbirleriyle ilişkili olup olmadığını ve ilişkinin yönünü belirlemek için korelasyon testi uygulanmıştır. Korelasyon tablosunda yer alan korelasyon katsayıları (r) -1 ile +1 arasında bir değer alır. Bu değer, 1'e yaklaştıkça ilişki güçlenir. Özellikle r katsayısının 0,70'ten yüksek olması, iki değişken arasındaki ilişkinin çok güçlü olduğunu gösterir. Katsayının pozitif (+) olması, ilişkinin yönünün pozitif (doğrusal) olduğunu, negatif (-) olması ise ilişkinin yönünün negatif (ters)

olduğunu ifade eder (Kalaycı, 2014). Korelasyon analizine ilişkin bulgular tablo 16’da gösterilmektedir.

Tablo 16. Korelasyon Testi Sonuçları

		Değişim	Etkinlik	Öneri
Değişim	Pearson Korelasyon	1	,492**	-,451**
	Anlamlılık		0,000	0,000
Etkinlik	Pearson Korelasyon	,492**	1	-,791**
	Anlamlılık	0,000		0,000
Öneri	Pearson Korelasyon	-,451**	-,791**	1
	Anlamlılık	0,000	0,000	

Tablo 16’ya göre ileri girişimcilik desteğine ilişkin ölçekte boyut olarak belirlenen işletmelerde ki değişim, destek etkinliği ve destek önerisi arasında negatif yönlü anlamlı ($P<0,01$) bir ilişki bulunmuştur. İleri girişimcilik desteklerine ilişkin etki ile ileri girişimcilik desteklerine ilişkin öneri arasında ki ilişki ise göze çarpan en yüksek ilişki düzeyine sahiptir. (0,791**)

4.7. Regresyon Analizi

İstatistik genel olarak değişkenler arasında ilişki kurmayı amaçlamaktadır. Bu çerçevede regresyon (linear regression), bağımsız değişken (X) ile bağımlı değişken (Y)’deki değişimi açıklamayı, bağımsız değişkende ki 1 birimlik değişimin bağımlı değişken üzerindeki etkisini ölçmeyi amaçlamaktadır (Gürsaka, 2014). Destek kapsamında işletmelerde ki değişimin, etkinlik ve öneri üzerinde ki etkisini görebilmek için regresyon analizi yapılmış ve sonuçlar tablo 17’de verilmiştir.

Tablo 17. Regresyon Analizi

Boyut	Std Hata	Standardize Beta	t	P	R	Düzeltilmiş R ²
Etkinlik	0,046	0,492	10,607	0,000	0,492	0,240
Öneri	0,048	0,451	9,482	0,010	0,451	0,201

Dependent Variable: Değişim

Predictors: (Constant), Etkinlik and Öneri

Tablo 17’de görüldüğü üzere desteklerin işletmelerde meydana getirdiği değişim, etkinlik ve öneri boyutunu pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir. Dolayısı ile destekler ile değişim yaşayan işletmelerin, desteğin etkinlikleri ve destek ile ilgili önerilerini olumlu yönde etkilemektedir.

4.8. İleri Girişimcilik Destek Boyutları İle Girişimcilerin Demografik ve Tanıtıcı Öğelerine İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde ileri girişimcilik destek boyutları ile demografik değişkenlere ilişkin bulgular yer almaktadır.

4.8.1. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının Girişimcilerin Eğitim Durumlarına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

İleri girişimcilik destek boyutları ile girişimcilerin eğitimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olup olmadığını test etmek amacı ile kurulan araştırmanın hipotezi “H₁” tek yönlü Varyans analizi ile test edilmiştir. Yapılan analiz Tablo 18’de gösterilmektedir.

Tablo 18. İleri Girişimcilikte Destek Boyutlarının Girişimcilerin Eğitim Durumlarına Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

	Ortalamalar				F	P	Fark Olan Gruplar
	İlköğretim	Lise	Üniversite	Lisansüstü			
Değişim	3,483	3,626	3,731	4,250	2,675	0,047	2-3 ; 3-4
Etkinlik	3,555	3,116	2,867	3,765	9,680	0,049	2-3;3-4
Öneri	3,422	3,006	2,917	3,668	9,982	0,040	2-3 ; 3-4

Tablo 18 incelendiğinde gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir (F= 2.675, 9.680, 9.982, $p<0,05$). Farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek amacı ile Çoklu Tukey testi yapılmıştır. Tukey testi neticesinde farklılığın, lise mezunları ile üniversite mezunları arasında ($p=0.047$, $\bar{X}=3,731$); üniversite mezunları ile lisansüstü mezunları arasında ($p=0.047$, $\bar{X}=4.250$) olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile girişimcilerin eğitimleri ile ileri girişimcilik destek boyutları arasında anlamlı bir farkın olduğu söylenebilir. Bundan dolayı araştırmanın hipotezi olan “**H₁** İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları girişimcilerin eğitim düzeyine göre farklılaşmaktadır” hipotezi kabul edilmiştir.

4.8.2. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin İhracat Durumlarına Göre karşılaştırılmasına İlişkin T-Testi

Destek sürecinde ileri girişimcilik destek boyutları ile işletmelerin ihracat durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olup olmadığını test etmek amacı ile oluşturulan araştırmanın hipotezi “ H_2 ” bağımsız değişkenler t-testi ile test edilmiştir. Yapılan analiz Tablo 19’de gösterilmektedir

Tablo 19. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin İhracat Durumlarına Göre karşılaştırılmasına İlişkin T-Testi

	Ortalamalar		F	P
	İhracat Yapan	İhracat Yapmayan		
Değişim	3,451	3,243	13,880	0,490
Etkinlik	3,338	3,058	6,914	0,001
Öneri	3,506	3,134	0,267	0,042

Tablo 19 incelendiğinde gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir ($F= 13.880, 6.914, 0.267, p<0,05$). İhracat durumlarının en çok hangi boyutta farklılaştığını tespit etmek amacı ile ortalamalara bakılmıştır. Buna göre ihracat yapan işletmelerin öneri boyutunda daha anlamlı farklılaştığı söylenebilir ($p=0.042, \bar{X}=3,506$). Bundan dolayı araştırmanın hipotezi olan “ H_2 İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları işletmelerin ihracat durumuna göre farklılaşmaktadır” hipotezi kabul edilmiştir.

4.8.3. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin Faaliyet Sürelerine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

İleri girişimcilik destek boyutları ile işletmelerin faaliyet yılları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olup olmadığını test etmek amacı ile kurulan araştırmanın hipotezi “ H_3 ” tek yönlü Varyans analizi ile test edilmiştir. Yapılan analiz Tablo 20’de gösterilmektedir.

Tablo 20. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin Faaliyet Sürelerine Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

	Ortalamalar			F	P	Fark Olan Gruplar
	0-2 Yıl	3-5 Yıl	6 Yıl ve Üzeri			
Değişim	3,540	3,867	2,125	22,191	0,000	1-2; 1-3; 2-3
Etkinlik	3,069	3,245	3,916	4,102	0,017	1-3
Öneri	3,528	2,855	2,909	46,243	0,000	1-3

Not: 1: 0-2 Yıl, 2: 3-5 Yıl, 3: 6 Yıl ve Üzeri

Tablo 20 incelendiğinde gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir ($F= 22.191, 4.102, 46.243, p<0,05$). Farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek amacı ile Çoklu Tukey testi yapılmıştır. Tukey testi neticesinde farklılığın değişim boyutunda 0-2 yıl, 3-5 yıl ve 6 yıl ve üzeri arasında ($p=0.000, \bar{X}=3,867$); etkinlik boyutunda 0-2 yıl ile 6 yıl ve üzeri arasında ($p= 0.017, \bar{X}=3.916$); öneri boyutunda 0-2 yıl ile 6 yıl ve üzeri arasında ($p= 0.000, \bar{X}=3.528$) olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile işletmelerin faaliyet süreleri ile ileri girişimcilik destek boyutları arasında anlamlı bir farkın olduğu söylenebilir. Bundan dolayı araştırmanın hipotezi olan “ H_3 İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları işletmelerin faaliyet sürelerine göre farklılaşmaktadır” hipotezi kabul edilmiştir.

4.8.4. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İllere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

İleri girişimcilik destek boyutları ile araştırmaya dâhil edilen iller arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olup olmadığını test etmek amacı ile kurulan araştırmanın hipotezi “ H_4 ” tek yönlü Varyans analizi ile test edilmiştir. Yapılan analiz Tablo 21’de gösterilmektedir.

Tablo 21. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İllere Göre Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

	Ortalamalar				F	P	Fark Olan Gruplar
	Ağrı	Erzurum	Iğdır	Kars			
Değişim	4,375	3,461	3,476	3,653	44,754	0,022	1-2; 2-3; 3-4
Etkinlik	3,588	3,037	2,894	3,552	19,554	0,035	2-3; 3-4; 2-4
Öneri	3,881	3,736	3,381	2,673	47,623	0,018	2-3; 3-4;

Not: 1: Ağrı, 2: Erzurum, 3:Iğdır, 4:Kars

Tablo 21 incelendiğinde gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir (F= 44.754, 19.554, 47.623, $p<0,05$). Farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek amacı ile Çoklu Tukey testi yapılmıştır. Tukey testi neticesinde farklılığın tüm boyutlarda Ağrı ile Erzurum, Erzurum ile Iğdır, Iğdır ile Kars arasında olduğu tespit edilmiştir. Yine yapılan değerlendirmede Ağrı ilinin diğer illere göre daha yüksek ortalamalara sahip olduğu ($\bar{X}=4.375$, $\bar{X}=3.588$, $\bar{X}=3.881$) görülmektedir. Bundan dolayı araştırmanın hipotezi olan “**H₄** İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları illere göre farklılaşmaktadır” hipotezi kabul edilmiştir.

4.8.5. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin Patent Durumlarına Göre karşılaştırılmasına İlişkin T-Testi

İleri girişimcilik destek boyutları ile işletmelerin patent durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olup olmadığını test etmek amacı ile kurulan araştırmanın hipotezi “**H₅**” tek yönlü Varyans analizi ile test edilmiştir. Yapılan analiz Tablo 22’de gösterilmektedir.

Tablo 22. İleri Girişimcilik Destek Boyutlarının İşletmelerin Patent Durumlarına Göre karşılaştırılmasına İlişkin T-Testi

	Ortalamalar		F	P
	Patenti Olan	Patenti Olmayan		
Değişim	4,257	3,594	0,478	0,618
Etkinlik	3,846	3,108	2,223	0,745
Öneri	3,745	3,608	6,819	0,669

Tablo 22 incelendiğinde gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiştir ($F= 0.478, 2.223, 6.819, p>0,05$). Bundan dolayı araştırmanın hipotezi olan “**H₅** İleri girişimcilik destek sağlama sürecindeki değişim, etkinlik ve öneri boyutları, işletmelerin patent durumlarına göre farklılaşmaktadır” hipotezi reddedilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. Sonuç

Bu çalışmada; KOBİ ve girişimcilere verilen desteklerin etkinliği, katkısallığı ve yerindeliği konusu ile KOSGEB ileri girişimci destek programının girişimleri istenilen alanlara yönlendirme kapasitesi Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illeri özelinde araştırılmış ve yorumlanmıştır. Yapılan çalışma sonucunda çıkan sonuçlara göre ileri girişimciliğin Türkiye’ de, akademik olarak tam anlamıyla incelenmediği, yurt dışında ise ileri girişimciliğin Türkiye’de kullanıldığı anlamdan farklı anlamlarda kullanıldığı anlaşılmıştır. Ulusal literatüre KOSGEB tarafından dâhil edilen “ileri girişimcilik” kavramı bu çalışmayla ilk defa akademik çalışma konusu yapılmış ve dünyadaki ileri girişimcilik kavramlarıyla kıyaslanmıştır.

Ülkemizde; mevcut şirketlerin % 99’ unu teşkil eden ve istihdamın % 77’ sini bünyesinde barındıran KOBİ’ ler ekonominin bel kemiği olarak kabul edilmektedirler. KOBİ’ lerin önemi günümüzde herkes tarafından net bir şekilde anlaşılmış ve bu minval üzere çalışmalar yapılmış ve yapılmaya da devam etmektedir. Bu çalışmalar yapılırken KOBİ’ lerin istek ve ihtiyaçlarına cevap verebilecek, etkin ve katkısallık derecesi yüksek olacak şekilde destekler tasarlanmalı ve KOBİ’ lere en az uğraşla bu destekleri vererek ulusal rekabette güçleri arttırılmalıdır. İşsizlik, ihracat, kayıtlı ekonomi, vergi tahsilatı gibi ülkenin resmi ekonomi otoritelerinin, iyileştirme çabası içerisinde oldukları sorunsalların tamamı KOBİ’ lerle ilgili olup, KOBİ kavramı politika yapıcıları da bu yönüyle çok yakından ilgilendirmektedir.

Bu bağlamda KOBİ’ lerin başlatıcısı olan girişimcilerin desteklenmeden önce doğru bir eğitime tabi tutulması; uzun ömürlü ve güçlü KOBİ’ lerin doğması anlamında önem arz etmektedir. Yapılan çalışmalar neticesinde girişimci ve KOBİ’ lerden alınan geri dönüşlere göre elde edilen sonuçlar şunlardır:

Girişimcilerin işletmelerini çoğunlukla şahıs işletmesi statüsünde kurduğu görülmektedir. Bunun nedeni; şahıs işletmesinin kuruluş işlemlerinin daha kolay ve hızlı, maliyetinin ise daha az olmasıdır. Bunun işletme kuruluşu aşamasında bir sakıncası olmamakla beraber, ilerleyen zamanlarda işletmenin kurumsallaşması sürecinde olumsuz etkilere sebep olabilecektir. Bu nedenle ilk döneminde şahıs

işletmesi statüsünde kurulan işletmelerin daha sonra tüzel kişiliğe haiz işletme türlerine geçiş yapmasının yerinde olacağı düşünülmektedir.

İleri girişimcilik desteği alarak kurulmuş olan işletmelerin, 0-5 yıl arasında yoğunlaştığı görülmektedir. Bunun nedeni; ileri girişimcilik desteğinin 20.02.2020 tarihinde yürürlüğe alınmış olmasıdır. Bu tarihten önce pilot olarak “girişimciliği geliştirme destek programı” kapsamındaki “yeni girişimci programı” adı altında, alt program olarak uygulanmış ve 2020 yılında ise müstakil bir destek olarak yürürlüğe alınmıştır. Alt program olarak uygulandığı yıllarda, desteğin bilinirliğinin az olması sebebiyle destekten yararlanan girişimci sayısı da az olmuş fakat 2019 yılında destek miktarlarının da arttırılmasıyla bu desteğe olan başvuru artmıştır. İleri girişimcilik desteği kurulan işletmelerin % 30 a yakın bir kısmının, işletmelerin en zorlu dönemleri olan ilk 2 yılını atlatabilmiş olmaları, bu desteğin katkısallığının yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte 0-2 yıl arasında olan işletmelerin ne kadarının hayatına devam edeceğinin takip edilmesi gerekmektedir.

Girişimcilerin işletmelerini çoğunlukla 30-50 yaş aralığında kurduğu görülmektedir. Bunun nedeni; ülkemizde hemen hemen tüm gençlerin ilk olarak kamu sektöründe iş araması, daha sonra düzenli bir maaşının olacağı masa başı iş istemesinden dolayı girişimciliğin tercih edilme sırasının sonlarda olması ve gençlerin iş hayatına atılmalarının okul, askerlik, vb. gibi nedenlerden dolayı gecikmesi olduğu düşünülmektedir. Bu durum; girişimciliği seçen gençlerin bu işi daha istekli yapmasının önünde bir engel teşkil etmektedir. Aynı zamanda çağa ayak uydurma kabiliyeti daha yüksek olan gençlerin girişimci olarak ekonomik hayata dâhil olmasına yol açmaktadır.

İşletme kuran girişimcilerin çoğunlukla lise mezunu olduğu görülmektedir. Bunun nedeni; ülkemizde yeterince eğitim fırsatı bulmayanların genellikle beden işçisi olarak çalışması, üniversite ya da daha üst seviyede eğitim alanların ise genellikle kamu sektörü ya da beyaz yakalı işleri tercih etmesi olarak düşünülmektedir. Bu durum; girişimciliği seçen gençlerin bu işi daha nitelikli ve bilimsel yöntemlerle yapmasının önünde bir engel teşkil etmektedir. Bundan dolayı girişimci işletmelerin yönetimi daha geleneksel kalmaya mahkûm olmaktadır.

Girişimcilerin çoğunun ihracata yönelmediği görülmektedir. Bunun nedeni; girişimcilerin genellikle kendi yakın çevresinin (kendi bulunduğu il veya yakın illerin)

ihtiyaçlarına göre işletme kurmasıdır. Bu durum; girişimci işletmelerin yerel kalmasına, pazarlarının dar olmasına, yeterince büyümemesine ve bu sebeplerle ekonomiye yeterli katkıyı sağlayamamasına sebep olmaktadır.

Girişimcilerin çoğunun sadece bir destek mekanizmasından faydalandığı görülmektedir. Bunun nedeni; girişimcilerin işletme açmadan önce yeterli araştırma yapmamasından ve destek veren kurumların hedef kitlelerine yeterince ulaşamamasından kaynaklanmaktadır. Bu durum; girişimci işletmelerin en çok zorlandıkları ilk yıllarında onları ayakta tutabilecek mekanizmalardan yeterince faydalanamamalarına ve belki de ileride çok başarılı işler yapabilecek girişimlerin daha ilk dönemlerinde kapanmalarına sebep olmaktadır. Ayrıca bu yüzden başarılı olabilecek bir girişimcinin, yeterli finansman bulamayacağı korkusu ile iş fikirlerini hayata geçirme konusunda cesaretleri kırılmaktadır.

Girişimcilerin çoğunun destek üst limitini yetersiz bulduğu görülmektedir. Bunun nedeni; KOSGEB' in, ileri girişimcilik makine-teçhizat-yazılım üst limitinde herhangi bir güncellemeye gitmemesidir. Bu durum; girişimcinin işletmesini kurması için KOSGEB' ten alacağı desteğin enflasyon karşısında görece azalması ve girişimcinin ödeyeceği payın buna paralel olarak artması anlamına gelmektedir. Bunun sonucu olarak girişimcinin finansman ihtiyacı artmakta ve girişimcinin cesareti kırılabilmektedir. Ayrıca destek programının yürürlüğe girdiği ilk zamanlarda destek alanlarla, son dönemde destek alanlar arasında, desteğin girişimciye katkısının azalmasından kaynaklı bir eşitsizlik ortaya çıkmaktadır. Bu durum ise ekonominin zor zamanlarında yatırım yapanlara bir cezalandırma gibi gelmektedir. Tüm bunların sonucu olarak; KOSGEB' in girişimciler nezdindeki “KOBİ” lerin hamisi” imajı zarar görmektedir. Buna ek olarak enflasyon sarmalından kurtulmanın en önemli yolunun imalatı arttırmak olduğu düşünüldüğünde, bu zor dönemde imalat için yatırım yapacak olan girişimcilere devlet desteği azaltılmış gibi görünmektedir.

Girişimcilerin çoğunun işletmelerini kurarken, 100.000 TL – 500. 000 TL arasında sermayeye ihtiyaç duyduğu görülmektedir. Bunun yanında 500. 000 TL ve üstü sermayeye ihtiyaç duyan girişimcilerinde oldukça fazla olduğu göze çarpmaktadır. Bunun nedeni; imalat işletmesi kurarken ana ihtiyaçlardan birisinin makine teçhizat olması ve bu ihtiyacı karşılamanın maliyetinin yüksek oluşu gösterilebilir. Bu durum;

girişimcinin işletmesini kurması için yüksek sermaye gereksinimine yol açmakta ve bu sermayeyi bulamayacak olan potansiyel başarılı girişimci adaylarının bu potansiyellerinin ortaya çıkmasına engel oluşturmaktadır. Bu durum ise; zincirleme bir etkiyle ya ülke ekonomisinin ihtiyaç duyduğu alanlarda daha az üretim yapılmasına ya da gelecek vadeden yeni alanlara girişin az olmasına sebep olmaktadır.

Girişimcilerin çoğunun, işletmelerini kurarken, gerekli olan sermaye miktarının en az yarısına sahip olduktan sonra iş kurma fiiline başladıkları görülmektedir. İkinci sırada ise; işletmelerini kurarken, gerekli olan sermaye miktarının yarıdan azına sahipken iş kurma fiiline başladıkları görülmektedir. Gerekli sermayenin tamamına ya da fazlasına sahip girişimcilerin de oldukça az olduğu görülmektedir. Bunun nedeni; girişimcilerin bir an önce işi kurabilmek için alt yapı çalışmalarını tam anlamıyla bitirmeden girişim faaliyetine başlamaları olarak gösterilebileceği gibi, girişimcilerin iş kurma planlarında sermaye kaynakları arasında devlet desteklerinin de yer alması gösterilebilir. Bu durum; girişimcinin işletmesini kurması için yüksek sermaye gereksinimine ihtiyaç duyduğu durumlarda bu sermayeyi tedarik etmesinin daha kolay olması ve öz kaynaklarını ise çoğunlukla işletme sermayesi olarak kullanabilmesine imkân tanımaktadır.

İleri girişimcilik desteği olarak kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun destek süreci olarak tanımlanan işletmenin ilk 2 yılında çalışan sayısının orta derecede arttığını bildirdiği görülmektedir. Bu süreçte ise çalışan sayısının azaldığını bildiren işletme sayısının oldukça az olduğu göze çarpmaktadır. Bunun nedeni olarak; KOSGEB ileri girişimcilik desteği' nin istihdam üzerindeki doğrudan ya da dolaylı olumlu etkisi gösterilebilir. Bu durum; İleri girişimcilik desteği olarak kurulan işletmelerin daha fazla istihdam sağlamasıyla sonuçlanacaktır. Böylelikle ekonomi politikalarında en önemlilerinden biri olan işsizlikle mücadele amacı daha etkin bir şekilde yerine getirilmiş olacaktır.

İleri girişimcilik desteği olarak kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun, destek süreci olarak tanımlanan işletmenin ilk 2 yılında ortalama üretim miktarının adet, ton, kg, vb. bazında orta derecede arttığını bildirdiği görülmektedir. Bu süreçte ise ortalama üretim miktarının adet, ton, kg, vb. bazında azaldığını bildiren işletme sayısının oldukça az olduğu göze çarpmaktadır. Bunun nedeni olarak; KOSGEB ileri girişimcilik desteği'

nin üretim miktarı üzerindeki doğrudan ya da dolaylı olumlu etkisi gösterilebilir. Bu durum; İleri Girişimcilik Desteği olarak kurulan işletmelerin daha fazla üretim yapmasıyla sonuçlanacaktır. Böylelikle ekonomi politikalarının başında gelen kendi kendine yetebilme kabiliyeti, sonrasında ihracatı ve dolayısıyla cari açığın azaltılması, milli hasılanın artırılması amacı daha etkin bir şekilde yerine getirilmiş olacaktır.

İleri girişimcilik desteği olarak kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun, destek süreci olarak tanımlanan işletmenin ilk 2 yılında ortalama kalitesinin; yaklaşık olarak aynı kaldığını ve ya orta derecede arttığını bildirdiği görülmektedir. Bu süreçte ise ürün kalitesinin azaldığını bildiren işletme sayısının oldukça az olduğu göze çarpmaktadır. Bunun nedeni olarak; KOSGEB ileri girişimcilik desteği içinde sunulan makine teçhizat desteğinin olumlu etkisi gösterilebilir. Bu durum; İleri girişimcilik desteği olarak kurulan işletmelerin daha kaliteli üretim yapmasıyla alıcıların yabancı ürünü tercih etmek yerine yerli mallara yönlendirecek ve girişimci önce iç pazarda sonrasında da dış pazarda daha büyük pazar payını almasıyla sonuçlanabilecektir.

İleri girişimcilik desteği olarak kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun ileri girişimcilik desteği kapsamında verilen kuruluş desteğinin hiç yeterli olmadığı ve ya kısmen yeterli olduğunu bildirdiği görülmektedir. Bu süreçte ise ileri girişimcilik desteği kapsamında verilen kuruluş desteğinin yeterli olduğunu bildiren işletme sayısının oldukça az olduğu göze çarpmaktadır. Bunun nedeni olarak; ileri girişimcilik desteği kapsamında verilen kuruluş desteğinin günümüz şartlarında (enflasyonist ortam ve destek rakamlarının hiç güncellenmemiş olması) kuruluş maliyetlerinin çok altında kalmış olması gösterilebilir. Bu durum; girişimcinin işletmesini kurması için KOSGEB’ ten alacağı desteğin enflasyon karşısında görece azalması ve girişimcinin ödeyeceği payın buna paralel olarak artması anlamına gelmektedir. Sonuç olarak girişimcinin finansman ihtiyacı artmakta ve girişimcinin cesareti kırılabilmektedir.

İleri girişimcilik desteği olarak kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun, ileri girişimcilik desteği kapsamında verilen performans desteğinin hiç yeterli olmadığını bildirdiği görülmektedir. Bunun nedeni olarak; işletmelerde en önemli gider kalemleri arasında personel maliyetlerinin yer alması ve ileri girişimcilik desteği kapsamında verilen performans desteğinin; günümüz şartlarında (olağanüstü maaş artışları, sigorta

giderlerinde ki artışlar, enflasyonist ortam ve destek rakamlarının hiç güncellenmemiş olması) işletme maliyetlerinin çok altında kalmış olması gösterilebilir.

İleri Girişimcilik Desteği olarak kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun, İleri Girişimcilik Desteğinin sermaye olarak verilmesi gerektiğini bildirdiği görülmektedir. Bunun nedeni olarak; bir girişimcinin önündeki en büyük engelin, iş fikrini hayata geçirmek için gerekli olan sermayeyi tedarik etmede yaşadığı zorluk gösterilebilir. İşletmenin en kırılgan olan ilk iki yılında gelirin de az olacağı düşünülürse, girişimcilerin bu dönemi atlatabilmek için ya ellerinde nakit bulundurması ya bir yatırımcı bulması ya da aynı ve nakdi destekler alması gerekmektedir. Aksi halde bu imkânları bulunmayan girişimcinin iş fikri ne kadar iyi olursa olsun, bu fikri hayata geçiremeyecektir. Bu durum; girişimcinin işletmesini kurabilmesi ve ayakta tutabilmesi için gerekli olan sermayenin öneminin artması anlamına gelmektedir. Bunun sonucu olarak girişimcinin finansman ihtiyacı önem kazanmakta ve bu finansmanı bulamama durumunda girişimcinin cesareti kırılabilmektedir.

İleri Girişimcilik Desteği olarak kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun, ileri girişimcilik desteklerinde hammadde desteğinin de verilmesi gerektiğini bildirdiği görülmektedir. Ayrıca hammadde desteği istemeyen işletme sayısının ise oldukça az olduğu göze çarpmaktadır. Bunun nedeni olarak; işletmelerde en önemli gider kalemleri arasında hammadde maliyetlerinin yer alması olarak gösterilebilir. Bu durum; girişimcinin işletmesini ayakta tutabilmesi için gerekli olan sermayenin öneminin artması anlamına gelmektedir. Bunun sonucu olarak girişimcinin finansman ihtiyacı önem kazanmakta ve bu finansmanı bulamama durumunda işletmenin faaliyetlerinin sektöre uğraması ve hatta kapanmasına gidebilmektedir.

İleri girişimcilik desteği olarak kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun, ileri girişimcilik desteğinde makinelerin 2 yıl satılamama şartının kaldırılması gerektiğini bildirdiği görülmektedir. Bunun nedeni olarak; makine parkurunda teknolojik yenilik veya kapasite arttırmak isteyen işletmelerin bu şart yüzünden bu imkânı bulamamaları olarak gösterilebilir. Bu durum; girişimcinin işletmesini teknolojiye ayak uydurabilen bir konuma getirmesini engellemekte ve ürettiği ürünlerin kalitesini düşürebilmektedir. Bundan dolayı girişimciler rekabet avantajlarını kaybedebilmekte ve pazarda etkinlikleri azalabilmektedir.

Tüm sonuçlar irdelendiğinde; KOSGEB desteklerinin girişimciler ve KOBİ' ler üzerinde olumlu etkiler yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu etkilerin artırılarak devam ettirilmesi için destekleme modellerinin eksik yönlerinin belirlenmesi ve bunların düzeltilmesi önemli bir gerçekliktir.

Araştırmanın bu sonuçları değerlendirilirken mevcut bir takım sınırlılıklar da göz önünde bulundurulmalıdır. Bu sınırlılıklar şunlardır:

Bu çalışma; KOSGEB tarafından, Ağrı, Erzurum, Iğdır ve Kars illeri özelinde, girişimcilere verilen İleri Girişimcilik desteklerinin etkinliği, katkısallığı ve yerindeliği konusu incelendiğinden, çalışmanın alanı sayılan iller ile sınırlandırılmıştır. Bu illerin seçilmesindeki temel faktör; KOSGEB verilerine göre, Doğu Anadolu Bölgesinde İleri Girişimcilik konusunda, en etkili olan iller olması ve kurumsal imkânlar dâhilinde bu illerdeki girişimcilere ulaşmanın daha kolay olmasıdır.

Bu araştırmada yer alan cevap ve eğilimler ankette bulunan sorularla sınırlıdır. Doğal olarak bu araştırmayla ulaşılan sonuçların, ankette yer alan soru türleri ve içeriklerinden etkilendiği göz önünde bulundurulmalıdır.

5.2. Kamuya Yönelik Öneriler

Araştırmaya yönelik öneriler ise şunlardır:

- Bu destekler, girişimci ve KOBİ' lere verilirken bürokrasi ve mevzuat kısıtlarından arındırılmış yöntemlerle sunulması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.
- Verilen destek kalemleri yelpazesinin genişletilmesi gerektiği, girişimci ve KOBİ' lerin ihtiyaçlarına daha fazla hitap edecek bir hale getirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.
- Girişimcilik desteklerine işletmelerin tür değişikliğini kolaylaştıracak “Kurumsallaşma Modülünün” eklenmesi ile işletmeler, türünü bürokratik engellere takılmadan rahatlıkla değiştirebileceklerdir.
- Girişimcilik desteklerinde, destek alarak kapanmış işletmelere yönelik bir izleme sistemi eklenmesi ile birlikte kapanan işletmelerin kapanma sebepleri ortaya konulabilecektir. Çıkan sonuçlara göre desteğe geri besleme yaparak, desteğin zayıf ve yetersiz olan kısımlarına takviye yapılabilir. Bu takviye sonucunda,

aynı sebepten kapanabilecek işletmelere erken destek sağlanarak bu zayıf yön giderilmiş olacaktır.

- Girişimcilik desteklerine gençleri özendirerek ayrıcalıklar eklenmesi diğer bir önemli öneridir. Eğitim aldığı alanda bir işi kuracak genç girişimcilere daha yüksek destekler verilerek ve bu desteklerin de daha ziyade sermaye desteği olarak kullandırılarak, mezun olduktan hemen sonra iş hayatına atılmaları teşvik edilmelidir. Bu durumun hem gençlerin girişimci olarak ekonomik yaşamda daha çok rol almasına sebep olacağı hem de kamu ve beyaz yaka gibi alanlarda yaşanan yığılmanın önüne geçeceği düşünülmektedir.
- Girişimcilik desteklerine ihracata açılmayı kolaylaştıracak ve teşvik edecek modüllerin eklenmesi girişimcilerin iş kurma planlarını en başından ihracata yönlendireceğini düşündürmektedir. Öyle ki bu destek içerisinde en büyük paylardan biri bu alana aktarılmalıdır. Çünkü bir ülke ekonomisinin gerçek anlamda büyümesi, yaptığı ihracat miktarıyla doğrudan ilişki içerisinde.
- Destek veren kurumların, duyuru çalışmalarını arttırması ve hedef kitlelerine ulaşabilmek için sık sık ve düzenli toplantılar düzenlemesi bilinirlik açısından yerinde olacaktır.
- Girişimcilik desteklerinde üst limit uygulamasından vazgeçilip, oranlı destek (desteklenecek makinenin belli bir oranının üst limitlere takılmadan KOSGEB tarafından desteklenmesi, kalan kısmının ise girişimci tarafından karşılanması) uygulamasına geçilmesi destek üst limitinin her yıl enflasyon oranı ölçüsünde otomatik olarak arttırılması girişimciliğin sürdürülebilirliği açısından önem arz etmektedir.
- Girişimcilik desteklerinde; verilen desteğin daha çok kuruluş sermayesi olarak sağlanması ise bir diğer öneridir. Bu sayede sermaye eksikliğinden dolayı girişimde bulunamayan girişimcilerin sayısı azalırken, girişimcilerin ellerindeki öz kaynaklar ise işletmeyi ayakta tutma amacıyla kullanılacağından, girişimlerin ömürleri ve başarı potansiyelleri daha yüksek olacaktır.
- Girişimcilik desteklerinde istihdama yönelik verilen desteklerin daha cazip hale getirilmesi ile birlikte hem ülkedeki işsizlik azalacak hem de girişimci emeğini

işletmenin gelişmesi yönünde daha stratejik alanlarda kullanabilecektir. Bu şekilde verilecek destekler işletmenin zaten istihdam edeceği personellere yönelik değil, sektör ortalamaları belirlenerek bu ortalamanın üzerinde yapacağı ek istihdama yönelik olması daha yerinde olacaktır.

- Girişimcilik desteklerinde üretime yönelik verilen desteklerin daha cazip hale getirilmesi diğer bir öneridir. Bu sayede girişimcilik ekosistemi imalat odaklı hale gelecek ve bunun ardından hem ülkedeki ithalat azalıp ihracat artacak hem de zincirleme olarak milli gelir artışında, enflasyonun düşürülmesinde, işsizliğin azaltılmasında doğrudan ve dolaylı olumlu etkiler görülecektir. Bu desteğin kullandırılması sırasında ise her il için ayrı ayrı belirlenecek sektörlerin desteklenmesi ve ülkenin sanayide dezavantajlı olan bölgelerine özel destek modellerinin uygulanması yerinde olacaktır.
- Girişimcilik desteklerinin kuruluşu yardımcı olacak şekilde düzenlenmesi bir diğer önemli öneridir. Bu şekilde verilen desteklerde, hibe uygulaması yerine, orta ve uzun vadeli, düşük faizli ya da faizsiz kredi imkânları şeklinde verilmesi hem destek veren kurumların bütçelerinin sürdürülebilirliği açısından olumlu bir etki yapacak hem de destek almak isteyen kötü niyetliler açısından daha caydırıcı olacaktır. Ayrıca girişimciler açısından daha katkısız ve onları planlamaya yönlendirecek bir destek olacağı düşünülmektedir.
- Girişimcilik desteklerinde teçhizat ve makinelerin 2 yıl satılamama şartların kaldırılması ve hatta makine parkuru ve teknoloji yenileme faaliyetlerinin özendirilmesi yerinde olacağı düşünülmektedir. Kötüye kullanılmasının önüne geçilmesi adına; destekle alınan makinenin teknoloji veya kapasite olarak daha üstünün alınması gibi şartlar getirilebilir.

KAYNAKÇA

- Akdeve, E., & Karagöl, E. (2013). Geçmişten Günümüze Türkiye'De Teşvikler Ve Ülke Uygulamaları. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 37.
- Allen, J., Schindehutte, M., & Morris, M. (2006). Beyond achievement: Entrepreneurship as extreme experience. *Small business economics*, 349-368.
- Altay, N., Gunasekaran, A., Dubey, R., & Childe, S. (2018). Agility and resilience as antecedents of supply chain performance under moderating effects of organizational culture within the humanitarian setting: a dynamic capability view. *Production Planning & Control*, 1158-1174.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım, E. (2007). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı*. İstanbul: Sakarya Yayıncılık.
- Arslan, B. (2015). *KOBİ' lerdeki Finansman Sorunlarının Çözümlemesine KOSGEB desteklerinin Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul : İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Finans Bilim Dalı.
- Avcı, A. (2014). *KOSGEB Desteklerinin Desteklerden Faydalanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi (TR33 Bölgesi Uygulaması)*. Yüksek Lisans Tezi. *Afyonkarahisar*: Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Programı.
- Aycı, A. (2011). *Kosgeb Yurt Dışı Fuar Desteklerinin KOBİ' lerin Uluslararasılaşma Sürecine Etkisinin İrdelenmesi*. Doktora Tezi. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Başar, M. (2001). *Girişimcilik ve Girişimciliğin Yol Haritası*. Eskişehir,.
- Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi. (2022). BTM: <https://btm.istanbul/blog/5-maddede-geleneksel-girisimcilik-ve-yeni-nesil-girisimcilik-karsilastirmasiadresinden> alındı
- Blawatt. (1995). Defining the entrepreneur: a conceptual model of entrepreneurship. In Colloque du conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat. 13-37.
- Budak, G., & Akat, I. (2002). *İşletme Yönetimi*. İzmir.

- Buğur, T. (2007). *Export Incentives Provided to the Small and Medium Sized Enterprises: Evidence on KOSGEB. Master of Science in International Finance*. İstanbul Bilgi Üniversitesi.
- Burns, T. (2016). *The BBC: Public institution and private world*. Springer.
- Cao, Z., & Shi, X. (2021). A systematic literature review of entrepreneurial ecosystems in advanced and emerging economies. *Small Business Economics*, 75-110.
- Casson, M. (1982). The entrepreneur: An economic theory. Rowman & Littlefield.
- Cebeci, Ö., & Utlu, Z. (2017). Investigation Of Reasons For Commercialization Of Prototypes Reached As A Result Of R&D And Innovation Activities And Reasons For Successful And Unsuccessful Commercialization In Smes: İkitelli Sample. *Press Academia Procedia*.
- Cunningham, J. B., & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. 29(1), 45-61. *Journal of small business management*.
- Çakır, A. (2011). *Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin Kullanımına Sunulan Küçük Ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Başkanlığı Destek Ve Teşvik Türleri İle Kurumsallaşma Düzeyleri Arasındaki İlişki*. Doktora Tezi.
- Çatal, F. (2010). Devlet Teşvikleri ve Erzurum’da Tarihsel Bir Uygulama Örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 289-296.
- Çatlıoğlu, A. (2012). *Türkiye’ de Yatırımlara Devlet Destekleri ve Yatırım Desteklerinin Gelişimi*. 19-30.
- Çelik, E., & Çatuk, C. (2023). *Uluslararası Ticarete İhracat ve İşletmelerin İhracat Performansını Etkileyen Faktörler*. Uluslararası Ticaret ve Lojistik Kapsamında Yönetim. Finans ve Muhasebe Yaklaşımları, 55.
- Çiçek, D. (2018). *İktisadiyat Sosyal Bilimler Dergisi*, 10-17.
- Dağ, M., & Çelik, M. (2018). Yatırım Teşvikleri Nedir? Kavram ve Kapsamı Üzerine Bir Değerlendirme. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 863-875.
- Dinççağ, A. (2011). *Politika Notu*. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı.
- Dinçer, Ö., & Fidan, Y. (1995). *İşletme Yönetimine Giriş*. İstanbul.

- Doğangül, Ç. (2012). *Özel Sektöre Yönelik Devlet Destekleri Ve Gaziantep'Teki İşletmeler Üzerine Bir Uygulama*. 3-10, 106-113.
- Dollinger, M. J. (2008). *Entrepreneurship*. United States of America.
- Drucker, P. F. (1986). *Management: Tasks, responsibilities, practices*. Truman Talley Books. içinde
- Duran, M. (2003). *Teşvik politikaları ve doğrudan sermaye yatırımları*. Ankara: Hazine Müsteşarlığı.
- Dutta, Roy, & Sobel. (2009). Does a free press nurture entrepreneurship. *Department of Economics*, West Virginia University.
- Ekinci, D. (2017). *Türkiye'De Girişimcilik, Girişimciliğin Geliştirilmesi İçin Uygulanan KOSGEB Destekleri Ve Yeni Bir Destekleme Model Önerisi*. Yüksek Lisans Tezi. Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erdem, M. A. (2013). *Fırat Kalkınma Ajansı Tarafından Düzenlenen Mali Destek Programlarının TRB1 Bölgesine Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi. Malatya.
- Farinha, L., Lopes, J., Bagchi-Sen, S., Sebastião, J., & Oliveira, J. (2020). Entrepreneurial dynamics and government policies to boost entrepreneurship performance. *Socio-Economic Planning Sciences*(100950), s. 72.
- Field, A. (2009) *Discovering Statistics Using SPSS*. 3rd Edition, Sage Publications Ltd., London.
- Güney, Y., Antoniou, A., & Paudyal, K. (2008). The determinants of capital structure: capital market-oriented versus bank-oriented institutions. *Journal of financial and quantitative analysis*, 59-92.
- Güven, S. K., Atabarut, T., & Lole, A. (2017). A Picture Of Women's Entrepreneurship: A Field Study On Motivation Factors, Regional Differences And Value Perceptions. *Research Journal of Business and Management*.
- Güzeltürk, E. (1999). *Küreselleşme ve İşletmelerde Değişen Kurum İmajı*. İstanbul.
- Haynie, J. M., Shepherd, D., Mosakowski, E., & Earley, P. C. (2010). A situated metacognitive model of the entrepreneurial mindset. 25(2), 217-229. *Journal of business venturing*.

- Hills, G., & Laforge, R. (1992). Research At The Marketing İnterface To Advance Entrepreneurship Theory. *Entrepreneurship Theory And Practice*(16(3)), 33-60.
- Hisrich, R., Langan-Fox, J., & Grant, S. (2007). Entrepreneurship research and practice: a call to action for psychology. *American psychologist*, 575-589.
- Hostinger. (2022). <https://www.hostinger.web.tr/rehberler/en-cok-satilan-urunler> adresinden alındı
- <http://www.ilerigirisimci.com/>. (2022). <http://www.ilerigirisimci.com/blog/geleneksel-girisimci-kavrami-ne-anlama-geliyor> adresinden alındı
- <https://blog.mukellef.co>. (2022). https://blog.mukellef.co/kosgeb-ileri-girisimcilik-programi-nedir/?utm_term=&utm_campaign=MU_TUR_Global_TR_DSA&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=3323453160&hsa_cam=18849901894&hsa_grp=143497523459&hsa_ad=633772216530&hsa_src=g&hsa_tgt=dsa-18832034 adresinden alındı
- <https://www.linkedin.com/>. (2022). <https://www.linkedin.com/pulse/kosgeb-geleneksel-giri%C5%9Fimcilik-nedir-giri%C5%9Fimci-kimdir-didem-d%C3%B6nmezer/?originalSubdomain=tr> adresinden alındı
- İnce, E. (2017). *Girişimciliğin ilk aşamasında finansman temin yolları ve finansman temininde karşılaşılan sorunlar: Gaziantep ilinde bir uygulama*. Gaziantep: T.C. Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Doktora Programı.
- İnce, M. (2019). KOSGEB Yeni Girişimci Desteğinin İşletme Faaliyet Süresine Etkisi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırma Dergisi*.
- İnce, M. (2020). KOSGEB İle İlgili Yapılan Akademik Çalışmalara Yönelik Bir İnceleme. *International Journal of Management and Administration*, 324-336.
- İnce, M., & Gürbüz, A. (2020). Yeni Girişimcilerde Rekabet Stratejileri Uygulamaları ve İşletme Performansı İlişkisi. *Econder International Academic Journal*, 94-115.

- İZKA, & EBİLTEM. (2012). İZKA ve EBİLTEM Yayınları, 107.
- Kahveci, A. (2023). İhracat Performansı: Vosviewer İle Bibliyometrik Bir Analiz. *Tarsus Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dergisi*, 118-133.
- Karakoç, A. (2010). *KOSGEB Kaynaklı KOBİ Destekleri Ve Bütçe İlişkisinin Değerlendirmesi*. Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı.
- Kalaycı, Ş. (2014). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri* (6. bs.). Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Karagöz, Y. (2016). *SPSS ve AMOS 23 uygulamalı istatistiksel analizler*(1. bs.). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Kilby, P. (1971). *Entrepreneurship and Economic Development*.
- Kışman, Z., & Kan, Ö. (2011). *Elazığ Mermeri Sektörel Araştırması*. Elazığ : Fırat Kalkınma Ajansı.
- KOSGEB. (2018). cdd.kosgeb.gov.tr adresinden alındı
- KOSGEB. (2022). www.kosgeb.gov.tr. www.kosgeb.gov.tr adresinden alındı
- Krueger, & Brazeal. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship theory and practice*, 91-104.
- Küçüköğlu, M. (2005). *Vergisel Teşviklerin Bölgesel Kalkınmadaki Rolü: Güneydoğu Anadolu Bölgesi Üzerine Uygulama*. Bursa Uludag University.
- Kültür ve Turizm Bakanlığı. (2018). aregem.kulturturizm.gov.tr adresinden alındı
- Leblebici, D. (2012). Impact of workplace quality on employee's productivity: case study of a bank in Turkey. *Journal of Business Economics and Finance*, 38-49.
- Littunen, H. (2000). Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality. *International journal of entrepreneurial behavior & research*, 295-310.

- Lorcu, F., & Erduran, G. Y. (2016). Soul of entrepreneurship, entrepreneurship education. *International Journal of Social Sciences and Education Research*, 1030-1041.
- Maden, S. I. (2012). *KOSGEB Genel Destek Programının Firmalar Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi*. Doktora Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Marangoz, M., Yeşildağ, B., & Saltık, I. (2012). E-ticaret işletmelerinin web ve sosyal ağ sitelerinin içerik analizi yöntemiyle incelenmesi. *Journal of Internet Applications and Management*, 53-78.
- Mazlum, M. (1990). *Özel kesim yatırım imkânları ve yatırım kararlarında teşviklerin etkinliği*. Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği.
- McGrath, R. G., & MacMillan, I. C. (2000). The entrepreneurial mindset: Strategies for continuously creating opportunity in an age of uncertainty. Vol:284. *Harvard Business Press*.
- Morrison, A. (2000). Entrepreneurship: what triggers it?. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 59-71.
- Namal, D. M., Koçancı, D. M., & Aksoy, D. D. (2018). *KOSGEB Girişimcilik Programı: Eleştirel Bir Değerlendirme*. Akademik Hassasiyetler.
- Nunnally, J. C. Jr. (1970). *Introduction to Psychological Measurement*. New York, NY: McGraw-Hill
- OECD. (2004). *Small and Medium Sized Enterprises in Turkey-Issues and Policies*. OECD.
- OECD. (2006). *The SME Financing Gap*, Theory and Evidence. OECD.
- Oxford University . (1999). The Australian Oxford dictionary (3rd ed.). *Melbourne: Oxford University Press*.
- Özkul, G. (2008). Girişimcilik Teorileri Ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde (İbbs Düzey 2 Tr61 Bölgesinde) *İmalat Sanayi Kobi'lerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme*. Yüksek Lisans Tezi. Isparta.

- Öztürk, L., & Çelik, M. (2018). Türkiye’de Yatırım Teşvik Sisteminin Etkinliği: Diyarbakır İli Örneği. *Journal of Institute of Economic Development and Social Researches*, 294-305.
- Resmi Gazete. (25/05/2023, 05 25). 25.05.2023 Tarih ve 32201 Sayılı Resmi Gazete. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Yönetmeliği.
- Safko. (2010). The social media bible: tactics, tools, and strategies for business success. *John Wiley & Sons*.
- Sarıcan, T. (2018). *Iğdır İlinde Girişimcilik Destek Programı İle Desteklenen Ve Desteklenmeyen Girişimlerin Karşılaştırmalı Değerlendirmesi Ve Girişimcilik Destek Programından Yararlanacakları Belirlemede Yer Ve Sektör Durumunun Yerel Belediye Ve Odalarla İşbirliğinin Araşt.* KOBİ Uzmanlık Tezi. Iğdır: T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı.
- Shane, S. A. (2003). A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus. *Edward Elgar Publishing*.
- Smith, K. G., & Gregorio, D. D. (2017). Bisociation, discovery, and the role of entrepreneurial action. *Strategic entrepreneurship: Creating a new mindset*. 127-150.
- Solmaz, H. (2014). *Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Sağlanan Kamu Desteklerinin Etkinliği Ve KOSGEB Diyarbakır Uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi. Diyarbakır: Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Stern, H. (1962). The Significance of Impulse Buying Today. *Journal of Marketing*, 59-62.
- Stewart, A. (1992). A prospectus on the anthropology of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 71-92.
- Şenel, K., & Genç, K. Y. (2021). Examining Profile Of Entrepreneurs Benefit From KOSGEB New Entrepreneur Support In TRA2 Region. *Asya Studies*, 347-358.

- Tandoğan, V. S. (2011). *Impact Analysis Of Industrial Researchand Development Subsidy Programs İn Turkey: An Appraisal Of Quantitative Approaches*. Doktora Tezi. Middle East Tecnichal University.
- Taşdemir, S. (2021). Sosyo-Ekonomik Kalkınmada Kadın Girişimciler ve İşletmeleri . *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 76-90.
- Tatar Candan, G., & Yurdadoğ, V. (2017). Türkiye’de Maliye Politikası Aracı Olarak Teşvik Politikaları. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 150-173.
- TDK. (2022). *Türk Dil Kurumu Sözlüğü*. <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı
- Terzi, A. (2013). Katılım Bankacılığı: Kitaba Uymak mı, Kitabına Uydurmak mı? *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 9.
- Toptaş, İ. C., & Muzaffar, H. (2021). KOSGEB Tarafından Sağlanan Desteklerden KOBİ’lerin Yararlanma Durumlarının İncelenmesi: Ardahan İli Örneği. *Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23-33.
- Turgut, B. (2016). *Teknoloji Tabanlı Yenilikçi İş Fikirlerinin Geliştirilmesinde Kosgeb’İN Rolü*, Önemi Ve Nobium. Yüksek Lisans Tezi, 3-4.
- Türkan, Y. D., & Değirmenci, Ö. (2017). KOSGEB Desteklerinin, Destekleri Kullanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi ve Bingöl İli Uygulaması. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*.
- Türkoğlu, H. T. (2023). *Teknoloji İstihdam ve İşsizlik*. EĞİTİM YAYINEVİ.
- Türkoğlu, M., & Çelikkaya, S. (2011). Türkiye’de KOBİ’lere yönelik Ar-Ge destekleri. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 56-71.
- Türkoğlu, M., & Çelikkaya, S. (2011). Türkiye’de KOBİ’lere yönelik Ar-Ge destekleri. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 56-71.
- Uslu, M. Z., & Önal, Y. (2007). *Yatırım Projeleri*. Karahan Kitabevi.
- Uysal, Y. (2018). Government Supports For Innovation: When Is Promoting Entrepreneurial Entry Suboptimal? Yüksek Lisans Tezi. *Middle East Technical University*.

- Ünsaldı, M. (2006). Devlet Teşvikleri ve Bölgesel Gelişmişlik Farklılıkları Üzerine Etkileri. *Fırat Üniversitesi Doğu Araştırmaları Dergisi*, 122-125.
- Wickham. (2006). Strategic entrepreneurship. *Pearson Education*.
- Williams, D., Wood, M., Mitchell, J., & Urbig, D. (2019). Applying Experimental Methods To Advance Entrepreneurship Research: On The Need For And Publication Of Experiments. *Journal of Business Venturing*(34(2)), s. 215-223.
- Wong, Ho, & Autio. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small business economics*, 335-350.
- www.btm.istanbul. (2022). BTM: <https://btm.istanbul/blog/ileri-girisimcilik-nedir-ileri-girisimcilik-destekleri-nelerdir> adresinden alındı
- www.statik.iskur.gov.tr. (2018, Şubat). İŞKUR: www.statik.iskur.gov.tr adresinden alındı
- Yavan, N. (2012). Türkiye’de yatırım teşviklerinin bölgesel belirleyicileri: Mekânsal ve istatistiksel bir analiz. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 9-38.
- Yıldız, S. B. (2013). *Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Desteklenmesinde KOSGEB’ in Rolü: Bir Etki Değerlendirmesi Araştırması*. Doktora Tezi. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Zeller, R. A. and Carmines, E. G. (1978). *Statistical Analysis of Social Data, Chicago: Rand McNally College Publishing Company*.

EKLER:

EK-1: ANKET FORMU

ANKET FORMU

Değerli Katılımcı,

Bu anket formu ile elde edilecek veriler; Iğdır Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İşletme Tezli Yüksek Lisans Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programında "KOSGEB İleri Girişimcilik Programı Kapsamında Verilen Desteklerin Desteği kullanan Girişimciler Tarafından Değerlendirilmesine Yönelik Bir Durum Analizi " ismiyle yürütülen bir Yüksek Lisans Tez çalışmasında kullanılacaktır.

Verdiğiniz cevaplar genel değerlendirmelerde bilimsel amaçlı olarak kullanılacak olup, kişi ve işletme adı alınmadan istatistikî analizlerde kullanılacaktır.

Görüş ve düşüncelerinizi içtenlikle paylaşarak katkı sağladığınız için teşekkür ederiz.

Dr. Ercan İNCE
Iğdır Üniversitesi
İ.İ.B.F. İşletme Bölümü
Doktor Öğretim Üyesi

Tolga SARICAN
KOSGEB
KOBİ Uzmanı
Yüksek Lisans Öğrencisi

Aşağıdaki İfadeler için daha doğru olan seçeneği işaretleyiniz	Önemli Derecede Azaldı	Orta Derecede Azaldı	Yaklaşık Olarak Aynı Kaldı	Orta Derecede Arttı	Önemli Derecede Arttı
1. İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Çalışan eleman sayısı					
2. İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ürün çeşidi sayısı					
3. İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Tedarikçi sayısı					
4. İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ortalama Üretim miktarı (Adet, Ton, Kg, vb.)					
5. İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ortalama Satış miktarı (TL)					
6. İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ortalama Müşteri sayısı					
7. İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ürün kalitesi					
8. İleri Girişimcilik Desteği Sürecinde Ürünlerinizi Sattığınız İl veya Ülke Sayısı					

Kullandığınız KOSGEB İLERİ GİRİŞİMCİLİK Desteklerini Değerlendiriniz. Kullanmadığınız destek olduysa, o destekle ilgili soruları boş bırakınız.					
1. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen KURULUŞ desteği işletmenizin hayatta kalabilmesi için yeterli miydi?	Hiç Yeterli Değildi	Yetersizdi	Kısmen Yeterliydi	Yeterliydi	Oldukça Yeterliydi
2. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen KURULUŞ desteğini kullanmak kolay mıydı?	Hiç Kolay Değildi	Kolay Değildi	Kısmen Kolaydı	Kolaydı	Oldukça Kolaydı
3. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen KURULUŞ desteği işletmenin hayatta kalabilmesi için etkili oldu mu?	Hiç Etkili Değildi	Etkili Değildi	Kısmen Etkiliydi	Etkiliydi	Oldukça Etkiliydi
4. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen KURULUŞ desteği için konulan şartlar makul muydu?	Hiç Makul Değildi	Makul Değildi	Kısmen Makuldü	Makuldü	Oldukça Makuldü
5. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen MAKİNE-TEÇHİZAT-YAZILIM desteği işletmenizin hayatta kalabilmesi için yeterli miydi?	Hiç Yeterli Değildi	Yetersizdi	Kısmen Yeterliydi	Yeterliydi	Oldukça Yeterliydi
6. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen MAKİNE-TEÇHİZAT-YAZILIM desteğini kullanmak kolay mıydı?	Hiç Kolay Değildi	Kolay Değildi	Kısmen Kolaydı	Kolaydı	Oldukça Kolaydı
7. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen MAKİNE-TEÇHİZAT-YAZILIM desteği işletmenin hayatta kalabilmesi için etkili oldu mu?	Hiç Etkili Değildi	Etkili Değildi	Kısmen Etkiliydi	Etkiliydi	Oldukça Etkiliydi
8. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen MAKİNE-TEÇHİZAT-YAZILIM desteği için konulan şartlar makul muydu?	Hiç Makul Değildi	Makul Değildi	Kısmen Makuldü	Makuldü	Oldukça Makuldü
9. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen PERFORMANS desteği işletmenizin hayatta kalabilmesi için yeterli miydi?	Hiç Yeterli Değildi	Yetersizdi	Kısmen Yeterliydi	Yeterliydi	Oldukça Yeterliydi
10. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen PERFORMANS desteğini kullanmak kolay mıydı?	Hiç Kolay Değildi	Kolay Değildi	Kısmen Kolaydı	Kolaydı	Oldukça Kolaydı
11. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen PERFORMANS desteği işletmenin hayatta kalabilmesi için etkili oldu mu?	Hiç Etkili Değildi	Etkili Değildi	Kısmen Etkiliydi	Etkiliydi	Oldukça Etkiliydi
12. İleri Girişimcilik Desteği Kapsamında verilen PERFORMANS desteği için konulan şartlar makul muydu?	Hiç Makul Değildi	Makul Değildi	Kısmen Makuldü	Makuldü	Oldukça Makuldü

Aşağıdaki İfadelere Katılma Düzeyinizi Belirtiniz	Hiç KATILMIYORUM	KATILMIYORUM	BİREKİM KATILMIYORUM	KATILMIYORUM	TAMAMEN KATILMIYORUM
1. İleri Girişimcilik Desteği, işi kurmadan önce sermaye olarak verilmelidir.					
2. İleri Girişimcilik Desteği'nde hammadde desteği de verilmelidir.					
3. İleri Girişimcilik Desteği'nde Makinelerin 2 yıl satılamama şartı kaldırılmalıdır.					
4. İleri Girişimcilik Desteği'nde Faizsiz kredi desteği artırılmalıdır.					
5. İleri Girişimcilik Desteğini kullanırken bürokratik işlemler azalması					
6. İleri Girişimcilik Desteğini kullanırken istenilen şartlar azalması					
7. İleri Girişimcilik Desteğini kullanırken doldurulacak formlar azalması					
8. İleri Girişimcilik Desteği'nden yararlanma haberdar olmadım					
9. İleri Girişimcilik Desteği'nde Online Başvuru sistemi karmaşıktı					

Lütfen İşletmeniz İle İlgili Doğru Seçeneği İşaretleyiniz				
İşletmenin Türü		☐ Şahıs	☐ Limited Şirket	☐ Anonim Şirket
İşletmeniz kaç yıldır faaliyette?		☐ 0-2 yıl arası	☐ 3-5 yıl arası	☐ 6 yıl ve üzeri
İşletmenizi hangi ilde kurdunuz?		☐ Ağrı	☐ Erzurum	☐ Iğdır
İşletmede Çalışan Eleman Sayısı		☐ 0-9 arası	☐ 10-49 arası	☐ 50-249 arası
İşletme Sahibinin Yaşı		☐ 18-30 arası	☐ 30-50 arası	☐ 50 üzeri
İşletme Sahibinin Cinsiyeti		☐ Kadın		☐ Erkek
İşletme Sahibinin Eğitim Durumu		☐ İlköğretim		☐ Üniversite
İşletmenin Pazar Türü? (Birden fazla seçebilirsiniz.)		☐ İl İçi	☐ İl Dışı	☐ Yurt Dışı
Ortalama Yıllık Satış Rakamınız		☐ 100.000 TL altı	☐ 100.000 TL - 500.000 TL arası	☐ 500.000 TL üzeri
İhracat Yapıyor musunuz?		☐ Evet		
Tescilli Bir Markanız Var mı?		☐ Evet		
Patentiniz Var mı?		☐ Evet		
Faydalı Modeliniz Var mı?		☐ Evet		
Sanayi Sicil Belgeniz Var mı?		☐ Evet		
Bu işletmeniz için İŞKUR, SGK veya SERKA'nın destek veya teşviklerinden faydalandınız mı?		☐ Evet		
Sizce işletmelere destek veren kurumlar arasında en etkili destek hangi kurumun desteğidir?		☐ İŞKUR	☐ KOSGEB	☐ SERKA
				☐ İŞKUR

Daha önce başka bir işletmeniz var mıydı?	☐ Evet	☐ Hayır	
Varsa faaliyet alanı neydi	☐ İmalat	☐ Ticaret / Hizmet	
Bu işletmenizi kapatmak zorunda kalırsanız, tekrar yeni bir işletme kurmayı düşünür müsünüz?	☐ Evet	☐ Hayır	
Sizce verilen İleri Girişimcilikte verilen Makine-Teçhizat-Yazılım desteğinin üst limiti yeterli mi?	☐ Evet	☐ Hayır	
Size göre İleri Girişimcilikte verilen Makine-Teçhizat-Yazılım destekleri; üst limit <u>dahilinde fiyat</u> (TL) üzerinden mi, yoksa üst limit olmadan <u>oran</u> (%) üzerinden mi desteklenmesi daha avantajlı olur?	☐ Fiyat (TL)	☐ Oran (%)	
Sizce destek kapsamında alınan bir makinenin ne kadarı desteklenmeli?	☐ %50 den azı	☐ %50-%75 arası	☐ %75 den fazlası
İşinizi kurmak için gerekli olan sermaye ne kadardı?	☐ 100.000 TL altı	☐ 100.000 TL – 500.000 TL arası	☐ 500.000 TL <u>üzeri</u>
İşinizi kurmak için elinizde olan sermaye ne kadardı?	☐ %50 den azı	☐ %50-%100 arası	☐ %100 den fazlası