

**T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
KAMU YÖNETİMİ ANABİLİM DALI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEK
PROGRAMI KAPSAMINDAKİ
İŞLETMELERİN HARCAMA DAĞILIMI VE
PİYASAYA ETKİLERİ: İSTANBUL İLİ
AVRUPA YAKASI ÖRNEĞİ**

Serhat DİNLER

2501160123

TEZ DANIŞMANI

Doç. Dr. Ertuğrul İbrahim KIZILKAYA

İSTANBUL – 2019



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS
TEZ ONAYI



ÖĞRENCİNİN;

Adı ve Soyadı : SERHAT DİNLER Numarası : 2501160123
Anabilim Dalı /
Anasanat Dalı / Programı : EKONOMİ VE YÖNETİM Danışmanı : DOÇ. DR. ERTUĞRUL İBRAHİM KIZILKAYA
Tez Savunma Tarihi : 01.08.2019 Saati : 11:00
Tez Başlığı : " KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI KAPSAMINDAKİ İŞLETMELERİN HARCAMA
DAĞILIMI VE PİYASAYA ETKİLERİ: İSTANBUL İLİ AVRUPA YAKASI ÖRNEĞİ "

TEZ SAVUNMA SINAVI, İÜ Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 36. Maddesi uyarınca yapılmış,
sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin KABULÜNE OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- DOÇ. DR. ERTUĞRUL İBRAHİM KIZILKAYA		KABUL
2- DOÇ. DR. ENGİN BAY UĞURLU		KABUL
3- DR. ÖĞR. ÜY. M. EMRE ÜNSAL		KABUL

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- DR. ÖĞR. ÜY. MURAT ADİL ŞALEPÇİOĞLU		
2- DR. ÖĞR. ÜY. ALİ OSMAN BALKANLI		

ÖZ

KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI KAPSAMINDAKİ İŞLETMELERİN HARCAMA DAĞILIMI VE PİYASAYA ETKİLERİ: İSTANBUL İLİ AVRUPA YAKASI ÖRNEĞİ

SERHAT DİNLER

Günümüzde küreselleşmenin de etkisiyle rekabet hiç olmadığı kadar artmış durumdadır. İçinde bulunduğumuz dönemde yaşanan bilimsel ve teknolojik değişimler rekabeti farklı bir boyuta taşımıştır. Bugün küçük bir şehirde veya kasabadaki işletme, ülkenin veya dünyanın diğer ucundaki işletme ile rekabet etmek şansına sahiptir. Eğer ekonominiz, rekabet edebilir KOBİ'lere sahipse bu KOBİ'ler ekonomik ve sosyal kalkınmanızı sağlayacaktır. Bugün dünyanın en büyük şirketleri bir zaman önce bir girişim sonucu ortaya çıktığını unutmamak gerekir.

Çalışma ikisi teorik biri uygulama olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde girişim, girişimcilik ile ilgili kavramlar, girişimcinin fonksiyonları dünyada ve ülkemizde girişimciliğin tarihsel gelişimi, girişimciliğin önemi, girişimciliği etkileyen faktörler, girişimcilik çeşitleri, girişimcilerin karşılaştıkları engeller, KOBİ kavramı, ülkemizde ve dünyadaki KOBİ'ler incelenmiş ve KOBİ'lerin önemi anlatılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde KOSGEB ve KOSGEB destekleri anlatılmıştır.

Üçüncü olan uygulama bölümünde İstanbul İli Avrupa Yakasındaki KOSGEB desteği ile işletme kurmuş girişimcilerin genel görüntüsü çıkarılmıştır. Anket çalışması yapılmış olup çalışma sonucunda 238 girişimciye ulaşılmış ve hatalı olan 10 anket dışında 228 girişimcinin görüşleri değerlendirilmiştir. Girişimcilerin Girişimcilik Destek Programı kapsamında ne tür harcamalar yaptığı, hangi kalemleri

aldığı, yerli malı mı yoksa ithal kalemler mi aldığı ve bu alımların girişimcilere ve piyasaya etkisi üzerine durulmuştur.

Sonuç bölümünde literatür çalışması ve uygulama verilerine dayanılarak Girişimcilik Destek Programı etkileri üzerine öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Girişimci, Makine Teçhizat, Yazılım, Ofis Donanım



ABSTRACT

KOSGEB ENTREPRENEURSHIP SUPPORT PROGRAM EXPENDITURE DISTRIBUTION AND EFFECTS MARKET OF ENTERPRISES UNDER THE SCOPE OF: EUROPEAN SIDE OF ISTANBUL PROVINCE EXAMPLE

SERHAT DİNLER

Today, with the effect of globalization, competition has increased more than ever. The scientific and technological changes of our time have brought competition to a different dimension. Today business in a small city or town has the chance to compete with the business in the other end of the country or the world. If your economy has competitive SMEs, these SMEs will ensure your economic and social development. It should not be forgotten that today the world's largest companies are the result of a startup.

The study consists of two theoretical and one field study parts. In the first part of the study, the concepts of enterprise, entrepreneurship, the historical development of entrepreneurship in the world and in our country, the importance of entrepreneurship, the factors affecting entrepreneurship, the types of entrepreneurship and the obstacles faced by entrepreneurs, SME definition, SMEs in Turkey and in the world are examined and importance of SMEs is explained. In the second chapter, SME Development Organization of Turkey-KOSGEB and supports of KOSGEB is explained.

In field study part, an overview of the entrepreneurs who established a business with the support of KOSGEB on the European side of Istanbul was revealed. Survey has been conducted with 238 entrepreneurs, 228 of these surveys have been evaluated. Emphasis of the survey evaluation were on what kind of expenditures entrepreneurs make within the scope of Machine Equipment, Software and Office Hardware Support

which is a sub-item of Entrepreneurship Support Program, which items they take, which products they buy either imported or local goods and why they chose these products.

In the conclusion section, based on the literature and field study, recommendations on the effects of the Entrepreneurship Support Programme were presented.

Key Words: SME, Entrepreneur, Machine Equipment, Software, Hardware



ÖNSÖZ

KOSGEB'in uygulamakta olduğu birçok destek programı bulunmaktadır. Bu çalışmada KOSGEB'in vermiş olduğu girişimcilik desteğini olan Girişimcilik Destek Programı'nın mevcut hali ortaya konulmuş, destek programının etkinliğinin ve üst politika ilkeleriyle uyumunun artırılması amacıyla öneriler ortaya koyulmaya çalışılmıştır.

Yüksek lisans eğitimim boyunca akademik gelişimime katkı sağlayan, tez sürecinde desteğini hiçbir zaman eksik etmeyen danışmanım Doç. Dr. İ. Ertuğrul KIZILKAYA'ya teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca çalışmaya tamamlayabilmem için sürekli yanımda olup her türlü fedakârlığa katlanan çok değerli eşim Mehtap DİNLER'e teşekkürü bir borç bilirim.

Erdem ve Umut'a...

Serhat DİNLER

İstanbul, 2019

İÇİNDEKİLER

ÖZ	iii
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ.....	vii
TABLolar LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

1.1 GİRİŞİM, GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI.....	3
1.2 GİRİŞİMCİLERİN SAHİP OLMASI GEREKEN TEMEL ÖZELLİKLER	7
1.3 GİRİŞİMCİNİN TEMEL FONKSİYONLARI.....	9
1.3.1 Üretim ve Organizasyon	9
1.3.2 Ürün Portföyünü Genişletme	10
1.3.3 İstihdam Yaratma	11
1.3.4 Yeni Pazarlar ve Yeni Satış Yöntemleri Yaratma.....	12
1.3.5 Sermaye Birikimi Sağlama	13
1.4 DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ... 13	
1.4.1 Dünya'da Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi.....	14
1.4.1.1 Tarih Öncesi Dönem	14
1.4.1.2 Yerleşik Hayat ve Feodalizm	15
1.4.1.3 Küçük Atölye Üretimi ve Şehir Ekonomisi	15
1.4.1.4 Sanayi Devrimi.....	15
1.4.1.5 Modern Girişimcilik.....	17
1.4.2 Türkiye'de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi.....	18

1.5 GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ	20
1.6 GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER.....	22
1.7 GİRİŞİMCİLİK ÇEŞİTLERİ.....	25
1.7.1 Fırsat Girişimciliği	25
1.7.2 Kamu Girişimciliği	25
1.7.3 İç Girişimcilik.....	25
1.7.4 Yenilikçi Girişimcilik	26
1.8 KOBİ KAVRAMI.....	26
1.9 TÜRKİYE VE DÜNYADAKİ KOBİ TANIMLARI	28
1.9.1 Amerika Birleşik Devletleri'ndeki KOBİ Tanımı.....	30
1.9.2 Avrupa Birliği'ndeki (AB) KOBİ Tanımı	30
1.9.3 Türkiye'de KOBİ Tanımı ve Kavramı	32

İKİNCİ BÖLÜM

KOSGEB VE KOSGEB DESTEKLERİ

2.1 KOSGEB'İN KURULUŞU GÖREV VE YETKİLERİ	34
2.2 KOSGEB DESTEKLERİ	36
2.2.1 Girişimcilik Destek Programı	39
2.2.3 Girişimciliği Geliştirme Destek Programı	42
2.2.3 Genel Destek Programı	45
2.2.4 İşletme Geliştirme Destek Programı	47
2.2.5 İş Birliği Destek Programı	48
2.2.6 KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı	50
2.2.7 Uluslararası Kuluçka Merkezi Ve Hızlandırıcı Destek Programı.....	51
2.2.8 TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı..	52
2.2.9 Araştırma-Geliştirme, İnovasyon Ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı	53
2.2.10 TEKNOYATIRIM - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı.....	55
2.2.11 Stratejik Ürün Destek Programı	56
2.2.12 Kosgeb Kredi Faiz Destek Program.....	57
2.2.13 KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri	57

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI
KAPSAMINDAKİ İŞLETMELERİN HARCAMA DAĞILIMI VE
PİYASAYA ETKİLERİ: İSTANBUL İLİ AVRUPA YAKASI
ÖRNEĞİ

3.1 Araştırmanın Amacı	64
3.2 Araştırmanın Kapsamı Ve Sınırları.....	64
3.3 Araştırma Elde Edilen Veriler Ve Analizi	66
3.3.1 Girişimcilere İlişkin Demografik Bulgular	66
3.3.2 Girişimcilerin Girişimcilik Destek Programı Limitleri Hakkındaki Görüşlerine Ait Bulgular.....	73
3.3.4 Girişimcilerin Girişimcilik Destek Programı Kapsamında Aldığı Demirbaşların Piyasaya Etkisi.....	78
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	85
KAYNAKÇA	92
EKLER.....	99
EK-1.....	99
ANKET FORMU	99

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Tarihsel Girişimcilik Tanımları	6
Tablo 2: Hisrich'e Göre Girişimci Özellikleri.....	8
Tablo 3: Türkiye'de KOBİ'lerin Sınıflandırılması	28
Tablo 4: Ülkelerin KOBİ Tanımında Kullandıkları Kriterler	29
Tablo 5: ABD'de KOBİ Tanımı	30
Tablo 6: Avrupa Birliği KOBİ Tanımı Kriterleri.....	31
Tablo 7: KOSGEB 2018 Destek Başvuruları.....	37
Tablo 8: KOSGEB 2018 Destek Ödeme Miktarları.....	38
Tablo 9: Girişimcilik Destek Programı Limitleri	40
Tablo 10: Geleneksel Girişimci Kuruluş Desteği.....	42
Tablo 11: Geleneksel Girişimci Performans Desteği	43
Tablo 12: İleri Girişimci Kuruluş Desteği.....	44
Tablo 13: İleri Girişimci Performans Desteği	44
Tablo 14: İleri Girişimcilik Desteği Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği ..	45
Tablo 15: Genel Destek Programı limit ve oranları	46
Tablo 16: İşletme Geliştirme Destek Programı limit ve oranları	48
Tablo 17: Tablo 17 İş Birliği Destek Programı Limit ve Oranları	49
Tablo 18: Ar-Ge, İnovasyon Destek Prog. Limit Ve Oranları	54
Tablo 19: TEKNOYATIRIM Destek Programı limit ve oranları	56
Tablo 20: Stratejik Ürün Destek Programı limit ve oranları	57
Tablo 21: Avrupa Yakası Müdürlükler Toplam Ödeme Miktarı	60
Tablo 22: Avrupa Yakası Girişimcilik Ödemeleri	61
Tablo 23: Avrupa Yakası Müdürlükleri Makine Teçhizat Ofis Donanım Ödemeleri	62
Tablo 24: Avrupa Yakası Müdürlükler İşletme Giderleri Ödemeleri	63
Tablo 25: Girişimcilerde Yaş Dağılımı	67
Tablo 26: Girişimcilerin Eğitim Durumu	68
Tablo 27: İşletmelerin Hukuki Statüsü.....	70

Tablo 28: Girişimcilerin Sektörel Dağılımı.....	71
Tablo 29: İşletmelerin Kurulu Olduğı Yer	73
Tablo 30: Girişimcilik Destek Programı Limitleri Hakkındaki Görüşler	74
Tablo 31: İmalatçıların Girişimcilik Desteğı Limitleri Hakkındaki Görüşler	75
Tablo 32: Desteklerden Faydalanma Oranı	76
Tablo 33: Makine Teçhizat Yazılım ve Ofis Donanım Menşei	79
Tablo 34: İmalat Sanayi Makine Teçhizat Yazılım ve Ofis Donanım Menşei	80
Tablo 35: Girişimcilik Desteğinin Makine Teçhizat Yazılım ve Ofis Donanım Bütçesine Etkisi.....	81
Tablo 36: İşletme Giderleri Desteğı Yararlanma Oranı	82
Tablo 37: Girişimcilik Desteğinin İşletme Giderleri Desteğine Etkisi	83
Tablo 38: İstihdam Edilen Personelin Eğitim Durumu	84

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Çağdaş Girişimciliğin Gelişim Süreci	17
Şekil 2: Örneklem Adedi Hesaplama Aracı (Surveyssystem.com	65
Şekil 3: Girişimcilerde Yaş Dağılımı.....	68
Şekil 4: Girişimcilerin Eğitim Durumu	69
Şekil 5: Örneklemde Yer Alan İşletmelerin Hukuki Statüleri	70
Şekil 6: Girişimcilerin Sektörel Dağılımı	72



KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	:Araştırma ve Geliştirme
CBK	: Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi
DTO	:Dünya Ticaret Örgütü
EUROSTAT	:Avrupa Birliği İstatistik Kurumu
GEM	:Global Entrepreneurship Monitor (Küresel Girişimcilik Monitörü
GSMH:	:Gayri Safi Milli Hâsıla
GSYH	:Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
İTKİP	:İstanbul Tekstil Ve Hazır Giyim İhracatçı Birlikleri
KGF	:Kredi Garanti Fonu
KOBİ	:Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
KOSGEB	:Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSS	:Küçük Sanayi Sitesi
OVP	:Orta Vadeli Program
OSB	:Organize Sanayi Bölgesi
TÜİK	:Türkiye İstatistik Kurumu
UNIDO	: Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı
VB.	:Ve Benzerleri
VD.	:Ve Diğerleri
YEP	:Yeni Ekonomi Programı

GİRİŞ

Günümüzde rekabet küreselleşmenin de etkisiyle hayatın her kesimine etki etmektedir. Yaşadığımız bilgi çağında rekabetin dinamikleri köklü olarak değişmiştir. Sanayi toplumunda var olan girişimcilik olgusu bilgi toplumunda da önemini korur ancak dinamik yapısıyla sürekli yapısını değiştirir. Önceki dönemlerde girişimci olabilmek için bir meslek sahibi olmak ve sermayeye sahip olmak yeterli olabilmekteydi. Günümüzde sermayeye ulaşım eskiye nazaran sermaye piyasalarının derinleşmesi sebebiyle daha kolay ancak günümüzde eski dönemlerdekinden çok daha agresif bir rekabet ortamı var. Rekabetin olumlu veya olumsuz olması da işletmenin rekabete bakış açısıyla değişmektedir. Kendini rekabetten korumaya çalışan ve rekabete girmemeye çalışan bir işletme için ortam zorlaşırken, rekabeti göze alıp küreselleşmiş dünya düzeninde kendine yer arayan işletmeler için büyük fırsatlar sunmaktadır.

Günümüzde girişimci olabilmenin en önemli koşulu risk alabilmeleri ve bu riski yönetebilmeleridir. Eğer ki girişimci girişim öncesi işi iyi analiz etmemiş ve riskleri yönetebilecek donanımına sahip değilse işletmesinin ömrü çok uzun olmayacaktır. Girişimci olmanın ilk şartı riski göze almak olsa da girişimcinin azimli olması, kendine güvenmesi, inovatif düşünmesi ve olaylara geniş açıdan bakabilmek gibi özelliklere sahip olması gerekir. Girişimcilik dinamiktir, süre gelen bir olgudur ve bu sürecin her faslında girişimci bu özelliklerini kullanır.

Ülkenin gelişmesi ve zenginleşmesi, kazanç sağlayacak, ekonomik büyümeye hız kazandıracak ve değişiklere uyum sağlayabilecek girişimcilere bağlıdır. Günümüz bilgi çağında devletler vatandaşlarını ve özellikle gençlerini girişimci olması yönünde yönlendirmektedir. Büyük bir beşeri sermaye eğitilmiş, zeki, hırslı, hedef odaklı ve riski göğüsleyen kişiler sayesinde oluşur. KOBİ'lerin esnek yapısı, hızlı hareket edebilmesi ve daha az sermaye ile daha büyük işler yapabilme kapasitesi özellikle Türkiye gibi ekonomik ve jeopolitik riskleri barındıran ülkeler için çok önemlidir.

Hızla büyüyen ve gelişen Türkiye ekonomisinde girişimcilerin önemi büyüktür. Ülkemizde girişimciler ve KOBİ'ler için destek veren birçok kurum bulunmakta olup KOSGEB'in bu konuda bilinirliği ve verdiği destek miktarı günden güne artmaktadır. Çalışmada İstanbul İli Avrupa Yakasını incelenecektir. İstanbul İli Avrupa Yakası yaklaşık 10 milyon nüfusu ile ülkemizdeki tüm illerden büyük bir nüfusa sahiptir. İstanbul genelinde yaklaşık 500.000 işletme bulunmakta olup bunun yaklaşık 310.000 tanesi Avrupa Yakasında bulunmaktadır. Ayrıca İstanbul ilinde her yıl ortalama 20.000 yeni işletme açılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı İstanbul İli Avrupa Yakasında KOSGEB Girişimcilik Destek Programı kapsamında işletme kurmuş Girişimcilik Destek Programı kapsamında aldıkları desteklerin incelenmesi, sektörel bazda yerli veya yabancı malı kullanım oranlarının ortaya konması ve üst yönetim ve politika yapıcılara yön göstermektir. İlk iki bölümde teorik çalışma yapılacak üçüncü bölümde ise uygulama çalışması yapılacaktır. Çalışmanın ilk iki bölümünde girişim, girişimcilik ile ilgili kavramlar, girişimcinin fonksiyonları dünyada ve ülkemizde girişimciliğin tarihsel gelişimi, girişimciliğin önemi, girişimciliği etkileyen faktörler, girişimcilik çeşitleri girişimcilerin karşılaştıkları engeller KOBİ kavramı incelenecektir. Üçüncü bölümde ise destek kapsamında kurulmuş işletmelerin çalışma sektörleri, hukuki yapıları, çalıştıkları bölgeler ve destek kapsamında yaptıkları harcamalar, harcamaların sebep ve etkileri incelenecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

Birinci bölümde girişim, girişimci, girişimcilik incelenecektir. Bölümün devamında girişimcilerin sahip olması gereken temel özellikler, girişimcinin temel fonksiyonu, Dünyada ve Türkiye’de girişimciliğin tarihsel gelişimi, girişimciliğin önemi, girişimciliği etkileyen faktörler ve girişimcilik çeşitlerinden bahsedilecektir.

1.1 GİRİŞİM, GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI

Girişimciliğin tarihi orta çağlara dayandığından, girişimcilik için bu geçen süre içerisinde birçok farklı şekilde tanımlanmıştır. Zaman içerisinde değişim yaşayan girişimcilik her dönem, o döneme ait farklı bir tanımlamaya sahip olmuştur.

Ekonomik anlamda “girişimci” terimi on sekizinci yüzyılda Paris’te yaşayan İrlanda asıllı ekonomist R. Cantillon tarafından kullanılmıştır. Cantillon’a göre girişimci, ”henüz belirlenmemiş bir bedelle satmak üzere üretim girdilerini ve hizmetlerini bu günden satın alan ve üreten kişidir (Iraz, 2005:149-150).

Girişimci riski alan ve taşın altına elini sokan kişi olarak tanımlanabilir. Girişimin söz konusu olabilmesi için girişimcinin olması gerekir. Bir kişinin girişimci olabilmesinin ön şartları riski ve sorumluluğu alabilme, değişime açık, kazanmaya aç gibi özelliklere sahip olmalıdır. Bu özelliklere sahip olmayan kişi işletme sahibi olsa dahi girişimci sayılmaz (Müftüoğlu, 1993: 44-45).

Bahsettiğimiz bu değerlerin tam anlamıyla anlaşılması için farklı ekollerde farklı bakış açısıyla yapılan tanımlamaların incelenmesi önemlidir. Girişimci kavramının öncüleri Hisrich ve Peters’e göre girişimci üretim faktörlerini daha faydalı hale getiren vizyoner kişidir. Girişimcilik de mali ve sosyal riskleri göğüsleyen kazanç ve şahsi tatmin sağlama sürecidir (Ulucan,2015: 9).

Neoklasik iktisatçı Alfred Marshall’a göre girişimcinin en önemli işlevi yenilik ve gelişim sağlama, kapitali kontrol etmek ve risk ve sonuçlarına katlanmaktır.

Marshall'a göre girişimci daha verimli ve daha az maliyetli ürün ortaya koyan yenilikçi kişidir (Er,2012: 20).

Joseph Schumpeter Ekonomik Gelişme Teorisi ile girişimciliğin, yenilikçilik ile birleşerek kalkınmanın temel taşı olduğunu belirtmiştir. Schumpeter girişimcinin görevini ise yeni üretim teknikleri, tedarik kaynakları geliştirerek veya yeni pazarlar oluşturarak reform gerçekleştirmek olarak ifade etmiştir. 20.yy'da ileri sürdüğü görüşler ile girişimciliğin kaos oluşturduğunu ve girişimcinin sürekli yaratıcı yıkım ile dengeyi bozduğunu belirtmiştir (Özkul,2008: 80).

İnsanların girişimci olmalarındaki esas hedefleri üretmektir. Burada üretimden kasıt mal veya hizmet üretiminden biri olabilir, girişimcinin elindeki üretim faktörleri aynı olup, bunlar emek, doğa ve kapitaldir. Bu faktörlerin tanımına kısaca değinildiğinde;

Doğa; yer altı kaynakları, gazlar, fosil yakıtlar, kıymetli bitkiler, ormanlar, deniz ve göller vb. gibi yeraltı ve yerüstü bütün değerler ile su, hava, güneş genel olarak doğayı ifade etmektedir. Emek ve beşeri kaynak; insanın fiziki ve akli gücü olarak tanımlanır.

Girişimci ise bu üç üretim faktörünü bir araya getirip, kanuni, mali, organize ve ekonomik üretim fonksiyonunu kurandır. Ya da bize özgü bir deyişle girişimci, un, yağ ve şekeri tedarik edip, helvayı yapan kişidir. Burada un, yağ ve şeker, üç üretim faktörünü simgelerken, helvayı yapan kişi bu üç üretim faktörünü bir araya getirendir (Müftüoğlu, 2004: 15).

Girişimci kavramını inceleyen bir çalışmada, 1982-92 döneminde müteşebbis ile alakalı bilimsel çalışmalarda yer alan on beş anahtar sözcük tespit etmiştir. Bu kelimeleri sıraladığımızda, (Güleç,2011: 2)

- a) Başlatan
- b) Yenilik
- c) Fırsatlardan İstifade Etme
- d) Risk Alabilme
- e) şahsi Menfaat/ Para Kazanma Hırsı
- f) Farklı retim Yolları ve Kaynaklar
- g) Yönetim
- h) Katma Değer retme
- i) Zenginlik Hırsı
- j) Girişim
- k) Değişim Sağlama
- l) Mülkiyet
- m) Sorumluluk
- n) Strateji Belirleme

Bu çeşitlilikten yola çıkarak farklı zamanlarda yaşamış bazı araştırmacıların girişimcilerle ilgili tanımlamaları tablo 1’de listelenmiştir.

Tablo 1 Tarihsel Girişimcilik Tanımları

Dönem	Araştırmacı	Tanım-Görüşler
Orta Çağ	-	Büyük ölçekli üretim projelerinden sorumlu kişi
17. yy	-	Hükümet ile yapılan sabit fiyat sözleşmesine göre kâr veya zarar riskini üstlenen kişi
1725	Richard Cantillon	Tedarik edilen sermayeden farklı olarak risk alan kişi
1797	Beaudeau	Risk alan, planlayan, denetleyen, örgütleyen ve sahip olan kişi
1803	Jean Baptiste Say	Girişimcinin kazancı sermayenin getirisinden ayrılmıştır.
1876	Francis Walker	Fon elde edip kazanç sağlayanlarla yönetsel yeteneklerinden kâr sağlayanları birbirinden ayırır.
1934	Joseph Schumpeter	Girişimci yenilikçidir ve denenmemiş teknolojileri geliştirir.
1961	David McClelland	Girişimci enerjik ve orta derecede risk alan kişidir.
1964	Peter Drucker	Girişimci fırsatları maksimize eden kişidir.
1975	Albert Shapero	Girişimci inisiyatif alır, bazı sosyal ve ekonomik mekanizmaları organize eden, başarısızlık riskini kabul eden kişidir.
1980	Karl Vesper	Girişimci, ekonomistler, psikologlar, iş adamları ve politikacılar tarafından farklı gözle görülür.
1983	Gifford Pinchot	Mevcut kurulu bir örgütün içerisinde yer alan girişimci iç girişimcidir.
1985	Robert Hisrich	Girişimcilik farklı değerlerde bir şeyler yaratma sürecinde, gerekli zaman ve gayret sarf edip, bununla birlikte yaşanabilecek finansal, psikolojik ve sosyal riskleri varsayarak, parasal ve kişisel tatmin kazancı elde etmektir.

Kaynak: Ercan ve Gökdeniz,2009: “Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan,” Bilig Türk Dünyası ve Sosyal Bilimler Dergisi, 49, 59-82

Tablo 1’den anlaşıldığı üzere girişimcilik, farklı zamanlarda ve coğrafyalarda, farklı tanımlanmıştır.

1.2 GİRİŞİMCİLERİN SAHİP OLMASI GEREKEN TEMEL ÖZELLİKLER

Girişimcilik hakkında çokça çalışma yapılmış olmasına rağmen herkesin hemfikir olduğu girişimcide olması gereken özelliklerin bir listesi yoktur (İraz, 2005:163). Bir kişinin girişimci olması için risk alabilme, sorumluluğun altına girme, şartlara uyum sağlayabilme, risk iştahına sahip olmak gibi belirli özelliklere sahip olması gerekmektedir.

Girişimcilerin geçmişten günümüze değişmeyen bazı niteliksel özelliklerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- a) Özgüveni yüksek, hırslı, vizyoner
- b) Sorumluluk alabilen ve sabırlı
- c) Geniş açıyla bakabilen ve ileriye görebilen,
- d) Risk alma cesaretine sahip,
- e) Elindekine değer katabilen,
- f) İşveren olan ve bu yükün altından kalkabilen,
- g) Değişimden korkmayan,
- h) Araştırma geliştirme üzerine akıl yoran,
- i) Yeni üretim süreçleri ortaya koyabilen,
- j) Tüm işletmeyi yönetme becerisine sahip

Tüm girişimciler başladıkları işte başarılı olacaklarını düşünerek işi kurarlar ancak bazı sebeplerden dolayı başarısızlığa uğrarlar. Başarılı girişimci olabilmek için yukarıda sayılmış özellikleri aşağıdaki maddeler ile harmanlanması iyi bir girişimci için şarttır.

- a) Yapacağı işin tüm yönlerini bilmelidir.
- b) Dilini iyi bilmeli ve kullanabilmelidir.
- c) En az bir yabancı dil bilmelidir.
- d) İnovatif olmalıdır.

- e) Başarılı olmanın çok çalışmaktan geçtiğini bilmelidir.
- f) Ekonomik göstergeleri takip edip analiz etmelidir.
- g) İnsan ilişkilerinde başarılı olmalıdır.
- h) Beden dilini okuyabilmeli ve kullanabilmelidir.
- i) Yöneticiliği bilmelidir.
- j) Her daim işinin başında olabilmelidir.
- k) Kendisine iyi bakmalı kötü alışkanlıklarını terk etmelidir.
- l) Çalıştırdığı personeline değer vermeli ve ona değer katmalıdır.
- m) İyi okuyabilmeli ve anlayabilmelidir.
- n) Planlı ve tertipli olmalıdır.
- o) Toplam kalite yönetimi felsefesini bilmelidir (Özdemir, 2014: 10).

Hisrich girişimcilerde olması gereken özellikleri bireysel, yönetsel ve teknik olarak sınıflandırmıştır. Hisrich girişimcileri üç şekilde kategorize etmiştir; Teknik, yönetim ve bireysel.

Tablo 2 Hisrich'e Göre Girişimci Özellikleri

Teknik Beceriler	Yönetsel Beceriler	Bireysel Beceriler
Sözlü iletişim Çevresel gözlem Teknik yönetim bilgisi Kişilerarası ilişki Dinleyici olma Örgütlenme Şebeke kurabilme Yönetim türü Takım oyuncusu olma	Amaçları belirleme Karar verme İnsan ilişkileri Pazarlama Finans Muhasebe Yönetim-Yönetim geliştirme Denetim Sorun çözme Girişim	İçsel denetim Risk alma Yenilik yapma Değişimi yönetmek Kararlı olma Vizyon sahibi olma

Kaynak: Sönmez ve Toksoy, "Türkiye'de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz," Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 21 (2), 42-58

1.3 GİRİŞİMCİNİN TEMEL FONKSİYONLARI

İnsanların sınırsız ihtiyaçları vardır ve bu ihtiyaçlar zaman, mekân ekonomik durum gibi birçok parametreye göre oluşur, azalır veya yok olur. Meslekler de ihtiyaçlar gibi zaman içerisinde evrilir ve değişir veya yok olur. Önceki dönemlerde toplumun çokça ihtiyaç duyduğu bazı meslekler günümüzde önemini kaybetmiştir ancak daha önceden mevcut olmayan bazı meslekler günümüzde aranan meslekler haline gelmiştir. Girişimcilik bir meslek olarak değerlendirildiğinde, her zaman yeni fırsatları takip eden bir meslek olması ve sürekli kendini güncellemesi sebebiyle zamana yeni düşmeyen bir meslek olacaktır.

Girişimcinin amacı ihtiyaçları gidermek olduğu gibi ihtiyaç yaratmak da olabilir. İnsanların ihtiyaç duymadığı bir ürün veya hizmetin sunulması ilk başta mantıklı görünmese de zamanla insanlara böyle bir ihtiyacı olduğunu öğretilmesi bu ürün veya hizmeti kuvvetli bir şekilde talep edebilir. İnsanların ihtiyaçlarını karşılamak için gösterilen çabaların sonucunda ortaya çıkan etkinliklerin tümüne “ekonomik olay” denir.

Parayla ilişkili yapılan her işlem ekonomik olay kapsamına girer ve ekonomik olaylar para ile ölçülür. Ekonomik olayın olduğu her yerde girişimcilik ve girişimci vardır. Bu sebepten girişimci bir ekonomik kaynaktır (Başar, 2004: 62).

Girişimcinin ekonomik kaynak olmasındaki esas özellikler aşağıda açıklanmıştır.

1.3.1 Üretim ve Organizasyon

Girişimciler rekabet edebilmek için ortaya koydukları ürünlerin fiyatları ve kaliteleri çerçevesinde hareket ederler. Piyasaya kıyasla maliyetleri düşüremeyen, rakip üreticilere göre düşük kalitede ürün sunan girişimci pazarını kaybedebilir. Rekabetçi piyasada ürünün ya rakiplerden uygun fiyatlı ya da rakiplerden kaliteli olması gerekir, hem kalitesi yüksek hem de fiyatı düşük olan ürün ortaya koyulmasında ya da piyasada da rekabet ortamı zayıflar ve girişimci ürün fiyatını marjinal maliyetinin üstünde belirleyebilir. Rekabetin yoğun olduğu bir piyasada alıcı

seçenekler arasından aradığı fiyat ve kalitede istediği ürünü seçer bu yüzden girişimciler makul girdi sağlamalıdır. Ayrıca bu girdi kalemlerinin ve yatırımların yönetimine de dikkat etmelidir.

Girişimci rekabet ortamında pazarını artırmak için sattığı malı sürekli yenilemelidir. Bugün kullandığımız birçok ürünün kaynağı girişimcinin organizasyon ve üretim çabasından ortaya çıkmıştır (Başar, 2004: 12). Rekabetçi ortam girişimcileri uygun fiyatlı yüksek kaliteli ürünler ortaya koymaya, giderleri azaltmaya ve talebe göre ürün sunmaya zorlar.

Başarılı bir üretim süreci yürüten girişimci rekabet ortamında ayakta kalabilir. Girişimcinin yaptığı üretim kendisine ve kâr getirmesinin yanında tedarikçilerine kâr, çalışanlarına ücret, tüketicilere mal veya hizmet, devlete de vergi olarak pozitif dışsallık sağlar.

1.3.2 Ürün Portföyünü Genişletme

Küreselleşmenin getirdiği ortam girişimcileri de değişime zorlamaktadır. Günümüz teknolojik imkânlarını değerlendirebilen girişimciler için Pazar büyür. Bilgi teknolojilerindeki hızlı gelişmeler girişimcilere geniş pazarlara açılma şansı verirken geniş pazarlarda rekabet etme zorluğunu da getirmektedir. Rekabetin kızışması ile girişimciler mallarını çeşitlendirme ve uzmanlaşmak zorunda bırakmaktadır. Değişimin ayak uyduramayan işletmeler yavaş yavaş piyasadan silinecektir. İşletmeler birer canlı organizmalardır ve sürekli yaşadığı ortama ve ekonomik düzene uyum gösterirler uyum gösteremeyenler de saf dışı kalacaktır. Kıvrak bir yapıda olan küçük işletmeler büyük sabit yatırımlara ihtiyaç duymadan mal türlerini farklılaştırabilir. Ürün çeşitliliğine sahip girişimciler ürünlerini daha kolay satabilir. Ürün çeşitliliğine sahip olabilmek için de inovatif düşünmek ve değişimin içinde bulunmak gerekir. Departmanlaşmanın zayıf olduğu küçük işletmede inovatif düşünmek ve değişimi takip etmek bizzat girişimciye düşen bir görevdir. Araştırma ve geliştirme sonucunda ortaya çıkan mamuller işletmelere dış pazarlara açılma olanağı getirir. Teknik, komplike ve katma değer yüksek mamuller, durmaksızın gelişim, tam rekabet, hızlı içşelleştirme, ürünlerde çeşitlilik, ürün ömrünün kısalması, bilinçli müşteri, yüksek

beşeri sermaye, bilginin kıymetli olması gibi değerler günümüz girişimcisinin hep karşılaşacağı ve yerine getirmesi gereken değerlerdir (Müftüoğlu, 2005:11).

1.3.3 İstihdam Yaratma

Yoğun rekabetin olduğu ortamda devletler ekonomik darboğazlar yaşayabilmektedir. Bunların en önemlilerinden birisi istihdam sorunudur. Özellikle Avrupa Birliği'ndeki (AB) istihdam sorunları araştırılırken ABD'deki artırılan istihdamda girişimcilerin büyük etkisi görülmüştür.

Rekabetin girişimcilere, müşteri odaklı çalışmak ve kaynakları verimli kullanmaya zorlama etkisi vardır. İhracatın artması, uluslararası rekabete hazır girişimler ile mümkündür. İç rekabet ortamında güçlenen ve rekabet ortamını bilen girişimcilerin ihracat potansiyeli yüksektir. Rekabet şartlarının oluşmadığı bir ekonomide KOBİ'lerin faaliyetlerine devam etmesi çok zordur. Hantal ve yeni düzene ayak uyduramayan KOBİ üstü işletmelerin etkinlikleri 1970'lerden itibaren günden güne azalmıştır. Büyük işletmelerin en büyük handikabı global rekabet ortamına ve hızlı gelişen teknolojiye uyum sağlayamamalarıdır. Bu yüzden KOBİ'lerin özellikle istihdam konusunda önemi artmıştır. Büyük şirketlerin yapısal sorunlarına karşı KOBİ'lerin kıvrak ve yenilikçi yapıları ile daha verimli olacakları ve istihdama daha çok katkı sağlayacakları ortaya çıkmaktadır. İstihdamı yaratan bu girişimciler yeni şirketler kurarak ekonomiye ivme kazandırmışlardır. Girişimci kültürünün artması yeni girişimlerin artmasını peşinden getirir. Girişimciliğin istihdam yaratmada önemli bir yeri vardır bununla birlikte yaratılan istihdamın niteliklerinde de katma değer yaratabilmesi değerlidir. Girişimcinin yoğun rekabette çalışmakta olması, üretim ve satışta yenilikçi olması istihdam ettiği kişilere de yansıyacak ve onlara değer katacaktır. Gerek eğitim döneminde gerekse de çalışma hayatında girişimcilerin çağın gereklerini yakalayacak niteliklerle donanmaları gerekmektedir.

Girişimcinin temel amacı üretim faktörlerini bir araya getirerek kar elde etmektir. Müşterilerin temel amacı da hem ucuza hem de kaliteli ürünler almaktır hatta her iki şartın birlikte olduğu ucuz ve kaliteli mallar almaktır. Rekabet ortamı hem üretici hem tüketiciyi, her ikisinin de amaçlarını gerçekleştirebilmesine imkân

sağlayan bir ortam yaratır. Eğer ki girişimci rekabette ayakta kalmak günden güne işini büyütmek istiyorsa mümkün mertebe müşterilerinin taleplerini karşılamak durumundadır. Serbest piyasa, girişimcilerin tüketicilerin bu beklentilerini karşılamak üzere birbirleriyle yarıştıkları bir alandır. Kısaca rekabet denilen bu yarışta girişimciler ayakta kalabilmek için tüketici beklentilerini olabildiğince karşılamak zorundadır (Müftüoğlu, 2005: 12).

1.3.4 Yeni Pazarlar ve Yeni Satış Yöntemleri Yaratma

Çağın gereksinimlerini yerine getiren girişimci bunun sonucunda yeni ürünler ortaya koyar ve yeni pazarlar ortaya çıkarır. Yeni ürünler ortaya koyan girişimci klasik ticaret kurallarının dışına çıkarak modern ticaret yöntemlerini benimseyerek alışagelmış iş kültürünün dışına çıkmıştır. Bunun sonucunda rekabet şartlarını zorlayarak üretimde yeni iş kolları yaratma ve piyasaya bir yenilik getirmeyi başarmıştır. KOBİ'lerin yarattığı bu yeni düzen büyük işletmeleri yeni şartlara uyum sağlamak zorunda bırakmıştır. Büyük işletmeler küçülme bölünme gibi yollara giderek KOBİ'lerin esnek ve modern sistemlerine uyum sağlayıp onlarla rekabet edebilme yoluna gitmek zorunda kalmıştır. Yenilikçi girişimciler tarafından ortaya çıkarılan yeni rekabet ortamı önemli işlevlere sahip olmuştur. Bilgi teknolojilerine ulaşmak her gün daha da kolaylaşmış ve ucuzlamıştır. Yenilikçi girişimciler bilgi teknolojileri sayesinde kabuğundan çıkmış ve dünya çapında pazarda iş yapabilir hale gelmiştir. E-ticaret, bilgi ve iletişim sektörünün yirminci yüzyılda piyasaya sunduğu yeni bir yöntemdir. E- Ticaret alışagelmış tüm pazarlama ve üretim yöntemlerini değiştirmiştir. Ürettiği ürünü kısıtlı bir çevreye satmak zorunda olan girişimci bilgi teknolojilerinden faydalanması durumunda satış ve pazarlamada çok daha geniş pazarlara ulaşabilir.

Elektronik ticaret, ürünlerin iletişim ağları aracılığıyla üretilmesi ya da mevcut ürünlerin reklamının, satışının ve dağıtımının bu ağlar tarafından yapılması olarak tanımlanabilir. Bilgi ve iletişim giderlerinin düşmesi, piyasaya girişteki kolaylık ve rekabetin arttırılması; e-ticaret ortamında sunulan ürün ve hizmet türlerinin artmasına, maliyet ve fiyatların düşmesine imkân sağlamaktadır. Bu sebeple ileriki günlerde e-ticaret sebebiyle KOBİ'lerin üretim ve pazarlamasında önemli değişiklikler olacak

buna paralel olarak gelirler ve istihdamda önemli değişiklikler olabilecektir (Başar, 2004: 12).

1.3.5 Sermaye Birikimi Sağlama

Yeni girişimler sayesinde ekonomide artan verim, sektörün büyümesine ve daha karlı hale gelmesine sebep olur. Karlılık sayesinde ortaya çıkan sermaye yeni yatırımlara ve sermaye birikimi oluşmasını sağlar. Gereken imkân ve kolaylıkların sağlanması halinde girişimcilik, toplam sermaye birikiminin en önemli kalemi olur. Girişimcilik sayesinde oluşan sermayenin diğer bir önemli faydası da sermayenin toplumun tümüne yayılmasıdır. Sermayeye sadece büyük işletmelerin sahip olduğu bir ekonomik modelde girişimciliğin geliştirilmesi gelirin yeniden bölüşülmesi adına çok önemlidir. Başarılı girişimciler piyasa paylarını büyük işletmelerden alacak, piyasa payının tekrar bölüşülmesi sorucunda büyük işletmeler ile küçük işletmeler arasındaki pay farkı azalacaktır. Girişimciliğin gelişmesi durumunda yeni istihdamlar yaratılacak ve daha adil bir gelir dağılımı sağlanabilecektir. Kişilerin girişimciliğe yönlendirilmesi ve desteklenmesi toplumsal huzur ve istikrar için önemlidir. Sermaye birikimini sağlama ve sermayeyi tabana yayma işlevleri nedeniyle girişimcilik, toplumsal barışın sigortası olma görevini de üstlenebilecektir. Ülkenin zenginleşmesi ve adil bir gelir dağılımı sağlaması yoluyla toplumsal refah ve barışın sağlanmasında girişimcilik önemli görevleri getire getirebilir.

1.4 DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Girişimcilik bir ülkenin sosyal ve ekonomik olarak kalkınmasında büyük bir rolü olmasının yanında az gelişmiş ekonomilerin büyümeleri için de olmazsa olmaz bir araçtır. Bu yüzden girişimcilik çağımızın yükselen bir değeri durumundadır. Girişimciliğin tarihsel gelişimine bakıldığında zaman, Dünya'da ve Türkiye'de girişimciliğin çeşitli evrelerden geçerek günümüze kadar geldiği görülecektir.

1.4.1 Dünya’da Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Girişimcilik tarih boyunca toplumsal gelişim açısından önemli olmuştur. İnsanlığın varlığından itibaren hayatlarını sürdürmek için yaptığı avcılık, toplayıcılık, çiftçilik, ticaret gibi işlemler girişimciliğin ilk örnekleridir. Girişimciliğin günümüzde geldiği noktaya gelene kadar pek çok evreden geçmiş ve bilgiye dayalı, yenilikçi yapıya ulaşmıştır.

Girişimciliğin insanoğlunun var olduğu ilk günden beri gelişim ve refah açısından önemli rolleri olmuştur. Girişimcilik ilkel insanlarda avcılık toplayıcılıkla başlamış tarım ticaret üretim diye devam etmiştir. Günümüzdeki modern halini alana kadar girişimcilik çok kabuk değiştirmiş ve gelişmiştir.

Quesnay, girişimciliğe geniş bir perspektiften bakmıştır. En yüksek kazancı elde edebilmek için üretim faktörlerini bir araya getirip, mümkün olan en uygun ürün ve hizmetleri üreten kişi olarak tanımlar. Qesnay’a göre girişimci riski göze alan üretimin başında olan ve sürekli yenilikler geliştiren ve pazarı takip eden kişidir (Cansız, 2007:11).

Girişimciliğin yaşadığı değişimi görebilmek için ekonominin yaşadığı değişimi incelemek gerekir;

- a. Tarih Öncesi Dönem
- b. Yerleşik Hayat ve Feodalizm
- c. Küçük Atölye Üretimi ve Şehir Ekonomisi
- d. Sanayi Devrimi
- e. Modern Girişimcilik

1.4.1.1 Tarih Öncesi Dönem

Tarih öncesi dönemde insanlar temel olarak avcılık ve toplayıcılık faaliyetlerini yürütmekteydi. İnsanlar günlük hayatlarını çevrelerindeki doğal ortamın onlara sundukları ile geçirmekteydi. Bu dönemim en önemli kazanımı vahşi hayvanların

evcilleştirilmesi ve onların kullanılması olmuştur. Bu dönemde tarım ilkel ve basit olarak yapılmaktaydı (Aşkın, Nehir ve Vural, 2011: 55).

1.4.1.2 Yerleşik Hayat ve Feodalizm

Tarih öncesi tarımı öğrenmeye ve hayvanları evcilleştirmeye başlayan toplumlar yerleşik hayata geçmiştir. Feodalizm olarak geçen bu dönemde ekonomi, derebeylik ve derebeyinin sahip olduğu topraklarda tarım yapan çiftçiler veya köylülerdir. Bu dönemde derebeyleri sahip oldukları arazilerdeki çiftçileri korur, çiftçiler de tarımsal üretimi gerçekleştirir.

Ticaretin takas ve trampanın usulü ile yapıldığı bu dönemde girişimcilikten henüz bahsedilemez (Aşkın, Nehir ve Vural, 2011: 66).

1.4.1.3 Küçük Atölye Üretimi ve Şehir Ekonomisi

Küçük Atölye Üretimi ve Şehir Ekonomisi döneminde şehirler tarımsal üretimi bırakmış ve evlere iş verme sistemiyle üretim ve ticaret yapılmaktadır. Şehrin gıda ihtiyacı çevre köylerden karşılanmaya başlamış ve şehir ve köy arasında iş bölümü oluşmaya başlamıştır. İş bölümü sadece köy ve şehirler arasında sınırlı kalmamış şehirlerde de üreticiler ve zanaatkarlar arasında iş bölümü oluşmuştur. Bunun sonucunda da birçok meslek oluşmuş ve bu meslekler de kendi aralarında çeşitli dallara ayrılmıştır (Vural, 2006:42).

Evlere iş verme şeklindeki üretim zamanla yetersiz gelmiş ve zamanla daimi işçi çalıştıran imalathaneler ve atölyeler ortaya çıkmıştır. Yeni işçi düzeninin ortaya çıkmasıyla ticaret gelişmiş ve bankacılık sistemi doğmuştur. Bankacılık sisteminin doğmasıyla birlikte sermaye birikimi sağlanmaya başlamıştır. Büyük sermaye sahipleri ve girişimciliği başlatan önemli faktörlerdendir (Vural, 2006:43).

1.4.1.4 Sanayi Devrimi

Avrupa’da ekonominin gelişme ve zenginleşmenin sebep olduğu artan talep dolayısıyla yeni yatırımların yapılmasının önünü açmıştır. Yeni Avrupa ekonomisinde birbirini destekleyen iki amaç vardır: Ekonominin devleti güçlendirmesi, güçlü

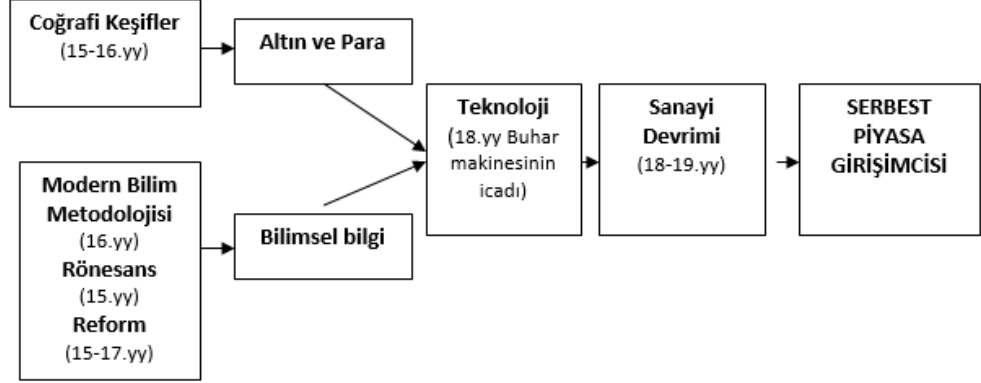
devletin ekonomiyi güçlendirmesi. Avrupa bu dönemde merkantilizm ekolünü benimsemiştir ve merkantilizmin temel felsefesi bülyonizm, diğer adıyla külçeciliktir. Bülyonizm ihracatın yüksek tutulmasına karşın ithalatın düşük tutulması ve paranın altın külçeleri olarak saklanması prensibini benimser çünkü zenginliğin tek kaynağı ülke içerisinde tutulan altın ve gümüş külçeleridir. İhracatın fazla olabilmesi için de girişimcilik önem kazanmıştır. Girişimciler bu dönemde çok kazanmış kazandıkları ile de siyasete girmiştir (Ercan ve Gökdeniz, 2009:59-82).

Bu dönemde ilk olarak İngiltere’de “Sanayi Devrimi” başlamıştır. Buharlı makinelerin icadıyla işler artık insan eliyle yapılmaktan çıkmış ve makinelere geçmiştir. Kapitalizmin temellerinin atıldığı bu dönemde kişiler arasında gelir dağılımından büyük bozulmalar yaşanmıştır.

Sanayi devriminin girişimcilik ile ilgili temel unsurları şunlardır (Çakmak,2003: 62-77).

- a) Eski tip üretim sistemi yerine ortaklık ve sermaye birliği
- b) Ekonominin ülke sınırlar dışına çıkmasına paralel olarak mesleki uzmanlıkların ortaya çıkması,
- c) Köyden kente göçün başlaması ve şehirlerin kalabalıklaşması,
- d) Üretimin ara mamulden, mamul mala dönmesi ve hizmet sektörünün gelişmesi
- e) Sınıf farklarının ortaya çıkması,
- f) Teknoloji ve bilime önem verilmesi, önemli icatların yapılması, doğudan teknoloji transferi.

Şekil 1 Çağdaş Girişimciliğin Gelişim Süreci



Kaynak: “Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan,” Bilig Türk Dünyası ve Sosyal Bilimler Dergisi, 49, 59-82

1.4.1.5 Modern Girişimcilik

1929 Büyük Ekonomik Buhranı yaşanmasından sonra ekonomik sistem tümüyle değişmiştir. John Maynard Keynes tarafında ortaya atılan ekonomiye müdahale edilmeli politikası kabul görmüştür. Merkantelist dönem sonrası klasik ve neoklasik iktisat düşünceleriyle girişimcilik kavramı değer kazanmış ve bir üretim faktörü olarak sayılmaya başlanmıştır. Keynesyen ekol devletçi politikaları savunmuştur ve bu politikalar kabul görmüştür. Devletin harcama yapması ve ekonomik faaliyet içinde bulunması gerektiğini söyleyen bu ekol sayesinde kamu harcamalar tekrardan artmıştır. 1970 Petrol Krizine kadar Keynesyen politikalar kabul görmüş ve uygulanmıştır. Petrol Krizinde Keynesyen politikaların çözüm getirememesi sebebiyle Keynesyen ekolün artık yetersiz olduğu düşünülür

Global ekonomilerde yaşanan enformatik devrim, bilgi teknolojileri gibi yenilikler toplum ve işletme yapısını değiştirmiştir. Küresel gerçekleşen bu değişimler, Schumpeter’in “dinamik girişimci” anlayışını toplumda temel gereklilik olarak ortaya çıkarmıştır. Özetle, ortaya çıkan yeniliklerden sonra oluşan bilgi toplumu işletme mantığını değiştiren yeni bir girişimcilik toplumdur (Aşkın, Nehir ve Vural,2011: 61).

1.4.2 Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Her ne kadar günümüzde sınırların şefflaştığı ve sermaye güçlerinin devletlerden daha zengin ve etkin olduğu görüşü yaygınlaşmış olsa da özellikle az gelişmiş olan ülkelerde girişimciliğin desteklenmesi açısından devlet ve girişimci iş birliği kaçınılmazdır. Bu sebeple de pek çok ülkenin geçmişinde girişimcilerin bizzat devlet eliyle desteklenmesi yer alır. Bunun sadece belirli bir dönemde olması yeterli değildir. Çünkü devletlerin gücü girişimcilerin gücünü artırırken, girişimcilerin gücü de doğrudan devletlerin gücünü dolayısıyla ülkelerin gücünü dünya üzerinde ve diğer ülkeler karşısında artırmaktadır. Türkiye’deki girişimciliğin gelişmesinde de tarihsel olarak devlet desteği söz konusudur. Bu durum Cumhuriyetin ilk yıllarında başlamış olmakla beraber, dünyanın genel gidişatı sebebiyle uzun bir süre, ülkenin kalkınması özel teşebbüsten ziyade devlet yatırımlarıyla olmuştur ( rmiş, Durak ve  zdemir, 2010:2).

Cumhuriyet  ncesi dönemde Türkiye girişimciliği Ahilik Teşkilatına dayalıydı. Ahilik Teşkilatı özellikle sanayi devrimi döneminde ortaya çıkan seri üretim sistemi ve ekonomik değişimlere uyum sağlayamadı. Cumhuriyet dönemi Türk girişimcilerinin önemli kısmı Avrupa ile yakın bağları bulunan yabancı asıllı Türkler olduğu görülmüştür.

Cumhuriyetin ilanından sonra toplanan birinci  ktisat Kongresi’nin ana politikalarından biri Türk Milletinin girişimcilikte desteklenmesi olmuştur. Bu dönemde toprakları yurt dışında kalan ülkelerden gelen vatandaşların geldikleri yerlerden öğrendikleri üretim ve pazarlama becerilerini ülkeye getirdiği görülmüştür.

1923-1930 Ulusal ekonominin kurulmasının etkisiyle ülke ekonomisindeki yabancı etkisi bitirilmeye ve yerli sanayici ve tüccar yapmak gibi girişimciliği geliştirecek hamleler yapılmıştır. Ancak, ülkenin içinde bulunduğu zor durum bu politikaların hedefine ulaşmasına müsaade etmemiştir. 1930-1950 yılları arasında devlete özel sektörün yapamadığı veya yapmak istemediği alanlarda yatırım yaparak devletçi politika izlemiştir. Devletin tüm alanlarda yatırım yapmasının imk nsız olduğu bilindiğinden özel sektörün geliştirilmesi yönünde hamleler yapılmıştır. Birinci

5 Yıllık Sanayi Planları da bu dönemde hazırlanmıştır. Ülkenin ve dünyanın içinde bulunduğu ekonomik ve politik olaylar bu dönemde de politikaların başarıya ulaşmasını engellemiştir. Ancak; özel sektörün girişimciliğinde bir önceki döneme göre kayda değer gelişmeler yaşanmıştır.

1950-1970 yıllarında liberal ve planlı ekonomiye geçiş politikaları benimsemiştir. Devlet bu dönemde özel yatırımların artması yönünde politikalar benimsemiş ve şirket sayısının çoğalması için girişimcilik desteklerinde bulunmuştur. Tarımla birlikte altyapı yatırımlarına önem verilmiştir.

1960'lar ise planlı ekonomiye geçiş yıllarıdır. 1960'larda 2 tane 5 Yıllık Kalkınma Planı hazırlanmış uygulanmıştır. Devletçilik hala devam etmekle birlikte özel sektöre önem verilmiş ve özel sektörün payı giderek artmıştır. 1970-1980 yıllar ithal ikamesi politikasının uygulanmıştır. Yerli sanayiye ithal ürünlerin yurt içinde üretilmesi yönünde destek verilmiştir. Bu yıllarda dönemde, özel sektör yatırımı ve sanayide gelişmeler yaşanmıştır (Güney, 2008: 20-21).

Türk girişimciliği seksenli yıllardan sonra altın dönemini yaşamıştır. 24 Ocak kararları ile birlikte değişen ekonomi stratejileri girişimcilik konusundaki değişimin en önemli nedenidir. 24 Ocak kararları ile ithal ikameci politikalar bırakılmış, serbest piyasa ekonomisi politikası ile birlikte ihracat odaklı büyüme politikasına geçiş yapılmıştır.

24 Ocak Kararları ana hatlarıyla şunlardır:

- a) Çeşitli alanlardaki sübvansiyonlar kaldırılmıştır.
- b) Türk Lirası % 32,7 oranında devalüe edilmiştir.
- c) Dış ticaret serbestleştirilmiştir.
- d) Kar transferlerine kolaylıklar getirilmiştir.
- e) İthalat kademeli olarak serbestleştirilmiştir.
- f) Yabancı yatırımlar teşvik edilmiştir.
- g) Serbest kur sistemine geçilmiştir.

Bu politika değişikliği serbest piyasayı ve serbest piyasanın en önemli kalemi girişimciliği desteklemiştir. Bu politika değişikliği ile ekonomiyi yönetiminin esas görevi para arzını, efektif talep artışının altında olarak düzenlemek ve kontrol etmektir. (Arıkan, 2004: 17).

1990'lı yıllarda devletin piyasadan çekilmediği ve piyasanın kendi kendine başarılı olamadığı belirsizlik ortamının devam ettiği görölmüştür. Fakat tüm bu şartlara rağmen Türkiye'de girişimcilik hızlı bir artış göstermiştir. Gümrük Birliği anlaşması yapılmasıyla işletmeciler işletmelerini korumanın yollarını aramaya başlamışlardır. Bu dönem girişimcilik kavramı da değiştirmiş dış dünyaya açılabilen ve dış pazarda rekabet edebilen girişimcilere ihtiyaç doğmuştur. Bunu için girişimcilerin yabancı dil ve dış ticaret bilmesi gerekmektedir (Arıkan, 2004: 18).

Bu dönemde Türk girişimcisi adına önemli gelişmeler olmuştur. Günümüzde Türkiye ekonomisi, kazandığı teknik gelişim sayesinde yurt içinde ürettiği birçok ürünü ihraç edebildiği gibi daha önceden ithal edilen birçok ürünü kendi imkânlarıyla yurt içinde üretebilmektedir.

1.5 GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ

Girişimcilik, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş döneminde tüm dünyada önemli bir yere sahiptir. Günümüzde insan iş gücünün değeri azalmaktayken bilgi ve teknolojinin değeri günden güne yükselmektedir. Bugün geldiğimiz yerde girişimcilik yöntemi becerisi ve AR-Ge'nin birleşimidir. Günümüzde gelişmenin anahtarı yenilikçilik ve girişimciliktir. Girişimciliğin yarattığı istihdam, girişimciliğin yarattığı yüksek verimlilik, yenilikçi yapı girişimciliği rekabetin içinde önemli bir yere getirmiştir (Boz, 2007:1).

Girişimcilik toplumsal kalkınmayı sağlayacak en önemli değerlerden biridir. Girişimcilik sayesinde sağlanan ekonomik refah, geliştirilen teknolojiler, bilimsel ilerleme ülkenin uluslararası rekabette eline gücendirmektedir. Girişimcilikle, ülke içerisinde sağlanan ekonomik kalkınma siyasi gücü, teknolojik ve bilimsel gelişmeyi de döngüsel olarak artırmakta ve dünya arenasında ülkeler arası rekabette avantaj

yaratmaktadır. Ayrıca ülkede yerleşen girişimcilik kültürü bölgeler arasındaki gelişmişlik farkını azaltacak, toptan gelişimi sağlama önemli ilerlemeler sağlayacaktır. Ülkedeki girişimciliği yaygınlaşması o ülkedeki değerlerden biridir. Çünkü girişimcilerin kurdukları işletmeler ve yaptıkları girişimler, bir taraftan ülke için değer yaratırken, diğer taraftan da istihdam olanakları sağlamaktadır (İrmiş, 2010:1-2).

Girişimcilik yenilikçiliği getirir, yerleşen yenilikçilik ise üretim süreçlerinden pazarlama sürecine kadar tüm süreçleri daha verimli hale getirir. Bu yenilikçilik süreci gelişimin de artmasında temel oluşturur. Girişimcilik, geri kalmış ekonomilerde yapılanmanın, gelişmekte olan ekonomilerde kalkınmanın, gelişmiş ekonomilerde ise dinamizmin, yeni zenginlik ve refah yaratmanın temelini oluşturmaktadır. Yeni yatırımlar ve sosyal gelişmeler yapmak, yeni kaynaklar yaratarak GSMH'yi artırmak, ekonomik değer yaratmanın temelidir. Bu anlamda ekonomik değer yaratılmasının temeli de girişimci işletmelerdir (Nakityok, 2004:11).

Girişimcilik, üretim süreçlerinde yenilikçiliği kullanır ve yayar. Bu yenilikçilik süreci ekonomik büyümenin hızlandırılmasının temelini oluşturur. Bu konuda yapılmış araştırmalar bilhassa küçük girişimcilerin inovasyon hareketlerine yön veren lider gibi olduklarını gösterir. Küçük girişimler yeniliğin diğer işletmelere ve sektörlerle dağılmasını sağlayan bir mekanizmadır. Dolayısıyla girişimcilik yenilikçiliğin yayılmasını sağlar ve ekonomik değer yaratır. Girişimcilik, geri ülkelerde ekonomik yapılanmayı, gelişmekte olan ülkelere ekonomik kalkınmanın, gelişmiş ülkelereyse yeniliğin ve refahı artırmanın ana kaynağıdır. Yeni girişimler, sosyal gelişmeler yaparak yeni istihdamlar yaratarak milli hasılayı artırarak ekonomik zenginliğin esas gücü olmaktadır. Ekonomik değer yaratılmasının kaynağını da girişimci işletmeler teşkil etmektedir (Nakityok, 2004:11).

1.6 GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Türk Dil Kurumu sözlüğünde "üretim için bir işe girişen, kalkışan kimse, müteşebbis" (www.tdk.gov.tr) anlamına gelen girişimci, iktisadi olarak; üretim elemanlarını sistemli ve bilinçli bir şekilde bir araya getirerek mal ve hizmet üretimi sağlayan kişidir. Bir başka şekilde ifade etmek gerekirse " genel olarak ekonomiyi sürekli takip ederek yeni iş imkânları belirleyen; sermayesini ve üretim için gerekli diğer kaynakları (işgücü, hammadde, üretim tekniği, üretim yeri v.s), bu yenilikçi operasyonun gerçekleştirilmesi amacına yönlendiren; bu hedef doğrultusunda örgütsel bir düzen kuran ve yürüten gerçek ya da tüzel kişi veya kişiler "girişimci", bu sürecin bütünü ise " girişimcilik" olarak tanımlanmaktadır (Küçüktekin, 2006: 28).

Girişimcilik birçok etkenden etkilenen ve devam eden karmaşık bir süreçtir. Bu etkenler durumsal etkenler ve şahsi etkenler olarak iki şekilde sınıflandırılır. Durumsal etkenler; iş bırakma, işten ayrılma veya önceki iş tecrübeleri gibi etkenleri içerirken, şahsi etkenler ise; başarıma isteği, lider olma gibi etkenlerden oluşmaktadır. Bu konudaki araştırmalar, durumsal etkenlerin girişimciliğin ortaya çıkmasında daha önemli olduğunu ifade etmektedir. İşsiz kalan kişilerin kendi işlerini kurması ya da iyi bir işi olmasına rağmen bir yatırım imkanı görüp kişinin kendi işini kurması durumsal etken olarak görülebilir.(Erbatu, 2008:16) Bununla birlikte zamanla edinmiş olduğu deneyimlerden güç alıp kişinin kendi işini açması da şahsi etken olarak değerlendirilebilir.

Bazı kişilerin diğerlerine göre daha yoğun girişimcilik özellikleri taşıdığını görebiliriz. Girişimcilik ruhuna etki eden birçok faktör vardır. Bu faktörler maddi güç, yaşadığı ortam, karakterden oluşur. Kişiler ömürlerinin farklı dönemlerinde farklı hisler ile hareket ederler. Doğumdan itibaren başlayan bu süreç yaşanan hayatın etkisiyle daha güçlü veya daha zayıf olabilir. Bu kapsamda aile, teknolojik gelişme, toplumsal çevre gibi etmenler girişimcilik sürecine etki eden faktörlerden bazılarıdır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 19-20).

İnsana özgü bir süreç olan girişimcilik, insan kaynaklı olduğu için ve içerdği alt unsurların durum ve koşullara göre değişim göstermesi nedeni ile her türlü faktörden etkilenecek bir olgudur. Başka bir ifade ile canlı bir organizmayı etkileyen her faktör girişimcilik sürecini de etkileyecektir. Girişimcilik sürecinin sayısız faktörden etkileniyor olması, süreci çok daha karmaşık bir yapıya sokmaktadır. Başarıya ulaşmak için bu faktörlerin tümü son derece iyi irdelenmeli ve hâlihazırdaki durumları ile gelecekteki şekillenmeleri net bir şekilde ortaya konulmalıdır. Girişimcilik sürecini etkileyen faktörlerin çok sayıda ve değişken olması bir dezavantaj gibi görünse de, girişimciler açısından çok önemli faydayı da beraberinde getirir. Faktörlerde oluşan her türlü irili ufaklı değişiklik yeni bir fırsatı da beraberinde getirecektir (Tunç 2007: 44).

Girişimcilerin doğuştan gelen özellikleri olabileceği gibi eğitimle de sahip olabilecekleri özellikler vardır. Girişimci ruh geçen zaman ve edinen tecrübeler ile değişebilir. Bu anlamda eğitim girişimciliği etkileyebilen önemli bir faktör olarak kabul edilebilir. İçinde yaşanan ortamın tutumu hayata bakışı da kişilerin girişimci karakterlerini etkiler. Çok kulllanmış ve korunmuş bir kişi girişimcilik açısından cesaretsiz olacaktır. Ailenin ekonomik durumu, sosyal durumu ve bireyin aileden almış olduğu eğitim kişiyi ömrü boyunca etkiler. Kişinin ailesi tarafından üretken olmak yönünde destek vermesi kişinin girişimci olarak büyümesine imkan sağlayacaktır (Durukan 2006: 33-34).

Yaşanılan ülkenin demografik özellikleri de girişimciliğe etki eder. Ülkedeki nüfus ve nüfusun niteliği de girişimciliği etkiler. Kalabalık nüfusa sahip bir ülkede iş gücüne ulaşmak zor olmayacaktır. Ayrıca kalabalık bir ülkede sunulan mal ya da hizmete talep konusunda da sıkıntı olmayacaktır. Eğitimli bir nüfus ise üretim gücü ve elit bir tüketici kitlesi oluşturur.

Ülkemiz genç ve kalabalık nüfusu ile bu konuda yüksek potansiyeli olan bir ülkedir. Ancak bu potansiyelin değerlendirilebilmesi için ancak eğitim ile mümkündür. Eğitim sisteminin girişimciliğin teşvik edecek şekilde düzenlenmesi gerekmektedir. Kişinin yaşadığı ortam ve yaşadığı şehrin konumu da girişimcilik

açısından önemlidir. Gelişmişlik düzeyi iyi olan şehirlerin bölge nüfusunu çekmesi, bu sebeple kaliteli iş gücünün ve sermayenin bu şehirlere doğru gitmesi önemli bir beşeri kaynak ve altyapı sağlamaktadır. Öte yandan, kentsel ilişkiler sistemi ve yaşam biçimi de endüstriyel etkinliklerin başlatılmasına ve sürdürülmesine uygun koşullar sunmaktadır (İlhan, 2003:75-76).

Girişimcilerin neden iş kurduklarına dair ve iş kurma sebepleri ile ilgili araştırmalar yapılmıştır. Örneğin dini inanç ve iş kurma arasında bir etkileşim vardır. Dinlerin “insanlar bir iş kurun” şeklinde bir yönlendirme yapması çok karşılaşılabilecek bir durum değildir. Ancak Weber'in “Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu” adlı çalışmasında yaptığı gibi dinin olaya bakışı ve yaklaşımından ne demek istediğini anlamak ve bunlardan çıkarımlar elde etmek mümkündür. Weber “Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu” isimli çalışmasında kapitalizmin her toplumda olduğunu ama günümüz kapitalizminin Protestan bakışa sahip biri ekolde olabileceğini söylemektedir. Demek ki kitlelerin kültürleri, olaylara bakış açısı ve dini görüşleri girişimcilik felsefesine etki etmektedir ve bu etki kimi toplumlarda girişimciliği geliştirirken kimi toplumlarda geri kalmasına etki etmektedir. Çalışmalar bazı dini görüşlerin yeni iş kurmaya yönlendirdiği bazı dini görüşlerin ise bu konuda olumsuz bir etki bıraktığını göstermektedir.

Din ile birlikte kültüründe girişimcilik üzerindeki etkileri yadsınamaz. Kültürde yer alan ve girişimciye karşı olan tutumlar da, girişimsel davranışın ortaya çıkmasını belirleyen önemli bir unsurdur. Girişimcinin toplum tarafından desteklenmesi veya girişimcinin meşruiyet alanının genişliği, girişimciye olan talebin ve girişimcilik arzının yüksekliğine yol açar. Böyle durumlarda daha çok kaynak, girişimsel faaliyete yönlendirilir. Bir birey tarafından, toplumun kabul görmeyeceği bir sosyal davranış kalıbı gerçekleştirilirse, bireyin toplum tarafından desteklenmeme tehlikesi doğar (Naktiyok, 2004:31). Din ve Kültürün girişimcilik üzerindeki etkilerinin yanında ülkede faaliyet gösteren kamu kurumlarının işleyişi ve prosedürleri de girişimciliği etkilemektedir.

Ülkelerdeki bürokratik yapı da girişimcilik üzerinde etkilidir. Ülkenin bürokratik yapısı girişimcilik önünde bir engel oluşturuyor ise bu girişimciliği zayıflatacaktır. Bürokratik engellerin kalkması, girişimciliğe destek olunması ise girişimciliği artıracaktır. Yasal mevzuatın sadeleştirilmesi, bürokrasinin azaltılması, destek veren kurumlara ulaşımın kolaylaştırılması ve süreçlerde bilgi teknolojilerinin kullanılması girişimciliği arttıracaktır (İraz, 2005:178).

1.7 GİRİŞİMCİLİK ÇEŞİTLERİ

1.7.1 Fırsat Girişimciliği

Piyasadaki pazardaki fırsatları görerek veya yeni pazarları keşfederek bu durumu değerlendirmek amacıyla yapılan girişimciliktir. Bu nedenle de pazarda oluşabilecek fırsatlar girişimciler tarafından takip edilip, en uygun zamanda faaliyete geçilmektedir. Fırsat girişimciliği, ekonomide ortaya çıkan değişimlere bağlı olarak pazarın ihtiyaçlarına yönelik mal ve hizmetlerin sunulması şeklinde girişimsel faaliyetleri gerçekleştirmektedir (Tekin, 2004:12).

1.7.2 Kamu Girişimciliği

Toplum bireylerine kamusal hizmet sunan kamusal kaynaklar ve kamu yetkilerini kullanan girişimciliğe kamu girişimciliği denilmektedir. Bu bilgiler ışığında kamu girişimciliği, girişimsel faaliyetlerini idame ettirirken kamu hukuku hükümlerine tabi olarak, olağanüstü durumlarda ise özel hukuk hükümlerine tabi olarak çalışmaktadırlar (Göçmen, 2007:21).

1.7.3 İç Girişimcilik

İç girişimcilik hali hazırda kurulu bir düzenin içinde bulunan girişimcilerdir. Kurulu bir işletmede iç girişimci girişimi organize eden ve başında olan kişidir. İç girişimciler mevcut hizmetlere yeni hizmetler ekleyebilir veya sürecini geliştirebilir, yeni ürünler geliştirebilir, üretim sistemini geliştirebilir, organizasyon yapısını değiştirebilir yani tüm süreçleri değiştirir veya geliştirebilir. İç girişimci mevcut iş

içinde girişimcilik ve yenilikçilik felsefesinin kaybolmamasını sağlayandır (Göçmen, 2007:43).

1.7.4 Yenilikçi Girişimcilik

Yenilikçi girişimcilik, hali hazırda sunulan mal veya hizmetin herhangi bir yönden geliştirip, farklılaştırarak yeniden sunulmasıdır. Yenilikçi girişimcilikteki önemli kriter ortaya konan fikrin gerçekçi, uygulanabilir ve ticarileşebilir olmasıdır (Alpugan 1998:5-9).

1.8 KOBİ KAVRAMI

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) için bilim insanları veya araştırmacılar arasında kabul görmüş ortak bir tanım bulunmamaktadır. Bu durumun temel sebebi her ülke ve kurumda özellikleri yönünden farklı karakteristik özelliklere ve yapılara sahip olmalarıdır. (Alpugan 1993: 3) Ancak KOBİ'lerin tanımlanmasında çalışan sayısı, satış hasılatı ve yatırım sermayesi gibi kavramlar ağır basmaktadır.

KOBİ Kavramı ve Tanımında Kullanılan Kriterler

KOBİ'lerin tanımlanmasında iki kriterin kullanılması ağır basmaktadır:

Niteliğe Dayalı Kriterler: KOBİ'lerin tanımlanmasında aşağıdaki niteliksel kıstaslar dikkate alınır (Koçel, 1993:10).

- Yönetimde Bağımsızlık(İşletme sahibi aynı anda işletmenin yöneticisi konumundadır.),
- İşletmenin faaliyetleri yöresel bazda sürdürülmektedir,
- İşletme, faaliyette bulunduğu meslek dalında küçük bir yere sahiptir,
- İşletme sermayesinin büyük çoğunluğu işletmenin sahibine aittir.

Niceliğe Dayalı Kriterler: İşletmelerin rakamsal olarak ölçülmesine imkân sağlayan ve kıyaslama yapılmasına imkân sağlayan kriterlerdir. KOBİ'lerin tanımlanmasında aşağıdaki niceliksel kıstaslar dikkate alınır (Koçel, 1993: 12).

- İşletmenin istihdam ettiği çalışan sayısı,

- İşletmenin mali verileri(Net Satış Hasılatı, Aktif Toplamı, İşletme Sermayesi gibi),
- İşletmede kullanılan enerji miktarı,
- Çalışana ödenen maaş.

Bu kriterler arttırılabilir, ancak tek bir kriter bir başına KOBİ tanımı yapmaya yeterli değildir. Bu kriterler göz önünde bulundurularak KOBİ tanımı yapmak gerekirse; KOBİ'ler emek yoğun bir şekilde işleyen, karar verme elastikiyeti yüksek, üretim ve yönetim maliyetleri düşük ve bağımsız bir yönetim anlayışına sahip olan yöresel ve iktisadi işletmelerdir (İraz, 2005:225). KOBİ'lerin tanımlanmasında yukarıda sayılan kriterler benimsenmiş olsa da günümüzde ortak bir KOBİ tanımı olmamasına rağmen, ölçülebilir ve kıyaslanabilir olması açısından dünya genelinde ağırlıklı olarak istihdam edilen personel sayısı ve/veya net satış hasılatı, mali bilanço toplamı gibi niceliksel kriterler KOBİ tanımının iskeletini oluşturmaktadır.

KOBİ'lere uygulanacak teşviklerin belirlenmesi, KOBİ'lere ilişkin politikaların belirlenmesi ve uygulamada ikilik yaşanmaması için net bir KOBİ tanımı ortaya koyulması gerekmektedir. Ortak bir KOBİ tanımı olmaması durumunda farklı birimlerin farklı kararlar alabilmesi ve yeknesaklık ilkesinden uzaklaşılacağı bilinmektedir. Ülkemizde KOBİ tanımı Bakanlar Kurulu tarafından yapılmakta olup Resmi Gazete'de yayınlanmaktadır (DPT, 2004:26).

04.11.2012 tarih ve 2012/3834 numaralı kararda belirlenen “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik”, 24.06.2018 tarihli Resmi Gazete'de 2018/11828 Kararı yayımlanarak değiştirilmiştir.

Bu tanıma göre, KOBİ'ler tablo 3'deki gibi sınıflandırılmaktadır:

Tablo 3 Türkiye’de KOBİ’lerin Sınıflandırılması

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL

Kaynak: 24 Haziran 2018 tarihli 30458 sayılı Resmi Gazete

KOBİ’ler her yerde olduğu gibi ülkemizde de ekonominin dinamik ve öncü unsurlarından biridir. KOBİ’lerin Türkiye’nin sosyoekonomik ilerleyişi açısından yeri doldurulamaz. KOBİ’lerin geneli, düşük kapitale sahip, emeğin yoğun kullanıldığı, dinamik, düşük bütçelerle önemli işler yapabilen iktisadi işletmelerdir (Akgemci 2001:22).

1.9 TÜRKİYE VE DÜNYADAKİ KOBİ TANIMLARI

KOBİ’ler değişken piyasa koşullarına karşı hızlı karar alabilen, üretim yöntemlerinde elastikiyeti yüksek, bir veya daha fazla faaliyette bulunabilen piyasanın mal ve hizmet üreten en küçük kanuni birimleridir. Ayrıca KOBİ’ler yeni iş sahalarının açılması, işsizlik oranının düşürülmesi ve bölgesel gelişimde önemli rollere sahip iktisadi birimler olmaları nedeniyle devletlerin sosyal ve ekonomik gelişmesinde önemli bir fonksiyonu yerine getirmektedirler (Ulusoy, Akarsu 2012:106-107). Günümüz ekonomisinde KOBİ’lerin varlığı bu kadar önemli bir durumda olmasına rağmen dünya genelinde ortak bir KOBİ tanımı hala yapılmış değildir.

Yapılan KOBİ tanımları incelendiğinde farklı kıstaslara haiz dünya genelinde farklı tanımlamalar yapılmıştır. OECD’ye üye ülkelerde yapılan KOBİ tanımlarında temel kriter işletmenin istihdam ettiği personel sayısı olmuştur. Bu bağlamda OECD tanımlamasına göre 500 kişiden az çalışanı olan işletmeler KOBİ vasfındadır. Ancak

Avrupa Birliği lkeleri dâhil birçok ülkede bu sınır 250 kişi olarak belirlenmiştir (OECD, 2000:2).

KOBİ tanımında nitel kriterlerden ziyade nicel kriterlerin kullanılması tercih edilmiştir. Bu bağlamda ağırlıklı olarak yıllık istihdam sayısı, net satışlar, bilançonun aktif/pasif toplamı gibi kriterler çerçevesinde KOBİ tanımı vücut bulmaktadır. Aşağıda yer alan Tablo 1’de bazı ülkelerin KOBİ tanımında kullandığı nicel kriterler gösterilmektedir.

Tablo 4 lkelerin KOBİ Tanımında Kullandıkları Kriterler

Kriterler	Sermaye Yapısı	İstihdam Sayısı	Ciro+Sermaye+İstihdam Sayısı
lkeler	Bangladeş	Brezilya	AB
	Endonezya	Malezya	ABD
	Gana	OECD	Filipinler
	Hindistan	Tayland	Japonya
	Nepal		Peru
	Nijerya		Sudan
	Kenya		Türkiye
	Sri Lanka		Venezuela

Kaynak: Üniversite ğrencilerinin Girişimcilik zelliklerinin Belirlenmesi: Isparta: Süleyman Demirel niversitesi ğrencileri zerine Bir alışma, Yüksek Lisans Tezi.

Tablo incelendiğinde genel olarak gelişmiş ülkelerin ciro, sermaye ve istihdam sayısını bir arada değerlendiren tanımlamayı kullandığı görülmektedir.

1.9.1 Amerika Birleşik Devletleri'ndeki KOBİ Tanımı

Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) KOBİ'lerin tanımlanması konusunda ortak bir sınıflandırma yapılmamıştır. Bu bağlamda istihdam sayısı, işletmenin sektörü, net satış hasılatı gibi nicel ölçütler kullanılmaktadır (Müftüoğlu 2007:111).

Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ'ler faaliyet gösterdiği sektöre göre tanımlanmıştır. Tablo 4'de görüleceği üzere ABD'de 100'den az çalışanı olan şirketler küçük işletme sınırı içindedir. Kimi sektörde bu limit 500 çalışana kadar artmaktadır. Orta büyüklükleri şirketler için sınır bin çalışandır. Bazı sektörlerde istisnai durumlarda limit 1500 çalışana kadar çıkabilmektedir (Müftüoğlu 2004:107).

Tablo 5 ABD'de KOBİ Tanımı

SEKTÖR	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK SATIŞ TUTARI
İmalat Sanayi		
Küçük Boy	1-49	<2,5 milyon dolar
Orta Boy	50-499	2,5-21,5 milyon dolar
Toptan Ticaret		
Küçük Boy	1-49	<7 milyon dolar
Orta Boy	49-499	7-25 milyon dolar
Perakende Ticaret ve Hizmet Sektörü		
Küçük Boy	-	<3 milyon dolar
Orta Boy		3-13 milyon dolar
Tarım İşletmeleri		
Küçük Boy	-	<0,5 milyon dolar
Orta Boy		0,5-9 milyon dolar

Kaynak: Müftüoğlu, T., Durukan, T. (2004) Girişimcilik ve Kobiler, Gazi Kitabevi, Ankara.

1.9.2 Avrupa Birliği'ndeki (AB) KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği (AB) ilgili mevzuatı uyarınca KOBİ tanımı, belirli gayeler için farklı tanımların yapılabileceği bir üst tanım niteliği taşıdığından dolayı Avrupa Birliği KOBİ tanımı oldukça esnektir. Avrupa Birliği'ne göre KOBİ; yıllık 250 kişiden az

alışan istihdam eden, satış hasılatı 50 milyon Euro ve toplam bilançosu 43 milyon Euro'dan az olan ve bağımsızlık kriterine sahip işletmelerdir. Tanımda geçen bağımsızlık kriteri: İşletme sermayesinin %25 veya daha fazlası farklı bir işletme tarafından karşılanmamış ve sermayesi farklı bir büyük işletme tarafından oluşturulmamasıdır (Ay ve Talaşlı 2007:174).

Tablo 6'da görüleceği üzere Avrupa Birliği KOBİ Tanımlamasında işletmeler mikro, küçük ve orta olmak üzere 3 farklı ölçeğe ayrılmış ve yine söz konusu tanım; istihdam sayısı, yıllık satış hasılatı ve bilanço büyüklüğü gibi nicel kavramlarla birlikte bağımsızlık şartı gibi nitel bir kavramla da desteklenmiştir.

Tablo 6 Avrupa Birliği KOBİ Tanımı Kriterleri

Ölçek	alışan Sayısı		Yıllık Ciro		Yıllık Bilanço
Mikro	<10	ve	≤ 2 Milyon Avro	veya	≤ 2 Milyon Avro
Küçük	10-49		≤10 Milyon Avro		≤10 Milyon Avro
Orta	50-249		≤ 50 Milyon Avro		≤43 Milyon Avro

Kaynak: Avrupa Komisyonu Tavsiye Kararı 2003/361

AB'de yaklaşık 17 milyon şirket mevcuttur ve bunların yüzde doksan dokuza yakını KOBİ'dir. AB'de toplam istihdam yaklaşık yüz milyon kişidir. Tüm AB istihdamında KOBİ'lerin payı yaklaşık yetmiş milyon civarındadır. şirket başına yaklaşık altı çalışan düşmektedir (KOSGEB KOBİ Rehberi, 2002:5).

İngiltere'de KOBİ'ler daha farklı tanımlanmıştır. İngiltere'de KOBİ tanımı istihdam ve sektör ayrımı içermektedir. İmalat sanayindeki işletmeler için iki yüz elli,

inşaat sektörü için yirmi beş, maden sektörü için yirmi beş çalışan, toptan ve perakende satış sektöründe yıllık satış miktarı eli bin Pounddan az olması şartıyla KOBİ sayılırlar (Akgemci, 2001:56).

Fransa'da KOBİ'ler, üçe ayrılmış olup 50'den az çalışanı olan işletmeler küçük, 50'den fazla 250'den az çalışanı olan işletmeler orta, 250 ve daha fazla çalışanı olan işletmeler ise büyük işletme olarak tanımlanmıştır (Çelik ve Akgemci 2007:118).

Almanya'da da resmi bir tanım bulunmamaktadır. 50'den az çalışanı olan işletmeler küçük, 50'den fazla 500'den az çalışanı olan işletmeler ise orta büyüklükte şeklinde tanımlanmıştır (Tutar ve Küçük, 2003:191).

1.9.3 Türkiye’de KOBİ Tanımı ve Kavramı

Ülkemizde geçerli ve ortak bir KOBİ tanımına ihtiyaç hâsıl olması, KOSGEB, Ekonomi Bakanlığı, Eximbank, Halkbank gibi kurumların KOBİ'lere destek olması ve bir takım teşviklerden faydalandırmasından kaynaklanmaktadır (Ay ve Talaşlı 2007:174).

Bu bağlamda yaşanan karışıklığın önüne geçilebilmesi amacıyla, 8 Ocak 1995 tarih, 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun'un Ek 1. Maddesinde bir hükme bağlanmıştır. AB'de de kullanılan KOBİ tanımına uygun bir mevzuat düzenlemesi yapılarak, “KOBİ’lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” kapsamında 2005 yılında yayımlanmıştır. 2006 yılı itibariyle KOBİ'lere destek veren kurum ve kuruluşlarca bu tanım kullanılmaktadır.

STB tarafından ve KOSGEB'in koordinasyonu ve ilgili diğer kurum ve kuruluşların katkılarıyla geçerli olan mevzuatta değişiklik yapılmak üzere birtakım çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmanın sonucunda 4 Kasım 2012 tarih ve 28457 sayılı Resmi Gazete’de “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” yer almıştır. Bu yönetmelik değişikliği ile birlikte “250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilanço toplamından herhangi biri

40 milyon Türk Lirasını geçmeyen işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır. Söz konusu tanım kapsamında işletmeler sınıflandırılarak, mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme” olarak kategorilere ayrılmıştır (KOSGEB 2015: 26).

Değişen ekonomik şartlara bağlı olarak söz konusu tanımın üst limitleri ihtiyaca cevap vermemeye başlamış ve 24 Haziran 2018 tarihli 30458 sayılı Resmi Gazete’de yer alan 30.04.2018 tarih ve 2018/11828 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı Eki Yönetmeliğine göre Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeleri ifade etmektedir. Bakanlar kurulu kararı öncesi 40Milyon TL üzerinde altında net satış hasılatı ve Mali bilanço toplamına ulaşan işletmeler KOBİ vasfını kaybetmekteyken yapılan bu değişiklik ile 125 Milyon TL altında net satış hasılatı veya Mali bilanço toplamına sahip olan işletmeler de KOBİ tanımı içine girmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

KOSGEB VE KOSGEB DESTEKLERİ

Çalışmanın bu KOSGEB ve KOSGEB 'in verdiği destekler anlatılacaktır.

2.1 KOSGEB'İN KURULUŞU GÖREV VE YETKİLERİ

Doksanlı yıllarda Türkiye'nin Avrupa Birliğine (AB) yönelik uyum amacıyla KOBİ politikaları ortaya koyulmuş ve 12.04.1990 tarihinde çıkan “Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Teşvik Ve Muafiyetleri Kanunu” ile SEGEM (Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi) ve KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı) birleştirilerek, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kurulmuştur.

KOSGEB genel kurul, icra kurulu ve başkanlık olarak üç ana organdan oluşmaktadır.

Zaman içerisinde birçok değişikliğe uğrayan KOSGEB Kanunu 4 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile tekrardan düzenlemiştir. KOSGEB'in amacı KOBİ'lerin ekonomi içindeki payını ve verimliliğini artırmak, rekabet düzeylerini yükseltmek sanayideki uyumu artırmak olarak tanımlanmıştır. (Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi (CBK) 2018/30479: 225.Md.)

KOSGEB'in görevleri şunlardır,

-a) Sanayide, araştırma ve geliştirme (AR-GE) faaliyetlerinin desteklenmesi ve faaliyetlerin uygulanması için teknoloji merkezleri, teknoparklar, danışmanlık merkezleri, enstitüler ve benzeri birimlerin kurulmasını sağlamak.

b) Üniversiteler ile kamu ve özel araştırma kurumlarındaki bilim ve teknoloji altyapısından işletmelerin yararlanmasını sağlamak, sanayi ve üniversite işbirliğini kuvvetlendirmek.

c) Teknoloji düzeyini yükseltmek üzere mevcut teknolojik bilgilere erişmek ve yeni teknolojik bilgiler üretmek, erişilmiş ve üretilmiş bilgileri yaygınlaştırmak.

ç) Üniversite ve araştırma merkezlerinin imkânlarından yararlanarak yeni ve ileri teknolojiye dayalı bilgilerin derlendiği, değerlendirildiği, geliştirildiği ve uygulamaya yönelik üretime hazır hale getirilerek işletmelerin kullanımına sunulduğu teknoloji merkezleri ve teknoparkları kurmak ve kurdurmak.

d) İşletmelerin planlı yönetim anlayışına, modern ve çağdaş işletmecilik düzeyine kavuşturulmalarını teminen değişik sektörlerde yatırımları yönlendirmek üzere proje profillerini uygulayacak, atıl kapasiteleri değerlendirecek, verimliliği artıracak; modernizasyon, üretim, yönetim, pazarlama, enformasyon ve teknoloji adaptasyonu gibi konularda kapsamlı teknik yardım ve destek program ve projelerini gerçekleştirecek ihtisas merkezlerini kurmak ve kurulmasını sağlamak.

e) İşletmelerin uluslararası düzeyde mal üretmeleri ve daha modern işletmeler haline gelmelerini teminen gerekli yardımda bulunmak, sanayi rehabilitasyonu için gerekli düzenlemeleri yürütmek; sanayi ürünlerini çeşitlendirecek, yan sanayi ilişkilerini geliştirecek şekilde; malzeme bilgisi, tasarım, prototip imalat, imalat usul ve işlemlerinin seçimi, takım aparat kullanımı, bakım onarım planlaması ve iş temini gibi işyerinde ve uygulamalı olarak aktif danışmanlık hizmetlerini verecek olan Danışmanlık Merkezleri tesis etmek ve bu işletmelerin ortak istifadesine yönelik olarak malzeme test ve analiz ile mamul madde fiziki ölçümleme laboratuvar ve atölyelerini kurmak ve kurulmasını sağlamak.

f) Hizmet Merkezlerinde görev alacak elemanların, özel ihtisas konularında eğitimini teminen Eğitim Uzmanlarının yetiştirilmesi, yaygın eğitim programlarının düzenlenmesi, işletmelerin eğitim ihtiyaçlarının tespiti ve gerekli eğitimlerin sağlanması ile ilgili uygulamalı Teknik Eğitim Merkezlerini kurmak.

g) İşletmelerin yatırım, üretim, yönetim ve planlama konularında bilgi ve beceri yönünden güçlenmelerini ve gelişmelerini sağlamak.

ğ) İşletmelerin pazarlama sorunlarına çözümler aramak, işletmelerin yurt içi ve yurt dışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini teminen gerekli çalışmaları

yürütmek ve konuya ilişkin danışmanlık hizmetlerini en verimli olacak şekilde organize etmek.

h) Girişimcilik kültürünün ve ortamının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için gerekli tedbirleri almak, bu kapsamda girişimleri ve girişimcileri desteklemek.

ı) İşletmeler arasında işbirliğini geliştirmek, yerli veya yabancı sermaye katkısı ile gerçekleştirilecek ortak yatırımların oluşturulmasını ve yaygınlaştırılmasını desteklemek, yatırım ortamının iyileştirilmesi için gerekli tedbirleri almak ve destekleri sağlamak.

2.2 KOSGEB DESTEKLERİ

Çalışmanı bu bölümünde KOSGEB'in aktif olarak verdiği destekler anlatılacaktır. KOSGEB'in resmi sitesinde ve yasal mevzuatında bulunan ancak aktif olarak çalışmayan destek programları anlatılmayacaktır. Destekler hakkında özel bilgi verilecek olup, detaylı bilgiler için KOSGEB'in yayımladığı uygulama esaslara bakılabilir.

Ekteki tablo 7'de 2018 yılında KOSGEB destek programlarına yapılan başvurular ve sonuçlarına ilişkin rakamlar gösterilmiştir. (KOSGEB Faaliyet Raporu 2018: 43)

Tablo 7 KOSGEB 2018 Destek Başvuruları

Destek Programı	Gelen Başvuru Sayısı	Onaylanan Başvuru Sayısı
Girişimcilik Destek Programı	48.946	41.453
Genel Destek Programı	19.656	15.729
İşletme Geliştirme Destek Programı	11.856	11.728
KOBİGEL	9364	5494
Ar-Ge İnovasyon	3871	2000
Stratejik Ürün	717	243
TEKNOYATIRIM	343	167
TEKNOPAZAR	167	130
İş Birliği- Güç Birliği	56	30

Kaynak: KOSGEB 2018 Faaliyet Raporu: 42

Tablo incelendiğinde Girişimcilik Destek Programının en çok başvuru alan program olduğu görülmektedir. Girişimcilik Destek Programına yapılan 48.946 başvurunun 41.453'ü onay almıştır. %92 oranında onay oranına Girişimcilik Destek Programının proje bazlı diğer tüm desteklerden yüksek bir onaylanma oranı olduğu görülmektedir.

KOSGEB'in destek programları bazında 2018 yılında yaptığı ödemeler tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8 KOSGEB 2018 Destek Ödeme Miktarları

Destek Programı	Destek Miktarı TL
Girişimcilik Destek Programı	596.233.620
Genel Destek Programı	388.528.790
İşletme Geliştirme Destek Programı	310.998
KOBİGEL	256.964.762
Ar-Ge İnovasyon	71.369.986
Stratejik Ürün	33.995.864
TEKNOYATIRIM	30.010.062
TEKNOPAZAR	2.578.670
İş Birliği- Güç Birliği	9.501.000

Kaynak: KOSGEB 2018 Faaliyet Raporu: 43

Girişimcilik Destek Programı kapsamında yapılan destek miktarının diğer tüm desteklerden yüksek olduğunu, desteğin KOSGEB'in bütçesinde en fazla yer tutan destek olduğunu görmekteyiz. İşletme Geliştirme Destek Programına bir önceki tabloda görüleceği üzere yüksek miktarda başvuru olmasına rağmen, destek kapsamında yapılan ödemelerin başvuruya kıyasla düşük kaldığı görülmektedir. İşletme Geliştirme Destek Programı 24.09.2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir. İlgili programa 2018 yılında başvurular yapılmış olmasına rağmen ödeme talep ve olurlarının takip eden yıla sarkması sebebiyle destek miktarının nispeten düşük olabileceği düşünülmektedir.

Destek programlarına yapılan başvuru sayısı ve yapılan destek miktarı rakamları birlikte değerlendirildiğinde hangi desteklerin KOSGEB açısından daha önemli olduğu görülmektedir.

2.2.1 Girişimcilik Destek Programı

Çalışmanın temel alındığı program Girişimcilik Destek Programıdır. Girişimcilik Destek Programının amacı ekonomik büyüme ve istihdamın desteklenmesi amacıyla girişimciliğin desteklenmesi ve başarılı işletmelerin kurulmasıdır. Program Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Desteği, İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) ve İş planı ödülünden oluşmaktadır. (KOSGEB Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları, 2019:1)

2.2.1.1 Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin amacı girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve iş planı temelinde kurulacak işlerin başarısını artırmaktır. Uygulamalı girişimcilik eğitimi

- a) KOSGEB tarafından,
- b) KOSGEB tarafından uygun görülen kurum veya kuruluşlar tarafından
- c) KOSGEB tarafından uygun görülen yükseköğretim veya ortaöğretim kurumları tarafından ders olarak, verilebilir. (KOSGEB Girişimcilik Destek Programı (GDP) Uygulama Esasları 2019: 3)

Uygulamalı girişimcilik eğitimin en az 32 saat süren ders ve uygulama çalışmasından oluşur.

2.2.1.2 Yeni Girişimci Desteği

Yeni Girişimci Desteği KOSGEB'in, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ni tamamlamış girişimcilere veya işini İŞGEM içerisinde kuracak girişimcilere verdiği destektir. Desteğin mevzuatı negatif tanımlama yaparak sadece destekten yararlanamayacakları sayar ve bu sayılanlar hariç herkesin destekten faydalanabileceğini ifade eder.

Özet olarak sayıldığında başvuru anında hali hazırda bir şahıs işletmesi olanlar veya son bir yılda aynı faaliyet konusunda şahıs işletmesi olanlar, herhangi bir sermaye şirketinde yüzde elliden fazla hissesi bulunanlar destekten yararlanamaz. Girişimcinin destek süresince sadece destek aldığı işletmede tam zamanlı çalışması gerekmektedir. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi kapsamında eğitim alan girişimci, eğitimde öğrendikleri bilgiler dâhilinde iş planını hazırlar ve KOSGEB'e sunar. Değerlendirilme Kurulunda dosyası görüşülen girişimci için onay, ret ve revizyon kararı verilebilir.

Tablo 9 Girişimcilik Destek Programı Limitleri

DESTEK UNSURU	DESTEK TÜRÜ	ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI (%) (1.ve 2. Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3., 4., 5. ve 6. Bölgeler)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	2.000	60 Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını veya Engelli Girişimciye %80 uygulanır.	70 Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını veya Engelli Girişimciye %90 uygulanır.
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği		18.000		
İşletme Giderleri Desteği		30.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	100.000		

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 16.06.2019

Destek oranlara bölgelere göre belirlenmiş olup çalışma bölgesi İstanbul için bu oran %60 olarak belirlenmiştir. Kadınlara, engellilere, gazilere ve şehit yakınlarına pozitif ayrımcılık uygulanmakta olup destek oranına %20 ilave yapılmaktadır. (GDP Uygulama Esasları, 2019:12)

İşletme kuruluş desteği 2000TL olup bölge ayrımı yapılmaksızın destek talep eden tüm girişimciler aynı miktarda desteklenir.

Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği işletmenin olağan faaliyetlerini yerine getirmek için kullandığı kalemleri içerir.

İşletme giderleri, işletmelerin sadece kira giderleri ve personel giderlerinin desteklenmesini kapsamaktadır. İşletme sahipleri, ortakları ile bu kişilerin birinci derece akrabalarından yapılan istihdam veya işyeri kiralamaları desteklenmez. (GDP Uygulama Esasları, 2019:13)

KOSGEB'in diğer personel desteklerinde mezuniyet, yeni istihdam gibi şartlar bulunmakta iken Girişimcilik Destek Programı kapsamında verilen personel desteğinde bu şartlar bulunmamaktadır. Destek kapsamında işletmeye bir ay için en fazla 5.000TL destek ödemesi yapılabilir.

Girişimcileri kendi mülklerinde iş yapmaları dolayısıyla kira ödememeleri veya hiç personel çalıştırma ihtiyaçları olmaması gibi durumlar olabilmektedir bu ve benzeri durumlarda işletme geliştirme desteğinden yararlanmak mümkün olamamaktadır keza girişimcilerin herhangi hakine teçhizat yazılım veya ofis ekipmanına da ihtiyacı olmaması gibi durumlar da olabilmektedir bu durumda da Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteğinden yararlanamamaktadırlar. 15/12/2015 tarihinde yapılan revizyon ile işletmelere talep etmeleri ve kurul tarafından kabul edilmesi halinde Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği ile İşletme Giderleri Desteği arasında %50 oranında bütçe aktarma imkanı getirilmiştir. Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteğinde üst limiti 18.000TL'den %50 fazlası olan 27.000TL'ye, İşletme Giderleri Desteği üst limiti 30.000TL'den 45.000TL'ye çıkarılabilmektedir.

Sabit Yatırım Desteği girişimcilere kuruluştan itibaren iki yıl içerisinde alabilecekleri makine, teçhizat ve yazılım için verilir. Alınan kalemlerin yeni veya en fazla üç yaşında olması gerekmektedir. Destek Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği ve İşletme Giderleri gibi geri ödemesiz değil geri ödemeli kapsamdadır ve işletmeye teminat mektubu ibraz etmesi karşılığında geri ödemeli olarak verilir. Desteğin üst limiti 100.000TL olup girişimcinin talep etmesi durumunda daha düşük miktarda da destek verilebilir.

Destek programı 31.12.2018 tarihinde yeni başvurulara kapatılmış olup bu tarihten önce başvurmuş olup değerlendirme bekleyen ve bu tarihten önce taahhütname vermiş girişimciler için devam etmektedir.

Destek kapsamından 2018 yılında ülke çapında yaklaşık 48.000 başvuru alınmış, 41.000 başvuru onaylanmış 596 Milyon TL destek ödemesi yapılmıştır.

2.2.2 Girişimciliği Geliştirme Destek Programı

31.12.2018 tarihinde yürürlükten kalkan Girişimcilik Destek Programı'nın devamı niteliğinde yürürlüğe girmiş girişimcilik destek programıdır. Programın amacında Girişimcilik Destek Programından farklı olarak başarılı iş planlarını ödüllendirme ve girişimcilik aktörleri arasındaki iş birliğini artırmak olarak tanımlanmıştır. (KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Destek Programı 2019:1)

Destek programı girişimcileri yapılan işin sektörüne göre iki ana gruba ayırmaktadır.

2.2.2.1 Geleneksel Girişimci Programı

Kurulan işletmenin statüsüne göre kuruluş desteği verilmektedir. Şahıs işletmelerinde 5.000TL, sermaye işletmelerinde 10.000TL talep edilmesi durumunda destek ödemesi yapılmaktadır.

Tablo 10 Geleneksel Girişimci Kuruluş Desteği

	Şahıs İşletmesi	Sermaye İşletmesi
Kuruluş Desteği	5.000TL	10.000TL

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

Girişimcilere kuruluş desteğinin yanında performans desteği de verilmektedir. Performans Desteği girişimcinin kuruluştan sonraki iki yılı kapsar ve ilgili dönemdeki istihdam ettiği personel sayısına göre verilmektedir. Destek limitleri tablo 11’de gösterilmiştir.

Tablo 11 Geleneksel Girişimci Performans Desteği

	Faaliyet Dönemi	Faaliyet Dönemi
Performans Desteği	180-539 Prim Günü 5.000 TL	360-1079 Prim Günü 5.000 TL
	540-1079 Prim Günü 10.000 TL	1080-1439 Prim Günü 15.000 TL,
	1080 ve Üstü Prim Günü 20.000 TL	1440 ve Üstü Prim Günü 20.000 TL

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

Performans desteğinde kadınlar, gençler, gaziler ve şehit yakınlarına pozitif ayrımcılık yapılmış olup prim günü üst limitini aşanlar için dönem başı ilaveten 5.000TL daha destek limiti sağlanmıştır. (KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Destek Programı 2019:1)

2.2.2.2 İleri Girişimci Programı

İleri Girişimci Desteği programı orta yüksek, yüksek teknoloji düzeyinde faaliyet gösteren girişimciler ve KOSGEB’in desteklediği tüm imalat sektöründeki girişimciler kapsamaktadır.

İleri Girişimci Programı, geleneksek girişimci destek programındaki Kuruluş Desteği ve Performans Desteğini aynen kapsamakla birlikte ek olarak Makine Teçhizat ve Yazılım Desteğini ve Mentörlük, danışmanlık ve işletme koçluğu desteği kapsamaktadır.

Kurulan işletmenin statüsüne göre kuruluş desteği verilmektedir. Şahıs işletmelerinde 5.000TL, sermaye işletmelerinde 10.000TL talep edilmesi durumunda destek ödemesi yapılmaktadır.

Tablo 12 İleri Girişimci Kuruluş Desteği

	Şahıs İşletmesi	Sermaye İşletmesi
Kuruluş Desteği	5.000TL	10.000TL

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

Girişimcilere kuruluş desteğinin yanında performans desteği de verilmektedir. Performans Desteği girişimcinin kuruluştan sonraki iki yılı kapsar ve ilgili dönemdeki istihdam ettiği personel sayısına göre verilmektedir. Destek limitleri tablo 13’de gösterilmiştir.

Tablo 13 İleri Girişimci Performans Desteği

	Şahıs İşletmesi	Sermaye İşletmesi
Kuruluş Desteği	5.000TL	10.000TL
Performans Desteği	Faaliyet Dönemi	Faaliyet Dönemi
	180-539 Prim Günü 5.000 TL	360-1079 Prim Günü 5.000 TL
	540-1079 Prim Günü 10.000 TL	1080-1439 Prim Günü 15.000 TL,
	1080 ve Üstü Prim Günü 20.000 TL	1440 ve Üstü Prim Günü 20.000 TL

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

İşletmenin olağan faaliyetlerini yerine getirebilmesi amacıyla alacakları Makine Teçhizat ve Yazılımlar için Destek limitleri işletmenin teknoloji düzeyine göre belirlenir.

Tablo 14 İleri Girişimcilik Desteği Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği

İleri Girişimcilik Desteği Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği			
	Destek Üst Limiti	Destek Oranı	Geri Ödemeli/ Ödemesiz
Düşük Teknoloji	100.000TL	%75	Geri Ödemesiz
Orta Yüksek Teknoloji	200.000TL	%75	Geri Ödemesiz
Yüksek Teknoloji	300.000TL	%75	Geri Ödemesiz

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği girişimcilerin tecrübeli girişimcilerden alacakları, tecrübe paylaşımı vizyon üretimi, tavsiye ve yönlendirmelerini kapsamaktadır. Ayrıca KOBİ danışmanları ve öğretim üyelerinden alacakları durum analizleri, SWOT analizleri ve işletme koçluğu da Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği kapsamındadır. Destek üst limiti 10.000TL olup destek oranı %75'dir.

2.2.3 Genel Destek Programı

Gelen Destek Programı KOBİ'lerin ekonomideki paylarının artırılması, KOBİ'lerin mali ihtiyaçlarının karşılanması, diğer işletmeler ile rekabet edebilme yeteneklerinin artırılması amacıyla oluşturulmuştur. (KOSGEB Genel Destek Programı Uygulama Esasları 2018:1)

2018 yılında Genel Destek Programı başvuruya kapatılmış olup üç yıllık program süresi devam eden KOBİ'ler için destek süreci devam etmektedir.

Genel Destek Programı limit ve oranları tablo 15’de gösterilmiştir.

Tablo 15 Genel Destek Programı limit ve oranları

GENEL DESTEK PROGRAMI DESTEKLERİ	DESTEK ÜST LİMİTİ	DESTEK ORANI (%)		
		1.Bölge	2.3.4. Bölge	5. 6. Bölge
Yurt İçi Fuar Desteği	45.000	% 50	% 60	% 70
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	20.000			
Tanıtım Desteği	25.000			
Eşleştirme Desteği	30.000			
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000			
Danışmanlık Desteği	22.500			
Eğitim Desteği	20.000			
Enerji Verimliliği Desteği	75.000			
Tasarım Desteği	22.500			
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30.000			
Belgelendirme Desteği	30.000			
Test, Analiz ve Kalibrasyon	30.000			
Bağımsız Denetim Desteği	15.000			
Gönüllü Uzmanlık Desteği	15.000			
Lojistik Desteği	40.000			

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

Genel Destek Programı kapsamında 2018 yılında ülke çapında yaklaşık 19.000 başvuru alınmış, 15.000 başvuru onaylanmış 388 Milyon TL destek ödemesi yapılmıştır.

2.2.4 İşletme Geliştirme Destek Programı

Genel destek programının başvuru kapatılmasına müteakip yürürlüğe giren İşletme Geliştirme Destek Programı'nın amacı KOBİ'lerin ekonomideki etkinliğinin artırılması, KOBİ'lerin marka değeri kazanması ve kurumsal yapıya ulaşması amacıyla ortaya konulmuştur. (KOSGEB İşletme Geliştirme Destek Programı 2018:1)

Programın destek süreci iki yıl olarak belirlenmiştir ve işletmelerin bir kere bu programdan yararlanması mümkündür ancak başvuru yapılan dönem sonunda net satış hasılatı yüzde on veya üstü artış sağlayan işletmelere bir defaya mahsus programı yenileme imkânı verilmiştir. (KOSGEB İşletme Geliştirme Destek Programı 2018:2)

İşletme Geliştirme Destek Programı limit ve oranları tablo 16'da gösterilmiştir. Destek oranı bölge ayrımı olmaksızın %60 olarak belirlenmiştir ancak nitelikli eleman desteğinde kadın, gazi veya şehit yakınlarına pozitif ayrımcılık yapılmış olup destek oranı %80 olarak belirlenmiştir.

Tablo 16 İşletme Geliştirme Destek Programı limit ve oranları

	İŞLETME GELİŞTİRME DESTEK PROGRAMI DESTEKLERİ	DESTEK ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI
1	Yurt İçi Fuar Desteği	50.000	%60
2	Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	20.000	
3	Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000	
4	Eğitim Desteği	20.000	
5	Enerji Verimliliği Desteği	35.000	
6	Tasarım Desteği	25.000	
7	Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30.000	
8	Belgelendirme Desteği	30.000	
9	Test ve Analiz Desteği	30.000	

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

İşletme Geliştirme Destek Programı kapsamında 2018 yılında ülke çapında yaklaşık 12.000 başvuru alınmış, 11.700 başvuru onaylanmış 311.000 TL destek ödemesi yapılmıştır.

2.2.5 İş Birliği Destek Programı

Bu programın amacı; küçük ve orta ölçekli işletmelerin birbirleriyle veya büyük işletmelerle ortak çalışma kültürünün geliştirilmesine ve karşılıklı fayda ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki işbirlikleri tesis etmelerine katkı sağlamaktır.

Ülkemiz ekonomisinde sermaye azlığı ve ortaklık kültürünün zayıf olması bilinen sorunlardır. İş Birliği Destek Programı KOBİ'lerin bir araya gelmesi ve ortaklık kültürünün geliştirilmesi ve rekabet gücü ihtisas eden ortaklıkların ortaya koyulması amacıyla yürürlüğe koyulmuştur. (İş Birliği Destek Programı Uygulama Esaslar 2019:1)

Destek programı iki modelde tasarlanmış olup işletici kuruluş modeli denilen birinci modelde programa başvuran işletmelerin ortak olduğu üçüncü bir işletme kurulması öngörülmektedir, ikinci modelde olan proje ortaklığı modelinde ise işletmelerin üçüncü bir işletme kurmayıp desteğe başvurdukları iş-zaman planındaki kendi üstlerine düşen faaliyetleri yerine getirdiği öngörülmektedir.

İş Birliği Destek Programı kapsamında 2018 yılında ülke çapında yaklaşık 56 başvuru alınmış, 30 başvuru onaylanmış 9,5 Milyon TL destek ödemesi yapılmıştır.

Tablo 17 İş Birliği Destek Programı Limit ve Oranları

İşletici kuruluş modeli				
İşletici Kuruluşun Teknoloji Düzeyi	Asgari Kobi Sayısı	İşletici Kuruluş Proje Destek Üst Limiti (TL)		
		Geri ödemesiz	Geri ödemeli	Toplam
Yüksek	2	2 milyon	3 milyon	5 Milyon
Orta	3	2 milyon	3 milyon	5 Milyon
Diğer	5	2 milyon	3 milyon	5 Milyon

İş birliği Destek Programı limit ve oranları tablo 17'de gösterilmiştir.

Proje Ortaklığı Modeli					
İşletici Kuruluşun Teknoloji Düzeyi	Asgari Kobi Sayısı	Her Bir Proje Ortağı İşletme İçin Destek Üst Limiti (TL)			Toplam Üst Limit
		Geri ödemesiz	Geri ödemeli	Toplam	
Yüksek	2	2 milyon	3 milyon	5 Milyon	10 Milyon
Orta	3	2 milyon	3 milyon	5 Milyon	10 Milyon
Diğer	5	2 milyon	3 milyon	5 Milyon	5 Milyon

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

2.2.6 KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı

KOBİGEL Destek Programı KOSGEB'in çağrı esaslı ve proje temelli destek programlarından biridir. Her bir çağrı diğerlerinden bağımsız olup çağrıya göre proje konuları, desteklenen sektörler gibi değişiklikler olabilmektedir. Programın amacı KOBİ'leri ekonomideki paylarının artırılması, rekabet imkânlarının yükseltilmesi ve katma değerlerinin yükseltilmesidir. (KOSGEB KOBİGEL Programı Uygulama Esasları 2019:1)

KOBİGEL Programında geri ödemesiz olarak 300.000TL, geri ödemeli olarak da 700.000TL'ye kadar destek verilebilmektedir. Destek oranı bölge ayrımı olmaksızın %60'dır. Çağrı bazlı destek olmasından dolayı alt kalemlerin örneğin makine teçhizat, personel gibi kalemlerin ayrıntısı çıkan çağrıda belirlenir.

KOBİGEL Destek Programı kapsamında 2018 yılında ülke çapında yaklaşık 9.300 başvuru alınmış, 5.500 başvuru onaylanmış 257 Milyon TL destek ödemesi yapılmıştır.

2.2.7 Uluslararası Kuluçka Merkezi Ve Hızlandırıcı Destek Programı

Ülke içerisinde gerçekleşmiş AR-GE ve İnovasyon projelerinin dünya pazarında yer alması ve ticarileşmesi amacıyla ortaya koyulmuş programdır. Program Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı ve Uluslararası Hızlandırıcı Programı şeklinde iki ayrı bölümden oluşmaktadır.

2.2.7.1 Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı

Programın amacı yurt dışında açılacak kuluçka merkezinin kurulması ve işletilmesidir.

Destek üst limiti kuruluş dönemi için 100.000USD olup destek oranı %80’dir. İşletme dönemi için destek üst limiti 3.750.000USD’dir ve ilk iki yıl için destek oranı %80, takip eden iki yıl için ise %60’dır. (KOSGEB Uluslararası Kuluçka Merkezi (UKM) ve Hızlandırıcı Destek Programı Uygulama Esasları 2018:3)

Destek verilecek kalemler ise

Kuruluş Aşaması İçin

- a) Kuluçka Merkezi kuruluş giderleri
- b) Kuluçka Merkezi tadilatı,
- c) Kuluçka Merkezi altyapısı,
- d) Kuluçka Merkezine ait ofis Donanımları
- e) Kuluçka Merkezi sisteminin yazılım Giderleri
- f) YMM Giderleri (Yeminli Mali Müşavir)
- g) Ulaştırma Masrafları

İşletme Aşaması İçin

- h) Kuluçka Merkezi Kirası,
- i) Kuluçka Merkezinin İşletime Giderleri,
- j) Kuluçka Merkezinin Tanıtımı için yapılan faaliyetler
- k) Eğitim, Danışmanlık Ve Sınai Mülkiyet Hakları

2.2.7.2 Uluslararası Hızlandırıcı Programı

Hızlandırıcı programının amacı KOBİ'lerin yurt dışı piyasalara açılmasını kolaylaştırmaktır. Üç yıllık program süresince KOBİ'lere program başı 15.000USD, toplamda 60.000USD üst limit ile destek verilebilir. Programa katılan KOBİ'lere ülke ayrımı gözetmeksizin %80 destek oranı ile desteklenir. (KOSGEB UKM Uygulama Esasları 2018:8)

- a) Hızlandırıcı Ofis Kirası Giderleri,
- b) Eğitim Giderleri,
- c) Danışmanlık Giderleri,
- d) Mentörlük Giderleri,
- e) İş Yönetimi Giderleri,
- f) Hukuk Giderleri,
- g) Fikri Ve Sınai Mülkiyet Hakları Giderleri,
- h) Ulaşım Giderleri,
- i) Konaklama Giderleri,
- j) YMM Giderleri,
- k) Organizasyonla İlgili Genel Giderler

2018 yılında destek kapsamında 6 firmaya 4.320.000TL destek ödemesi yapılmıştır. (KOSGEB Faaliyet Raporu 2018: 43)

2.2.8 TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı

TEKNOPAZAR desteği, teknolojik altyapısı yüksek ve AR-GE ve İnovasyon yapmış KOBİ'lerin bu AR-Ge ve İnovasyon sunucunda ortaya koydukları ürünlerin pazarlanması amacıyla yürürlüğe girmiş destektir. Ortaya koyulmuş ürünün ülke içinde ve ülke dışında tanıtımı ve ticarileştirilmesi amacıyla ülke içindeki işlemlere 50.000TL, ülke dışındaki işlemlere de 100.000TL üst limitte destek verilir. Desteğin oranı %100 olup KOBİ'nin sadece vergi ve diğer yasal yükümlülükleri karşılaması yeterlidir. (KOSGEB TEKNOPAZAR Destek Programı Uygulama Esasları 2017: 2).

2018 yılında 63 firmaya destek kapsamında 2.5 Milyon TL destek ödemesi yapılmıştır.

2.2.9 Araştırma-Geliştirme, İnovasyon Ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı

Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programının amacı yeni icat ve buluşları ortaya koyan KOBİ'lerin desteklenmesi ve teknolojik altyapısı güçlü KOBİ'lerin Ar-Ge yapmaya teşvik edilmesidir. (KOSGEB Ar-Ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı Uygulama Esasları 2019: 3).

Ar-Ge ve İnovasyon desteğinden mevcut işletmeler ile henüz bir işi olmayan Ar-Ge girişimcileri faydalanabilir. Program iki bölümden oluşmakta olup ilk kısmı Ar-ge İnovasyon 'dur. İkinci kısmı ise Endüstriyel Uygulama destek programıdır.

Endüstriyel Uygulama Destek Programına,

- a) KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programından mezun olmuş işletmeler
- b) Başka bir kamu kurumunun Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programından mezun olmuş işletmeler
- c) Doktora sonucunda ortaya çıkmış ürünleri ticarileştirmek isteyen işletmeler
- d) Patenti alınmış ürünleri ticarileştirmek isteyen işletmeler başvurabilir (KOSGEB Ar-Ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı Uygulama Esasları 2019: 13).

Araştırma-geliştirme, inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programı limit ve oranları tablo 18'de gösterilmiştir.

Tablo 18 Ar-Ge, İnovasyon Destek Prog. Limit Ve Oranları

AR-GE, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMA DESTEK PROGRAMI DESTEKLERİ		DESTEK ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI(%)
Ar-Ge ve İnovasyon Programı			
İşlik Desteği		İşliklerden bedel alınmaz	
Kira Desteği	Teknopark içi	30.000	75
	Teknopark harici	24.000	
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği		150.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)		300.000	75
Personel Gideri Desteği		150.000	75
Başlangıç Sermayesi Desteği		20.000	100
Proje Geliştirme Desteği	Proje Danışmanlık Desteği	25.000	75
	Eğitim Desteği	10.000	
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	20.000	
	Proje Tanıtım Desteği	5.000	
	Yurt içi ve Yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti /Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği	15.000	
	Test, Analiz ve Belgelendirme Desteği	25.000	

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

Endüstriyel Uygulama Programı		
Kira Desteği	18.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği	150.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	500.000	75
Personel Gideri Desteği	150.000	75

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı kapsamında 2018 yılında ülke çapında yaklaşık 3.874 başvuru alınmış, 2.000 başvuru onaylanmış 1.106 işletmeye 71 Milyon TL destek ödemesi yapılmıştır.

2.2.10 KOBİ TEKNOYATIRIM - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı

Programın amacı Ar-Ge sonucunda ortaya çıkan ürünlerin ticarileştirilmesi ve bu amaçla yapılan yatırımların desteklenmesidir.

TEKNOYATIRIM Programından,

- En az bir yıldır faaliyette olan işletmeler
- KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programından mezun olmuş işletmeler
- Başka bir kamu kurumunun Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programından mezun olmuş işletmeler
- Doktora sonucunda ortaya çıkmış ürünleri ticarileştirmek isteyen işletmeler
- Patenti alınmış ürünleri ticarileştirmek isteyen işletmeler başvurabilir
- T.C Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teknolojik Ürün Belgesi(TÜR)'ne sahip işletmeler başvurabilir. (KOSGEB TEKNOYATIRIM Destek Programı Uygulamam Esasları 2019:4)

Programın maksimum süresi 36 aydır. Yüksek ve orta yüksek teknoloji ürünleri için 5.000.000TL, diğer teknoloji sınıfında ürünler için 500.000TL üst limit bulunmaktadır.

KOBİ TEKNOYATIRIM destek programı limit ve oranları tablo 19’da gösterilmiştir

Tablo 19 TEKNOYATIRIM Destek Programı limit ve oranları

Destek Kalemleri	Destek Oranları
a)Makine-teçhizat desteği	%100 (%60 Geri ödemesiz + %40 Geri Ödemeli)
b)Üretim hattı tasarım giderleri desteği	%60 Geri ödemesiz
c)Yazılım giderleri desteği	%60 Geri ödemesiz
ç)Personel gideri desteği	%60 Geri ödemesiz
d)Eğitim ve danışmanlık desteği	%60 Geri ödemesiz
e)Tanıtım ve pazarlama giderleri desteği	%60 Geri ödemesiz

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

2.2.11 Stratejik Ürün Destek Programı

Programın amacı KOBİ’lerin teknolojik altyapılarının geliştirilerek ithalatı yüksek ürünlerin yerleştirilmesi ve yurt içinde üretilen ürünlerdeki yabancı oranının düşürülmesi vasıtasıyla cari açığın azaltılması ve bu yönde yapılacak yatırımların desteklenmesidir. (KOSGEB Stratejik Ürün Destek Programı 2018:1)

KOSGEB destek programları arasında sadece TEKNOYATIRIM ve Stratejik Ürün Destek Programı yatırıma destek vermektedir.

Destek programı çağrı bazlı olmakta olup sadece çağrı dönemlerinde başvuru kabul etmektedir. Çağrıya çıkılacağı zaman Başkanlık birimi tarafından şartlar

belirlenir ve çağrıya çıkılır. (KOSGEB Stratejik Ürün Destek Programı Uygulama Esasları 2018:1)

Destek süreci maksimum 36 ay olup projenin destek üst limiti 5 milyondur.

Stratejik Ürün Destek Programı limit ve oranları tablo 20’de gösterilmiştir.

Tablo 20 Stratejik Ürün Destek Programı limit ve oranları

Destek Kalemleri	Destek Oranları
a)Makine-teçhizat desteği	%100 (%60 Geri ödemesiz + %40 Geri Ödemeli)
b)Üretim hattı tasarım giderleri desteği	%60 Geri ödemesiz
c)Yazılım giderleri desteği	%60 Geri ödemesiz
ç)Personel gideri desteği	%60 Geri ödemesiz
d)Eğitim ve danışmanlık desteği	%60 Geri ödemesiz
e)Tanıtım ve pazarlama giderleri desteği	%60 Geri ödemesiz

Kaynak: Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 15.05.2019

2.2.12 Kosgeb Kredi Faiz Destek Program

Kredi faiz destek programının amacı KOBİ’lerin piyasa şartlarından daha uygun şartlarda finansman desteği sağlanmasıdır. (KOSGEB Kredi Faiz Destek Programı Uygulama Esasları 2017:1) Program çağrı bazlı olup sadece çağrı dönemlerinde destek verilmektedir.

2.2.13 KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri

KOBİ’lerin ürettikleri ürünlerde kalite standartlarının artması, rekabet güçlerinin artırılması ve ürünlerin yerlileşmesi amacıyla yürürlüğe koyulmuştur. (KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri Uygulama Esasları 2018:1)

KOSGEB'in diğ er desteklerinden farklı olarak laboratuvar hizmetlerinde KOSGEB ayrıca bir destek vermemekte olup KOSBEB desteği hizmeti uygun fiyatla vererek yerine getirmektedir.

2017 yılında 9 ilde 12 laboratuvar ile hizmet verilirken 2019 yılında 5 ilde 8 laboratuvar hizmet vermeye devam etmektedir. 8 laboratuvarın 7'si metal test laboratuvarı iken bir tanesi ise plastik kauçuk test laboratuvarı olarak çalışmaktadır.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI KAPSAMINDAKİ İŞLETMELERİN HARCAMA DAĞILIMI VE PİYASAYA ETKİLERİ: İSTANBUL İLİ AVRUPA YAKASI ÖRNEĞİ

KOSGEB'in 2018 yılında toplam harcama tutarı 2.250.000.000TL civarındadır. KOSGEB bütçesi 2017 yılında 2.004.000.000TL'dir dolayısıyla kurum bütçesinin %10 civarında arttığı görülmektedir. KOSGEB toplam bütçesinin %81'i geri ödemesiz destek yani hibe olarak ödenmiştir ve bu rakam 1.820.000.000TL'ye tekabül etmektedir. KOSGEB 2018 yılında geri ödemeli destek olarak da 112.500.000TL ödeme yapılmıştır. Toplam bütçenin %86'sı hane halkına transfer olarak diğer bir deyişle destek ödemesi olarak gerçekleşmiştir. (KOSGEB Faaliyet Raporu 2018: 31).

Yapılan destek ödemeleri il bazında incelendiğinde toplam destek ödemelerinin %14'ü İstanbul ilindeki işletmelere yapıldığı görülmektedir. TÜİK verilerine göre tüm Türkiye'deki işletmelerin %24'ü İstanbul'dadır. Verilen destek ile toplam işletme sayısının kısmi olarak paralellik göstermektedir.

KOSGEB'in İstanbul'da beş adet Müdürlüğü bulunmaktadır. İstanbul'daki Müdürlükler sırasıyla KOSGEB İstanbul İkitelli Müdürlüğü, KOSGEB İstanbul Anadolu Yakası Müdürlüğü, KOSGEB İstanbul Boğaziçi Müdürlüğü, KOSGEB Marmara Müdürlüğü ve KOSGEB Haliç Müdürlüğü'dür. Çalışmamızın hedef kitlesi İstanbul Avrupa yakasındaki İstanbul İkitelli Müdürlüğü, İstanbul Boğaziçi Müdürlüğü ve İstanbul Haliç Müdürlüğü'nün sorumluluk alanında kalan Avrupa Yakasındaki girişimcilerdir. (TÜİK 2016)

Tablo 21 Avrupa Yakası Müdürlükler Toplam Ödeme Miktarı

	2015 YILI		2016 YILI		2017 YILI	
	Ödeme Oluru Tutarı (TL)	Firma Sayısı	Ödeme Oluru Tutarı (TL)	Firma Sayısı	Ödeme Oluru Tutarı (TL)	Firma Sayısı
KOSGEB BOĞAZIÇI MÜDÜRLÜĞÜ	12.229.953	1297	14.430.012	1411	25.029.603	1930
KOSGEB HALİÇ MÜDÜRLÜĞÜ	11.284.166	1262	12.885.620	1236	19.728.337	1505
KOSGEB İKİTELLİ MÜDÜRLÜĞÜ	23.930.842	2750	28.871.662	2756	35.584.244	2816
KÜMÜLATİF TOPLAM	47.444.962	5296	56.187.294	5399	80.342.185,38	6244

Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 19.05.2019

Tablo 21’den de anlaşılacağı gibi 2017 yılında tüm destekler toplamında İstanbul İli Avrupa Yakasında bulunan üç müdürlük yaklaşık 80Milyon TL ödeme yapılmıştır. Toplam ödemelerde 2015 yılından 2016 yılına geçerken yaklaşık %19 artış gerçekleşmiştir, 2016 yılından 2017 yılına geçerken ise %42’lik bir artış gerçekleşmiştir.

Tablo 22 Avrupa Yakası Girişimcilik Ödemeleri

	2015 YILI		2016 YILI		2017 YILI	
	Ödeme Oluru Tutarı(TL)	Firma Sayısı	Ödeme Oluru Tutarı(TL)	Firma Sayısı	Ödeme Oluru Tutarı(TL)	Firma Sayısı
KOSGEB İSTANBUL BOĞAZİÇİ MÜDÜRLÜĞÜ	1.665.112	176	3.460.527	251	7.433.015	383
KOSGEB İSTANBUL HALİÇ MÜDÜRLÜĞÜ	1.815.649	181	2.774.884	218	5.603.620	316
KOSGEB İSTANBUL İKİTELLİ MÜDÜRLÜĞÜ	2.354.164	243	4.869.034	329	8.969.323	457
Kümülatif Toplam	5.834.927	599	11.104.446	798	22.005.959	1156

Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 19.05.2019

2017 yılı içerisinde Girişimcilik Destek Programı kapsamında girişimcilere yaklaşık 22Milyon TL ödeme yapıldığı görülüyor. Toplam 80Milyon TL’lik ödemenin 22 milyonu girişimcilere yapıldığına göre girişimcilere yapılan ödeme KOSGEB ödemelerinin yaklaşık dörtte birine denk gelmektedir.

Girişimcilik Destek Programı altında İşletme Kuruluş Desteği, İşletme Giderleri Desteği ve Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat ve Ofis Donanım Desteği bulunmaktadır. Girişimcilik Destek Programı alt başlığı olan Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat ve Ofis Donanım Desteği kapsamında yapılan ödemeleri tablo 23’de gösterilmiştir.

Tablo 23 Avrupa Yakası Müdürlükleri Makine Teçhizat Ofis Donanım Ödemeleri

	2015 YILI	2016 YILI	2017 YILI
	Ödeme Oluru Tutarı(TL)	Ödeme Oluru Tutarı(TL)	Ödeme Oluru Tutarı(TL)
KOSGEB BOğAZIÇI MÜDÜRLÜğÜ	710.938	1.077.589	1.915.213
KOSGEB HALIÇ MÜDÜRLÜğÜ	928.632	1.147.817	1.746.318
KOSGEB İKİTELLİ MÜDÜRLÜğÜ	1.174.361	2.079.749	2.706.140
Kümülatif Toplam	2.813.932	4.305.156	6.367.672

Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 19.05.2019

Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Ofis Donanım ve Yazılım Desteği kapsamında girişimcilere bir iş yeri kurulması için gerekli olan kalemler verilmektedir. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelere ofis donanım ve yazılım imalat

sektöründe faaliyet gösteren işletmelere ise ofis donanım, yazılım ve makine teçhizat kalemleri hitap etmektedir.

Tablodan 23’de görüleceği üzere Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Ofis Donanım ve Yazılım Desteği kapsamında işletmelere 2015 yılında 2.813.932TL, 2016 yılında 4.305.156TL, 2017 yılında 6.367.672TL ödeme yapılmıştır.

Tablo 24 Avrupa Yakası Müdürlükler İşletme Giderleri Ödemeleri

	2015 YILI	2016 YILI	2017 YILI
	Ödeme Oluru Tutarı (TL)	Ödeme Oluru Tutarı (TL)	Ödeme Oluru Tutarı (TL)
KOSGEB BOĞAZİÇİ MÜDÜRLÜĞÜ	1.492.969	2.262.938	4.021.538
KOSGEB HALIÇ MÜDÜRLÜĞÜ	1.950.127	2.410.415	3.667.267
KOSGEB İKİTELLİ MÜDÜRLÜĞÜ	2.466.158	4.367.472	5.685.895
Kümülatif Toplam	5.909.255	9.040.825	13.374.701

Kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi 19.05.2019

İşletme giderleri desteği kapsamında işletmelere istihdam ettikleri personel ve ödedikleri kira karşılığında destek ödemesi yapılmaktadır. Diğer desteklerin haricinde personelin mezuniyetine veya ne zaman istihdam edildiğine dair herhangi bir şart bulunmamaktadır. İşletme giderleri desteği kapsamında aylık işletmeye ödenebilecek maksimum tutar 5.000TL’dir.

İşletme giderleri desteği kapsamında 2017 yılında girişimcilere 13.374.710,70TL ödeme yapılmıştır. Girişimcilere yapılan toplam ödemeye

kıyaslandığında toplam ödemenin yaklaşık %60'ı işletme giderleri kapsamında yapıldığı görülmektedir.

Çalışmanın bu bölümün, İstanbul İli Avrupa Yakasındaki KOSGEB Müdürlüklerinde kayıtlı Girişimcilik Destek Programından yararlanmış girişimcileri kapsayan ve anket çalışmasına dayalı gerçekleştirilen araştırmaya ilişkin veriler yer almaktadır.

Bu bölümde, araştırmanın amacı, kapsamı ve sınırları, araştırmanın yöntemi açıklanacak ve araştırmanın sonucunda elde edilen bulguların değerlendirmesi yapılacaktır.

3.1 Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı KOSGEB Girişimcilik Destek Programından yararlanarak işletmesini İstanbul İli Avrupa Yakasında açmış girişimcilerin demografik özellikleri, faaliyet gösterdikleri sektörler, işletmelerinin bulunduğu iş bölgesi, destek kapsamında ne tür harcamalar yaptıkları, yerli malı mı yoksa ithal mal mı aldıkları gibi konulara yönelik araştırma yapılacaktır. Sektör bazında işletmeler incelenecek olup hangi sektörün hangi alanda harcama yaptığı ve desteğin verimliliği adına çözüm önerileri sunulacaktır.

3.2 Araştırmanın Kapsamı Ve Sınırları

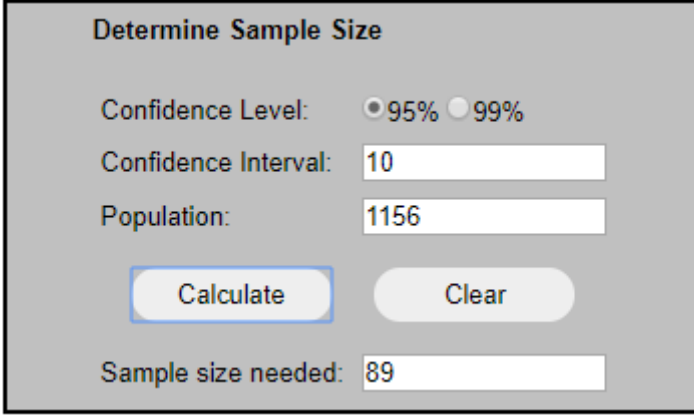
KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerine katılarak, 2015-2017 yılları arasında İstanbul İli Avrupa Yakasında KOSGEB Girişimcilik Destek Programından yararlanan 1156 girişimci bulunmaktadır.

Bu çalışmada, saha araştırması yapılmasına karar verilen İstanbul İli Avrupa Yakasındaki KOSGEB'den destek alan girişimciler ile ilgili bilgiler toplanacağından, araştırmanın evreni olarak İstanbul İli Avrupa Yakasında KOSGEB Girişimcilik Destek Programından yararlanan 1156 girişimci belirlenmiştir.

Bu çalışmada güven aralığı yüzde 95 olarak belirlenmiştir. Bir başka ifadeyle, örnekleme yoluyla elde edilen sonuçların evren için genellemesi durumunda ulaşılan

sonuçların gerçek durumu yansıtmaya olasılığının %95 olması planlanmıştır. Saha araştırması yapılacak işletmelerden, kaç işletme ile görüşülmesi gerektiği ile ilgili bir hesaplama aracı kullanılmıştır. Bu hesaplama aracında İstanbul İli Avrupa Yakasındaki KOSGEB’den destek alan girişimcilerden toplam işletme sayısı üzerinden yüzde 10’luk hata payı ve yüzde 95’lik güven düzeyi ile anket yapılması gereken örnek büyüklüğü hesaplanmıştır. Örnek büyüklüğünün sonucunu veren hesaplama aracı Şekil 2’de yer almaktadır.

Şekil 2 Örneklem Adedi Hesaplama Aracı (Surveysystem.com)



The image shows a web-based calculator titled "Determine Sample Size". It has three input fields: "Confidence Level" with radio buttons for 95% (selected) and 99%; "Confidence Interval" with a text box containing "10"; and "Population" with a text box containing "1156". Below these fields are two buttons: "Calculate" (highlighted with a blue border) and "Clear". At the bottom, there is a field labeled "Sample size needed:" which displays the result "89".

Kaynak: Surveysystem.com. E.T: 09.05.2018

Şekilden anlaşılabileceği üzere en az 89 işletme ile anket yapılması gerekmektedir. Anket hazırlanırken soruların basit, eğitim düzeyinin düşük olması durumunda bile kolayca anlaşılabilir olmasına dikkat edilmiştir. Açık uçlu soru sorulmamaya gayret edilmiştir. Girişimcilere sonuçların anonim olarak kalacağı ve hiçbir şekilde lehte veya aleyhte kullanılmayacağı konusunda bilgi verilmiştir. Katılımcılara e-posta yoluyla anket gönderilmiştir ve KOSGEB Haliç Müdürlüğünde bizzat yüz yüze anket çalışması yapılmıştır.

Ankete 238 girişimci cevap vermiştir. Anketler incelendiğinde 10 anketin hatalı doldurulduğu tespit edilmiş ve bu anketler değerlendirilmeye alınmamıştır. 228 girişimcinin cevapladığı anket analize hazır hale gelmiştir.

Anket soruları hazırlanırken, daha önceden başarılı bulunmuş girişimcilik konusunda yazılmış yüksek lisans tezlerinden konuya uygun anket soruları derlenmiştir. Sorular 40 kişilik pilot grupta değerlendirilmiş ve veri kalitesini düşüren güvenilirlik ve geçerlilik sorunu olan sorular çıkarılmıştır.

3.3. Araştırma Elde Edilen Veriler Ve Analizi

3.3.1 Girişimcilere İlişkin Demografik Bulgular

Çalışmaya katılan girişimcilerin %17'si 18-30 yaş aralığında, %46'sı 31-40 yaş aralığında, 28'i 41-50 yaş aralığında, 9'u ise 50 yaş ve üzerindedir ayrıca girişimciler arasında 18 yaş altı bulunmamıştır. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) 0-17 yaş arası kişileri Ergen 18-65 yaş arası kişileri genç 66-79 yaş arası kişileri orta yaş 80-99 yaş arasındaki kişiler yaşlı olarak tanımlamıştır. (WHO, 2015) Ülkemiz için bu tanım ne kadar doğru olur tartışılır ancak TÜİK Eylül 2017'de yayınladığı Hayat Tabloları çalışmasında Türkiye'de beklenen yaşam süresini 78 yıl olarak belirtmiştir. Girişimcilik için bir yaş sınırı veya tanımı olmamasına rağmen genç girişicilerin daha azimli, heyecanlı ve çalışmaya istekli oldukları orta ve ileri yaştakilerin de tecrübe ve risk algısında daha avantajlı olduğu söylenebilir (Gözek ve Akbay, 2012: 46) .

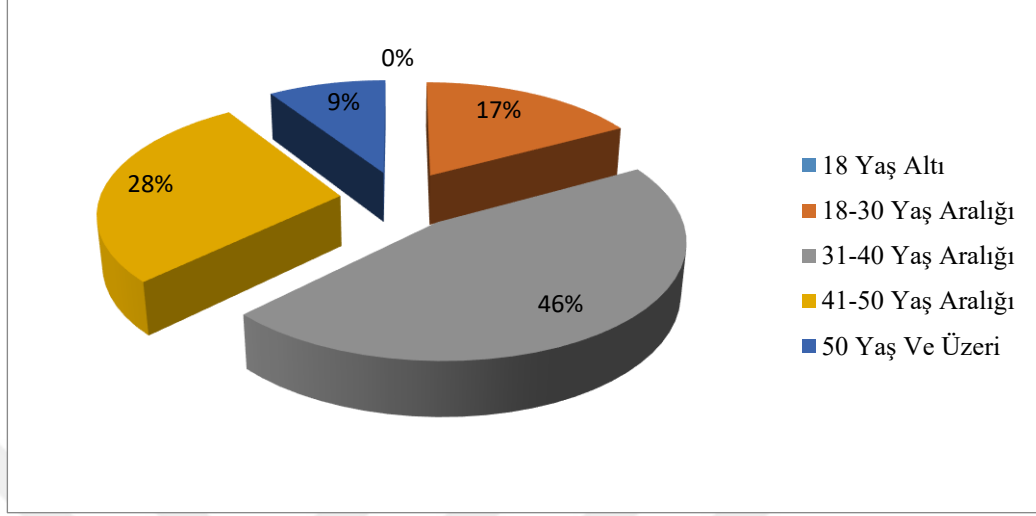
Tablo 25’de görüldüğü gibi çalışmaya katılan girişimcilerin %62,7’si 40 yaş altıdır.

Tablo 25 Girişimcilerde Yaş Dağılımı

	Yüzde	Kümülatif Yüzde
18 Yaş Altı	0	0
18-30 Yaş Aralığı	17	17
31-40 Yaş Aralığı	46	63
41-50 Yaş Aralığı	28	91
50 Yaş Üzeri	9	100
TOPLAM	100	100

Mart 2018 TÜİK Girişimcilik Haber Bülteninde en yoğun işveren yaş ortalaması olarak 35-44 yaş arası olduğu ifade edilmektedir. Çalışmada bu yaş aralığı başlı başına bir seçenek olarak sunulmasa dahi Şekil 3’de görüldüğü gibi TÜİK verileriyle çalışma sonuçları aynı yöndedir.

Şekil 3 Girişimcilerde Yaş Dağılımı



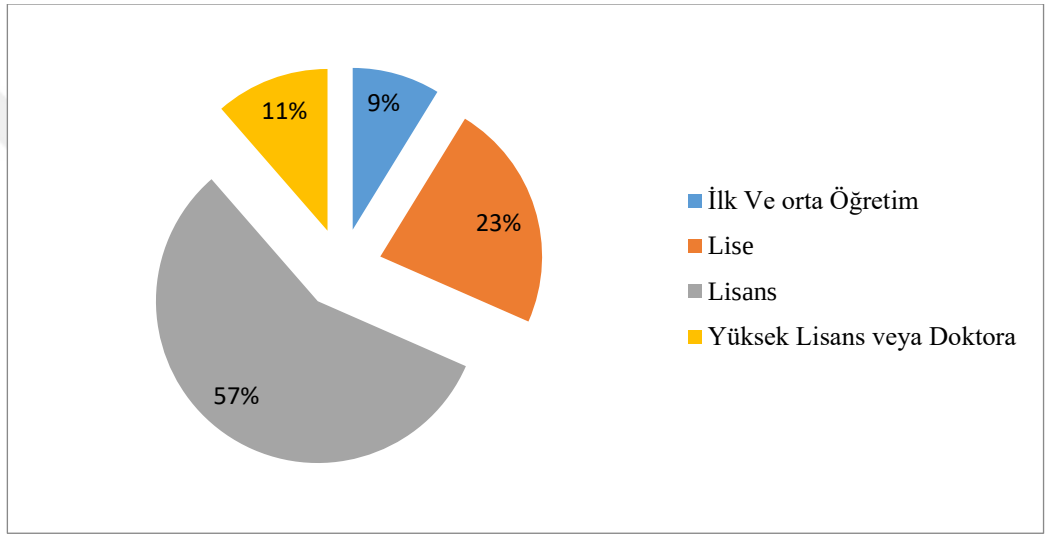
Çalışmaya katılan girişimcilerin %54,8'i lisans, 24,3'ü lise, 11,4'ü yüksek lisans veya doktora, 9,5'i ise ilk veya orta öğretim mezunudur. Tablo 26'da görüldüğü gibi en fazla girişimcinin lisans mezunlarında olduğu görülmektedir. Yüksek lisans ve doktora mezunlarının ise girişimcilikteki oranı dikkat çeken bir oranda düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 26 Girişimcilerin Eğitim Durumu

	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İlk ve Orta Öğrenim	20	9	9
Lise	52	23	32
Lisans	130	57	89
Yüksek Lisans ve Doktora	26	11	100
TOPLAM	228	100	100

Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) 2014 Raporunda 2013 yılı ve 2014 yılı kıyaslamasında lise öncesi eğitilmişlerin girişimcilik oranının arttığını ifade etmiştir. 2013 yılından 2014 yılına lise öncesi mezuniyeti olan girişimcilerin sayısı artmasına rağmen geçen zaman içinde lise ve sonrası mezuniyeti olan girişimcilerin sayısının KOSGEB’den destek alan girişimciler arasında arttığını bu çalışma göstermektedir. (GEM, 2014)

Şekil 4 Girişimcilerin Eğitim Durumu



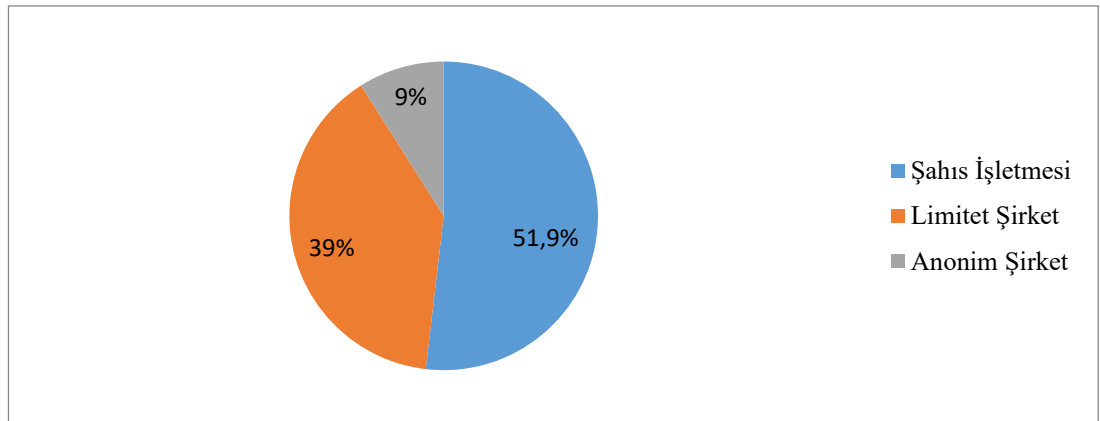
Araştırmaya katılan girişimcilerin tablo 27’de görüldüğü gibi 51,9’luk kısmı şahıs işletmesi 39,2’si limitet işletme, %9’u da anonim şirket olarak işletme kurdukları görülmüştür. Mart 2018 TÜİK Girişimcilik Haber Bülteninde yeni açılan işletmelerin %71,3’ünün ferdi mülkiyet olduğu açıklanmıştır. Bu iki istatistik arasındaki fark girişimcilik desteği kapsamında kurulan işletmelerde daha fazla oranda sermaye şirketi olduğunu göstermektedir.

Tablo 27 İşletmelerin Hukuki Statüsü

	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Şahıs İşletmesi (Gerçek Kişiler)	51,9	51,9
Limited Şirket	39	90,9
Anonim Şirket	9	99,9
TOPLAM	100	100

Şekil 5’de görüldüğü gibi KOBİ’lerde en fazla şahıs işletmesi kurulduğu bilenen bir durumdur. Şahıs işletmelerinde kuruluş ve kapanıştaki bürokratik işlemler daha az, daha kolay ve daha düşük maliyetli olduğu için tercih edildiği söylenebilir. Türk Ticaret Kanununda işletmeler şahıs işletmesi, limitet şirket ve anonim şirketten ibaret değildir. Kanunda bu şirketlerden farklı olarak kolektif şirket, komandit şirket, paylı komandit şirket ve kooperatifler de sayılmaktadır ancak bu şirketler piyasada çok az bulunduğundan çalışmamızda görmezden gelinmiştir.

Şekil 5 Örnekleme Yer Alan İşletmelerin Hukuki Statüleri



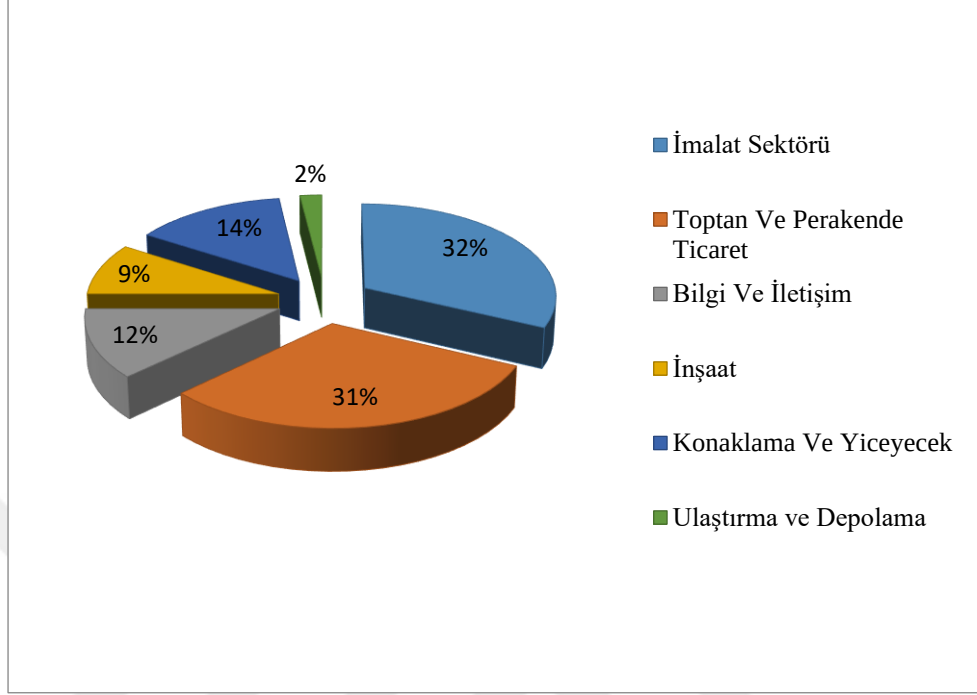
Destek kapsamında kurulan işletmelerin sektörleri araştırılmıştır. Çalışmaya katılan destek kapsamında kurulan işletmelerde en büyük pay %32 ile imalat sektörü olmuştur. Sırasıyla %31 toptan ve perakende ticaret, %12 bilgi ve iletişim, %9 inşaat %114 konaklama ve yiyecek faaliyeti olarak gerçekleşmiştir. Tablo 28’de sektörel dağılım gösterilmiştir. Mart 2018 TÜİK verilerine göre yeni açılan işletmelerde en büyük pay %30 ile toptan ve perakende ticaret %14,5 ile imalat 11,4 ile inşaatır.

Tablo 28 Girişimcilerin Sektörel Dağılımı

	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İmalat Sektörü	32	32
Toptan ve Perakende Ticaret	31	63
Bilgi Ve İletişim	12	75
İnşaat	9	84
Konaklama ve Yiyecek	14	98
Ulaştırma ve Depolama	2	100

Her iki istatistik arasında en göze batan fark imalat sektöründedir. Girişimcilik desteğinin imalatçılara daha çok hitap ettiği söylenebilir. Şekil 6’da İmalat sektörünün girişimciler arasında yoğunluğu görülebilir. Ayrıca çalışmanın yapıldığı İstanbul ili Avrupa Yakasının yoğun sanayi sektörünün olduğu bir bölge olduğu ve bundan dolayı imalat sektörünün yoğunlaştığı söylenebilir.

Şekil 6 Girişimcilerin Sektörel Dağılımı



İşletmelerin faaliyetlerini nerede yürüttüğü öğrenilmek istenmiştir. Çalışmada büyük bir bölümünün şehir içinde kurulduğu görülmüştür. Tablo 29’da görüleceği üzere girişimciler işletmelerini %55,7 oranında şehir içinde, %20,8 ile organize sanayi bölgesi, %18 ile küçük sanayi sitesi, %4,2 Teknopark veya İŞGEM, %2,8 oranında da serbest bölgede işletme kurulmuştur.

Tablo 29 İşletmelerin Kurulu Olduğu Yer

	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Şehir İçi	125	55	55
Küçük Sanayi Sitesi	41	18	73
Organize Sanayi Sitesi	47	20	93
Teknopark/İŞGEM	9	4	97
Serbest Bölge	6	3	100
TOPLAM	222	100	100

Çalışmaya katılan işletmelerin %68'i hizmet sektöründedir. Hizmet sektöründeki işletmelerin şehir içinde faaliyet göstermesi olağan olarak değerlendirilebilir. Yeni kurulan imalatçı işletmelerin sanayi sitesi veya OSB maliyetlerine katlanamayacak derecede küçük olmaları, İstanbul'daki çarpık kentleşme gibi sebeplerden dolayı şehir içindeki yoğunluk açıklanabilir.

3.3.2 Girişimcilerin Girişimcilik Destek Programı Limitleri Hakkındaki Görüşlerine Ait Bulgular

Girişimcilere Girişimcilik Destek Programı geri ödemesiz kısmı olan 50.000TL'lik limitinin yeterli olup olmadığı, yeterli değilse limitinin ne olması hakkında düşünceleri sorulmuştur. Tablo 30'da işletmelerin verdiği cevaplar görülmektedir.

Girişimcilik Desteginde Geri Ödemesiz Olan 50.000TL'lik Kısımın Yeterli Olup Olmaması

Tablo 30 Girişimcilik Destek Programı Limitleri Hakkındaki Görüşler

	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde
50.000TL Yeterli	17	17
75.000TL Olmalı	12	29
100.000TL Olmalı	25	54
200.000TL Olmalı	20	74
200.000TL’den Daha Fazla Olmalı	26	100
TOPLAM	100	100

Çalışmaya katılan 228 işletmelerin %83’ü desteğin limitini yeterli bulmamıştır. %12’si 75.000TL kadar olması gerektiği yönünde fikir beyan etmiş, %25’i 100.000TL olması yönünde fikir beyan etmiş, %20’si 200.000TL olması gerektiği fikri beyan edilmiş en büyük çoğunluk olan %26’lık kısım ise 200.000TL’den fazla olması yönünde fikir beyan etmiştir. Çalışmaya katılanların sadece %17’lik kısım ise destek limitinin uygun olduğu yönünde fikir beyan etmiştir.

KOSGEB kurulduğu tarihten 2009 yılına dek sadece imalat sanayisine destek vermiştir. 2009 yılından sonra hizmet sektörüne de destek vermeye başlayan KOSGEB günümüzde 2019-2023stratejik planında imalat sektörü öncelikli işletmelerin kurulması amaçlanmıştır. (KOSGEB Stratejik Plan 2019-2023: 43)

İmalat sektörünün ayrıcalıklı desteklenmesi politikası sebebiyle imalatçı girişimcilerin fikirleri ayrıca değerlendirilmiştir. Sadece imalat sanayinde faaliyet gösteren girişimcilerin görüşleri tabloda işlenmiştir.

Tablo 31 İmalatçıların Girişimcilik Desteği Limitleri Hakkındaki Görüşler

	Yüzde (%)	Kümülatif Yüzde
50.000TL Yeterli	8	8
75.000TL Olmalı	8	16
100.000TL Olmalı	22	38
200.000TL Olmalı	30	68
200.000TL'den Daha Fazla Olmalı	32	100
TOPLAM	100	100

Tüm sektörler ve imalat sektörünün cevapları karşılaştırıldığında 200.000TL ve üstü olmalı seçeneğinin, tüm sektörlerde %46 seviyesindeyken imalat sektöründe bu rakamın %62 seviyelerine yükseldiği görülmektedir.

Hizmet sektöründeki birçok işletme için ofis donanımları ve yazılımlar yeterli gelmektedir. Örneğin e-ticaret sektöründe çalışan bir işletme için bilgisayar ve birkaç ofis donanımı yeterli gelebilmektedir ya da bir yazılım firması için bir ofis donanımı ve bilgisayar yeterli gelebilmektedir hatta bu firmaların bazıları yeni bir yer kiralamaya gitmediği ve iş ve işlemlerini kendi evlerinde “Home Office” olarak yürüttüğü bilinmektedir. İmalatçı KOBİ’ler için makine parkuru veya teçhizatlar olmazsa olmaz durumundadır. İmalat sektöründeki girişimcilere hizmet sektöründeki işletmelerin ihtiyacı olan ofis donanımına ek makine teçhizata ihtiyaç duymaktadır. Hem hizmet sektörünün ihtiyaç duyduğu kalemleri almak üstüne makine teçhizat almak imalatçı girişimcilere ayrı bir yük getirmekte dolayısıyla destek limitlerini de daha yüksek olarak talep etmelerine sebep olabilmektedir.

“Orta Vadeli Program (2016-2018) Madde 66’da “Yurt içi kaynakların artırılması, kaynakların daha üretken alanlara yönlendirilmesi ve özel sektör imalat sanayii yatırımlarının artırılması, imalat sanayiinin GSYH içindeki payının yükseltilmesi ve işgücü verimliliğinin artırılması büyümenin sürdürülebilirliği ve ekonominin küresel rekabetteki konumunun güçlendirilmesi açısından önem arz etmektedir.”(OVP, 2016-2018)

Orta Vadeli Programda imalat sanayiinin GSYH içindeki payının yükseltilmesi hedeflenmiştir. Bu hedef çerçevesinde imalatçı KOBİ’lere bu yönde bir düzenlemenin yapılması düşünülebilir.

Girişimcilere Girişimcilik destek programı kapsamında hangi destek kalemlerinden destek aldığı sorulmuştur.

Tablo 32 Desteklerden Faydalanma Oranı

	Destek Alan (%)	Destek Almayan (%)
Kuruluş Giderleri Desteği	94	6
Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	92	8
İşletme Giderleri Desteği	88	12
Sabit Yatırım Desteği	8	92

Girişimcilerin %94’ü kuruluş giderleri desteğini aldığını ifade ettiği görülmektedir. KOSGEB destekleme kararı verdikten sonra vergi levhası hariç hiçbir belge ve şart aramadan kuruluş giderleri desteği vermektedir. Desteği almayan %6’lık kesimin almama sebebi destek programından vazgeçmesi ya da ödeme talep etmeyi unutması/ilgilenmemesi olarak açıklanabilir.

Girişimcilerin %92’si Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Ofis Donanım ve Yazılım Desteği aldığını beyan etmiştir. Bu destek kapsamında ofisteki masa sandalye

bilgisayar gibi ofis gereçleri, makine ve yazılım alımları desteklenmektedir. Girişimci hizmet sektöründe ise yoğun bir ofis donanımına imalat sektöründe ise hem ofis donanımına hem de makine teçhizata ihtiyaç duyabilmektedir. Hiçbir donanıma ihtiyaç duymadan bir işletmenin faaliyetini sürdürebilmesi çok olağan bir durum olarak görülmemektedir. Desteğin şartlarında alınacak ürünün yeni olması, ikinci el olması durumunda ise en fazla üç yaşında olması ve ilk alım faturasının ibrazı gerekmektedir denilerek ürünlerin yaşına ilişkin şartı getirilmiştir. Bu şartı sağlayamayan kalemleri alan girişimcilerin, Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Ofis Donanım ve Yazılım Desteği almayan %8’lik kısmı açıklaması mümkündür.

Girişimcilerin %88’i işletme giderleri desteği kapsamında destek aldıklarını ifade etmiştir. İşletme giderleri sadece işletmenin kirası ve personel giderlerini kapsamaktadır. Kira ödeyen veya personel çalıştıran girişimci destekten yararlanabilir. Girişimci kendisinin veya ortaklarının mülklerini kiralaması durumunda veya birinci derece akrabaları ve kardeşlerinden kiralama yaptığında bu giderler için destek verilmez ayrıca yine bu kişileri istihdam ettiğinde bu giderler için destek ödemesi yapılamaz (KOSGEB GDP Uygulama Esasları 2019: 32). Girişimcinin gideri desteklenmeyecek kişilerden mal veya hizmet alması, kira ödemeyip personel de çalıştırmaması durumunda destekten yararlanamaz ve bu durum İşletme Giderleri Desteğinden yararlanmayan %12’lik kısmı açıklayabilir.

Sabit Yatırım Desteği girişimcilerin satın alacakları makine teçhizat ve yazılımları kapsamaktadır. Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Ofis Donanım ve Yazılım Desteğinden farklı olarak ofis donanımını kapsamaz ve geri ödemelidir. Destekten yararlanma oranı sadece %8 olarak ifade edilmiştir. Diğer geri ödemeli desteklerde olduğu gibi bu destekte de girişimcinin minimum destek aldığı tutar kadar banka teminat mektubu veya Kredi Garanti Fonu (KGF) Kefalet Mektubu ibraz etmeleri gerekmektedir. Yeni kurulmuş işletmelerin teminat mektubu almasının zor olduğu bilinmektedir.

3.3.4 Girişimcilerin Girişimcilik Destek Programı Kapsamında Aldığı Demirbaşların Piyasaya Etkisi

Girişimcilere yapılan ödeme girişimci işletmeye destek olmasının yanında piyasaya da dışsalıklar sağlamaktadır. KOSGEB harcama bazlı ödeme yaptığından işletmenin çalışanı için yapılan destek ödemesi ilgili çalışanın yasal mevzuatlar tamamlanıp ücretini aldıktan sonra yapılmaktadır yine herhangi bir kalem için destek verilecekse o kalemin faturalandırılması ve yasal yollar ile ödenmesi sonrası destek ödemesi yapılabilmektedir.

Türkiye ekonomisini cari açık sorunu olduğu bilinmektedir. Cari açık ülkenin ihraç ettiği mal ve hizmetler ile ithal ettiği mal ve hizmetler hesabı arasındaki farkı ifade etmektedir. (Seyidoğlu 2007: 404)

10. Kalkınma Planı (2014-2018) ve Yeni Ekonomik Program (2019-2021) cari açık probleminden bahseder ve cari açığın düşürülmesi yönünü gösterir. KOSGEB'in de politika oluştururken bu yönde düzenlemeler yapması beklenir ve KOSGEB stratejik planında cari açık ile mücadele edileceğini açıklamıştır. (KOSGEB Stratejik Plan 2019-2023:9)

Girişimcilere Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Yazılım ve Ofis Donanım Desteği kapsamında aldıkları kalemlerin yerli üretim mi yoksa ithal mi oldukları sorulmuştur.

Tablo 33 Makine Teçhizat Yazılım ve Ofis Donanım Menşei

	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
%100 Yerli	55	24	24
%75 Yerli %25 İthal	46	20	44
%50 Yerli %50 İthal	63	28	72
%25 Yerli %75 İthal	46	20	92
%100 İthal	18	8	100
TOPLAM	228	100	100

Çalışmaya katılan girişimcilerin 44'ü %75 veya daha üstü oranda yerli malı ürün kullandığı görülmüştür. %25 veya daha az yerli malı kullanan girişimci oranı ise %28'dir.

Destek kapsamında alınan kalemlerin yerli mi yoksa ithal olduğu sorusundan sadece imalat sektörünün verdiği cevaplar süzüldüğünde ortaya çıkan sonuç tabloda gösterilmiştir.

Tablo 34 İmalat Sanayi Makine Teçhizat Yazılım ve Ofis Donanım Menşei

	Yüzde	Kümülatif Yüzde
%100 Yerli	14	14
%75 Yerli %25 İthal	22	36
%50 Yerli %50 İthal	28	64
%25 Yerli %75 İthal	26	90
%100 İthal	10	100
TOPLAM	100	100

Çalışmaya katılan imalatçı girişimcilerin %36'sı %75 veya daha üstü oranda yerli malı ürün kullandığı görülmüştür. %25 veya daha az yerli malı kullanan girişimci oranı ise %36'dır.

Girişimcilik Destek Programının amacı girişimciliği desteklemektir. ¹Destek verilme şekli de KOSGEB'in sunduğu şartlara göre iş ve işlem yapıldığı takdirde girişimcilere nakit ödeme şeklindedir. Destek programının şartları olması sebebiyle girişimciler, ya planladığı gibi harcamalar yapar ve uygun olanları için KOSGEB'den destek alır ya da harcamalarını KOSGEB'in desteklediği konularda yapıp daha fazla destek alır. KOSGEB destek programlarının girişimcilerin makine teçhizat yazılım ve

ofis donanımı harcamalarına etki edip etmediğini öğrenmek için girişimcilere tabloda belirtilen önerme sorulmuştur.

Tablo 35 Girişimcilik Desteğinin Makine Teçhizat Yazılım ve Ofis Donanım Bütçesine Etkisi

	Evet	Hayır
Girişimcilik Desteği Sebebiyle Demirbaş için olan bütçemizi artırdık	64	36

Önermeye verilen cevaplardan anlaşılaçağı üzere girişimcilerin %64'ü destek sebebiyle demirbaş alımı için planladıkları bütçeyi artırdıklarını ifade etmiştir.

Daha önce girişimcilere aldıkları ürünlerin yerli mi ithal olduğı sorulduğunda, girişimcilerin aldıkları kalemlerin %44'ü %75 ve üstü oranda yerli malı olduğunu ifade etmişlerdi. Her iki soru birlikte değerlendirildiğinde girişimcilerin destek kapsamında demirbaş kalemleri için ayırdığı bütçeyi artırdıkları ancak aldıkları kalemlerin sadece %44'ü %75 ve üzeri yerli olması sebebiyle desteğın yerli malı satın alınmasının ithal malların satın alınmasından geride kaldığı değerlendirilebilir.

Girişimciler İşletme Geliştirme Desteği altında istihdam ettikleri personeller ve ödedikleri kiralar için destek almaktadır. Desteğın şartlarında kimlerden hizmet alınamayacağı sayılmış olup, bunlar dışındaki kişiler ve kurumlardan alınan hizmetin uygun olacağı ifade edilmiştir. İşletme sahip ve ortaklarına, birinci derece akrabalarına ve kardeşlerine ait gayrimenkullerin kiralanması işletme giderleri desteği kapsamında desteklenmez yine aynı kişilerin istihdam edilmesi de desteklenmez.

Örnek olarak asgari geçim indirimi (AGİ) hariç 3000TL net maaş olan personel için girişimci İstanbul ilinde %60 destek almaktadır. Girişimci kadın, engelli şehit yakını veya gazi olması durumunda destek oranına %20 ilave edilerek %80 olmaktadır. 3000TL maaş alan personel için girişimciye %60 destek oranında 1.800TL destek ödemesi yapılır, girişimci kadın, engelli şehit yakını veya gazi olması

durumunda %80 destek oranından 2.400TL destek ödemesi yapılır. Kira giderlerini desteklemesinde de aynı sistem uygulanmakta olup örneğin 3000TL kira ödeyen girişimciye %60 destek oranında 1.800TL destek ödemesi yapılır, girişimci kadın, engelli, şehit yakını veya gazi olması durumunda %80 destek oranından 2.400TL destek ödemesi yapılır.

Girişimcilerin %88'i işletme giderleri desteği kapsamında destek aldıklarını daha önceki soruda beyan etmişlerdi. Girişimcilere İşletme Giderleri kapsamında hangi destekleri aldıkları sorulmuştur.

Tablo 36 İşletme Giderleri Desteği Yararlanma Oranı

	Evet (%)	Hayır (%)
Kira Giderleri İçin Destek Alındı	81	19
Personel Giderleri İçin Destek Alındı	63	37

Girişimcilerin %81 oranında kira gideri için destek aldığını ifade etmiştir. Kira giderlerinden destek ödemesi almayan %19'luk kesim KOSGEB'in şartlarından olan işletme sahip ve ortaklarından, birinci derece akrabalarından veya kardeşlerinden gayrimenkulleri kiralaması, ikametgâhından ayrı bir yer kiralamayıp evinden çalışması veya kira ödemesine rağmen işlemleri yasal mevzuata uygun yapmadığı için destek ödemesi almayanlar olarak açıklanabilir.

Girişimcilerin %63'ü personel giderleri için destek aldığını ifade etmiştir. Ülkemizdeki 10'dan az çalışanı olan KOBİ'lerin oranı %93,6'dır. (EUROSTAT, 2015) Girişimcilerin destek alabilmek için en az bir çalışanı olması, ülkemizde aile işletmelerinin yoğunluğu bu sebepten çalışanın şartları sağlamasının zorlaşması, yeni kurulan işletmelerin finansal zayıflığı destek almayan %37'lik kısmı açıklayabilir.

Girişimcilik Destek Programının, girişimcilerin işletme giderleri kapsamında desteklenen kalemlere ilişkin harcamalarına etki edip etmediğini öğrenmek için girişimcilere tabloda belirtilen önerme sorulmuştur.

Tablo 37 Girişimcilik Desteğinin İşletme Giderleri Desteği Bütçesine Etkisi

	Evet (%)	Hayır (%)
Girişimcilik Desteği Sebebiyle personel istihdamı bütçemizi artırdık	42	58
Girişimcilik Desteği Sebebiyle kira bütçemizi artırdık	22	78

Girişimcilerin %42’si KOSGEB’den alacakları desteği düşünerek daha fazla veya daha nitelikli eleman istihdam ettiklerini beyan etmiştir. Desteğin %42 oranında girişimcilerde personel istihdamı konusunda daha fazla harcamaya sevk ettiği görölmektedir.

Girişimcilerin %22’si KOSGEB’den alacakları desteği düşünerek kira giderleri bütçesi artışı yaptıklarını ifade etmiştir. Kira giderleri bütçesinde artış işletmenin daha nitelikli bir gayrimenkulü kiralaması olarak ifade edilebilir.

Girişimcilerin destek kapsamında istihdam ettikleri personelin eğitim durumları sorulmuştur.

Tablo 38 İstihdam Edilen Personelin Eğitim Durumu

	Yüzde
İlk ve Orta Öğretim Mezunu Olmayan	6
İlk ve Orta Öğrenim	44
Lise	31
Lisans	15
Yüksek Lisans ve Doktora	4
TOPLAM	100

Girişimcilerin istihdam ettikleri personelin %81'i lise ve altı mezuniyeti olduğu görülmüştür. İşletmelerin başarılı olmalarında en önemli faktörlerden biri çalışanların sayısı ve niteliğidir. Bazı işletmelerin diğer işletmelerden güçlü ve hızlı büyümelerinin esas sebebi de sahip olunan sermayeden çok uygun sayı ve nitelikteki personelin sağladığı avantajdır. (Barutçugil, 1992: 76).

KOSGEB'in stratejik amaçlarından biri hayatta kalma şansı yüksek, büyüme ve istihdam oluşturma potansiyeli taşıyan yeni girişimleri desteklemektir. Girişimcilik Destek Programında destek verilecek personelin mezuniyetine dair hiçbir şart bulunmamakla birlikte mezuniyetin yüksek olması durumunda herhangi bir ayrıcalık sağlanmamaktadır. (KOSGEB Faaliyet Raporu 2018:27)

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada İstanbul İli Avrupa yakasındaki girişimciliğin teşvik edilmesine yönelik olarak, KOSGEB'in uyguladığı Girişimcilik Destek Programı araştırılmıştır. Girişimcilik Destek Programı ne derece başarılı olduğu, işletmelerin bu başlık altında aldıkları desteklerin verimliliği, sağladıkları faydalar ve işletmelerin bu başlık kapsamında aldıkları desteklerin piyasaya yaptığı etki araştırılmıştır. Çalışmada girişimcilerden gelen geri dönüş edinme imkânı sağlanarak destek programının etkinliği daha katılımcı bir zeminde değerlendirilmeye çalışılmıştır. Çalışmada paydaşların görüşlerinin alınmasında etkili olan anket yöntemi kullanılmıştır. Çalışma bölgesinde hedef alınan tarih aralığında yaklaşık 1156 girişimci bulunmakta olup 238 anket yapılmıştır ve hatasız olan 228 anket değerlendirilmeye alınmıştır. Uygulama bölümünde girişimcilere sorulan tüm sorular tek tek değerlendirilmiştir. Bu bölümde ise anket sorularının geneli üzerinde durulmuştur.

Bu çerçevede girişimciler yaşları bakımından incelendiğinde büyük kısmının genç nüfustan oluştuğu görülmüştür. Genç nüfusun yoğun olması olumlu bir durum olup gençlerin iş kurma hevesi ve cesaretine sahip olduğunu göstermektedir. Yaşlı nüfusun az olması yaşlıların bir yaştan sonra risk almak istememesi olarak değerlendirilebilir. Ayrıca girişimcilik destek mevzuatı ve uygulamaları her ne kadar sadeleştirilip kolaylaştırılrsa dahi yaşlılar için halâ zor olabilir zira girişimcilik eğitimine başvurmak olsun desteğe başvurmak olsun temel bilgisayar kullanım bilgisi gerektirmektedir.

Ülkemizde eğitim seviyesi günden güne artmaktadır. Çalışmaya katılan girişimcilerin eğitim seviyesinin ülke genelindeki işyeri açanlardan yüksektir. Buradan çıkarılabilecek sonuç KOSGEB'e daha çok eğitilmiş kesimin başvurduğudur. Eğitilmiş, bilgili ve fırsatları kollayan bir girişimcinin KOSGEB desteğiyle iş kurması normal karşılanacak bir durumdur çünkü KOSGEB desteğiyle iş kurmak da bir fırsat değerlendirmesidir ve fırsatları değerlendirebilmek de girişimcinin sahip olması

gereken özelliklerdendir. Bunu değerlendiren girişimci destek kapsamında aldıklarıyla rakiplerinin önüne geçme şansını yakalayabilecektir.

Girişimcilerin önemli bir kısmının şahıs işletmesi kurduğu görülmüştür. Şahıs işletmelerinin kuruluşu, işletilmesi ve kapanış işlemleri sermaye şirketlerine nazaran kolaydır. Sermaye şirketlerinin açılış işlemleri hem daha zor hem de maliyetlidir ayrıca mali müşavirlik ücretleri ve defter tasdik ücretleri yüksektir. Ülkemizde ortaklık kültürünün zayıf olduğu bilinmektedir. Ortaklık kültürünün yaygınlaşması ve sayılan diğer olumsuz şartların olmaması durumunda aynı işi yapan birkaç işletme yerine tek işletme ve birkaç ortak olan sermaye şirketleri kurulabilir. Birden fazla ortaklı sermaye şirketi kurulması durumunda hem şahıs işletmelerinin yaşadığı kurumsallaşma sorunundan uzaklaşılacak hem de işletmelerin en çok şikâyet ettiği sermaye yetersizliği sorunu hafifletilebilecektir. KOSGEB'in işletmelerin birlikte hareket etmesine yönelik "İş Birliği Güç Birliği Destek Programı" bulunmakta olup bu desteğin uygulanabilirliği ve başarısı aynı bir çalışma konusu yapılabilir zira daha önce belirtildiği gibi 2018 yılında İş Birliği Güç Birliği Destek Programı'na sadece 56 başvuru yapılmıştır. Girişimcilerin sermaye şirketi kurmasında KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'nın şahıs işletmesine göre herhangi bir ayrıcalığı bulunmamaktadır hatta sermaye şirketi kurulması durumunda sadece bir ortak için girişimcilik desteğinden yararlanılmasına müsaade edilmektedir. Bu konuda bir çalışma yapıp sermaye şirketlerine bir ayrıcalık tanınabilir.

Çalışmada girişimcileri en büyük kısmının imalat sektöründe olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Bu sonuç TÜİK ve odaların tüm Türkiye için yaptığı araştırmalarla paralel değildir. KOSGEB'den destek olan girişimcilerin İmalat sektöründeki yoğunluğu üst politika dokümanlar ile uyumlu ve olumlu bir göstergedir. İstanbul İli Avrupa Yakasında iki adet organize sanayi bölgesine ve yaklaşık kırk adet küçük sanayi sitesine ev sahipliği yapmaktadır. Çalışmalar arasındaki farkın bölgenin sanayi sektörü yoğun bir bölge olmasıyla açıklanabilir. Ayrıca KOSGEB'in Girişimcilik Destek Programı'nda olmasa da diğer destek programlarında imalat sektörüne pozitif ayırım yapması desteğin imalatçılar arasında bilinirliğini arttırdığı düşünülmektedir.

KOSGEB'in Stratejik Planlarında imalat sanayisinin öncelikli olarak desteklenmesi planlanmıştır, bu planlamanın dayanağı da Kobi Stratejisinin Eylem Planı ve 65. Hükümet Programıdır. Birçok destek programında imalatçılar için pozitif ayrımcılık yapılıyor olmasına rağmen Girişimcilik Destek Programında böyle bir ayrıma gidilmemiştir. İmalat sanayisindeki girişimcilerin KOSGEB'e olan ilgisi, imalat sanayisine yapılacak pozitif ayrıcalıklarla desteklendiği takdirde cari açığı azaltıcı etki gösterebilecektir.

Girişimcilik Destek Programına işletmelerin Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ve İşletme Giderleri Desteği arasında %50 oranında değişim talep etme imkânı getirilmiştir. 18.000TL olan Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği'nin 27.000TL'ye çıkarılması, 30.000TL olan İşletme Giderleri Desteğinin de 30.000TL'den 21.000TL'ye indirilmesini talep edebilirler. Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği limitinin artırılıp, işletme giderleri desteği limitinin yükseltilmesi demirbaş kalemlerine daha çok ihtiyacı olan işletmeler için mantıklı olmaktadır. İşletme Giderleri Desteğinin limitinin artırılması ise yüksek ücret ödeyen veya yüksek kira ödeyen işletmeler için mantıklı olabilmektedir. İmalat sektöründeki işletmelerin genelde küçük sanayi sitelerinde veya organize sanayi sitelerinde işletme açmaktadır. İmalatçı işletmelere işin doğası gereği, küçük iş yerleri yeterli gelmemektedir. Ayrıca ve İstanbul İli Avrupa Yakasındaki kira maliyetlerinin yüksek olması ve imalatçı işletmelerin genelde personel istihdam etmesi sebebiyle işletme giderleri yüksek çıkmaktadır ve işletme giderleri desteğine de ihtiyacı olan imalatçı işletmelerin işletme giderleri desteğinin %50'sinden feragat etme talepleri mantıklı olmamaktadır. KOSGEB'in diğer desteklerinde olduğu gibi Girişimcilik Destek Programı'nda da imalat sektörüne pozitif ayrımcılık uygulaması gerekmektedir. İmalat sektörünün de teknolojik seviyesine göre ayrılması daha faydalı olacaktır ve bu yönde yapılacak bir ayrımcılık Kalkınma Planı'nda belirtilen "cari açığı azaltma", "üretimde verimlilik" ile "imalat sanayinin GSYH içindeki payının artırılması" politikaları ile uyumlu olacaktır.

Dış ticaret açığı Türkiye ekonomisinin uzun dönemdir yaşadığı sorunlarından biridir. İhracatın ithalatı karşılayamaması durumunda olan dış açık, ithalatta bağlı olan Türkiye ekonomisini sürekli zorlamakta ve cari açığı körüklemektedir. Dış açığın sebepleri ise yerli üretimin olmaması ve dışa bağımlılıktır. Türkiye özellikle enerji konusunda dışa bağımlı bir ülkedir. Son dönemde nükleer enerji, güneş enerjisi gibi konularda yatırımlar yapılmış olsa da henüz bu yatırımlar meyvesini vermemiştir ve enerjide dışa bağımlılık bir süre daha devam edeceği öngörülmektedir. Dış ticaret açığının kapatılmasında elde kalan tek seçenek yerli üretimin artırılmasıdır. Yerli üretimin artırılması için imalatçı işletmelerin desteklenmesi gerekmektedir. Yerli üretimin bir noktadan başlanarak artırılması ülkemizdeki marjinal tüketim eğiliminin yüksek olmasından da beslenerek hızlandıran etkisiyle diğer noktalara da sirayet edecektir.

Girişimciler destek alsa dahi ürüne bedelinin destek kapsamı kısmında kalan miktarını ve KDV'sini kendileri karşılamaktadır. Rasyonel bir girişimci destek alabilmek için kendini yük altına sokan masraflara girmemelidir. KOBİ olabilmeye ilişkin rakamların 125 milyona çıktığı günümüzde toplam destek limitinin 50.000TL, Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Desteği limitinin 18.000TL olması özellikle İstanbul gibi büyük şehirlerde düşük kalmaktadır. Destek Programında illerin pahalılık durumlarını gör önüne koyan bir düzenleme bulunmamaktadır hatta İstanbul gibi pahalı bir şehirde destek oranı asgari oran olan %60 üzerinden işlem görmektedir. Rasyonel bir girişimci gereksiz harcamalar yapmayacağından desteğin limitinin artırılması fayda sağlayacaktır. Örnek olarak 500.000TL'lik makine parkuru kurmayı düşünen bir girişimci için KOSGEB Girişimcilik Desteğinden alacağı miktar çok düşük kalacaktır dolayısıyla girişimci KOSGEB girişimcinin ilgisini çekmeyecektir. Desteğin limitinin düşük kalması büyük bedeller ile işe başlayacak girişimcileri dışlamaktadır. Destek limitlerinin yüksek olması girişimcilerin yüksek destek alacakları anlamına gelmemektedir. KOSGEB destekleri harcama karşılığında verildiğinden sadece KOSGEB'in desteklediği alanda ve konuda yapılan ödemeler desteklenecektir. Destek limitlerinin yükselmesi daha büyük işletmeler kurmak

isteyen, daha büyük sermaye koyan girişimcilerin desteklenmesi ve yönlendirilmesini sağlayacaktır.

Girişimcilerin teminat mektubu veya kefalet mektubu ibrazı ön şartı ile Sabit Yatırım Desteği alma imkânı vardır. Çalışmada ortaya çıkan sonuç, girişimcilerin sadece %8'inin bu destekten yararlandığı yönündedir. Destek oranının böyle düşük olmasında kuşkusuz bankaların ve Kredi Garanti Fonu'nun yeni işletmelere teminat mektubu vermekte çok istekli olmamasıdır. Girişimcilerin teminat mektubu edinmesinde kolaylık sağlayacak bir çalışma yapılması desteğin kullanım oranını artıracaktır.

Girişimcilere destek kapsamında aldıkları kalemlerin yerli malı, yabancı malı ayrımı sorulmuştur. Tüm sektörleri içeren sonuçlarda işletmelerin yaklaşık %55 oranında yerli malı ürün kullandığı beyan edilmiştir. İmalat sektörünün diğer sektörler arasında en az yerli malı ürün kullandığı görülmüştür. İmalat sektörünün destek kalemlerinden makine teçhizat kısmına yoğun talep gösterdiğini de dikkate aldığımızda imalat sektörünün daha çok ithal makine teçhizat aldığını söyleyebiliriz. Daha önce KOSGEB'in imalat sektörüne daha fazla destek vermesi gerektiğini ifade edilmişti. KOSGEB'in imalat sektörüne daha fazla destek vermesi durumunda, bu konuda yerli-ithal ayrımı yapılmaz ise daha fazla ithal ürüne destek verileceği ve dış açığın olumsuz yönde etkilenebileceğini söyleyebiliriz. Hem imalat sektörünü hem de yerli malını destekleyen bir model Yeni Ekonomi Programı (YEP 2019-2021) çerçevesindeki cari açığı azaltmak ve yerli malını özendirmek görünürlüğünü ve farkındalığını arttırmak maddeleri ile bağdaşacaktır. KOSGEB'in diğer desteklerinde yerli malı ürün kullanımında ayrıcalık tanınmaktadır. Yerli malı belgesine sahip ürün alındığında destek limitlerinde bir değişiklik yapılmamakla birlikte, verilen desteğin oranı %15 artmaktadır. Girişimcilik destek programında yerli malı ürün alımına ilişkin ayrıcalık bulunmaması stratejik plan ile uyumsuzluk göstermektedir.

Girişimcilere desteğin, iş kurulum sürecindeki satın almalarda nasıl bir etki ettiği sorulmuştur. Girişimcilerin çoğunluğu Girişimcilik Destek Programı sebebiyle demirbaş kalemlerine ayırdıkları bütçeyi ayırdıklarını ifade etmiştir. Girişimcilik

Destek Programı sayesinde daha çok demirbaş alınmış, girişimciler destek olmasa alamayacakları kalemleri almıştır. Bütçedeki artış piyasada bu kalemleri üreten ve satan işletmelerin iş hadlerini yükseltmiş dolayısıyla kamunun vergi gelirlerini de artırmıştır. Girişimcilik Destek Programı sayesinde işletmelerin bütçelerini artırmasının diğer bir sonucu da Girişimcilik Desteğinin ne kadar önemli olduğunu, işletmelere bir cesaret ve güven verdiğini göstermektedir. Girişimciler KOSGEB desteğiyle daha büyük bir yatırım, yapmış piyasayı hareket getirmiş olmaktadır.

Girişimcilerin büyük çoğunluğu işletme giderleri destek programından yararlanmıştır. Girişimcilerin %81'i kira giderleri için destek almış iken %63'ü personel giderleri için destek almıştır. Girişimciler desteğin işletme giderleri bütçelerini artırıp artırmadığı sorulmuş olup %42'lik kısmı personel istihdamı için ayırdıkları bütçeyi artırdıklarını ifade etmiştir. Destek programında istihdam edilecek personelin mezuniyeti veya niteliğine dair hiçbir şart bulunmamaktadır. İşletme çalışan personelin niteliği işletmenin başarısında en önemli etkenlerden biridir. KOSGEB istihdam yaratan ve sürdürülebilir işletmeleri desteklemeyi hedeflemektedir. Personelin niteliğine veya mezuniyetine dair ayrıcalıklar getirilmesi işletmeleri daha nitelikli personel istihdam etmeye yönlendirecektir.

KOSGEB'in girişimcilere verdiği destekten sadece girişimciler yararlanmamaktadır. Girişimciye verilen destekten girişimci, girişimciye ürün veren işletme, girişimciye yer kiralayan mülk sahibi, girişimcinin istihdam ettiği personel direkt yararlanmaktadır ve bu etki piyasaya dalga dalga yayılmaktadır. Sadece İstanbul İli Avrupa Yakası'nda 2017 yılında seksen milyon Girişimcilik Destek Programı kapsamında ödeme yapılmıştır.

Girişimcilere erken ödeme talep edebilmek imkânı getirilmiştir. Desteklemeye esas tutarın %50'sine kadar girişimci erken ödeme alabilmektedir. Erken ödeme yapılabilmesinin ön koşulu girişimcinin banka kesin teminat mektubu ve KGF kefalet mektubu ibraz etmesidir. Sabit Yatırım Desteğinde de girişimcilerin destek alabilmesinin ön koşulu girişimcinin banka kesin teminat mektubu ve KGF kefalet mektubu ibraz etmesidir. Çalışmada da ortaya koyulduğu gibi teminat mektubu ve

kefalet mektubu ibraz edip bu destekleri alan girişimci sayısı çok düşüktür. 10. Kalkınma planında ve KOSGEB Stratejik hedeflerinde finansmana ulaşımında kolaylaştırma hedefinden bahsedilmektedir. KOSGEB'in vereceği geri ödemeli desteklerin de bir finansman olarak değerlendirdiğimizde KOBİ'lerin finansmana ulaşımını kolaylaştırıcı düzenlemelerin plan ve hedeflere ulaşmada etkili olacağı değerlendirilmektedir.

Türkiye için girişimcilik son yıllarda üzerinde çok durulan bir konudur. Günümüz bilgi çağı, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalama fırsatları vermektedir. Küreselleşmenin de etkisiyle küçük bir işletme tek bir program, tek bir oyun veya tek bir ürün ile çok büyük işler yapabilir. Özellikle imalat yapan ve yüksek teknolojiyi kullanan girişimcilerin desteklenmesi ve yönlendirilmesi gerekmektedir.

Türkiye'de aynı konuda birden fazla destek veren kurum var ve işletmeler aynı konularda destek veren farklı kurumlar arasında araştırma yapmak ve tercih yapmak zorunda kalmaktadır. Hâlbuki Kalkınma Planında bu konudaki çok başlılıkla mücadele edilmesi gerektiği ifade edilmiştir. KOSGEB'in bilinirliği arttıkça bu sorun ortadan kalkacak ve her KOBİ öncelikle KOSGEB desteklerinden faydalanmak isteyecektir.

KAYNAKÇA

- Akgemci, T. (2001) KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara: KOSGEB
- Aşkın, A., Nehir, S. ve Vural, S. Ö. (2011) "Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi," Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 6 (2), 55-72
- Alpugan, O. (1998) Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi, Ankara: Der Yayınları
- Alpugan, O. (1993) Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları, Ankara: Der Yayınları
- Arıkan, S. (2004) Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular, Ankara :Siyasal Kitabevi
- Ay, H. M., ve TALAŞLI, E. (2007) "Türkiye'de KOBİ'lerin İhracattaki Yeri ve Karşılaştıkları Sorunlar," Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 2007(3), 174.
- BARUTÇUGİL, İsmet Sabit (1992), İşletmelerde Yöneticilerin Eğitimi ve Geliştirilmesi, Uludağ Ün. İktisat ve Sosyal bilimler Dergisi, Cilt:3 Sayı:1 Temmuz.
- Başar, M. (2013) Girişimcilik, Anadolu Üniversitesi Kitabevi, Eskişehir.
- Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi Bakanlıklara Bağlı, İlgili, İlişkili Kurum Ve Kuruluşlar İle Diğer Kurum Ve Kuruluşların Teşkilatı Hakkında Md 225
- Bilginoğlu, M. A. (2008) "Gelişen Ülkelerde Girişimciliğin Geliştirilmesinde Rekabet Politikasının Rolü," 2.Uluslararası Girişimcilik Kongresi Bildirileri, Kırgızistan/Bişkek: Türkiye Manas Üniversitesi Yayınları, 299-305
- Boz, H. (2007) Etnik Girişimcilik: Almanya'da Faaliyet Gösteren Türk Kökenli Girişimciler Üzerine Bir Araştırma, , Antalya Akdeniz Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi

- Cansız, E. (2007) Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma, Yüksek Lisans Tezi.
- Çakmak, O. (2003) “Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi,” Piyasa Dergisi, 8, 62-77
- Çelik A. Ve Akgemci T (2007) Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler, Ankara: KOSGEB
- Çetin, C. (1996) Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, İstanbul, s.29
- DPT (2004) KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, Ankara.
- Durukan, T. (2006) “Dünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğin Önemi,” Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2 (1), 33-34
- Erbatu, G. (2008) Kültürel Boyutları İçerisinde Girişimcilik Eğilimi, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi.
- Ercan, S. ve Gökdeniz, İ. (2009) “Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan,” Bilig Türk Dünyası ve Sosyal Bilimler Dergisi, 49, 59-82
- Eren, İ. (2012) “Girişimcilik ve Din: Temel Kaynakları Çerçevesinde İslam’ın Girişimciliğe Bakışına Yönelik Bir Değerlendirme,” Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 7, 52-65.
- Ercan, S. ve Gökdeniz, İ. (2009) “Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan,” Bilig Türk Dünyası ve Sosyal Bilimler Dergisi, 49, 59-82
- EUROSTAT, (2015)
- GEM, (2014) <http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/GEM-2014.pdf> (Erişim Tarihi 24.01.2019)

- Göçmen, S(2007) İşletmelerde Girişimcilik Özelliğini Destekleyen Faktörler: İç Girişimcilik, Manisa: Celal Bayar Üniversitesi İşletme ABD Yüksek Lisans Tezi.
- Gözek, S. ve Akbay, C. (2012) "Girişimci Adaylarının Girişimcilik Eğilimleri ve Sorunları," Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9(2),4.
- Gödek, D. (1994) Türkiye’de Küçük Girişimci Profili ve Ostim Örneğinde Küçük Girişimcinin Değerlendirilmesi, Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi
- Güleç, S. (2011) Kadın Girişimciliği-Karaman Örneği, Karaman: Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi
- Güney, S. (2008), Girişimcilik, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Gürol, M. A. 2006 Küresel Arena’da Girişimci Ve Girişimcilik. Gazi Kitabevi, Ankara
- İlhan, S. (2003) “Sosyo-Ekonomik Bir Fenomen Olarak Girişimciliğin Oluşumunun Etkileyen Başlıca Faktörler,” Muğla Üniversitesi SBE Dergisi, 11, 75-76.
- İlter, B. (2008) Girişimcilik Sürecinde Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Sorunların Analizi: KAGİDER Örneği, Afyon: Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi
- İrmiş, A., Durak, İ., Özdemir, L., (2010) Girişimcilik Kültürü Anadolu Girişimciliğinden Örnekler, Ekin Yayınevi, Bursa.
- İraz, R. (2005) Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik Ve KOBİ’ler, Çizgi Kitabevi, Ankara
- İraz, R. (2005) “Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları Açısından Değerlendirilmesi,” Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (13), 223-236.

- İTKİB (2010) http://www.itkib.org.tr/ihracat/DisTicaretBilgileri/raporlar/dosyalar/ABD_ulke_raporu_temmuz2010.pdf (Erişim Tarihi 05.10.2018)
- Karaosmanoğlu, K. ve Durmuş, O.D. (2006) “Reklamlar Aracılığıyla Değişen Genç Ebeveyn Kimlikleri”, Pazarlama Dünyası, [Aktaran: Akın, B. (2010) Temel İşletme: Girişimcilik, İş Kurma ve Yönetim, Ankara: Adres Yayınları Yayın No: 27.]
- Kayış, A. (2010) Girişimcilik ve İç Girişimciliğin Önündeki Engeller: Yazılım Sektöründe Bir Uygulama, Kocaeli: Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi
- Koçel, T. (1993) “Büyüyen İşletmelerde Karşılaşılan Yönetim ve Organizasyon Sorunları,” İstanbul: İTO Yayınları: 1993-32.
- KOSGEB, (2012) KOBİ Rehberi, Ankara.
- KOSGEB, (2010) KOSGEB Stratejik Planı, Ankara.
- KOSGEB, (2018) Türkiye’deki KOBİ’lere İlişkin Bazı İstatistiki Göstergeler, Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Dairesi Başkanlığı, Ankara.
- KOSGEB, (2018) Faaliyet Raporu 2018:43
- KOSGEB, (2019) Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları, 2019:3
- KOSGEB, (2019) Girişimciliği Geliştirme Destek Programı 2019:1
- KOSGEB, (2019) Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları 2019:32
- KOSGEB, (2019) TEKNOYATIRIM - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı Uygulama Esasları 2019:4
- KOSGEB, (2018) Laboratuvar Hizmetleri Uygulama Esasları 2018:1
- KOSGEB, (2019) Stratejik Ürün Destek Programı Uygulama Esasları 2019:4

- KOSGEB, (2019-2023) 2019-2023:43
- Kunday, Ö. (2014) “Girişimci Olma Nedenleri İle Karşılaşılan Engeller Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma,” Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi 9 (2), 309- 322
- Küçük, O. (2015) Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Ankara: Seçkin Yayınevi Yayın No: 18.
- Küçüktekin, K. (2006) Girişimcilik Politikası Çerçevesinde AB'nin KOBİ Politikası. Ankara: Atılım Üniversitesi.
- Müftüoğlu, T. (2013) Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; Sorunlar ve Öneriler, Turhan Kitabevi, Ankara
- Müftüoğlu, T., Akbulut, Y. ve Özsoy, A. (1996) “Türkiye’de Girişimcilik Tarihi,” TOSYÖV Girişim Dergisi, 8, 25-29
- Müftüoğlu, T. (2013) Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler. Ankara: Seçkin Kitabevi.
- Müftüoğlu, T., Durukan, T. (2004) Girişimcilik ve Kobiler, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Naktiyok, A. (2004) İç Girişimcilik, Beta Yayınları, İstanbul.
- OECD (2000) Small And Medium-Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach, OECD Paris Policy Brief.
- Özdemir, A. (2014) Girişimcilik, Ankara: Gece Kitaplığı.
- Özdemir, A. (2010) “Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar,” Ankara: Beta Yayıncılık
- Özkul, G. (2008) Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri: Antalya, Burdur, Isparta İllerinde (İBBS Düzey 2 TR61 Bölgesinde) İmalat Sanayi KOBİ’lerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme, Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi
- Paşaoğlu, D. (2013) Genel İşletme, Eskişehir: Anadolu Üniv. Yayınları Yayın No: 2650.

- Poyraz, E. (2012) “İşletme Sermayesi Finanslama Stratejilerinin Karlılık Oranları Üzerindeki Etkisi”, Dokuz Eylül Ün. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27(1), 47-56.
- Seyidoğlu H. (2007) Uluslararası İktisat, İstanbul: Can Yayınları
- Soysal, A. (2010) “Türkiye’de Kadın Girişimciler: Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme,” Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 65 (1), 83-114
- Soydal, H. (2016) “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde E-Ticaret”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 15, 43-61.
- Sönmez, A. ve Toksoy A. (2014) “Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz,” Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 21 (2), 42-58
- Tekin, M. (2004) Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Seçkin Kitabevi Ankara
- Tunç, B. (2007) İşletmelerde Yaratıcılık Yenilikçilik Girişimcilik Yönetimi, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme ABD, Yüksek Lisans Tezi.
- TÜİK 2016 TÜİK-İş Kayıtları'na Göre Girişim Sayıları
- Tutar H. ve Küçük O.(2003) Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Ankara: Seçkin Yayınevi
- Ulucan, S. (2015) Girişimcilik Eğiliminin ve Girişimcilik Eğilimini Etkileyen Faktörlerin Analizi: Ortaöğretimde Lise 3. ve 4. Sınıf Öğrencileri Üzerinde Bir Uygulama, Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi
- Ulusoy, R., ve Akarsu, R. (2012) “Türkiye’de KOBİ’lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri,” Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (23), 105-126.

- Vural, S. (2006) Girişimci Kişilik Özellikleri ve Biga İlçesi Girişimcilik Profili Araştırması, Çanakkale: Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Projesi
- Yıldırım Y. T. (2008) Girişim, Girişimci, Girişimcilik ve Risk Yönetimi Kavramları, İstanbul: Beta Yayınevi 1. Basım
- <http://kobi.org.tr/index.php/tanimi/stats> Erişim Tarihi 12.11.2018
- http://tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1088 (Erişim tarihi 05.08.2018)
- <https://www.surveysystem.com/sscalc.htm>
- http://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/186463/9789240694811_eng.pdf;jsessionid=CC8DE85FCDE7EE802E8330026CBDF6E7?sequence=1 (Erişim tarihi 05.08.2018)
- <http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/GEM-2014.pdf> (Erişim Tarihi 24.01.2018)
- <http://www.bumko.gov.tr/Eklenti/9691,ortavadeliprogram20162018.pdf?0> (Erişim tarihi 012.08.2018)
- http://aok.meb.gov.tr/pdf/girisimcilik_1.pdf (Erişim tarihi 06.01.2019)

EKLER

EK-1

ANKET FORMU

Bu anket formu İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde yaptığım “KOSGEB Girişimcilik Destek Programı Kapsamındaki İşletmelerin Harcama Dağılımı Ve Piyasaya Etkileri: İstanbul İli Avrupa Yakası Örneği” konulu tez için bilgi almak amacıyla düzenlenmiştir. Burada verdiğiniz bilgiler anonim olarak kaydedilecektir ve sadece tez çalışması için kullanılacaktır.

Yaklaşık beş dakikanızı ayırarak sağlayacağınız katkı, uygulamanın sağlıklı sonuçlanması açısından önem taşımaktadır.

1. Yaşınız Nedir

- 18 Yaş Altı
- 18-30
- 31-40
- 41-50
- 50 Ve Üzeri

2. Mezuniyet Durumunuz Nedir?

- Okur Yazar
- İlk Okul veya Orta Okul Öğrenim
- Lise
- Lisans
- Yüksek Lisans

3. İşletmenizin Hukuki Statüsü Nedir?

- Şahıs Şirketi
- Limited Şirket (LTD)
- Anonim Şirket (A.Ş)

4. İşletmeniz Hangi Sektörde Faaliyet Göstermektedir?

- İmalat Sektörü
- Toptan ve Perakende Ticaret
- Konaklama Yiyecek Hizmetleri
- Bilgi ve İletişim
- İnşaat
- Madencilik ve Taş Ocakçılığı
- Ulaştırma ve Depolama

5. İşletmeniz Kaç Yıldır Faaliyet Göstermektedir?

- 0-3 Yıl Arası
- 3-10 Yıl Arası
- 10 Yıldan Fazla

6. İşletmenizin Yeri Nerededir?

- Şehir İçi
- Küçük Sanayi Sitesi

- Organize Sanayi Bölgesi
- Teknopark/İŞGEM
- Serbest Bölge

7. Girişimcilik Destek Programı Limitleri Sizce Ne Kadar olmalıdır?

- 50.000TL Yeterli
- 75.000TL
- 100.000TL
- 200.000TL
- 200.000TL'den Fazla

8. Girişimcilik Destek Programı Kapsamında Hangi Destekleri Aldınız?

	Evet	Hayır
Kuruluş Giderleri Desteği		
Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Ofis Donanım ve Yazılım Desteği		
İşletme Giderleri Desteği		
Sabit Yatırım Desteği		

9. Girişimcilik Desteği Kapsamında Aldığınız Ürünlerin Yerlilik Oranı Nedir?(Yerli-İthal Ürün)

- %100 Yerli
- %75 Yerli %25 İthal

- %50 Yerli %50 İthal
- %25 Yerli %75 İthal
- %100 İthal

10. Girişimcilik Destek Programı Sayesinde Daha Çok Makine Teçhizata İçin Daha Fazla Harcama Yaptınız mı?

- Evet, Daha Fazla Harcama Yaptık
- Hayır, Daha Fazla Harcama Yapmadık

11. İşletme Giderleri Desteği Kapsamında Hangi Destekleri Aldınız?

	Evet	Hayır
Personel Desteği Aldık		
Kira Desteği Aldık		

12. Girişimcilik Destek Programı Sayesinde Personele veya Kiraya Daha Fazla Harcama Yaptınız mı?

(Daha fazla veya daha yüksek ücretli personel aldınız mı?)

(Kira bedeli daha yüksek iş yeri tuttunuz mu?)

	Evet	Hayır
Girişimcilik Desteği Sebebiyle Personel giderlerimizi artırdık		
Girişimcilik Desteği Sebebiyle kira giderlerimizi artırdık		

13. Destek Kapsamında Aldığınız Personelin Eğitim Durumu Nedir?

(Birden Fazla Personel Olması Durumunda Birden Fazla Seçim Yapınız)

- İlk ve Orta Öğretim Mezunu Olmayan
- İlk ve Orta Öğretim
- Lise
- Lisans
- Yüksek Lisans ve Doktora