

**T.C.**  
**HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**  
**İŞLETME TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEK PROGRAMINDAN**  
**YARARLANARAK İŞ YERİ AÇAN GİRİŞİMCİLERİN**  
**YAŞADIKLARI SORUNLAR**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**HAZIRLAYAN**  
**PERİHAN ÜRPER**

**GAZİANTEP – 2017**

**T.C.**  
**HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**  
**İŞLETME TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEK PROGRAMINDAN**  
**YARARLANARAK İŞ YERİ AÇAN GİRİŞİMCİLERİN**  
**YAŞADIKLARI SORUNLAR**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

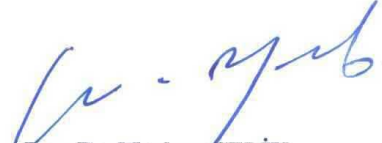
**HAZIRLAYAN**  
**PERİHAN ÜRPER**


**TEZ DANIŞMANI**  
**DOÇ.DR.MAZLUM ÇELİK**

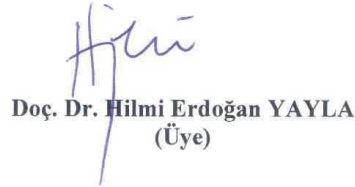
**GAZİANTEP – 2017**

**KABUL VE ONAY**

**Perihan ÜRPER** tarafından hazırlanan “**KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İş Yeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar**” başlıklı bu çalışma 07/04/2017 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucu **başarılı** bulunarak jürimiz tarafından **Yüksek Lisans Tezi** olarak kabul edilmiştir.

  
**Doç. Dr. Mazlum ÇELİK**  
(Başkan)

  
**Doç. Dr. İbrahim Sani MERT**  
(Üye)

  
**Doç. Dr. Hilmi Erdoğan YAYLA**  
(Üye)

**Onay**

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum. 07.04.2017

**Doç. Dr. Mazlum ÇELİK**  
Enstitü Müdürü

## TEZ ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum ‘**KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı’ndan Yararlanarak İş Yeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar**’ başlıklı çalışmanın tarafımda, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve onurumla doğrularım.07/04/2017

[İmza]

Perihan ÜRPER



## ÖNSÖZ

Girişimcilik toplumların ekonomik olarak kalkınması ve ilerleyebilmesi için bireylerde olması gereken en önemli özelliklerden biridir. Farklı ya da yenileştirilmiş iş fikirlerinin hayata geçirilmesi olarak tanımlayabileceğimiz girişimcilik olgusu gün geçtikçe daha da önemli bir yere sahip olmaya başlamıştır. İşsizliğin azalmasında, istihdamın oluşmasında son derece önemli olan bu kavram devlet teşvikleri ile beraber ayrıca bir öneme sahip olmuştur. Bu teşviklerin artması ile beraber girişimci adayları iş yaşamına atılma konusunda cesaretlenmiş ve iş kurma konusunda kararlılık göstermiştir diyebiliriz. Yapılan bu araştırmada KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında iş yeri açan girişimcilerin yaşadıkları sorunlar araştırılmaya çalışılmıştır. Bu çalışmayı bitirmemde ilgi ve alakasını üstümden eksik etmeyen, görüşleri ile beni yönlendiren değerli hocam ve tez danışmanım Doç.Dr. Mazlum Çelik'e çok teşekkür eder çalışmamın tüm ilgililere yararlı olmasını dilerim.

Gaziantep, 2017

Perihan ÜRPER

## ÖZET

Bu çalışmada, KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı'ndan yararlanarak iş yeri açmış olan girişimcilerin yaşadıkları sorunlar araştırılmıştır. Araştırmanın çalışma grubunu Gaziantep ilinde KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında iş yeri açan 11 girişimci oluşturmuştur. Girişimcilerin yaşadıkları sorunların daha iyi anlaşılması için yaş, cinsiyet ve eğitim durumu gibi faktörler göz önünde bulundurulmuştur. Çalışmada sorunları belirlemek amacıyla araştırmacı tarafından hazırlanan sorular ile yüz yüze görüşmeler nitecesinde yapılan mülakatlar kullanılmıştır. Girişimcilerin sorunlarının net bir şekilde anlaşılması için destekten yararlanırken yapılması gerekli olan aşamalar göz önünde bulundurulmuş ve mülakatlar bu şekilde gerçekleştirilmiştir. Sorunlar yaş, cinsiyet, eğitim durumu ve faaliyet gösterilen iş koluna göre farklılık göstermiştir. Özellikle desteğe başvuru yaptıktan sonra girişimcilerin sorun yaşadığı ve şikâyet ettiği gözlemlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Kosgeb, girişim, girişimci, girişimci kavramı, girişimci özellikleri.

## ABSTRACT

In this study, problems encountered by entrepreneurs who established their businesses by benefiting from the new entrepreneur support programme of KOSGEB (Small and Medium Business Development and Support Administration) was researched. 11 entrepreneurs who established their businesses in the Gaziantep Province has formed the study group of this research. In order to better understand the problems of entrepreneurs, factors like age, gender and education status were taken into consideration. In the study, for proper identification of problems, questionnaires prepared by the researcher and interviews made through face to face discussions were used. In order to properly understand problems of entrepreneurs exactly, stages required during while benefiting from the support were taken into account and interviews were carried out in such manner. Problems varied from age to gender, education status and the field of business. It was particularly observed that entrepreneurs had problems and complained after applying for the support.

**Key words:** Kosgeb, enterprise, entrepreneur, entrepreneur concept, entrepreneur attributes

## İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET .....	ii
ABSTRACT .....	iii
TABLolar LİSTESİ.....	vii
KISALTMALAR LİSTESİ .....	xi

### BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ .....	1
1.1. Problem Cümlesi .....	1
1.1.1. Araştırmanın Alt Problemleri.....	1
1.2. Araştırmanın Önemi .....	2
1.3. Araştırmanın Kısıtları.....	2
1.4. Araştırmanın Varsayımları.....	2

### İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK.....	4
2.1. Girişimcilik ile İlgili Kavramlar.....	4
2.1.1. Girişim Kavramı.....	4
2.1.2. Girişimci Kavramı.....	5
2.1.3. Girişimcilik Kavramı.....	6
2.2. Girişimcide Bulunması Gereken Özellikler .....	8
2.2.1. Risk Alma.....	8
2.2.2. Bağımsızlık ve Başarı Gereksinimi .....	8
2.3. Girişimci Kişiliğinin Oluşmasındaki Etkenler .....	9
2.3.1. Demografik Etkenler .....	9
2.3.1.1. Kişisel Özelliklerin Etkisi .....	9
2.3.1.2. Yaşın Etkisi .....	10
2.3.1.3. Eğitimin Etkisi.....	10
2.3.1.4. Ailede Girişimci Olması.....	11
2.3.2. Sosyal Ortamın Etkisi.....	11
2.3.3. Kültürel Etkenler .....	12
2.3.4. Girişimcilikten Önceki İş Deneyimi .....	13



2.4. İç Girişimci.....	13
2.4.1. İç Girişimci Kavramı.....	13
2.4.2. İç Girişimcinin Önemi.....	14
2.4.3. İç Girişimcinin Unsurları .....	15
2.4.3.1. Yenilik Yapma Unsuru.....	15
2.4.3.2. Risk Unsuru.....	16
2.4.3.3. Proaktiflik Unsuru .....	17
2.4.3.4. Rekabetçilik Unsuru .....	17
2.4.3.5. Bağımsız Hareket Etme Unsuru.....	18
2.4.4. İç Girişimci ve Girişimci Arasındaki Farklar.....	18
2.4.5. Sosyal Girişimci .....	19
2.5. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi ve Türkiye’de Girişimcilik.....	20
2.5.1. Dünya’da Girişimcilik.....	20
2.5.2. Türkiye’de Girişimcilik.....	21
2.5.2.1. Cumhuriyet Öncesi Dönemi.....	22
2.5.2.2. Cumhuriyet Dönemi.....	23

## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

<b>KOSGEB VE GİRİŞİMCİLİK .....</b>	<b>24</b>
3.1. KOSGEB’in Tanımı.....	24
3.2. KOSGEB’in Kuruluşu ve Amacı .....	24
3.3. KOSGEB’in Girişimcilik Destek Programları .....	25
3.3.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi.....	26
3.3.2. Yeni Girişimci Desteği.....	28
3.3.2.1. Yeni Girişimci Desteği Kapsamındaki Destekler .....	28
3.3.2.2. Yeni Girişimci Desteğinin Geri Ödenmesi .....	30
3.3.2.3. Geri Ödemeli Destekte Geri Ödeme .....	33
3.3.3. İş Geliştirme Merkezi Desteği.....	33
3.3.4. İş Planı Ödülü.....	33
3.3.5. KOSGEB Desteklerine İlişkin Benzer Çalışmalar .....	34

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

<b>ARAŞTIRMA YÖNTEMİ.....</b>	<b>37</b>
4.1. Nitel Araştırma.....	37

4.2. Çalışma Gurubu.....	38
4.3. Veri Toplama Aracının Hazırlanması .....	39
4.4. Verilerin Toplanması.....	40
4.5. Verilerin Analizi, Bulgular ve Değerlendirme .....	40
4.6. Sorunları Tespit Etmeye Yönelik Bulgular .....	41
4.6.1. Girişimcilerin KOSGEB Eğitimlerinden Haberdar Olma Süreci İle İlgili Yaşadıkları Sorunlar .....	42
4.6.2. Girişimcilerin Verilen Eğitimler ile İlgili Yaşadıkları Sorunlar .....	45
4.6.3. Girişimcilerin KOSGEB Desteğine Başvuru Sürecinde Yaşadıkları Sorunlar .....	48
4.6.3.1. KOSGEB'in Desteklenen Sektörleri Sınırlı Tutması.....	48
4.6.3.2. Yeni Girişimci Desteğini Alıp Almama Konusunda Yaşanan Tereddüt ya da Korkular .....	50
4.6.3.3. Özel Danışmanlık Hizmetlerinden Yararlanma .....	53
4.6.3.4. Evrak ve Prosedür ile İlgili Yaşanan Sorunlar .....	57
4.6.4. Girişimcilerin Desteği Alırken Yaşadıkları Sorunlar .....	61
4.6.4.1. Ödemeyi Alma Sürecinde Yaşanan Sorunlar .....	61
4.6.4.2. Desteğin Yeterlilik Seviyesi.....	65
4.6.4.3. Sabit Yatırım Desteğinden Yararlanma .....	71
4.6.4.4. KOSGEB Uzmanlarının Desteklerine İlişkin Sorunlar.....	75
4.6.5. Girişimcilerin KOSGEB (Uzmanları, Web Sitesi) ile İletişimde Yaşadıkları Sorunlar .....	77
4.6.5.1. KOSGEB'in Resmi Web Sitesinin Yeterliliği .....	77
4.6.6. Girişimcilerin Yeni Girişimci Destek Programına İlişkin Genel Değerlendirmeleri Nasıldır? .....	80
4.6.6.1. KOSGEB'in Yeni Girişimcilere Sunduğu Destek Programını Çevrenizde Bulunanlara Önerir misiniz? .....	83
4.6.6.2. KOSGEB İle İlişkiler .....	86

## **BEŞİNCİ BÖLÜM**

<b>SONUÇ VE ÖNERİLER .....</b>	<b>88</b>
5.1. Genel Sonuçlar .....	88
5.2. Yaşanan Sorunlara İlişkin Sonuçlar .....	88

5.2.1. Girişimcilerin KOSGEB Eğitimlerinden Haberdar Olma S¼reci ile İlgili Yaşadıkları Sorunlar.....	88
5.2.2. Girişimcilerin Verilen Eğitimler ile İlgili Yaşadıkları Sorunlar Nelerdir? .....	89
5.2.3. Girişimcilerin KOSGEB Desteğine Başvuru S¼recinde Yaşadıkları Sorunlar Nelerdir?.....	89
5.2.3.1. Desteklenen Sekt¼rlerin Sınırlı Olmasına Dair Sorunlar .....	89
5.2.3.2. Desteği Alıp Almama Konusundaki Sorunlar.....	89
5.2.3.3. Özel Danışmanlık Desteğinden Faydalanma Konusundaki Sorunlar .....	90
5.2.3.4. İş Kurarken Yaşanılan Sorunlar .....	90
5.2.4. Girişimcilerin Desteği Alırken Yaşadıkları Sorunlar.....	90
5.2.4.1. Hibe Kısmını Alırken Yaşanan Sorunlar.....	90
5.2.4.2. Sabit Yatırım Kısmını Alırken Yaşanılan Sorunlar .....	91
5.2.5. Girişimcilerin KOSGEB (Uzmanları, Web Sitesi) ile İletifimde Yaşadıkları Sorunlar .....	91
5.3. neriler.....	92
5.3.1. Araştırmacılara neriler.....	92
5.3.2. Uygulamacılara neriler.....	92
<b>KAYNAKÇA</b> .....	93
<b>EKLER</b> .....	104
<b>EK1</b> .....	104

## TABLÖLÄR LİSTESİ

Sayfa No.

<b>Tablo 1.</b> Girişimci İle İç Girişimci Arasındaki Farklılıklar.....	19
<b>Tablo 2.</b> Sorunlarının Çözümüne Yönelik Görüşülen Kişiler.....	39



## KISALTMALAR LİSTESİ

**BAĞKUR** : Esnaf Sanatkârlar ve Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kurumu

**İŞKUR** : Türkiye İş Kurumu

**KDV** : Katma Değer Vergisi

**KOBİ** : Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

**KOSGEB** : Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

**KÜSGET** : Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi

**STK** : Sivil Toplum Kuruluşu

**İŞGEM** : İş Geliştirme Merkezi

**SGK** : Sosyal Güvenlik Kurumu

**KGF** : Kredi Garanti Fonu

**TV** : Televizyon

# BİRİNCİ BÖLÜM

## GİRİŞ

Girişimcilik geçmişten günümüze süre gelen ve insanları daima farklı fikirler düşünmeye sevk eden önemli bir olgudur. Hayatında hep daha iyisini isteyen insanoğlu bu olgu sayesinde daima yenilik peşinde olmuş ve girişimcilik fikirlerini hayatını kolaylaştırmak için kullanmıştır. Günümüz toplumlarında girişimcilik ekonomik anlamda da önemli bir yer edinerek ülkelerin kalkınmasında söz sahibi olmuştur.

Türkiye’de girişimcilik eski bir tarihe dayanmakla birlikte son yıllarda önemli oranda gelişme göstermiştir. Özellikle girişimci fikirlerin desteklenmesi ile birlikte hızlı bir ilerleme yakalayan girişimcilik, bireyleri önemli oranda cesaretlendirmiştir. Toplumda ekonomik anlamda ilerleme sağlayabilmek için girişimciliğin desteklenmesi son derece önemlidir. Nitekim bu yenilikçi fikirler refah ve kalkınmayı da önemli oranda etkilemektedir.

Gaziantep, Türkiye’nin en büyük altı ilinden biridir. Sahip olduğu sanayi sayesinde ülke ekonomisinde önemli bir yere sahip olan bu il girişimcilik anlamında da son derece iyi bir seviyededir. Ekonomik kalkınmanın olabilmesi için gerekli olan girişimcilik ruhuna sahip olan Gaziantep devletin girişimciler için sağladığı teşviklerden en iyi şekilde yararlanan iller arasında yer almaktadır. Hem verilen teşviklerden yararlanma sayesinde hem de var olan ticaret ruhu sayesinde girişimcilik anlamdaki gelişmeler hızlı bir şekilde ilerlemektedir.

### 1.1. Problem Cümlesi

Gaziantep’te KOSGEB, Yeni Girişimci Destek Program’ından yararlanarak iş yeri açan girişimcilerin yaşadıkları problemler nelerdir?

#### 1.1.1. Araştırmanın Alt problemleri

- Girişimcilerin KOSGEB eğitimlerinden haberdar olma süreci ile ilgili yaşadıkları sorunlar nelerdir?
- Girişimcilerin verilen eğitimler ile ilgili yaşadıkları sorunlar nelerdir?
- Girişimcilerin KOSGEB desteğine başvuru sürecinde yaşadıkları sorunlar nelerdir?
- Girişimcilerin desteği alırken yaşadıkları sorunlar nelerdir?

- Girişimcilerin KOSGEB (uzmanları, web sitesi) ile iletişimde yaşadıkları sorunlar nelerdir?

## **1.2. Araştırmanın Önemi**

Girişimcilik hem dünya ülkelerinde hem de Türkiye’de son derece önemli bir yere sahiptir. Bu önemin farkında olan birçok ülke girişimcilik fikirlerinin desteklenmesi amacı ile çeşitli teşvikler vermektedir. Türkiye’nin her ilinde uygulanan ve oldukça rağbet gören KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı sayesinde birçok girişimci cesaretleterek iş sahibi olmuştur.

Gaziantep’te KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Program’ından yararlanarak iş yeri açan girişimcilerin yaşadıkları sorunları konu alan bu araştırma, girişimcilerin destekten ne beklediğini anlamak açısından önemlidir. Özellikle en çok hangi konularda problem yaşanmakta, destek nasıl olursa girişimciler daha az sorun yaşar ya da girişimciler en çok hangi noktada rahatlama yaşamakta gibi durumları anlamak ve gerekli çözüm yollarını bulmak için yapılan bu araştırma son derece önemlidir.

Bu destekten yararlanarak iş kurmuş olan girişimcilerle yapılan görüşmeler neticesinde elde edilen bulguların KOSGEB Yeni Girişimci Destek program’ında olması ya da olmaması gereken durumları anlamak açısından yol göstereceği düşünölmektedir.

## **1.3. Araştırmanın Kısıtları**

Araştırma kapsamında toplanan veriler 2014 - 2016 yılları arasında KOSGEB Yeni Girişimci Destek program’ından yararlanarak iş yeri açmış olan girişimcilerin yaşadığı sorunlara yöneliktir. Dolayısı ile araştırmada elde edilen bulgular sonraki dönemleri kapsamamaktadır.

Araştırma verileri sadece Gaziantep il merkezinde Yeni Girişimci Destek Program’ından faydalanan girişimcilerden toplanmıştır. Bu nedenle araştırmanın sonuçları sadece veri toplanan örneklemin durumunu yansıtmaktadır.

## **1.4. Araştırmanın Varsayımları**

- Bu araştırma kapsamında KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı’ndan yararlanan 11 girişimciden elde edilen verilerin diğer girişimcilerinde sorunlarını da temsil edeceği, benzerlik göstereceği varsayılmıştır.

- Hazırlanan görüşme formunun girişimcilerin yaşadıkları tüm sorunların tespit edilmesi için yeterli olduğu varsayılmıştır.
- Örnekleme dahil edilen kişilerin tüm sorunları bildikleri ve doğru ifade ettikleri varsayılmıştır.





## İKİNCİ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK

#### 2.1. Girişimcilikle İlgili Kavramlar

##### 2.1.1. Girişim Kavramı

İnsanoğlu tarih sahnesinde var olduğundan beri sürekli bir değişim ve gelişim içerisinde olmuştur. Bu gelişim sayesinde doğayı keşfetmiş ve yeryüzünde bulunan birçok şeyi yaşamını kolaylaştırmak için kullanmıştır. Bu gelişimin başlangıcını, günümüzde teknolojiye görülen hızlı ve büyük atılımların yanında çok küçük sayılabilecek ateşin keşfi, tekerleğin bulunması ve yazının icadı oluşturur. Her zaman daha iyisi için mücadele eden insanoğlu sürekli yeni bir şeylerin peşinde olma dürtüsü sayesinde var olan bu keşiflerin üstüne hep yenisini eklemiş ve bugün insan beynini zorlayan mükemmel bir teknoloji elde etmiştir. İşte insan hayatını son derece kolaylaştıran bu buluşların yanı sıra kar elde eden işletmelerin var olmasını sağlayan yeni bir şeyler bulma ihtiyacından doğan bu dürtüyü girişim olarak tanımlayabiliriz (Özkul, 2008:5).

Hayattan beklentileri her zaman değişen insanoğlu bu beklentileri karşılamak, hayatını kolaylaştırmak için farklı yollar bulmuş ve bu doğrultuda davranmıştır. Geçmişten günümüze süregelen bu davranışlar insanoğlunun her zaman yenilik yapma ihtiyacı duyduğunu ve bunun için çaba harcadığını göstererek girişimin geçmişten günümüze uzanan bir olgu olduğunu göstermiştir (Erboy, 2013: 52).

Hayat standartları ve yaşanan çevre insanları değişim yapmaya zorlayabilmektedir. Bu değişim zorunluluğu insanlar üzerinde etkili olmuş ve bu doğrultuda birçok yenilik yapılmıştır. Geçmişten günümüze süregelen bu değişim ve yenilik yapma ihtiyacını girişim olarak adlandırabiliriz (Günay, 2016: 11).

Girişim ve işletme çoğu zaman aynı anlama gelen kavramlar gibi düşünülebilmektedir. Fakat girişimi oluşturan ana unsur insandır. Bu yüzden girişim, işletmelerin var olabilmesi için ihtiyaç duyulan şartları bir araya getiren ve işletmelerin sürdürülebilirliğini sağlayan bir olgu olarak tanımlanabilir. Bu açıdan bakıldığında girişim işletmelerin var olabilmesi için ihtiyaç duyulan en önemli unsur olarak sayılabilir (Cabar, 2006: 2).

Girişim kavramı, risk almak ya da olmayan bir iş fikrini bulmak ve faaliyete geçirmek anlamında kullanmak da mümkündür. Nihayetinde yeni olan iş fikirlerini hayata geçirmek ve ekonomik anlamda kar elde etmek, risk alma unsuruyla doğrudan bağlantılıdır. Bir işletmenin

kuruluşundaki amacın kar elde etmek olduğu düşünülürse ise işletmeyi oluşturan ana unsurların girişim ve risk olduğu söylenebilir (Güler, 2008:6).

Girişim kavramı, sosyal ve ekonomik refah elde etmek için arayış içinde olan insanoğlunun hayatına yaratıcılık yoluyla kattığı ve yaşamında büyük kolaylıklar sağladığı faaliyetler olarak da tanımlanabilmektedir (Aytaç ve İlhan, 2016: 102).

### **2.1.2. Girişimci Kavramı**

Geçmişten günümüze değin birçok bilim dalının ilgi alanı olan girişimci kavramı için henüz standart bir tanım yoktur diyebiliriz. Birçok farklı kaynaktan farklı şekillerde tanımlanan girişimci kavramı; yenilik, yaratıcılık anlamlarıyla beraber kullanıldığı için bu kavramların yaratıcısı olarak da açıklanabilmektedir (Yasa, 2010: 4).

Hayat koşullarının değişmesine bağlı olarak toplumlar farklılaşmış ve ekonomik olarak güç elde etmek önemli bir hal almıştır. Girişimci, bu ekonomik gücü elde edebilmek için araştırmalar yapan yeni ve farklı fikirler üreten ve bu fikirleri pazarlayabilen kişiler olarak da tanımlanabilmektedir (Aytaç, 2006: 141). Girişimci, hayati fonksiyonlarını sürdürmek için belli riskleri alarak ihtiyaç duyulan faktörleri bir araya getiren ve ekonomik kazanç elde etmeyi amaç edinen bireyler olarak tanımlanabilir (Biol vd, 2014: 236). Başka bir bakış açısına göre girişimci, içinde yaşadığı toplumun ihtiyaçlarını iyi analiz edebilen, fırsatları görebilen ve uygun zamanda bu fırsatları faaliyete geçirerek kar elde edebilen bireylerdir (Kutunis ve Alpaslan, 2006: 142).

Virtanen(1997) girişimciliği, ‘ekonomik yenilikler vasıtasıyla, piyasa değeri yaratmak için bir süreç olarak görmektedir. Girişimcinin, yenilik yaratma sürecinde ve piyasa değeri yaratma açısından, ekonominin büyümesine ve kendisine de katkısı olmaktadır’ (Baykul, 2009: 25). Bu tanımdan anlaşılacağı üzere girişimci, faaliyet gösterdiği iş kolunda hem ekonomik kazanç elde etmekte hem de ülke ekonomisine yaptığı işten dolayı katkı sağlayabilmektedir.

Shane ve Venkataraman(2000) girişimcilik olgusunu, girişimcinin kim olduğu ve ne yaptığı ile değil, karlı fırsatlar ile girişimci bireylerin varlığı arasındaki ilişkiyle açıklamaktadır (Baykul, 2009: 25). Bu tanıma göre girişimci diğer bireylerden farklı olarak pazarda oluşan boşlukları, ihtiyaçları fark edebilen ve bunları doğru bir şekilde değerlendirerek fırsata çevirebilen kişidir.

Girişimciyi, toplumun ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarını karşılamak için diğer üretim faktörlerini kullanarak mal ve hizmet üreten kişi olarak da açıklayabiliriz. Günümüzde özellikle farklı ürün ve hizmetlerin üretilebilmesi açısından büyük rekabet yaşayan ekonomilerin yeniliklere aç olması girişimciliğe verilen önemin daha da artmasını sağlamıştır. Yenilik aşamasında devreye giren girişimciler, ekonomik ilerlemenin devamı ve toplumsal refahın daha da yükseltilmesine katkıda bulunmaktadır (Özal, 2009:7).

Esen ve Çetin'e göre girişimci, halk arasında iş adamı, iş bilen, yönetici, patron, kendi işini kurmaya çalışan becerikli kişi ya da daima yeni ve riskli fikirleri gerçekleştirmeye çalışan öncü ve atılgan kişi gibi farklı isimlerle anılmaktadır (Esen ve Çetin, 2012: 73).

Girişimci, faaliyet gösterdiği alanda öncelikle ekonomik kazanç elde etmek için çalışmakta ve planlarını buna göre belirlemektedir. Kararlılıkla çalışan girişimcinin hedeflerine ulaşması hem kendi ekonomik bağımsızlığı için hem de toplumsal kalkınma için önemli derecede etkiye sahip olabilmektedir (Yüzüak, 2010: 5). Küsbeci ise girişimciyi; belli plan ve projesi olan ve bu plan çerçevesinde belli bir iş rotası belirleyen başarılı olabilmek adına azim gösterebilen birey olarak görmektedir (Küsbeci, 2013: 20).

Ekonomik ve toplumsal değişimlere yol açan, toplumları kalkındıran girişimciler, yenilik faaliyetlerinin ana basamaklarını oluşturmaktadırlar. Özellikle gelişmekte olan toplumlarda çok daha fazla önemsenen bir kavram olarak karşımıza çıkan girişimci, her türlü yenilik faaliyetlerinin yaratılmasında başrol oynamaktadır (Tulunay, 2010: 5-7).

### **2.1.3. Girişimcilik Kavramı**

Girişimcilik terimi, sözcük olarak Fransızca “entre” ve “preneur” sözcüklerinden gelmektedir”(Candan, 2012: 12). 1912 yılında yayınlanan Theory of Economic Development adlı eseri ile Schumpeter, girişimcilik kavramının iktisat teorisine katılmasına önemli katkılarda bulunmuştur (Alan, 2001: 48).

Girişimcilik kavramı, yeni ve farklı fikirlerin hayata geçirilmesi şeklinde açıklanabileceği gibi var olan fikirlerin üzerinde değişim yaparak bu fikirleri tekrar pazarlayabilme şeklinde de açıklanabilmektedir (Adıgüzel, 2012: 12). Girişimcilik, yeni olan bir iş fikrinin belli bir risk alarak faaliyete geçirilmesi olarak da açıklanabilir. Gelecek planları çerçevesinde hazırlanan bu iş fikirleri risk unsuru olmadan düşünülemez. Hem risk hem de yenilik kavramlarına açık olan girişimcilik olgusu bu faktörleri sermaye ile birleştirerek üretim yapan işletmelerin yaratılmasını sağlar. Bu nedenle girişimcilik kavramı, hedeflenen iş fikirlerinin ya da fırsatların belli riskler alınarak hayata geçirilmesi ve ekonomik kar elde

edilmesi şeklinde de tanımlanabilmektedir (Akkoç vd, 2012: 68). Günümüzde yenilik kavramı ile ilişkili olan girişimcilik, değişim ve gelişimin ana unsuru olarak sayılabilir. İnsan yaşamını kolaylaştıran ve değer yaratan bu yenilikler girişimcilik olgusunun en temel özelliğidir (Arıkan, 2013:7).

Girişimcilik ve yenilik yapma unsuru birbiri ile yakından ilgilidir. Özellikle hızla gelişen ve değişen ekonomik faaliyetlere ayak uydurabilmek için girişimciliğin yeniliklerle desteklenmesi gerekmektedir (Şahinli vd,2016: 2). Girişimcilik faaliyetleri yaşadığımız her alanda varlığını hissettirerek günlük yaşam üzerinde etkili olabilmektedir. Özellikle günümüzde girişimcilik faaliyetlerinin yenilik unsuru ile birleşmesi ve insan yaşamını kolaylaştırması, girişimcilik faaliyetlerini daha da önemli kılmıştır diyebiliriz (Günay ve Göktan, 2012: 38).

Girişimcilik kavramı, hedeflenen planların uzun zaman ve çabalar sonucunda faaliyete geçirilmesi ile bireyin ekonomik olarak tatmin olması şeklinde açıklanabilir. Ekonomik kazanç elde etmenin belirleyici bir unsur olması girişimcilik kavramının daha fazla önem kazanmasını sağlamıştır. Özellikle toplumdaki ekonomik eksiklikleri iyi bir şekilde analiz eden ve bu eksiklikleri yeniliklerle birleştiren girişimcilik olgusu toplumlara ekonomik gelişim sürecinde yön vermektedir (Soylu vd, 2015: 314 ).

Girişimcilik farklı düşünen bireylerin, farklı bakış açısıyla hayata değişim katması olarak da tanımlanabilir. Nitekim herkesten farklı düşünceye sahip bireylerin hayata kattığı değişimler toplumdaki bireylerin yaşam koşullarını iyileştirebilmektedir (Kahya ve İmamoğlu, 2013: 3). Girişimcilik kavramının gelişmesinin hem toplumun hem de ekonomik kar güden kuruluşların yenilenmesine önemli katkısı vardır. Özellikle teknolojik gelişmeler ışığında yenilenen üretim modellerinin doğmasında rol alan girişimcilik kavramının ekonomik maliyetlerin düşmesinde önemli bir yeri vardır ( İrmiş ve Özdemir, 2011:140).

Girişimcilik olgusunun yaşanılan toplumun yapısıyla yakından ilişkisi bulunmaktadır. Girişimcilerin yaptığı yeniliklerin toplumdaki bireyleri etkilemesi kaçınılmaz bir durumdur. Aynı şekilde toplumun yapısal özelliklerinin girişimci bireylerin yetişmesinde ve girişimciliğin gelişmesinde önemli etkisi olduğu söylenebilir ( T.C. Başkanlığı Onuncu Kalınma Planı, 2014:3).

Gelişmekte olan ülkelerde girişimcilik son derece önemli bir yere sahiptir. Girişimcilik faaliyetlerinin gelişmesi ile beraber işsizlik oranı azalabilmekte ve refah seviyesi

yükselebilmektedir. Bu durum ülkelerin ekonomik olarak kalkınmasında rol oynayarak gelişmesini sağlayabilmektedir (Uçkun ve Girginer, 2012: 99).

## **2.2. Girişimcide Bulunması Gereken Özellikler**

### **2.2.1. Risk Alma**

Girişimciler için risk almak, ekonomik süreçte önemli bir faktördür. Fırsatları görmek ve bu fırsatları değerlendirebilmek çoğu zaman alınan risk ile doğru orantılıdır. Özellikle kriz dönemlerinde doğru karar vermek ve tehditleri fırsatlara dönüştürebilmek risk alabilmekle mümkün olabilmektedir. Faaliyet gösterilecek alanda fırsatları doğru bir şekilde analiz edebilmek de risk alma kararını etkileyebiliyor. Bu nedendir ki ekonomik süreçte fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek ve kar elde edebilmek için girişimcide bulunması gereken en önemli özellik risk alma cesaretini gösterebilmektir (Türkmen, 2007: 25).

İş kurma planları yapılırken üzerinde durulan en önemli noktalardan biri alınan risktir. Büyük bir heyecan ve başarıya duyulmuşluğu ile iş kurmayı düşünen girişimciler, başarabilmenin verdiği güdü ile hareket ettiklerinden büyük riskleri göze alabilmektedir. Özellikle elde edilecek ekonomik kazanç düşünüldüğünde alınan risk girişimciler için daha cazip bir hal alabiliyor (Karabulut, 2009: 336).

### **2.2.2. Bağımsızlık ve Başarı Gereksinimi**

Bağımsız olmak, başkasına bağlı kalmadan kendi kararlarını verebilmek, hayatın her alanında istenilen bir durumdur. Bu durum özellikle iş hayatında daha etkili olmakta ve çoğu girişimciyi iş kurmaya yönelten faktörlerin başında gelmektedir. Bağımsız hareket edebilmek kendi kuralları çerçevesinde kendi işini kurabilmek girişimcilerin en büyük hayalidir. Bu hayali gerçekleştirebilmek için başarıya odaklanan girişimciler daha çok özveride bulunurlar. Bu özveriyi gösteren girişimciler için elde edilen başarının önemi de çok büyük olmakta ve girişimciyi ayakta tutabilmektedir (Cansız, 2007: 70).

Belli bir hedef çerçevesinde hareket eden girişimci; hedefin gerçekleşmesi halinde nasıl bir sonuç elde edilir, bu sonuç en iyi şekilde nasıl tamamlanır güdüsü ile hareket ettiğinde daha verimli çalışır ve başarıyı kendine ilke edinir diyebiliriz. Başarılı olmayı hedef alan bir girişimci daha fazla sorumluluk üstlenerek en iyi sonucu elde etmek için çalışır (Erdun, 2011: 21).

Girişimci bireylerde olması gereken en önemli özelliklerden biri de başarıya arzusu ve buna olan inançtır. Başarıya güdüsü ile hareket eden girişimcinin hedefleri de yüksek olur. Bu

hedeflere ulaşabilmek için daha fazla çalışan girişimci yapacağı işe yoğunlaşarak daha iyi motive olur diyebiliriz (Duran vd, 2013: 40).

### **2.3. Girişimci Kişiliğinin Oluşmasındaki Etkenler**

Günden güne önemi artan girişimcilik faaliyetlerinin ülke ekonomileri için oldukça büyük bir önemi vardır. Girişimciliğin ilerleyebilmesi için bu faaliyetlerin kavranması ve girişimciliği etkileyen unsurların iyi bilinmesi gerekmektedir. Girişimci kişiliğinin oluşmasındaki en önemli unsurların arasında ise yaşanan sosyal çevre gelmektedir. Bireyin yaşadığı sosyal çevre ve bu sosyal çevrenin kültürel değerlerinin girişimcilik ruhunun oluşmasında önemli bir yeri vardır. Bunların yanı sıra bireyin ailesi, yaşı, aldığı eğitim ve kişisel becerilerinin de girişimcilik üzerinde büyük bir etkisi olduğu söylenebilir (Erbatu, 2008: 12).

#### **2.3.1. Demografik Etkenler**

Toplumda sosyal statü elde etmede etkili olan birçok faktör vardır. Bunların başında girişimciyi yakından ilgilendiren ve onu diğerlerinden farklı kılan demografik özellikler gelmektedir. Bireyin yaşı, cinsiyeti, eğitim durumu ve aile yaşantısı gibi etkenleri kapsayan demografik özellikler girişimcinin hem sosyal hem de psikolojik yönden tanınmasını sağlar (Güler, 2008: 18)

##### *2.3.1.1. Kişisel Özelliklerin Etkisi*

Kişilik, bireyin kendini tanıması ve problemler karşısındaki tavrı olarak tanımlanabilir. Bireyin kendini tanıması problemler karşısında buna göre tavır sergilemesi girişimcilik için önemli bir durumdur. Hedeflerine ulaşmak isteyen girişimcinin bu yolda güçlüklerle karşılaşacağına farkında olması ve geleceğini buna göre planlaması gerekmektedir. Sabırlı olmak, stresle başa çıkabilmek, umutsuzluğa kapılmamak gibi durumların yanı sıra yoğun çalışmanın vereceği yorgunluk ve halsizlik ile baş edebilmekte girişimciler için son derece önemlidir (Demirel ve Tikici, 2004: 53).

Girişimci kişinin kendini iyi tanıması, beklenmeyen olumsuzluklar karşısında duygularına hâkim olabilmesi ve buna göre davranması iş hayatında önemli olabilmektedir. İstenmeyen durumlar karşısında sakin olabilmek ve buna göre karar almak özellikle ekonomik açıdan oluşabilecek olumsuzlukları ortadan kaldırabilmektedir (Cin ve Günay, 2013: 14).

Bireyin başarılı olmasında kişisel özelliklerinin önemli bir etkisi vardır. Kendine güvenen azimli ve başarıya arzusu ile dolu olan girişimciler hep bir adım önde olmaktadır. Sebatkâr olabilmek ve belirli riskleri alarak hızlı ve çözüm odaklı kararlar alabilmek de girişimcide olması gereken özellikler arasında yer almaktadır (Doğan, 2013: 94).

Girişimci ruha sahip bireyler güçlü ve cesaretlidirler, kolay kolay pes etmezler, çok zor durumlarda bile sebatkâr olabilir ve bu durumun aşılması için çözüm üretebilme gayreti içerisine girerek umutsuzluğa kapılmadan yollarına devam edebilirler (Çetinoğlu ve Büber, 2012:194).

### *2.3.1.2. Yaşın Etkisi*

Yaş faktörünün girişimcilik üzerindeki etkisi, genç ve orta yaş grubuna göre değerlendirilebilir. Günümüzde genç gruba dâhil olan girişimcilerin iş kurma konusunda daha azimli ve istekli olduğu söylenebilir. Kendi işini kurma planları dâhilinde daha başarılı olacağına inanan girişimciler erken yaşta iş hayatına atılarak bu hedeflerini biran önce gerçekleştirme arzusu içinde olur diyebiliriz (Akçakanat vd, 2014:140).

### *2.3.1.3. Eğitimin Etkisi*

Girişimcilikte eğitim, bireylerin yeteneklerini ortaya çıkarması açısından önemli bir yere sahiptir. İş kurma potansiyeline sahip bireylerin bu süreçte yapması gerekenler, karşılaşılabilecek problemler ve bu problemlerin aşılmasında izlenecek yolların nasıl olması gerektiği konusunda verilen eğitimler son derece önemlidir. Ayrıca iş kurma sürecinde başarının, azim, kararlılık ve sabır sonucunda gelebileceğini öğretebilmek girişimcilerin başarılı olmasında etkili bir unsurdur (Balaban ve Özdemir, 2008: 137).

Özellikle üniversitelerde girişimcilik eğitimlerinin verilmesi iş kurma potansiyeline sahip öğrenciler üzerinde etkili olmaktadır. Girişimcilik özelliklerinin gelişmesinde yeteri kadar eğitim alan öğrenciler iş kurma konusunda motive olmakta ve bu doğrultuda daha cesur kararlar alabilmektedir (İrmiş ve Barutçu, 2012:5). Verilen eğitimlerde başarılı girişimcilerin, eğitimlere davet edilmesi ve iş hayatındaki tecrübelerinin anlatılması, karşılaşılan zorluklarla başa çıkılıp iş yaşamında başarılı olunabileceğinin görülmesi öğrencileri iş kurma konusunda motive ederek cesaretlendirebilir (Bozkurt ve Alparslan, 2013: 15).

#### 2.3.1.4. Ailede Girişimci Olması

Türk toplumu gelenek ve göreneklerin sürdürülmesi konusunda oldukça hassas olan bir millettir. Bu sebeple ailede var olan meslek babadan evlada âdete mirasmış gibi geçebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında, babadan evlada geçen mesleklerin girişimci olmayı önemli şekilde etkilediğini söyleyebiliriz (Göçmen, 2007: 33).

Bireyler çoğunlukla sevdiği, değer verdiği kişilerden etkilenmekte ve onları örnek almaya daha meyledebilmektedirler. Bu durum, ailede girişimci birinin olması halinde kendini daha fazla hissettirmekte ve bireyin alacağı kararlar üzerinde etkili olabilmektedir. Ailede başarılı bir girişimcinin olması, girişimci adayını motive etmekte ve aynı başarının kendisi içinde gerçekleştirebileceğine olan inancını artırabilmektedir (Bozkurt, 2011: 21).

Aile bireylerinin girişimci üzerindeki etkisi iş kurma aşamasında son derece önemlidir. Ailesinden cesaret alan, ailesi tarafından iş kurmaya yönlendirilen ve iş kurmanın belli riskler içerdiğini ailesi tarafından öğrenen girişimci adayları belli riskleri alarak iş kurmaya daha meyilli olabilmektedir (İbicioğlu ve diğerleri 2016: 524).

#### 2.3.2. Sosyal Ortamın Etkisi

Bireyin girişimci özelliklerinin oluşmasında, içinde yaşadığı toplumun önemli bir etkisi vardır. Toplumun yeniliklere açık olması, girişimci için olumlu bir etkidir, toplumsal baskının olmadığı ortamlarda yeni fikirlerin ortaya çıkması daha kolay olmaktadır. Üstünde toplumsal baskı hissetmeyen girişimci daha cesaretli davranır ve buna göre adımlar atar (Erdun, 2011: 13).

Bireyin içinde yaşadığı toplumun alışkanlıkları girişimci özelliğini etkileyebilmektedir. Yaratıcı ve yenilikçi bir çevrede yetişen birey iş kurma konusunda olumlu yönde etkilenerek daha cesaretli davranabilmektedir (Saraçoğlu ve Duran, 2009: 132). Kalıplaşmış düşünce yapılarını aşan toplumlarda yetişen bireylerin düşünce yapısı da farklı olmaktadır. Bireyler toplumun verdiği öz güvene bağlı olarak daha yenilikçi ve yaratıcı olabilmektedir (Ersoy, 2010: 73).

Girişimcilik ruhunun oluşmasında dış çevrenin rolü büyüktür. Hem aile hem de ailenin dışında yer alan bireyler tarafından yeni iş fikirleri konusunda destek görebilmek girişimci için son derece önemlidir. Kendisine karşı duyarlı bir çevrede yetişen bireyin iş hayatında yaratıcı fikirlerle yer alma şansı daha yüksektir diyebiliriz. Farklı ve yaratıcı iş fikirlerinin dış



çevrede ilgiyle karşılanması girişimciyi iş kurma konusunda daha fazla motive edebilmektedir (Güney ve Nurmakhmatuly, 2007: 70).

### **2.3.3. Kültürel Etkenler**

Kültürü; bireyler aracılığıyla gelecek kuşaklara aktarılan ve toplumun yaşam tarzını şekillendiren temel değer ve inançlar topluluğu olarak tanımlayabiliriz. Toplumsal alışkanlık olarak geleceğe taşınan bu değerler bireylerin yaşam tarzını ve düşünce biçimlerini etkileyebilmektedir (Arslan, 2012: 89). İş yaşamındaki kurallar bu etkenlere bağlı olarak toplumdan topluma değişkenlik gösterebilmektedir (Kahraman vd, 2011: 350).

Kültür, bireylerin birbirlerini anlama ve buna göre davranmasında etkili olabilmektedir. Yaşanılan toplumun kültürünün iyi bir şekilde bilinmesi iş kurma planları yapılırken önemli bir yere sahiptir. Kültürel davranışlarının bilinmesi girişimcinin iş kurarken dikkat etmesi gereken hususlar konusunda belirleyici rol oynayabilmektedir (Nişancı, 2012: 1281).

Aynı toplumda yaşayan bireylerin ortak değerler çerçevesinde buluşması olarak tanımlayabileceğimiz kültürün girişimcilik özellikleri üzerinde belirleyici etkisi vardır. Bu etkenlere bağlı olarak gelişen girişimcilik ruhu farklı toplumlarda farklı iş kollarının doğmasını da sağlamaktadır. Kültürel etkenler bazı toplumlarda yaratıcı fikirlerin doğmasını sağlarken bazen de yaratıcı olmayı engelleyebilmektedir (Çetinoğlu, 2012: 194).

Girişimcinin yaşadığı kültürel çevre ve bu çevrede var olan genel yargılar yeni iş fikirleri bulma ve bunları hayata geçirme konusunda oldukça etkilidir. Daha doğrusu dış çevreden korkmadan hareket edebilen birey daha cesaretli davranabilmektedir. Girişimcinin özgür davranabildiği, sosyal baskının olmadığı ortamlarda daha yaratıcı iş fikirlerinin olmasının yanı sıra bu fikirler hayata daha kolay geçirebilmektedir (Top ve Sevecan, 2006: 5).

Değer yargılar toplumlar arası farklılık olarak gösterebilir. İş yaşamında karışıklığı önlemek ve olası problemlerin oluşmasını engellemek için bu değer yargıların özellikle uluslararası iş yapan girişimciler tarafından iyi bilinmesi, kültürel karışıklığı önlemek adına önemli bir yere sahiptir (Yıldız ve Kapu, 2012: 40). Kültürel değerler; bireylerin davranışları, beğenileri ve alışkanlıkları üzerinde etkili olabilmektedir. Gelecek planları üzerinde etkili olan bu faktörler firmaların pazarlama stratejileri üzerinde önemli derecede etkili olabilmektedir (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 2).

### 2.3.4. Girişimcilikten Önceki İş Deneyimi

Bireyin iş tecrübesinin olmasının pek çok kazanımı vardır. Çalışmış olmanın verdiği tecrübeye bağlı olarak geleceğini daha iyi analiz edebilen girişimcinin özgüven ve motivasyonu daha yüksek olur diyebiliriz (Akçakanat vd, 2014: 14).

Girişimcinin tecrübe sahibi olmasının birçok açıdan yararı vardır. Daha önce iş hayatında bulunmuş olmanın verdiği avantajlar sayesinde daha iyi analizler yapan girişimcinin işlerin işleyişi hakkında bilgi sahibi olması, yapılacak olan işin hukuki açıdan ilerleyişini de hızlandırabilmektedir (Çetin ve Varoğlu, 2009: 50).

## 2.4. İç Girişimci

### 2.4.1. İç Girişimci Kavramı

Bayraktaroğlu'na göre iç girişimcilik *“en basit tanımıyla şirket içerisindeki girişimcilik faaliyetidir. Buna göre iç girişimciler eyleme dönük olan ve işlerini çok hızlı yapan kişilerdir. İç girişimciler, mevcut bir örgüt adına yenilik çabasını sürdürürler. İç girişimci hem düşünen hem planlayan hem de iş gören gibi çalışan kişidir”* (Bayraktaroğlu, 2016: 23). Bu durumda iç girişimciyi işletmelerin gelecek planlarını ekonomik anlamda kar elde edebilecek uygun stratejilerle belirleyen ve bunları hayata geçirebilen yaratıcı ve yenilikçi bireyler şeklinde açıklayabiliriz.

İşletmelerin varlık sebebi belli riskleri alarak kar elde edebilmektir. Bu karı elde edebilmenin yolu ise güçlü ve risk alabilen girişimcilere sahip olmaktan geçiyor. Bu noktada devreye giren iç girişimci kavramını; kar elde eden kurumlarda belli riskleri alarak firmayı bulunduğu seviyeden daha ileri düzeye taşıyan bireyler olarak tanımlayabiliriz (Göktaş, 2013: 41).

Günümüz işletmelerinin varlıklarını devam ettirebilmeleri için çağın getirdiği yeniliklere ayak uydurarak faaliyet göstermeleri zorunlu bir durum haline gelmiştir. Çağın gerekliliklerine uyum sağlayabilmek ise yaratıcı ve yenilikçi fikirlere sahip olmaktan geçmektedir. Problemler karşısında farklı yorumlar sunabilmek, herkesten farklı çözümler üretebilmek işletmeler için büyük öneme sahiptir. Bu açıdan düşünüldüğünde iç girişimciyi, işletmelerde bu yenilikleri yapabilen problemlere farklı açıdan bakıp çözüm üretebilen ve işletmelere ekonomik anlamda kazanç getirebilen kişiler olarak tanımlayabiliriz (Ağca ve Yörük 2006: 162).

İç girişimci, firma içerisinde oluşan belirsizlikleri yaratıcı fikirlerle ortadan kaldıracı olan firmanın sürdürülebilirliği için pazardaki yenilikleri takip edebilen ve buna göre hedef belirleyebilen kişiler olarak değerlendirilebilir (İbrahimoglu ve Ugurlu, 2013: 105). Zaman içerisinde değişim ve yenilik isteyen işletmeler bu ihtiyacı doğru bir şekilde cevaplayamadığı takdirde yok olma riski ile karşı karşıya kalabilir. İç girişimciyi, bu riski en alt düzeye indiren hatta zamanın getirdiği değişimleri işletme için fırsata dönüştüren yaratıcı ruha sahip bireyler şeklinde de açıklayabiliriz (Ağca ve Kurt, 2007: 87).

Teknolojik gelişmelerin ışığında hızla ilerleyen firmalarda rekabet düzeyi, günden güne artış göstermektedir. Firmaların bu rekabet ortamında ayakta kalabilmesi için farklı ve yeni olan fikirleri hayata geçirmesi gerekmektedir. Bu durumda işletme içinde mevcut olan durumun yeniliklerle değiştirebilen iç girişimcilere olan ihtiyaç her zamankinden fazla olabilmektedir (Leyla İcerli vd, 2011: 179).

Dünyada hızla küreselleşen ekonomik faaliyetler işletmelerin durmadan yenilik yapmasını gerekli kılmıştır. İşletmeler bu yenilikleri faaliyete geçirirken hem iç piyasadan hem de dış piyasadan oldukça etkilenmektedir. Yoğun rekabet ortamında bu yenilikleri yapabilmek için işletmede girişimci ruha sahip olan bireylerin bulunması kaçınılmaz bir gerçektir. Buna bağlı olarak işletme içinde büyük riskler alarak ekonomik kazanç elde eden bireyler olan iç girişimcilerin önemi günümüzde bir hayli artmıştır (Onay ve Çavuşoğlu, 2010: 50).

#### **2.4.2. İç Girişimcinin Önemi**

Ekonomik olarak kazanç elde edebilmenin yolu, rekabet koşullarını iyi tanımak ve bu koşullara uygun strateji geliştirmekten geçmektedir. Bu koşullara adapte olmanın ilk adımı ise yeniliklere ayak uydurabilmektir. Özellikle günümüz ekonomik koşullarının küresel olması, işletmeleri rekabet konusunda zorlamakla beraber değişim yapmaya mecbur bırakmaktadır (Atar, 2015: 56).

Ülke ekonomilerinin kalkınabilmesi için gerekli olan en önemli unsur istihdam yaratılabilmesidir. İstihdamın oluşmasındaki en temel faktör ise toplumda değişim ve gelişime açık bireylerin yetişmesine olanak sağlamaktır. Teknolojinin sınır tanımadan ilerleme gösterdiği günümüzde bu yenilik ve değişimi her alanda uygulayabilme yeteneğine sahip olan bireylere ihtiyaç her zamankinden fazladır. Topluma farklılık katan ve gelişiminde

önemli rol oynayan bu bireyler hem kendi kurdukları işletmelerde hem de çalıştıkları kurumlarda fark yaratarak ekonomik alanda ilerleme gösterebilmektedir (Topsoy, 2014: 13).

Örgütlerin ekonomik olarak ilerleyebilmesi için yenilik ve gelişmelere sadece ayak uydurmaları günümüzde çoğu zaman yetersiz kalabilmektedir. Artık çağa ayak uydurmaya değil farklı ve yenilikçi adımlarla ses getirebilecek girişimlere ihtiyaç vardır diyebiliriz. Bu yenilik ve gelişimleri yaşanabilir kılmak ve her alanda ilerletebilmek için örgüt içinde iç girişimcilere büyük rol düşmektedir. Bu açıdan düşünüldüğünde iç girişimcilerin örgüt içindeki önemi daha iyi anlaşılmaktadır (Naktiyok ve Kök, 2006: 79).

Değişimin hızlı bir şekilde ilerlediği günümüzde firmaların, bu ilerlemeyi takip etmesi ve buna göre uygun politikalar belirlemesi, örgüt içinde çalışan başarılı iç girişimcilere olan önemi daha da artırmıştır. Başarılı iç girişimcilerin sergilediği performans son derece önemli olmakla beraber firmaların geleceğini olumlu yönde etkileyebilmektedir (Başar vd, 2013: 24).

### **2.4.3. İç Girişimciliğin Unsurları**

İşletmelerin rekabet üstünlüklerini koruyabilmeleri için bir takım faaliyetleri eksiksiz bir şekilde yerine getirmesi gerekmektedir. Küreselleşen ekonomide, rekabete ayak uydurarak sürdürülebilir gelişme elde edebilmenin yolu olan bu faaliyetlerin işletmeler için çok büyük önemi vardır. Geleceği analiz edebilme ve ekonomik belirsizliklere karşı tedbir alma adına gerçekleştirilen bu faaliyetler işletmelerin ana damarını oluşturmaktadır (Kanbur, 2015: 45).

#### *2.4.3.1. Yenilik Yapma Unsuru*

Yeni fikirlerle ekonomilerde yer alabilen işletmeler, varlıklarını sürdürebilirler. Kendini tekrarlayan ve teknolojinin getirdiği yeniliklere ayak uyduramayan işletmeler kısa sürede ekonomi piyasasından silinmeye mahkûmdur. Var olan fikirleri farklılaştırabilmek, bu fikirlere farklı bir özellik katabilmek ya da hiç düşünülmemeyen bir proje ortaya koyabilmek olarak adlandırabileceğimiz yenilik, işletmeler için son derece önemlidir. İşletmelerde bu yeniliği yapabilen girişimcilerin olması, ekonomide rekabet üstünlüğü sağlayabilmenin yolunu da açmaktadır (Kınay, 2006: 11).

Rekabet koşullarına ayak uydurmanın yolu yeni fikirler, projeler ortaya koymaktan geçmektedir. Farklı pazar alanlarına yönelebilen, toplumsal ihtiyaçlara farklı ve hızlı cevap verebilen işletmeler rakiplerine göre bir adım önde olma şansına sahiptir. Özellikle ihtiyaçların çok hızlı değiştiği günümüzde bu ihtiyaçları analiz edebilmek ve buna göre bu

ihtiyaçlara cevap verebilmek ancak yeni ve yaratıcı fikirlerle olabilmektedir. Bu fikirleri hayata geçirebilen iç girişimcilerin işletmelerdeki rolü oldukça önemlidir (Yazıcı, 2014: 90). İşletmelerin kar elde ederek sürdürülebilirliği sağlamasındaki en önemli unsur kendini günün şartlarına göre yenileyebilmesidir. Farklı stratejiler geliştirebilen pazarda oluşan boşlukları görerek bunları farklı ve yaratıcı şekilde değerlendirebilen işletmelerin ekonomi piyasasındaki rolü daha büyük olabilmektedir (Altuntaş, 2010: 64).

#### 2.4.3.2. Risk Unsuru

Hedefleri olan ve ekonomik kar elde etmeyi planlayan bir kurumun ya da bir işletme kurmayı amaçlayan bir girişimcinin bunu gerçekleştirmesi için gerekli olan en önemli unsurlardan biri olan risk teoride olan birçok faaliyeti pratiğe geçirebilme cesaretini gösterebilmektir (Sezer, 2015: 60).

Günümüz ekonomilerinin küreselleşmesi ile beraber işletmeler arası rekabet farklı bir boyut kazanmıştır. Rekabetin teknolojik gelişmelere bağlı olarak çok değişken olması hem kendi işletmesini kuran girişimcilerin hem de belli bir işletmeye bağlı olarak çalışan iç girişimcilerin risk alma durumunu önemli derecede etkilemektedir. Doğru zamanda risk olarak verilen kararlar işletmelerin sürdürülebilir olmasında hayati önem sahip olabilir. Bu nedenle işletmelerde kar elde edebilmenin en önemli unsurlarından biri kabul edilebilir seviyede riski göze almaktır (Kurtuldu, 2014: 39).

Hem yenilik yaparak rakiplerin önünde olabilmeyi başarabilmek hem de bunun devamını getirebilmek risk kavramıyla yakından ilgilidir. Risk çoğu zaman yenilik ve değişimi de beraberinde getirebilmektedir. Risk olarak farklı olabilmeyi başarabilen işletmeler yarattığı farklılıklar ile pazarda bir adım önde olabilmektedir (Özer, 2011: 57).

İşletmelerin farklı ve öncü olabilmesinin unsurlarından olan risk alma faktörü, ekonomik belirsizlik durumunun ortadan kalkmasında önemli bir yere sahiptir. Risk olarak verilen kararların doğru sonuçlar doğurması halinde işletme hem belirsiz olan bir durumdan kurtulabilir hem de ekonomik kazanç elde ederek daha iyi koşullarda rekabet edebilme şansı yakalar (Beğendik, 109: 2013).

#### 2.4.3.3. Proaktiflik Unsuru

Günümüz teknolojisinin getirdiği birçok yeniliğin olması ve bunların çok hızlı değişim göstermesi işletmeleri rekabet konusunda bir hayli zorlamaktadır. Hem teknolojinin getirdiği değişimi takip etmek hem de rakiplerinden farklı olabilmek adına yapılan her türlü plan ve proje olarak adlandırabileceğimiz proaktiflik, işletmelerin rekabet edebilmesi için çağın bir adım önünde olmasını gerekli kılmaktadır (Akyazı, 2014: 43).

Günümüz işletmeleri için çağın getirdiği yenilikleri takip etmek tek başına yeterli olmamaktadır. Toplumun değişen ihtiyaçlarını önceden görebilmek ve gelecek analizi yaparak bu ihtiyaçları yeni ve farklı yollarla karşılayabilmek kendi pazarında öncü olabilmek işletmelerin sürdürülebilir olması için gerekli olan en önemli koşuldur. Proaktiflik unsurunun gerekliliklerini yerine getirmek ve çağın bir adım önünde olabilmek için hem işletmelerin hem de iç girişimcilerin değişen ekonomik koşulları çok iyi takip etmesi gerekmektedir (Göçmen, 2007: 75). Günümüz koşullarına ayak uydurmak, geleceği iyi analiz edebilmek ve buna göre pazarlara yaratıcı fikirler sunabilmek işletmeler için son derece önemlidir. Her anın bir değişimi barındırdığı günümüzde yeni ve yaratıcı fikirlerle sektörde bulunabilmek için işletmelerin bu değişim hareketine ayak uydurması gerekmektedir (Göktaş, 2013: 47). Küreselleşen ekonomi dünyasında yeniliklere ayak uydurarak rekabet üstünlüğü sağlamak firmalar için her zamankinden zor olabilmektedir (Yeşil vd, 2016: 154).

#### 2.4.3.4. Rekabetçilik Unsuru

Değişen ve gelişen ekonomilerde bu değişime ayak uydurarak sürdürülebilirliği sağlayabilmek için firmaların en çok önem verdiği faktörlerden biri rekabettir. Fırsatları iyi değerlendirerek rekabet üstünlüğü kurabilecek politikaların olması, firmalar için son derece önemlidir (Altınbaş, 2013: 10). Özellikle ürün ve hizmet kalitesini etkileyen rekabet, firmaların pazarlarda üstünlük sağlayabilmeleri için önem verdiği başlıca unsurlardan biridir. Firmaların rekabet içerisinde olmaları ekonomik pazarları canlı tutarken, aynı zamanda yaratıcı olmalarını da sağlamaktadır (Er, 2012: 88).

Küresel ekonomi pazarında firmaların tutunabilmesi ve ekonomik anlamda üstünlük sağlayabilmesi için rekabet koşullarını iyi bilmesi ve buna göre strateji geliştirmesi gereklidir. Özellikle günümüzde bu ekonomik rekabetin çok daha fazla zorlaşması firmaları farklı alternatiflere yönelterek sektörde daha yaratıcı fikirlerle yer almasını sağlayabilmektedir (Çiğdem, 2011: 71). Firmaların rakiplerine üstünlük sağlayabilmesinin yolu rekabet yarışını

kazanabilmelerinden geçmektedir. Rekabeti çağın gerekliliklerine uyum sağlayarak yapabilen firmalar her zaman rakiplerinin bir adım önünde olabilmektedir (Arslan, 2012: 121).

#### *2.4.3.5. Bağımsız Hareket Etme Unsuru*

Girişimcilerin özgür bir şekilde davranarak karar alması kendine olan güvenini artırarak daha yenilikçi fikirler ortaya koymasını etkileyebilmektedir. Örgüt içinde fikirlerini özgür bir şekilde paylaşan ve buna karşılık bulabilen bir iç girişimcinin iş motivasyonu yüksek olurken, örgüte olan faydası da daha yüksek olabilmektedir (Güven, 2015: 25). Kişi bağlı bulunduğu örgüt içinde daha başarılı olabilmek için belli kararlar alabilir. Bu kararları alırken inisiyatif kullanarak bağımsız hareket edebilmesi başarısını önemli derece etkileyebilmektedir ( Saylan, 2011: 61).

Örgüt içinde karar alırken, tepeden bir baskının olmaması ya da alınan kararların örgüt içinde tepkiyle karşılanmaması, iç girişimcinin daha cesur ve yaratıcı olmasını etkileyebilmektedir. Alınan kararların, örgüt içerisinde desteklenmesi iç girişimciyi motive ederken örgütlerin de ekonomik anlamda önde olmasını sağlayabilmektedir (Kızıloğlu, 2011: 279).

#### **2.4.4. İç Girişimci ve Girişimci Arasındaki Farklar**

İç girişimci ve girişimci çalıştıkları pozisyonlara bağlı olarak birbirinden ayrılabilir. Girişimci kendi işini kurup bu amaca hizmet için çalışırken, iç girişimci belli bir örgüt içinde çalışır ve bu örgütün faydası için yenilik yapma peşinde olur (Kaplan, 2013: 68). Genel olarak iç girişimci ile girişimci arasındaki farklar Tablo 1’de sunulmuştur.

**Tablo 1. Girişimci İle İç Girişimci Arasındaki Farklılıklar**

<b>Girişimci</b>	<b>İç Girişimci</b>
Bağımsız girişimciler dış ortamda girişimlerini kolaylıkla başlatırlar.	İç girişimciler içsel eleştiri ve dirençle karşılaşabilmektedirler.
Bağımsız girişimciler finansal riskleri kendileri üstlenirler.	İç girişimcilerin finansal risklerini ana firma üstlenir.
Bağımsız girişimci kendi kendinin patronudur.	İç girişimci üstlerine bağlı çalışmakta ve rapor vermek zorundadır.
Beş-on yıllık büyüme vizyonları vardır	Girişimin çeşidine bağlı olarak üç-beş yıllık vizyonları vardır.
Müşterilerle konuşur ve onların fikirlerini alarak ihtiyacı kendisi yaratır. Genellikle pazar araştırmaları ile test edilemeyen ve potansiyel müşterilere yönelik ürünler yaratır.	Kendi pazar araştırmalarını yapar ve girişimci gibi sezgisel pazar değerlendirmesi yapar.
Girişimci kendi işini yapmanın vermiş olduğu avantajlar sayesinde daha rahat davranabilmektedir.	İç girişimciler sorun çözme noktasında firmaya bağlı olduklarından girişimcilere oranla daha duyarlı olurlar.
Girişimcinin eğitim seviyesi iş kurmada önemli olmayabilir.	İç girişimcilerin eğitim seviyeleri genellikle yüksektir diyebiliriz.

**Kaynak:** Uçar, 2011: 47; Gürel, 2012: 70; Dinçel, 2014: 65, dan derlenerek hazırlanmıştır.

#### **2.4.5. Sosyal Girişimci**

Sosyal girişimcilik; ekonomik karı arka planda tutarak toplumda azami gelir düzeyine sahip bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yeni ve farklı fikirler ortaya koyabilen bir girişimcilik hareketi olarak da tanımlanabilir (Gusseanova, 2015: 10).



Demir'e göre sosyal girişimcilik, "*sivil toplum kuruluşları başka bir deyişle kar amacı gütmeyen kuruluşların gelir elde etmek ve böylece sosyal fayda sağlamaları için yürüttükleri faaliyetler iken, kar amacı güden kamu ve özel sektör işletmeleri açısından ise sosyal sorumluluk kapsamında yürüttükleri faaliyetler olarak değerlendirilebilir*" (Demir, 2014: 349). Sosyal girişimcilik bireylerin çeşitli dernek ve vakıflar aracılığı ile belli bir amaç için birlikte hareket etmesi olarak da açıklanabilir (Akatay, 2008: 6).

Ülkelerde çoğu zaman aksayan ve onarılması uzun zaman gerektiren birçok toplumsal sorun bulunabilmektedir. Sosyal girişimciler bu aksaklıkların çözülmesi için projeler üretebilen farklı ve yaratıcı bireyler şeklinde de tanımlanabilir (Betil, 2010: 24).

Toplumda eksik olarak görülen birçok faaliyet alanına farklı ve yenilikçi fikirlerle çözüm üretmeyi hedefleyen sosyal girişimciler, hem toplumsal hem de çevresel aksaklıkların giderilmesi konusunda önemli role sahiptir (Uğur, 2015: 26). Sosyal bir amaçla kurulan ve bu amaca yönelik ekonomik faaliyetler yürüten sosyal girişimler kuruldukları yerlerde sosyal değişimin araçları olmanın yanı sıra; ekonominin büyümesine, istihdam imkânlarının yaratılmasına ve ülkelerin kalkınmasına katkıda bulunmaktadır (Tüsev, 2012: 3).

## **2.5. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi ve Türkiye de Girişimcilik**

### **2.5.1. Dünya' da Girişimcilik**

İlk çağlardan itibaren hayatta kalma çabası içinde bulunan insanoğlu ihtiyaçlarını karşılayabilmek için farklı yöntemler bulmuş ve bunları kullanmıştır. O dönemdeki yaşam koşullarını iyileştirebilmek için çaba harcayan bireyin hayatta kalabilmek adına bulduğu küçük faaliyetler girişimciliğin ilk adımları sayılabilir (Gümüšoğlu ve Karagöz, 2014: 101).

Girişimci terimini iktisadi anlamda ilk kez kullanan Richard Cantillon'dur. 1755 yılında basılan eserinde Cantillon, "*girişimci terimini, harcamaların bilinebilir ve kesin ancak gelirin bilinemez ve belirsiz olduğu koşullar altında iş yapan herhangi bir bireyi nitelemek üzere kullanmaktaydı.*" (Demir, 163). Cantillon'un bu tanımlamasına göre girişimci, risk unsuruna bağlı olarak belli fedakârlıklar yapan ve bunun karşılığında ekonomik gelir elde etmeyi planlayan bireydir.

Toplumsal değişimlere bağlı olarak açıklanmaya çalışılan girişimcilik kavramı Sanayi Devrimi ile beraber farklı bir boyut kazanarak dünya ekonomisinde büyük anlamda rol almaya başlamıştır. (Özkul, 2008: 21) 1800'lü yıllarda girişimci kavramını kullanan Fransız

iktisatçı Jean Baptiste Say “girişimciyi, ekonomik kaynakları düşük verimlilikteki bir alanın dışına ve yüksek verimlilikteki bir alanın içine kaydıran kişi olarak tanımlamıştır” (Özkul, 2007: 37). Bu tanımdan anlaşılacağı üzere girişimci, ekonomik kaynakları en verimli şekilde kullanarak yüksek çıktı elde edebilen bireyler olarak görülmüştür. Özellikle bu dönemde buharlı makinelerin sanayide kullanılması ve buna bağlı olarak ekonomik ilerlemenin hızlı bir şekilde ivme kazanması girişimcilik kavramının o dönemden başlayarak ekonominin önemli bir parçası haline gelmesini sağlamıştır.

Schumpeter, The Theory of Economic Development başlıklı kitabında girişimcinin işlevini şu şekilde ifade etmiştir. “Çok nadir durumlarda halkın hayal gücüne konu olabilen çok özel bir görevi yerine getirmeye adanmıştır. Başarısı için, akli ve gayreti aniden karşısına çıkan bir fırsattan daha önemli değildir. O, üretim araçlarını yeni kanallara sürükler ” (Kızılkaya, 2005: 35). Schumter’e göre girişimcilik kavramı, daha önce hiç kimsenin düşünmediği bir fikrin uygun finansmanlar tedarik edilerek hayata geçirilebilmesidir. Bu durumun oluşması için girişimcinin yenilik kavramını harekete geçirerek işlevlerini bu yenilikler çerçevesinde yürütmesi gerekli görülmüştür.

Sanayi toplumundan günümüze değin toplumsal değişimlere bağlı olarak aşama kaydeden girişimcilik kavramı, ekonomik ihtiyaçlar doğrultusunda değerlendirilmiş ve buna göre tanımlamalar yapılmıştır. Ekonomik faaliyetlerin belirleyici olması girişimcilerin karar alma aşamasında ki davranışlarını önemli derecede etkilemiştir. Özellikle ekonomik politikaların belirsiz olduğu dönemlerde alınan kararların hayati önem taşıması girişimci kavramında ki risk faktörünün önemini gözler önüne sermiştir. Risk, yaratıcılık, yenilik kavramlarıyla özdeşleşen girişimcilik özellikle toplumsal değişimin yaşandığı geçiş dönemlerinde son derece hassasiyet gösterilmesi gereken bir kavram haline gelmiştir (Armağan, 2013: 54).

### **2.5.2. Türkiye’ de Girişimcilik**

Yeni bir buluş ya da var olan bir iş fikrini farklılaştırmak olan girişimcilik ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptir. Ekonominin küreselleştiği günümüzde bu önem bir hayli artmıştır. Özellikle genç nüfusa sahip olan ülkelerde girişimcilik faaliyetleri daha hızlı olmakta ve girişimcilik alanında yapılan uygulamalar daha etkili olmaktadır. Türkiye’nin hem genç hem de girişimci ruha sahip bir nüfusa sahip olması olumlu bir durumdur diyebiliriz. Genç ve orta yaşlarda yeni iş fikirleriyle iş yaşamına katılan girişimcilerin devlet teşvikleriyle iş kurmada bir hayli istahlanması iş istihdamının artırılmasında önemlidir.

Bölgelere göre değişen girişimcilik faaliyetlerinin önünde duran en büyük engel ise sermayenin yetersizliğidir diyebiliriz (Cansız, 2007: 45).

Türkiye’de girişimciliğin genel yargılara göre değerlendirilmesi yeni iş fikirlerinin hayata geçirilmesine çoğu zaman engel olabiliyor. Var olan genç nüfusun yeni iş fikirleriyle yeterince değerlendirilememesi ve iş yaşamına atılamaması da girişimciliğin gelişmesinde engel teşkil etmektedir diyebiliriz ( Üzülmez, 2008: 25).

#### *2.5.2.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem*

Göçebe yaşam tarzına sahip olan Türk toplumu, bu yaşam tarzına bağlı olarak tarım ve askerlik alanlarında gelişme göstermiştir. Özellikle savaşçı bir ruha sahip olmaları askerlik alanına yönelmelerinde büyük etken olmuştur. Bu faaliyet alanında ilerleyen Türkler ticaretten uzak kalmışlardır. Ticaret alanında yapılan faaliyetler ise genel itibarıyla azınlıklar tarafından yürütülmüştür diyebiliriz (Aşkın vd, 2011: 62).

XIII. yy’ da Selçuklu devleti tarafından kurulan Ahilik, Anadolu’da yaşayan Türklerin esnaf ve sanatkârlarının birliğini çalışma esas ve usullerini teşkil eden sosyo-ekonomik bir Türk kurumudur ( Cabar, 2006: 49). Ahilik teşkilatı, Türk ticaret hayatında olması gereken ahlaki kuralların yerleşmesinde büyük rol oynamıştır. Toplumun kültürel yapısını ticaret hayatına sistemli bir şekilde uygulayan bu kurum Türk ticaret hayatında belirleyici rol oynamıştır. Hem dini birliğin hem de ticaret hayatının gelişmesi alanında önemli bir yeri olan Ahilik, girişimci kişide bulunması gereken birçok özelliğin günümüze taşınmasında etkili olmuştur. Ancak bu kurumun ticaret hayatında katı ve belirleyici kurallar koyması, girişimciliğin dolayısıyla ticari yaşantının dar bir alanda kalmasına neden olmuştur.

Osmanlı devletinde ticari hayat büyük oranda devlet denetimi altında yer almaktaydı. Ahiliğin devamı niteliğinde olan ve ticaret hayatını düzenlemek için kurulan loncaların işleyişi belli kurallar çerçevesinde olmaktaydı. Loncalara bağlı olarak yapılan ticari faaliyetlerin belli sınırlamalar içermesi girişimcilik kavramının gelişmesini engellediği konusunda yorumlar vardır. Ayrıca, rekabet koşullarının sınırlı, fiyat ve kalite standartlarının sıkı denetim altında olması da girişimciliği sınırlamıştır (Tulunay, 2010: 18).

Osmanlı devletinde ekonominin devlete bağlı olması ticaret hayatını belli sınırlar içinde kalmasına neden olmuş ve buna bağlı olarak girişimcilik faaliyetleri çok fazla gelişme imkânı bulamamıştır (Doğangün, 2013: 4). Osmanlı devletinde ilk girişimcilik ve ticaret faaliyetleri, Padişah Abdülmecit zamanındaki borçlanma sonucunda ortaya çıkmıştır

(Cici, 2013: 35). Daha öncesinde loncalar tarafından denetlenen ticari hayat çok fazla ilerleme gösterememiştir. Bu borçlanmadan sonra bankacılık ve sigortacılık alanında bir takım hareketlilik yaşanmıştır. Yaşanan bu hareketliliği de Osmanlı Merkez bankasının kurulması izlemiştir. Osmanlı'nın mülkiyet haklarını tanıması veya özel mülkiyet kurumunu inşa etmesi Tanzimat'tan sonra gerçekleşmiş ve özellikle 1858 Arazi Kanunnamesi bu yolda önemli bir adım olmuştur (Çakmak, 54).

Osmanlı döneminde loncalar aracılığı ile devlet tarafından denetlenen ticaret hayatı çok fazla gelişme şansı bulamamıştır. Loncalara üye olunduktan sonra belli eğitimlerden geçilmesi, belli şartlar ve kurallar çerçevesinde faaliyet gösterilmesi girişimciliği engellemiştir. Bunun yanı sıra müsadere sisteminin uygulanması ile özel mülkiyet sahibi olmanın herhangi bir güvencesinin bulunmaması ticari hayatın geride kalmasına dolayısıyla girişimci kişiliğin ortaya çıkmasına engel olmuştur (Cansız, 2012: 37 ).

#### 2.5.2.2. Cumhuriyet Dönemi

Cumhuriyet döneminde girişimciliğin başlangıcı, Atatürk'ün önderliğinde İzmir'de 1. İktisat Kongresinin toplanması sonucu, Türkiye'de ekonomik gelişme ve kalkınmanın ancak girişimcilikle sağlanacağı kararıyla olmuştur (Öneren, 14: 2012 ). Cumhuriyet'in ilk yıllarında özel girişime dayalı politikalar izlenmeye çalışılmıştır. Ancak bu dönemde devletin savaştan yeni çıkmış olması ve sermaye sahibi girişimcilerin bulunmaması nedeniyle izlenen bu politikadan istenen sonuç alınamamıştır. Bunun yanı sıra bu dönemde yaşanan dünya ekonomik buhranı da bu politikadan yeteri kadar verim alınmamasının nedeni arasında gösterilebilir. Bu dönemde özel girişime dayanan ekonomik politikadan yeterince sonuç alınmaması ekonominin devlet eliyle yönetilmesine neden olmuş ve sanayi de devletçilik politikası hâkim olmuştur ( Doğan, 112: 2013 ).

Cumhuriyetin kurulduğu ilk yıllardan 1980'li yıllara kadar yaşanan ekonomik ve siyasi sorunlar nedeniyle girişimcilik istenen noktaya gelememiştir. 1980'den sonra ekonomide dışa açık politikaların uygulanmasıyla girişimciliğin önü açılmıştır. Ancak dünyada hızlı bir şekilde ilerleyen girişimcilik faaliyetleri düşünüldüğünde Türkiye'de bu alanda yapılan birçok çalışmanın olmasına rağmen girişimciliğin istenilen seviyede olmadığı söylenebilir (Yıldız, 34: 2007).

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### KOSGEB VE GİRİŞİMCİLİK

#### 3.1.KOSGEB'in Tanımı

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur. Kuruluşun kısa adı KOSGEB'dir ([www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr))

#### 3.2. KOSGEB 'in Kuruluşu ve Amacı

- a) Sanayide, Araştırma ve Geliştirme 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,
- d) 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 kurdurtmak,
- e) 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 Programı ve Projeleri"ni gerçekleştirecek İhtisas Merkezlerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,

- f) 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 ölçümlene laboratuvar ve atölyelerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,
- g) Hizmet Merkezlerinde görev alacak elemanların, özel ihtisas konularında eğitimini teminen Eğitim Uzmanlarının yetiştirilmesi, yaygın eğitim programlarının düzenlenmesi, işletmelerin eğitim ihtiyaçlarının tespiti ve gerekli eğitimlerinin sağlanması ile ilgili Uygulamalı Teknik Eğitim Merkezleri'ni kurmak,
- h) İşletmelerin yatırım, üretim, yönetim ve planlama konularında bilgi ve beceri yönünden güçlenmeleri ve gelişmelerini sağlamak,
- i) İşletmelerin pazarlama sorunlarına çözümler aramak; işletmelerin yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini teminen gerekli çalışmaları yürütmek ve konuya ilişkin danışmanlık hizmetlerini en verimli bir biçimde organize etmek,
- j) Girişimcilik kültürünün ve ortamının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için gerekli tedbirleri almak, bu kapsamda girişimleri ve girişimcileri desteklemek,
- k) İşletmeler arası 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 ([www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)).

### **3.3. KOSGEB'in Girişimcilik Destek Programları**

Program ile ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, İş Geliştirme Merkezleri'nin kurulması ile girişimciliğin geliştirilmesi, istihdamın artırılması ve yerel dinamiklere dayalı girişimciliğin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Program;

- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
- Yeni Girişimci Desteği,
- İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği,
- İş Planı Ödülü,
- Uygulamalarından oluşmaktadır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2015: 11).

### **3.3.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi**

Uygulamalı girişimcilik eğitimleri, ülkede girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulması genel hedefine uygun olarak; girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve beceri sahibi olmaları, bu süreçte kendi rol ve sorumluluklarının farkına varmaları ve kendi iş fikirlerine yönelik iş planı hazırlayabilecek bilgi ve deneyim kazanmaları amacıyla düzenlenir.

Bu kapsamda düzenlenecek eğitimler;

- KOSGEB Birimleri tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,
- Ulusal veya uluslararası projeler kapsamında, KOSGEB tarafından yürütülen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,
- Kurum/kuruluşlar tarafından düzenlenen ve KOSGEB tarafından onaylanan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri/Girişimcilik Programları,
- Yükseköğretim veya Ortaöğretim Kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında verilen ve KOSGEB tarafından onaylanan girişimcilik dersleridir.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, e-egitim olarak elektronik ortamda da gerçekleştirilebilir. Elektronik ortamda gerçekleştirilecek eğitimlere ilişkin; kapsam, yöntem, içerik, süre vb. hususlar işbirliği yapılan kurum/kuruluşlar ile birlikte Başkanlıkça belirlenir.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin hedef kitlesi kendi işini kurmak isteyen gerçek kişiler olup eğitimler genel katılıma açık olarak düzenlenebileceği gibi, genç girişimci, kadın girişimci engelli girişimci ve öğrenci gibi belirli bir hedef gruba yönelik olarak da yapılabilir.

Ülkemizde girişimcilik eğitimlerinin devlet desteğiyle yaygınlaştırılarak girişimci adayların bu eğitimlerden en iyi şekilde faydalanmasını sağlamak toplumdaki bireyleri

cesaretlendirerek iş kurmaya yönlendirebilir. Hem işsizlik oranının azalmasında hem de refah seviyesinin arttırılmasında önemli bir yere sahip olan girişimci bireylerin bu desteği en iyi şekilde anlayarak iş fikirlerini uygulamaya koyması ekonomik açıdan da önemlidir diyebiliriz (Mutlu, 2014: 6).

Bu desteğin amacı, kendi işini kurmak isteyen girişimci adaylarına iş kurmadan önce yapılması gerekli olan faaliyetlerin belli bir programı dahilinde anlatılması olarak açıklanabilir. KOSGEB'in Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi programı'ndan yararlanmak isteyen girişimci adaylarının izlemesi gereken yolları baz alan bu eğitim programı doğrultusunda; iş fikri bulma ve geliştirme, pazar araştırması yapma, iş planı yazma, iş yönetimine, rekabet koşullarındaki davranışlara kadar birçok konuda bilgi verilmektedir (Bozkurt, 2011: 49).

KOSGEB'in "Girişimcilik Destek Programları Uygulama Esaslarının" 7. maddesinde: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, aşağıda belirtilen 4 (dört) ana modülden oluşan en az 32 (otuz iki) ders saatini içeren sınıf içi ders ve atölye çalışmalarını içerir (KOSGEB, Girişimcilik Destek Programları Uygulama Esasları:1 2016: 3).

**Modül 1:** Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri ile sorumlu girişimcilik kavramı ve tecrübe paylaşımı,

**Modül 2:** İşletme kavramı, işletme fonksiyonları, türleri, kuruluş şekilleri, mali ve hukuki sorumluluklar,

**Modül 3:** İş planı kavramı ve öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan),

**Modül 4:** İş modeli ve iş planına yönelik atölye çalışmaları.

KOSGEB tarafından verilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerine olan ilgi son yıllarda bir hayli artmıştır. Bu eğitime olan katılımın artmasının, istihdamının iyileşmesine etkisi olduğu söylenebilir. Eğitimlere ücretsiz olarak katılabilen girişimci adaylarına destek tutarı, destekten yararlanma koşulları ve iş planının nasıl yazılması gerektiği konusundaki bilgiler aşama aşama anlatılmaktadır. Bu eğitimler sonucunda iş yaşamına atılma konusunda motive olan girişimci adayları iş kurma konusunda daha cesaretli davranabilmektedir (Uluköy vd, 2013: 87).



### 3.3.2.Yeni Girişimci Desteği

KOSGEB Yeni Girişimci Desteğine, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerini tamamlayarak eğitim veya programa katıldığını belgeleyen girişimcilerin söz konusu eğitim veya programı tamamladıktan sonra kurdukları şletmeler ile İşGEM’de yer alan şletmeler iş planı hazırlayarak başvuru yapmaya hak kazanırlar. Yeni kurulmuş KOBİ’lere yardımcı olmak amacıyla sağlanan şletme kuruluş giderleri, makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanım giderleri ve şletme giderleri için geri ödemesiz ve yine makine, teçhizat ve ofis donanım giderleri için geri ödemeli destek verilmektedir. Bu eğitimler, KOSGEB Hizmet Merkezleri tarafından düzenlendiği gibi, kamu kuruluşları, üniversiteler, belediyeler, meslek kuruluşları, özel idareler, kalkınma birlikleri ve kalkınma ajansları tarafından KOSGEB ile imzalanacak protokoller dâhilinde de gerçekleştirilebilmektedir (Türkiye Girişimcilik Stratejisi Ve Eylem Planı, 2015-2018: 30-32).

#### 3.3.2.1. Yeni Girişimci Desteği Kapsamındaki Destekler

##### a. İşletme Kuruluş Desteği

- İşletme kuruluş giderleri için herhangi bir gider belgesi aranmaksızın, destek süreci içerisinde talep edilmesi halinde geri ödemesiz olarak 2.000 (iki bin) TL destek sağlanır.

##### b. Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım Ve Ofis Donanım Desteği

- İşletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 18.000 (on sekiz bin) TL’dir.

- Destek ödemesi yapılmadan önce, işletmeden sorumlu personel işletmeyi ziyaret ederek ekte yer alan Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağı’nı düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır.

- Destek kapsamında satın alınan/alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibariyle en fazla 3 (üç) yaşında olabilir. Makine-teçhizatın ikinci el olması halinde makine-teçhizatın yaşını belirlemek için; ilk kullanıcıya ait satış faturası veya ilgili odalardan alınabilecek yaş gösterir belge veya benzeri dokümanlarından herhangi birinin ibrazı gerekir.

#### c. İşletme Giderleri Desteği

- İşletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde gerçekleşen işletme giderlerine yönelik geri ödemesiz olarak verilen desteğin üst limiti her ay için 5.000 (beş bin) TL olmak üzere toplam 30.000 (otuz bin) TL'dir.

Aşağıda belirtilenler işletme gideri olarak sayılır:

- Personel net ücretleri (yeni istihdam şartı aranmaz, asgari geçim indirimi, ikramiye, prim vb. ek ödemeler net ücrete dâhil edilmez).
- İşyeri kirası (stopaj ve ortak giderler hariç).
- İŞGEM'e ödenen işyeri kirası da (stopaj ve ortak giderler hariç) destek kapsamındadır. 4. İşletme sahipleri, ortakları ile bunların eşi, annesi, babası, kardeşi veya çocuğuna ödenen ücretler personel giderleri desteği kapsamında değildir.
- Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile İşletme Giderleri Desteği üst limitleri; bu destek unsurları için belirlenen üst limitlerin toplamını aşmamak üzere ihtiyaç duyulması halinde Kurul Kararı ile %50 (elli)'ye kadar arttırılabilir. Bu durumda Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteğinin üst limiti 27.000 (yirmi yedi bin) TL, İşletme Giderleri Desteği üst limiti 45.000 (kırk beş bin) TL ve her iki desteğin üst limitleri toplamı ise 48.000 (kırk sekiz bin) TL'yi geçemez.

#### d. Sabit Yatırım Desteği

- İşletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde satın alınacak makine, teçhizat ve yazılım için teminat karşılığı geri ödemeli olarak verilen bu desteğin üst limiti 100.000 (yüz bin) TL'dir.
- Destek ödemesi yapılmadan önce, İşletmeden sorumlu personel işletmeyi ziyaret ederek ekte yer alan Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağı'nı düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır.
- Destek kapsamında satın alınan/alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibarıyla en fazla 3 (üç) yaşında olabilir. Makine-teçhizatın ikinci el olması halinde makine-teçhizatın yaşını belirlemek

için; ilk kullanıcıya satış faturası veya ilgili odalardan alınabilecek yaşı gösterir belge veya benzeri dokümanlarından herhangi birinin getirilmesi gerekmektedir ([www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)).

İşsizliğin azalması ve ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesi için girişimcilerin kendi işini kurma konusunda cesaretlendirilmesi önemli olabilmektedir. Günümüzde önemi gittikçe artan girişimcilik faaliyetlerini desteklemek için uygulanan girişimci destek programlarının bu konuda belirleyici etkisinin olduğu söylenebilir. KOSGEB Yeni Girişimci Desteğini tamamlayarak belge almaya hak kazanan girişimciler için oldukça önemli olan bu destek tutarı, kendi işini kurmak isteyen girişimci adaylarını teşvik edebilmektedir (Çakır, 2011: 39).

#### *3.3.2.2. Yeni Girişimci Desteğinin Geri Ödenmesi*

- İşletme, Kurul tarafından uygun bulunan ve alınan mal ve/veya hizmetler için ekte verilen Yeni Girişimci Desteği Destek Ödeme Talep Formu ve Girişimcilik Destek Programı Başvuru ve Ödeme Belgeleri Tablosu'nda belirtilen belgeleri Uygulama Birimi'ne sunar.
- Kurulun desteklenmesine karar verdiği her bir makine-teçhizat, donanım ve yazılıma ait özellikler; asgari teknik özellikleri ifade eder. Uygulama Birimi tarafından;
- Makine-teçhizat, donanım ve yazılıma ait özelliklerin Kurul Kararı'ndaki asgari şartları taşıması kaydıyla, söz konusu gider kalemine ilişkin Kurul'un belirlediği desteklemeye esas tutar dikkate alınarak destek ödemesi gerçekleştirilir.
- Satın alınan Makine-teçhizat, donanım ve yazılıma ait özelliklerin Kurul Kararı'ndaki asgari şartları taşıması durumunda ise; Uygulama Birimi tarafından bu husus Kurula sunulur ve Kurul tarafından uygun bulunması halinde destek ödemesi yapılabilir.
- Uygulama Birimi, söz konusu belgeleri inceleyerek ekte yer alan Girişimcilik Destek Programı Destek Ödeme Olurunu hazırlar. Destek Ödeme Oluru, işletmeden sorumlu personel tarafından hazırlanarak Uygulama Birimi Müdürü'nün Oluruna sunulur.
- Destek ödemeleri, KOSGEB Ön Mali Kontrol İşlemleri Yönergesi'nde belirtilen ödeme belgeleri ile birlikte Ödeme Emri Belgesi'nin eki olarak, ön mali kontrole

tabi tutulanlar Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Dairesi Başkanlığı İç Kontrol Müdürlüğü'ne, tabi tutulmayanlar ise ilgili Muhasebe Müdürlükleri'ne gönderilir. İlgili Muhasebe Müdürlüğü tarafından İşletmenin veya Hizmet Sağlayıcının banka hesabına destek ödemesi aktarılır.

- Hizmet Sağlayıcıya; Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile Sabit Yatırım Desteği kapsamında yapılan satın alımlar için ödeme yapılabilir.
- İşletmenin ilgili mevzuatta belirtilen limitlerin üzerinde vergi ve/veya SGK borcu olması durumunda İşletmenin Yeni Girişimci Desteği Destek Ödeme Talep Formunda yer alan talebi doğrultusunda; öncelikle borç tutarı destek tutarından mahsup edilerek ilgili kurum/kuruluşun banka hesabına, varsa kalan tutar, İşletmenin banka hesabına destek ödemesi olarak aktarılır. Hizmet Sağlayıcıya ödeme yapılabilmesi için, İşletmenin ilgili mevzuatta belirtilen limitlerin üzerinde SGK borcu ve/veya vergi borcu olmamalıdır.
- Ödemenin Hizmet Sağlayıcıya yapılması durumunda; öncelikle işletmeye ait katkı payı, vergi ve benzeri farkların Hizmet Sağlayıcıya ödenmiş olması gerekir.
- Geri ödemeli desteklerde, destek ödemesinin yapılabilmesi için; destek ödemesinden önce işletmeden, destek tutarı kadar Teminat alınır.
- Banka Teminat Mektubu alınması durumunda; son geri ödeme tarihinden asgari 2 (iki) ay sonrasını kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerekir. Ancak İşletmenin, uzun süreli Banka Teminat Mektubu temin edememesi halinde asgari 1 (bir) yıl süreli banka teminat mektubu kabul edilebilir.
- Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubu alınması durumunda; son geri ödeme tarihini takip eden 6. (altıncı) ayın son gününü kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerekir.

Banka Teminat Mektubu ile ilgili iş ve işlemlerde aşağıdaki hususlar dikkate alınır:

- Banka Teminat Mektubunun “konu” kısmında “KOSGEB Destekleri” ifadesi yazılmış olmalıdır.

- Banka Teminat Mektubunda “İş bu teminat mektubu, süresi içerisinde KOSGEB’in yazılı muvafakati alınmadan risk kapaması ve çıkışı yapılmayacaktır.” ifadesi yazılmış olmalıdır.
- Banka Teminat Mektubu, işletme adı/unvanına yazılmış olması ve Ticaret/Esnaf Sicil Gazetesi’nde yer alan adı/unvanı ile bire bir örtüşmesi esastır.
- Banka Teminat Mektubunun tutarlarını belirleyen rakam ve yazı ifadeleri birbiri ile uyumlu olmalıdır.
- Banka Teminat Mektubuna ilişkin olarak ilgili bankadan Uygulama Birimi tarafından teyit yazısı alınmalıdır.
- İşletmenin uzun süreli teminat mektubu temin edememesi halinde asgari 1 (bir) yıl süreli teminat mektubu kabul edilebilir.
- KOSGEB lehine verilen Banka Teminat Mektubu, “Kesin Teminat Mektubu” olmalıdır.

Vadesi gelen süreli Banka teminat mektubunun takibi ve tahsili işlemleri aşağıdaki şekilde yapılır:

- Süresi asgari 1 (bir) yıl olan Banka teminat mektubunun, süresi dolmadan 1 (bir) ay öncesinden yenilenmesi hususunda hatırlatma yazısı gönderilir. Yazıda Banka teminat mektubunun vade tarihinden 5 (beş) iş günü öncesine kadar yenilenerek Uygulama Birimine teslim edilmesi gerektiği hususu belirtilir.
- Banka teminat mektubunun yenilenmemesi halinde, İşletmeye ait Banka teminat mektubu vade tarihinden önce nakde çevrilir.
- Teminat mektubunun yenilenmesi durumunda asgari kalan borç tutarı kadar yeni teminat mektubu kabul edilebilir.

KGF tarafından verilen Kefalet Mektubu ile ilgili iş ve işlemlerde aşağıdaki hususlar dikkate alınır:

- Kefalet Mektubunda KOSGEB Destek Programının açık adının yer alması ve işletmenin adı/unvanı ile Ticaret/Esnaf Sicil Gazetesi’nde yer alan adı/unvanın bire bir örtüşmesi esastır.
- Kefalet Mektubunun tutarlarını belirleyen rakam ve yazı ifadeleri birbiri ile uyumlu olmalıdır.
- Kefalet Mektubuna ilişkin teyit yazısı KGF tarafından ilgili Uygulama Birimine gönderilmiş olmalıdır.

- İşletmeye bildirilen “Geri Ödeme Takviminin” aslı gibidir kaşeli, güncel tarih ve imzalı kopyası ilgili Uygulama Birimi tarafından KGF’ye gönderilir.
- Kefalet Mektubu’nun değiştirilmesi durumunda asgari kalan borç tutarı kadar yeni Kefalet Mektubu kabul edilebilir.

#### 3.3.2.3. Geri Ödemeli Destekte Geri Ödeme

- Geri ödemeli destek kapsamında yapılacak geri ödemeler, desteğin başlangıç tarihinden sonraki 30 (otuz) ayı ödemesiz olmak üzere, 3 (üç)’er aylık dönemler halinde 8 (sekiz) eşit taksitte yapılır. İlk taksitin geri ödeme tarihi, destek başlangıç tarihinden sonraki 30 (otuz) aylık süreyi takip eden ilk iş günüdür.
- Geri ödemeler zamanında ödendiği takdirde, İşletmeye verilen geri ödemeli desteklerde faiz ve komisyon uygulanmaz.
- İlk geri ödeme tarihinden en az 15 (on beş) gün önce işletmeye, geri ödeme takvimi ve taksit ödemesini hatırlatmak için yazı gönderilir.
- Taksitlerden herhangi birinin vadesinde ödenmemesi halinde, İşletmeye (Teminatın KGF’den alınması durumunda ayrıca KGF’ye) resmi yazı ile borcunu vadesinde ödemediği, tebliğ tarihini (yazının muhataba ulaştığı tarih) takip eden 7 (yedi) gün içinde yasal faizi ile birlikte ödemediği takdirde borcun tamamının muaccel hale geleceği ve teminatının nakde çevrileceği bildirilir. Buna rağmen ödeme yapılmadığı takdirde teminat nakde çevrilir.
- Yasal faizin tahsil edilmesi gerektiği durumlarda, borcun muaccel hale geldiği tarihten itibaren yasal faiz hesaplanır([www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)).

#### 3.3.3. İş Geliştirme Merkezi Desteği

KOSGEB’in “Girişimcilik Destek Programları Uygulama Esaslarının” 20. maddesinde: “İş Geliştirme Merkezi; bünyesinde barındırdığı işletmelere, işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkânı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen, İşletme Kuluçkası veya İşletme Fidanlığı olarak da adlandırılan merkezlerdir” ([www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)).

### **3.3.4. İş Planı Ödülü**

KOSGEB'in "Girişimcilik Destek Programları Uygulama Esaslarının" 29. maddesinde: İş Planı Ödülü Yarışması, işbirliği yapılan Yükseköğretim Kurumu tarafından örgün eğitim kapsamında "Girişimcilik" dersi alan öğrenciler arasında düzenlenir. Söz konusu yarışma her bir akademik dönem için yapılabilir. İş planları ilk üç dereceye girmiş olan öğrencilerden, Jüri Karar tarihi itibarıyla en fazla 24 (yirmi dört) ay içerisinde işini kurmuş olmaları kaydı ile; birinciye 15.000 (on beş bin) TL, ikinciye 10.000 (on bin) TL ve üçüncüye de 5.000 (beş bin) TL ödül verilir ([www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)).

### **3.3.5. Kosgeb Desteklerine İlişkin Benzer Çalışmalar**

KOSGEB'in verdiği desteklere ilişkin yapılan birçok araştırma mevcuttur. Benzer çalışmalardan edinilen bilgiler doğrultusunda KOSGEB'in desteklerine ilişkin değerlendirmelerde bulunulmuştur.

Yapılan benzer bir çalışmada KOSGEB'in desteklerinden yararlanan KOBİ'lerde istihdam, ciro ve vergi matrahındaki artışların diğer işletmelere oranla daha fazla olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum KOSGEB desteklerinin KOBİ performansı üstünde etkili olduğunu göstermiştir. Burada göz önünde bulundurulması gereken diğer bir konuda devlet, bütçe gideri olarak gerçekleştirdiği destek ödemelerinden daha fazlasını bütçe geliri olarak elde etmesidir. Buda KOBİ ve girişimcilik destek sisteminde en önemli aktör ve lider konumundaki KOSGEB'in kendisine tahsis edilen bütçesini etkin ve kamu kaynaklarını yerinde kullandığını ve işletmeleri de olumlu bir şekilde etkilediğini göstermektedir. (Karakoç: 2010)

KOSGEB Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan işletmelerin karşılaştıkları sorunların incelendiği benzer çalışmada girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar sıralanmıştır. Girişimcilerin büyük çoğunluğu mevzuatın anlaşılmasının güç olduğunu ve zaman gerektiren bürokratik işlemler sebebi ile zorluk yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Girişimcilik Destek Programı'ndan faydalanarak sabit yatırım kısmını kullanan birçok girişimcinin ortak sorunlarından biri de teminat mektubu alma konusunda bankaların mülkiyeti girişimciye ait bir taşınmazı ipotek göstermeyi şart koşmasıdır. Araştırma verilerine göre girişimcilerin büyük kısmı KOSGEB desteklerinin içerik olarak zengin olduğunu ve kapsayıcı bir yapıya sahip olduğunu ancak limitlerin ihtiyaçları karşılayıcı düzeyde olmadığını belirtmiştir.

Girişimcilerin dile getirdiği en önemli sorunlardan bir diğeri ise destek ödemelerin geç yapılması ve bu sebeple yaşanan sıkıntılardır. (Yılmaz: 2015).

Yine bu alanda yapılmış bir örnek ile KOSGEB destekleri irdelenmiştir. Girişimcilere ve KOBİ'lere destek sağlayan KOSGEB, diğer kamu kurumları ile işletmelerin bağlı oldukları Oda ve STK'lar dan destek alan girişimcilerin ortak söylemlerine göre bu kurumlardan destek alma sürecinde ciddi bir yönlendirme ve danışmanlık hizmeti alma ihtiyacı duyulmaktadır. Yapılan araştırmaya göre desteklerden yararlanan işletmelerin yanında sadece fikir sahibi olup destekten faydalanacak bilgisi ve nitelikli elemanı olmamasından şikâyet eden işletme sayısı da oldukça fazladır. Ayrıca girişimciler genel olarak bürokratik işlemlerin fazla ve uğraştırıcı olmasından şikâyet etmektedir. Girişimcilerin destek süreci hakkında ve ödeme şekilleri konusunda bilgi sahibi olmamaları sebebi ile KOSGEB desteklerine ön yargıyla yaklaştıkları düşünülmektedir. Buna ek olarak girişimciler, uygulama esaslarının daha basit bir dille ve girişimcilerin anlayabileceği şekilde hazırlanmasını ve istenen evrakların girişimcilerin zorlanmadan hazırlayabileceği evraklar olması gerektiğini dile getirmişlerdir. (Solmaz: 2014 ).

Bir başka benzer çalışmada ise; KOSGEB desteklerinin girişimciler tarafından yeterince bilinmediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca pek çok girişimcinin ortak sorunlarından bir tanesi destek sürecinde bürokratik işlemlerin fazlalığından kaynaklanan sorunlardır. (Ar: 2009).

Bir diğer araştırma ise; girişimcilerin KOSGEB desteklerinden yararlanma sürecinde karşılaştıkları sorunlar üzerinde durmuş ve sorunlar değerlendirilmiştir: destekten önce alınan uygulamalı girişimcilik eğitiminden girişimciler memnun kalmakta ve eğitimi faydalı bulmaktadırlar. Girişimcilerin büyük çoğunluğu uygulamalı girişimcilik eğitiminden ailesi ya da yakın çevresi aracılığıyla haberdar olmuştur. Buradan yola çıkarak KOSGEB eğitimleri ve destekleri hakkında yapılan reklam çalışmaları ve haberlerin yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Girişimcilerin aldıkları eğitimden memnun olmalarına rağmen, eğitimlerde öğrendikleri destek programlarından yararlanılabilirlik düzeyinin düşük olmasından şikâyet ettikleri gözlemlenmiştir. Eğitimi tamamlayarak desteğe başvuru yapan girişimcilerin genel olarak destek sürecinden memnun kalmadıkları sonucuna ulaşılmıştır. Girişimcilerden alınan verilere göre eğitim sürecinde ve ilanlarda anlatılan hibe miktarı ile işlemler sonucunda girişimcinin eline geçen hibe miktarı arasında büyük fark yaşandığı ve girişimcilerin bu sebeple ek finansal kaynağı ihtiyaç duyarak borçlanmak yoluna gittikleri belirlenmiştir. Elinde sermaye birikimi olan ve bu şekilde destekten faydalanan girişimciler ise bürokratik işlerin çok yavaş işlediğini, evraklarla ve kişilere çok vakit kayb ettiklerini belirtmişlerdir.



Girişimcilerin büyük kısmı bürokratik işlemlerin uzun ve uğraştırıcı olması ve destek onay sürecinde yaşanan sıkıntılar sebebi ile işlemleri yarıda bırakarak destekten vazgeçmeyi düşündüklerini ifade etmişlerdir. Bu noktada KOSGEB yetkililerinin tutumlarının eleştiri konusu olması ve genel bir memnuniyetsizlik olması dikkat çekici olmuştur. Girişimcilerin başlangıç aşamasında memnuniyetle ve hevesle başlamasına rağmen süreç işledikçe bürokratik işlemlerin fazlalığı, beklenen hibe miktarının altında ödeme yapılması ve ödeme sürecinde gecikmelerden yaşanan sıkıntılar sebebi ile girişimcilerin destekten memnun kalmamaları dikkat edilecek sonuçlar arasındadır (Onay: 2013).



## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### YÖNTEM

#### 4.1. Nitel Araştırma

Bu çalışma nitel araştırma yöntemlerinden keşfetmeye dayalı bütüncül tek durum desenidir. Nitel araştırma, gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal bir ortamda gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konulmasına yönelik olarak nitel bir sürecin izlendiği araştırmadır (Yıldırım ve Şimşek, 2011: 39). Her insan kendine özgü bir yapıya sahip olup, insanlardaki değişkenlik insanların yapıp ettiklerinin anlaşılmasında zorluklara neden olmaktadır. Sosyal olaylar, doğa bilimleriyle karşılaştırıldığında, değişkenlerin kontrol altına alınması veya sınırlandırılması sosyal bilimlerde neredeyse imkânsızdır (Böke, 2011: 275). İnsan sürekli içinde bulunduğu sosyal çevrenin etkisiyle birlikte değişime veya değişmeye eğilimlidir. Bu sebeple de insan sınırlı kalıplar içinde değil, esnek bir anlayışla incelenmelidir. Nitel araştırmalar bu gereğin bir sonucu şeklinde ortaya çıkmıştır (Böke, 2011: 275). Keşfedici durum çalışması ise, bir olay hakkında dikkate değer belirsizlik olması durumunda durumu açıklığa kavuşturmak amacıyla yapılan çalışmalardır.

Nitel araştırma “*İnsanların kendi toplumsal dünyalarını nasıl kurmakta, oluşturmakta olduğunu anlamak ve içinde yaşadıkları toplumsal dünyayı nasıl algıladıklarını yorumlamaya çalışmaktadır*” (Akman ve Kafadar, 2014: 14).

Nitel araştırma, yaşanmış olayların üzerinden giderek bunların insanlar üzerinde nasıl bir etki bıraktığını anlamaya yönelik bir araştırma süreci olarak ifade edilebilir (Özdemir, 2011: 325).

Ataseven’e göre; “*Nitel araştırma, gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda, gerçekçi ve bütüncül bir biçim de ortaya konmasına yönelik bir sürecin izlendiği araştırma olarak tanımlanmaktadır*” (Ataseven, 2012: 547).

Nitel araştırmada karşı tarafta yer alan bireyle sohbet havasında konuşabilmek ve sorulan sorularla kişiyi doğru bir şekilde yönlendirmek, yaşadıklarını doğru bir şekilde aktarmasını sağlamak açısından önemli bir yere sahiptir diyebiliriz (Karataş, 2015: 63).

*‘Nitel araştırmacılar, temelde deneyimin, eylemin ve olayların nasıl anlamlandırıldığı üzerine odaklanır ve anlamlandırma sürecinin öznenen ve bağlamdan bağımsız olarak ele alınamayacağını savunurlar. Bu haliyle birçok araştırmacı, nitel araştırmaların yeni bir Őey söylemediğini dűőünebilirler. Ancak nitel araştırmalarda iŐler bundan biraz daha karmaŐıktır. Nitel araştırma geleneği bilimin nesnel bir eylem olduğu kabulüne ters dűŐer ve neden-sonuç iliŐkisini temel alan yordama amaçlı bilimsel anlayıŐtan ayrılır. Gűzlemci ya da araştırmacı gűzlemlediđi/araştırdığı dűnyanın içinde konumlandırılır. Dolayısıyla bilme ve araştırma eylemi araştırmacının ve araştırılanın űznelliđi içerisinde Őekillenen, yoruma dayalı, yerel ve deđiŐken bir olgu olarak ele alınır’* (TanyaŐ, 2014: 26).

GiriŐimci adayların KOSGEB ile nasıl tanıŐtıđından ve tanıŐtıktan sonra yaŐadıkları sorunların belirlenmesine yűnelik olan bu çalıŐma, temel felsefesi açısından uygulamalı, amacı açısından keŐfedici, yűntemi açısından nitel, sűresi açısından kesitsel ve analiz dűzeyi açısından ise bireysel dűzeyde bir arařtırmadır. Arařtırma bűlűműnde nitel arařtırma tekniklerinin tercih edilmesinin en bűyűk nedeni ise Gaziantep’te yaŐayan giriŐimlerin Yeni GiriŐimci Destek Programı’ndan yararlanırken karŐılaŐtıkları sorunların neler olduđunun arařtırılıyor olmasıdır. Bu sorunların en iyi nasıl anlaŐılacađı konusunda alan uzmanları ile karŐılıklı diyalođa baŐvurulmuŐ ve bunun için belirli gűrűŐme soruları hazırlanmıŐtır. YaŐanılan sıkıntılıların sorulan sorularla belirlenmeye çalıŐılması için de űzellikle bu arařtırma tekniđi tercih edilmiŐtir.

#### **4.2. Çalışma Grubu**

Bu arařtırmada KOSGEB Yeni GiriŐimci Destek Programı’ndan yararlanan ve kredi kullanan giriŐimcilerin yaŐadıkları sorunlar keŐfedilmeye çalıŐılmıŐtır. Bu amaçla Gaziantep kent merkezinde yaŐayan ve giriŐimcilik desteklerinden faydalanan kiŐiler arasından maksimum çeŐitlilik űrneklem yűntemine gűre 11 kiŐi ŐeilmiŐtir. űrnekleme alınan ve sorunların en iyi Őekilde anlaŐılabilmesi için derinlemesine műlakat yűntemi ile gűrűŐme yapılan kiŐilere iliŐkin bilgiler aŐađıda Tablo 2. de sunulmuŐtur.

**Tablo 2. Derinlemesine Mülakat Yapılan Kişiler**

<b>Faaliyet Alanı</b>	<b>Cinsiyet</b>	<b>Medeni durum</b>	<b>Eğitim Durumu</b>	<b>Kod</b>
Bayan Kuaförü	Bayan	Evli	Lise mezunu	R1
Güvenlik Şirketi	Erkek	Evli	Üniversite Mezunu	R2
Restorant İşletmeciliği	Bayan	Evli	Üniversite Mezunu	R3
Kuru Temizleme	Bayan	Evli	Lise Mezunu	R4
Kahvaltılık Ürünlerin Satışı	Bayan	Bekâr	İlkokul Mezunu	R5
Zirai İlaç ve Gübre Bayi	Erkek	Bekâr	Üniversite Mezunu	R6
Reklam Ajansı	Bayan	Bekâr	Lise Mezunu	R7
Ayakkabı İmalat Atölyesi	Erkek	Evli	İlkokul Mezunu	R8
Tekstil Atölyesi	Erkek	Bekâr	İlkokul Mezunu	R9
Yöresel Yemeklerin Satışı	Bayan	Evli	Lise Mezunu	R10
Cam Mozaik İmalatı	Erkek	Evli	Lise Mezunu	R11

Amaçlı örneklem yöntemlerinde olan maksimum çeşitlilik örneklem yöntemi“*Maksimum çeşitlilik örnekleme; evrende incelenen problemle ilgili olarak kendi içinde benzeşik farklı durumların belirlenerek çalışmanın bu durumlar üzerinde yapılmasıdır. Burada araştırmacı araştırdığı sorunların türleri ve yoğunluğunda değişme olabileceğine inandığı farklı durumları örnekleme alabilecektir. Bu tür bir örneklemede genelleme kaygısı olmamakla birlikte, problemle ilgili farklı durumların örnekleme alınması nedeniyle, evren değerleri hakkında önemli ipuçları verebileceği söylenebilir*”(Uysal, 2010: 31).

#### **4.3. Veri Toplama Aracının Hazırlanması**

Bu çalışmada Gaziantep’te yaşayan girişimcilerin KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı’ndan yararlanırken yaşadığı problemler incelenmiştir. KOSGEB’ten nasıl haberdar oldukları, eğitim süreci, desteğe başvuru süreci ve desteğin kullanılması döneminde yaşanan sorunların neler olduğuna ilişkin konuların yer aldığı çalışma için yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi tercih edilmiştir. Bu yöntemin tercih edilmesinin nedeni girişimcilerin yaşadıkları tüm sorunların etraflıca ortaya konulmasının hedeflenmesidir (Yıldırım ve Şimşek, 2011: 119).

Görüşme soruları hazırlanırken verilen desteğin aşamaları göz önünde bulundurulmuş hem uzmanların hem de girişimcilerin görüşleri alınmıştır. Görüşme yöntemi nitel araştırma

kapsamında en çok kullanılan veri toplama tekniğidir (Kumar,2005:123; Böke,2011:279). Yarı yapılandırılmış görüşmede araştırmacı önceden hazırladığı sorular yanında görüşme esnasında verilen cevaplara bağlı olarak da kaynak kişiye sorular yöneltmektedir (Balcı,2011:168). Bu yöntem çerçevesinde girişimciler ile birebir görüşülmüş ve KOSGEB ile ilgili olumlu ya da olumsuz tecrübeleri hakkında bilgi edinilmiştir.

#### **4.4. Verilerin Toplanması**

Tablo 2’de sunulan girişimcilerle EK-1’de sunulan görüşme formunda belirtilen sorular kapsamında yapılacak derinlemesine görüşme için örnekleme ulaşmak amacıyla Danışmanlık şirketleri ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi veren kurumlara ulaşılmıştır. Bu kurumlar aracılığı ile KOSGEB’ten destek alan girişimciler tespit edilmiş ve bu şekilde iletişime geçilmiştir.

Katılımcılarla ilk olarak telefonla irtibata geçilmiş ve randevu alınmıştır. Randevu alındıktan sonra girişimcilerle yüz yüze görüşülerek mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Girişimcilerle mülakat yapılmadan önce araştırmanın konusu detaylı bir şekilde anlatılmıştır. Buna rağmen ilerde kendi işi ve pozisyonu için olumsuz bir durum yaratır endişesi ile çoğu girişimci ilk başlarda tedirgin davranmıştır. Katılımcılar zaman ayırma konusunda herhangi bir sıkıntı yaratmamış ve mülakatlar bir, bir buçuk saat arasında sürmüştür. Ayrıca mesai saatlerinin yoğun olması dolayısıyla çoğu mülakat girişimcilerin iş yerlerinden farklı ortamlarda gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler esnasında aşağıda belirtilen hususlara dikkat edilmiştir.

- Girişimcilerin baskı altında hissetmeden yaşadığı sorunları dile getirebilmesi için görüşmelerin sohbet havasında gerçekleşmesine özen gösterilmiştir.
- Görüşmeler esnasında girişimcileri yönlendirmeye sevk edecek durumların yaşanmamasına dikkat edilmiştir.
- Kalıp sorular etrafında dönmeden yaşanan sorunlar öğrenilmeye çalışılmıştır.
- Görüşme için ayrılan süre dengelenerek girişimcileri bunaltmamaya özen gösterilmiştir.
- En çok problem yaşanan konular üzerinde ayrıca durulmaya çalışılmıştır.

#### **4.5. Verilerin Analizi, Bulgular ve Değerlendirmeler**

Araştırma kapsamında KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı’ndan yararlanan 11 girişimciden destek alırken yaşadığı problemlere ilişkin görüşleri alınmıştır. Elde edilen

veriler betimsel analiz yöntemi ile analiz edilmiştir. *‘‘Betimsel analiz, çeşitli veri toplama teknikleri ile elde edilmiş verilerin daha önceden belirlenmiş temalara göre özetlenmesi ve yorumlanmasını içeren bir nitel veri analiz türüdür. Bu analiz türünde araştırmacı görüştüğü ya da gözlemiş olduğu bireylerin görüşlerini çarpıcı bir biçimde yansıtabilmek amacıyla doğrudan alıntılara sık sık yer verebilmektedir. Bu analiz türünde temel amaç elde edilmiş olan bulguların okuyucuya özetlenmiş ve yorumlanmış bir biçimde sunulmasıdır’’* (Özdemir, 336).

*‘‘Betimsel analiz dört aşamada gerçekleşmektedir. Birinci aşamada araştırmacı araştırma sorularından, araştırmanın kavramsal çerçevesinden ya da görüşme ve gözlemlerde yer alan boyutlardan hareket ederek veri analizi için bir çerçeve oluşturur. Böylece verilerin hangi temalar altında düzenleneceği ve sunulacağı belirlenmiş olur. Ardından, araştırmacı daha önce oluşturmuş olduğu çerçeveye dayalı olarak verileri okur ve düzenler. Bu süreçte verilerin anlamlı ve mantıklı bir biçimde bir araya getirilmesi önem taşımaktadır. Bu aşamadan sonra araştırmacı düzenlemiş olduğu verileri tanımlar. Bunun için gerekli yerlerde doğrudan alıntılara da başvurmak zorunda kalabilir. Bu sürecin sonunda araştırmacı tanımlamış olduğu bulguları açıklar, ilişkilendirir ve anlamlandırır. Araştırmacı bu aşamada ayrıca yapmış olduğu yorumları daha da güçlendirmek için bulgular arasındaki neden sonuç ilişkilerini açıklar ve ihtiyaç duyulması durumunda farklı olgular arasında karşılaştırma yapar’’* (Özdemir, 336).

Yeni girişimcilerden toplanan veriler ve uygulamalara dayanılarak sorunlar 5 ana kategori altında özetlenmiş ve yorumlanmıştır.

Bu kategoriler: (1) Girişimcilerin KOSGEB eğitimlerinden haberdar olma süreci ilgili sorun görüş ve öneriler; (2) Eğitim içeriği hakkında neler düşündüklerine dair sorun görüş ve öneriler; (3) Girişimcilerin KOSGEB desteğine başvuru sürecinde yaşadıkları sorunlar ile ilgili görüş ve öneriler; (4) Girişimcilerin desteği alırken yaşadıkları sorunlar ile ilgili görüş ve öneriler; (5) Girişimcilerin KOSGEB (uzmanları, web sitesi) ile ilgili sorun görüş ve önerileri; (6) Yeni girişimci destek programının genel olarak değerlendirilmesi.

#### **4.6. Yaşanılan Sorunlara İlişkin Bulgular**

Belirlenen ana sorun kategorileri çerçevesinde yapılan betimsel analiz sonuçları aşağıda sunulmuştur.

#### 4.6.1. Girişimcilerin KOSGEB Eğitimlerinden Haberdar Olma Süreci İle İlgili Yaşadıkları Sorunlar Nelerdir?

Bu başlık altında KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı'dan yararlanarak kurulmuş ve farklı iş kollarında faaliyet gösteren girişimcilerden toplanan veriler neticesinde girişimcilerin iş fikrinin nasıl oluştuğu, bunun için neler yaptığı ve KOSGEB eğitimlerinden nasıl haberdar olduklarına dair bulgular bulunmaktadır. Bu bulgular ışığında destekten yararlanan girişimcilere; girişimcilik fikri ilk kez nasıl oluştu girişimcilik için attığınız ilk adımdan sonra eğitim aldığınız kuruma nasıl ulaştınız? KOSGEB eğitimlerinden nasıl haberdar oldunuz? Soruları sorulmuş, vermiş oldukları cevaplar analiz edilmiş ve sonuçları aşağıda sunulmuştur.

Girişimciler genel itibari ile eğitime katılmadan önce bir iş fikrine sahiptir ve eğitime bu iş fikrini gerçekleştirmek için katılmıştır. Eğitimlerden tesadüfen haberdar olanların yanı sıra özellikle bu destekten yararlanmak için araştırma yapan ve bu şekilde eğitimlerden haberdar olup KOSGEB'e başvuranlarda olmuştur. **R1 Kişisi: ‘ Ben çalışıyordum, kendi iş yerimi açmak için belgelerimi almam gerekiyordu. Belgelerimi aldıktan sonra da maddi imkânsızlıktan dolayı iş yerimi açamadım. Sonra KOSGEB'in yardım verdiğini, kadınlar ile daha çok ilgilendiğini duydum, araştırdım internetten baktık’** demiştir. Burada girişimci zaten bir iş fikrinin olduğunu fakat bu iş fikrini faaliyete geçirecek maddi imkânları bulunmadığı için bir arayış içerisine girdiğini ifade etmiştir. KOSGEB'i de bu yüzden araştırdığını belirten girişimci eğitimler için internetten araştırma yaptığını ve bu şekilde haberdar olduğunu bildirmiştir. **R2 Kişisi ise: ‘Daha önce güvenlik şirketinde çalışırken KOSGEB'in internet sitesinde basın yayın organında girişimcilik kursu diye bir durum vardı. Bu kursu ilk önce oradan duydum. Bu kursa katılmak istiyordum. Çünkü ilerde kendi işimi kurmak istiyordum. Orada şöyle bir durum vardı bu eğitimleri genelde İŞKUR veriyordu. İŞKUR verdiği için, bende çalıştığım işletme de SSK'lı olduğum için İŞKUR eğitimlerine katılamıyordum. Daha sonra eğitimi farklı kurumların verdiğini öğrendim. En son KOSGEB'in internet sitesinde eğitim duyuruları diye bir bölüm var orada Türkiye Sanayi Derneği diye bir kurum var ismini çok hatırlayamıyorum onlarda bu eğitimi belediyenin salonunda veriyordu. Belediye salonu benim çalıştığım iş yerine yakındı o yüzden orayı tercih ettim gelip gitme problemi de olmadı, eğitimi aldık’** şeklinde bir açıklamada bulunmuştur. Girişimci, KOSGEB'in web sitesini takip ettiğini ve buradan gerekli bilgileri alabildiğini ifade etmiştir. Ayrıca girişimci bazı kurumların verdiği eğitimlere katılmanın özel şartının bulunmasına

bağlı olarak eğitime katılabilmek için daha fazla uğraş gösterdiğini belirtmiştir. Girişimci özel şartlar nedeni ile kendi çalışma şartlarına en uygun hangi kurumun eğitim verdiğini araştırdığını ifade etmiştir.

**R3 Kişisi:** “Oldum olası girişimci fikirlerim vardır benim, bir gün yine arkadaşlarla bir iş üzerinden konuşurken, arkadaşlardan bir tanesi KOSGEB ile ilgili girişimcilik eğitimlerinden bahsetti o vesile ile girişimcilik eğitimini öğrendim. Daha sonrada hayalimi gerçekleştirmek için adım attım ‘’ diyerek her zaman yeni fikirlerinin olduğunu belirtmiştir. KOSGEB’in vermiş olduğu eğitimlerden de tesadüfen arkadaşları ile yaptığı bir sohbet esnasında haberdar olduğunu ifade etmiştir. **R4 Kişisi:** “Çalıştığım iş farklı bir işti, yani bir şeyler düşünüyordum. Bir iş yeri açayım gibi. Bizim arkadaşlar KOSGEB varmış destek veriyormuş biz müracaat edeceğiz sende gel dediler olur dedim. O gün de eğitimin son günü imiş hatta gittiğimde artık bitmişti ancak yetiştim, son bir kişi alalım dediler o şekilde kayıt olduk” demıştır. Girişimci düşündüğü bir takım iş fikirlerinin olduğunu fakat hangi işte faaliyet göstereceğine tam olarak karar veremediğini belirtmiştir. KOSGEB aracılığı ile verilen eğitimlere ise arkadaşları ile bir sohbet esnasında konuşurken tavsiye üzerine başvuru yaptığını ifade etmiştir.

**R5 Kişisi:** “Biz bunu sosyal medyadan öğrendik. Haberlerden, internetten, bir iş fikrimiz vardı o yüzden KOSGEB’in numarasına ulaştık onlar böyle böyle ders vereceklerini söylediler sonra İŞKUR vasıtasıyla dershanede eğitim görmeye başladık” diyerek diğer girişimcilerin söylediklerine paralel olarak eğitimlere katılmadan önce bir iş fikrine sahip olduğunu ifade etmiştir. Eğitime bu amaçla başvurduğunu, KOSGEB aracılığı ile verilen eğitimleri haberlerden öğrendikten sonra KOSGEB’i aradığını ve eğitimlere başladığını dile getirmiştir. **R6 Kişisi:** “Bu zamana kadar birçok işletmede işletme müdürlüğü yaptık artık kendi işimizi yapacağımıza karar verdik. Ondan sonra İş Kur aracılığı ile eğitimlerden haberimiz oldu direkt başvurduk İŞKUR’a ondan sonra KOSGEB ile görüşmeye başladık” diyerek eğitimlerden İŞKUR vasıtasıyla haberdar olduğunu ve artık kendi işini kurmak istediği için eğitimlere başvurduğunu ifade etmiştir.

**R7 Kişisi ise:** “Gazetecilik sektöründe çalışıyordum, bir arkadaşım vardı aynı memleketten. Onunla ara sıra görüşüyorduk bana bir gün dedi ki: “Zaten burayı da sen yönetiyorsun reklamları gidip sen alıyorsun kendi işyerini kursana” diye çok directti. Ama ben uğraşamam diyordum. Sonra bir anda arkadaşım hala görüşmeye devam ediyordum o sırada, hadi yapalım dedik. KOSGEB ile görüştüm, nasıl olduğunu



**öğrendim verdikleri hibe ofis açmak için çok iyiydi. KOSGEB gerçekten gereken parayı sağlıyordu sonra bizde başvurduk. ”** bildiriminde bulunmuştur. Girişimci çalıştığı iş yerinde yönetici konumunda olduğunu ve bütün işleri kendisinin yönettiğini ifade etmiştir. Bir arkadaşının yönlendirmesi sonucu kendine ait bir iş yeri açma fikrinin oluştuğunu, KOSGEB’i bu şekilde araştırdığını dile getiren girişimci verilen desteğin gerçekten iyi olduğunu araştırmaları sonucunda öğrendiğini belirtmiştir. Girişimci bu araştırmalar sonucunda kendine ait bir ofis açmak için eğitimlere başvurduğunu belirtmiştir. **R8 Kişisi: “Biz iki kardeş ayakkabı sektöründe işçi olarak çalışıyorduk. Sonra kendi işimizi kurmaya karar verdik. Maddi durumumuz pekiyi olmadığı için devlet desteklerini araştırdık. İnternet üzerinden bize uygun bir destek var mı diye araştırdık. Bu sayede KOSGEB desteklerinden haberdar olup başvurumuzu yaptık”** demiştir. Diğer girişimcilerin söylediğine paralel olarak girişimci çalıştığı mevcut bir işinin olduğunu ve maddi sıkıntılar nedeni ile bir iş kurma faaliyetinde bulunmadığını belirtmiştir. Kendilerine uygun bir devlet desteği var mı diye araştırma içerisine girdikten sonra bu destekten haberdar olduğunu ve başvurusunu bu şekilde yaptığını ifade etmiştir. Başka bir girişimci (R9) ise haberlerden böyle bir desteğin verileceğini duyduğunu ve bunun üzerine internetten araştırma yaptığını belirtmiş, KOSGEB aracılığı ile bu eğitimi veren kuruma ulaştığını ifade etmiştir. **R9 Kişisi: “Haberlerde böyle bir kredinin verileceğini öğrendim. Başvurmak için internet üzerinden araştırma yaptım. İnternette de başvurunun İŞKUR üzerinden yapılıp kurs alındığını öğrendim. Bunun için de ilk başvurumu İŞKUR’a yaptım.”** Bir diğer girişimci (R10), yıllarca işçi olarak çalıştığını ve çalıştığı firmada doğuya yönelik hibelerin verildiğini, Gaziantep’te bu şekilde hibelerin verilip verilmediğine dair bilgisinin olmadığını ifade etmiştir. Girişimci yıllardır kendine ait bir iş yeri açmayı düşündüğünü ve yapacağı işin nerede sürdürülebilir olacağını araştırırken KÜSGET sanayi bölgesinde kuracağı işe dair bir eksikliğin olduğunu dile getirmiştir. Burada iş kurmaya karar verdikten sonra, Tarım İl Müdürlüğü ile kuracağı iş ile ilgili bilgi alırken hibe verilip verilmediğini sormuş ve bu kurum aracılığı ile KOSGEB’e yönlendirilmiş olduğunu belirtmiştir. **R10 Kişisi: “Ortalama 7-8 yıl işçi olarak çalıştım. En son çalıştığım yerde de bir firmada yönetici olarak çalıştım. Doğuya iyi bir hizmet veriyorlardı. Yoğunlukla doğuda hibe teşvik olayı çoktu iki yıla yakın orada çalıştım. Hibe olduğunu duymuştum ama Gaziantep’te böyle bir şey olduğunu bilmiyordum. Kendi iş yerimi açmaya karar verdim. Yıllardır düşünüyordum kendi iş yerimi açıp ev yemeklerini sunmak istiyordum. Daha önce çalıştığım KÜSGET Sanayide, sanayinin böyle bir şeye ihtiyacı olduğunu fark ettim. Bundan dolayı KÜSGET sanayiye düşündüm. İşyeri arayışında**

iken Tarım İl Müdürlüğü ile görüştim. Sağ olsunlar yardımcı oldular. İşyerindeki özelliklerin içeriğini öğrenmek istedim. Sonrasında kullanacağım malzemelerin detaylarını, iş yerindeki olmazsa olmazları öğrendim ve o sırada aklıma hibeler geldi. Onlara sordum hibe veriyorlar mı diye? Onlarda kendilerinin vermediğini ama KOSGEB'in yeni girişimcilere özellikle kadınlara destek amaçlı hibe verdiklerini söylediler. Ondan dolayı KOSGEB ile görüştim. Böyle bir şey olduğunu ne yapmam gerektiğini anlattılar. İŞKUR'a yönelttiler. Sonra İŞKUR'a gidip başvuruda bulundum. Başka bir girişimci ise (R11), çevreden aldığı duyumları araştırmak niyeti ile KOSGEB'e bilgilenmek için gittiğini dile getirmiştir. İş kurma fikrinin oturması sonucunda eğitimlere başvurmanın kendisi için faydalı olacağını düşündüğü için bu başvuruyu yaptığını ifade etmiştir. **R11 Kişisi: "Esnafların destek aldığına dair birkaç duyumum oldu. Bunun üzerine KOSGEB'e gidip danıştım ve bu fikir peyda olunca başvurmanın faydalı olacağına inandım."**

Sonuç olarak girişimcilerin önemli bir kısmı (R1, R2 ,R5, R8, R9 ) internetten, (R3, R4, R7, R11, R10) arkadaşlarından, (R6) eğitimi veren kurumdan (İŞKUR) aracılığı ile eğitimlerden haberdar olduklarını ifade etmişlerdir.

#### **4.6.2. Girişimcilerin Verilen Eğitimler İle İlgili Yaşadıkları Sorunlar Nelerdir?**

Bu başlık altında KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı'dan yararlanarak iş kurmuş girişimcilerin eğitim programı hakkındaki görüşleri alınmıştır. Girişimcilerin eğitim programı hakkındaki görüşlerini alabilmek için "Eğitim programının içeriği hakkında ne düşünüyorsunuz? Sorusu sorulmuş ve vermiş oldukları cevaplar analiz edilerek sonuçları aşağıda sunulmuştur.

Sorulan sorular neticesinde; girişimcilerin eğitim içeriği hakkında farklı görüşlere sahip oldukları görülmüştür. Eğitimin içeriğinden memnun olan girişimcilerin yanı sıra eğitim içeriğini çok detaylı ve karışık bulan girişimciler de bulunmaktadır. **R1 Kişisi: "Bize detayları ne yapacağımızı anlattılar. İş yeri açarken ne yapacağız nerelere başvuracağımız bir öğretmen tarafından anlatıldı. Daha önce bunları bilmiyordum. KOSGEB'e başvuruyorum ama nasıl yapacağım öncelikle hangisini yapacağım maliyeye mi gideceğim, vergi dairesine mi gideceğim, muhasebeci mi tutacağım, işyeri mi açacağım onların hiçbirini bilmiyordum orada o eğitimi alarak öğrenmiş oldum. Yani etap etap ne ile uğraşacağımız bir öğretmen tarafından anlatıldı bize."** diyerek eğitimlere katılmadan önce iş kurma aşamaları hakkında bilgisi olmadığını ve bunu eğitimde

detaylı bir şekilde öğrendiğini ifade etmiştir. Diğer bir girişimci (R2), eğitim içeriğinin güzel olduğunu fakat girişimcilerin eğitim seviyelerinin farklı olmasına bağlı olarak anlatılanların herkese hitap etmediğini ifade etmiştir. **R2 Kişisi: ‘Eğitim programı güzeldi, eğitimler güzeldi gerçekten yararlı eğitimlerdi yalnız eğitimin içeriği bana hitap etmiyordu çünkü ben hem üniversite mezunuyum hem de işin prosedürünü kuruluş aşamasını biliyordum ama yine de faydalı oldu’** demiştir. Başka bir girişimci (R7), eğitimlerin kendisi için yararlı olduğunu ve iş hayatında neler yapacağı konusunda daha bilinçli davranması gerektiğini bu eğitimler sayesinde öğrendiğini belirtmiştir. **R7 Kişisi: ‘KOSGEB için aldığım eğitimi iyiydi. Derslerde ne yapmam gerekiyor nasıl yapmam gerekiyor diye eğitim verildi ve eğitimin çok faydası oldu, sonuçta hiçbir işletme işletmemişsin hiçbir şey bilmiyorsun. Bu eğitimi aldıktan sonra daha bilinçli hareket ediyorsun. Bu yüzden verdikleri eğitim çok iyiydi.’** Bir başka girişimci (R9), yapmak istediklerinin çoğunu bu eğitimler sayesinde yapabildiğini belirtmiştir. Eğitimin içeriğinden son derece memnun olan girişimci, eğitimin iş kurma aşamasında büyük fayda sağladığını ve şuan geldiği noktada bu eğitimin büyük bir katkısının olduğunu dile getirmiştir. **R9 Kişisi: ‘Almış olduğum eğitimi almadan hibeyi almış olsaydım şu anda yapmak istediklerimin hiç birini yapamazdım. Oradaki eğitimin bana, işime çok büyük bir etkisi oldu. Hani bir işyerinin küçükten başlayıp büyümesi imkânsız gibi görünüyor ama bunları yapacak şekilde eğitim aldıktan sonra bu yapılabiliyormuş’** demiştir. Bir diğer girişimci (R10), eğitimlerde iş yeri açarken nelere dikkat edilmesi gerektiği, eleman seçimi, müşteriye nasıl davranılması gerektiği gibi birçok detayın anlatıldığını belirterek, eğitim sayesinde kendini daha iyi ifade ettiğini dile getirmiştir. **‘R10 Kişisi: İlk defa iş yeri açacaksın, tecrübesizsin ne yapman gerektiğini bilemiyorsun. Malzeme alımında ne yapmam gerektiğini, fiyatı araştırıp kaliteli ürünü en uyguna mal etmeyi ve bu durumun da benim kar marjımı kat kat yükselteceğini öğrendim. Eleman seçiminde neye dikkat etmem gerektiğini, müşterilere eksiksiz olarak itina gösterip güler yüzlü olmamız gerektiğini öğrendim. Tabi birçok şey anlatıldı şu an aklıma gelen bunlar. Bu eğitim olmasa eksikğim olurdu kendimi ifade edemeyebilirdim.’** Başka bir girişimci (R4), eğitimde unutulan bilgilerin tekrar hatırlatıldığını ifade etmiş ve bunu oldukça yararlı bulmuştur. Eğitimin kendisini cesaretlendirdiğini dile getiren girişimci sürenin iyi olduğunu, eğitimin daha uzun sürelerde olması durumunda katılımın zor olabileceğini ifade etmiştir. **R4 Kişisi: Eğitim güzeldi baya faydalı bilgiler verildi. Her ne kadar biliyorum desen de unuttuğın şeyler oluyor orada tekrarlanmış oldu. Güzel oldu, güzel geçti. Eğitimin süresi hakkında ne düşünüyorsunuz? Saatleri nasıldı? Süreyi ayarlamışlardı. Herkes de kendini ona göre ayarlıyor çok daha uzun olsa**

gidilemeyebilir. Mesela Şu an olsa ben iş yerini bırakıp gidemem kısa kısa saatlerin olması güzel oldu. Eğitim size ne kadar faydalı oldu iş kurma kararınız üzerinde etkili oldu mu? Her konuda faydalı oldu kendime daha çok güvendim, ne yapacağımı bilmiyordum, son projeler yazılırken bu işe karar verdim. Çok çeşitli dallarda herkes bir Şeyler yapmak istiyordu zaten soruyorduk birbirimize ama bir türlü hiÇ kimsenin söylediği iş kafama yatmıyordu. Benim işim çok daha farklı olsun diyordum, kendime güveniyordum, hangi işe girersem gireyim üstünden gelirim diyordum, sonuçta buna karar verdim bunu yaptım.

Eğitim programının süresinin yetersiz olduğunu ve bu süre işine sıkıŐtırılmıŐ bilgilerin girişimcilere iş kurmada yeteri kadar fayda sağlamadığını dile getirilmiŐ (R3) ve R2 girişimcisinin düşüncesine paralel olarak katılımcıların eğitim seviyelerinin belirlendikten sonra bu seviye dikkate alınarak sınıfların oluşturulması gerektiğini, eğitimin bu Şekilde verilmesinin daha faydalı olacağı belirtilmiştir. **R3 Kişisi: “ Biz eğitime gittik eğitim süresini 72 saat olarak hatırlıyorum. Şimdi, orada çok hızlandırılmıŐ bir eğitim veriliyor hiÇ ticaret ile uğraŐmamıŐ bir insan işin resmi prosedürler olsun, fizibilite çalışmalarını ile ilgili verilen dersler olsun çok yeterli bulmadım. Yani 72 saatlik eğitimle bir girişimciyi sektöre kazandırmanız gerçekten çok zor bir Şey çünkü orada iş deneyiminiz, yeni girişimci adı üstünde hiÇ girişimi olmadığı işin atacağı adımları, iş fikrini geliştirirken hangi yöntemle araştırma yapacağını, nasıl diyeyim önünü göremeyebilir. Orada eğitimler bazı girişimcilerin seviyesini aŐıyor yani onların anlayabileceği dilde eğitim değil nasıl diyelim ki girişimci denilince bunun eğitim seviyesi ilkokul, lise üniversite olabilir. Yani ilkokul mezunu bir insanın anlayacağı dilden, O’nun seviyesinde bir eğitim verilmeli diye düşünüyorum. HızlandırılmıŐ eğitimin çok faydası olmuyor, süre biraz daha uzatılabilir gerçekten bu iş ciddiye alınmalıdır. Diğer bir girişimci (R5) ise, eğitimi iş kurarken hazırlanan iş planı dosyasını yazıp yazamama derecesine göre değerlendirmiştir. Proje yazmayı çok karışık bulduğu işin eğitim nasıl olursa olsun projenin destek alınmadan yazılamayacağını ifade etmiştir. **R5 Kişisi: “Eğitimde bize proje yapılması öğretiliyor ama kursu bitirdiğin zaman projeyi yapamıyorsunuz. Çünkü proje çok detaylı, içeriği çok geniş yani milimetrik hesaplarla yapılan bir proje, hesaplama açısından da gidiŐat açısından da böyle. Yani kursu bitirseniz dahi kesinlikle yapamıyorsunuz bu projeyi hazırlayamıyorsunuz”** demiştir. Eğitimin içeriğinin faydalı olduğunu belirten başka bir girişimci R(6), aslında eğitimlerde başarının daha yüksek olunması gerektiğini ifade etmiştir. **R6 Kişisi: “Aldığımız eğitim yapacağımız iş hakkında****

değildi, genel olarak ticarete neler yapılması gerektiği, reklamların nasıl olacağı, şirketin isim tercihinin nasıl yapıldığı üzerine bir eğitimdi. Faydası oldu ama daha da başarılı olabilirlerdi” bildiriminde bulunmuştur. Eğitimler ticaretin nasıl olması gerektiğine dair azda olsa fayda sağladı diyen girişimci R(8), özellikle iş kurma aşamasında yapılması gereken işlemler hakkında daha detaylı bilgi verilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Ayrıca girişimci eğitimin içeriğini kendisi için çok yararlı bulmamıştır. **R8 Kişisi: “Eğitimimiz bir 10 gün kadar falan sürdü eğitim genel olarak bize pek bir fayda sağlamadı. Ticaret ile ilgili konular hakkındaki derslerin bize biraz faydası oldu. Eğitim devlet işleri ile nasıl uğraşılacağı hakkında, bu kadar evraklar ile faturalar ile KDV’ler ile nasıl uğraşacağımız hakkında olsaydı daha iyi olurdu.”** demiştir. Yine eğitim içeriğini yetersiz bulan başka bir girişimci R(11), maddi sıkıntılar dolayısıyla KOSGEB’in yeni girişimci desteğine başvurduğunu ve eğitimlere katıldığını belirtmiştir. Verilen eğitimlerin KOSGEB veri tabanına kayıt yapmada ya da yapılan diğer prosedürler de yeterli olmadığını ifade etmiştir. **R11 Kişisi: “Biz daha önce ticaretin içindeydik zaten işimize vakıftık. Yani işimize hâkim idik. Fakat maddi açıdan sıkıntı yaşadığımız için KOSGEB’in, devletin desteğini alarak bir iş yeri açmak istediğimiz için eğitimlere başvuru yapmıştık. Yani bu aldığımız eğitim sadece bir fikir jimnastiği oldu. Fakat belgeleri doldurmamızda, veri tabanındaki bilgileri tamamlayabilmemiz açısından yeterli bir eğitim olmadı.”**

Sonuç olarak girişimcilerin birçoğu eğitimin içeriğinden memnundur (R1, R2, R4, R5, R7, R9, R10). Bunun yanı sıra eğitimin daha iyi olabileceğini ifade eden girişimciler de bulunmaktadır (R8, R6). Ayrıca eğitimi yetersiz bulan ve daha iyi olması gerektiğini savunan girişimciler de vardır (R11, R3).

#### **4.6.3. Girişimcilerin KOSGEB Desteğine Başvuru Sürecinde Yaşadıkları Sorunlar Nelerdir?**

Girişimciler desteğe başvuru süreci aşamasında bir takım sorunlar yaşamıştır. Bu sorunlar girişimcilere bağlı olarak değişkenlik göstermiştir. Yapılan mülakatlar sonucunda girişimcilerin desteğe başvuru sürecinde yaşadıkları bu sorunlar ile ilgili görüşler başlıklara ayrılarak analizler yapılmıştır.

##### *4.6.3.1. KOSGEB’in Desteklenen Sektörleri Sınırlı Tutması*

Yapılan mülakatlar sonucunda girişimcilerin “KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında desteklenen sektörleri sınırlı tutması” hakkındaki görüşleri alınmıştır.

Desteklenen sektörlerin sınırlı olması gerektiğini savunan girişimcilerin yanında bu uygulamanın yanlış olduğunu ve birçok girişimcinin bu yüzden mağdur olduğunu belirten girişimciler bulunmaktadır. **R2 Kişisi: “Ben sınırlı tutulmasını istemiyorum çünkü daha önce bu yaptığım iş ile ilgili, hizmet sektörü ile ilgili KOSGEB destek vermiyor diye bilgin vardı sonradan bazı şeyleri eklemişler bence her sektöre destek verilmesi gerekiyor.”** diyerek faaliyet gösterdiği iş kolunun desteklenmeyen sektörler arasında olduğunu yapılan değişikliklerle KOSGEB tarafından daha sonraki dönemlerde desteklenen sektörler arasına eklendiğini belirtmiştir. Bu yüzden sıkıntı yaşadığını belirten girişimci desteklenen sektörlerin sınırlı olmasını yanlış bulduğunu ifade etmiştir. Bir diğer girişimci (R3), R2 kişisine paralel olarak fikir beyan etmiş, desteklenen sektörlerin sınırlı tutulmasından dolayı iş fikirlerini faaliyete geçiremeyen girişimcilerin bulunduğunu dile getirmiştir. Girişimci bu neden ile desteklenen sektörlerin sınırlı tutulmasını doğru bulmadığını beyan etmiştir. **R3 Kişisi: “Açıkçası çok uygun bulmuyorum gelişen dünyada teknoloji almış başını gidiyor. Bugün 21. yüzyılda bilgisayar çağında yaşadığımızı düşünürsek bir tasarımcının hayal gücü sıfırdan yeniden bir tasarım yapmak ya da reklam üzerine bir fikir oluşturmak bu bir üretkenliktir, bu da bir girişimciliktir bana göre. Ben bir tanesini örnek verdim farklı sektörlerde de tabii var onların önü açılmalı.”** Başka bir girişimci R(6), faaliyet kodunu kendi alanı ile çok ilgili olmayan bir yerden seçebilmiştir. Faaliyet kodunu bu şekilde seçmiş olmaktan rahatsız olduğunu ifade eden girişimci iş yeri açmak isteyen yeni girişimcilere sektör sınırlaması yapılmadan destek verilmesi gerektiğini düşünmektedir. **R6 Kişisi: “Ben ziraat mühendisiyim faaliyet kodumu Orman İşletmecileri arasında seçmek zorunda kaldım hani hiç gerek yoktu birebir bir meslek üzerine bir iş yeri açıyorsa buna her türlü yardımcı olunması lazım.”** Bir girişimci (R9), sektör sınırlamasının iş kurmak isteyen yeni girişimcilerin önünü açtığını ve bu sayede gerçekten iş kurmak isteyen bir girişimcinin bir adım öne geçebildiğini ifade etmiştir. **R9 Kişisi: ”Günümüzde sektörlerin seçilip de bu şekilde desteklenmesi bence daha mantıklı görünüyor. Niye diyeceksiniz. İşi yapmak isteyen adam da gidip başvuruyor işi yapmak istemeyen adam da gidip başvuruyor. Her önüne gelen sektör destek almış olsaydı belki ben şu anda işyerimi açmamış olabilecektim”** demiştir. Bir diğer girişimci R(11), her sektöre destek verilmesi gerektiğini belirtmiş, özellikle üretim alanında faaliyet gösterecek olan girişimciler için bu destek tutarının biraz daha esnetilmesi gerektiğini ifade etmiştir. **R11 Kişisi: “Bir büfe açmak isteyen ya da bir çay ocağı açmak isteyen destek verilmesi bir açıdan uygun. Ama biraz daha seçici olmaları daha güzel olurdu. Özellikle üretime yönelik esnafları bir kotada ayırıp bu esnaflara daha fazla**

**ayrıcalık tanıyıp daha güçlü ve daha farklı bir destek vermeleri gerektiğine inanıyorum.”**

Sonuç olarak KOSGEB’in desteklenen sektörleri sınırlı tutmasını doğru bulan (R9) kişisi ile aynı düşünceye sahip olmayan ve desteklenen sektörlerin sınırlı olmaması gerektiğini savunan (R2, R3, R11) kişileri bulunmaktadır.

#### *4.6.3.2. Yeni Girişimci Desteğini Alıp Almama Konusunda Yaşanan Tereddüt Ya Da Korkular*

Girişimciler desteğe başvuru sürecinde belli konularda tedirginlikler yaşamıştır. Birçok girişimci destek başvurusu yaparken başlangıç giderleri için borç almış ve dosyanın onaylanmaması durumunda borcu nasıl ödeyeceğine dair korku yaşamıştır. Bunun yanı sıra sırf KOSGEB desteği ile açılacak diye alınan ürünler daha kaliteli seçilmeye çalışılmış ve böylelikle açılan işletmenin maliyeti biraz daha fazla olmuştur. Bu maliyet de girişimcilerde daha fazla korku oluşmasına neden olmuştur.

**R1 Kişisi: ‘Evet korku yaşadım kabul ederler mi etmezler mi kuruldan geçebilir miyim geçemez miyim diye. Çünkü baya bir masrafım oldu. Özellikle KOSGEB’ ten destek alacağım için ürünlerimi daha kaliteli aldım ve bu nedenle ürünlerin bana maliyeti daha fazla oldu. 50 tl ye mal edeceğim bir fön makinesini 200 liraya mal ettim. KOSGEB’ten destek almamış olsaydım maliyetim daha düşük olurdu ve bütçem bu kadar zorlanmazdı. İş yerini açma maliyetim çok yüksek olduğu için desteğin verilip verilmeyeceğine dair endişelerim çok daha fazla arttı.’** diyen girişimci KOSGEB kaliteli ürüne destek verir algısı yaşadığı için ürünlerini daha kaliteli seçtiğini ifade etmiş buna bağlı olarak maliyetinin arttığını belirtmiştir. Yüksek maliyetle iş yeri açtığı içinde korkusunun daha da arttığını ifade eden girişimci işletmeyi desteğe başvurmadan kurmuş olsaydı maliyetinin daha az olacağını belirtmiştir. Başka biri girişimci (R2), R1 Kişisine paralel olarak KOSGEB desteğinden yararlandığı için ürünlerini daha kaliteli seçtiğini ifade etmiş bu desteğe başvurmasaydı ürünlerini çok daha uyguna mal edebileceğini belirtmiştir. Yine burada KOSGEB desteğine başvurulduğu için en kaliteli ürünler alınmalı algısı yaşanmıştır.

**R2 Kişisi: ‘Yok tereddüt yaşamadım çünkü benim her şeyim resmi gidiyordu yani güvenlik şirketleri kurumsal çalışmak zorundaydı. İşin gerçeğine bakarsan ben başka bir iş yapmış olsaydım KOSGEB’in desteğini çok almayı düşünmezdim. Örnek veriyorum ben bilgisayar alacağım, server alacağım, yazıcı alacağım devlet destek veriyor diye en iyisini alma derdine düştüm. Bu sefer ben bilgisayara 1000 lira**

ayırmışken KOSGEB desteği diye 2000-3000 liralık bilgisayar alıyorum. Yine aynı şekilde KOSGEB ödeyecek diye lüks mağazalardan ofis malzemesi alıyorum ama ben bunun bunları Şahinbey bitpazarından daha ucuza alabilirdim. KOSGEB bütçemizi zorladı.” demiştir. Diğer bir girişimci (R3), verilen desteğin açtığı işletmenin maliyetinin az bir bölümünü karşıladığını ifade etmiştir. Ayrıca KOSGEB’ten gelecek desteğin hemen ödenmediğini belirten girişimci bu süreçte ödemelerin biriktiğini belirtmiştir. Bu dönemde desteği ve yapılması gereken ödemeleri düşünmekten işine odaklanmadığını belirten girişimci bu durumun girişimciler için büyük bir problem yarattığını belirtmiştir. **R3 Kişisi:** “Desteği alamam diye tabi ki tereddüt yaşadım. Ayrıca 50.000 ile bir dükkân açma şansınız hiç yok yani bunu devletin bilmesi gerekir. Bana 30.000 bin liraya ya da 35.000 bin liraya iş fikrini hayata geçiren bir tane girişimci gösterin yani bu destek cezp edici bir şey değil, evet hiç yoktan iyi ama bunun yanında alamam diye çok tedirgin oluyorsunuz. Elinde bir miktar para varsa üstüne borçlanıp yeni bir işe giriyorsunuz kazanır mı kazanmaz mı tutar mı tutmaz mı bilmiyorsunuz? Ya alamazsam fikri insandaki şevki kırıyor açıkçası, düşünün alamadığınızı o kadar yatırım yapıyorsunuz ama bunun yüzde ellisinden fazlasını borçla yapıyorsunuz. KOSGEB hemen vermiyor o parayı hemen alamadığımız için borç harç ile bankalardan para çekip bir şeyler yapmaya çalışıyorsunuz. O arada ödemeleri düşünürken kendi işinize odaklanamıyorsunuz ve bu girişimciler için en büyük sorunlardan bir tanesi diye düşünüyorum.” Başka bir girişimci (R4), çevreden desteği alamazsın denilmesinin üzerine büyük korku yaşadığını ifade etmiştir. **R4 Kişisi:** “ Herkes bu destek verilmiyor alınmıyor dediği için tereddüt yaşadım. Alamasam ne yaparım bir kere girişmiş bulundum iş yerini tuttuk ona göre maliyeye falan kayıt olduk” demiştir. **R5 Kişisi:** “Endişeleniyorsunuz destek iş yerini açarken bizim için önemli bir bütçeydi. Açıkçası o verilmeseydi makine teçhizata verilecek çok bir paramız yoktu. Belirli şeyleri karşılayacak paramız vardı ama teçhizat kısmı önemli bir para ve onu karşılayacak paramızda yoktu açıkçası.” diyerek desteğin alınmaması durumunda makine teçhizata verilecek ayrıca bir bütçe bulunmadığı için endişelendiğini belirtmiştir. **R6 Kişisi:** “ KOSGEB’i alıp almama gibi bir korkumuz yoktu. Sadece bu zamana kadar KOSGEB’in birçok işletmeyi reddetmesi bizi korkutuyordu. Benim gözlemlediğim kadarıyla eğer bende işi üçkâğıtta vursaydım beni de reddederdi. Her şey insanın kendisinde bitiyor. Dürüstçe iş yeri kuracağım dersen KOSGEB herkese destek verir.” bildiriminde bulunmuştur. İş yeri açarken gerekli olan işlemleri usulüne uygun bir şekilde yapıp bu doğrultuda KOSGEB’e başvurulursa desteğin alınabileceğini belirten girişimci,



işlemlerini bu doğrultuda yaptığı için herhangi bir korkusunun olmadığını belirtmiştir. Bir diğer girişimci R(7), işletmeyi açarken borç aldığını ve desteğin verilmemesi durumunda bu borcu nasıl ödeyeceğine dair korku yaşadığını belirtmiştir. **R7 Kişisi: "Tabi biraz tereddüdüm oluyordu çünkü borç alıp girmişsin bu işe. Ya ödemezse diye düşünüyorsun"** demiştir. **R8 Kişisi: "İlk başta bize verirler mi nasıl alabiliriz ya da aldığımızda nasıl bir sıkıntıyla karşılaşırız diye düşünüyorduk. Nitekim düşündüğümüz oldu ve korktuğumuz başımıza geldi. Baya bir sıkıntı çektik çok fena evrak isteniyor yani baya bir uğraştırıyorlar her şeye çok aşırı bir özen gösteriliyor. Ne bileyim işneden ipliğe kadar uğraştık, evraklarla çok uğraştırdılar bizi."** diyen girişimci çok fazla detayla uğraşılmasından korktuğunu ve nitekim de bunun başına geldiğini ve evraklar ile bir hayli uğraşmak zorunda kaldığını belirtmiştir. Başka bir girişimci (R9), KOSGEB'ten destek alabilmek için bir referansının olması gerektiğini düşünerek böyle bir olanağı olmadığı için korku yaşadığını belirtmiştir. **R9 Kişisi: "Yani şu şekil söyleyeyim nasıl alabilirim ne yapabilirim diye düşündüm. Hani Türkiye'de her şey torpille dönüyor. Benim de bu torpilden yararlanacak hiç kimsem yok. Alamam diyordum."**

Bir girişimci R(10), desteğe herhangi bir bağlılığı bulunmadığı için korku yaşamadığını belirtmiş bu destek olmasa da iş yerini açabileceğini bu desteğin kendisi için ek bir kaynak oluşturduğunu ve iş yerinin büyümesini biraz daha hızlandırdığını ifade etmiştir. **R10: Kişisi Kesinlikle yaşamadım. Almasam da ben bu işi yapacaktım zaten. O merdivenin üç tanesini çıkmak aylar alacaktı. KOSGEB benim bu aylarımı minimuma düşürdü. Üzerimde bir yükün hafiflediğini hissettim. Olmazsa da benim için eksi değildi, olursa artımdı bu benim"**demiştir. **R11 Kişisi: "Evrakları biz doldurduğumuz zaman eksik olur bu sefer sürecimiz geçer. İş planı geçmez ondan sonra yeterince belki bilgi veremeyiz. Bu noktalarda sıkıntı yaşayabiliriz diye tedirgin olduk."** diyen girişimci iş planı dosyasında olabilecek herhangi bir eksiklikten dolayı bir sorun yaşanması ya da kurulda kendini yeterince ifade edemeyeceğini düşündüğü için korku yaşadığını belirtmiştir.

Sonuç olarak girişimcilerin birçoğu ( R1, R3, R4, R5, R7, R8, R9, R11) desteğin verilip verilmeyeceği konusunda korku yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bunun yanı sıra (R6, R2, R10) kişileri desteği alıp almama konusunda herhangi bir korku yaşamadıklarını ifade etmişlerdir.

#### 4.6.3.3. Özel Danışmanlık Hizmetinden Yararlanma

KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı'ndan yararlanarak iş yeri açmış olan işletme sahipleri ile yapılan mülakatlar sonucunda bu kişilerin özel danışmanlık hizmetinden yararlandınız mı? Sizce özel danışmanlık hizmeti almadan da iş planı yazılıp iş yeri açılabilir mi? Bu konuda yaşadığınız sıkıntılar nelerdir? Hakkındaki görüşleri alınmış ve verilen cevaplar analiz edilmiştir.

**R1 Kişisi: ‘KOSGEB’in baya bir detaylı istekleri var prosedürleri var, istediği evraklar var. Ben onları bilemezdim o proje hazırlanmasını ben yapamazdım onun için mecburen danışmanla çalışmam gerekiyordu olması gerekiyor kesinlikle yani.’** bildiriminde bulunmuştur. KOSGEB’e başvuru sırasında yapılan işlemleri zor bulduğunu ifade eden girişimci, özellikle istenilen prosedürleri karışık bulmuş ve bunun için bir danışmanla çalışmak zorunda kaldığını belirtmiştir.

Başka bir girişimci R(2) ise, iş planı dosyasını hazırlayabileceğini belirtmiştir. Fakat girişimci yeni bir iş kurma telaşı içinde olduğu için bu dönemde yeterince yoğun olduğunu sürekli bir şeyleri yetiştirme çabası içerisine girdiğini ve iş planı yazmak için yeterince zamanı olmadığını belirtmiştir. Girişimci bunların yanı sıra dosyanın herhangi bir eksiklik olmadan ve zaman kaybetmeden diğer bir ifade ile kurul kaybetmeden hazırlanabilmesi için danışmanla çalışmayı gerekli gördüğünü ifade etmiştir. **R2 Kişisi: ‘ Yararlandım. Ben iş planı yazardım hatta yazıyordum da sonra dedim bu kurula girecek o sırada işleri yeni kurma telaşı var. Yeni kurulmuş iş, reklam aşamasındayız sağa sola koşturuyoruz bunu profesyonel bir danışmana verelim ki ufak tefek aksaklıklar yaşamayalım birinci kuruldaki ikinci kurula kalmayalım aradan zaman geçmesin hemen onaylansın işin detaylarını öğrenelim danışmandan diye danışmanlıktan yararlandım ’** demiştir.

**R3 Kişisi: ‘ Evet yararlandım. Danışmanım yetersizdi en azından projeyi yazarken mesela bir ev hanımı ilkokul mezunu internet üzerinden KOSGEB ile ilgili o bilgileri nasıl doldurur bunu bana biri açıklayabilir söyleyebilir mi var mı öyle yetenekli. İyi bir fikirdir, girişimcidir ama bunu yapması için bilgisayar kullanması lazım o sisteme girmesi lazım onun için danışmanlık hizmeti mecbur alıyorsunuz ben bile, üniversite mezunuyum ama KOSGEB danışmanım yetersiz kaldığı için gidip bir danışmandan ücretli destek aldım’** demiştir. Girişimci KOSGEB uzmanını yeterli bulmadığı için iş planı

dosyasını özel danışmanlık hizmetinden yararlanarak hazırladığını ifade etmiştir. İş planı dosyasını üniversite mezunu birinin bile çok zor bir şekilde hazırlayabileceğini ifade eden girişimci, mezuniyet durumu ilkökul olan birisi için iş planı dosyasını hazırlamanın oldukça zor olduğunu belirtmiştir. Özellikle destekten yararlanmak isteyen bir ev hanımının bu işlemleri tek başına yapabileme şansının olmadığını ve belki de bu yüzden iş fikrini hayata geçiremediğini belirtmiştir.

Bir diğer girişimci (R4), iş planı dosyasını özel danışmanlık hizmeti almadan da yazabileceğini fakat işi bilen bilinçli birinin iş planı dosyasını yazmasını daha uygun gördüğü için özel danışmanla çalışmayı tercih ettiğini belirtmiştir. Ayrıca özel danışmanından son derece memnun olduğunu belirterek iş kurmada onların payının olduğunu ifade etmiştir. **R4 Kişisi: “Yazabilirdim ama eğitilmiş bir kişinin yazması çok daha farklı, bilinçli olur, bilinçli bir şekilde yazar. Ben şimdi bir şey olduğu zaman soracak kimse de yok doğru mu yanlış mı bilemem yani bilinçli birinin yapması daha güzel. Onlarla problem yaşamadım tavsiye ederim gerçekten çok yardımcıları, çok yardımcı oldular onların sayesinde de oldu.”**

**R5 Kişisi: “Hazırlayamadık mümkün değildi çünkü kursa gidiyorsunuz evet haftada iki gün ama kursta proje yani ne kadar doğru bir cümle bilmiyorum ama proje yapmayı öğretmiyorlar. Genel içerikten bahsediliyor şu şöyle yapılacak bu böyle yapılacak diye ama içeriği çok geniş böyle haftada iki gün yarım gün ile olabilecek bir iş değil mümkün değil. Biz kursu bitirdikten sonra internetten projeleri inceledik, birkaç tane proje incelememize rağmen bizim gözümüz almadı çünkü KOSGEB’te kurula girince geri çevrilme olayı vardı yani geri çevrilecek zaman akacak tekrar zaman akacak. Ayağa kalkmışsınız bir ay, iki ay, üç ay bekle her gün her hafta kurul olmuyor ki. Dedim ya o kadar geniş bir prosedür geniş bir içeriği var kâğıt üstünde çok farklı şeyleri var onu yapamazdık yani istesek de istemesek de verecektik bir danışmana”** bildiriminde bulunmuştur. Girişimci özel danışman desteği olmadan iş planı dosyasını hazırlayamayacağını belirtmiştir. Bunun yanı sıra eğitimde iş planının dosyasının nasıl yazılacağına dair detaylı bilgi verilmediğini daha doğrusu iş planı dosyasını yazabilmek için daha uzun zaman diliminde eğitim verilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Girişimci ayrıca dosyayı kendisinin hazırlaması durumunda eksiklerin olabileceğini ve bu eksikliklerden dolayı zaman kaybı yaşayacağını, bu riski gözü alamadığı içinde özel danışman desteğine başvurduğunu dile getirmiştir.

**R6 Kişisi: ‘ En büyük sorun o iş planını özel şirketlere sanki hususi yaptırım diye KOBİ uzmanlarımız, KOSGEB’teki uzmanlarımız o kadar yardımcı olmadılar. Uzmana verdik vermeseydik ne olurdu biraz daha yorulurduk sadece fark o. Ama burada girişimci işe sıfırdan başlıyorsa o uzmanlar karşısına oturtturup her şeyi kendileri de anlatıp çizdirebilirdi. Yazardım, çünkü püf noktalarını yazdırdıktan sonra anladık, püf noktaları çok basit. Eğitimde buna dair hiçbir şey anlatılmadı mı? Yok anlatılmadı. Ders aldık nasıl yapılacağı tahtada çizerek anlatılmadı. Ne yapılırdı daha önce verilmiş iş planlarından fotokopi verilirdi; herkes kendi iş planını hazırlasın getirsin denilirdi bir ödev gibi orada eksiklikler daha rahat gözükebilirdi’’** demiştir. Girişimci iş planı dosyasını özel danışmana KOSGEB uzmanları yeterince ilgilenmediği için yazdırdığını ifade etmiştir. Özel danışmanla çalışılmamış olsa iş planı ile daha fazla uğraşılacağını ve yorulacağını belirten girişimci eğitimde iş planının nasıl yazılacağına dair yeterince bilgi verilmediğini dile getirmiştir. Eğitimlerde iş planı örneğinin girişimcilere dağıtılmasını ve kendi iş planlarını yazmalarını sağlayarak bu işin öğrenilebileceğini dile getiren girişimci KOSGEB uzmanlarının da girişimcilerle birebir ilgilenmesi gerektiğini belirtmiştir.

Bir girişimci R(7), iş planı dosyasını iş kurma aşamasındaki heyecana bağlı olarak kendim hazırlayamam düşüncesi içerisinde olduğu için özel danışmana yazdırdığını ifade etmiştir. Ayrıca KOSGEB teki uzmanların da iş planı hazırlama konusunda kendisine yeterince yardımcı olduğunu dile getiren girişimci, iş planını dosyasının özel danışman desteği olmadan da yazılabileceğini ifade etmiştir. **R7 Kişisi: ‘Yazardım aslında. KOSGEB’ teki arkadaşlar yardımcı oluyordu. Keşke yazdırmasaydın ben sana yardımcı olurdu dedim. Yani olabilirmiş. Kendim de yazabilirdim. Ama tabi ilk başta heyecan vardı. Şimdi olsa kendim yazarım.’** R8 Kişisi: ‘Hayır yazamazdık kesinlikle. Bizim işimiz sadece üretim yapmak, pazarlamak satmak, yani bu tür detaylarla hem uğraşacak vaktimiz yoktu; hem de onu anlayacak kapasitemiz yoktu, işin açığı bunu bilen bir kişinin yapmasını daha uygun gördük. ’’ diyen girişimci özel danışmanlık desteği almadan iş planını hazırlayamayacağını belirtmiştir. İşlerinin üretim yapmak olduğunu belirten girişimci işin dışında herhangi bir şey ile uğraşabilecek zamanının olmadığını ifade etmiştir. Girişimci bunun yanı sıra iş planını hazırlayabilecek kapasiteye sahip olmadığını belirterek özel danışmanla çalıştığını dile getirmiştir.

**R9 Kişisi: ‘ Yazamazdım. Hani hazırlanabilir. Ama ben sektörünü ne kadar tanıyorum onu bilemem. Bunun araştırmasını zaten özel danışmanım yapmıştı. Hani aynı zamanda hazırladığı planı bende okumuştum nasıl bir plan hazırlamışlar diye. Eğer ben kendim**

yapmaya kalkmış olsaydım o kadar bilginin hiç birini yapamazdım. Ama planı okuduğumda sektörümün nasıl bir şey olduğunu, nasıl bir güzergâhta işleyeceğini, nasıl üretime geçeceğimi her şeyini biliyorlardı. Yani araştırıp bulmuşlardı her şey planda yazılıydı. Bu planda da benim sektörümde bilmediğim şeylerin hepsi vardı. Çünkü işçilik yapıyorsun sektörü fazla bilmiyorsun. Ama kendilerinin araştırmasıyla epey bir bilgi sahibi olmuşum.” bildiriminde bulunan girişimci özel danışman desteği almadan iş planını yazamayacağını belirtmiştir. İş planında sektörle ilgili birçok bilginin yer alması gerektiğini dile getiren girişimci bunların araştırmasını danışmanın yaptığını ifade etmiştir. İş planının kendi hazırlamış olsaydı bu kadar bilgiyi yazamayacağını ifade eden girişimci danışman desteği almadan nasıl bir yol izlenebileceğini bilemeyeceğini ve danışman sayesinde sektörü hakkında birçok bilgi edindiğini ifade etmiştir.

Bir diğer girişimci R(10) ise, özel danışmanlık hizmetinden yararlandığını ve iş planının eksiksiz bir şekilde KOSGEB’e sunulabilmesi için mutlaka bir danışmana ihtiyaç duyduğunu dile getirmiştir. İş planını kendi hazırlamış olsa çok fazla uğraşacağını ve bunun sonucunda zaman kaybı yaşayacağını ifade etmiştir. Bunun yanı sıra yapılması gerekenler konusunda bilgisinin olmadığını ve evrakların eksiksiz bir şekilde hazırlanmasında danışmanın büyük bir öneminin olduğunu dile getirmiştir. Ayrıca girişimci iş planını KOSGEB’e danışmanı sayesinde eksiksiz bir şekilde teslim ettiğini ifade etmiştir. **R10 Kişisi: “Bence ben yapamazdım. İş planımda geçmezdi KOSGEB’ ten de destek alamazdım. Bir danışmana ihtiyaç var. Hangi konuda en çok yardımcı oluyorlar? Diyelim ki kendiniz yazmış olsaydınız en çok hangi aşamada nerde sıkıntı yaşardınız? İş yerini yeni açacağız. Ürünü kaça alacağız kaça vereceğiz. İçeriğini bilmediğimiz için bu konuda beni aydınlatılar nasıl diyeyim ürünü kaça aldık maliyeti kaça satacaksınız. Satış durumunuz ne olacak. Bunlarda beni bilgilendirdiler. Bunun yanı sıra mesela kirada evraklarda, eksik evraklarımın olduğunu malzeme faturaların giriş çıkış havale yapmam gerektiğini bilmiyordum. Bunu danışmam söyledi. Buna hazırlıklı olmam gerektiğini söyledi. Evraklarımı kusursuz bir şekilde sunabildim. Danışman olmasaydı KOSGEB’e her daim git gel yapacaktım. Zaman kaybı olacaktı. Belki projem geçse bile iş planım onaylansa bile ben süreci biraz uzatmış olacaktım veya gününü yetiştiremeyecektim. Gününden önce dosyayı verebildim. Kontrol edildiğinde eksiksiz bir şekilde imzayı vermiş oldum.”** Başka bir girişimci R(11), R10 girişimcisine paralel olarak danışmanlık şirketlerinin iş planı hazırlamasında önemli bir yerinin olduğunu, tek başına iş planının hazırlanamayacağını ifade etmiştir. İş planı hazırlamak için ayrıca bir zaman ayrılması

gerektiğini dile getiren girişimci bu durumda kendi işleri ile ilgilenemeyeceği için özellikle danışmanla çalıştığını belirtmiştir. **R11 Kişisi: “Hayır. Yani ben danışmanlık şirketlerinin zaruri olduğuna inanıyorum. Onlar olmadan hiç kimsenin tek başına böyle bir destekten faydalanabileceğini sanmıyorum. Yani yüzde beş oranında kalır. Başaramazdım. Zamanım yetmezdi bir kere. Yani işimin peşinden mi koşayım bunu mu yapayım. Tek başıma yapardım yapmazdım değildim fakat işim aksıyordu. En ufak bir evrak için bile benim en az bir günüm gidiyordu. Yani ben bu sefer işimin peşinden koşamıyordum. İşim aksıyordu. İşim aksadığı zaman gelirim olmuyordu. İşimi düzene koyamıyordum, müşterimi muhafaza edemiyordum. Onun için birilerinden muhakkak destek almam gerekiyordu. Destek almazsam ben bu işi başaramıyordum. Yani tek başıma yapamazdım.**

Genel itibari ile girişimciler özel danışmanlık hizmetinden yararlanmış (R1, R2, R3, R4, R5, R6, R7, R8, R9, R10, R11) bu hizmetin gerekliliğini savunmuşlardır.

#### *4.6.3.4 Evrak ve Prosedürler İle İlgili Yaşanan Sorunlar*

KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı’ndan yararlanarak iş yeri açmış olan işletme sahipleri ile yapılan mülakatlar sonucunda bu kişilerin Yeni Girişimci Destek Programı sürecinde yapmak zorunda olduğunuz prosedür sizi zorladı mı? En çok hangi noktalar da zorlandınız? Hakkında ki görüşleri alınmış ve verilen cevaplar analiz edilmiştir.

**R1 Kişisi: “Çok detaylı faturalar istenildi, banka dekontları istenildi. Ne bileyim malzemelerin, bankonun dolabın onların ölçüsü, metre ölçüsü çok istenildi çok detaya girildi onlar beni yordu. Sonradan gelip baktıklarında bir tane dolabım 5cm uzun muydu kısa mıydı aklıma gelmiyor orası, onu kabul etmediler 5 cm den dolayı. Ben ölçüsünü iyi alamamışım kendisi de geldi tek tek ölçülendirdi. Tek tek fotoğraf istediler hepsine tek tek fotoğraflarını çıkardım götürdüm. Baya bir git gel yaşadım baya bir uğraştım zaten ödemeyi de bir altı, yedi ay sonra aldım ama bu altı ay boyunca ben sürekli fotoğraf götürdüm işte şu eksik, bunu getir, şu eksik, şunu götür baya bir sıkıntı yaşadım”** demiştir. Girişimci aldığı ürünlerin faturalarında çok fazla detaya girildiğini belirterek bu konuda çok sıkıntı yaşadığını dile getirmiştir. Özellikle ürünlerin ölçülendirilmesi kısmında kendi ölçüsü ile KOSGEB’ten gelen uzmanların ölçüsünün çok az bir farkla birbirine uymaması yüzünden faturasının kesilmiş olmasına rağmen ödemesinin yapılmadığını ifade etmiştir. Ödemesinin çok uzun zaman sonra yapıldığını dile getiren girişimci bu süre zarfında sürekli KOSGEB’e eksikler yüzünden gidip geldiğini belirtmiştir.

Bir girişimci (R2), desteğin içeriğini yönetmelikten araştırdığı için prosedürler konusunda zorlanmadığını belirtmiştir. **R2 Kişisi: “Prosedürler zorlamadı, şöyle sonuçta buradan destek almak için oturup belli bir mesai, yönetmeliği okuman lazım o sisteme girmesini öğrenmen lazım yani oradan zorlandım.”** Başka bir girişimci (R3), R1 kişisine paralel olarak ürünlerde istenilen açıklamaların ya da detayların gereksiz olduğunu belirtmiştir. KOSGEB’in faturalarda istediği detayları birçok işletmenin anlamadığını belirten girişimci faturaları hazırlarken detaylar yüzünden (özellikle ürünlerin ölçüleri konusunda) sıkıntı yaşama endişesi içinde olduğunu belirtmiştir. Ürünlerin zaten faturalandırıldığını ve işletmede mevcut olduğunu dile getiren girişimci aşırı bir fiyat farkının zaten göze çarpacağını belirterek bu durumun değişmesinin gerekli olduğunu ifade etmiştir. **R3 Kişisi: “Danışmanlarla ilgili çok ciddi sorunlar yaşadık, hala da yaşanıyor çevremdeki birçok insanda bunu yaşıyor. Mesela bir mobilya yaptırmışsınız 1 cm ile 2 cm ölçü hatası nedeni ile alamayabiliyorsunuz. Ürünü aldığınız firmada KOSGEB’in ne istediği konusunda bir şey yapamıyor. Siz zaten o parayı ödüyorsunuz oraya, KOSGEB’in verdiği için çok fazla yatırım yapıyorsunuz ama bir türlü bir şeyleri aşamıyorsunuz yani aldığınız üründe bile korku yaşıyorsunuz ya kabul edilmese diye. Yani önemli olan orada o ürünü görmek, kabul etmiyor derken tabii ki 3 milyarlık bir ürünü 1 milyara almayı demiyorum. Bir dondurucu düşünün almışsınız beş çekmeceli diye özelliğini yazmamışsınız bu sorun oluyor. Bu resmi işler, prosedürler hakikatten yoruyor insanı. Devletin bu karşılıksız parasını can simidi gibi düşünün ama bunu alırken de çok fazla sıkıntı var. Ürünlerin tespiti konusunda, işletme faturaları konusunda ya zaten sistem var. Geldiğinizde görüyorsunuz maliyet ortada ürünlerin piyasa fiyatını araştırmak zor bir şey değil onun için bir düzenlemeye gidilmesi lazım.”** bildiriminde bulunmuştur. **R4 Kişisi: “Yok ben orada hiçbir problem yaşamadım hiçbir sorun yaşamadım.”** bildiriminde bulunan girişimci prosedürler konusunda hiçbir problem yaşamadığını belirtmiştir. Bir girişimci R(5), KOSGEB’in istediği bütün evrakları özel danışmanın yaptığını, kendisinin sadece bu evrakları getir götür işi ile uğraştığını belirtmiştir. **R5 Kişisi: “Projeyi bir danışmana yaptırdığımız için kâğıt üstündeki bütün her şeyi O hazırlıyordu. Biz sadece bankaya gidiyorduk parayı yatırıyorlardı dekontu getiriyorduk onu KOSGEB’e teslim ediyorduk yani getir götür işi yapıyorduk. Projeyi hazırlamadığım için ya da o kâğıt üstündeki prosedürü bilmediğim için bir şey yapmadım. Sadece kâğıtlar hazırlanıyor KOSGEB’e götürüyorsun işte dekont isteniyor onları hazırlıyorsun öyle bir süreç yani.”**

**R6 Kişisi:** “İşin prosedür boyutunda baya bir uğraştık. Proformaların toplanıp verilmesi, onların üzerinden değerlendirme yapılması, mobilyayı aldığımız işyerlerine ödemenin bankadan yapılması, ödemelerin gecikmesi bizi baya bir yıprattı ve zaman kaybına neden oldu. ” diyen girişimci ürünlere ait faturaların ödemesinde çok fazla detayı istenildiğini bu detayların problem yarattığını, bu şekilde prosedürlerin zorunlu olmasının insanı çok fazla yıprattığını ve zaman kaybına sebep olduğunu belirtmiştir. KOSGEB’in evraklarda çok fazla detay istediğini belirtmiş olan R(7), R6 girişimcisinin düşüncelerine paralel olarak desteğe başvuru sırasında bu kadar ince ayrıntının fazla olduğunu ve bu detaylar yüzünden çok sorun yaşadığını dile getirmiştir. **R7 Kişisi:** “Git gel işleri. Sürekli, KOSGEB'e gidiyorsun, evrak eksik, imza eksik, yok faturaların çıktısı eksik, yok faturada imza eksik. Gidip geliyorsun aldığın ürünlerde, faturalarda hep bir eksiklik çıkıyordu. Bankan dekontunun üzerinde şu faturalıya aittir diye bilgi yazmalıymış, yok şöyle olmalıymış. Çok ince ayrıntılar. Bunda ben çok yoruldum. 3 defa bankaya gittiğimi bilirim. Yok, banka kaşe, imza atmalıymış. Mesela ben internet aracılığıyla yapıyordum ödemeyi. Onlara gidip tekrardan bankada kaşe imza yapıyordum. Ya bunları en başından söyleyecek ya da bu kadar ince ayrıntıya girmeyecek.

**R8 Kişisi:** “Evrak konusundan baya bir git gel yaşadık. Sürekli şu eksik bu, eksik şunun tamamlanması lazım, şu fatura, bu fatura her şeyi kılı kılma faturalandırdık. Biz ilk başta şöyle düşünüyorduk faturaları götürürüz paramızın tamamını alırız. Fakat öyle olmadı ödemeyi baya uzun bir vadeye böldüler. Ne bileyim şunun dekontu, bunun dekontu şunun imzası bunun kaşesi baya bir uğraştık bundan dolayı baya bir sıkıntı çektik” bildiriminde bulunan girişimci diğer girişimcilerin söylediklerine paralel olarak prosedür konusunda sıkıntı yaşadığını dile getirmiştir. KOSGEB’in faturalarda istediği detaylar ile çok uğraştığını ayrıca ödemenin faturaları teslim ettiğinde hemen yapılacağını düşündüğünü fakat durumun bu şekilde olmadığını ifade etmiştir. Başka bir girişimci R(9) ise, KOSGEB’ten yapılan ödemeyi, makine teçhizatı aldığı işletmenin hesabına yapılmasını talep ettiğini belirtmiştir. Ancak işletmenin borçlu çıkması ve istenilen evrakların temin edilememesi nedeniyle sorun çıktığını ve neredeyse bu sorun ile bir yıl boyunca uğraştığını belirterek büyük sıkıntı yaşadığını ifade etmiştir. **R9 Kişisi:** “Bu konuda ben aşırı bir sıkıntı yaşadım. Sıkıntı yaşamamın sebebi benden kaynaklı değildi. Karşı firma, makineleri aldığım firmanın maliye borcu ve BAĞKUR borcundan dolayı ödemenin geç yapılması ve makinelerimin geç gelmesinden dolayı aşırı bir sıkıntı yaşadım. Bu ne benden kaynaklı bir şeydi ne KOSGEB’ten. Çünkü resmiyet ne ise onun yapılması



mecburidir. KOSGEB'in karşı taraftan makineyi aldığı firmadan istemiş olduğu belgeleri alamadık. Niye alamadık çünkü adamın borcu çıktı. Önce borcu ödeyip onların borcu kapandıktan sonra makinelerin verileceğini öğrendik. Haliyle bundan dolayı epey bir sıkıntı yaşadım. Yaklaşık bir buçuk sene bunla uğraştık” demiştir. **R10 Kişisi:** “ İlk başta sadece banka hesabına giriş havale yapılması lazım. Mesela ben ürünlerimi taksitli almıştım. Vadeli almıştım ama bunu tek seferde göstermek zorundaydım. Faturalarımı adamdan senetle almışım ama bunu bu şekilde kabul etmiyordu. Tek seferde havale yaptığımı göstermek zorundaydım. Bu bence yeni bir girişimci için en büyük sıkıntılardan bir tanesi. Buna bir çözüm üretebilirler” diyen girişimci ürünlerini senet karşılığında belli taksitlerle aldığını ifade etmiş fakat KOSGEB'in bu şekilde ödemeyi kabul etmediğini ve tek seferde hesaba paranın yatırılması gerektiğini belirtmiştir. Bu durumun kendisi için sorun teşkil ettiğini ifade eden girişimci bu sorunun yeni girişimcilerde sıkıntı yarattığını ve çözülmesi gereken bir sorun olduğunu ifade etmiştir. Bir diğer girişimci R(11), veri tabanına kayıt yaparken zorlandığını dile getirerek en ufak bir şey için bile defalarca KOSGEB'e gitmek zorunda kaldığını belirtmiştir. Bu durumun işlerinin aksamasına neden olduğunu belirterek bu işlemlerin zaman kaybına neden olduğunu ifade etmiştir. Bu sorunun tüm işlemlerde devam ettiğini dile getiren girişimci bu sorunun çözüm bulabilmesi için KOSGEB'te bulunan uzmanların desteğin başından sonuna kadar girişimcilerle birebir ilgilenmesi gerektiğini belirtmiştir. **R11 Kişisi:** **En çok zorlandığım mesele veri tabanlarında yeterince destek vermemeleriydi. Bundan dolayı çok büyük bir zaman kaybı oluyordu. En ufak bir problemde bile KOSGEB'e gidiyorduk. Efendim bu olmadı gidip tekrar internetten bunu şöyle yapın getirin; deniliyordu. Bu sefer işimizin peşinden mi koşacağız, bu ufacık problem ile mi uğraşacağız. Derken bu durum üç beş gün uzayıp gidiyordu. İşimizin aksamamasını sağlamak için bu uzayıp gidiyordu. En ufak bir problemde bile bir bakıyorsun bir madde de ufacık bir şey için tekrar internete gidip giriş yapıyorduk. Ondan sonra bu sıkıntıları gidermek noktasında zaman kaybına uğruyorduk. Bu durum bütün alanlarda böyle. Bu yüzden oradaki danışmanların başından sonuna kadar o insanlarla birebir ilgilenmeleri gerektiğine inanıyorum.**

Girişimcilerin birçoğu (R1, R3, R6, R7, R8, R10, R11) KOSGEB'in istediği prosedürlerin fazla olmasına bağlı olarak sıkıntı yaşadıklarını ifade etmişlerdir. (R2, R4) kişileri ilk aşamada zorluk yaşamadıklarını belirtmişlerdir. (R5) kişisi bütün işlemler ile özel danışmanı ilgilendiği için zorlanmadığını belirtmiştir. (R9) kişisi ise ilk aşamada sıkıntı

yaşadığını fakat bu sıkıntının nedenini ürün aldığı işletmeden kaynaklı olduğunu ifade etmiştir.

#### **4.6.4. Girişimcilerin Desteği Alırken Yaşadıkları Sorunlar Nelerdir?**

Girişimciler desteği alırken çeşitli sorunlar yaşamıştır. Yapılan mülakatlar sonucunda girişimcilerin desteği alırken yaşadıkları bu sorunlar ile ilgili görüşler başlıklara ayrılarak aşağıda analiz edilmiştir.

##### *4.6.4.1. Ödemeyi Alma Sürecinde Yaşanan Sorunlar*

KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı'ndan yararlanarak iş yeri açmış olan işletme sahipleri ile yapılan mülakatlar sonucunda bu kişilerin; İş fikriniz ve iş planınız yeterli görüldükten sonra ödemeyi almak için beklediğiniz süre boyunca yaşadığınız sıkıntılar ne oldu? Sorusu hakkında ki görüşleri alınmış ve verilen cevaplar analiz edilmiştir.

**R2 Kişisi: "Ödemeleri çok beklediğimi zannetmiyorum en fazla iki ay beklemişimdir. Bir de öyle çok acil bir para ihtiyacımız olmadı. Aman hemen gelsin diye de bir sıkıntımız da olmadı. Her şeyi öz sermayemizle kurduğumuz için aman bu verilsin borcumuzu verelim diye bir derdimizde olmadı. İş planınızı teslim ettikten sonra kurula çağırılmak için ne kadar süre beklediniz? Yaklaşık bir ay kadar bekledim. Peki, siz bu süreyi nasıl buluyorsunuz sizce o süre nasıl olmalı? O süre kısa olmalı. Şimdi bir ay veriyorsun bu ay kurul toplanmadı, kurulda dosya yoktu, dosya kurula gecikti, olmadı. Yani insanlar başvurdu, bugün başvurdu bir hafta sonra neticelensin. Sonuçta bir kurul oluşuyor, bir hafta sonra da desinler ki kardeşim senin kurul girişimciliğe uygun sen yoluna devam et uygun değilse yoluna devam etmesin. O yüzden kurul için bir hafta daha iyi olur diye düşünüyorum"** bildiriminde bulunmuştur. Girişimci iş yerini kendi öz sermayesi ile açtığı için rahat olduğunu ve KOSGEB' ten gelecek olan para için herhangi bir beklenti içine girmediğini belirtmiştir. Kurul süresinin bir hafta olması gerektiğini dile getiren girişimci kurul için belli bir dosya sayısının olmasını yanlış bulduğunu ifade ederek bu durumun girişimciler için zaman kaybı yarattığını belirtmiştir.

Bir girişimci R(3), ödemeyi çok uzun zaman beklediğini neredeyse KOSGEB'ten gelecek olan paradan umudunu yitirmek üzereyken hesabına ödemenin yapıldığını ifade etmiştir. **R3 Kişisi: "Ödemeyi uzun bir süre bekledik artık ben vazgeçecektim yani herhalde ödeme gelmeyecek diye düşünmedim değil."** Bir başka girişimci R(4), kurul için on beş gün beklediğini fakat bu sürenin düzgün bir şekilde işe başlayabilmek için daha kısa olması

gerektiğini ifade etmiştir. Ödemeyi çok beklemediğini dile getiren girişimci BAĞKUR borcundan dolayı hesabına yatırılan paranın kesintiye uğradığını dile getirmiştir. Böyle bir uygulamanın aslında iyi olmadığını ve BAĞKUR borcunu zaten ödeyeceğini, bu paraya işletmenin borçlarını ödemek için ihtiyacı olduğunu ifade etmiştir. **R4 Kişisi: “ Yok çok uzun olmadı yani on beş gün içerisinde hal oldu. Dosyayı verdikten sonra bir on beş gün içerisinde de her şey bitti. Kurul süresi sizce nasıl ya da nasıl olsa daha iyi olur? Daha kısaltılırsa daha iyi olur yani bir an önce, parayı alıp eşyalarını alıp işe başlayacaksınız. Kuruldan sonra ödemeyi çok beklediniz mi? Çok beklemedik ama o sırada BAĞ KUR’ lu olmuş oldum, BAĞKUR borcum oldu gelen paradan onlar kesildi benim elime öyle geçti. Aslında direkt hesaba yatsa hani ben zaten borcumu öderim biran önce alacağım eşyaları, eksikleri alırdım, ondan sonra bağ kuru öderdim.”**

Başka bir girişimci R(5), kurulun toplanma sıklığının iyi olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca ödeme içinde üç ay gibi bir süre beklediğini belirtmiştir. **R5 Kişisi: “Çok beklemedik yani bir ay bir buçuk ay falan bekledik. Peki, bu süre zarfında zorlanmadınız mı? Sizce kurul ne kadar sıklıkla olmalı? Şimdi onların belirli bir dosya olayları varmış. KOSGEB’e teslim edilen projeler belirli bir sayıya ulaştığı zaman kurul yapabiliyorlarmış. Onlarda kendilerince haklılar, onlarında belirli bir gidişatı var işleri her dosyada bir kurul yapamazlar. Adam işini bıraksın bir tane dosya geldi bunu geçirelim mi geçirmeyelim mi desin mantıklı iş yapıyorlar yani. Ödemeyi ne kadar süre sonra aldınız? Çok beklediniz mi? Üç ayı geçti herhalde.”**

Diğer bir girişimci R(6) ise, KOSGEB’ten gelecek olan para için üç buçuk ay beklediğini ve bu süre zarfının kendisi için uzun olduğunu dile getirmiştir. Zaten kurs bitiminden hemen sonra iş yerini açtığını belirten girişimci uzmanların iş yerine gelmeleri ve onaylama süresinin uzun olduğunu belirterek bu süre zarfının işlerini oldukça aksattığını belirtmiştir. **R6 Kişisi: “Üç buçuk ay sürdü, ödemeyi almak için çok uzun bir süreydi bu. Kurs bittikten bir hafta on gün sonra iş yerimi açmıştım. Her şeyim hazırды sadece dolaplarımın gelmesini bekledim bu sıkıntı oldu. Satış bile yapamadık o yüzden çünkü KOSGEB gelip yerinde görmeden tam onayı vermiyordu o zamanda biz çalışmış olamıyorduk”** bildiriminde bulunmuştur. Ödemeyi 4 ay gibi bir süre beklediğini belirten R(7), R6 girişimcisinin düşüncelerine paralel olarak bekleme süresinde işyeri tanınıp bilinmediği için maddi açıdan çok sıkıntı çektiğini ifade etmiştir. Girişimci özellikle işletme giderlerinin kendisini zorladığını ve KOSGEB’in bu parayı girişimcilere herhangi bir ödeme yapılmadan vermesi gerektiğini belirtmiştir. Desteğin bu şekilde verilmesinin birçok girişimci adayını iş yeri

kurmak için teşvik edeceğini de dile getirmiştir. **R7 Kişisi: “4 ay falan bekledim. Tabi işyerini yeni kurmuşsun hemen iş alamayabilirsin ya da işi aldıktan bir buçuk, iki ay sonra ödeme yapacak işi bitirme belki o zamana kadar sürecek. O sırada senin dükkân giderin var elektriğin var suyun var. Bu tür giderler var. Bunları kim ödeyecek. Onlar içinde sağdan soldan borç aldık. Yani diyor ki sen öde dükkân kirasını biz sana ödendikten sonra verelim. Bu çok yanlış yani ben ilk işyeri açmışım belki ilk ay hiç işim olmadı. Ben nasıl ödeyeceğim kirayı elemanın maaşını, bu çok yanlış. Sen öde makbuzları bize getir biz sana ödeyelim. KOSGEB’in anında ödemesi lazım. Yani ilk işyeri açmışsın şans ilk ay müşteri az olabilir, senin giderlerini karşılayamayabilir. Hadi tamam benim kendi ihtiyaçlarımı geçtim ben bekârdım. Peki, ben evli olsaydım benimde giderlerim olacaktı ekstra. Nasıl olacaktı o zaman hem kendi giderlerim hem de iş yerinin giderleri. O çok sıkıntı. KOSGEB’in en çok yanlış yaptığı şey bu ve eğer bu şekilde olmazsa inanın daha çok iş yeri açılır, daha çok girişimci olur”** demiştir. Yine bir girişimci (R8) faturalarını KOSGEB’e teslim ettikten sonra beklediğini, iş yerine gelinip makinelerin incelendikten bir ya da iki ay sonra ödemenin yapıldığını ve bu süre zarfında sıkıntı çektiğini belirtmiştir. Ayrıca iş yeri açan bir girişimcinin kendi sektörüne hâkim olup olmadığı iyi bir şekilde araştırıldıktan sonra kurul için beklenmemesi gerektiğini de belirtmiştir. Girişimci bekleme süresinde girişimcilerin heveslerinin kırılmaması gerektiğini belirterek bir an önce işe atılmaları için kurulun sık sık toplanması gerektiğini dile getirmiştir.

**R8 Kişisi: ‘Biz işimizi kurduk makinelerimizi aldık, faturalandırdık onları dosya haline getirdik KOSGEB’e verdik. Ondan sonra makineleri incelemeye geldiler daha bize o zaman para verilmemişti. Makinelerin fotoğrafları çekildi üstünden 1 ay 2 ay geçti ondan sonra bize para verilmeye, hesaba yatmaya başlandı. Baya bir sıkıntı yaşadık. Kurul süreci şöyle olmalı; KOSGEB birine gerçekten destekte bulunmak istiyorsa o kişinin kuracağı sektörle ilgili daha ayrıntılı bilgi alıp gerçekten o kişinin bu işe hâkim olduğunu bilip ona göre mevcut sayıyı bulur bulmaz anında kurulun olması gerekir. Çünkü insanlar üretim yapmak, iş kurmak için gerçekten hevesliler, Onların önünü açmak için kurulu zamana yaymamak lazım yani uzatmamak lazım. Kurul en kısa sürede yapılmalı 10 kişi olsa da o 10 kişi gerçekten o işi biliyorsa kuruldan onları geçirmek lazım diye düşünüyorum”** demiştir. Bir diğer girişimci R(9), ödemenin kısa bir zaman diliminde hesabına aktarıldığını belirtmiştir. Fakat kurul için baya bir süre beklediğini ifade etmiştir. İlk kurulu kaçırmalarının ardından uzun bir süre kurul beklediğini ifade eden girişimci artık her şeyden vazgeçme noktasına geldiğini ifade etmiştir. Kurul beklemenin girişimcilere çok zaman kaybettirdiğini belirten girişimci kurulun sık aralıklarla toplanması

gerektiğini belirtmiştir. **R9 Kişisi:** “Ödemeyi benim almam yanılmıyorsam on beş veya yirmi gün sürmüştü. Süre çok uzundu nasıl uzundu diyeceksiniz. Hani yanılmıyorsam bir kurula yetişemediğimizde dosyanız ikinci kurula kalıyordu. İkinci kurulla arasında iki üç ay gibi bir zaman dilimi vardı. Hani kurulların biraz daha sık yapılması ve iş kuracak kişilerin fazla bekletilmemesi gerekir. Ben ilk kurula yetişememiştim ikinci kurula kalmıştım. Nerdeyse her şeyden vazgeçecektim, almamayı bile düşünmüştüm. Ondan dolayı kurulların biraz daha sık yapılması daha mantıklı yani.”

Şanslı olduğunu belirten R(10), işlerinin çok kısa sürede hal olduğunu ve ödemenin hesabına aktarıldığını ifade etmiştir. Bu sürenin kısa olmasında KOSGEB’tekilerin bu işi yapabileceğine dair inançlarının olmasının da etkili olduğunu ifade etmiştir. **R10 Kişisi:** “Ben bu konuda şanslıyım. İnsanlar benim bu işi yapabileceğime inandıkları için herhalde KOSGEB’dekiler de buna inanmıştı. İş planımı verdim iş yerimi açtım vergimi başlattım. Evrakta başlama tarihi 11. ayın başlarıydı. Evraklarımı bitirip tamamlamam 15 20 gün süre almıştı. Dosyayı verdikten sonra ortalama 20 25 günde ben paramı aldım.”

Bir başka girişimci R(11), bazı sıkıntıların yaşanmasının kaçınılmaz olduğunu belirterek bunlar yaşanmadan bir yere varılamayacağını ifade etmiştir. Ödemelerin zamanlamasında bir problem olmadığını dile getiren girişimci bu dönemde bazı borçların altına girildiği için sıkıntı yaşandığını belirtmiştir. **R11 Kişisi:** “Tabi haliyle insan sıkıntı yaşıyor. Çünkü belli bir külfetin altına giriyor. Bazı sıkıntılar yaşanmadan bazı şeyler atlatılmıyor. Bizim o ödemeleri alıncaya kadar kendi cebimizden bir yerlere varmaya çalıştık. Onların verdiklerinden de tabi ki istifade edebildik. Sıkıntı yok. Şu açıdan bir sıkıntı yok. Yani ödemelerinin süreçleri periyotları usule uygun. Uygun bir ödeme planları var. Fakat o ödemeyi alıncaya kadar haliyle bazı sıkıntılar oluyor. Bazı borçların, külfetin altına girdiğimiz oluyor.”

Girişimcilerden (R3, R6, R7, R8) kişileri ödemeyi geç aldığı için problem yaşadıklarını ifade etmişlerdir. (R4, R5, R10, R11) kişileri bu aşamada bir zorluk yaşamadıklarını belirtmişlerdir. (R9) kişisi ise ödemeyi kısa bir zaman içinde alabildiğini fakat kurulu uzun süre beklemek zorunda kaldığı için sıkıntı yaşadığını belirtmiştir.

#### 4.6.4.2. Desteğin Yeterlilik Seviyesi

Yapılan mülakatlar sonucunda girişimcilerin iş yeri açarken ki toplam maliyetleri ve KOSGEB'ten aldıkları tutarlar karşılaştırılmış ve desteğin girişimcileri ne oranda rahatlatığı analiz edilmiştir.

**R1 Kişisi: “Bana 19 bine mal oldu. KOSGEB’ten ne kadar para aldınız? 9 bin lira aldım. İşletme giderleri desteğini almadınız mı? Almadım, çünkü benden sigortalı işçi çalıştırmamı istediler gittim sigortasını sordum 460 tl para istediler 460 tl yi ben yatıramazdım. Çünkü kendi BAĞKUR’u mu zor yatırıyordum. Dükkân kiram çok ucuzdu zaten 200 liraydı. Onun içinde başvurmak istemedim, uğraşmak istemedim çok yorulduğum için çok yordular beni”** demiştir. Girişimci işletme maliyetinin 19 bin tl olduğunu fakat KOSGEB'ten sadece 9 bin tl alabildiğini ifade etmiştir. Ayrıca işletme giderleri desteğine başvurmak istediğini belirtmiş fakat işçinin sigorta maliyetini ödeyemeyeceğini düşündüğü için bu destekten vazgeçmiştir. Girişimci bunların yanı sıra yapılan işlemlerin kendisini çok yordüğünü bu işlemlerle uğraşmak istemediği için işletme giderleri desteğinden yararlanmadığını dile getirmiştir.

Bir girişimci R(2), KOSGEB'ten gelen paranın acil durumlarda kendisini rahatlattığını belirtmiştir. Ancak işletme giderleri içerisinde yer alan kira desteğinin stopajı ve vergisinin düşürüldüğünde eline çok düşük bir rakam geçtiğini belirtmiştir. Girişimci destek olmazsa kirasını daha düşük gösterebileceğini belirterek bu desteğin işletmelerde vergi kaçakçılığının önünü keserek kurumsallaşmalarında rol oynadığını ifade etmiştir. Burada girişimcinin yaşadığı bir diğer sorun da kira ödemesine başvuru tarihinden neredeyse bir ay sonra ödemenin yapılıyor olmasıdır. Kira stopajının maliyeden kaynaklı geç açılıyor olmasını dile getiren girişimci ödemelerin aynı ay içerisinde yapılması için gerekli düzenlemelerin yapılmasının gerekli olduğunu belirtmiştir. **R2 Kişisi “ Bu destek beni rahatlatmış yani bazen çok acil kira ödemem, bazen çok acil para ödemem olduğunda geldi. Bizim işi gelen paralar çok etkilemedi. Örneğin biz kira desteği alıyoruz destek verirken bin lira üzerinden kira veriyoruz 280 tl stopaj yatırıyoruz 1280 lira oldu, 200 lira da vergi düşersen benim aldığım destek bana 300 e geliyor yani devlet kaşıkla veriyor kepçe ile geri alıyor. Daha önce olsaydı ne olurdu bunu hepimiz yapıyoruz vergi kaçırırdık kirayı 1000 lira değilde 300 lira gösterirdik 200 lira gösterirdik stopajı az verirdik yani burada bizi sadece kayıt altına almış oldu kurumsal yapmış oldu. Bunlarda ki uygulama şu atıyorum Ocak ayının kirasını alacaksın normalde ocak ayının kirasını ya ay sonunda**

ödersin ya da peşin ödersin. Ayın başında banka dekontunu KOSGEB'e götürdüğünde, KOSGEB'tekiler bize diyor ki bunun stopajını getir, kiranın stopajını, maliyenin sistemi ayın 26'sın da açılıyor en son 26'sında beyanname veriliyor biz o yüzden Ocak ayının kira desteğini en erken Şubat'ın 26'sında alabiliyoruz. Ama bunun yerine ben Ocak ayını kirasını ödedim banka dekontunu veriyorum KOSGEB'e. KOSGEB Ocak ayının dekontunu aldığı anda tamam sen bin lira kira ödemişsin hemen orada maliyeye yazı yazar şu şu firmalar benden kira beyan ederek şu kadar para aldı. Maliyeden zaten sen bu kadar kira ödüyorsun ya da stopajını eksik ödüyorsun diye ceza yatar ya da doğru ödüyorsun diye fatura çıkar yani sistemden kontrol eder. Böyle uygulansa daha doğru olur diye düşünüyorum.”

Diğer bir girişimci R(3), iş yerine 150.000 tl harcadığını belirtmiştir. İşletme giderleri için verilen desteğin iş yerini açarken ilk etapta çok düşünülmediğini dile getiren girişimci bunun yerine iş yerinin içine yapılan masraflara yönelik bir desteğin olması gerektiğini ifade etmiştir. Girişimci iş yeri açıldıktan bir müddet sonra kira ve eleman giderinin bir şekilde çıkarılabileceğini fakat iş yerinin içine yapılan masrafların çok maliyetli olduğunu ve elindeki paranın çoğunu da bu aşamada harcadığını belirtmiştir. Bunların göz önünde bulundurulması gerektiğini dile getiren girişimci KOSGEB'in bu aşamada yapılan masraflara yönelik bir destek vermesi gerektiğini ifade etmiştir. **R3 Kişisi: “İş yerime 150.000 lira harcadım. KOSGEB'in verdiği tabii bir de hepsi makine teçhizat değil eleman ve kira ayrı, evet iyi bir destek ama ilk etapta elemanı ve kirayı düşünmüyorsunuz. O anda çok fazla borcunuz oluyor ki daha sonrasında kendini çevirmeye başladıktan sonra kira ve elemanı ödeyebilirsiniz. Önemli olan kira ve eleman desteğinden ziyade açılışta içeriye yapılan masrafların rahatlatılması. Düşünün bir işletmeyi kuruyorsunuz elinizdeki bütün parayı içeriye yatırmışsınız, borçlarınız var. O anda elemanı düşünme şansınız yok ama KOSGEB bunun eleman ve kira gideri olarak değil de tamamını makine teçhizat ve içerdeki malzemelere, kuruluma verse girişimci çok daha fazla rahatlar. İşletme gelen gelire zaten kirasını ve elemanını öder diye düşünüyorum.”** Desteğin çok yeterli olmadığını belirten R(4), kendisinin yaptığı harcamanın yanında verilen rakamın çok düşük kaldığını dile getirmiştir. **R4 Kişisi: “Çok yeterli değil yani mutlaka parası olması lazım bir insanın diyorum ya benim aldığım 30 bin ya da 50 bin ben harcadım 120 bin.** Bir başka girişimci R(5) ise, desteğin işletmenin işi yapabilme durumuna göre avantaj olabildiğini belirtmiştir. İşlerin istenildiği gibi olmaması durumunda verilen desteğin iş yerini ayakta tutabilme adına çok işe yaramadığını dile getirmiştir. **R5 Kişisi: “Aslında iyi bir iş**

yeri ise verilen para da iyi bir para fakat işler yolunda gitmezse o zaman aldığımız destekte çok işe yaramıyor, demeyeyim de hani bir süre ayakta tutuyor. Sigortaya, vergi borcunuza yardım ediyorlar o bir süre ayakta tutuyor. Çünkü siz para kazanmadığınız zaman hiçbir şey yapmasanız bile aylık bin ya da iki bin lira gibi bir gideriniz oluyor. KOSGEB'in desteği ayakta tutmak adına, bu manada çok fazla işe yaramıyor.” Destek tutarının çok büyük bir rakam olmadığını belirten R(6), bu desteğin kendisine çok büyük bir artı katmadığını ifade etmiştir. **R6 Kişisi: “Çok ahım şahım bir destek değildi, sadece raflarımızı yaptırdık, masamızı yaptırdık bu kadar başka bir şey yok. Bir rahatlama oldu da yüzde elli yüzde yetmiş bir rahatlama değil yüzde on yüzde on beş yani. Bu iş yerini açmak toplam bize seksen bin liraya mal oldu. On beş bin dört yüz lirasını KOSGEB'ten aldık; geri kalanın hepsini kendi bütçemizden karşıladık.”**

Gerekli olan demirbaşların onaylanmamasını çok yanlış bulduğunu ifade eden R(7), R6 girişimsinin düşüncelerine paralel olarak verilen desteğin kendisine fazladan bir şey katmadığını ancak işletme giderlerinin (kira ve personel) ilk zamanlarda işletmeyi rahatlattığını belirtmiştir. **R7 Kişisi: “Aldığım destek kuruluş giderleri, aldığım mobilyalara, ofis eşyalarına gidiyor. Bize ekstra bir şey kalmıyor bizde çalıştığımızla kazanıyoruz. Bize iki tane bilgisayar lazımdı bir elemana bir tane bana. Bir tanesini karşıladı bilgisayarın. Sen hem hibe diyorsun hem de bilgisayarın bir tanesini karşılamıyorsun. Bir bilgisayarı eleman mı kullansın ben mi kullanayım. Buda çok yanlış. Elemanın parasını karşılaması biraz iyi oluyor. Hani en azından ilk zamanda elemanın maaşı işletme giderleri için çok iyi. En azından kendini toparlayana kadar bu çok iyi.”**

Bir girişimci R(8), işletme maliyetinin 100.000 bini bulduğunu, desteğin bir nebze olsa kendisini rahatlattığını fakat beklentilerinin daha farklı olduğunu dile getirmiştir. Ödemelerin hesabına toplu bir şekilde yapılacağını düşündüğünü dile getiren girişimci durumun böyle olmadığını ve destek kapsamında verilen para çok fazla bölündüğü için büyük bir rahatlama sağlamadığını belirtmiştir. Girişimci bu konuda hayal kırıklığı yaşadığını ifade etmiştir. Destek olmasa bazı ürünleri faturasız alabileceğini de dile getiren girişimci çok fazla KDV ödediklerini belirtmiştir. **R8 Kişisi: “Bu destek bizi rahatlattı fenada olmadı ama çok sıkıntıyla karşılaştık. Hani derler ya halk arasında para sokakta alçak parası oldu. Yani biz toplu olarak düşündük paraları ama çok bölündü ve çok KDV ödedik. Bizim sektörde mesela bazı şeyler faturasız alınır bunlar her şeyin kılı kılına yani bir kalemin bile faturasını istediler bizden, ondan dolayı biraz sıkıntı yaşadık ama yinede faydalı**



**oldu, olmadı desek yalan söylemiş oluruz. Bizim toplam maliyetimiz 100.000 lirayı geçti. Bizim sektör biraz maliyet isteyen bir sektör makine olsun, hammadde olsun, dükkân giderleri olsun işçi çalışması olsun masrafımız oldu 100.000 lirayı geçti diye düşünüyorum.”**

Bir diğer girişimci R(9), destek sayesinde rakiplerine göre bir adım önde olduğunu, toplam maliyetinin 25-30 bin civarında olduğunu KOSGEB'ten de bunun 17 binin aldığını belirtmiştir. **R9 Kişisi: “Bir adım önde oldum. Arkada kalanları sollayıp gidiyorsun 25 ya da 30 bin gibi masraf olmuştu 17 bin gibi bir para aldım.”**

Desteğin kendisine çok büyük bir artı kattığını ve destek sayesinde borçlarını çok kısa bir süre içinde ödeyebildiğini ifade eden R(10), destek olmasa bu kadar hızlı bir şekilde yol alamayacağını ifade etmiş, destek sayesinde işletmede ki birçok eksikliği kapatabildiğini ve bu sayede çok kısa bir zamanda kara geçebildiğini belirtmiştir. **R10 Kişisi: “ Ödemelerimin yüzde doksanını 4 ay 5 ay süre içinde öderim vaadinde bulunmuştum. Karşı tarafa da mahcup olmadan ben 4 aylıkları 1 aya düşürdüm. Herkesin parasını gününden önce ödediğim için üzerimdeki sorumluluğun birçoğu kalkmış oldu. Bir iki ay içindeki satışlarım bana kar olarak dönmeye başladı. . O sırada kar ettiklerimle, dükkânda eksikim vardı almam gerekenler bunları halletmeye başladım. Destek olmamış olsaydı ben hala bir yıl öncesini yaşıyordum. Hala dükkânın birçok eksikliğini gidermeye çalışıyordum. Çünkü şuan çok şükür çok büyük bir eksikliğim kalmadı. Bu da KOSGEB'in bana verdiği destekten dolayı.”** Kendi maliyetlerinin yanında desteğin çok düşük bir pay oluşturduğunu dile getiren (R11), işletmelerin faaliyet alanlarına göre desteğin limitinin belirlenmesi gerektiğini dile getirmiştir. **R11 Kişisi: “ Bir çerez parası bile, bir mazot parası bile olsa neticede bir desteği oluyor KOSGEB'in. Fakat sektöre göre, sektörün maliyetine göre, sektörün üretim ve gelişim şartlarına göre destek oranlarının belirlenmesi gerekir. 30 bin almışım 200 300 bin tl ' ye yakın şahsi sermayem var benim.**

Girişimcilerden R1 kişisi kendisine ödenmesi gereken destek tutarında çok fazla kesinti olduğu için sorun yaşadığını belirtmiştir. R5 kişisi destek tutarını iş yapabilme durumuna göre rahatlatma yaşattığını belirtmiştir. R8 kişisi desteğin rahatlatma sağladığını fakat vergi ve KDV kesintilerinin düşürülmesi gerektiğini ifade etmiştir. (R9, R10, R2) kişileri desteğin kendilerini rahatlattığını savunmuşlardır. (R3, R4, R6, R7, R11) kişileri de destek tutarını az buldukları için çok büyük bir rahatlama yaşayamadıklarını ifade etmişlerdir.

Yine yapılan mülakatlar sonucunda girişimcilere destek limitinin nasıl olduğuna dair sorular sorulmuş ve aşağıda verilen cevaplar ışığında bu sorular analiz edilmiştir.

**R1 Kişisi: “Yeterli ama kesmeseler daha iyi olurdu benimkini kestiler yoksa bir kuaför dükkânı açmak yeterli diğer sektörleri bilemem”** diyen girişimci verilen destek tutarında herhangi bir kesinti olmazsa yeterli olabileceğini ifade etmiştir. Daha doğrusu girişimci faaliyet gösterdiği kuaförlük sektöründe bu desteğin yeterli olduğunu ama başka sektörlerde nasıl olacağını bilemediğini dile getirmiştir. Bir girişimci R(2), KOSGEB’in yeni girişimci desteğini maddi anlamda çok yeterli olmadığını, insanları çok fazla rahata alıştırmamak adına destek tutarının bu şekilde olması gerektiğini ifade etmiştir. Belli giderlerin uzun bir süre karşılandığını da belirten girişimci desteği bir baba gibi nitelendirmiştir. **R2 Kişisi: “Bu destek aslında maddi olarak bir kısım yeterli çünkü insanları hazıra alıştıırırsan insanlar artık buradan destek almayı meslek haline getirir ve kendi işlerini yapmazlar. Bence bu destek miktarı yeterli yani sonuçta devlet iki yıl senin kiranı veriyor; belli başlı giderlerini veriyor sana bir baba, aile gibi destek oluyor”** demiştir. Bir başka girişimci R(3) ise, bu desteği yeterli bulmadığını dile getirerek KOSGEB’in eğitime katılan girişimcilerin yüzde kaçının bu destek kapsamında iş kurduğunu araştırması gerektiğini belirtmiştir. Girişimcilik eğitimi aldığı sınıfta 15- 20 kişi olduğunu, kendisi ile beraber bir kişinin daha iş kurma fikrinin olduğunu ancak iş fikri desteklenen sektörler arasında olmadığı için KOSGEB’in yeni girişimci desteğinden yararlanamadığını ifade etmiştir. Bunun destek için bir eksiklik olduğunu dile getiren girişimci bu konuda bir araştırmanın yapılması gerektiğini belirtmiştir. **R3 Kişisi: “Ben çok yeterli olduğumu düşünmüyorum. Aslında KOSGEB girişimcilik kursuna giden öğrenci sayısı ile kaç tane girişimci iş yeri açmış orana vurursanız %10’u civarıdır diye tahmin ediyorum. Çünkü bir sınıfta yaklaşık 15 20 tane girişimci eğitim alıyorsa bunların 2 ya da 3 tanesi iş kuruyor. Mesela benim sınıfımda, girişimcilik eğitimi aldığım sınıfta 2 kişiydik biri bendim, diğeri arkadaşımıdır o halkla ilişkiler konusunda, uzmanlık dalında bir danışmanlık firması açacağı için KOSGEB’ten destek alamadı. Benim projem vardı gerisi ellerinde nakit parası olmadığı için girişimcilikten faydalanamadı ya bunu aslında devlette tahmin edebiliyordur. Yani burada bir eksiklik olduğunu bilmesi gerekir, araştırması gerekir araştırılmadıysa da ben araştırmalarını öneririm”** demiştir. Bir başka girişimci R(4), yaptığı harcamanın yanında destek tutarının yeterli olmadığını dile getirmiştir. **R4 Kişisi: “Çok yeterli değil yani mutlaka parası olması lazım bir insanın. Benim aldığım 30 bin ben harcadım 120 bin.”** Destek tutarını yeterli görmeyen R(6), R4 ve

R2 girişimcilerinin düşüncelerine paralel olarak bir iş yerine masa ya da sandalye alındığında problemlerinin bitmediğini belirtmiş ve bir sene boyunca iş yerine ait vergilerin de ödenmesi gerektiğini ifade etmiştir. **R6 Kişisi: “Yeterli değil örneğin bizim aldığımız destekten de ben sadece on beş bin altı yüz lira aldım bir işyeri sadece raflarla, bir bilgisayarla ya da masayla değil ki hani bir sene onun vergisini de karşılması lazım.”**

Destek tutarını yeterli bulmayan (R7), iş yerini büyütmek istediği zaman kendisine uygun bir desteğin açılması gerektiğini belirterek kendi çabasıyla iş yerini büyütmenin zor olduğunu ifade etmiştir. **R7 Kişisi: “Ben işimi genişleteceğim diyorum yeterli değil. Yani gidip anında başvuru yaptığımda tekrar bana hemen destek açılmalı. Nasıl büyüyeceğim ben, büyüyemiyorum ki. Kendi çabamla bir yere kadar.”** Destek tutarını faaliyet gösterdiği sektöre bağlı olarak yeterli bulmadığını ifade eden R(8) hammaddeye de destek verilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bunun yanı sıra ilk yıl kurulan bir işletmeye vergiler açısından da bir iyileştirme yapılması gerektiğini dile getirmiştir. **R8 Kişisi: “Şuan ben desteği bizim sektörden dolayı pek yeterli görmüyorum. Şu şekilde hammadde üzerinden bize biraz daha destek verilse ne bileyim vergiden, sigortadan yeni işyeri açan bir insan için biraz daha indirim olsa daha iyi olur diye düşünüyorum.”** Kurduğu iş için destek tutarının yeterli olduğunu ifade eden R(9) daha büyük bir atölye için destek tutarının yetersiz olabileceğini de dile getirmiştir. **R9 Kişisi: “Benim için yeterliydi. Çünkü benim için önemli olan konfeksiyon atölyemin makinesiydi. Makinelerimin alınması bana yeterliydi. Ekstra bir giderim yoktu yani. Ama biraz daha büyük bir atölye kurmak isteseydim yetersiz olurdu.”** demiştir. **R10 Kişisi: “Benim için yeterlidir. Çünkü benim kuracağım iş yeri 50 60 bin liralık maliyet gerektiren bir şeydi. Bütçeyi arttırmaları yani şu şekilde 300 400 bin liralık bir iş yeri açılıyorsa bütçeyi arttırabilirler. Bunun içinde kredi var diyorlar. Krediyi de kullanırlar. Hibe konusunda verilebiliyorsa cidden ihtiyaç varsa bence daha fazlası verilebilmeli”** bildiriminde bulunmuştur. Yaptığı maliyet açısından destek tutarını yeterli bulan girişimci, yapılan işin maliyetine göre gerçekten ihtiyaç varsa limitin arttırılması gerektiğini ifade etmiştir. Diğer girişimcilerin düşüncelerine paralel olarak fikir beyan eden R(11) destek tutarında, faaliyet gösterilen sektörün göz önünde bulundurularak belli bir limitin oluşturulması gerektiğini savunmuştur. **R11 Kişisi: “Hayır bu destek yeterli değil. Üreticinin kapasitesi yani yaptığı işin durumuna bakarak ona göre gerekli bir desteğin verilmesi gerekir.”**

Sonuç olarak ( R3,R4,R6,R7, R8 ) kişileri desteğin yeterli olmadığını ifade etmişlerdir. (R2, R9, R10 ) kişileri desteğin yeterli olduğunu savunmuşlardır. R1 kişisi çalıştığı sektör için desteği değerlendirmiş ve yeterli olduğunu belirtmiştir.

#### 4.6.4.3. Sabit Yatırım Desteğinden Yararlanma

Yapılan mülakatlar sonucunda girişimcilerin sabit yatırım desteği hakkındaki görüşleri alınmıştır. Genelde desteğin başvuru süresinin kısa olduğunu dile getiren girişimcilerden bu sürenin nasıl olması gerektiğine dair fikirler alınmış ve sabit yatırım desteği genel olarak değerlendirilmiştir.

**R2 Kişisi: Kullanmadım. Ben krediye başvurduğum cihaz için ama uygun görmediler. O yüzden alamadım. Ben x ray cihazını hizmet verdiğim yere kullanacağım dedim, hizmet verdiğim yerin kapısına kuracağım dedim. KOSGEB'teki müdürler kiralama yapacaksın diye x ray cihazını onaylamadılar. Ben kiralama yapmayacağım atıyorum....güvenlik vereceğim mecbur x rayda koyacaksın oraya bu hizmette bu cihazı kullanmak zorundayım. Yani sıkıntı yaşadık. İki yıl ödemiyorsun iki yıl sonra ödemeye başlıyorsun daha fazlası su istimal edilir”** demiştir. Girişimci sabit yatırım kısmını cihazların kullanım alanlarının uygun görülmemesi nedeniyle alamadığını belirtmiştir. Desteğin geri ödeme süresinin daha fazla uzatılması durumunda bu sürenin su istimal edilebileceğini belirten girişimci sürenin iyi olduğunu ifade etmiştir. Bir diğer girişimci R(3), R2 kişinin aksine başvuru süresinin kısa olduğunu ifade etmiştir. Sabit yatırım desteğinde iş alanı ve büyüklüğünün etkili olduğunu, orta düzeyin üstünde bir işletme için iyi olabileceğini, ama yeni kurulan küçük ölçekte bir işletmenin sabit yatırım desteğinden yararlanma düşüncesi içinde olmadığını dile getirmiştir. Girişimci küçük çapta kurulan bir işletmenin kurulduğu ilk bir iki yıl ancak kendini toparlayabildiğini dile getirmiştir. İşletmenin bundan sonra ki süreçte bu destekten yararlanmayı düşünebilecek duruma gelebildiğini belirterek başvuru süresinin 4 ya da 5 yıl olması gerektiğini ifade etmiştir. **R3 Kişisi: “Yok onu kullanmadım. Aslında güzel bir kredi sizin durumunuz iyi ise bir sanayici iseniz ya da ortamın üzerinde bir işletmeci iseniz, verilen bu destek çok güzel, ama bunun adına girişimcilik dememeliyiz var olan KOBİ'leri destekleme demeliyiz. Yeni bir girişimci için hakikaten zor siz o anda 100. 000 lirayı harcamayı mı düşünüyorsunuz var olanı işletmeyi geliştirmeyi mi? Öncelikle işletmeyi geliştirirsiniz daha sonra gelişime katkısı olan bu krediyi kullanırsınız. O anlamda şuan ben o 100.000 lirayı kullanıp kullanmama konusunda herhangi bir şey düşünmedim. Bir işletme iki yıl içerisinde kullanabiliyor**

mesela. Zaten bir işletme bir yılda ancak kendisini amorti edebiliyor. İş geliştirmek için 4 yıl 5 yıl sonra bir makine alacaksınız, alabilmelisiniz aslında yani sürenin uzatılması gerekiyor.” Sabit yatırım desteğinden teminat mektubu gösteremediği için yararlanamadığını ifade eden R(4), kredinin verilme koşullarında biraz esneklik yapılmasının gerektiğini belirtmiştir. Girişimci bunların yanı sıra krediye başvuru süresinin çok kısa olduğunu bir işletmenin kendini toparlama süresinin zaman aldığını ifade ederek, başvuru süresinin daha uzun olması gerektiğini dile getirmiştir. **R4 Kişisi: “Ona tapu istediler, kullanmak istedim fakat tapu istediler. Şartlar biraz gevşese çok daha iyi olur yani tapu değil de farklı bir şey olabilir. Hani iş yerine bir şey konur, insan aldığı parayı geri ödeyecektir mutlaka ama evin tapusu bilmiyorum biraz saçma geldi. Tapusu olmayan ne yapsın, benim mesela evim var ama tapu bana ait değil, kendimde değil o yüzden alamadım. Ödeme süresi çok güzel. Başvuru süresi çok kısa. Zaten kendini önce bir toparlayacaksın, mesela şu an ihtiyacım yok ama üç dört sene sonra ihtiyacım olur işimi daha da büyütmek isterim o zaman gittiğimde olmayacak.”** Bir başka girişimci R(5), sabit yatırım desteğini işletmenin kar oranına göre değerlendirmiş, iyi bir kar oranına sahip işletmeler için kredinin güzel bir avantaj olduğunu ifade etmiştir. Yalnız alınan makine teçhizatı kar elde edemeyen bir işletme için geri ödemenin oldukça zor olduğunu belirtmiştir. **R5 Kişisi: “İş yapan insan için, işi bilip de girip de hani o parayı işe yatıran insan için süper bir para ama işte o teçhizata parayı yatırıyorsun o sana para getiriyorsa süper getiriyorsa iki sene sonra, iki sene göz açıp kapayıncaya kadar geçiyor sonra o paranın ödemesi var.”** Bir diğer girişimci R(6) ise, üretim yapan bir işletme olmadığı için sabit yatırım desteğinden faydalanamadığını belirtmiştir. Faaliyet alanları itibari ile sabit yatırım desteğinin alınamıyor olmasını son derece yanlış bulduğunu, bu desteğin kendilerine de bir şekilde kullanabilme şansının yaratılması gerektiğini dile getirmiştir. Bu konuda bir çözüm yolunun bulunması gerektiğini belirten girişimci, iki yılını doldurmuş işletmelere yüz bin ya da iki yüz bin limit ile düşük faizli kredilerin verilmesi gerektiğini ifade etmiştir. **R6 Kişisi: “Bize veremezdi biz satışıydık, satıcılara kredi yoktu zaten oradaki kredi üretim makinesi almak için ama ben bir şey üretmiyorum ben alıp satıyorum. Ben aldığım makineleri satıyorum KOSGEB ile aldığımız makineyi satamayız en büyük sorun bu, o yüzden biz krediyi kullanamadık. Yeni girişimci desteği ile açılan iki yılını doldurmuş işletmelere limit olarak yüz bin ya da iki yüz bin düşük faizle beş yıl ödemeli ya da üç yıl ödemeli krediler olursa bankalar gibi KOSGEB çok daha gözde olur.”** Başka bir girişimci R(7), bir işletmenin kurulduğu ilk yıllarda bu desteğe başvurmasını çok doğru bulmadığını ifade etmiştir. İlk kurulduğu yıllarda çok bilinçli hareket edilemeyeceği için sabit yatırım desteğinin

yanlış yerlerde kullanma durumunun olabileceğini, işletmenin bu krediyi üç dört yıl sonra kullanması gerektiğini belirtmiştir. Girişimci bu sebeple kredinin başvuru süresinin uzatılması gerektiğini savunmuştur. Sabit yatırım desteğinden yararlanabilme koşullarını da yanlış bulduğunu dile getiren girişimci herhangi bir taşınmazı olsa bile, çok fazla uğraştırdığı için KOSGEB'e değil herhangi bir bankaya başvuracağını söylemiştir. Bu kredinin teminatsız olarak verilmesi gerektiğini düşünen girişimci işletmelerin faturalarından gelir-giderlerinden bu parayı ödeyip ödeyemeyeceğinin KOSGEB uzmanları tarafından anlaşılabilceğini, kredi verilirken bu durumun göz önünde bulundurulması gerektiğini ifade etmiştir. **R7 Kişisi: “Krediyi ilk başta alsaydım, kullansaydım belki yanlış yerde kullanmış olurum. Yeni iş yeri açmışım belki yanlış olacaktı. Ama şu anda daha bilinçliyim. Şu anda gerçekten lazım olduğu zamanda da verilmiyor. Ya zaten teminatımız olsa diğer bankalardan da kredi kullanırız. Teminatım olsa ben KOSGEB'ten yapmazdım. Çünkü yoruyor KOSGEB. Sürekli evrak götür evrak getir. Önünden bütün parayı veriyorsun. Zaten iş yerini sürekli uzmanlar gelip kontrol ediyorlar. Uzmanlar gelip araştırarak bakacak. Çalıştığı firmalarla görüşecek kestiği faturalara bakacak. Çalışıp çalışmadığını görecek zaten faturalardan. Vergi levhası var. Yani kestiği faturalara baksa, çalıştığı firmalarla görüşse zaten ortaya çıkar. Desteğin geri ödeyip ödemeyeceğini gerçekten ihtiyacı olup olmadığını ne için kullandığını zaten soruyorlar. Ben krediyi alabilsem atölyeme kullanmış olacaktım.”** R7 kişisine paralel olarak fikir beyan eden R(8), işletmenin kurulduğu ilk dönemlerde sabit yatırım desteğini kullanmayı düşünmediklerini, o dönemlerde işletmenin nasıl bir yol alacağını nasıl ayakta durabileceklerini hesapladıklarını ifade etmiştir. İşlerini biraz büyüttükten sonra üretim kapasitesini arttırmak için makine almak istediklerini ve sabit yatırım desteğine başvurduklarını ancak başvuru süresi dolduğu için bu destekten yararlanamadığını belirtmiştir. Teminat istenmesinin işletmelerde problem yarattığını söyleyen girişimci bunun yerine alınan makinelerin teminat olarak gösterilmesinin daha iyi olabileceğini savunmuştur. **R8 Kişisi: “ilk başta krediyi kullanmayı düşünmüyorduk. İlk önce dükkânımızı kuralım, işimiz nasıl sürecek nasıl bir yol alacağız bunun bir haritasını çizelim ondan sonra işlerimiz yolunda giderse krediyi üretimi hızlandırmak için kullanırız diye düşündük. KOSGEB uzmanıyla görüştüm şuan ki görüştüğümüz uzmanla görüştüm, O bana şuan sizin desteği almanız mümkün değil dedi. O yüzden kullanmadık. Teminatı darda kalsaydık gösterebilirdik ama teminat olmasa daha rahat olurdu. Yani şöyle bir yol olabilirdi biz o 100 bini, krediyi kullanıp makine alacaktık yine bunu aynı şekilde faturalandırabilirdik. Gerekirse bu makinelerin üzerine haciz olabilirdi. Teminat yerine bu daha mantıklı olurdu diye düşünüyorum.**

Yeni kurulduğu için sabit yatırım desteğini kullanmayı düşünmediğini ifade eden R(10) ileri ki zamanlarda bu destekten yararlanabileceğini belirtmiştir. Sabit yatırım kısmını girişimciler için çok büyük bir avantaj olarak değerlendiren girişimci destekten yararlanma koşullarını da iyi olarak değerlendirmiştir. **R10 Kişisi: ‘Hayır onu almadım. Ona gerek duymadım. Belki ileride iş yerini farklı boyutta düşünürsem kullanabilirim düşüncesiyle şu an kullanmadım. Belki ileriki dönemlerde kullanabilirim ama. O girişimci için çok büyük bir artı. En azından 2 yıl içinde ne olduğunu anlarsın, iş yerini oturtmuş olursun. Kafasında bir şeyleri yerleştirmiş olursun. Yatırımcı ödemede çok zorlanmaz. O yatırımcı için çok büyük bir artı.** Bir diğer girişimci R(11), sabit yatırım desteğine başvurduğu tarihlerde doların yükseldiğini ve bu sebeple almayı düşündüğü makineleri alamadığını belirtmiştir. Girişimci doların düşmesini beklerken destekten yararlanma süresinin dolmak üzere olduğunu, artık desteğe başvurursa bile birkaç ay sonrasında kredinin taksitlerini ödemeye başlayacağını dile getirmiştir. Taksit tutarlarını hemen ödemeye başlayamayacağını belirten girişimci, KOSGEB tarafında da bu konuda herhangi bir esneklik yapılmadığı için sabit yatırım desteğinden yararlanamadığını ifade etmiştir. **‘R11 Kişisi: Hayır kullanmadım kullanmak da istemiyorum. Bu desteği verdikten sonra sürem dolmadan, 1 sene önce başvuru yapmışım. O zaman alacağım makine 50 60 bindi. Doların yükselmesi ile bu makineler 100 120 bin civarına vardı. Bugün ben o desteği alsam bile 120 bin vermezler. 100 bin verirler. Bunun % 30 artı KDV sini benim vermem gerekiyor. Bir de bu şekilde dolar çok yükselince bunu biraz durdurmak istedik, belki dolar düşer diye haliyle dolar da düşmedi. Düşmeyince de bu sefer 2 yılımız dolmak üzere. Biz şu an başvuru yapsak hemen önümüzdeki aylarda ödemelerini yapmak zorundayız. Bu kışın ortasında da bu ödemeyi uzatma şansımız yok. Böyle bir seçeneğimiz yok. KOSGEB bir esneklik göstermediği için başvuru yapmak istemiyoruz.**

R2 kişisi sabit yatırım desteğinden alacağı makine teçhizat onaylanmadığı için yararlanamadığını ifade etmiştir. (R3, R10) kişileri bu desteği yeni kurdukları için düşünmediklerini ileri ki dönemlerde başvuru yapabileceklerini belirtmişlerdir. R4 kişisi şartları dolayısı ile bu destekten yararlanamadığını belirtmiştir. R5 kişisi geri ödeme konusunda sıkıntı yaşayabileceği endişesi ile desteğe başvuru yapmadığını ifade etmiştir. R6 kişisi çalıştığı sektör nedeni ile sabit yatırım desteğinden yararlanamadığını belirtmiştir. (R7, R8, R11) kişileri başvuru süresi nedeni ile destekten yararlanamadıklarını ifade etmişlerdir.

#### 4.6.4.4. KOSGEB Uzmanlarının Desteklerine İlişkin Sorunlar

KOSGEB uzmanlarını yeterli bulan girişimcilerin yanı sıra uzmanları yetersiz olduğunu ve yeterince yardımcı olamadıklarını belirten girişimciler bulunmaktadır.

**R1 Kişisi: ‘Bilgisi olmayan insanlar orda duruyor ben öyle düşünüyorum saçma sapan soru sordular. Bana yıkama setinin ne olduğunu sordular bir kuaförde yıkama setinin ne olduğunu bilmeyen bir insan orada KOSGEB uzmanlığı yapıyor’** demiştir. Girişimci KOSGEB uzmanlarının kendisine yardımcı olamadığını dile getirmiş ve ayrıca uzmanların sektörler ile ilgili bilgi düzeylerinin az olduğunu ifade etmiştir. Bir başka girişimci R(2), destek ile ilgili sorunlarda KOSGEB uzmanlarını aradığını dile getirerek KOSGEB uzmanlarının kendisine yardımcı olduğunu ve onlarla ilgili herhangi bir sıkıntı yaşamadığını ifade etmiştir. **R2 Kişisi: ‘KOSGEB’teki danışmanlar faydalı bilgiler verdiler takıldığımız yerde telefon açıyorduk detaylı bir şekilde bilgilendiriyorlardı, danışmanla ilgili bir sıkıntı yaşamadık çok şükür.’** Bir diğer girişimci (R3) ise, KOSGEB uzmanlarının çok yeterli olmadığını ve girişimcileri doğru bir şekilde yönlendiremediğini ifade etmiştir. Bunun yanı sıra girişimcilerin KOSGEB uzmanlarına bağlı olarak mağduriyet yaşadıklarını da dile getirmiştir. **R3 Kişisi: ‘Çok yeterli değil. Onlar yüzünden girişimcilerin birçoğu mağdur oluyor, gerçekten mağduriyet yaşanıyor bir kere kendileri çok bilgi sahibi değil sizi de yönlendiremiyorlar, diyorum ya girişimcilikte en karlı çıkan girişimciden çok danışman şirketleri.’**

**R4 Kişisi: ‘Sorduğum her soruyu yanıtladılar hiçbir problem olmadı takıldığımız zaman arıyoruz, halada öyle.’** bildiriminde bulunmuştur. Girişimci KOSGEB uzmanlarının kendisine her konuda yardımcı olduğunu ve hala herhangi bir sorun olduğunda onlardan destek aldığını dile getirmiştir. Desteği alma sürecinde bazı aksaklık ya da sıkıntı olduğunu ifade eden R(5), bunu KOSGEB uzmanları ile görüşerek çözebildiklerini ve uzmanların bu konuda gayet iyi davrandıklarını ifade etmiştir. **R5 Kişisi: ‘Bize çok iyi davrandılar yani hep iyi davrandılar bazı aksaklıklar oluyordu bazı eksiklikler oluyordu onları tekrar tekrar yapıyorduk. Bazen problem yaşıyorduk fakat bu herhangi bir sıkıntı yaratmıyordu.’** Bir diğer girişimci R(6), KOSGEB uzmanlarının destekler ile ilgili herhangi bir sorunda kendisini KOSGEB’in ana sayfasına yönlendirmesini eleştirerek, sayfanın karışık olduğunu ve bu sayfadan herhangi bir bilgi ararken oldukça zorlandığını dile getirmiştir. **R6 Kişisi: ‘Yardımcı oldular, olmadılar desek yalan olur. Ama bir şey sorduğumuz zaman girin KOSGEB sayfasında bulun demeleri biraz sıkıntı oluyordu. Zaten ilk defa**



**KOSGEB ile çalışıyoruz KOSGEB sayfasını da çok zor bir program üzerine yapmışlar bazen ne aradıklarımızı kendileri de bilmiyordu. Bizim ulaşabileceğimiz daha sade bir sistem olsa daha güzel olur.”** KOSGEB uzmanlarının kendisine yardımcı olduğunu belirten R(7), onlarla ilgili herhangi bir sıkıntı yaşamadığını ifade etmiştir. **R7 Kişisi: “Yok, sıkıntı yaşamadım. Daha çok yardımcı oluyorlardı. Arıyorlardı şöyledir böyledir falan diye.”** . Başka bir girişimci R(8), R7 kişisine paralel olarak KOSGEB uzmanları ile ilgili herhangi bir sıkıntı yaşamadığını ve uzmanların kendisine yardımcı olduğunu dile getirmiştir. **R8 Kişisi: “Yok bir sıkıntı yaşamadık sağ olsun danışmanlarımız bize çok yardımcı oldular ”** demiştir. Bir diğer girişimci R(9) ise, özel danışmanlık hizmetinden yararlandığı için destekler ile ilgili bilgi sahibi olduğunu belirterek KOSGEB uzmanlarına destekler hakkında herhangi bir şey sormadığını ifade etmiştir. Girişimci dosyasını hazırlayıp KOSGEB’e teslim etmek için gittiğinde KOSGEB uzmanlarından sadece kurul tarihini öğrendiğini bunun dışında herhangi bir bilgi almadığını dile getirmiştir. **R9 Kişisi: “KOSGEB’e gittiğimde bana bir KOSGEB uzmanını danışmanı olarak atadılar. O kişinin benim danışmanım olduğunu söylediler. Benim özel danışmanım olduğu için de zaten her türlü bilgiden haberim vardı. Oraya gittiğimde sadece dosyayı teslim ettim ve bana söylenen tek şey şu tarihte kurula gireceksiniz. Biz sizi arayacağız. Ekstra bir bilgi vermediler.”** KOSGEB uzmanlarının kendisine gereken her konuda yardımcı olduğunu belirten R(10), uzmanlar ile ilgili herhangi bir sıkıntı yaşamadığını dile getirmiştir. **R10 Kişisi: “Sağ olsunlar her konuda aydınlatıyorlardı. Nereye başvurmam gerektiği konusunda arıyorlardı, bilgilendiriyorlardı. Paranız hesabınızda. Eksik evraklarımızı tamamlamamızı söylüyorlardı. Ben KOSGEB’den hiçbir şekilde sıkıntı görmedim.”** Bir başka girişimci R(11), KOSGEB uzmanlarının kendisine hiç yardımcı olmadığını herhangi bir evrak eksikliğinde sürekli uğraştığını ve bu yüzden KOSGEB’e sürekli gidip gelmek ile uğraştığını ifade etmiştir. **R11 Kişisi: “Hayır hiçbir şekilde yardımcı olmadılar. Sadece evrakları alıp bunlar eksik bunlar fazla, bunları tamamlamaları diyorlardı. Bu olmadı tekrar internet üzerinden başvuru yap. İşte efendim ödeme talep formunu eksik, git ödeme talep formunu tamamlamaları çıkmasını alıp bize getir. Yani sürekli iş çıkartmaktan başka bir şey yaptıkları olmadı, hiç yardımcı olmadılar.”**

Girişimcilerin birçoğu ( R2, R4, R5, R7, R8, R10) KOSGEB uzmanlarından memnun olduklarını belirtmişlerdir. (R3, R11) kişileri uzmanlardan memnun olmadıklarını ifade etmişlerdir. R6 kişisi uzmanların kendisini sürekli web sayfasına yönlendirdiği için sıkıntı

yaşadığını dile getirmiştir. R9 kişisi özel danışmanı kendisini yönlendirdiği için KOSGEB uzmanlarından çok fazla destek almadığını ifade etmiştir.

#### **4.6.5. Girişimcilerin KOSGEB (Uzmanları, Web Sitesi) İle İletişimde Yaşadıkları Sorunlar Nelerdir?**

Girişimcilerden KOSGEB uzmanları ve web sitesini nasıl bulduklarına dair görüşler alınmıştır. Girişimciler bu konuda farklı fikirler beyan etmiştir. Bu görüşler girişimcilerin sorunları göz önünde bulundurularak başlıklara ayrılmış ve aşağıda analiz yapılmıştır.

##### *4.6.5.1. KOSGEB'in Resmi Web Sitesinin Yeterliliği*

Girişimciler bu konuda farklı görüşlere sahiptir. Özellikle eğitim durumu bu aşamada önemli bir yere sahiptir. İş yoğunluğu dolayısı ile sayfayı aktif olarak inceleme şanslarının olmadığını belirten girişimcilerin yanı sıra sayfayı düzenli olarak takip ettiğini belirten girişimciler de bulunmaktadır.

**R1 Kişisi:** “Web sitesi güzel KOSGEB kursuna gitmeden önce baya bir araştırdım. Evet detaylı ama Web sitesinden yararlanma değil de birebir hocayla konuşmamız, birebir kursun olması daha faydalı” bildiriminde bulunmuştur. KOSGEB'in sayfasını detaylı bulduğunu dile getiren girişimci eğitime katıldığı için gerekli bilgileri hocadan aldığını belirterek eğitimlerin bilgilendirme açısından daha faydalı olduğunu ifade etmiştir. Bir girişimci R(2), KOSGEB'in web sitesinde desteklerle ilgili yeteri kadar bilginin bulunduğunu, web sitesini desteklerle ilgili güncel bilgilerden haberdar olabilmek için sık sık kullandığını dile getirmiştir. Bunun yanı sıra web sitesini iyi bir şekilde inceleyen bir girişimci adayının iş planı hazırlarken ne KOSGEB uzmanına nede özel danışmana ihtiyacı olacağını dile getirmiştir. **R2 Kişisi:** “Yeteri kadar bilgi olduğunu düşünüyorum hatta web sitesindeki yönetmeliği iyi okursanız ne KOSGEB'deki danışmana ihtiyacınız olur nede özel danışmana ihtiyacınız. Çünkü orada destek alınması için gereken şartlar belli müracaat edilirken ne lazım hangi belgeler lazım yani her şey var. Kullanıyorum yeni şeyleri takip ediyorum. KOSGEB'in farklı destekleri var mı diye bakıyorum.” R2 girişimcisinin düşüncelerine paralel olarak fikir beyan eden R(3), web sitesinde ihtiyaç olan bilgilerin bulunduğunu, sayfayı destekler ile ilgili güncellemelerden haberdar olabilmek için takip ettiğini belirtmiştir. **R3 Kişisi:** “Resmi sitesi güzel doyurucu aradığın her şeye ulaşabiliyorsun. Sisteme girebiliyorsun o konuda herhangi bir sıkıntı yaşamadık. Sık sık kullanıyorum hangi destekler olduğunu takip ediyorum.

Web sitesini zaman ayırıp inceleyebildiğinde her şeyi bulabileceğini ifade R(4), web sitesini inceleyebilmek için çok fazla zaman ayıramadığını ifade etmiştir. **R4 Kişisi: ‘İncelersen oturup zaman ayırırsanız her şey var. Benim çok vaktim olmuyor.’** Başka bir girişimci R(5), özel danışmanla çalıştığını ve bütün işlemlerini, danışmanı halettiği için web sitesini kullanmayı gerekli görmediğini ifade etmiştir. Girişimci, KOSGEB’ e evrak götürüp getirme işlemlerinin dışında bir şey ile ilgilenmediğini de belirtmiştir. **R5 Kişisi: ‘Danışmanla çalışınca bütün işlerini O hal ediyordu. KOSGEB’in sitesinde sizin belirli bir yeriniz sayfanız var şifremizi her şeyimiz danışman biliyordu bütün işlemleri O hal ediyordu. KOSGEB olayı getir götür işi, faturaları kestir onları teslim et dışında çok fazla ilgilenmedim açıkçası.’** Bir diğer girişimci R(6) ise, diğer girişimcilerin aksine KOSGEB’in web sitesinde yeterli bilginin olmadığını dile getirmiştir. KOSGEB’in web sitesini karışık bulunduğunu belirten girişimci web sitesinde herhangi bir programa başvurduğunda oldukça zorlandığını neredeyse her adımda KOSGEB’den bir uzmanı arama gereksinimi duyduğunu belirtmiştir. Sayfanın biraz daha sade olması gerektiğini söyleyen girişimci sayfayı kullandığını da sözlerine eklemiştir. **R6 Kişisi:‘Yok yeterince bilgi yok bir fuar başvurusunda bile ne yapacağız nereye başvuracağız diye şaşırıyoruz. Yurt içi fuarlarına katılıyoruz son iki yıldır 2015 katıldık 2016 da katıldık 2017 de katılacağız hani bir fuar başvurusunda bile neredeyse KOBİ uzmanlarını arayıp başvuru nerede diye soruyoruz sade değil karmaşık. KOSGEB’e bağlı olan bir iş yeri girdiği zaman orada ki arama butonu ile ne aramak istediğini yazdığında kolaylıklı bulmasını isterim ya da ayrı ayrı başlıklar ana başlıklarla olsun. Biz başlığın içinden bir başlı, başlığın içinden bir başlık seçiyoruz. Birkaç zaman sonra bir noktayı en başa dönüp nerdeydi bu diye arama yapıyorsun. Şuan pek vaktimiz olmasa da ayda bir sefer bakıyoruz. Ama biraz daha sade olabilirdi.’** KOSGEB’in web sitesinde gerekli bilgilerin bulunduğunu belirten R(7), KOSGEB’in her kesim insan tarafından bilinmesi için tv ler de biraz daha yer alması gerektiğini belirtmiştir. Gerekirse haber programlarında ya da tartışma programlarında KOSGEB’in desteklerine yer verilmesi gerektiğini söyleyen girişimci bir şekilde KOSGEB’in insanlara duyurulması gerektiğini ifade etmiştir. **R7 Kişisi: ‘ Yeterince bilgi var yeterli buluyorum. Belki biraz tv reklamlarında falan daha çok gösterilmesi lazım. Bilmeyen insan çok fazla haberlerde, programlarda, tartışma programlarında bunların biraz daha gündeme gelmesi gerektiğini düşünüyorum. Bir şekilde insanlara daha çok duyurulması gerektiğini düşünüyorum.’**

Bir diğeri girişimci R(9), web sitesini eğitim seviyesi iyi olmayan bireyler için anlaşılabilir olduğunu, bunu göz önünde bulundurularak web sitesinin daha anlaşılır olması gerektiğini ifade etmiştir. KOSGEB'in ne anlama geldiğini bile bilmeyen birçok insan bulunduğunu dile getiren girişimci KOSGEB'i eğitim verilen kursta öğrenebildiğini dile getirmiştir. Girişimci ayrıca sayfa da yeni girişimci destek programından yararlanabilmek için neler yapılması gerektiğini ya da KOSGEB'in faaliyetlerinin neler olduğuna dair açıklamaların daha basite indirgenmesi gerektiğini de belirtmiştir. **R9 Kişisi: "Bilgilerin biraz daha ayrıntılı olması daha iyi olur çünkü destekten faydalanan kişiler okumuş insanlar değil. İş kurmak isteyip de kuramayanlar işçilik yapanlar. Bazı kelimeleri anlayamıyorsunuz yani anlaması çok zor kelimeler kullanılıyor. Mesela ben girdiğimde şunu göremiyorum bu desteği alabilmeniz için girişimci sertifikası almanıza gerek vardır. İşte şuraya başvuru yapın buradan başvuru yapın bundan sonra işte kursa gidin gibi bir şeyi yoktu. Hani bu kursu kimin verdiği hangi kurumun verdiğini bilmiyorsun. Mesela ben İŞKUR'un kursuna katılmıştım. Bunu da tesadüfen İŞKUR'un sitesine girdiğimde öğrendim. KOSGEB'in sitesinde İŞKUR'a başvuru yapınız diye bir şey görmedim o zamanlarda. Ben kursa gitmeseydim KOSGEB dediğinde ben ne iş yapıyor nasıl bir kurum ne faaliyet gösteriyor bilemezdim. KOSGEB'in yapmış olduğu faaliyetler sitesinde açıklanmıyor. Biraz daha basitleştirilirse KOSGEB'in ne anlama geldiği açıklanırsa daha mantıklı olur. Hani şu anda sıradan birine KOSGEB nedir dediğinizde ne olduğunu bilmez. İlk zamanlarda tecrübesiz olduğundan dolayı sayfayı çok fazla anlayamadığımı dile getiren R(10), sonraki dönemlerde aldığı eğitim sayesinde sayfayı daha çok anlayabildiğini fakat şuan web sitesi hakkında bilgi sahibi olmadığını belirtmiştir. **R10 Kişisi: "Başta tecrübesiz olduğum için çok bir şey anlamıyordum okuduğumda da bir şey anlamıyordum. Aldığımız eğitim üzerine biraz aydınlandım bence web sitesi yeterli. Şu an içeriğini bilmiyorum içerisinde mutlaka bir kademe ilerlemişlerdir mutlaka, yeterlidir."** Bir diğeri girişimci R(11) ise, web sitesinde yeterince bilgi olmadığını belirterek arama motorlarından araştırma yapma gereksinimi duyduğunu belirtmiştir. **R11 Kişisi: "Ben yeterince bilgi alamadım oradan. Yeterince bilgi de göremedim. İnternet üzerinden araştırarak, bazı örneklerle ulaşarak bilgilerimi tamamlamaya çalıştım. Arama motorlarından araştırarak böyle bir şeyin örneklerini bularak kendi şartlarıma kendi sektörümle kıyaslayarak bazı şeyleri doldurmaya çalıştım. Araştırma yaparak yani. Yeterince bilgi yok."****

Girişimcilerin birçoğu (R1, R2, R3, R4, R7, R10) web sayfasının yeterli olduğunu ifade etmişlerdir. Bunu yanı sıra web sayfasını yetersiz bulan girişimciler de (R6, R11) bulunmaktadır. R5 kişisi bütün işlemlerini özel danışmanı hal ettiği için sayfadan yararlanmadığını belirtmiştir.

#### **4.6.6. Girişimcilerin Yeni Girişimci Destek Programına İlişkin Genel Değerlendirmeleri Nasıldır?**

Destekten yararlanan girişimcilerin destek sürecinde yaşadıklarını göz önünde bulunduklarında destekten yararlanmış olmanın verdiği olumlu ve olumsuz noktaları değerlendirmelerinin sonucunda verilen cevaplar aşağıda analiz edilmiştir.

**R1 Kişisi: “ Evet kurardım. Açık konuşayım zorlanmazdım. KOSGEB ile daha çok zorlandım. Çünkü KOSGEB’ten yararlanacağım diye baya bir kaliteli eşya aldım. Eğer KOSGEB’ten destek almasaydım 5 bin lira ile açardım dükkânımı. Ne yapardım eksik alırdım ama KOSGEB’den alacağım için hepsini tam teşekkürlü yaptım tam teşekkürlü yapınca da beni maddi olarak aştı ödemelerde de kesinti olunca ben iyice zorlandım. Yok, iyi ki yararlandım dediğim nokta olmadı pişmanım. Keşke yararlanmasaydım daha kolay olurdu benim için çok zorlandım çünkü bir de tek başına bir kadını ben, yani her şeye kendim koştüğüm için gerçekten çok yoruldu. Yordu beni, karşılığında ödeme alsaydım hiç sıkıntı olmazdı ama karşılığında ödeme almayınca borçlar benim üstüme bindi binince de kazancımı tamamen oraya harcamak zorunda kaldım”**demiştir. KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı’ndan yararlanmadan da iş yerini açabileceğini hatta iş yerini açmanın çok daha rahat ve maliyetsiz olacağını dile getirmiştir. Destekten yararlandığı için maliyetinin arttığını, desteği de kesintili alınca iyice zorlandığını belirtmiştir. Girişimci destek sürecinde yapılan işlemlerden dolayı çok fazla yorulduğunu ifade etmiştir. Özellikle bir bayanın tek başına bu işlere koşturmasının çok zor olduğunu, desteği kesintili aldığı için fazlaca borçlandığını ve destekten yararlandığı için pişman olduğunu dile getirmiştir.

Bir girişimci R(3), KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı olmadan da iş yerini açabileceğini, desteğin sadece kendisini rahatlattığını ifade etmiştir. Destekten iyi ki yararlandım dediğini belirten girişimci bu sürecin hızlandırılması gerektiğinin önemli olduğunu belirtmiştir. **R3 Kişisi:“ Kurardım, destek sadece beni rahatlattı. İyi ki yararlandım diyorum ama sürecin hızlandırılması çok önemli.”**

Diğer bir girişimci R(4), KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı'ndan yararlanmadan da işyerini açabileceğini belirtmiştir. Fakat bu desteğin iş yerini açmada kendine cesaret verdiğini ve daha iyi bir yol izleyebildiğini, destekten iyi ki yararlandım dediğini belirtmiştir.

**R4 Kişisi: "Kurardım kurmasına fakat destek bana öncülük yaptı kendime güvendim yani bu işi yapacağım dedim. Çok bir şey değil BAĞKUR'a gitti maliyeye gitti benim elime çok bir şey geçmedi."** KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı olmadan iş yerini

açmanın zor olacağını belirten R(5), destekten iyi ki yararlandım demiştir. Girişimci, bu desteğin iş yerini açmada kendisine rahatlık verdiğini ve buna bağlı olarak iş yerini açmak için erken davrandığını, biraz daha beklemenin daha iyi olabileceğini de ifade etmiştir. **R5**

**Kişisi: "Biz kendi işimizin başına geçmek istiyorduk, kendimiz bir şeyler yapmak istiyorduk ama KOSGEB'in olması da biraz rahatlık verdi yani biraz daha tutunabiliriz biraz daha iyi durumda olabiliriz adına bizi yüreklendirdi. Destekten keşke yararlanmasaydık demedik ama iş yerini açarken keşke biraz daha bekleseydik dedik. KOSGEB'ten faydalanmasaydık açmamız da çok zor olurdu."** Bir başka girişimci R(6),

KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı olmasa da iş yerini kurabileceğini fakat bu program sayesinde daha iyi reklam çalışması yapabildiğini ifade etmiştir. Girişimcilerin evrak kısmında problem yaşadığını da dile getiren girişimci destek programının daha farklı olması gerektiğini dile getirmiştir. Makine teçhizat alımı için KOSGEB ile anlaşmalı firmaların olması gerektiğini, girişimcilerin bu firmalara yönlendirilerek gerekli işlemlerin bu şekilde yapılmasının daha iyi olabileceğini belirtmiştir. **R6 Kişisi: "Kurardık, kurmaz değildik ama reklam olsun, isim konusunda olsun girişimcilik eğitiminin faydası oldu. KOSGEB'in farklı şekillerde yardım olabilirdi. Örneğin dolap mı alacağız kendisi firmalarla anlaşıp dolabımızı nasıl yapılacağını söyletebilirdi. Ama onlar sadece siz yapın, edin en sonunu biz öderiz bu biraz sıkıntı oluyor. Tabi ki maddi yönden destek oluyor, iyi ki başvurmuşuz verdiği para az bir para değil ama daha da iyi verebilirlerdi."** KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı olmasa da iş yerini

kurabileceğini belirten R(7), bu durumda çok borçlanacağını fakat destekten yararlandığı için çevresindeki insanlardan belli bir tarih vererek borç alabildiğini belirtmiştir. Destek olmasaydı borçlarını ödemenin zor olabileceğini dile getiren girişimci çok yorulmuş olsam da destekten iyi ki yararlandım dediğini, desteğin kendisi için güzel bir şey olduğunu ifade etmiştir. **R7 Kişisi: "Borç harç almıştım KOSGEB'ten aldığım parayla öderim demiştim. Risk alırdım zor alırdım tabi. Şimdi borcu da bir ay iki ay sonra KOSGEB'ten para yatacak diye istiyorsun. Ama diğer koşullarda ben çalışayım ben kazandıkça getirir size veririm zor. Yok, iyi ki girmişim iyi ki yapmışım. Beni ne kadar yormuş olsa da. Bu**

**benim için çok güzel bir şey”** demiştir. Bir diğeri girişimci R(8), KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı olmasa da iş yerini açabileceğini, desteğin kendisi için avantaj olduğunu dile getirmiştir. Girişimci desteği alma sürecinde yaşadığı sıkıntılar dolayısıyla iyi ki yararlandım ya da keşke yararlanmasaydım noktasında bir yorum yapamadığını dile getirmiştir. **R8 Kişisi: “Bizim iş yeri açma gibi bir fikrimiz vardı ama KOSGEB bizi rahatlattı. Avantaj gibi düşündük yine kurmayı düşünüyorduk ama bu kadar rahat olamazdık, KOSGEB’in desteği diye başlamayı daha uygun bulduk. İkisinin tam ortası oldu şimdi pişmanda olmadık, aman aman ya buda bize çok faydalı oldu diyecek durumda da değiliz. Yani yaşadığımız sıkıntılar zorluklar dolayısıyla tam ikisinin ortası diyebilirim yani nasıl diyelim gel git yaşadık kafamızda bir türlü iyi mi oldu kötümü oldu diye onun hesabını bir türlü yapamadık.”** Bir diğeri girişimci R(9), KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı olmasaydı iş yerini açarken çok zorlanacağını, belki de iş yerini açamayacağını dile getirmiştir. Bunun yanı sıra desteğin işletmesini resmi bir şekilde kurmasını sağladığını, eğer bu destek olmasaydı resmi kurulamayacağı için o dönemde yapılan maliye denetiminde iş yerinin kapatılacağını ifade etmiştir. Girişimci maliyedekiler gittikten sonra iyi ki bu destekten yararlanmışım dediğini de sözlerine eklemiştir. **R9 Kişisi: “Kurardım ama çok aşırı sıkıntı yaşardım. Hani böyle sıkıntı yaşamadım mı yaşadım ama şu anda rahatım. Bunu almamış olsaydım çok daha büyük sıkıntı yaşardım, belki de kurmazdım öyle diyeyim. Eğer ben bu destekten yararlanmayıp da kendi işletmemi kendim açmış olsaydım en başından maliye kaydım olmayacaktı. Ticari kaydım olmayacaktı. Kacak bir işletme olarak çalışacaktım. Bu şekil çalışmış olduğum yere bir ara maliye baskın yapmıştı. Oradaki tüm esnafın maliye kaydı olmadığından dolayı kaçıp gittiler ama benim maliye kaydım olduğu için ticaret odasına kaydım olduğu için vergimi yaptırdığım için hiçbir sıkıntım olmadı. İşletmem çalışmaya devam etti. Bunlar gittikten sonra iyi ki dedim bu krediden yararlanmışım. Maliye ve ticaret odası kaydımı yaptırmışım.”**

Yine bir girişimci (R10), bu destek olmasaydı iş yerinin bir sene geriden gideceğini, desteğin kendisine çok fazla katkı sağladığını ve destekten iyi ki yararlanmış olduğunu dile getirmiştir. Girişimci ayrıca bu destekten haberi olmayan çok fazla kişinin olduğunu dile getirerek destek duyurularının daha fazla olması gerektiğini belirtmiştir. **R10 Kişisi: “Kuracaktım ama dediğim gibi bir yıl geriden gelmiş olacaktım. Şöyle diyeyim keşke yararlanmasaydım deme lüksüm yok. Çünkü bana hep kat kat artışı oldu. İyi ki yararlanmışım iyi ki bize böyle bir şey sunmuşlar. Bilmeyen henüz bir sürü insan var. Yeni iş yeri açanlar böyle**

**bir şeyi devletin verdiği bilmiyorlar ve bunların bence biraz daha seslendirilmesi, duyurulması lazım. Birçok insanın haberi yok bundan”** demiştir. KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı olmadan da iş yerini kuracağını ifade eden R(11), bu durumda açacağı iş yerinin istediği gibi olmayacağını belirtmiştir. Desteği faydalı olarak niteleyen girişimci iş yerinin ilerleyebilmesinde desteğin etkisinin olduğunu dile getirmiştir. **R11 Kişisi: “Tabi yine kurmak zorundaydım. Hani takır tukur olsa bile bu işi kurmak zorundaydım. Bir şekilde girişecektim. Ama derme çatma bir iş mi olurdu profesyonel bir iş mi olurdu onu artık bilemiyorum. Faydalı oldu yani. Dediğim gibi bir mazot parası bile olsa bir şekilde bize takviye oldu. Yol almamızı sağladı yani.**

Sonuç olarak girişimcilerin birçoğu (R3, R4, R5, R6, R7,R9, R10, R11) desteği olumlu bulmuş ve iyi ki yaralandım, dediklerini ifade etmişlerdir. R1 kişisi destekten yararlandığı için pişman olduğunu belirtmiştir. R8 kişisi destekten yararlandığına iyi mi kötü mü yaptığına dair karar veremediğini dile getirmiştir.

*4.6.6.1. KOSGEB’in Yeni Girişimlere Sunduğu Destek Programını Çevrenizde Bulunanlara Önerir Misiniz?*

Girişimcilerin birçoğu desteği çevresinde iş kurmak isteyenlere önerebileceğini ifade etmiştir.

**R1 Kişisi: “Öneriyorum uğraşacaklarsa öneriyorum ama yok uğraşamayız diyorlarsa hiç bulaşmasınlar”** bildirisinde bulunmuştur. Girişimci çevresindekilere desteğe uğraşabilecekseniz başvurun aksi takdirde başvuru yapmayın önerisinde bulunduğunu belirtmiştir. Bir girişimci R(2), destek programını resmi olarak çalışan işletmelere önerdiğini ancak Antep usulü esnaflık yapacak olanlar için bu desteğin çok uygun olmadığını ifade etmiştir. **R2 Kişisi: “Kurumsal olarak, resmi çalışmak isteyenler için iyi ama bizim Antep usulü ile esnaflık yapacaksa iyi değil.”** Bir diğer girişimci R(3), çevresinde bulunanlara desteği öneremediğini ifade etmiştir. Evli olduğunu belirten girişimci eşinden, ailesinden maddi anlamda destek alabildiğini bunun yanı sıra geniş bir çevreye sahip olduğu için çevresinden borç para alabildiğini ifade etmiştir. Fakat bu imkânlarla sahip olmayan birçok kişinin bulunduğunu ve bu yüzden desteği çevresinde bulunanlara öneremediğini belirtmiştir. Girişimci destek sürecinde resmi prosedürlerin fazla olduğunu ödemenin geç yapıldığını belirterek bu koşulların iyileştirilmesi durumunda desteği çevresindekilere tavsiye edebileceğini belirtmiştir. Bunların yanı sıra iş kuran girişimcilere bir KOSGEB uzmanının iş kurmanın tüm aşamalarında yardım etmesini, işletmeyi beraber kurması gerektiğini dile



getirmiştir. **R3 Kişisi:** “Şu an çevremde ki insanlara öneremem nasıl önereyim ki ben bir bayanım bir şekilde eşimden destek alıyorum, ailemden destek alıyorum ya da çevrem var borç alıyorum ama birçok kadının benim gibi imkânı yok bu insanlara gidin KOSGEB’ten destek alın diyemem. Yani ben arkadaşlarıma nasıl diyeyim ellerinde nakit yok, bir on bin ile yirmi bin ile dükkân açamıyorsunuz. KOSGEB’ten de aldığınız para biraz geç geliyor resmi prosedür çok fazla yani bunlar aşılırsa tabi ki tavsiye ederim. Birde işi kurarken danışman bizzat işin içinde olabilir yani bir restoran kuruyorsam benim danışmanım gelsin benimle birlikte kursun. Çok zor bir şey değil bir danışman ayda 4 tane iş yerine danışmanlık yapabilir. Çok aşırı derece de iş yeri açılmıyor uzmanlar girişimcilerle birlikte iş yeri kurabilirler.” Bir diğer girişimci R(4) ise desteği herkese önerdiğini belirtmiştir. **R4 Kişisi:** “Herkes tavsiye ederim güzel bir şey.” Bir başka girişimci R(5), KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı’ndan yararlandığını duyanların kendinse danıştığını, onlara KOSGEB’ten gelecek olan paraya güvenerek hareket etmemeleri gerektiğini, ellerinde belli bir nakitleri varsa, KOSGEB’ten gelecek parayı bir hediye olarak düşüneceklerse bu desteğe başvuru yapmalarını önerdiğini belirtmiştir. Girişimci bunların yanı sıra destek için belli bir süre kurul beklenildiğini, aynı şekilde kuruldan sonra gelecek olan para içinde belli bir süre beklenildiğini sözlerine ekleyerek destekten yararlanmak isteyenlere bu koşulları göz önünde bulundurarak desteğe başvuru yapmaları gerektiğini ifade etmiştir. **R5 Kişisi:** “Yapmaya çalışan insanlar oldu. Ne yapalım diye yanıma geldiler ben bir tek şey söyledim sadece o paraya güvenerek iş kurmaya kalkmayın dedim. Yani o zaman istediğiniz şeyleri tam anlamıyla yapamayabilirsiniz. Siz işyerinizi, kendi paranızla açacakmış gibi davranın o parayı da bir hediye olarak görün öyle görürseniz ayakta kalmakta, istediğinizi yapmakta daha kolay olur dedim. Çünkü paranın ne zaman geleceğini bilmiyorsunuz, ne zaman kuruldan geçileceğini bilmiyorsunuz. Destekten gelen para size yetişir mi bilmiyorsunuz, dosyanız kaçınıcı sırada bilmiyorsunuz bugün geldi yarın geldi hesaba yattı mı yatmadı mı şöyle mi böyle mi bekliyorsunuz. Siz kendi cebinizdeki paranızı kullanın o hesabınıza yatarsa devletin size verdiği bir hediye olarak görün ben böyle düşünüyorum.” Bir diğer girişimci R(6), çevresindekilere destekten yararlanmaları konusunda öneride bulunduğunu fakat birçoğunun devlet işi olduğu için bu fikirden uzak durduğunu ifade etmiştir. Girişimci bunun nedenini formalite evrak ile fazla uğraşılmasına bağlamıştır. **R6 Kişisi:** “Tabi ki öneririm birçoğu da devlet işi diye uzak duruyor. Niye böyle bir düşünce var peki? Formalite evraklar çok fazla hiç gerek yok benim ikametgâhımın nerede olduğunu KOSGEB’te çok iyi bilir İŞKUR da çok iyi bilir bunu kalkıp da nüfus dairesinden

**götürmek bazı kişilere, birçok kişiye yüküdür ne gerek var.”** Diğer girişimcilerin düşüncelerine paralel olarak çevresinde bulunanlara desteği önerdiğini ifade eden R(7), KOSGEB’in yeni girişimci destek Programı’ndan yararlanarak iş kurduğunu duyanların şaşırıldığını, birçok kişinin çevreden destek alamayanları duydukları için desteğe başvuru yapmaya çekindiğini ifade etmiştir. Kendini bu konuda şanslı bulan girişimci, çevresindeki birçok kişinin parayı alamama ya da geç alma korkusu nedeni ile destekten yararlanma cesaretini gösteremediğini ifade etmiştir. **R7 Kişisi: “Tabi öneriyorum. Ben aldım diyorum şaşırıyorlar. Çünkü desteği alamayan insanlarda olmuş. Ben mi şanslıyım ben mi doğru adım attım bilmiyorum ama alamayan insanlar da çok ben öyle duyuyorum. İnsanlar da alamayan insanları gördükleri için korkuyorlar geri adım atıyorlar. Bilmelerine rağmen korkuyorlar geri adım atıyorlar. Nasıl cesaret etsin ki ya desteği alamazsam ya da önden verilen parayı bulamazsam diye korkuyorlar. Ya da buldum, aldım nasıl yapacağım. Ya geç öderse. Hep insanlarda bir korku var. Bir tereddüt var.”** Bir başka girişimci R(8), çevresindekilere desteği önerdiğini fakat desteği alabilme koşullarının biraz daha esnetilmesi gerektiğini belirtmiştir. **R8 Kişisi: “Ya tabi öneririm niye önermeyim mutlaka faydası oluyor sonuçta hibe alıyorsunuz aylık bir para alıyorsunuz. Ama işte dediğim gibi şartlar biraz daha kolaylaştırılırsa daha güzel olur diye düşünüyorum.”** Desteğin faydalı olduğunu belirten R(9), çevresindekilere bu desteği önerdiğini ve önereceğini dile getirmiştir. **R9 Kişisi: “Önerdim şimdi önerir miyim yine öneririm. Bu faydalı bir şey zararlı bir şey değil.”** R9 girişimcisinin düşüncelerine paralel olarak desteği önerdiğini belirten R(10), çevresindekilere iş kurma fikirleri yoksa bile belgeyi bir gün kullanma şanslarının olabileceği ihtimaline karşı mutlaka almaları gerektiği yönünde tavsiye verdiğini dile getirmiştir. **R10 Kişisi: “Çevremde işyeri açmak isteyen herkese bunu öneriyorum. Böyle bir şey varken faydalanmaları gerektiğini ihtiyaç sahiplerine duyuruyorum. Çevremdeki herkese duyurmaya çalışıyorum. Şimdilik böyle bir düşünceniz yoksa da belgenizi alın günün birinde iş yeri açma zihniyetindeyseniz alın köşede dursun. Alınması gereken bir belge, faydalanılması gereken bir durumdur. “** Bir diğer girişimci R(11) ise destek tutarının az olduğunu ama yeni iş kuran girişimciye iyi geldiği için çevresindekilere desteği önerdiğini ifade etmiştir. **R11 Kişisi: “Tabi ki öneririm. İş kurmak isteyen birçok insana az miktar bile olsa bir başlangıç için verimli olabileceğine inanıyorum. Onun için öneriyorum yani.”**

#### 4.6.6.2. KOSGEB İle İlişkiler

Girişimciler iş hayatına atıldıktan sonra güncellemeleri çok fazla takip etmedikleri için KOSGEB ile çok fazla ilişkilerinin kalmadıklarını belirtmişlerdir.

**R1 Kişisi: “Güncellemelerden haberim yok sadece toplantı olacağı günlerde bana mesaj geliyor ”** diyen girişimci yapılan güncellemelerden haberi olmadığını dile getirerek KOSGEB’te Yeni Girişimci Destek Program’ı ile ilgili yapılan toplantılar için cep telefonuna mesaj geldiğini dile getirmiştir. Bir girişimci R(7), KOSGEB Yeni Girişimci Destek Program’ında yapılan güncellemeler için ara sıra kendisine mail geldiğini fakat destekten ikinci bir defa yararlanma şansı olmadığı için destek için yapılan güncellemeleri takip etmediğini ifade etmiştir. **R7 Kişisi: “Ara sıra mail geliyor, bende internet adresinden bakıyorum. Ara sıra duyuyorum ama KOSGEB’ten bir kere faydalandığım için ve tekrar bu destekten faydalanılmadığı için bakmıyorum, takip etmiyorum. Geçen gün aradım sordum, şu an destek yok dediler.”** Bir diğer girişimci R(8), kendi işi ile uğraştığı için KOSGEB güncellemelerini takip etmediğini ifade etmiştir. **R8 Kişisi: “Yok pek takip edemiyorum genellikle işimizle ilgileniyoruz. Biliyorsunuz ticaret zor bir iş biz nasıl işimizi büyütürüz diye düşündüğümüz için KOSGEB ile fazla ilgilenemiyoruz.”** Yine bir girişimci R(11), yeni güncellemelerden haberi olmadığını, destek programı ile ilgili haberlerin kendisine mail yolu ile ulaştığını fakat maili çok kontrol edemediği içinde bu bilgilendirmelerden haberinin olmadığını dile getirmiştir. Girişimci bunun yanı sıra girişimci destek programı ile ilgili yapılacak olan toplantılar için girişimcilere telefon yolu ile ulaşılmasının daha iyi olacağını belirtmiştir. **R11 Kişisi: “Şu an yeni gelişmelerden haberim yok. E-mail yolu haber ulaşıyor tabi kontrol ettiğimiz zaman. Fakat maili sürekli kontrol edemediğimiz için her şeyden haberdar olamıyoruz. Bazı özel durumlarda, önemli toplantılarda, önemli bazı davetiyelerdi telefon ile aramaları gerektiğine inanıyorum.”** Bir başka girişimci R(6) ise güncellemeleri takip ettiğini, desteğin limitinin değiştiğini fakat bunun da yanlış bir uygulama olduğunu dile getirmiştir. İş yeri maliyetine göre bir limitin verilmesi gerektiğini ifade eden girişimci, limit belli olduğunda işletmelerin ısrarla bu limiti doldurmaya çalıştıklarını ifade etmiştir. Girişimci ayrıca, sektöre göre limit sınırlaması olduğunda girişimcilerin buna göre davranacaklarını dile getirmiştir. **R6 Kişisi: “Limit elli bine çıktı da oda yanlış, bir limit koymayacaksınız. Bir tuhafiyeci açacak on beş bin lazım, O’na on altı bin lira değil sadece iş planı üzerinden on beş bini hesaplasalar daha mantıklı olur. Birisi tornacı açacak üç yüz bin lira hani desteğin herkesin iş yerine göre olması daha mantıklı olur. O iş planını veriyoruz ya işte ne**

yapacağız diye masa alacağım dolap alacağım televizyon alacağım bilgisayar alacağım onları doküman olarak yazdığın zaman harcayacağın para meydana çıkıyor. Ama benim limitim elli bin lira açacağım yer elli bin lirayı tutmayacaksa ben elli bini doldurmak için hayali şeyler alacağım. Ama bu limit koyulmasa herkese iş yerinin ne kadara kuracak, listenizi getirin deseler herkes red olur korkusu ile itina ile yazar. Ama limit belli ise zaten o elli bini alacam diye her şeyi yaparlar, yapan da oluyor.”

Bir diğer girişimci R(10) ise, güncellemelerden haberi olduğunu, kendi işletmesini açtıktan birkaç ay sonra destek tutarında değişikliğin olduğunu belirtmiştir. Girişimci, bu değişiklikten yararlanamadığı için işletmesine almayı düşündüğü klimayı kendi bütçesinden aldığını, yeni destek kapsamından yararlanabilmeyi çok istediğini ifade etmiştir. **R10 Kişisi: “Evet. Ben desteğimi, hibemi aldıktan ortalama 3 ay sonra desteğin 50 bine çıktığını duydum. Kredi 100 bine çıktı. Kısmetsizmişim hatta keşke bize de yapabilselerdi. Mesela o sıralar ben KOSGEB’e gittim böyle bir şey olduğunu sordum benim eksiklerim vardı. Mesela yaz dönemi geldiğinde klimaya ihtiyacım vardı. KOSGEB’ tekiler de geliyor bunu görüyorlardı. Geldiklerinde dedim klimaya ihtiyacım var şuan alacak durumum yok. Klima olmazsa da lokanta ortamında sıcakta insanlar yemek yiyemiyor. Bundan dolayı mecbur almak zorundayız. Böyle bir destek çıkarmışsınız dedim keşke bize de verseydiniz. O olmadı kendi bütçemizden aldık onu da”**

Girişimcilerin birçoğu ( R1, R7,R8, R11) destekten yararlandıktan sonraki dönemlerde güncellemeleri takip etmediklerini belirtmişlerdir. Bunu yanı sıra (R6, R10) kişileri güncellemeleri takip ettiklerini ifade etmişlerdir.

## BEŞİNCİ BÖLÜM

### SONUÇ ve ÖNERİLER

#### 5.1. Genel sonuçlar

Girişimcilerle yapılan mülakatlar sonucunda, destek başvuru süreci itibari ile birçok sorunun yaşandığı gözlemlenmiştir. Özellikle makine teçhizatın ayrıntılı teknik özelliklerinin belirtilmesi, banka işlemlerinin çok detaylı olması girişimciler için sorun olmuştur. Birçok girişimci prosedür işlemlerin çok fazla olmasını eleştirmiş bu kadar detayla uğraşarak zaman kaybettiği için şikâyet etmiştir. Kurulların daha sık toplanması gerektiğini belirten girişimciler gecikmelerden dolayı sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. Yine aynı şekilde ödemelerin daha erken yapılması gerektiğini belirten girişimciler, ödemelerin gecikmesine bağlı olarak sıkıntı yaşadıklarını dile getirmiştir. Destek limitini yetersiz bulan girişimciler, desteğin limitinin sektörlere göre belirlenmesi ve sabit yatırım desteğinden yararlanma süresinin daha uzun olması gerektiğini belirtmiş ve bu konularda sorun yaşadıklarını dile getirmişlerdir. Hizmet sunulan iş koluna göre sabit yatırım desteğini makine teçhizat alımı yaparak kullanamayan girişimciler, sabit yatırım desteğini kullanabilmek için farklı bir alternatifin olmamasını eleştirmiş ve şikâyetçi olmuşlardır. Bunun dışında girişimciler hammaddeye herhangi bir destek sağlanamıyor olmasını da eleştirmişlerdir. Girişimcilerin sorun olarak gördüğü bir diğer konu da iş yerinin içine yapılan masraflardır. Girişimciler bu masrafların da desteğe dahil edilmesi gerektiğini belirtmişlerdir.

#### 5.2. Yaşanan Sorunlara İlişkin Sonuçlar

##### 5.2.1. Girişimcilerin KOSGEB Eğitimlerinden Haberdar Olma Süreci İle İlgili Yaşadıkları

Girişimciler eğitimlerden farklı şekillerde haberdar olmuşlardır. Arkadaşları aracılığı ile tesadüfen haberdar olanların yanı sıra iş kurma fikri içerisindeyken kendi çabaları ile KOSGEB'i araştıran ya da çevredeki insanlardan duyduklarını araştıran ve bu şekilde eğitime katılan girişimciler bulunmaktadır. Eğitim seviyeleri göz önüne alındığında KOSGEB'in ne anlama geldiğini dahi bilemeyen birçok insan vardır. Bu yüzden eğitim duyurularına daha fazla yer verilmeli tv ya da sosyal medya da eğitim duyuruları üzerinde durulmalıdır. Nitekim bu durum literatürde yapılan benzer çalışmalar ile de örtüşmektedir. Ara göre'' *KOSGEB tarafından verilen hizmet ve desteklerin basın ve yayın araçlarıyla, radyo ve televizyonlarla KOBİ'lere duyurulması sağlanmalıdır*'' (Ar,2009). Buradan da anlaşılacağı üzere destek çok

fazla bilinmemektedir. Bu durum göz önüne alındığında desteğin daha fazla kişi tarafından bilinmesi için yapılan çalışmalara öncelik verilmelidir.

### **5.2.2.Girişimcilerin Verilen Eğitimler İle İlgili Yaşadıkları Sorunlar**

Eğitim programının içeriği girişimciler tarafından faydalı bulunmuştur. Yalnız girişimcilerin eğitim seviyelerinin göz önünde bulundurulması ve eğitimin bu şekilde verilmesi daha verimli olacaktır. Çünkü girişimcilerin eğitim seviyelerinin farklı olması uyumsuzluk meydana getirebilmektedir. Nitekim üniversite mezunu olan girişimciler de sınıfta bunun sıkıntı yarattığını dile getirmiş ve bunun için farklı bir uygulama olmasının gerektiğini savunmuştur.

### **5.2.3.Girişimcilerin KOSGEB Desteğine Başvuru Sürecinde Yaşadıkları Sorunlar**

Girişimciler desteğin başvuru sürecinde birçok sorunla karşılaşmıştır. Yapılan mülakatlar sonucunda bunlar başlıklar halinde ele alınmış ve aşağıda sıralanmıştır.

#### *5.2.3.1.Desteklenen Sektörlerin Sınırlı Olmasına Dair Sorunlar*

Desteklenen sektörlerin sınırlı olmaması gerektiği, desteğin sınırlı olmasından dolayı mağdur olan girişimcilerin olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca üretim yapan girişimcilerin destek kapsamında farklı bir kotada değerlendirmeye alınması gerektiği de girişimciler tarafından belirtilmiştir.

#### *5.2.3.2. Desteği Alıp Almama Konusundaki Sorunlar*

Girişimciler desteğe başvuru konusunda tedirginlik yaşamıştır. Destekten yararlandığı için aldıkları ürünlerin çok kaliteli olması gerektiği konusunda korku yaşayan girişimciler olmuştur. Bunun yanı sıra çevreden duyulan KOSGEB destek vermez algısı da girişimcilerde tedirginlik yaratmıştır. Literatürde bu alanda yapılan benzer bir çalışma ile örtüşen bu durum destek içeriğinin yeterince bilinmemesine bağlanmış ve bundan dolayı girişimcilerin desteğe ön yargılı yaklaştıkları belirtilmiştir (Solmaz: 2014). Ayrıca iş planı dosyasının kabul edilmemesi durumunda çok fazla zaman kaybının olması ve bunun girişimcide stres yaratması yaşanan bir diğer korkudur.

### *5.2.3.3. Özel Danışmanlık Desteğinden Faydalanma Konusundaki Sorunlar*

Girişimcilerin çoğu KOSGEB'in çok detaylı prosedürlerinin olması ve KOSGEB uzmanlarının girişimcilerle yeterince ilgilenmemesine bağlı olarak özel danışmanlık desteğini gerekli görmüştür. Ayrıca ilkökul mezunu bireyler özel danışman olmadan kesinlikle bu işi yapamayacaklarını belirtmiştir. Özel danışmanlık hizmetinden sırf bilen biri işlerimizi hal etsin, dosyada eksik olmasın, zaman kaybı yaşamayalım detaylarla biz uğraşmayalım diye de yararlanıldığı gözlemlenmiştir. Yine bu alanda yapılan benzer bir çalışmada girişimcilerin eğitimlerden sonra iş planını kendi hazırlayamadıkları sonucuna varılmıştır (Yılmaz: 2015).

### *5.2.3.4. İş Kurarken Yaşanılan Sorunlar*

İş kurma aşamasında istenilen evraklarda çok fazla detay olması, yapılan prosedür işlemlerin çok fazla ve karışık olması girişimciler için sorun oluşturmuştur. Özellikle alınan ürünlerde çok detaylı bir şekilde teknik özelliklerinin belirtilmesi gerekliliği girişimciler de sıkıntı yaratmıştır. Ürün alınan işletmelerin bu detayları vermede problem yaşamaları ve girişimcilere bunu yansıtması girişimcileri bir hayli zorlamıştır. İstenilen banka evraklarında çok fazla detaya yer verilmesi, internet aracılığı ile yapılan ödemelerde alınan dekontlarda bankadan ayrıca ıslak kaşe imza yapma zorunluluğunun zaman kaybına neden olduğu ve girişimcilerin bu uygulamadan şikâyetçi olduğu gözlemlenmiştir. Literatürde yapılan benzer çalışmalarda da Solmaz: 2014, Onay: 2013, Yılmaz: 2015 özellikle evrak ve prosedür kısmının sorunlara neden olduğu gözlemlenmiştir.

## **5.2.4. Girişimcilerin Desteği Alırken Yaşadıkları Sorunlar**

### *5.2.4.1. Hibe Kısmını Alırken Yaşanan Sorunlar*

Bu aşamada kurul süresini beklemenin zaman kaybına neden olduğu ve kurulun daha sık toplanması gerektiği belirtilmiştir. Ödemelerin daha erken ve kesintiye uğramadan yapılması da girişimcilerin ifade ettiği başka bir husustur. Özellikle alınan paranın kesintiye uğraması girişimcilerde büyük hayal kırıklığına yol açmaktadır. Buna benzer bir çalışmada bu durum yine göze çarpmış, talep edilen paranın kesintiye uğramasının girişimcilerde problemlere neden olduğu gözlemlenmiştir ( Onay:2013). Girişimciler bu süreçte işletme yeni olduğu için personel maaşı ve iş yeri kirasına yapılan ödemeler için finansal döngüyü sağlayamamaktadır. KOSGEB'in bu giderleri harcama yapıldıktan sonra geri ödemesi yerine bu parayı direkt kişi ve personel hesabına yatırması finansal açıdan iş yerini rahatlatacaktır.

Destek kapsamında yer alan kira ödemelerinde vergi ve stopaj düşürüldüğünde geriye çok az bir tutarın kalması ve ödemelerin gecikmeli olarak hesaba yatması girişimcileri zorlamaktadır. İş yeri açılmadan iç düzenine çok fazla masraf yapıldığı için işletme giderlerine iş yeri için yapılan masrafların dahil edilmesi istenmiştir. Faaliyet alanlarına göre destek limiti ile ilgili değerlendirilmeler yapılmış ve sektörlere göre bir limitin olması gerektiği gözlemlenmiştir. İşletme giderleri arasında yer alan personel desteğini alabilmek için birinci dereceden akraba olmama şartı sorun oluşturmuştur. Bunların yanı sıra hammadde desteğinin verilmesi gerektiği de dile getirilmiştir.

#### *5.2.4.2.Sabit Yatırım Kısmını Alırken Yaşanılan Sorunlar*

Sabit yatırım desteğinden yararlanabilmek için işletmenin uzun yıllar çalışması gerekliliği göz önünde bulundurularak başvuru süresinin uzatılmasının girişimciler açısından yararlı olabileceği gözlemlenmiştir. Nitekim girişimcilerin çoğu da bu süreyi çok kısa olarak değerlendirmiştir. Destekten yararlanma koşullarında, özellikle banka teminat durumu girişimcileri zorlamakta ve girişimciler bu duruma farklı çözüm yolları bulunması gerektiğini belirtmişlerdir. Nitekim bu alanda yapılan benzer bir çalışmada da teminat mektubu bulmada girişimcilerin problem yaşadığı sonucuna varılmıştır (Yılmaz:2015). Bu destekten sadece makine teçhizat ve temel demirbaşları alabilecek girişimcilerin yararlanıyor olması farklı alanlarda hizmet veren girişimcileri mağdur etmektedir. Bu nedenle makine teçhizat almadan da girişimcilerin bu destekten yararlanabilmesi için çözüm yolları bulunmalıdır.

#### **5.2.5. Girişimcilerin KOSGEB (Uzmanları, Web Sitesi) İle İletişimde Yaşadıkları Sorunlar**

KOSGEB'in web sitesini biraz daha sade olması gerektiği bu sayfadan ilkokul mezunu olan bireylerinde rahat bir şekilde faydalanması gerektiği vurgulanmıştır. Girişimciler destekten yararlandığı için yapılan güncellemeleri çok fazla takip etmemiştir. Çoğu girişimci KOSGEB uzmanlarını yeterli bulmuştur. Özel danışmalık hizmetinden yararlandığı için KOSGEB uzmanlarına ihtiyaç duymadığını belirten girişimciler bulunmaktadır. Bunun yanı sıra KOSGEB uzmanlarının yeterli olmadığını savunan girişimciler de mevcuttur.



## **5.3. Öneriler**

### **5.3.1. Araştırmacılara öneriler**

Girişimcilerin yaşadıkları sorunlar desteğin güncelleşmesi ile farklılaşabilir. Bu farklılıklar beraberinde olumlu ya da olumsuz sonuçlar getirebilir. Bu yüzden destek kapsamı nasıl olursa en iyi verim alınır ya da KOSGEB desteği ile kurulan işletmelerin diğer işletmelere göre başarı oranları nedir? Konusunda araştırma yapılabilir. Bunun yanı sıra KOSGEB eğitimlerine katılan girişimcilerin yüzde kaç bu destek kapsamında iş yeri açabiliyor? Açılan işletmelerin yüzde kaç piyasa da kalıcılığı yakalayabiliyor konuları da araştırılması gereken diğer konular arasında yer almaktadır. Desteğin kullanılma oranı ve geri dönüşlerinin en iyi şekilde anlaşılması ve buna göre değişikliklerin yapılması açısından bu konularda araştırılma yapılması önem arz etmektedir.

### **5.3.2. Uygulayıcılara Öneriler**

Girişimcilerin en çok sorun yaşadığı konuların başında istenilen evraklardaki detaylar yer almaktadır. Bu detaylar ile uğraşmanın zaman alıcı olduğunu belirten girişimciler bu konularda KOSGEB'in uygulamalarının daha esnek olması gerektiğini bildirmişlerdir. Buradan yola çıkarak ürünlerin teknik özelliklerinin biraz daha azaltılması gerektiğini söyleyebiliriz. Yine internet ortamında yapılan ödemelerde alınan dekontlar da bankadan kaşe imza yapılması gerekliliği sorun yaratmaktadır. Teknoloji çağında olduğumuzu göz önünde bulundurduğumuz da bu duruma farklı çözüm yollarının getirilmesi gerektiği görülecektir. Sabit yatırım desteğinden yararlanma süresinin uzatılması ve geri ödeme planının buna göre düzenlenmesi de birçok girişimci için avantaj haline gelebilir. Destek limitinin sektörlere göre belirlenmesi, özellikle üretim sektöründe faaliyet gösterecek olan girişimciler için bu limitin yükseltilmesi destekten daha iyi verim alabilmenin yolları arasında görülebilir.

## KAYNAKÇA

- Adıgüzel, B. (2012). *İnovasyon ve inovasyon yönetimi: Steve Jobs örneği*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yönetim Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 12.
- Ağca, V. ve Kurt, M. (2007). İç girişimcilik ve temel belirleyicileri: Kavramsal bir çerçeve. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (29), 87.
- Ağca, V. ve Yörük, D. (2006). Bağımsız girişimcilik ve iç girişimcilik arasındaki farklar: Kavramsal bir çerçeve. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 162.
- Akatay, A. (2008). Gönüllü Kuruluşların İnsan Kaynakları Sorunlarına Eğitsel Bir Çözüm. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biga İ. İ. B. F.*, s. 6.
- Akçakanat, T., Mücevher., M. ve Çarıkçı, İ. (2014). Sözel, sayısal ve eşit ağırlık bölümlerinde okuyan üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerinin bazı demografik değişkenler açısından incelenmesi: Sdü Örneği. *AKÜ İIBF Dergisi* (2), 14-140.
- Akyazı, T. E. (2014, Nisan). *Girişimcilik sürecinde sosyal sermaye ve sosyal ağlar ile iç girişimcilik arasındaki ilişki üzerine bir araştırma*. Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Tezli Yüksek Lisans Programı Yüksek Lisans Tezi, 43.
- Alada, D. (2001, Mart). İktisadi düşünce tarihinde girişimcilik kavramı üzerine notlar. *İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 48.
- Altınbaş, Z. (2013). *Kurumsal girişimcilik ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişki: Mücevherat sektöründe bir araştırma*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 10.
- Altuntaş, G. (2010). *Girişimcilik ve stratejik yönetim ilişkisi: bir stratejik girişimcilik modeli ve imkb ulusal – 100 endeksinde işlem gören işletmeler üzerinde testi*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi ve Organizasyon Bilim Dalı Doktora Tezi, 64.
- Ar, M. (2009). *Kobi'lere Verilen Teşvik Ve Destekler Kapsamında Kosgeb Konya Örneği*. Karamanoglu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi

- Arıkan, C. (2013). *Kadın girişimcilikte başarı ve başarıyı etkileyen faktörler: Bursa örneği*. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 7.
- Armağan, A. (2013). Girişimcilik ve otonomi (özerklik) ilişkisi: *Ege üniversitesi iletişim fakültesi öğrencileri üzerinde bir araştırma*. *Turkish Studies*, 54.
- Arslan, E. T. (2012). *İnovasyon ile iç girişimcilik etkileşimi: Bilişim 500 şirketlerinde bir araştırma*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Doktora Tezi, 89-121.
- Aşkın, A. (2011). Tarihsel süreçte girişimcilik kavramı ve gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 62.
- Atar, A. (2015, Haziran). *Stratejik insan kaynakları yönetiminin örgüt inovasyonu ve iç girişimcilik üzerindeki etkisi: Otel işletmeleri üzerine bir araştırma*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Rekreasyon Yönetimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 56.
- Ataseven, B. (2012). Nitel Bilimsel Araştırmalarda Veri Kalitesinin Önemi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*,
- Aytaç, Ö. (2006). Girişimcilik: Sosyo-kültürel bir perspektif. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (15)*,141.
- Aytaç, Ö. ve İlhan, S. (2016). *Girişimcilik ve girişimci kültür: Sosyolojik bir perspektif* 102.
- Balaban, Ö. ve Özdemir, Y. (2008). Girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi: *Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F Örneği*. *Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F İşletme Bölümü*, 137.
- Başar, M., Ürper, Y., ve Tosunoğlu, B. (2013). Girişimcilik. *Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3002, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1955*.
- Baykul, A. (2009). *Isparta il merkezindeki esnaf sorunları ve esnafın yerel ekonomi ile ilişkisi*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 25.
- Bayraktaroğlu, S. (2016). *Girişimcilik ders notları*.
- Beğendik, B. (2013). *Küresel doğan işletmelerin uluslararasılaşma sürecine etki eden girişimcilik yönelimi boyutları ve girişimci özellikleri*. Gazi Üniversitesi Sosyal

- Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Doktora Programı Doktora Tezi, 109.
- Betil, I. (2010). Sivil toplum, sosyal sermaye, sosyal girişimcilik. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 24.
- Biröl, Y., Tuncay, M., ve Kaya, H. (2014, 05 29). İktisadi gelişme açısından girişimcilik kültürü; *Sivas, Tokat ve Amasya İllerinde Bir Uygulama*. 9(2), 236.
- Bozkurt, O. C. (2011, Ekim). Dünyada ve Türkiye’de girişimcilik eğitimi: *Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*. 21- 49.
- Cabar, H. (2006). *Türkiye’de girişimcilik kültürünün oluşmasında etkili faktörler ve Denizli örneği*. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yönetim-Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 2-49.
- Candan, H. (2012). *İş dünyası ve bürokrasi ilişkileri bağlamında girişimcilerin türk kamu bürokrasisi algısına yönelik bir araştırma*. Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Doktora Tezi, 12.
- Cansız, E. (2007). *Üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesi: Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencileri üzerine bir çalışma*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 45-70.
- Cansız, M. (2012). *Türkiye’de yenilikçi girişimcilerin sosyo-ekonomik durumları üzerine sosyolojik bir araştırma (teknoloji geliştirme bölgeleri örneği)*. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı, 37.
- Cici, E. N. (2013). *Kadınların girişimcilik yolunda karşılaştıkları sorunların öz girişimcilik yetenekleri üzerindeki etkisi: Konya İlinde Bir Araştırma*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı, 35.
- Cin, H. ve Yumuk Günay, G. (2013). Girişimcilerin girişimcilik tipleri ile duygusal zekâları arasındaki ilişki: Edirne örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 14.
- Çakır, A. (2011). *Küçük ve orta boy işletmeler’in kullanımına sunulan küçük ve orta ölçekli sanayi geliştirme başkanlığı destek ve teşvik türleri ile kurumsallaşma düzeyleri arasındaki ilişki*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi ve Organizasyon Bilim Dalı, Doktora Tezi,

- Çakmak, O. (2009, Ekim 01-04). Osmanlı'da piyasa zihniyeti ve girişimcilik (*Adam Smith Yaklaşımına Göre Bir Analiz*).
- Çarıkcı, H. ve Koyuncu, O. (2010). Bireyci-toplumcu kültür ve girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(3),
- Çetin, F.ve Varoğlu, A. (2009). Özellikler bağlamında girişimcinin beş faktör kişilik örüntüsü.
- Çetinkaya Bozkurt, Ö. ve Alparıslan, A. (2013). Girişimcilerde bulunması gereken özellikler ile girişimcilik eğitimi: *Girişimci ve Öğrenci Görüşleri. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*,
- Çetinoğlu, T. ve Büber, R. (2012). Ostim organize sanayi bölgesinde girişimcilik açısından kültür ve kişilik özelliklerinin analizine yönelik bir alan araştırması. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (33),
- Çiğdem, H. Y. (2011). *Hizmet işletmelerinde çalışanların kişilik özellikleri ve iç girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişkilerin incelenmesi*. Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi,
- Demir, Ö. (2014, Eylül). "Sivil toplum kuruluşları", "sosyal girişimcilik", "kurumsal sosyal sorumluluk" ve "sosyal işletme". *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi* (6), 349.
- Demir, Ö. (N.d.). Joseph A. Schumpeter: *Hayatı, eserler ve katkıları*. <http://Dergipark.ulakbim.gov.tr/Ausbf/Article/View/5000053848>
- Demirel, E. ve Tikici, M. (2004). Kültürün girişimciliğe etkileri. *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, 53.
- Dinçel, S. (2014). *Lojistik sektöründe girişimcilik; Örnek bir firma incelemesi*. İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Bilim Dalı, 65.
- Doğan, N. (2013). *Türkiye'de girişimcilik eğilimi: üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ana Bilim Dalı Doktora Tezi, 94-112.
- Doğangün, B. (2013, Kasım-Aralık). 19. y.y.'dan cumhuriyete osmanlı imparatorluğu'ndan devralınan girişimcilik mirası. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi* (39), 4.

- Erbatu, G. (2008). *Kültürel boyutları içerisinde girişimcilik eğilimi*. T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İnsan Kaynakları Yönetimi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 12.
- Erboy, N. (2013, Mayıs). E-dış ticaret ve girişimcilik üzerine etkileri. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi* (8), 52.
- Erdun, Ş. (2011). *Kadın girişimcilerin risk alma eğilimi ve kendine güven özellikleri üzerine bir çalışma: Zonguldak örneği*. Zonguldak Kara Elmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Örneği, 21.
- Ersoy, H. (2010). Kültürel çevrenin girişimcilik tercihinin etkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 73.
- Esen, Ş. ve Çetin, S. (2012, Aralık). Siyasi parti ve hükümet programlarında girişimcilik ve inovasyon. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (34), 73.
- Göçmen, S. (2007). *İşletmelerde girişimcilik özelliğini destekleyen faktörler: "iç girişimcilik"*. Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon Programı Yüksek Lisans Tezi, 33- 75.
- Göktaş, D. (2013). *Kobi'lerde girişimcilik değerleri, işletme performansı ve dış ticaret ilişkisi: Giresun sanayi işletmeleri üzerine bir araştırma*. Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 41- 47.
- Gusseanova, D. (2015). *Sosyal girişimcilik olgusu ve bir örnek olay incelemesi*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Programı Yüksek Lisans Tezi, 10.
- Güler, B. K. (2008). *Sosyal girişimciliği etkileyen faktörlerin analizi*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Doktora Tezi, 6- 18.
- Gümüşoğlu, Ş. ve Karagöz, B. (2014, Haziran). Tarihsel süreçte girişimcilik: Muğla örneği. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 101.
- Günay, A. (2016, Ocak). *Bilişim alanında değişik kademelerde eğitim gören öğrencilerin girişimcilik eğilimlerinin karşılaştırılması*. Afyon Kocatepe Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Bilgisayara Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 11.

- Günay, G. ve Gökten, B. (2012, Eylül-Ekim). Girişimci bilişi ve ulusal kültür ilişkisi: Türkiye ve Amerika'da yapılmış karşılaştırmalı bir çalışma. *Ankara Sanayi Odası Yayın Organı*, 38.
- Güney, S. ve Nurmakhmatuly, A. (2007). Kültürün girişimciliğe etkisi: *Kazakistan ve Türkiye üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik kültürlerarası araştırma*.
- Gürel, E. B. (2012, Haziran). İç girişimcilik: Bir literatür taraması. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi* (6), 70.
- Güven, Ş. (2015). *Girişimcilik metodolojilerinden "yalın yeni girişim" ve bilişim sektöründeki örnek uygulaması*. Bahçeşehir Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, 25.  
Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.  
<http://Docplayer.biz.tr:Http://Docplayer.biz.tr/4809325>
- İbicioğlu, H., Özdaşlı, K., ve Alparslan, A. (2009). Girişimci özellikler ve girişimcilik türü tercihi üzerinde ebeveyn etkisi: *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Araştırması*.
- İbrahimoğlu, N. ve Uğurlu, Y. (2013). Kobi'lerde iç girişimcilik ve örgüt kültürü ilişkisi: sektörel bir araştırma. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 105.
- İçerli, L., Yıldırım, M., ve Demirel, Y. (2011). Kobi'lerde iç girişimciliğin incelenmesine yönelik bir araştırma: *Aksaray Örneği*. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 179
- İrfan, A., Çalışkan, A., ve Turunç, Ö. (2012, Aralık). Gelişim ve rasyonel alt kültürlerinin girişimci davranışa etkisi: *Algılanan Çevresel Belirsizliğin Aracılık Rolü*. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(4), 68.
- İrmiş, A. ve Barutçu, E. (2012). Öğrencilerin kendilerini girişimci bir kişiliğe sahip görmelerini ve iş kurma niyetlerini etkileyen faktörler: *Bir Alan Araştırması*. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(2), 5.
- İrmiş, A. ve Özdemir, L. (2011). Girişimcilik ve yenilik ilişkisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*,
- Kafadar, O. ve Akman, G. (2014). *Bilimsel araştırma yöntemleri dersi nicel ve nitel araştırma yöntemleri*. Afyon Kocatepe Üniversitesi Çay Meslek Yüksekokulu İşletme Yönetimi Programı Yönetim ve Organizasyon Bölümü, 14.

- Kahraman, Y., Mutlu, M., ve Arslan, S. (2011). Girişimciliğin oluşumu ve kültürle ilişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 350.
- Kâhya, C. ve İmamoğlu, İ. (2013, Eylül-Ekim). Sosyo-demografik özellikler ve girişimcilik ilişkisinin yerel kalkınma bağlamında değerlendirilmesi (Bayburt ili örneği). *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi* (38), 3.
- Kalkınma Bakanlığı. (2014). *Girişimciliğin geliştirilmesi özel ihtisas komisyonu raporu*. Ankara: Onuncu Kalkınma Planı 2014 - 2018.
- Kanbur, E. (2015). *Çalışanların bireysel yaratıcılık düzeylerinin iç girişimcilik performansları üzerindeki etkisinde algılanan örgütsel desteğin aracılık rolü*. Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Doktora Tezi, 45.
- Kaplan, A. (2013). *Otel işletmelerinde bireysel hizmet odaklılığın iç girişimcilik performansı üzerindeki etkisi: algılanan çevresel belirsizliğin aracı rolü*. Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, 68.
- Karabulut, A. T. (2009). Üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerini ve eğilimlerini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi* (1), 336.
- Karakoç, A. (2010). *KOSGEB Kaynaklı Kobi Destekleri Ve Bütçe İlişkisinin Değerlendirmesi*.
- Karataş, Z. (2015, Ocak). Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri. *Manevi Temelli Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 63.
- Kınay, H. F. (2006, Eylül). *Girişimcilik, kalkınma ve rekabet ilişkisi Kütahya'da kobilerin girişimcilik profili*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 11.
- Kızılkaya, E. (2005). Joseph A. Schumpeter'in girişimcilik fikrine dair bir not. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 35.
- Kızıloğlu, M. (2011, Temmuz). *İç girişimcilik olgusunun yenilik yapabilme becerisine etkisi: gaziantep'te faaliyet gösteren yenilikçi örgütlerde bir uygulama*. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi,
- Kosgeb. (N.d.). *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*. <http://www.kosgeb.gov.tr/>
- Kosgeb. <http://www.kosgeb.gov.tr/>



- Kurtuldu, A. (2014). *Sağlık işletmelerinde kurumsal girişimcilik ve performansa etkisi*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sağlık Kurumları İşletmeciliği Anabilim Dalı Sağlık Kurumları Yönetimi Bilim Dalı Doktora Tezi, 39.
- Küsbeci, P. (2013). *İşletmelerde inovasyon yönetimi ve İstanbul ilinde sektörler arası ampirik bir çalışma*. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 20.
- Mutlu, S. (2014). *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi 9(1), 6*.
- Naktiyok, A., ve Bayrak Kök, S. (2006). Çevresel faktörlerin iç girişimcilik üzerine etkileri. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 79.
- Nişancı, Z. N. (2012). Toplumsal kültür-örgüt kültürü ilişkisi ve yönetim üzerine yansımaları. *Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi*, 1(12), 1281.
- Onay, M. ve Çavuşoğlu, S. (2010). “İşletmelerde girişimcilik özelliğini etkileyen faktörler: İç girişimcilik”. *Yönetim ve Ekonomi*, 17(1), 50.
- Onay, Ü.G (2013). *Kadın girişimciliğini etkileyen sosyo-kültürel faktörler: Isparta KOSGEB girişimcilik destekleri üzerine bir araştırma*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Öneren, M. (2012). İç Anadolu bölgesindeki genç nüfusun girişimcilik eğilimleri üzerine bir araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* ,
- Özal, P. H. (2009). *Türkiye’de girişimcilik teşvikleri ve yeterliliği Ankara’da bir araştırma*. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi,
- Özdemir, M. (2011). Nitel veri analizi: sosyal bilimlerde yöntem bilim sorunsalı üzerine bir çalışma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 325-336.
- Özen Kutanis, R. ve Alpaslan, S. (2006). Girişimci ve yönetici kadınların profilleri farklı mıdır? *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 142.
- Özer, O. (2011). *Kurumsal girişimcilik ve işletme performansı ilişkisi: Dört ve beş yıldızlı otel işletmelerinde uygulama*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı Turizm İşletmeciliği Programı Doktora Tezi, 57.

- Özkuş, G. (2007). Kapitalist sistemin sürükleyici aktörleri: Ekonomik teoride girişimciler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*.
- Özkuş, G. (2008). *Girişimcilik teorileri ve girişimci tipleri: Antalya-Burdur-Isparta illerinde (ibbf düzey 2 TR61 bölgesinde) imalat sanayi kobi'lerindeki girişimciler üzerine bir inceleme*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 5-21.
- Saraçoğlu, M. ve Duran, C. (2009). Yaratıcı girişimcinin gelişiminde çevrenin rolü. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 132.
- Saraçoğlu, M. ve Duran, C. (2013). Girişimcilik hislerine eğitimin katkısı: kütahya meslek yüksek okulu makine programı örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* , 40.
- Saylan, U. (2011). *Girişimcilik kültürü: Balıkesir'de turizm sektörüne yönelik bir araştırma*. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Anabilim Dalı, 61.
- Sezer, U. (2015). *Girişimcilik programları eğitimlerinin öğrencilerin girişimcilik eğilimleri üzerine etkilerinin analizi*. İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 60.
- Solmaz, H. (2014). *Küçük ve orta büyüklükteki işletmelere sağlanan kamu desteklerinin etkinliği ve KOSGEB Diyarbakir uygulaması*. Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Soylu, A., Kalfa, V., Şenel, D., ve Kocaalan, M. (2015). Girişimcilik eğitimlerinin öğrencilerin girişimcilik eğilimlerine olan etkilerini belirlemeye yönelik bir araştırma: Pamukkale Üniversitesi Honaz Meslek Yüksekokulu Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 314.
- Stratejik Planlar. (2015-2018). *Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı*. <http://www.sp.gov.tr/>
- Şahinli, M., Çakmak, Y., ve Şahbaz, N. (N.d.). Organize sanayi bölgesinde girişimcilik ve inovasyon düzeyinin belirlenmesi üzerine bir araştırma: *Karaman İli Örneği*.
- Tanyaş, B. (2014, Nisan). Nitel araştırma yöntemlerine giriş: genel ilkeler ve psikolojideki uygulamaları. *Eleştirel Psikoloji Bülteni (5)*, 26.

- Top, S. ve Sevensan, M. (2016). Girişimcilik niyet modelleri ve kültürel kimliğin etkileri. *Kök Araştırmalar*,
- Topsoy, O. K. (2014, Aralık). *Gölbaşı'nda girişimcilerin çalışanların ve halkın girişimcilik algılarının karşılaştırılması: (Adıyaman/Gölbaşı rneği)*. Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, 13.
- Tulunay, L. (2010). *Girişimciliği etkileyen faktörler ve girişimci profili: İstanbul-Kayseri-Van rnekleri*. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon ve rgtsel Davranış Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi,
- Türkmen, A. (2007). *Girişimcilik ve girişimcilik kültürü*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yönetim Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans Projesi , 25.
- Uçar, H. (2011). *Otel yöneticilerinin i girişimcilik yönelimlerinin analizi*. Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, 47.
- Uçkun, N., ve Girginer, N. (2012, Haziran). Girişimciliği etkileyen faktörler: Eskişehir organize sanayi bölgesindeki metal sektörü girişimcilerine yönelik bir uygulama. *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 1(1), 99.
- Uğur, B. (2015). *Girişimcilik eğitiminin ilköğretim programlarına konulmasına yönelik model nerisi*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 26.
- Uluköy, M., Demireli, C., ve Kahya, V. (2013). Kosgeb girişimcilik eğitimi kurslarına katılan katılımcıların girişimcilik profiline yönelik bir alan araştırması. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 87.
- Uysal, A. (2010, Eylül). *Sınıf ğretmenlerinin 2009 hayat bilgisi ğretim programında belirtilen strateji, yöntem ve teknikleri uygulamadaki yeterlik düzeylerinin belirlenmesi*. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Programları Anabilim Dalı Eğitimde Program Geliştirme Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 31.
- zlmez, H. (2008). Girişimcilik ve Konya'da girişimciliğin geleceği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 25.
- Vakfi, T. . (2012, Mart). Sosyal girişimcilik projesi. *zel Sektör-Sosyal Girişim İşbirliğinin Geliştirilmesi İçin Politika Belgesi* , 3.

- Yasa, B. D. (2010). *1923'den günümüze Türkiye'de girişimciliğin tarihi*. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- Yazıcı, O. (2014). *Ortaokul Yöneticilerinin Girişimcilik Yeterlilik Düzeyleri*. Yeditepe Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Yönetimi ve Denetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 90.
- Yeşil, S., Doğan, İ. ve Doğan, Ö. (2016, Ocak). Örgüt kültürünün girişimcilik yönelimi ile örgütsel performans üzerindeki etkisi: Kahramanmaraş İli Tekstil Sektörü Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 154.
- Yıldız, S. (2007, Ocak). *Girişimcilik*. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Projesi, 34.
- Yıldız, S. ve Kapu, H. (2012). Üniversite öğrencilerinin bireysel değerleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişki: Kafkas Üniversitesi'nde Bir Araştırma. *KAÜ-İ.İ.B.F Dergisi*, 3(3), 40.
- Yılmaz, H. (2015). *KOSGEB yeni girişimci desteği kapsamında kurulan Kobi'lerin karşılaştıkları sorunlar ve çözüm önerileri Kilis ili örneği*. Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yüksek lisans Tezi.
- Yüzüak, E. (2010). *Üniversitelerde öğrenim gören kız öğrencilerin girişimcilik eğilimlerini etkileyen faktörler*: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 5.

## **EK1: Araştırmada Kullanılan Görüşme Formu**

### **GÖRÜŞME FORMU**

**Araştırma Konusu:** ‘‘KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı’ndan Yararlanarak İş Yeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar’’

**Tarih ve Saat:**

**Görüşmeci**

Giriş

Merhaba, benim adım Perihan Ürper, Hasan Kalyoncu Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı Tezli Yüksek Lisans öğrencisiyim ‘‘KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı’ndan Yararlanarak İş Yeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar’’ üzerine araştırma yapıyorum. Amacım girişimcilerin destek sürecinde, eğitimlerden başlamak üzere ne tür problemler yaşadıklarını belirleyerek destek süreci boyunca karşılaştıkları sorunlara dair önerilerin sunulmasıdır.

KOSGEB’in sunduğu Yeni Girişimci Destek Programı’ndan yararlanırken yaşadığınız sorunlar ile ilgili fikirlerinizi ve bu destekten beklentilerinizi öğrenmek istiyorum. Bu amaçla hazırlamış olduğum şu soruları sormak istiyorum. Yanıtlarsanız sevinirim.

**Görüşme Soruları:**

1. Girişimcilik fikri ilk kez nasıl oldu? girişimcilik için attığınız ilk adımdan sonra eğitim aldığınız kuruma nasıl ulaştınız? KOSGEB eğitimlerinden nasıl haberdar oldunuz?

2. Aldığınız eğitim programının içeriği hakkında ne düşünöyorsunuz?

.....  
.....  
.....

3. KOSGEB’in desteklenen sektörleri sınırlı tutmasını doğru buluyor musunuz? Bu konudaki düşönceleriniz nelerdir?

.....

- .....  
.....
4. İş kurarken KOSGEB'in sunduğu yeni girişimci desteğini alıp almama konusunda yaşadığınız tereddüt ya da korkularınız oldu mu?

.....  
.....  
.....

5. Özel danışmanlık hizmetinden yararlandınız mı? Sizce özel danışmanlık hizmeti almadan da iş planı yazılıp iş yeri açılabilir mi? Bu konuda yaşadığınız sıkıntılar nelerdir?

.....  
.....  
.....

6. Yeni girişimci destek sürecinde yapmak zorunda kaldığınız prosedür işlemler sizi zorladı mı? En çok hangi noktalar da zorlandınız?

.....  
.....  
.....

7. İş fikriniz ve iş planınız yeterli görüldükten sonra ödemeyi almak için beklediğiniz süre boyunca yaşadığınız sıkıntılar ne oldu?

.....  
.....  
.....

8. İş kurarken aldığınız destek sizi ne kadar rahatlattı? İş yerinizi açarken toplam maliyetiniz ne kadar oldu?

.....  
.....  
.....

9. Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında verilen kredi miktarını kullandınız mı? Kullandıysanız ne gibi problemler yaşadınız kısaca anlatabilir misiniz?

.....  
.....  
.....

**10. Kredinin geri ödeme süreci hakkında ne düşünüyorsunuz?**

.....  
.....  
.....

**11. Yeni Girişimci Destek Program'ından yararlanırken keşke destekten yararlanmasaydım ya da iyi ki destekten faydalandım dediğiniz noktalar nelerdir?**

.....  
.....  
.....

**12. KOSGEB yeni girişimci desteği olmasa da iş yerinizi kurabilir miydiniz?**

.....  
.....  
.....

**13. Türkiye'nin büyüyen ekonomisinde yeni girişimci sayısının artması için KOSGEB'in sunduğu Yeni Girişimci Destek Programını yeterli görüyor musunuz?**

.....  
.....  
.....

**14. Yeni Girişimci Destek Programı hakkında KOSGEB'in resmi web sitesinde yeterince bilgi var mı? Siz ne kadarını kullanabildiniz ya da kullanıyorsunuz?**

.....  
.....  
.....

**15. KOSGEB uzmanları iş kurma aşamasında size yeteri kadar yardımcı oldu mu? Bu konuda neler düşünüyorsunuz?**

.....

.....  
.....

**16. KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı'nda yapılan güncellemeler hakkında ne düşünüyorsunuz?**

.....  
.....  
.....

**17. Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında verilen (danışmanlık hizmeti eğitim ve destek diliminin) yetersiz bulduğunuz yönleri hakkındaki önerileriniz nelerdir?**

.....  
.....  
.....

**18. KOSGEB'in yeni girişimlere sunduğu destek programını aileniz ya da çevrenizde bulunanlara önerir misiniz?**

.....  
.....  
.....