

T.C.
DİCLE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE VE EKONOMİ ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

GİRİŞİMCİLİK – KOBİ İLİŞKİSİ BAĞLAMINDA BANKA KREDİLERİNİN
GİRİŞİMCİLİK(KOBİ) SEKTÖRÜ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

MUSTAFA BEYBUR

DANIŞMAN
PROF. DR. SELİM ERDOĞAN

DİYARBAKIR
2009

ÖZET

Gelişmekte olan ülke ekonomilerinde girişimcilerin payı hızla artmaktadır. Girişimci deyince de aklımıza KOBİ'ler (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) gelmektedir. KOBİ iki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri ifade eder. Ülkemizde KOBİ'ler imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların % 99.63'ünü oluşturmaktadır. Bu nedenle ülkemizin diğer ülke ekonomileri ile rekabet gücünde KOBİ'ler önemli rol oynamaktadırlar.

KOBİ'lerin ülke ekonomimiz için bu kadar önemli olmalarına rağmen son zamanlara kadar KOBİ'ler bankacılık kredilerinden yeteri kadar yararlanamamışlardır. Ülkemizde yaşanan yüksek enflasyon, krizler ve bunlara bağlı yüksek finansman maliyetleri KOBİ'leri önemli ölçüde zayıflatmıştır.

Son zamanlarda KOBİ'lerin ülke ekonomisine katkıları daha iyi şekilde anlaşılmiş ve gerek kamu kaynaklı gerekse özel sektör kaynaklı birçok kredi KOBİ'lerin ayakları altına serilmiştir.

Bankaların elinde bulunan likidite fazlalığı kredi için KOBİ'leri cazibe merkezi haline getirmiştir. Bankalar gerekli teminat ve kefaletlerini aldıktan sonra KOBİ'lere çok farklı ürün ve hizmetler sunmaya başlamışlardır.

Anahtar Kelimeler : 1-)KOBİ 2-)Finans 3-)Banka 4-)Kredi

ABSTRACT

In the economics of the countries which have been developing, the sharing of entrepreneur has increased quickly. When we say entrepreneur, we firstly think about KOBİ (a small business is independently owned and operated with a small number of employees and relatively low volume of sales). KOBİ's are volumes which employ under 250 people in a year, whose yearly net sales proceeds or financial statements don't exceed 5 million turkish liras and are classified micro business, small business and medium business. In our country KOBİ's build up 99.63 percent of the firms which work at the production industry. Therefore, KOBİ's are so important about the competition power of our country with the other countries.

Although KOBİ's are important for the economy of our country, KOBİ's haven't benefited enough from the bank loans. Inflation, economic crisis and high funding cost dramatically cause KOBİ's to get poor.

Nowaday, the contribution of KOBİ's for the economy of country understood and KOBİ's have the opportunities of many public and private loans.

The excess liquidity of banks have made KOBİ's the magnet for credits. After banks got necessary collateral and boils, banks began present many different goods and services for KOBİ's.

Key words : 1-)KOBİ 2-)Finance 3-)Bank 4-)Credit

TUTANAK

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Bu çalışma jürimiz tarafından Maliye ve Ekonomi Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan :Prof. Dr. Selim ERDOĞAN

Üye :Prof. Dr. Fazıl Hüsnu ERDEM

Üye :Yard. Doç. Dr. Cahit AYDEMİR

Onay
Yukarıdaki imzaların, adı geçene öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

İmza

.....
Akademik Unvan, Adı Soyadı
Enstitü Müdürü
(Mühür)

TEŞEKKÜR

Elimden geldiğince titizlikle çalıŐmaya gayret göstersem de eksiklikler olabileceği gerçeğini kabul ederek; çalıŐmamın bu konu ile ilgilenenlere ıŐık tutmasını ümit ediyorum... Bu çalıŐmadaki tüm kusur ve aksaklıkların bana ait olduğu bilinciyle; sadece tez aşamasında değil tüm yüksek lisans eğitimim süresince desteğini benden esirgemeyen, değerli vaktini bana ayırmaktan hiçbir zaman çekinmeyen, engin tecrübeleri ile bana yardımcı olmaya çalışan ve aynı zamanda tez danışmanım olan değerli hocam Prof. Dr. Selim ERDOĞAN'a özel olarak teŐekkürü bir borç bilirim.

Ayrıca; tezimin tamamlanma sürecinde daima yanımda olan değerli hocalarım Prof. Dr. Fazıl Hüsnü ERDEM'e, Yard. Doç. Dr. Cahit AYDEMİR'e, Yard. Doç. Dr. Bahar Burtan DOĞAN'a, ArŐ. Gör. M.Burak BULUTTEKİN'e, ArŐ. Gör. Çiğdem KAVAK'a, ve Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yardımlarını benden esirgemeyen saygıdeğer personel Burhan DİCLE'ye, hayatım boyunca daima yanımda olan aileme ve alıŐtđđım kurum olan Asya Katılım Bankası A.Ő.'ne sonsuz teŐekkürlerimi sunarım.

Mustafa BEYBUR

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
ÖZET	II
ABSTRACT	III
TUTANAK	IV
TEŞEKKÜR	V
TABLolar VE ŞEKİLLER	XII
KISALTMALAR	XIII
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM GİRİŞİMCİLİK VE KOBİ'LER

1.GİRİŞİMCİLİK	2
1.1.Girişim ve Girişimcilik Kavramının Tanımı	2
1.2.Girişimcilerin Bazı Kişilik Özellikleri	5
1.2.1.Hayal	5
1.2.2.Riske Katlanma	5
1.2.3.Yenilik	6
1.2.4.Yaratıcılık	6
1.2.5.Yönetim Becerisi	7
1.2.6.Öğrenme Azmi	7
1.2.7.İnsani İlişkiler	8
1.2.8.Hırslılık ve Kararlılık	9
1.2.9.İyimserlik ve Kendine Güvenme	10
1.2.10.Önsezi ve Fırsatçılık	11
1.2.11.Vizyon	11
1.2.12.Odaklanma ve Denetim Noktası	12
1.2.13.Başarı İhtiyacı	12
1.2.14.Bağımsızlık İhtiyacı	12
1.2.15.Enerjiklik	13

1.2.16.Problem Çözme Yeteneği	13
1.2.17.Planlama	13
1.2.18.Esneklik	13
1.2.19.Hataları Kabul Etme	13
1.2.20.Proaktiflik	14
1.2.21.Strese Karşı Dayanıklılık	14
1.3.Girişimci Adaylarının Özellikleri ve Temel Becerileri	15
1.4.Girişimciliğin Önemi	17
1.5.Girişimci Adaylarının İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları	19
1.5.1.Motivasyona Sahip Olmak	19
1.5.2.İş Fikrini Belirlemek	20
1.5.3.Çalışma Programı Hazırlamak	21
1.5.4.İş Fikrinin Potansiyelini Değerlendirmek	22
1.5.5.Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak	23
1.5.6.İş Planını Hazırlamak	24
1.6.Girişimciler ve Riskler :Girişimcileri Yolun Başında Batıran Onbeş Hata	26
1.6.1.Yeterli Sermaye Olmaması	26
1.6.2.Yanlış İşe Girmek	27
1.6.3.Kamuoyunu Yanlış Okumak	27
1.6.4.Özel Hayata Dikkat Etmemek	28
1.6.5.Eğitiminize Takılı Kalmak	28
1.6.6.Muhasebeye Hakim Olmamak	28
1.6.7.Hukuksal Danışman Tutmamak	28
1.6.8.Müşteriyi Tanıyamamak	29
1.6.9.Yanlış Fiyatlandırma	29
1.6.10.Nakit Akışını Planlayamamak	29
1.6.11.Değişimin Gerisinde Kalmak	29
1.6.12.Müşteri Sayısını Arttıramamak	30
1.6.13.Kontrolsüz Büyüme	30
1.6.14.Yönetim ile Büyüme Arasındaki Denge	30
1.6.15.Bilgiden ve Teknolojiden Uzak Kalmak	30
1.7.Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	31
1.8.Türkiye’de Girişimcilik	38

2.KOBİ'LER	40
2.1.KOBİ Kavramı	40
2.2. KOBİ Tanımlanmasında Kullanılan Kriterler	41
2.2.1.Nicel Kriterler	41
2.2.2.Nitel Kriterler	41
2.3.KOBİ Tanımı	42
2.3.1.Yasaya Göre KOBİ Tanımı	42
2.3.2.Hazine Müsteşarlığı'na Göre KOBİ Tanımı	43
2.3.3.AB'nin KOBİ Tanımı	43
2.3.4.Dış Ticaret Müsteşarlığı'na Göre KOBİ Tanımı	43
2.3.5.Eximbank'ın KOBİ Tanımı	44
2.3.6.Devlet İstatistik Enstitüsü'nün KOBİ Tanımı	44
2.3.7.KOSGEB'in KOBİ Tanımı	44
2.3.8.TOSYÖV'ün KOBİ Tanımı	45
2.3.9. OECD KOBİ Tanımı	45
2.4.KOBİ'leri Büyük İşletmelerden Ayıran Temel Fonksiyonlar	46
2.4.1.Yönetim Fonksiyonu	46
2.4.2.Üretim Fonksiyonu	46
2.4.3.Finansman Fonksiyonu	46
2.4.4.Pazarlama Fonksiyonu	47
2.4.5.Personel Fonksiyonu	47
2.4.6.Tedarik Fonksiyonu	47
2.5.KOBİ'lerin Sınıflandırılması	48
2.6.KOBİ Türleri	48
2.7.KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları	50
2.7.1.KOBİ'lerin Avantajları	50
2.7.2.KOBİ'lerin Dezavantajları	51

İKİNCİ BÖLÜM
GİRİŞİMCİLERE(KOBİ'LERE) SAĞLANAN DESTEKLER VE BANKA
KREDİLERİNİN GİRİŞİMCİLİK SEKTÖRÜ ÜZERİNE ETKİLERİ

1. Bankacılık Sektörü Dışında Girişimcilere(KOBİ'lere) Sağlanan Destekler	52
1.1.KOSGEB Kredileri	52
1.1.1. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği (KÖİDD)	52
1.1.2. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İş Geliştirme Merkezi Desteği (İŞGEM)	54
1.1.3. Genç Girişimci Geliştirme Programı (GGGP)	55
1.1.4. Genel Girişimcilik Eğitimleri	55
1.1.5. Yeni Girişimci Desteği	56
1.1.6. Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği	58
1.1.7. Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	60
1.1.8. Teknogirişim Sermayesi Desteği	61
1.1.9. KOSGEB Danışmanlık Desteği	62
1.1.10. KOSGEB Özel Eğitim Desteği	63
1.1.11. Bilgisayar Yazılımı Desteği	63
1.1.12. E-Ticarete Yönlendirme Desteği Altyapı Aşaması	64
1.1.13. Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği	65
1.1.14. Nitelikli Eleman Desteği	66
1.1.15. Yerel Ekonomik Araştırma Desteği	67
1.1.16. Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği	68
1.1.17. Kalite Geliştirme Destekleri	69
1.1.18. Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği	71
1.1.19. Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği	72
1.1.20. Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği	73
1.1.21. Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği	74
1.1.22. Tanıtım Desteği	75
1.1.23. Markaya Yönlendirme Desteği	76
1.1.24. İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi	77
1.1.25. Eşleştirme Desteği	78

1.2.TÜBİTAK Destekleri	80
1.2.1. TÜBİTAK Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı	80
1.2.2.TÜBİTAK Sanayi Araştırma-Geliştirme Projeleri Destekleme Programı	81
1.3.Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM)	82
1.4.GAP Girişimci Destekleme Merkezleri (GAP-GİDEM)	84
1.5.Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İŞKUR Meslek Kazandırma ve İş Başında Eğitim Desteği	85
1.6.Teşvik Belgeli KOBİ Kredisi	85
2.Bankalar Tarafından Girişimcilere Sağlanan Kredi Türleri	86
2.1.Ticari Bankaların Kredi Türleri	86
2.1.1.Nakdi Krediler	87
2.1.1.1.İskonto Kredisi	87
2.1.1.2.Spot Krediler	88
2.1.1.3.Rotatif Krediler	89
2.1.1.4.Taksitli Krediler	90
2.1.1.5.Kredili Mevduat Hesapları	91
2.1.2.Gayrinakdi Krediler	91
2.1.2.1.Teminat Mektupları	92
2.1.2.2.Harici Garanti Kredisi	92
2.1.2.3.Akreditif	93
2.1.2.4.Kabul ve Aval Kredisi	93
2.1.3.Diğer Ürünler	94
2.1.3.1.Doğrudan Tahsilat Sistemi	94
2.1.3.2.Gün İçi Krediler	95
2.1.3.3.Nakit Yönetimi Kredileri	95
2.1.3.4.Ticari Kredi Kartları	95
2.2.Yatırım ve Kalkınma Bankalarının Kredileri	96
2.2.1. Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Global Kredileri	96
2.2.2. Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) KOBİ Kredisi	97
2.2.3. Dünya Bankası KOBİ Kredisi	97
2.2.4. Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Proje Kredisi	98

2.2.5. Türk Eximbank A.Ş. Tarafından KOBİ'lere Kullanılan Krediler	99
2.2.5.1. Sevk Öncesi TL ve Döviz İhracat Kredileri (SÖİK-TL, SÖİK-DVZ)	101
2.2.5.2. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri	102
2.3. Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF)	104
2.4. Girişimcilere (KOBİ'lere) Verilen Banka Kredi Türleri : BANKASYA Örneği	107
SONUÇ	113
KAYNAKÇA	115

TABLULAR LİSTESİ

	Sayfa No
Tablo 1. Girişimcilerin Risk Alma Dereceleri	5
Tablo 2. Girişimcilerin Yeniliğe Açıklık Dereceleri	6
Tablo 3. Girişimcilerin Yaratıcılık Dereceleri	6
Tablo 4. Girişimcilerin Yöneticilik Becerileri	7
Tablo 5. Girişimcilerin Öğrenme İstekleri	8
Tablo 6. Girişimcilerin İnsani İlişkiler Kurma Becerileri	9
Tablo 7. Girişimcilerin Hırs Dereceleri	10
Tablo 8. Girişimcilerin İyimserlik Dereceleri	10
Tablo 9. Girişimcilerin Fırsatçılık Dereceleri	11
Tablo 10. Girişimcilerin Vizyon Sahibi Olma Dereceleri	11
Tablo 11. Girişimcilerin İşe Odaklanma Dereceleri	12
Tablo 12. Girişimcilerin Hataya Karşı Toleransları	14
Tablo 13. SÖİK ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Vade ve Faiz Oranları	103
Tablo 14. Asya Katılım Bankası A.Ş. Nazım Hesaplar	112

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Girişimciliğin Ekonomik Gelişmedeki Rolü ve Önemi	18
---	----

KISALTMALAR

ABİGEM	:	Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri
AK	:	Avrupa Komisyonu
Ar-Ge	:	Araştırma Geliştirme
AYB	:	Avrupa Yatırım Bankası
CE	:	Conformite European
DiE	:	Devlet İstatistik Enstitüsü
DTM	:	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTS	:	Doğrudan Tahsilat Sistemi
FKA	:	Fransız Kalkınma Ajansı
FOB	:	Free on Board
GAP	:	Güneydoğu Anadolu Projesi
GAP BKİ	:	GAP Bölge Kalkınma İdaresi
GAP-GİDEM	:	GAP Girişimci Destekleme Merkezleri
GGGP	:	Genç Girişimci Geliştirme Programı
GİGPSYH	:	Genel İşletme Geliştirme Programı Stratejik Yol Haritası
GTZ	:	Alman Teknik İşbirliği Kurumu
IEC	:	International Electrotechnical Commission
ISO	:	İstanbul Sanayi Odası
İŞGEM	:	İş Geliştirme Merkezi
İŞKUR	:	Türkiye İş Kurumu
KDV	:	Katma Değer Vergisi
KGF	:	Kredi Garanti Fonu
KİT	:	Kamu İktisadi Teşebbüsü
KOBİ	:	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	:	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÖİDD	:	Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği
K.Ö.Y.	:	Kalkınmada Öncelikli Yöre
KSS	:	Küçük Sanayi Siteleri
MEKSA	:	Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı

OECD	:	Organization for Economic Cooperation and Development
ORTKA	:	Ortak Kullanım Atölyeleri
ORTLAB	:	Ortak Kullanım Laboratuvarları
OSB	:	Organize Sanayi Bölgeleri
ÖSDP	:	Özelleştirme Sosyal Destek Projesi
POS	:	Point of Sale
S.	:	Sayfa
SDTŞ	:	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SÖİK	:	Sevk Öncesi İhracat Kredisi
SSK	:	Sosyal Sigortalar Kurumu
SYH	:	Stratejik Yol Haritası
TEKMER	:	Teknoloji Geliştirme Merkezleri
TESK	:	Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TKB	:	Türkiye Kalkınma Bankası
TL	:	Türk Lirası
TOBB	:	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	:	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TPE	:	Türk Patent Enstitüsü
TS	:	Türk Standartları
TSE	:	Türk Standartları Enstitüsü
TSKB	:	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
TURKAK	:	Türk Akreditasyon Kurumu
TÜBİTAK	:	Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
UNDP	:	Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı

GİRİŞ

İçinde bulunduğumuz 21. yüzyılda dünya ekonomi literatüründe globalleşme kavramı çokça anılmaya başlanmıştır. Artık tüm ülke ekonomileri birbirinden etkilenmekte ve bunu aşmak için değişimlere ayak uydurmak zorunda kalınmıştır. Bu değişimlerin biri de KOBİ'ler için olmuştur. Globalleşmenin KOBİ'ler üzerindeki etkisi, artan ve şiddetlenen bir rekabet olarak kendini hissettirmektedir. Gerekli önlemleri almayan ülkelerin ekonomilerinde sıkıntılar yaşanmaya başlanmıştır.

Her geçen gün KOBİ'lerin ülke ekonomisi için faydaları daha iyi anlaşılmakta ve bir anlamda gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinin lokomotif görevini gören KOBİ'lere daha geniş bir ürün yelpazesi olarak destek paketleri oluşturulmaktadır. Bu kaynakların bir kısmı, hibe şeklinde devlet tarafından karşılanmaktadır. Bir kısmı ise bankalar tarafından karşılanmaktadır.

Ülkemizde son yıllara kadar KOBİ'lere gereken önem verilmemekteydi ve bu sebeple bankacılık sektörü de KOBİ'lere kredi kullandırım konusunda çok çekingen davranmaktaydı. Ancak son yıllarda KOBİ sayılarının artması, bankalar için yeni bir pazar alanı ortaya çıkarmış ve bankalar bu pastadan pay alabilmek için adeta yarışa girmişlerdir. Bu bağlamda tüm bankalar KOBİ'ler için çeşitli ürün paketleri hazırlamış ve eskisine göre kredi kullandırım şartlarını daha da kolaylaştırmışlardır.

Çalışmamız iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; girişimcilik, girişimciliğin tarihi gelişimi, girişimcilerin özellikleri, KOBİ'ler, KOBİ'lerin özellikleri, KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajları incelenecektir. İkinci bölümde ise KOBİ'lere bankacılık sektörü dışında verilen desteklerde, ticari banka kredilerinden ve türlerinden, yatırım ve kalkınma bankalarının verdiği kredi türleri ve özelliklerinden bahsedilecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK ve KOBİ'LER

1.GİRİŞİMCİLİK

1.1.Girişim ve Girişimcilik Kavramlarının Tanımı

Girişimcilik kavramına gelmeden önce girişim kavramının ne anlama geldiğini açıklamak gerekmektedir. Bildiğimiz gibi insan ihtiyaçlarını giderecek mal ve hizmetlerin oluşması için üretim faaliyeti gereklidir.Üretimin olabilmesi için üretim faktörlerinin bir araya getirilmesi gerekmektedir. Bunların gelişigüzel bir araya getirilmesiyle işletme kurulmuş olamaz ve bunları yapmak girişimcinin veya yöneticinin görevidir¹.

“Girişim” sözcüğünün Latin kökenli dillerdeki gelişimi bugün çağdaş dünyada “girişimcilik” kavramını anlamak açısından esinleyicidir. Girişim sözcüğü ilk kez 15. yüzyılda eski Fransızca’da kullanıldığı düşünülen “entreprendre” olarak kullanılmıştır.Türkçe okunuşu “antröprandr” olan girişimcilik o zamanın “devrimci burjuvazisi”ni de akla getirecek biçimde, fırsatları yakalama konusunda gözü kara, kalkışmaya hazır, tereddütsüz ve cesur anlamına geliyordu.²

“*entrepreneur*” ingilizce’de enter (giriş) ve pre (ilk) kelime kökenlerinden gelmekte yani ilk girişen, başlayan anlamına gelmektedir. Girişimcilik, hem günlük hayatta hem de ekonomi ve yönetim gibi teknik alanlarda oldukça sık kullanılan bir kavramdır.

¹ Erkan Turan DEMİREL, **Girişimcilik Kültürü**, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Malatya 2003, s.8.

² **Girişimcilik ve Teknoparklar**, www.emo.org.tr/ekler/1f860e3b7f548ab_ek.pdf, Erişim Tarihi : 06.05.09.

Bu nedenle Girişimcilik literatürünü genel olarak; ekonomi, psikoloji, antropoloji, organizasyon, yönetim ve sosyoloji disiplinleri oluşturmuştur. Bu yelpaze içerisinde, bu konu üzerine çok sayıda araştırmacı yorumda bulunmaktadır. Yönetim bilimi ile ilgili yazılmaya 1980'li yıllarda başlayan Girişimcilik kavramı, uzun bir süre yönetici ve yönetici sahipleri tarafından anlaşılmaya çalışılmış ve örgütlerde nasıl daha girişimci bir yapı kazanabilir tartışmalarına yol açmıştır ve bu tartışmalar da epey sürmüştür.³

İş kurma veya işe girişme fikrini emeğin ikinci üretkenlik özelliği olarak ortaya koyan girişimcilik, insanda yaratıcılık ve riske girme gibi niteliklerin bilhassa önem kazandığı üretkenlik kabiliyetidir. Girişimci insan tipi sanayi devriminden önce daha çok ticaret yapan kişiler olarak karşımıza çıkmasına rağmen, sanayileşme süreci içinde bambaşka bir nitelik kazanmıştır. Girişimcilik niteliklerindeki bu değişim aynı zamanda girişimcinin ekonomik değerini ve dolayısıyla toplumdaki önemini çok arttırmıştır. Bu gelişmenin bir sonucu olarak, genel iktisatta da girişimcilik bir üretim faktörü olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Bu açıklamalardan yola çıkarak girişimciyi üretim faktörlerini bir araya getirerek iktisadi mal ve hizmet üretimi için gerekli girişimi başlatan, ayrıca üretim için gerekli finansman kaynaklarını ve üretimin değerlendirileceği pazarlar bulan kişiler olarak tanımlayabiliriz.⁴

Diğer bir tanıma göre ; “Girişimci”, çeşitli riskleri göze alarak ürün veya hizmet üretimi için gerekli ortamı hazırlayan ve üretim faktörlerini bir araya getiren kişi olarak tarif edilir. Bu bağlamda girişimci, üretim faktörlerini (emek, sermaye, doğal kaynak, teknoloji) en son teknik, yöntem ve bilgilerle bir araya getiren, ürün ve hizmet üreten veya üretilen ürün ve hizmetleri kâr amacıyla piyasaya sunan, satış sonrasında da ortaya çıkacak kâr ya da zararı üstlenerek riski karşılayan ve ticari gelişmeyi hedefleyen yatırımcıdır.⁵

³ Evrim ÇEVİK, **Girişimcilerin, Girişimcilik Tipleri İle Çalışma Amaçları Arasındaki İlişki**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2006, s.6.

⁴ **Girişimcilik**, [http://www.gençbilim.com/odev/13029 Girişimcilik-odev.html](http://www.gençbilim.com/odev/13029%20Girişimcilik-odev.html), Erişim Tarihi : 06.05.09.

⁵ Bekir PARLAK, **Yükselen Trend Girişimcilik**, <http://www.tchayat.org/modules.php?name=News&file=article&sid=58> , Erişim Tarihi . 06.05.09.

Girişimci, bazı kaynaklara göre belirli bir projeyi, girişimcilik anlayışına uygun biçimde geliştirmek üzere gözler önüne seren ve tanıtan kişi olarak da tanımlanabilir. Girişimciler, yalnızca üstlendikleri faaliyetler ile değil, aynı zamanda yüklendikleri riskler, yeni servet yaratmada hedefledikleri özel faaliyetler dizisi ve refah oluşturmadaki özel yaklaşımları ile de nitelendirilebilirler. Girişimciler, faaliyetleri üstlenen birer yönetici, ekonomik değişimlerin birer temsilcisi, yeniliklerin izleyicisi ve aynı zamanda toplumun birer ferdidirler. Bu zellikler girişimciyi çok yönlü ve komple bir kişilik yapısına sahip olmaya yönlendirir.⁶

Mucuk'a göre girişimci; "işgücü,sermaye ve doğal olarak belirtilen üretim faktörlerini insan ihtiyaçlarını karşılayacak ürün ve hizmetleri üretmek üzere bulan ve uygun Şekilde bir araya getiren kimsedir. Genellikle amacı kardır ve riske de katlanır. Girişimcinin kendisi de bu süreçte dördüncü üretim faktörüdür".⁷

Gürdoğan girişimciyi; "dünyaya en geniş açıdan bakan vizyonları, geçmişten geleceğe uzanan stratejileri ve ekonominin bütün kesimlerini dönüştüren yatırım projeleriyle, kendi ülkeleriyle birlikte bütün ülkeleri dönüştürmenin yolunu gösteren kutup yıldızlarıdır" Şeklinde tanımlamaktadır. rn, hizmet ve bilgi üretmenin büyük bir hız ve yoğunluk kazandığı dünyanın, yeni simyacıları girişimcilerdir. Onlar, gönüllerini kazanmayı bildikleri insan kaynaklarıyla, doğal kaynakları ürün ve hizmetlere dönüştürürler demektedir. Bu sözleriyle girişimcilerin biraz da iş hayatları dışında kalan sosyal nitelikleriyle de açıklamaya çalışmıştır.⁸

⁶ Bekir PARLAK, **Yükselen Trend Girişimcilik**, <http://www.tchayat.org/modules.php?name=News&file=article&sid=58> , Erişim Tarihi . 06.05.09.

⁷ İsmet MUCUK, **Modern İşletmecilik**, Türkmen Kitapevi, İstanbul 2001, s.6.

⁸ Nazif GüRDOğAN, **Girişimci Risk Almayı Bilendir**, <http://www.tumgazeteler.com/?a=1823388> , Erişim Tarihi : 06.05.09.

1.2.Girişimcilerin Bazı Kişilik Özellikleri

Girişimciler için iş hayatına girmenin yegane sebebi para kazanmak değildir ve nitekim iş hayatında başarılı olmanın göstergesi de sadece para kazanmak değildir. Başarı aynı zamanda hayatı zenginleştirmek ve kişisel tatminle de ilgili kavramdır. Şimdiye kadar girişimcilikle ilgili yapılan hemen hemen tüm araştırmalarda girişimciliğe farklı açılardan bakılmıştır. Buna göre hepsi de benzer kavramları içermektedir. Bu kavramlar ve Demirel'in yaptığı analiz sonucu oluşturulan tablolar aşağıda aıklanđığı gibidir.⁹

1.2.1.Hayal : Girişimciliğin odak noktası girişimcilerin çocukluk dönemlerinde başlayan ve ömürleri boyunca devam eden hayallerinin somutlaşmasıdır. Başarılı olmak hayal kurmaya ve bu kurulan hayalleri gerçekleştirmek için çaba sarf etmeye bağlıdır.¹⁰

1.2.2.Riske Katlanma : Risk bir kimsenin davranış ya da kararları sonucunda kaybedeceğini ya da kazanacağını bilmemesidir. Riske katlanmak ise kişilerin risk ile ilgili algıları ile alakalıdır. Girişimciler riskle i ie olan insanlardır ve onlar için risk alma bazen onlara çok iyi fırsatlar verebildiği gibi bazen de çok zararlara uğratabilir. Girişimciler risk almaktan çoğu zaman çekinmezler ki bir işe girişmeleri başlı başına risk almayı sevdiklerinin göstergesidir.¹¹

Tablo 1.Girişimcilerin Risk Alma Dereceleri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECEŐİ											
	Hiç Katılmıyorum		ok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
31.İleride zarar görme ihtimali olsa bile doğru olduğuna inandığım her Şeyi yaparım.	51	18.0	79	27.9	58	20.5	48	17.0	47	16.6	283	100

Kaynak: DEMİREL, s.174

⁹ DEMİREL, s.49.

¹⁰ DEMİREL, s.50.

¹¹ Enver ÖZKALP, **Kamu ve zel Sektör rgtlerinde Risk Kültürü ve Karşılaştırılmalı Bir Uygulama**, 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Nevşehir 2000.

Yukarıdaki şekilden de görüldüğü gibi girişimcilerin bir kısmı risk almaktan çekinmekte bir kısmı ise risk almaktan hiç kaçınmamaktadır.

1.2.3.Yenilik : Yenilik bir girişimciyi diğer insanlardan ayıran bir içgüdüdür şeklinde tanımlanır. Girişimciler hep yeni işler yapmayı severler ve girişimci için yeni işler ve yeni şeyler vazgeçilmezdir.¹²

Tablo 2.Girişimcilerin Yeniliğe Açıklık Dereceleri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECEŚİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
32.Fikirlerimi ve çalışma sistemimi güncel gelişmelere göre değiştirebilirim.	8	2.8	40	14.1	95	33.6	69	24.4	71	25.1	283	100

Kaynak: DEMİREL, s.174

Yapılan anket sonucunda girişimcilerin neredeyse tamamına yakını yeniliklere açık olduklarını belirtmişlerdir. Bu da girişimcilikte yeniliklere açık olmanın olmazsa olmaz olduğunu göstermektedir.

1.2.4.Yaratıcılık : Yaratıcılık girişimciler için olmazsa olmaz bir unsur niteliğindedir. Bir girişimci yaratıcı fikirlerle rakiplerine fark atarak çok iyi yerlere gelebilir.

Tablo 3.Girişimcilerin Yaratıcılık Dereceleri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECEŚİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
33.Daha önce denenmemiş yöntemlerin öncüsü olmak bana haz verir.	9	3.2	60	21.2	103	36.4	59	20.8	52	18.4	283	100

Kaynak: DEMİREL, s.175

¹² DEMİREL, s.51.

Tablo 3'ten de anlaşılacağı gibi girişimcilerin neredeyse hiçbiri öncü olmaktan haz almıyor ve herkes bir şeylerin öncüsü olmak için uğraşiyor ki fark yaratabilsin.

1.2.5.Yönetim Becerisi : Girişimciler işletmelerinin tüm departmanlarını kendileri yönetebilecekleri gibi bu görevleri başkalarına da devredebilirler ancak uzun dönemde strateji ve hedef belirleme konularında yine görev girişimcilere düştüğünden dolayı girişimcilerin yönetim becerisine sahip insanlar olmaları gerekmektedir.¹³

Tablo 4. Girişimcilerin Yöneticilik Becerileri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECESESİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
34.Çalışanlarımı işletme hedefleri doğrultusunda motive edebilirim.	3	1.1	13	4.6	50	17.7	81	28.6	136	48.1	283	100

Kaynak: DEMİREL,s.176

Tablo 4'de girişimcilerin neredeyse tamamının işletmelerinde yönetimde personellerinin motivasyonuna ne kadar önem verildiği açık şekilde görülmektedir.

1.2.6.Öğrenme Azmi : Değişen çevreye uyum sağlamak tüm canlıların varlıklarını devam ettirebilmeleri için temel koşuldur. Dolayısıyla dinamik bir çevrede yaşayan tüm canlıların başarılı olabilmeleri için ve rekabetçi avantaj elde edebilmeleri öğrenmeye bağlıdır.Öğrenmenin etkinlik ve rekabet aracı olarak benimsenmesi yaygınlaşmamıştır. Böylesi bir ortamda öğrenmenin anlamını ve önemini kavrayan girişimciler rakiplerine göre fark yaratacaklardır.¹⁴

¹³ DEMİREL, s.51.

¹⁴ George BINNEY and Colin WILLIAMS, **Learning In To Future:Changing The Way People Chemge Organizations**, Nicholas Brealey Publishing, London 1995, s.52.

Öğrenmeye açık ve öğrenmek için azimli olan girişimciler hem fikir sahibi olmadıkları iş konularında hem de deneyim elde ettikleri alanlarda kendilerini geliştirebilirler. Bu nedenle işletmesini geliştirmek isteyen girişimciler her zaman öğrenmeye açık olmalıdırlar.¹⁵

Tablo 5.Girişimcilerin Öğrenme İstekleri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECESESİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
35.Başarı için kullandığım yöntemlerden biri de sürekli, bilgi kapasitemi artırmaya çalışmaktır.	4	1.4	37	13.1	86	30.4	70	24.7	86	30.4	283	100

Kaynak: DEMİREL,s.177

Tablo 5 bize işletmeler ve girişimciler için öğrenmenin ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. Artık karşımıza öğrenen bir örgüt yapısı çıkmaktadır.

1.2.7.İnsani İlişkiler : Girişimcilerde bulunması gereken en önemli özelliklerden birisi de iyi insan ilişkileri kurabilmesidir. Girişimci için insan ilişkileri hem personel açısından hem müşteri açısından hem de rakipler açısından oldukça önemli bir unsurdur. Girişimci insanlarla iyi geçinebilen, ilişkileri sağlam olan, güvenilir olan, hızlı karar verebilen, belirsizlik ve riske karşı dayanıklı olan kişilerdir.¹⁶

¹⁵ DEMİREL, s.52.

¹⁶ DEMİREL, s.53.

Tablo 6.Girişimcilerin İnsani İlişkiler Kurma Becerileri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECEŐİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
36.Çevremdeki insanlarla kolayca arkadaşlık ilişkisi kurabilirim.	3	1.1	62	21.9	60	21.2	66	23.3	92	32.5	283	100

Kaynak: DEMİREL,s.178

Yukarıda bulunan tablodan da anlaşılacağı üzere günümüz işletmelerinde insani ilişkiler kurmadaki önem gözler önüne serilmektedir. Anketi cevaplayanların %77'si insani ilişkiler kurma konusunda başarılıdır.

1.2.8.Hırslılık ve Kararlılık : Hırslılık ve kararlılık girişimciler için olmazsa olmazlardan biridir. Hırslı ve kararlı olmayan kişi girişimci olamaz. Girişimciler bir işe girerken tabiri caizse gözü kara girerler yani cesurca adımlar atarlar bu nedenle herkes girişimci olamaz. Bu ilk adımdan sonraki aşama ise bu iş konusunda sabırsızlanmayıp kararlı olmak ve mevzu işin üzerine hırslı bir şekilde giderek başarıya ulaşmayı sağlamaktır.¹⁷

Girişimciler için hırs ; doğrudan karı hedeflemek ve düşündüklerine tutku ile inanmak doğrultusunda ortaya çıkan bir kavramdır.Kararlılık ise karşılaştığı zorluklarla yılmadan mücadele edebilme gücüdür. Kararlı insanlar çalışmayı severler, sıra dışı bir performans sergilerler ve çözümü elde edene kadar da çalışmaktan vazgeçmezler.¹⁸

Aşağıda bulunan tabloda da günümüz girişimcilerinin başarıya ulaşmadaki hırsları gözlemlenmektedir.

¹⁷ DEMİREL, s.54.

¹⁸ Kelly STARLING, **Success Street of Young Entrepreneurs**, Ebony, Vol:54 Is:11, 1999, p.165.

Tablo 7.Girişimcilerin Hırs Dereceleri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECEŚİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
37.Başarısız olmak beni yeni denemelerden alıkoymaz.	13	4.6	55	19.4	90	31.8	68	24.0	57	20.1	283	100

Kaynak: DEMİREL,s.179

1.2.9.İyimserlik ve Kendine Güvenme : İyi bir girişimci bir sorunla karşılaştığı zaman soruna iyi yönü ile bakan ve sorunun çözümünü bulmaya çalışan ve bu sonucu bulurken vereceği kararlarda kendine güvenen kişidir.Eğer bir girişimci iyimser ise her felakette bir fırsat , kötümser ise her fırsatta bir felaket görür.¹⁹

Tablo 8. Girişimcilerin İyimserlik Dereceleri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECEŚİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
38.Büyük sorunlarla kolayca mücadele edebilirim.	18	6.4	52	18.4	99	35.0	65	23.0	49	17.3	283	100

Kaynak: DEMİREL,s.180

Girişimciler zor durumlarda olaylara iyimser yaklaşarak çözüme erileceği düşüncesinde olduklarını yukarıdaki tabloda göstermişlerdir. Ankete katılanların % 75'i olumlu yanıt vermiştir.

¹⁹ DEMİREL, s.54.

1.2.10.Önsezi ve Fırsatçılık : Önsezi kavramının kelime anlamı “hiçbir belirti olmadan bir şeyin olacağını anlaşılması ya da içe doğmasıdır.”²⁰Bu tanımlama doğrultusunda girişimcilik de yeni bir iş başlama olduğundan dolayı girişimcilerin olabilecek şeyleri olmadan sezmesi ve bunu rakiplerine karşı öne geçmede fırsat olarak kullanması gerekmektedir. Önsezileri kuvvetli girişimciler rakiplerine karşı daima bir adım önde olurlar.

Tablo 9.Girişimcilerin Fırsatçılık Dereceleri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECEŚİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
49.Başarı için engelleri ve fırsatları ayırt etmek, her ikisini de yararlı hale getirebilmek önemlidir	1	0.4	19	6.7	76	26.9	123	43.5	64	22.6	283	100

Kaynak: DEMİREL,s.190

1.2.11.Vizyon : Vizyon ileride olmak istenen yeri ifade etmektedir yani diğer bir deyişle geleceğin resmidir. Vizyon sahibi olmak, arzulanan değerler, başarıyı elde etme, toplumla etkileşim kurma ve amaçlara ulaşabilmek için motive edici bir güçtür.²¹

Tablo 10.Girişimcilerin Vizyon Sahibi Olma Dereceleri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECEŚİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
41.İlerisini hep düşündüğümü ve hedeflerimi uzun vadeli olarak belirlediğimi söyleyebilirim.	7	2.5	32	11.3	107	37.8	80	28.3	57	20.1	283	100

Kaynak: DEMİREL,s.182

²⁰ Okyanus Ansiklopedik Sözlük, Cem Yayınevi, İstanbul 1987, s. 2242.

²¹ DEMİREL, s.55.

Yukarıdaki tablo sonucundan da anlaşılıyor ki girişimciler olmak istedikleri yeri belirleyip ona göre çalışıyorlar. Vizyonu olan işletmeler vizyon doğrultusunda çalıştıklarından dolayı başarı oranları da diğerlerine göre yüksek olacaktır.

1.2.12.Odaklanma ve Denetim Noktası : Girişimciler başarılı olmak için kendilerine bıraktıkları hedeflere odaklanırlar. Tüm kaynaklarını, enerjilerini ve zamanlarını bütünleştirerek işlerine konsantre olurlar. Yaptıkları işlerin ne derece doğru olup olmadığını denetim mekanizmasıyla kontrol ederler.²²

Aşağıda yer alan Tablo 10'dan da görüldüğü üzere girişimciler iş harici pek bir şeylerle ilgilenmemektedirler.

Tablo 11.Girişimcilerin İşe Odaklanma Dereceleri

GÖRÜŞ	KATILMA DERECESESİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
44.Çalışırken işimden başka bir şey düşünmem.	18	6.4	51	18.0	47	16.6	76	26.9	91	32.2	283	100

Kaynak: DEMİREL,s.185

1.2.13.Başarı İhtiyacı : Başarı ihtiyacından kasıt yüksek düzeyde performans gösterme veya rekabet ortamında öne çıkma arzusudur. Başarı ihtiyacı yüksek insanlar risk almayı severler ve kendilerine güvenleri tamdır.

1.2.14.Bağımsızlık İhtiyacı : Girişimci insanlar kendi işlerine başkalarının müdahale etmesini pek istememektedirler. Bu bağlamda insanların girişimci olmalarının başlıca nedenlerinden biri kendi işinin patronu olma isteklerinden kaynaklanmaktadır. Bağımsızlık ihtiyacı yüksek insanlar hiyerarşiye de pek önem vermezler. Çalışma koşulları ne kadar ağır olursa olsun, ne kadar engel içerirse içersin ve karlılık ne kadar az olursa olsun, kendi kendinin buyruğu olma arzusu insanlara kendi imkanları oranında bağımsız çalışma isteği aşılar.²³

²² DEMİREL, s.56.

²³ DEMİREL, s.57.

1.2.15.Enerjiklik : Enerjiklik güçlü bir şekilde ortada olmayı, etkili ve güçlü bir ifade tarzına sahip olmayı ve kuvvetli olmayı ifade eder. İyi girişimciler sürekli bir şeyler yapmak isteyen, yerinde duramayan ve istekleri doğrultusunda tüm enerjisini sarfeden bu başarıya giden yolda enerjisini dengeli olarak kullanmayı bilen insanlardır.²⁴

1.2.16.Problem Çözme Yeteneği : Problem çözme yeteneği girişimcilerin en spesifik özelliklerinden biri olmakla beraber, karşılaşılan bir problem karşısında bu problemin içerisinden en zararlı şekilde ya da zararsız bir şekilde nasıl çıkılacağıın yolunu bilmektir.

1.2.17.Planlama : Planlama işletme için amaç geliştirme, bu amaçlara ulaşmak için çeşitli alternatiflerin değerlendirilmelerini kapsayan süreçleri içerir.²⁵ İyi girişimciler yapacakları tüm işlerden önce hedefe gidecek yolları, bu yolları giderken izlenecek yöntemleri ve karşılaşılabilecek sorunlara karşı çözümleri planlarlar.²⁶

1.2.18.Esneklik : Esneklik prensip ve planların tolerans paylarını ifade etmektedir. İyi bir girişimcinin planlarında ve prensiplerinde daime esneklik vardır ki sapma olduğunda tamamen başa dönülmesin.

1.2.19.Hataları Kabul Etme : Hata insanın istemeyerek ya da bilmeyerek yanılıya düşmesi demektir.²⁷ Hataları kabul etmeme girişimcileri daima başarısızlığa götürmüştür çünkü yapmış olduğu hatayı kabul etmeyen kişi aynı hatayı yapmaya devam etmeye mahkumdur.

Bu insan yapmış olduğu hatayı hata olarak görmediği için yapmaya devam eder. İyi bir girişimci herhangi bir konuda yapmış olduğu yanlışın farkına varan ve bunun hata olduğunu kabul eden kişidir. Başarıya ulaşmak için mutlaka aynı hataları bir daha yapıp yine başarısız olmamak için yapılan hataları kabullenmek gerekmektedir.

²⁴ DEMİREL, s.58.

²⁵ Erol EREN, **Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası**, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul 2000, s.35.

²⁶ DEMİREL, s.59.

²⁷ DEMİREL, s.60.

Tablo 12.Girişimcilerin Hataya Karşı Toleransları

GÖRÜŞ	KATILMA DERECESESİ											
	Hiç Katılmıyorum		Çok Az Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Fazlaca Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
45.Hata yapmamak değil aynı hatayı tekrarlamamak önemlidir	8	2.8	14	4.9	37	13.1	72	25.4	152	53.7	283	100

Kaynak: DEMİREL,s.186

1.2.20.Proaktiflik : Proaktif insanları hiçbirşey sınırlayamamaktadır. Bu insanlar sınırları zorlar, fırsatları kollar ve iş peşinde koşan kişilerdir. Başarılı girişimciler ne istediklerini bilirler, harekete yöneliktirler, hata yapmaktan korkmazlar.²⁸

1.2.21.Strese Karşı Dayanıklılık : “Stres ; insan üzerinde fiziksel veya psikolojik etkiler yaratan herhangi bir dış faaliyet, durum veya olay sonucu olan ve bireysel nitelikler ve de psikolojik süreçlerle ortaya konan bir uyum tepkisidir.”²⁹

Kısacası girişimcilik ruhunu şu noktalarda toplamak mümkündür: Yeni fikirler üreten, sentez yapan, ürün/hizmet geliştiren, bunları yeni stratejilerle pazarlayan, önderlik yapan, risk alan ve geleceği öngören kişilerdir girişimciler.

²⁸ DEMİREL, s.61.

²⁹ John IVANCEVICH and Michael MATTESON, **Stres and Work**, Scott Foresman Glenview, USA 1985, s.9.

1.3.Girişimci Adaylarının Özellikleri ve Temel Becerileri

Bir girişimcinin başarı şansı olabilmesi için bazı özelliklere sahip olmalıdır. Birçok araştırmada şimdiye kadar bu özelliklerden çok sayıda sıralanmıştır. Ancak başarılı bir işadamı veya kadını olarak bir girişimci profili bulunmamaktadır. Girişimcilere ait bazı kişisel özelliklerden aşağıda bahsedilmiştir.³⁰

- **Risk Alabilen:** Girişimci adayları giriştikleri işin tam olarak sonucunu bilmeden hesaplıca, kumar oynamadan gözü kapalı risk altına girebilen kişilerdir.

Riske girmek yenilikçi olmakla ve yaratıcılıkla ilişkilidir.Kişinin özgüveni ile ilişkilidir. Kişinin kendi yeteneklerine olan güveni ne kadar çoksa,o kadar verdiği kararların sonuçlarını etkileyebileceğine güvenir. Akıllı girişimciler gereksiz riskler altına girmez.³¹

- **Yenilikçi ve Fırsatları Sezebilen:** Girişimcinin en önemli özelliklerinden biri bilinmeyen yepyeni bir ürün veya hizmeti getirmek suretiyle farklılık yaratarak veya mevcut bir iş fikrinin potansiyelini değerlendirerek fayda sağlamaktır. “Girişimci olmak için illa da yenilik yapmak gerekmemektedir. Girişimci ortamı çok iyi gözleyerek, onları sezgileri ile yorumlayıp uzun dönemde ihtiyaç olacağını düşündüğü veya yaratıcı bir şekilde hayal ettiği ürün veya hizmetleri üretmek için kaynakları bir araya getirendir.”³²

³⁰ Sadık GÖZEK, **Girişimci Adayının Özellikleri, Girişimcilik Eğilimleri ve Girişimci Adaylarına Sağlanan Destekler**, Sütçü İmam Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş 2006, s.4.

³¹ GÖZEK, s.4.

³² GÖZEK, s.4.

• **Lider:** Liderlik insanları hedefe yönlendirebilme sanatıdır şeklinde tanımlanabilir. Liderlik girişimcilerde olması gereken en önemli özelliklerinden birisidir. Walter 'e göre Liderler;³³

- Takım çalışmasını ve birlikteliği özendirirler,
- Enerji, tutku ve şevk sergilerler,
- Geleceğe ümit ve iyimserlikle bakarak bütün aksiliklere karşı azimli bir şekilde yollarına devam ederler,
- Uzun dönemli bir bakış açısına sahip olarak hedefleri ve standartları belirlerler,
- Kendilerine ve çalışanlarına güvenleri sonsuzdur,
- Çalışanların moralini yüksek tutarlar,
- Yetki ve sorumluluk dağıtır inisiyatifi destekler,
- Çalışanlarla karşılıklı, iyi bir ilişki kurarlar.

• **Planlı Çalışan Araştırmacı Ruhuna Sahip:** Girişimci adayı iş kurma sürecine başlamadan önce iş fikri ile ilgili olarak gerekli olan tüm araştırmaları yapmalıdır ve daha sonra iş kurma sürecine başlamalıdır.Yapılması gereken araştırmalar;³⁴

- İş Fikrinin Potansiyelinin Değerlendirilmesi,
- Yapılabilirlik Raporunun Hazırlanması,
- İş Planının Hazırlanması,
- Pazarlama Planının Hazırlanması.

³³ GÖZEK, s.5.

³⁴ GÖZEK, s.5.

1.4.Girişimciliğin nemi

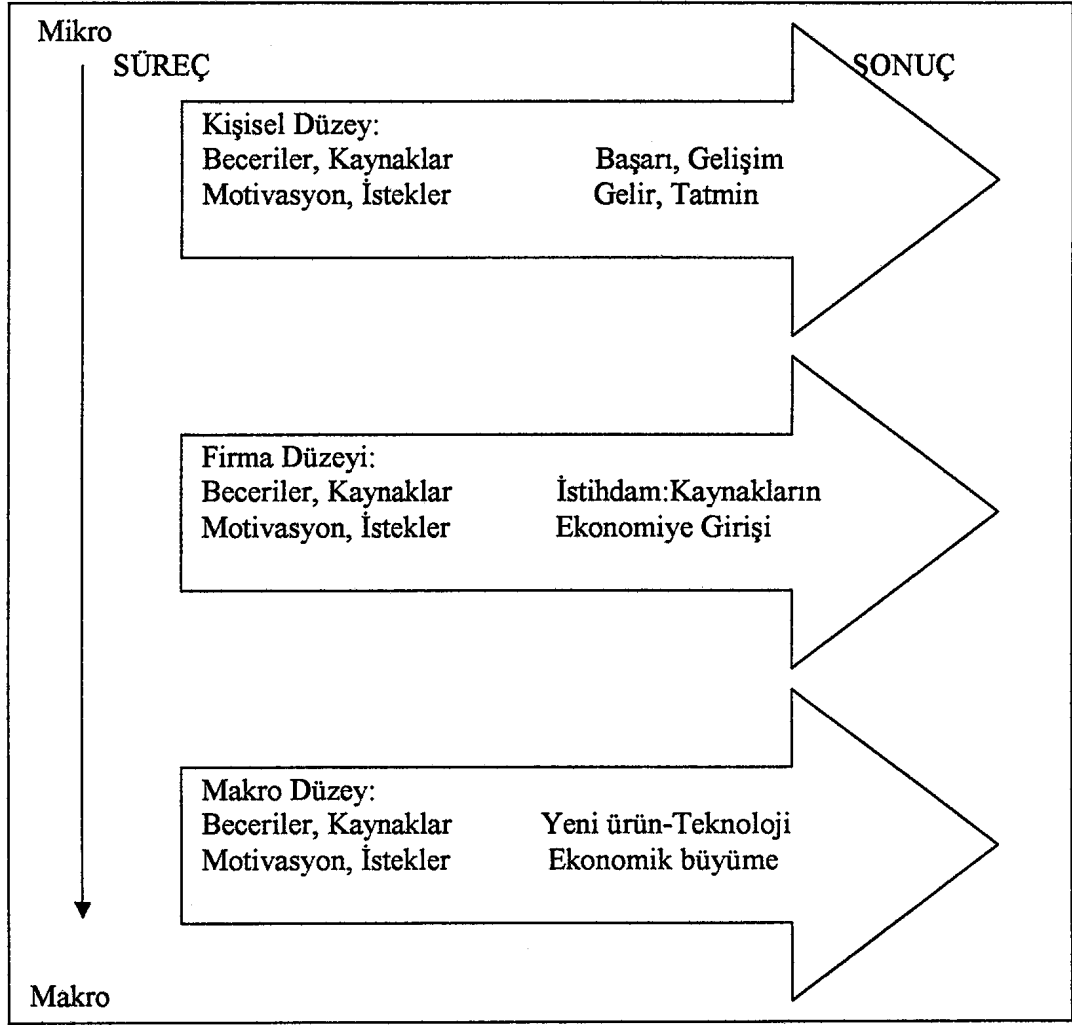
Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile girişimcilik kavramı önem kazanmaya başlamıştır. Bilgi ağından insanın emeğinin üretim üzerindeki ağırlığı azalırken, buna karşılık ilgiye dayalı emeğin ağırlığı artmaya başlamıştır. Bu noktada girişimciliğin önemi, yenilik, yaratıcılık ve yönetim faaliyetlerinin tamamlayıcısı olarak ortaya çıkmıştır.³⁵

Ayrıca bilgi toplumunda; globalleşmenin etkisiyle hizmet sektörünün aşırı önem kazanması ve yönetim, ulaşım, üretim gibi fonksiyonlardaki önemli değişimler girişimciliğin de önemini bir kat arttırmıştır. Girişimcilik; aynı zamanda ekonomik gelişmenin de çok önemli bir unsurdur. Özellikle küçük girişimcilerin başarısı gelişmekte olan ülkelerin başarısını büyük lde etkilemektedir. Yenilik, yeni işletmelerin kurulması ve istihdam yaratma faktörlerinin oluşturdukları sinerjik etkinin ekonomiyi olumlu yönde harekete geçirmesi girişimciliğin bu kadar önemli olmasının temel nedenidir.³⁶

³⁵ DEMİREL, s.32.

³⁶ DEMİREL, s.33.

Şekil 1.Girişimciliğin Ekonomik Gelişmedeki Rolü ve Önemi



Kaynak: Semra ARIKAN, "Girişimcilik", Siyasal Kitabevi, Ankara 2002, s.42'den Uyarlama

Girişimciler sadece ekonomik gelişmeye; istihdam ya da gelir yaratarak katkıda bulunmazlar. Bu etkileri makro açıdan düşünürsek; girişimciliğin, toplumun ihtiyaçlarını belirleyip bu ihtiyaçları sağlama amacıyla yatırım ve üretim faaliyetlerini yaparak toplumun genel refah düzeyini yükseltmede katkıda bulunduğu gözlenecektir.

1.5.Girişimci Adayının İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları

1.5.1.Motivasyona Sahip Olmak

Girişimci adayları için sahip olunması gereken en önemli özellik motivasyona sahip olmalarıdır.Hiçbir etken buna finansman da dahil güçlü bir motivasyondan daha anlamlı değildir.İş kurma ve yürütme sürecinde birçok zorluk ortaya çıkabilir. Girişimci adaylarının motivasyonunun eksik olması durumunda, başarılı iş fırsatlarına, geniş finansal olanaklara ve güçlü ortaklıklara sahip işletmeler kurulsa bile başarısızlık sonucunun ortaya çıkması neredeyse kaçınılmazdır.³⁷ Motivasyon tüm aşamalarda tetikleyici ve oldukça önemli bir unsurdur ve iş kurmak isteyen insanlar gerekli motivasyona sahip olmalıdır. İnsanları kendi işini kurmaya yönelten sebepler aşağıda sıralanmıştır :³⁸

- Para kazanma arzusu,
- Bürokrasiden kaçma
- Bir işi/şirketi yürütüp yürütemeyeceklerini görmek,
- Hayal kırıklığı-orada memnuniyetsiz bir pazar olduğunu bilmek,
- Bir fikre olan inanç,
- Kişinin kendi kabiliyetlerine olan güven,
- Bir hobiye işe dönüştürmek,
- İşten çıkarılma veya süregelen işsizlik,
- Kendi kendinin patronu olmak,
- Kendi zamanını kendi kontrol etmektir.

³⁷ GÖZEK, s.6.

³⁸ GÖZEK, s.7.

1.5.2.İş Fikrini Belirlemek

Girişimcinin kendi işini kurma motivasyonuna sahip olduktan sonraki en önemli şey kurulacak iş fikrini belirlemektir. İş fikri belirlenirken girişimci adayı öncelikle kendi ustalıklarını, bilgilerini, iş deneyimlerini ve becerilerini kısacası kendi sahip olduğu donanımını ele almalıdır. Bilgi, beceri ve deneyimler dışında girişimci adaylarının iş fikrine çevirdikleri konular fırsatlardır. Fırsatları sezebilmek ve tabiri caizse piyasanın nabzını tutmak zaten girişimcinin temel özelliklerindedir. Bu fırsatlar piyasaya yeni bir ürün ya da hizmeti sunma şansını yakalamak, güçlü ve avantajlı bir ortaklık için gerekli ilişkilere ulaşmak, ve diğer rakiplerine karşı rekabet şansı çok olan ürün yada hizmetleri sunmaktan biri olabilir.³⁹

Dünyada bir çok iş fikri kaynağı vardır. Bu kaynakların en önemlileri tüketiciler, varolan işletmeler, dağıtım kanalları, devlet ve araştırma-geliştirme faaliyetleridir . İş fikri bulabilmenin birkaç yolu mevcuttur⁴⁰:

- Girişimci adayı kendisi yeni bir fikir geliştirebilir.
- Başkasının fikrini kopya edebilir veya değiştirerek kullanabilir.
- Başka birisinden iş fikri satın alabilir.

³⁹ GÖZEK, s.7.

⁴⁰ GÖZEK, s.7.

1.5.3.Çalışma Programı Hazırlamak

Girişimci adayları iş fikrini de belirledikten sonra bu iş fikrine kendisini götürecek programı hazırlamalıdır.Girişimci adayının iş kurma hedefine ulaşması için çeşitli konularda düzenli çalışmalar yapması gerekmektedir. Girişimci adayları iş fikrinin belirlenmesinden, işin kurulması ve ilk müşterilere kadar geçen süreçte birbirinden farklı ancak birbirine bağlı birçok aktivite gerçekleştirmek zorunda kalırlar. Başarıyla ulaşmak için, bahsi geçen tüm dönemler başından planlanmalı, iş kurma hazırlıkları eksiksiz ve gerektiği kapsamda yapılmalıdır. Girişimci adaylarının kaynaklarını optimum seviyede kullanmaları gerekmektedir. Eğer bu süreç planlanmadan yapılırsa kaynaklar da etkin olarak kullanılamaz ve sonuçta elde kaynak da kalmayabilir. Bu nedenle programın doğru şekilde yapılması çok önemlidir.⁴¹

Zaman kavramı, iş fikirlerinin uygulanması ve başarılı olmasında en önemli faktörlerden biridir. Bu durumda iş kurma sürecinin de hızlı bir şekilde sonuçlandırılması gerekmektedir. Ancak başarılı bir iş kurmak için yapılması gereken ön hazırlık çalışmalarının hiç birinde “yeterlilik” bir kenara bırakılmamalıdır. Yani tüm kaynaklar gibi zamanı da optimum düzeyde kullanılacağı sonucu ortaya çıkmaktadır.Çalışma Programının amacı, iş kurma sürecinde yer alan ana aktiviteler (İş Fikrinin Potansiyelinin Değerlendirilmesi, Yapılabilirlik Araştırması, İş Planının Tamamlanması, İşin Resmi Kuruluşunun Yapılması, İşin Teknik ve İdari Sisteminin Kurulması) için girişimcinin yaklaşık zamanlamaları belirlemesini sağlamaktır.⁴²

⁴¹ GÖZEK, s.7.

⁴² GÖZEK, s.8

1.5.4.İş Fikrinin Potansiyelini Değerlendirmek

Girişimci adayı programını da belirledikten sonra belirlediği iş fikrinin değerlendirmesini yapmalıdır. İş fikrinin potansiyeli eğer yoksa kurulacak işin girişimciye zarar vermesi muhtemeldir. Yapılacak olan iş fikirlerinin gerçekleştirilmesi ve uygulanması için öncelikle iş fikrinin başarı şansı ve gelir potansiyeli araştırılmalıdır. Diğer yandan girişimci adayı buna paralel olarak işin kurulması ve başarılı olarak yürütülmesi için neler gerektiğini belirlemelidir. İş kurma sürecinde ön değerlendirme çok önemli bir adımdır çünkü bu aşama girişimcinin iş fikrinin genel özelliklerini saptamasını ve kendi özellikleri ile genel bir karşılaştırma yapmasını sağlar.⁴³

İş fikrinin potansiyelinin değerlendirilmesi kısa ve hızlı bir değerlendirme adımı olması sebebiyle doğru bir seçime dayanmayan iş fikirleri için girişimci adayının detaylı yapılabilirlik araştırması sürecinde olası zaman kayıplarının engellenmesini sağlar. Bu aşamada birden fazla iş fikrinden hangisinin uygulanacağını belirlenmesi amacıyla da ön değerlendirme çalışması yapılır. Girişimci adaylarının iş fikirleri ile ilgili olarak aşağıdaki temel kriterleri araştırmaları gerekmektedir.⁴⁴

- İş fikrinin finansmanı,
- İş fikri ile ilgili olarak gerekli yetki belgelerinin alınmasına engel bulunmaması,
- İş fikri ile ilgili pazarın durumu,
- Hedef kitlesine ulaştırabileceği dağıtım kanallarına sahip mi?
- Rakipleri kimlerdir?
- Hammadde, makine, ekipman, gerekli nitelikli elemana ulaşabilecek mi?
- Kuruluş yeri iş fikrine uygun mu?

⁴³ GÖZEK, s.8.

⁴⁴ GÖZEK, s.8.

1.5.5.Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak

Ülkemizde yeni açılan işletmelerin birçoğu daha ilk yıllarında kapanmaktadır. Bunun temel nedeni ise, işletmelerin gerekli araştırma yapılmadan kurulmasıdır. Ülkemizde girişimciler genellikle iş kurarken yapılacak işin piyasa araştırmasını yani halk diliyle işin tutup tutmayacağını araştırmadan kurmaktadır. Kurulacak işletmenin başarısı, piyasanın durumuna, iş fikrinin tutulurluğuna ve girişimcinin özelliklerine bağlıdır. İş kurma sürecinde bu faktörün özellikleri detaylı ve karşılaştırmalı olarak analiz edilmelidir. Bu bağlamda yapılabilirlik araştırması iş fikrinin karlılığını, gerekliliğini ve başarı ihtimalini belirlemek amacıyla yapılan bir dizi ekonomik, mali ve teknik incelemeyi içerir. Ekonomik faaliyetin gerçekleştirilmesi için ayrılan kaynaklarla; söz konusu iş fikrinin üretime veya hizmete başladıktan sonra ekonomik ömrü boyunca yaratacağı kaynakların karşılaştırılması yoluyla, bu yatırımın yapılıp yapılmaması konusunda yapılan inceleme ve değerlendirme çalışmalarını içerir.⁴⁵ Eğer girişimci adayları bu aşamayı atlarsa veya tam anlamıyla yapmazlarsa yukarıda da bahsedildiği gibi kurulacak işletmenin daha ilk yıllarında kapanmasıyla karşı karşıya kalınabilir.

Girişimci adaylarının kurmak istedikleri iş fikirleri ile ilgili olarak araştırmaları gereken temel konular:⁴⁶

- Piyasa araştırması ve talep tahmini,
- Kapasite büyüklüğünün belirlenmesi,
- Uygun kuruluş yerinin seçimi,
- Üretim teknikleri ve makine teçhizat seçimi,
- Ürün veya hizmetin özellikleri,
- Rakiplerinin ve rekabet edilebilirliğinin araştırılması,
- Hedef kitlenin ve beklentilerinin araştırılması,
- Eleman gereksiniminin araştırılması,
- İş fikrinin toplam maliyetinin hesaplanması,
- Finansman kaynaklarının ve bunlara nasıl ulaşılabileceğinin belirlenmesidir.

⁴⁵ GÖZEK, s.8.

⁴⁶ GÖZEK, s.9.

1.5.6.İş Planını Hazırlamak

İş planı kavramı girişimcilik kavramı ve özel danışmanlık şirketlerinin artması ile birlikte yoğun olarak duyulmaya başlanmıştır. İş planları hem işin ilk kuruluş aşamasında hem de kurulu işletmelerde yapılması zorunlu hale getirilmiştir. İş planı hazırlanması işletmeler açısından stratejiler çizmek, hedef koymak ve küresel rekabette var olabilmek çok faydalıdır. Bu nedenle özellikle diğer ülkelerde bazı işletmeler tarafından 25 yıla kadar hazırlanan iş planı, ülkemizde bazı kamu kurumları tarafından iş planı bilincini oluşturmak amacı ile zorunlu hale getirilmiştir. KOSGEB tarafından hem yeni girişimci adayları hem de mevcut girişimcilere yönelik desteklerde iş planı hazırlamak zorunludur. Yeni girişimci adayları tarafından kurmak istedikleri iş ile ilgili olarak KOSGEB tarafından hazırlanan standart bir dosya olarak, ayrıca mevcut işletmeler tarafından da yine altyapısı KOSGEB tarafından standart hale getirilen Stratejik Yol Haritası adı altında 3 yıllık hedeflerini ve stratejilerini içeren iş planları hazırlanmaktadır.⁴⁷

İş planı, girişimci adayının iş fikri ile ilgili her şeyinin yer aldığı bir dosyadır ve bu dosya içerisinde girişimci adayının iş ile ilgili düşünceleri, hedefleri, planları yer almaktadır. Bu dosya girişimci adayının işini kurma ve ileride işletmesini geliştirme dönemlerinde yol gösterici bir rehberdir.

İş Planı,⁴⁸

- Girişimcinin özelliklerini ve hedeflerini,
- Kurulacak işin temel niteliklerini, yasal yapısını, ortaklarını,
- Hedeflediği piyasanın özelliklerini,
- Müşteri kitlesine ulaşmak için uygulayacağı satış ve pazarlama çalışmalarını,
- Ürün yada hizmetlerini üretmek için uygulayacağı süreçleri,
- Kuracağı işletmenin teknik sistemlerini,
- İşletmeyi yürütmek için gerekli idari süreçleri ve örgütlenmeyi,
- İşletmenin tahmini üretim ve satış planlarını,
- İşletmenin finansal hareketlerini ve
- İşletmenin finansal karlılığını gösteren bir dosyadır.

⁴⁷ GÖZEK, s.9.

⁴⁸ GÖZEK, s.9.

Giriřimci adayının kurmayı planladığı işletmenin çeşitli kurum ve kuruluşlara, finansal kaynak temin araştırmalarında borç yada kredi kaynaklarına başvuru yaparken, ortaklık dūřunılması halinde potansiyel ortaklara iř modelini tanıtırken, teşvik, destek ve proje destek programlarına başvururken iř planına ihtiyaı olacaktır. Ayrıca, işletmenin ihtiyaç duyduğu makinelerin, girdilerin temin edilmesi aşamasında ilgili firmalarla yapılacak grūřmelerde kurulacak işletmenin özelliklerinin aktarılması amacıyla kullanılacak kapsamlı bir dokūmandır.⁴⁹

İř planı dosyası ve iř planı hazırlama sūrecinin girişimci adayları ve mevcut girişimciler açısından önemi kısaca özetlenecek olursa:⁵⁰

- Öncelikle iş kurma yolunda birer rehberdir. Girişimci adayı ve girişimcinin hedeflediği noktaya ulaşmasına yardımcı olur.
- İş kurma noktasına gelmeden gerekli araştırma ve planlama çalışmalarının yapılmasını sağlayan bir araçtır.
- Çeřitli kurumlarla yapılacak grūřmelerde etkili bir tanıtım materyalidir.
- Kuruluş sonrasında ve mevcut işletmelerde yönetim aktiviteleri için yönlendiren ve kontrol temeli oluşturan bir plandır.

⁴⁹ GÖZEK, s.9.

⁵⁰ GÖZEK, s.10.

1.6.Girişimciler ve Riskler : Girişimcileri Yolun Başında Batıran Onbeş Hata

Kelimedeki girişim sözcüğünün kulağa hoş gelmesinden kaynaklanıyor olacak ki girişimcilik denilince herkesin aklına ilk hep başarı öyküleri gelir. Ancak araştırmalara göre girişimcilerin sadece % 28'i hedefine ulaşabiliyor ve geri kalan % 72'si maalesef başarısız oluyor. Bu nedenle yeni iş fırsatları kovalayanların oldukça dikkatli olmaları gerekiyor. Çünkü girişimcilerin en büyük hatası genellikle başarısızlığı düşünmemek oluyor. Yine araştırmalara göre, yeni bir işe girişmenin en riskli dönem ilk altı ay olarak gösteriliyor. Bu süre içinde şirketin geleceğini şekillendirmek tamamen yöneticinin yani girişimcinin elindedir. Çoğu zaman gözden kaılan ufak hatalar ya da iş yoğunluğu nedeniyle hesaba katılmayan noktalar bir anda girişimcilerin karşısına büyük sorunlar olarak çıkmaktadır. Yeni kurulan bir işin ayakta kalması için, girişimcinin diğer işlerinde olduğundan çok daha fazla bu işe efor harcaması ve başarıya ulaşma konusunda agresif olması gerekiyor. Ancak bu süreçte hatalar peş peşe gelebilmektedir. Yeni kurulan işletmelerde eğer girişimciler ilk altı ayı kapanmadan geçirirlerse ve aşağıda sıralanan hataları işlemezlerse yüksek ihtimalle uzun dönem ayakta kalabilmektedirler. İşte Turk.ticaret.net'in yaptığı araştırmaya göre girişimcileri daha yolun başında batıran onbeş hata aşağıda açıklanmıştır: ⁵¹

1.6.1.Yeterli Sermaye Olmaması

Yeni kurulan işyerlerinin kendilerinin en az altı aylık giderlerini karşılayacak düzeyde nakitlerinin olması gerekmektedir. Ayrılacak nakiti hesaplarken, kişisel yaşam giderlerini de göz önünde bulundurmak gerekmektedir.Yaşam standardının düşmemesi motivasyon açısından oldukça önemlidir. Yapılan araştırmalar, yeni kurulan şirketlerin kapanma nedenleri arasında nakit yetersizliği ve buna bağlı paniklemeyi ilk sırada göstermektedir..⁵²

⁵¹ Metin CAN, <http://www.haberturk.com/ekonomi/haber/81840-tumyorumlar-Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata.aspx>, Erişim Tarihi : 20.05.09.

⁵² **Girişimcileri Yolun Başında Batıran 15 Hata**, <http://www.fussilet.com/Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata-t6791.0.html;wap2=> , Erişim Tarihi : 06.05.09.

1.6.2.Yanlı İşe Girmek

Ülkemizde küçük girişimcinin yaptığı en büyük hatalardan biri çevresinden etkilenerak yatırım yapmasıdır. Bir işi birileri yapıp o işten para kazanıyorsa, aynı işi başkasının da yaparak kesin para kazanabileceği anlamına gelmemektedir. Bunun sonucu olarak araştırmadan, sadece iyi örneklere bakarak yatırım yapılan işler büyük oranda başarısızlıkla sonuçlanıyor. Örneğin, İnternet cafeler bir zamanların en moda yatırımıydı ve herkesin gözü bu alandıydı neredeyse. Ancak herkesin bu alana yatırım yapmaya kalkması bu yatırım alanının tüm cazibeliğinin yitirmesine sebebiyet verdi.⁵³ Çünkü arz talep dengesi söz konusudur. Bu mekanlara talep çok fazlaydı ve gerçekten bu yerleri açan kişiler ilk zamanlarda inanılmaz karlara ulaştılar. Ancak gitgide aynı işyerleri açılınca arz fazlalığı oluştu ve mevcut talep arzlar arasında bölünmeye başladı. Bu nedenle o işkolunun sermayedarlara olan getirisi de gittikçe düşmeye başladı. Bu nedenle eğer girişimci adayının sermayesi az ise ve risk alacak gücü yoksa orijinal yatırım fikirleri bulmasında fayda vardır.

1.6.3.Kamuoyunu Yanlış Okumak

Girişimci adaylarının en büyük yanlışlarından biri dünyayı, olmasını istedikleri gibi, ya da medyanın, kitapların gösterdiği gibi görmektir. Girişimci adayları başkalarının, iş fikrinin harika olduğunu, "çünkü herkesin buna ihtiyacı" olduğunu söylediği zaman, onların bu yargısının yeterli olduğunu düşünmemelidirler.⁵⁴

⁵³ Metin CAN, <http://www.haberturk.com/ekonomi/haber/81840-tumyorumlar-Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata.aspx>, Erişim Tarihi : 20.05.09.

⁵⁴ <http://www.eskisehirkentrehberi.com/kobi-gelisim/yolun-basinda-batiran-15-hata.html>, Erişim Tarihi : 20.05.09.

1.6.4.Özel Hayata Dikkat Etmemek

Girişimci adaylarını hedeflerini gerçekleştirme konusunda agresif ve konsantre olmamak sıkıntıya sokabilir. Yeni kurulan bir işin ayakta kalması, girişimcinin diğer işlerinde olduğundan çok daha fazla efor harcamasına ve başarıya ulaşma konusunda agresif olmasına bağlıdır. Çok çalışmak ve şirketin ayakta kalması için gerekli bütün silahları kullanmak, girişimci adayına başarı olarak geri dönecektir.⁵⁵

1.6.5.Eğitiminize Takılı Kalmak

Girişimci adayları yeni işlerini kuracakları alanı belirlerken, eğitimine uygun olanı değil, onu motive eden alanı bulmalıdır. Hedefi para kazanmak mı? Kendi işinin patronu olmak mı? Hobisini işe dönüştürmek mi? Eğitimini aldığı alan, bu sorulara verdiği yanıtla çakışıyorsa mesele yok demektir.⁵⁶

1.6.6.Muhasebeye Hakim Olmamak

Girişimci adaylarının finansmandan pazarlamaya kadar, işi ile ilgili bütün ayrıntıları bilmesi gerekir. İşin patronu olarak, rakamların nabzını tutması gereken girişimcilerdir. Öte yandan, bir başkasının, işine ilişkin ayrıntıları girişimciden daha fazla biliyor olması da doğru değildir.⁵⁷

1.6.7.Hukuksal Danışman Tutmamak

Girişimci adayları işleri ile ilgili konularda uzman olsa bile, finansman, hukuk gibi konularda ayrıntıları bilmesi mümkün değildir. Ana faaliyet alanının dışındaki konularda uzmanların desteğinden yararlanması gerekmektedir.

⁵⁵ **Girişimcileri Yolun Başında Batıran 15 Hata**, <http://www.fussilet.com/Girişimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata-t6791.0.html;wap2=> , Erişim Tarihi : 06.05.09.

⁵⁶ <http://www.eskisehirkentrehberi.com/kobi-gelisim/yolun-basinda-batiran-15-hata.html>, Erişim Tarihi : 20.05.09.

⁵⁷ **Metin CAN**, <http://www.haberturk.com/ekonomi/haber/81840-tumyorumlar-Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata.aspx>, Erişim Tarihi : 20.05.09.

1.6.8.Müşteriyi Tanıyamamak

Yeni kurulan işleri başarısızlığa sürükleyen unsurlardan biri, pazarı, müşteriye ve müşterinin alışveriş alışkanlıklarını tanıyamamaktır. Girişimci adaylarının müşterilerini net bir biçimde tanımlayabilmesi gerekir. Onlara hangi kanallardan ulaşacaklar? Ürünlerine yönelik talep dönemsel mi? Eğer öyleyse, talebin düştüğü dönemlerde ne yapacaklar? Mevcut müşterilerin sadakat oranı ne?... Bütün bu sorulara net yanıtlar verilmesi gerekir.⁵⁸

1.6.9.Yanlı Fiyatlandırma

Girişimciler pazardaki en ucuz ürünü üretiyor olabilir, ya da en kalitelisini... Ama ikisini birden yapmaya çalışmak girişimcileri başarısızlığa sürükleyecektir. Girişimcilerin ilk önce fiyat politikasını belirleyip buna bağlı kalmaları kendileri için daha faydalı olacaktır.

1.6.10.Nakit Akışını Planlayamamak

Girişimciler şirketi yeni kurdukları zaman, tedarikçiler ödemelerini erken tarihte yapmasını isteyecektir. Eğer vadeli satış yapıyorsa, tahsilatla ödeme tarihleri arasındaki farklılık nakit krizi yaşamalarına yol açabilir. Girişimcilerin nakit akışını mutlaka planlaması gerekmektedir.

1.6.11.Değişimin Gerisinde Kalmak

Geçmişte girişimcilere başarıyı getiren ürünlerin gelecekteki başarının da teminatı olduğunu düşünmek aldatıcıdır. Girişimciler pazardaki talep ve teknoloji değiştiği halde, hala aynı ürünleri üretiyor olabilirler. Yeni fikirlere ve deneylere açık olmaları gerekmektedir.⁵⁹

⁵⁸ **Girişimcileri Yolum Başında Batıran 15 Hata**, <http://www.fussilet.com/Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata-t6791.0.html;wap2=> , Erişim Tarihi : 06.05.09.

⁵⁹ **Metin CAN**, <http://www.haberturk.com/ekonomi/haber/81840-tumyorumlar-Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata.aspx>, Erişim Tarihi : 20.05.09.

1.6.12.Müşteri Sayısını Arttıramamak

Başlangıçta, düzenli bir müşteriye sahip olmak harikadır. Ama müşteri sayısını arttırmadıkça, ona mahkum kalmayı sürdürmek zorunda kalırlar. Tek ama büyük bir müşteriyle çalışmak yerine, çok sayıda küçük müşteriyle iş yapmak daha mantıklıdır. Girişimciler büyük müşteriye kaybettiği anda "dükkanı" kapatmak zorunda kalabilirler.

1.6.13.KontROLSÜZ BÜYÜME

Müşteri sayısının bir anda patlaması ilk başta zarar verici bir olgu gibi görünmez; ama işletme kitapları müşteri sayısının bir anda artması nedeniyle krize sürüklenen şirket örnekleriyle doludur. Müşteri sayısının bir anda artması, işletmelerin stoklarını da buna paralel olarak artırmalarını getirir; bu da ödemelerin hızla artması ve nakitin azalması demektir. Bu, özellikle kriz dönemlerinde büyük bir sıkıntı yaratabilir.⁶⁰

1.6.14.Yönetim ile Büyüme Arasındaki Denge

Başarılı şirketlerin karşılaştığı en önemli sorunlardan biri, yönetim kadrolarının yeteneklerinin, büyüme sürecinin gereksinimlerine yanıt verememesidir. Büyüme, şirketler için değişim zamanının geldiğinin habercisidir. Gereksinim duyulan özelliklere sahip yeni yöneticilerle çalışarak, pazar koşullarının şirkete gelen taleplerine yanıt vermek mantıklı olacaktır.

1.6.15.Bilgiden ve Teknolojiden Uzak Kalmak

Girişim uzmanlarına göre günümüzde hala girişimcilerin önemli bir kısmı geleneksel yönetmelerin dışına çıkamıyor. İşletmeler özellikle bilgi teknolojileri konusunda oldukça geridirler. Türkiye'de genele baktığımızda girişimci ilk kurduğu teknik donanımın üzerine artı bir değer eklemiyor. Gelişen bilişim sektörünü yakından

⁶⁰ **Girişimcileri Yolun Başında Batıran 15 Hata**, <http://www.fussilet.com/Girişimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata-t6791.0.html;wap2=> , Erişim Tarihi : 06.05.09.

takip etmiyor ve şirketini yenilemiyor. Sonunda bu durum maliyetlere yansıyor ve yoğun rekabet ortamında işletme müşterilerini kaybediyor.⁶¹

1.7.Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Çalışmanın bu bölümünde girişimciliğin tarihsel gelişimi incelenmiştir.

Girişimcilik kavramı sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte daha büyük önem kazanmaya başlamıştır. Orta çağdan günümüze kadar pek çok teorisyenin tanımlamaya çalıştığı bir kavram olarak girişimcilik hem işletme hem de iktisat literatüründe en fazla ilgi çeken konulardan biri olmuştur.⁶²

“Girişimcilikle ilgili iktisat teorisinde, dört temel yaklaşım mevcuttur. Bu yaklaşımlardan ilki “gelir dağılım” üzerine odaklanır ve ödül olarak kabul edilecek karın düzeyini belirlemeye çalışır. İkinci yaklaşım ise “tam rekabete dayalı piyasa süreçleri”nin önemini vurgular. Üçüncü yaklaşım ise Schumpeter’in “yenilikçi Girişimci” vizyonu üzerine odaklanır. Bu yaklaşımda girişimciler, ekonomik büyüme ve dalgalanmayı düzenleyen “yaratıcı” unsurlar olarak kabul edilir. Son yaklaşım ise, Girişimci ve firma arasındaki ilişkiye ilişkin olan ve “karar-verici” rolündeki girişimci, girişimcinin motivasyonunu ve çevreye ilişkin algılanması üzerine odaklanan bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım küçük ve yeni kurulan firmalara strateji oluşturma, pazar payı temin etme ve farklılaşmaya dayalı büyümeyi yönetme gibi önemli sorunlar üzerinde odaklanır”⁶³. “Motivasyon bireyin, güdülerinin etkisiyle eyleme geçme ve gerçekleşme sürecine verilen isimdir”⁶⁴.

⁶¹ Metin CAN, <http://www.haberturk.com/ekonomi/haber/81840-tumyorumlar-Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata.aspx>, Erişim Tarihi : 20.05.09.

⁶² ÇEVİK, s.20.

⁶³ ÇEVİK, s.20.

⁶⁴ Zeyyat SABUNCUOĞLU ve Melek TÜZ, **Örgütsel Psikoloji**, Bursa: Ezgi Kitabevi, 1995, s.88.

Girişimci kavramı orta çağda büyük üretim projelerini yöneten bir kişiyi tanımlamak amacıyla kullanılmıştır. Bu dönemde girişimci, böylesine büyük üretim projelerinde herhangi bir risk üstlenmeksizin, kendisine hükümet tarafından verilen kaynakları kullanarak projeyi yöneten kişiyi tanımlamaktadır. Orta çağdaki girişimciler şato, manastır, katedral ve diğer büyük mimari yapılardan sorumlu olan rahiplerdi.⁶⁵

Girişimci kavramı 17.yy.da , bir hizmet sunmak ya da taahhüt edilen bir malı üretmek üzere hükümetle sözleşme yapan kişi olarak tanımlanmıştır. Yapılan bu sözleşmede yer alan fiyat sabit olduğundan, mal ya da hizmet üretimi sonucu meydana gelen kar yada zarar işi yapan kişiye yani girişimciye aitti. Bu dönemin girişimcilerinden birisi Law'dı. Law çok büyük bir banka kurma izni almış olan bir girişimciydi.⁶⁶

Girişimcilik literatürüne ve uygulamalarına katkıda bulunan Law'ın yanı sıra pek çok kişi mevcuttur. Aşağıda bu kişilerin katkılarından kısaca bahsedilecektir.

Girişimcilik alanına büyük katkı veren, hatta “Girişimci” kavramını iktisadi anlamda ilk kez kullanan kişi Cantillon'dur.⁶⁷ Cantillon'a göre girişimci, gelirlerin belirsiz, harcamaların ise belirli olduğu koşullar içerisinde faaliyet gösteren kişidir. Gelirin belirsiz olma nedeni, gelecekteki pazar talebini gerçekçi bir biçimde öngörmenin imkansızlığıdır. Bu anlamda “gelir”, satışlardan elde edilen gelirdir.⁶⁸

Cantillon iktisadi anlamda üç tür ögeden söz etmektedir.⁶⁹

1. Arazi sahipleri yani sermayedarlar
2. Girişimciler
3. Ücretle çalışanlar yani işçiler

⁶⁵ Robert D.HISRIC and Michael P.PETERS, **Entrepreneurship**, Fifth Edition, Mc Graw Hill International Edition, s.8.

⁶⁶ ÇEVİK, s.21.

⁶⁷ ÇEVİK, s.21.

⁶⁸ C. Mirjan Van Praag, “Some Classic Vews On Entrepreneurship”, **De Economist**, Vol.147, No.3, 1999, s.313.

⁶⁹ Rifat İRAZ, **Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Konya: Çizgi Kitabevi, 2005, s.153.

Buna göre girişimciler ve ücretle çalışanlar bağımlı, arazi sahipleri ise bağımsız sınıfı oluşturmaktadır. Ücrete çalışanlar sabit bir gelir için çalışırken, girişimciler zenginleştikçe, sahipleri ortadan kalkan arazileri satın alıp toprak sahibi olmaya başlarlar. Bu sebeple toplumun sınıf yapısı sabit değildir, değişir.⁷⁰

Say, kendi işletmesini yöneten bir kişi olarak bilinmesinin yanında aynı zamanda Avrupa'da ekonomi alanının ilk profesörlerinden biridir. Say'a göre girişimci, firma içerisinde hem koordinatör hem de lider ve yönetici rolleri üstlenir. Bu bağlamda Say, girişimcinin yönetsel rolünü ilk vurgulayan iktisatçı olarak tarihe geçmiştir. Girişimcilik Fransız iktisatçı Say'dan itibaren dördüncü üretim faktörü olarak genel kabul görmüştür. Böylece klasik üretim faktörleri olan emek, sermaye ve tabiat faktörlerine girişimcilikte dahil edilmiştir.⁷¹

Neo-klasik yaklaşımın öncülerinden olan Marshall'a göre girişimcinin görevi hizmet ve mal üretmek ve aynı zamanda, yenilikler ve yöntemler sunmaktır. Girişimci, firma içerisindeki bütün sorumluluğu üstlenecek ve kontrol fonksiyonunu yerine getirecektir. Girişimci üretimi yönlendirecek, is riskini üstlenecek, sermaye ve işgücünü koordine edecek ve bütün bunların yanı sıra, hem yönetici hem de işveren olacaktır. İyi bir girişimci, maliyetleri minimize etmeye yarayacak fırsatları arayacaktır.⁷²

Schumpeter ise girişimcilik teorisinin en önemli kişilerinden bir diğeridir. Schumpeter'in teorisi yenilik kavramına özel bir önem verir ve yeniliği iktisadi sistemin ana kuvveti olarak kabul eder. Schumpeter, bu anlamda, yenilik için beş olay tanımlar:⁷³

1. Müşterinin henüz tanımadığı yeni bir ürünü yada mevcut bir ürünün yeni kalitesini ortaya koyma,
2. Yeni bir üretim tekniği geliştirme,
3. Ülkedeki herhangi bir üretim biriminin önceden girmedığı yeni Pazar bulma,
4. Yeni hammadde ve yarı-mamul kaynaklarının bulunması,

⁷⁰ ÇEVİK, s.22.

⁷¹ Vural SAVAŞ, **İktisadın Tarihi**, 4.Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi, 2000, s.200-201.

⁷² ÇEVİK, s.22.

⁷³ Joseph A. SCHUMPETER, **The Theory of Economic Development**, Harvard Universty Pres, 1993, s.66.

5. Herhangi bir endüstride yeni organizasyonların oluşturulması. Böylesine bir yenilik, teknoloji, Pazar ve ürüne ilişkin bilgilerin iyice anlaşıldığı varsayımına dayanır.

Schumpeter ; girişimciyi “yenilikçi” bir kişi olarak tanımlayarak, teknolojiyi ve girişim kavramını bütünleştirmiştir. Girişimci kar elde etmeyi ister ve bu amaca ulaşmak için “yeni bileşimler” ya da yenilikler yaratır. Yeni girişimsel bileşimler ekonomideki mevcut dengeyi bozar ve yeni bir denge yaratır. Böylelikle yenilik, sürekli değişimi ve sürekli dengesizliği ifade eder.⁷⁴

Schumpeter, girişimsel karın, yönetsel kazançlardan ayrılabilceğini ifade eder. Kar artakalan bir şeyi yani bir fazlalığı ifade eder. Karın miktarı, doğrudan, Girişimcinin verimliliği ile ilişkilidir.⁷⁵

“Coachran ekonomik değişimde Girişimci faktörlerini analiz etmiştir. Coachran, özellikle ekonomik değişim sırasındaki sosyal modelleme ihtiyacı üzerine odaklanmıştır. 1920’li yıllarda başlayan psikoloji alanındaki gelişmeler, eski ahlaki değerleri zayıflatmış ve çağdaş aileler Freud’cu ve Davranışçı Yaklaşımları benimsemiştir. Meydana gelen bu değişim, Amerikan Girişimciliğin işbirlikçi olma ve ekip çalışması gibi unsurlarının önemli olduğu, büyük ölçekli kitle üretimi yapan şirketlerin ihtiyaçlarına yanıt vermiştir. Bu dönemde öğrenci ya da toplumu merkeze koyan okullar, iyi okullar olarak kabul görmüştür. Sonuçta yeni yetişen yeni yönetici jenerasyonu, daha az kural ve ilkeyle, ancak, çevreleriyle daha fazla etkileşimde bulunarak eğitilmişlerdir.”⁷⁶

⁷⁴ ÇEVİK, s.23.

⁷⁵ Elizabeth CHELL, Jean HAWORTH and Sally BREARLEY, **The Entrepreneurial Personality**, Routledge, 1991, s.23.

⁷⁶ Thomas C. COCHRAN, **Entrepreneurship and Economic Development**, (The Entrepreneur In Economic Change), Peter Kilby (Ed.), The Free Press, 1971, s.95-105.

Cochran'a göre Amerika'da girişimciliğin daha hızlı bir biçimde gelişmesine neden olan üç tür değişim aşağıdaki gibi özetlenebilir.

1. Hızlı Sanayileşme: Amerika 19. yy.ın ilk yarısında ortaya çıkan makineleşme olgusuna, çok hızlı bir biçimde uyum sağlamış ve Avrupa'nın önüne geçmiştir. Amerika'da hızlı sanayileşmenin yanı sıra, Amerika'daki müşteri portföyünün zanaatkarlığa fazla değer vermemeleri ve özellikle yerli mallarda ucuzluk ve kullanılabilirlik araması girişimciliğin gelişmesini etkileyen faktörler olmuştur. Amerika'lı yöneticiler bu dönemde, kendi ayakları üzerinde durma, yabancılarla işbirliği içerisine girme, kişisel olmayan ilişkiler kurma, farklı durulara uyum sağlama ve toleransa yatkınlık gibi girişimsel özellikleri kazanmaya başlamışlardır. Amerika'da 19. yy baslarında, girişimcilerin rolü, ekonomik ve sosyal değişimdeki en önemli unsurlardan birisi olmuştur.⁷⁷

2. Profesyonel Yönetimin Önem Kazanması: Değişimin ikinci önemli unsuru, artık büyük şirketlerin profesyonel yöneticiliğe adım atmalarıyla olmuştur bunu işletme sahipliğinin profesyonel yöneticilik ile yer değiştirmesi şeklinde açıklayabiliriz. İş görenlerin yeteneklerine göre yükselmesi, yerinde yönetim, yetki devri, açık ve düzenli iletişim kanalları ve yönetsel işbirliği gibi uygulamalar modern ve büyük işletme sahiplerinin gelişimini güçlendirmiş ve bir anlamda ortaya çıkan problemlerin çözümü olarak düşünülmüştür.⁷⁸

3. Kitle Üretimin Yapılması: Üçüncü önemli değişim ise üretim teknikleri arasında kitle üretim tekniklerinin hızlı bir biçimde gelişmesidir. Amerika Birleşik Devletleri'nde 1900'lü yıllarda, Almanya ve İngiltere'ye oranla , daha büyük-ölçekli üretim teknikleri ve daha büyük şirketler ortaya çıkmış ve kitle üretimi daha yaygın bir hale gelmiştir.⁷⁹

⁷⁷ ÇEVİK, s.24.

⁷⁸ ÇEVİK, s.24.

⁷⁹ ÇEVİK, s.25.

Girişimcilik literatürünün en çok göze çarpan isimlerden biri olarak Mc Clelland karşımıza çıkmaktadır. Mc Clelland toplumun ekonomik gelişmesinin bireysel girişimciliğe bağlı olduğunu savunmuş, yüksek derecede başarı güdüsüne sahip olanların fazla bulunduğu toplumların ekonomik gelişmeyi başardıklarını ileriye sürmüştür. Deneysel çalışmalar başarı güdüsünün davranışsal sonuçlarını şöyle özetlemektedir.⁸⁰

1. Başarı güdüsü ile gerçek iş başarısı arasında olumlu bir ilişki vardır. Yüksek başarı güdüsü olan kişiler, daha iyi iş başarısı gösterirler.

2. Bu kişiler, kusursuzluğu, ödüllendirmekten çok kendi gelişmeleri için isterler. Kendilerine para sunulduğunda zorlu çalışmazlar. Rollerini saygılıktan çok kusursuzluk temeline göre değerlendirirler. Kendilerine iş ortağı olarak arkadaş değil, uzman kişileri seçerler.

3. Yüksek başarı güdüsüne sahip bireyler, çabalarının sonuçlarından kişisel sorumluluk yüklenebilecekleri durumları yeğlerler. işi sansa, kadere ya da talihe bırakmaktan çok, kendi rotalarını denetlemek isterler. Diğerlerinin fikirlerinden çok, kendi değerlendirme ve tecrübelerine dayanan bağımsız yargıda bulunma eğilimindedirler.

4. Çeşitli seçeneklerin başarı olanaklarını dikkatle inceleyerek amaçlarını belirlerler. Bu amaçlar, ne başarıyı garantileyecek, ne de başarısızlık doğuracak derecede olmayan ortalama amaçlardır.

5. Yüksek başarı güdüsüne sahip bireyler, orta yada uzun vadeli gelecekle daha çok ilgilenirler. Daha uzun vadeli bakış açılarına sahiptirler. Gelecek beklentileri daha fazla olup, geleceğin daha büyük ödülleri, şimdinin küçük ödülleri üstün tutarlar. Zamanın çabuk geçtiğinin bilincindedirler ve bu nedenle her şeyi yapabilecek yeterli zamanları olmadığını bilirler. Son olarak amaçlarına yönelik gelişmeyi denetleyebilme için hemen, düzenli ve somut geriye bildirim elde etmek isterler.

⁸⁰ Halil CAN, **Başarı Güdüsü ve Yönetmel Başarı**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yayın No.12. 1985, s.64-68.

Özetle Mc Clelland, Girişimciyi, enerjik ve orta düzeyli risk almaya eğilimli kişi olarak tanımlamaktadır.

Girişimcilik teorisinin göze çarpan bir diğer ismi Knight'tır. Knight; risk ve belirsizlik arasındaki farkı ortaya koyan ilk kişidir ve Cantillon'un girişimcilik teorisini genelleştirmiştir. Bunun yanı sıra, Knight, başarılı bir Girişimci olmak için gereken özelliklerin ve motivasyonun analizini de yapmıştır. Knight'a göre başarılı bir girişimci olmak için, belirsizlik üstlenme ve yargısal karar vermede başarılı olmak gerekir.⁸¹

Gerçektende Knight'ın belirsizlik teorisi yönetici ve Girişimci arasındaki sınırı oluşturur. Belirsizlik durumunda diğer insanları yönlendirecek kişilerde su özellikler olmalıdır:⁸²

1. Bilgi ve Yargılama,
2. ihtiyat,
3. Üstün Yönetmel Yetenek,
4. Güven.

Kinght'a göre ekonomideki gelişmelerin sorumlusu girişimcilerdir. Başarılı girişimcilik, girişimsel becerinin yanı sıra iyi şansa bağlıdır. Girişimciler kar ile ödüllendirilir. Başka bir deyişle kar, bir anlamda, belirsizlik üstlenmenin ödülüdür yani riske katlanmanın ödülü kardedir.⁸³

⁸¹ ÇEVİK, s.26.

⁸² ÇEVİK, s.26.

⁸³ ÇEVİK, s.26.

1.8.Türkiye'de Girişimcilik

Girişimcilik kavramının ülkemizdeki tarihi, Cumhuriyet tarihi ile yaşıttır denebilir. Türkler Osmanlı İmparatorluğu döneminde çoğunlukla, çiftçiliği, devlet memurluğunu veya askerliği meslek olarak seçmişler; imalat ve ticaretle pek ilgilenmemişler ve bu işler daha çok azınlıklar tarafından yürütülmüştür. Türklerin girişimciliğe ilgi duymamalarının en iyi göstergesi mevcut işletmelerin yaşlarıdır. Ülkemizde, iş hayatında iki yüz yılını doldurmuş yalnızca üç işletme bulunmaktadır. Yüz yaşını doldurmuş işletme sayısı iki elin parmaklarıyla sayılabilecek kadar azdır.⁸⁴

Cumhuriyetin kurulmasını izleyen ilk yıllarda özel sektör önemli ölçüde teşvik edilmeye çalışılmıştır ve bu şekilde ekonomik ve sosyal kalkınmanın özel sektör eliyle gerçekleştirilmesi düşünülmüştür. Devlet kısa bir süre sonra, özel sektörün tek başına bu işin üstesinden gelemeyeceği anlamıştır. Bunun üzerine, hem ekonomik ve sosyal kalkınmanın hızla gerçekleştirilmesi, hem de bu konuda özel sektöre öncülük etmesi amacıyla devletin bu görevi üstlenmesine karar verilmiştir. O yıllarda, yeterli sayıda girişimcinin bulunmaması ve özel sektörün bu iş için gerekli sermaye birikimine sahip olmaması, özel sektörün başarısızlığının en önemli nedenleridir.⁸⁵

Uzun yıllar boyunca genç kuşaklarda girişimcilik ruhunun geliştirilmesi amacıyla pek fazla bir çaba da gösterilmemiştir. Bunun sonucu olarak, girişimcilikte ailenin etkisi çocuğun aldığı eğitimden daha önemli olmuştur. Yapılan araştırmalar, ülkemizde, baba mesleği sanayicilik ve ticaret -olanların genellikle girişimci; baba mesleği memur olanların da daha çok profesyonel yönetici olduklarını göstermiştir. Öte yandan, kırsal kesim insanların kendilerine sürekli olarak "güvence" arama içgüdüleriyle hareket etmeleri ve bu nedenle de Devlet kapısında çalışmak istemeleri bu kesimin çocukları üzerinde girişimcilik olgusunun yerleşmesini de engellemektedir.

⁸⁴ Gençbilim, **Girişimcilik**, <http://www.gençbilim.com/odev/13029-Girişimcilik-odev.html> , Erişim Tarihi : 01.04.09.

⁸⁵ Gençbilim, **Girişimcilik**, <http://www.gençbilim.com/odev/13029-Girişimcilik-odev.html> , Erişim Tarihi : 01.04.09.

Toplumumuzun yıllardan beri süregelen devlet kapısında çalışma mantığını maalesef bir türlü aşamayan ülkemiz daha yavaş yavaş girişimcilikle tanışmaktadır. Ancak halen toplumda girişimciliğe karşı şüpheli bir yaklaşım söz konusudur.

Özetle, ülkemizin halen mevcut ekonomik ve sosyal koşulların girişim kültürü için gerekli alt yapının oluşmasına tam anlamıyla bir ortam hazırladığını söylemek oldukça güçtür. Ülkemiz nüfusunun yalnızca %1.01'in girişimci ve üst düzey yöneticisi olması da bunun en iyi göstergesidir. Üniversitelerin işletme programlarındaki öğrenciler, ya kamu ya da büyük işletmelerde çalışacak biçimde eğitilmektedirler. Girişimcilik konusunda bir dersin okutulduğu üniversite sayısı parmakla gösterilecek kadar azdır. Kamu kesiminin ağırlıklı okluğu bir ekonomide insanların kamu tarafından istihdam edilmeyi beklemeleri de doğaldır.⁸⁶

⁸⁶ Gençbilim, **Girişimcilik**, <http://www.gençbilim.com/odev/13029-Girişimcilik-odev.html> , Erişim Tarihi : 01.04.09.

2.KOBİ'LER (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler)

2.1.KOBİ Kavramı

KOBİ'lerin ülke ekonomi için ne kadar değerli olduklarından girişimcilik üzerine bahsederken değinilmiştir. KOBİ'ler gelişmekte olan ülke ekonomilerinin temel dinamikleridir. KOBİ kavramları ülkeden ülkeye farklılık arz etmektedir. Bu kavram farklılığının nedeni ülkelerin gelişmişlik düzeylerine ve sektörlerin yapısına göre değişmektedir. Dünya'da yer alan KOBİ kavramlarının belirlenmesinde kullanılan genel kriterler aşağıdaki gibidir. Bunlar;⁸⁷

- İşgücü sayısı
- Satış hasılatı
- Günlük ciro
- İhracat-satış oranı
- Kapasite
- Pazar payı

KOBİleri büyük işletmelerden ayıran belli başlı özellikler vardır. Bu özellikler işletmelerin temel özelliklerini ifade etmelerine rağmen KOBİ'ler ile büyük işletmeler arasında önemli farklılıklar arz etmektedir.⁸⁸

⁸⁷ Hazal Candan ÇETİN, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Bu Sorunlara Yönelik Politikalar**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2007, s.3.

⁸⁸ Tuğrul KANDEMİR, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Problemlerinin Çözümünde Sermaye Piyasası Düzenlemeleri**, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Afyon 1995, s.3.

2.2.KOBİ Tanımlanmasında Kullanılan Kriterler

2.2.1.Nicel Kriterler : İşletmenin rakamlarla ifade edilebilen özelliklerini kapsar. Nicel kriterler şunlardır ;⁸⁹

- Personel Sayısı
- Personele ödenen ücret ve maaşların tutarı
- Belirli bir süre içinde kullanılan hammadde tutarı
- İşletme sermayesinin tutarı
- Kullanılan makine sayısı ve işgücü
- Alınan siparişlerin sayısı ve değeri
- Üretim miktarı
- Satış miktarı
- Sektör içerisindeki pazar payı
- İhracat/satış oranı
- Kullanılan toplam enerji miktarı

2.2.2.Nitel Kriterler : Nitel kriterler işletmeden ya da işletme sahiplerinden kaynaklanan özellikleri ifade eder. Bu bağlamda nitel kriterler aşağıdaki şekilde sıralanabilir ;⁹⁰

- İşyeri sahibinin işletmede bizzat çalışıyor olması
- Risk üstlenme sorumluluğunun işletme sahibine ait olması
- İşletme sahibinin işletmeyle özdeşleşmesi
- Mülkiyet ve yönetimdeki bağımsızlık derecesi
- Uzmanlaşma ve işbölümünün derecesi

⁸⁹ DEMİREL, s.137.

⁹⁰ Beytullah YILMAZ, **Avrupa Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri ile Finansman Sorunları ve Denizli Örneği**, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Denizli 2002,s.101.

- Sermayenin sınırlı olması veya finansal yetersizlik
- Yönetim tekniklerinin uygulanmaması veya yetersizliği
- Pazar payı
- İşletmenin alış ve satıştaki pazarlık gücünün zayıflığı
- İşveren-işçi arasındaki ilişkinin niteliği

2.3.KOBİ Tanımı

Ekonomiler üzerindeki etkisi tartışılmaz olan KOBİ'lerin dünya üzerinde genel kabul görmüş bir tanımı olmamakla birlikte bu kavramın tanımı hem ülkeden ülkeye hem de tanımı yapan kurumdan kuruma göre farklılık arz etmektedir. Kavramın tanımları arasında bu kadar fark varken burada ülkemizde KOBİ'lerle ilgilenen kurum ve kuruluşların tanımlamalarından birkaç açıklama verilecektir.

2.3.1.Yasaya Göre KOBİ Tanımı

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın 28/7/2005 tarihli ve 5674 sayılı yazısı üzerine, 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanununun ek 1 inci maddesine göre KOBİ iki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca "KOBİ" olarak adlandırılan ekonomik birimleri ifade eder şeklinde bir tanım yapılmıştır.⁹¹

⁹¹ **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik**, <http://www.kobi.org.tr/index.php>, Erişim Tarihi : 13.05.09.

2.3.2.Hazine Müsteşarlığı'na Göre KOBİ Tanımı

Hazine Müsteşarlığı'nın tanımına göre; imalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, demirbaşlar vb. toplamının net tutarı 400 milyar Türk Lirasını aşmayan;⁹²

- 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli,
- 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli,
- 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir.

En fazla 400 milyar TL. tutarında sabit yatırım harcaması yapan işletmelerin tüm yatırımları KOBİ kapsamında değerlendirilir.

2.3.3.AB'nin KOBİ Tanımı

Avrupa Konseyi kararınca ortaya konan KOBİ tanımı, işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve bağımsızlık kriterlerinden oluşan ölçütleri içermektedir.Bağımsız işletmeler; sermayesinin ya da hisse senetlerinin %25 veya daha fazlası bir işletme tarafından üstlenilmemiş veya sermayesi KOBİ tanımı dışındaki işletmelerden meydana gelmemiş olan işletmelerdir.⁹³

2.3.4.Dış Ticaret Müsteşarlığı'na Göre KOBİ Tanımı

Dış Ticaret Müsteşarlığı tanımına göre; KOBİ'ler; imalat sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmelerdir.⁹⁴

⁹² Deniz ZAFER, **Basel II'nin Kobi'lerin Finansal Yapıları Üzerindeki Muhtemel Etkileri**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2007,s.56.

⁹³ Gonca Büyür ATICI, , **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (Kobi'lerin) Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları ve Kobi'lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Doktora Tezi, İstanbul 2006,s.39.

⁹⁴ ZAFER, s.56

2.3.5.Eximbank’ın KOBİ Tanımı

- İstihdam ettiği işçi sayısının 1 ile 200 arasında olduğunu Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) kayıtları ile belgeleyen,
- İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan,
- Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı Türk Lirası (TL)’ni aşmayan firmalar KOBİ olarak değerlendirilmektedir.⁹⁵

2.3.6.Devlet İstatistik Enstitüsü’nün KOBİ Tanımı

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE)’nin 1991 yılı KOBİ Sanayi Araştırması’nda yapılan tanımlamada, çalışan işçi sayısına göre dörtlü bir sınıflandırma yapılmıştır. Buna göre;⁹⁶

- 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük,
- 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük,
- 50-99 işçi çalıştıran işletmeler orta,
- 100 kişiden fazla işçi çalıştıran işletmeler büyük ölçekli işletmeler olarak sınıflandırılmıştır.

2.3.7.KOSGEB’in KOBİ Tanımı

KOSGEB’e göre ; imalat sanayi sektöründe;⁹⁷

- 1-50 arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmeleri
- 51-150 arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta büyüklükteki sanayi işletmeleri

150’den fazla işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise büyük sanayi işletmeleri olarak tanımlanmıştır.

⁹⁵ ATICI, s.43.

⁹⁶ ATICI, s.44.

⁹⁷ YILMAZ, s.115.

2.3.8.TOSYÖV'ün KOBİ Tanımı

TOSYÖV'e göre KOBİ şöyle tanımlanmıştır ;⁹⁸

- 1-10 arasında işçi çalıştıran işletmeler çok küçük işletmeler,
- 10-100 arasında işçi istihdam eden işletmeler küçük ve orta büyüklükteki işletmeler,
- 100 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük işletmeler olarak tanımlanmıştır.

2.3.9. Organization for Economic Cooperation and Development: Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (OECD) KOBİ Tanımı

OECD, KOBİ tanımında işçi sayısı ölçüsünü kriter olarak belirlemiştir. Buna göre tablodaki şekilde tanımlama yapılmıştır.⁹⁹

İşletme Türü	İşçi Sayısı
Mikro İşletmeler	1-4 kişi
Çok Küçük İşletmeler	5-19 kişi
Küçük İşletmeler	20-99 kişi
Orta Ölçekli İşletmeler	100-500 kişi

⁹⁸ YILMAZ, s.115.

⁹⁹ ÇETİN, s.15.

2.4.KOBİ'leri Büyük İşletmelerden Ayıran Temel Fonksiyonlar

2.4.1.Yönetim Fonksiyonu

KOBİ'lerde yönetim büyük işletmelerden farklı olarak genellikle işletme sahibindedir. Yani işletme sahibi, yönetici, girişimci kavramları tek kişide birleşmiştir. Bu yetkilerin tek kişide birleşmesinin artıları olabildiği gibi eksileri de vardır. Bu yetkilerin tek kişide birleşmesi yöneticiyi tatmin anlamında önemlidir ve bu da genellikle başarıyı getirmektedir. Diğer taraftan bu yetkilerin bir kişide olması riskli kararlar alma ve profesyonel yönetici olamama konusunda da eksi olarak yer almaktadır.¹⁰⁰

2.4.2.Üretim Fonksiyonu

KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran belirgin özelliklerden biri de üretim fonksiyonudur. KOBİ'ler genellikle emek yoğun işlerde faaliyet gösterirler, yani büyük işletmelerde alıştığımız ileri teknoloji ile çalışan makinelere KOBİ'lerde az rastlanır. KOBİ'ler daha çok sipariş üzerine emek yoğun şekilde üretim yaparak büyük işletmelerin teknoloji yoğun yapılarına bağlı çalışırlar.¹⁰¹

2.4.3.Finansman Fonksiyonu

KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran en belirgin özelliklerden biridir alında finansman fonksiyonu, çünkü KOBİ'lerin finansman fonksiyonları genellikle işletme sahibinin malvrlığı ile sınırlı biçimdedir. Büyük işletmelerin büyüklüklerinin kendilerine sağladığı avantajlardan küçük işletmeler mahrum kalmaktadır. Gerek hukuki anlamda gerekse bankalar nezdinde büyük işletmeler ile karşılaştırıldıklarında hem hacim olarak hem de itibar görme anlamında KOBİ'ler epey geride kalmaktadırlar. Bankalarda KOBİ'ler ve büyük işletmeler ile ilgilenen personellerin birimleri bile ticari limitlerine göre farklılık arz etmektedir.¹⁰²

¹⁰⁰ KANDEMİR, s.4.

¹⁰¹ KANDEMİR, s.4.

¹⁰² KANDEMİR, s.5.

2.4.4.Pazarlama Fonksiyonu

KOBİ'lerde büyük işletmelerdeki gibi mamül araştırması, Pazar araştırması, satış sonrası destek, promosyon programları gibi pazarlama faaliyetleri ile karşılaşmamaktayız. KOBİ genellikle yüzyüze satış yaparlar veya sadece birkaç pazara hitap ederler, ya da çoğu kez birkaç büyük firmanın vermiş olduğu siparişler üzerine üretim yaparlar. KOBİ'lerin üretim kapasitelerinin ve pazar paylarının bu kadar düşük olmasının nedenleri arasında KOBİ'lere sağlanan finansman olanaklarının yetersizliği/düşüklüğü de yer almaktadır.¹⁰³

2.4.5.Personel Fonksiyonu

Faaliyet alanları sınırlı olan KOBİ'lerin istihdam alanları da büyük işletmelere göre sınırlıdır. Personel sayısının azlığı işlerin daha dinamik ve işçiler arasındaki iletişimin de daha sıcak olmasını beraberinde getirmektedir.¹⁰⁴

2.4.6.Tedarik Fonksiyonu

KOBİ'ler büyük işletmelere göre dönemsel ve küçük miktarlarda hammadde alımları gerçekleştirmektedirler. Bunun sebebi ise gelecek olan siparişlere göre üretim yapılmasıdır. Bu nedenle KOBİ'ler stok da bulunduramamaktadırlar. Tüm bunların sonucu olarak hammadde maliyetleri de doğal olarak yükselmektedir. Küçük parti mallarla ve değişken ürün alımlarında KOBİ'lerin fiyat pazarlığı şansları da hemen hemen yok denecek kadar azdır.¹⁰⁵

¹⁰³ KANDEMİR, s.6.

¹⁰⁴ KANDEMİR, s.7.

¹⁰⁵ KANDEMİR, s.7.

2.5.KOBİ'lerin Sınıflandırılması

Kobi'ler istihdam ettikleri personel sayılarına ve bilançolarına göre 3'e ayrılırlar.¹⁰⁶

a)Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,

b)Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler,

c)Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

2.6.KOBİ Türleri

KOBİ'ler, çalışan sayıları veya mali bilgilerinin tespitine yönelik olarak; diğer işletmeler ile olan sermaye veya oy hakkı ilişkilerine göre bağımsız işletmeler, ortak işletmeler ve bağlı işletmeler olmak üzere üçe ayrılır.¹⁰⁷

1)Bağımsız işletme:Gerçek veya tüzel kişilerin sahip olduğu ve ortak veya bağlı işletme sayılmayan bir işletme;

a) Başka bir işletmenin % 25 veya daha fazlasına sahip değilse,

b) Herhangi bir tüzel kişi veya kamu kurum ve kuruluşu veya birkaç bağlı işletme tek başına veya müştereken bu işletmenin % 25 veya daha fazla hissesine sahip değilse,

¹⁰⁶ **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması,** <http://www.kto.org.tr/tr/dergi/dergiyazioku.asp?yno=504&ano=54>, Erişim Tarihi : 10.05.09.

¹⁰⁷ **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik,** <http://www.kobi.org.tr/index.php>, Erişim Tarihi : 13.05.09.

c) Konsolide edilmiş hesaplar düzenlemiyorsa ve konsolide hesaplar düzenleyen başka bir işletmenin hesaplarında yer almıyorsa ve bu nedenle bağlı bir işletme değilse,bağımsız işletme kabul edilir.

2) Ortak işletme:Bir işletmenin tek başına veya bağlı işletmeleriyle birlikte hakim etki yaratmayacak şekilde, başka bir işletmenin oy hakları veya sermayesinin % 25'inden fazlasına ve % 50'sinden azına sahip olması, yahut kendisinin oy hakları veya sermayesinin % 25'inden fazlasına ve % 50'sinden azına başka bir işletmenin hakim etki yaratmayacak şekilde sahip olması durumunda bunlar ortak işletme sayılır. Sermaye ve oy hakları payından yüksek olan esas alınır.¹⁰⁸

3- Bağlı işletme: Bir işletme;¹⁰⁹

a) Başka bir işletmenin sermaye veya oy haklarının çoğunluğuna sahip olma,

b) Başka bir işletmenin yönetim, yürütme veya denetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu atama veya azletme yetkisine sahip olma,

c) Başka bir işletmenin hissedarı veya ortağı olup, bu işletmenin diğer hissedarları veya ortaklarıyla yaptığı anlaşma ile bunların oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol etme hakkına sahip olma, şartlarından en az birini taşıması halinde bağlı işletme sayılır.

¹⁰⁸ **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik**, <http://www.kobi.org.tr/index.php>, Erişim Tarihi : 13.05.09.

¹⁰⁹ **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik**, <http://www.kobi.org.tr/index.php>, Erişim Tarihi : 13.05.09.

2.7.KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları

KOBİ'lerin büyük işletmelere karşı birçok avantaj ve dezavantajları mevcuttur. Çalışmamızın bu bölümünde bu avantaj ve dezavantajlar maddeler halinde sıralanacaktır.

2.7.1.KOBİ'lerin Avantajları¹¹⁰

- Müşterileri, çalışanları ve ticaret partnerleri ile daha yakın ilişki içindedirler. Bu durum müşterilerin, çalışanların ve ticaret partnerlerinin isteklerinin daha iyi bilinmesini sağlarken, söz konusu grupların memnuniyetlerinin sağlanması açısından da önem taşımaktadır.
- Değişen ekonomik konjoktüre ve pazar şartlarına derhal uyum sağlayabilme kabiliyetine sahiptirler.
- Üretim, pazarlama ve hizmet fonksiyonları açısından büyük ölçekli işletmelere göre daha esneklerdir. Dolayısıyla meydana gelebilecek herhangi bir değişikliğe karşın zamanında uyum sağlayabilme kabiliyetine sahip olduklarından, olumsuz bir durumun ortaya çıkması halinde daha az maliyetle söz konusu zorluklardan kurtulabileceklerdir.¹¹¹
- Daha ziyade emek yoğun teknoloji kullandıkları ve vasıfsız işgücü istihdam ederek, işsizliğin azalmasına katkıda bulunurlar.
- Ülke içinde bölgelerarası dengeli büyümeye ve çevrenin korunmasına katkıda bulunurlar.
- Daha düşük yatırım maliyetine sahip olduklarından istihdam yaratma olanakları yüksektir.
- Kuruluşları paralelinde bireysel tasarrufları teşvik ederler.
- Ağırlıklı olarak aile şirketleri olduklarından, karar alma mekanizmaları hızlıdır.
- Ekonomik ve sosyal sistem açısından denge ve istikrar unsurudur.
- Rekabeti teşvik ederler.

¹¹⁰ ÇETİN, s.33.

¹¹¹ Tahir AKGEMİCİ, **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, KOSGEB Yayını, 2001, s. 15.

2.7.2.KOBİ'lerin Dezavantajları¹¹²

- Yetersiz sermaye yapısı
- Rekabet güçlerinin zayıf olması.
- Sermaye piyasalarından, banka ve finansal kurumlardan yeterince yararlanılamaması.
- Pazar ve sektör bilgileri ile teknik bilgilerinin yetersiz olması.
- Yatırım yapılacak alanın belirlenmesinde yeteri kadar fizibilite etütlerinin ve gerekli analizlerin yapılmaması.
- Kalifiye eleman yetersizliği.
- Düşük kaliteli mal üretimi.
- Ar-Ge çalışmalarının yapılması ve dolayısıyla ürün geliştirme eksikliği
- Yönetim yetersizliği.
- Pazarlama ve reklam konularında bilgi eksikliği.
- Mevzuat bilgisinin yetersiz olması.
- Finansal planlama eksikliği.
- Uzmanlaşmanın yetersiz olması veya hiç olmaması.

¹¹² ÇETİN, s.34.

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLERE (KOBİ'LERE) SAĞLANAN DESTEKLER VE BANKA KREDİLERİNİN GİRİŞİMCİLİK (KOBİ) SEKTÖRÜ ÜZERİNE ETKİLERİ

Girişimcilik denince aklımıza KOBİ'ler (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) geldiği için çalışmamızın bu bölümünde gerek ticari, yatırım ve kalkınma bankalarının, gerekse banka dışında kalan kurum ve kuruluşların KOBİ'lere sunduğu desteklerden bahsedilmiştir.

1. Bankacılık Sektörü Dışında Girişimcilere(KOBİ'lere) Sağlanan Destekler

Girişimcilere banka kredilerinin dışında yerli ve yabancı kuruluşlardan çok sayıda destek sağlanmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde ülkemizde girişimcilere bankalar dışında sağlanan finansal destekler açıklanacaktır.

1.1.KOSGEB Kredileri

1.1.1. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği (KÖİDD)

Ekonomik kriz ve özelleştirmeden doğan işsizliğin yarattığı sosyal ve ekonomik etkileri azaltmak, uygulanmakta olan Ekonomik Reform Programına ve özelleştirme hedeflerinin gerçekleştirilmesine destek olmak amacıyla finansmanı Dünya Bankası tarafından sağlanacak, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı ve KOSGEB ile Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) tarafından yürütülen "Özelleştirme Sosyal Destek Projesi" (ÖSDP) uygulamaya konuldu.¹¹³

¹¹³ Fortune, **Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Hizmetleri Girişimcilik Projesi**, <http://www.fortune.com.tr/proje2.asp> , Erişim Tarihi : 09.05.09.

KOSGEB tarafından Özelleştirme Sosyal Destek Projesi(ÖSDP) kapsamında yürütülen Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği(KÖİDD) ;¹¹⁴

- KİT'lerin özelleştirilmesinden dolayı işlerinden çıkarılacak olan veya işinden çıkarılmış ve işsizlik kaydını yaptırmış kişiler,
- Ekonomik Reform Programından dolayı işsiz olan veya anılan programdan dolayı işgücüne katılmakta zorluk çeken ve işsizlik kaydını yaptırmış kişiler,
- Son 6 ay içinde işletme açmış olan girişimciler, tayin etmelerine yardımcı olmak ve yeterli bulunan kişilerin gerekli iş planlarını hazırlamak ve/veya geliştirmek, muhasebe, mali, hukuk, pazarlama ve satış hizmetleri konularında öneri ve yardımda bulunmak, iş yerini açmak ve başarıyla devam ettirmek konusunda yardımcı olmak için yaklaşık 6-8 ay süren eğitim ve danışmanlık programını içermektedir.

KOSGEB'in 2002 yılından beri sunduğu KÖİDD Projesi dahilinde girişimci adaylarına;¹¹⁵

- Girişimcilik Ön Bilgilendirme Eğitimi,
- Ön görüşmelerle girişimcilerin belirlenmesi,
- Girişimcilerin iş fikirleri doğrultusunda iş programlarının hazırlanması,
- İş kurmak ve yönetimi eğitim programının oluşturulması ve gerçekleştirilmesi,
- Yapılabilirlik araştırmasının gerçekleştirilmesi,
- İş planının hazırlanması ve işletmenin yasal kuruluşunun gerçekleştirilmesi gibi eğitim ve danışmanlık hizmetleri verilmektedir.

KÖİDD projesinden başarılı bir iş planı ile mezun olanlar, KOSGEB'in "Yeni Girişimci Desteği" ne başvuru hakkına sahip olabiliyorlar.

¹¹⁴ GÖZEK, s.15.

¹¹⁵ Fortune, **Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Hizmetleri Girişimcilik Projesi**, <http://www.fortune.com.tr/proje2.asp> , Erişim Tarihi : 09.05.09.

1.1.2. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İş Geliştirme Merkezi Desteği (İŞGEM)

İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) küçük girişimcilerin iş kurmasını ve geliştirmesini destekleyen ve kolaylaştıran, dolayısıyla da işletmelerin hayatta kalma ve büyüme olanaklarını arttıran Türkiye için yeni sayılabilecek bir istihdam yaratma ve iş kurma modelidir. “İşletme Kuluçkaları” veya “KOBİ Fidanlığı” olarak adlandırılan İŞGEM’ler, bünyelerinde barındırdıkları yeni işletmelere, yönetim danışmanlığı desteği, finans kaynaklarına erişim imkanı, uygun koşullarda iş yeri mekanı, ortak ofis ekipmanı ve ofis hizmetleri sunarak adeta onları beslemekte, ve en zayıf oldukları iş kurma aşamasını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamaktadır. Dünyadaki uygulamalar göstermektedir ki, son 20 yılda işletme kuruluş sayıları hızla artmakla beraber işletmelerin, kuruluşlarını takip eden bir kaç yıl içinde kapanma oranları artmaktadır. İşletmelerin başarısız olmalarındaki en önemli etkenlerin başında iyi yönetilemedikleri gelmektedir. İstatistiklere göre, küçük işletmelerin kuruluş yıllarındaki başarısızlık oranı % 60-80 iken İŞGEM’ de yer alan girişimci firmalarda bu oran %10'lara düşebildiği gözlemlenmektedir.¹¹⁶

“Günümüzde tüm dünyada faaliyette olan 4000 civarında işletme kuluçkası bulunmaktadır. 2000 yılı verilerine göre bunların yaklaşık 1000 tanesi Kuzey Amerika'da, 900 tanesi Batı Avrupa ülkelerinde, 600 tanesi Uzak Doğu ülkelerinde, 200 tanesi Güney Amerika'da 150 tanesi Doğu Avrupa ülkelerinde, 100 tanesi Hindistan'da, 50 tanesi Avustralya'da, geri kalanı da diğer ülkelerde bulunmaktadır”.¹¹⁷ İş Geliştirme Merkezleri hizmet verdiği sektörlerle, kuruluş amaçlarına ve yöresel ekonomik önceliklere göre farklılık göstermektedirler.

¹¹⁶ İŞGEM, İş Geliştirme Merkezleri,
<http://www.osdp.org.tr/isgemler/isgemnedir.htm>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹¹⁷ İŞGEM, İş Geliştirme Merkezleri,
<http://www.osdp.org.tr/isgemler/isgemnedir.htm>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

1.1.3. Genç Girişimci Geliştirme Programı (GGGP)

KOSGEB bu programla, ortaöğretim sonrası örgün/yaygın eğitim kurumları ve üniversite öğrencilerinin kariyer planlaması yaptığı bir dönemde, girişimciliği önlerine bir seçenek olarak sunarak gençleri kendi işini kurmaya yönlendirmek, bu kurumlarda girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasını amaçlamaktadır. Bu program girişimcilik ve iş kurma üzerine toplam 66 saatlik eğitim ve atölye çalışmasından oluşur. Bu eğitimlerde katılımcılara iş fikri geliştirme, pazar araştırması, iş planı, pazarlama planı, proje yönetimi gibi konularda bilgi verilerek, katılımcıların ileride kuracakları işletmelerin başarı oranlarının artırılması hedeflenmektedir.¹¹⁸

Bu programa ortaöğretim sonrası örgün/yaygın eğitim kurumlarının öğrencileri katılabilir ve program ücretsizdir. GGGP programından iş planını hazırlayarak mezun olan girişimci adaylarına sertifika verilerek hazırladıkları iş planı ile KOSGEB'in Yeni Girişimci Desteğine başvurma hakkına sahip olurlar.¹¹⁹

1.1.4. Genel Girişimcilik Eğitimleri

Bu eğitimlerin amacı, girişimciliği bir seçenek olarak düşünen kişilere, iş kurma ve yönetme konusunda iş planına dayalı bilgi vermektir. İş fikri, pazar araştırması, iş planı gibi konulardan oluşan toplam 26 saatlik eğitimlerdir. Bu eğitimlerde katılımcılara iş fikri geliştirme, pazar araştırması, iş planı, pazarlama planı, proje yönetimi gibi konularda bilgi verilerek, katılımcıların ileride kuracakları işletmelerin başarı oranlarının artırılması hedeflenir. Katılım için herhangi bir ön şart aranmamaktadır herkes katılabilmektedir ve bu programlarda katılımcılardan ücret alınmamaktadır.¹²⁰

¹¹⁸ KOSGEB, **Genç Girişimci Geliştirme Programı**, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=19> , Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹¹⁹ GÖZEK, s.17.

¹²⁰ KOSGEB, **Genel Girişimcilik Eğitimleri**, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=20> , Erişim Tarihi : 06.05.09.

Ayrıca girişimci adaylarına eksik görülen konularda şirket yapıları, Franchising, Finans Sistemleri, Dış Ticaret, E-Ticaret, Muhasebe, Patent ve Marka Tescili gibi konularda da eğitimler verilebilir. Program bitiminde, programa 4/5 oranında devam eden katılımcılara katılım belgeleri verilir.¹²¹

1.1.5. Yeni Girişimci Desteği

Bu prosesin amacı, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak amacıyla yeni girişimcilerin desteklenmesidir. Bu amaçla destek başvurusunda bulunma hakkı kazanmış yeni girişimciler verilen toplam en fazla 44.000 TL desteği kapsar. Verilen bu desteğin yeni girişimcilerin işletmelerini kurarken yaşadıkları mali sıkıntılara çözüm getirmesi beklenmektedir.¹²²

KOSGEB tarafından üniversitelerde gerçekleştirilen Genç Girişimci Geliştirme Programından mezun olan veya KOSGEB tarafından verilen iş kurma danışmanlığı veya uygulamalı eğitim desteğini alan veya KOSGEB'in işbirliği ve denetimi çerçevesinde Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu, İŞKUR, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, belediyeler ve ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile meslek odaları tarafından ulusal ve uluslararası projeler kapsamında düzenlenen girişimcilik eğitime katılanlar veya İş Geliştirme Merkezlerinde (İŞGEM) yer alan girişimcilerden son bir yıl içinde işletmesini kuranlar bu programdan yararlanabilmektedirler. Programın destek oranı ve üst limitleri aşağıdaki gibidir ;¹²³

- İş Kurma (Geri ödemesiz): 4.000 (dört bin) TL
- Sabit Yatırım (Finansal kiralama giderleri için geri ödemesiz): 10.000 (on bin) TL, kalkınmada öncelikli yörelerde %70, normal yörelerde %60, gelişmiş yörelerde %50
- Sabit Yatırım (Geri ödemeli): 40.000 (kırk bin) TL, kalkınmada öncelikli yörelerde %90, normal yörelerde %80, gelişmiş yörelerde %70.

¹²¹ GÖZEK, s.19.

¹²² KOSGEB, **Yeni Girişimci Desteği**,

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=23>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹²³ KOSGEB, **Yeni Girişimci Desteği**,

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=23>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

Bu destek yeni girişimcilerin destek sözleşme tarihinden itibaren en fazla 3 yıllık süre içerisinde iş kurmaya yönelik başlangıç giderleri ile makine-teçhizatı ve donanım giderlerini karşılamaya yönelik olarak verilir. Destek verilen durumlar aşağıda açıklandığı gibidir ;¹²⁴

1. İş kurmaya yönelik başlangıç giderleri, işletmesinin yasal kuruluşu sırasında yapmış olduğu harcamaların karşılanması amacıyla verilir.

2. Sabit Yatırım Giderleri için,

a) Yeni girişimcilerin alacakları makine-teçhizat ve ofis donanımlarının giderlerini karşılamak üzere teminat karşılığı verilen ilk 12 ayı geri ödemesiz dönemden sonra, birincitaksiti 12 sonu %20, ikinci taksiti 18 ayın sonu %20, üçüncü taksiti 24 ayın sonu %20, dördüncü taksiti 30 ayın sonu %20, beşinci taksiti 36 ayın sonu %20 olacak şekilde geri tahsil edilecek destektir. Geri ödemeli destekte yararlanıcıya hiçbir faiz uygulanmaz.

b) Finansal kiralama yolu ile alacakları makine-teçhizat ve ofis donanımlarının, kiralama süresi en fazla 4 yıl olacak şekilde, faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan kiralama giderlerini karşılamaya yönelik olarak verilecek geri ödemesiz destektir.

- Yararlanıcılar, iş kurma ve sabit yatırım giderleri desteğinden her ikisini de isteyebilir, ancak sabit yatırım desteğinde geri ödemeli a) sabit yatırım desteği ile geri ödemesiz (b) finansal kiralama seçeneğinden birini tercih edecektir.
- Yararlanıcıların ortak şirket kurması veya kurulu bir şirkete ortak olması durumunda hisse oranının en az %51 olması şartı aranmaktadır.¹²⁵

¹²⁴ KOSGEB,**Yeni Girişimci Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=23>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹²⁵ KOSGEB,**Yeni Girişimci Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=23>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

1.1.6 .Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği

Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip işletmelerin, ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet edebilecek teknolojik düzeyde kurulması, gelişmesi ve yeni ürün üretilmesi veya geliştirilmesi amacı ile bu işletmelere teknolojik araştırma ve geliştirme desteği verilir. Bu destekle işletmelerin Teknoloji ve Yenilik alanında gelişmeleri ve rekabet güçlerinin artırılması beklenmektedir.¹²⁶

Bu bölümde yer alan destekler, Ar-Ge ve Teknolojik Yenilik Projesi TEKMER/DTİ Kurulları tarafından kabul edilen Yararlanıcılara sağlanır. Desteğin üst limiti ve destek oranı aşağıda yer aldığı gibidir ;¹²⁷

1. Malzeme, teçhizat ve prototip üretimi ile ilgili giderler ve deneme amaçlı hammadde temini için;
 - Teçhizat ve demirbaşların teminat karşılığı satın alınması halinde; verilecek desteğin üst limiti 200.000 (iki yüz bin) TL, Destek Oranı: %80
 - Teçhizat ve demirbaşların finansal kiralama yolu ile alınması halinde; teçhizat ve demirbaşların faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan finansal kiralama giderlerine verilecek desteğin üst limiti 50.000 (elli bin) TL. Destek Oranı:%50

¹²⁶ KOSGEB, **Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=17>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹²⁷ KOSGEB, **Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=17>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

2. Projesi KOSGEB tarafından desteklenerek başarı ile tamamlanan İşletmelere verilecek olan kalite geliştirme ve teknolojik donanım temini için;
 - Kalite geliştirme ve teknolojik donanım için gerekli demirbaşların teminat karşılığı satın alınması halinde; verilecek desteğin üst limiti 50.000 (elli bin) TL, Destek Oranı %80
 - Kalite geliştirme ve teknolojik donanım için gerekli demirbaşların finansal kiralama yolu ile alınması halinde; teçhizat ve demirbaşların faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan finansal kiralama giderlerine verilecek desteğin üst limiti 15.000 (on beş bin) TL. Destek Oranı:%50
3. Danışmanlık desteği; teknoloji araştırma ve geliştirme desteğinden yararlanan işletmelerin danışmanlık ihtiyacının karşılanabilmesini teminen; işbirliği yapılmış olan üniversitelerden sağlanacak danışmanlık hizmetinden, ilgili üniversitelerin belirlediği usul ve esaslar çerçevesinde yararlanır. İşletmelerin yurtiçi ve yurtdışındaki üniversitelerden alacağı danışmanlık hizmeti desteği üst limiti 20.000 (yirmi bin) TL, Destek Oranı:%80
4. Ar-Ge sonuçlarını yayınlama desteği; Ar-Ge çalışmasının sonuçlarının tanıtımı ve duyurulması amacı ile işletme tarafından kitap, broşür, CD ve benzeri doküman yayınlanması giderleri desteği üst limiti 3.000 (üç bin) TL, Destek Oranı:%80
5. Teknopark kira desteği üst limiti 20.000 (yirmi bin) TL, Destek Oranı:%80
6. İşlik tahsisi; işletmelere, Ar-Ge projelerini gerçekleştirebilmeleri için KOSGEB TEKMER Müdürlüğü binalarında 24 (yirmi dört) aya kadar işlik tahsisi
7. İşletmelerin, Ar-Ge konusuna ilişkin yurtdışı kongre, konferans, panel, sempozyum, teknoloji fuarları ile teknoloji transfer amaçlı yurtdışı toplantılara katılım ve ziyaret desteği üst limiti 5.000 (beş bin) TL, Destek Oranı:%80

8. Başlangıç sermayesi desteği; Ar-Ge Projesi onaylandıktan sonra şirketlerini kuran veya Ar-Ge proje başvurusu tarihi itibarıyla son bir yıl içinde şirketini kurmuş olan ve Teknoloji Geliştirme Merkezi bünyesinde işlik tahsis edilen işletmelere, işliklerde Ar-Ge faaliyetlerine başlamalarından sonra verilecek geri ödemesiz destek tutarı 10.000 (on bin) TL
9. İş geliştirme desteği; Teknoloji geliştirme merkezi ve DTİ'ler de yer alan, Teknoloji Ar-Ge Destekleri kapsamında desteklenen ve projesini başarıyla tamamlayarak mezun olan işletmelerin yararlanabileceği geri ödemesiz destek tutarı 15.000 (onbeş bin) TL

Bu destekteki (1) ve (2) bentlerinin (1) ve (2) numaralı alt bentlerindeki seçeneklerden sadece birisi tercih edilir, (6) bendinde yer alan işlik tahsisi süresi kurul kararı ile mevcut işletmeler için en fazla 12 (on iki) ay, yeni kurulan işletmeler için 24 (yirmi dört) ay uzatılabilir.¹²⁸

1.1.7.Sınai Mülkiyet Hakları Desteği

İşletmeler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent belgesi, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, yurtiçi ve yurtdışından; patent, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescili belgesi ve entegre devre topografyaları tescil belgesi alınması için yapılan giderlere destek verilmesidir.Bu destekten İşletmelerin alacakları belgeler ile yenilik alanında gelişmeleri ve rekabet güçlerinin artırılması beklenmektedir.¹²⁹

¹²⁸ KOSGEB, **Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=17>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹²⁹ KOSGEB, **Sınai Mülkiyet Hakları Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=25>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

Desteğin üst limit ve destek oranı aşağıdaki gibidir ;¹³⁰

- Patent belgesi desteği; Türk Patent Enstitüsü (TPE)'den alınacak olan patent belgesi desteği üst limiti 6.000 (altı bin) TL
- Faydalı model belgesi desteği üst limiti 6.000 (altı bin) TL
- Endüstriyel tasarım tescil belgesi desteği üst limiti 6.000 (altı bin) TL
- Entegre devre topografyaları tescil belgesi desteği üst limiti 6.000 (altı bin) TL'dir. Bu belgelerin yurtdışındaki kuruluşlardan alınması durumunda her bir desteğin üst limiti 10.000 (on bin) TL ve destek oranı:%70

1.1.8.Teknogirişim Sermayesi Desteği

Desteklenmesi uygun bulunan teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerinin, bir iş planı çerçevesinde, katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmesinin teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Teknoloji tabanlı girişimciliğin desteklenerek katma değer ve nitelikli istihdam yaratılması beklenmektedir.¹³¹

Örgün öğrenim veren üniversitelerin herhangi bir lisans programından 1 yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci, yüksek lisans veya doktora öğrencisi ya da lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini ön başvuru tarihinden en çok 5 yıl önce almış kişiler bu destekten yararlanabilmektedirler.Verilen destek ise 100.000 TL hibe şeklindedir.¹³²

¹³⁰ KOSGEB, **Sınai Mülkiyet Hakları Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=25>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹³¹ KOSGEB, **Teknogirişim Sermayesi Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=45> Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹³² KOSGEB, **Teknogirişim Sermayesi Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=45> Erişim Tarihi : 06.05.09.

1.1.9.KOSGEB Danışmanlık Desteği

İşletmelerin, yeni girişimcilerin, girişimcilerin ve işletici kuruluşların, yatırım yönlendirme, atıl kapasitelerini değerlendirme, kalite ve verimliliklerini artırma, idari ve teknik mevzuat uygulaması, ürün - yöntem geliştirme ve benzeri hususlarda yapacakları çalışmalar kapsamında planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma - geliştirme ve teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, enformasyon, yönetim ve benzeri konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamın ve katma değer artırılabilmesi için yeni işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile gerekli danışmanlık ihtiyaçlarına destek verilmesidir.¹³³

Bu programdan beklenen yarar işletmelerin, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma - geliştirme ve teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, enformasyon, yönetim ve benzeri konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamın ve katma değer artırılabilmesi amacıyla gerekli danışmanlık hizmetlerinin desteklenmesidir. Bu programdan KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı İşletmeler, Girişimciler, Yeni Girişimciler ve İşletici Kuruluşlar yararlanabilir. KOSGEB'in İşletme başına sağlayacağı Danışmanlık Desteği parasal üst limiti 15.000 (onbeş bin) TL'dir.¹³⁴

Destek Oranları İşletme başına sağlayacağı üst limiti aşmamak koşulu ile, Gelişmiş Yörede %60, Normal Yörede %70 ve Kalkınmada Öncelikli Yörede %80'dir. Gruplandırılmış Danışmanlık Desteğinden faydalanacak yeni girişimciler için destekleme oranı %100'dür.¹³⁵

¹³³ KOSGEB, **KOSGEB Danışmanlık Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=6>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹³⁴ KOSGEB, **KOSGEB Danışmanlık Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=6>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹³⁵ KOSGEB, **KOSGEB Danışmanlık Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=6>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

1.1.10.KOSGEB Özel Eğitim Desteği

İşletmelerin, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamı ve katma değeri artırabilmek için; planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma geliştirme, teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, finansman, enformasyon, yönetim, mevzuat, girişimcilik gibi konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek amacı ile eğitim ihtiyaçlarının karşılanması için destek verilmesidir.¹³⁶

Bu programdan beklenen yarar işletmelerin, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamı ve katma değeri artırabilmek için; planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma geliştirme, teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, finansman, enformasyon, yönetim, mevzuat, girişimcilik gibi konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek amacı ile eğitim ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı işletmeler bu programdan yararlanabilir. KOSGEB'in İşletme başına sağlayacağı Özel Eğitim Desteği parasal üst limiti 6.000 TL'dir. Destek oranları işletme başına sağlayacağı üst limiti aşmamak koşulu ile, gelişmiş yörede %60, normal yörede %70 ve kalkınmada öncelikli yörede %80'dir.¹³⁷

1.1.11.Bilgisayar Yazılımı Desteği

İşletmelerin ulusal ve uluslararası platformlarda rekabet güçlerini artırmak ve kalite düzeylerini yükseltmek amacı ile Bilgisayar Yazılımı temini için destek verilmesidir. Çok sayıdaki işletme süreçlerinin entegrasyonunu ve otomasyonunu sağlar ve eş zamanlı olarak bilgi paylaşımını kolaylaştırır.¹³⁸

¹³⁶ KOSGEB, **KOSGEB Özel Eğitim Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=7>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹³⁷ KOSGEB, **KOSGEB Özel Eğitim Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=7>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹³⁸ KOSGEB, **Bilgisayar Yazılımı Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=3>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

Bu programdan KOBİ Tanımına uyan, İmalat Sanayinde faaliyet gösteren işletmeler yararlanabilir. Bu desteğin üst limiti 8.000 (sekiz bin) TL olup, % 50 oranında desteklenmektedir. Desteklenecek Yazılımlar, Tedarikçi ve faydalanacak İşletmeler ile ilgili kriterler ve koşullar KOSGEB tarafından belirlenir ve değerlendirilir. Destek limiti içinde olmak şartı ile bir işletmeye birden fazla yazılım ihtiyacı için destek verilebilir, ancak bir İşletmeye aynı konu/yazılım için bir kez destek sağlanır. İşletmede mevcut bir yazılımın yeni versiyonu/ aynı türde yazılımın temini için destek verilmez.¹³⁹

1.1.12.E-Ticarete Yönlendirme Desteği (Sinerji Odaları için) Altyapı Aşaması

KOSGEB ile koordinasyon içerisinde kurulan Sinerji Odaklarının (KOSGEB Yardımcı Birimleri) bilişim altyapılarını güçlendirmek için Bilgisayar, yazıcı, tarayıcı ve internet bağlantısı donanımlarının (modem, Hub) ve yazılımlarının (İşletim sistemi, antivirus programı) desteklenmesidir. İnternet erişimi olmayan işletmelerin, sinerji odaları bünyesinde tesis edilen bilişim altyapısını kullanarak gerek KOSGEB ile olan iş süreçlerinin görülmesi, gerekse e-ticaret uygulamalarının geliştirilmesi için oluşturulmuş bir destek modelidir. Bu programdan KOSGEB ile Sinerji Odası kuruluş Protokolü imzalayan kurum ve kuruluşlardan daha önce İnternet Kiraathanesi desteği almamış olanlar yararlanabilir. Destek üst limiti 3.000,- (Üçbin) TL. olup bu tutar % 100 oranında desteklenir.¹⁴⁰

¹³⁹ KOSGEB, **Bilgisayar Yazılımı Desteği**,

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=3>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹⁴⁰ KOSGEB, **E-Ticarete Yönlendirme Desteği (Sinerji Odaları için) Altyapı Aşaması** ,

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=9>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

1.1.13.Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği

Aynı iş kolunda ve/veya birbirini tamamlayıcı iş kollarında faaliyet gösteren işletmelerin ve meslek kuruluşlarının işletmeler ile müştereken kuracakları bir işletici kuruluş marifeti ile, tek başlarına veya topluca alamadıkları üretimin ve/veya tasarımın bir/birkaç işlemini gerçekleştirecekleri, seri üretime geçişi veya yeni ürünleri, kalite geliştirmeye yönelik ihtiyaçlarını karşılamak üzere kuracakları ve müştereken yararlanacakları ortak kullanım atölyeleri (ORTKA) ve ortak kullanım laboratuvarları (ORTLAB) için satın alacakları makine ve teçhizat giderlerine destek verilmesidir. Bu destek ile bir araya gelen KOBİ'ler, en az 5 ortak ile kurdukları ORTKA ve ORTLAB ile desteğin sağladığı bir çok imkandan ve ileri teknolojiden yararlanarak, üretim ve istihdamlarını arttırmışlar, seri, düşük maliyetli ve yüksek kaliteli ürünleri ile dünya pazarlarında yerlerini almışlardır.¹⁴¹

Bu destekten KOBİ tanımına uyan ve imalat sanayii de faaliyet gösteren firmalar yararlanabilirler. Bu destek, ortak kullanım amaçlı ORTKA ve ORTLAB tesislerinin işletici kuruluşlarına;¹⁴²

1. Finansal kiralama yolu ile alacakları makine-teçhizat için; kiralama süresi en fazla 4 (dört) yıl olacak şekilde, faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan kiralama giderlerine geri ödemesiz olarak,
2. Satın alınacak makine-teçhizat için,
 - Gelişmiş yöre 1. yıl ödemesiz, 2. yıl % 40, 3. yıl % 60,
 - Normal yöre 1. yıl ödemesiz, 2. yıl % 20, 3. yıl % 30, 4. yıl % 50,
 - Kalkınmada öncelikli yöre 1. yıl ödemesiz, 2. yıl ödemesiz, 3. yıl % 20, 4. yıl % 30, 5. yıl % 50 oranında geri tahsil edilecek şekilde, KOSGEB tarafından faiz uygulamadan teminat karşılığı geri ödemeli olarak, verilecek olan desteği kapsar.

¹⁴¹ KOSGEB, **Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği**, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=10>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹⁴² KOSGEB, **Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği**, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=10>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

Desteğin unsurları ve üst limitleri aşağıdaki gibidir ;¹⁴³

- a) Geri ödemesiz finansal kiralama desteği üst limiti: ORTKA ve ORTLAB için:100.000 (yüz bin) TL'dir. Ortak sayısının 5'den fazla olması halinde; finansal kiralama giderleri destek tutarı ilave beher ortak İşletme için: 10.000 (on bin) TL artırılır, ancak toplam KOSGEB destek tutarı, 150.000 TL'yi,
- b) Geri ödemeli makine-teçhizat desteği üst limiti: ORTKA ve ORTLAB için: 400.000 (dört yüz bin) TL, ortak sayısının 5'den fazla olması halinde; ilave beher ortak işletme için; 20.000 (yirmi bin) TL artırılır, ancak toplam KOSGEB destek tutarı, 500.000 TL'yi, geçmeyecek şekilde destek verilir.

1.1.14.Nitelikli Eleman Desteği

İşletmelerin teknoloji düzeyinin yükseltilmesi, ürün kalitesinin ve yeni ürünlerin geliştirilmesi, verimliliğin ve yurtiçi-yurtdışı pazarlarda rekabet gücünün artırılmasının sağlanması amacı ile işletmelere/işletici kuruluşlara ve KOSGEB ile işbirliği içinde yürütülen ulusal/uluslararası projelere nitelikli eleman temini için destek verilmesidir.¹⁴⁴

Bu programda destek süresi en fazla 18 (on sekiz) aydır. Belirtilen limitler dahilinde bu süre içerisinde işin gereği olarak birden fazla nitelikli eleman çalıştırılabilir, ancak desteğin üst limiti tamamlandığı tarihte bu süreye bakılmaksızın KOSGEB desteği sona erer. İki yıllık meslek yüksek okulu mezunları, normal yöre ve gelişmiş yörelerde bu destekten yararlanamayacaktır. Bu destek sayesinde KOBİ'ler bünyelerinde bulunan kalifiye eleman sayısını arttıracak ve bununla birlikte, pazarlama, satın alma, üretim süreçlerini güçlendirecekler.¹⁴⁵

¹⁴³ KOSGEB, **Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=10>, Erişim Tarihi : 06.05.09.

¹⁴⁴ KOSGEB, **Nitelikli Eleman Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=36>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁴⁵ KOSGEB, **Nitelikli Eleman Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=36>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

KOBİ tanımına uyan, imalat sanayisinde faaliyet gösteren işletmelerin tamamı bu destekten faydalanabilmekte olup desteğin oranı ve üst limiti aşağıdaki gibidir ;¹⁴⁶

- a) İşletme/işletici kuruluş ve KOSGEB ile yürütülen proje başına toplam 18.000 (on sekiz bin) TL, fakülte ve dört yıllık yükseköğretim mezunları için tüm yörelerde aylık üst limit 1.000 (bin) TL,
- b) Yalnızca kalkınmada öncelikli yörelerde bu destekten yararlanabilecek 2 yıllık meslek yüksek okulu mezunlarında aylık üst limit 700 (yedi yüz) TL ve KOSGEB toplam destek üst limiti 12.600 (on iki bin altı yüz) TL,

1.1.15.Yerel Ekonomik Araştırma Desteği

Yörelerdeki doğal kaynaklar, mevcut altyapı ve üstyapı, ekonomik durum, sanayi envanteri benzeri çalışmalarla, analizlerin yapılması ve uygun yatırım alanlarının tespit edilerek, uygun ve karlı yatırımların gerçekleştirilmesi, ekonomik, sosyal gelişme ile ulusal ve bölgesel kalkınmaya esas teşkil edecek planların oluşturulması ile ilgili araştırmalara destek verilmesidir. Meslek kuruluşlarının tedarikçi firmalara yaptıracağı yerel ekonomik araştırmalar için verilecektir.Bu sayede yörenin potansiyelleri, problemleri ortaya koyulacak ve iyileştirme ve geliştirme için çözüm önerileri ortaya koyulacaktır.¹⁴⁷

KOBİ tanımına uyan, imalat sanayisinde faaliyet gösteren işletmeler bu destekten yararlanabilecektir. Bu destek kapsamında yapılacak olan araştırmalar için verilecek desteğin üst limiti 15.000 (on beş bin) TL'dir.¹⁴⁸

¹⁴⁶ KOSGEB, **Nitelikli Eleman Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=36>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁴⁷ KOSGEB, **Yerel Ekonomik Araştırma Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=37>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁴⁸ KOSGEB, **Yerel Ekonomik Araştırma Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=37>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

1.1.16. Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği

Üretim ve istihdamın artırılması ve teknolojilerin geliştirmesi amacı ile yeni yatırımlara altyapı ve üstyapı proje giderlerine destek verilmesidir. Kalkınmada öncelikli yöreler kapsamında yer alan illerde KOSGEB tarafından belirlenen esaslar dahilinde;¹⁴⁹

- a) Kurulacak olan küçük sanayi siteleri (KSS) için, altyapı ve üstyapı uygulama projelerine,
- b) Organize sanayi bölgeleri (OSB) içinde veya dışında, bu illerdeki mülki/yerel yönetimlerce belirlenmiş olan sanayi alanlarında bedelli veya bedelsiz arsa tahsisi olarak yeni yatırım yapacak olan işletmeler için, üstyapı uygulama projelerine, verilecek desteği kapsar.

Bu destek sayesinde Üretim tesisleri yenilenecek veya büyüyecek. Bununla birlikte çalışma şartları iyileşecektir. Bu destekten KOBİ tanımına uyan, imalat sanayisinde faaliyet gösteren işletmeler yararlanabilmektedir. Destek unsurları ve üst limitleri aşağıdaki gibidir ;¹⁵⁰

- a) KSS Üstyapı Uygulama Projelerinde projenin onaylanmasından sonra, brüt kapalı kullanım alanının bir metrekaresi için 3 (üç) TL,
- b) KSS altyapı uygulama projelerinde; projenin onaylanmasından sonra KSS içindeki bir işyeri için, 150 TL,

¹⁴⁹ KOSGEB, **Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=38>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁵⁰ KOSGEB, **Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=38>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

- c) Organize sanayi bölgeleri (OSB) içinde veya dışında bu illerdeki mülki/yerel yönetimlerce belirlenmiş olan sanayi alanlarında, işletmeler tarafından yaptırılacak olan binaların üstyapı uygulama projeleri için; projenin onaylanması ve bina subasman seviyesinin en az %50'sinin tamamlanmasından sonra, brüt kapalı kullanım alanının bir metrekaresi için 3 (üç) TL, olmak üzere, desteğin toplam üst limiti 10.000 (on bin) TL olup, KOSGEB destekleri tablosunda belirtilen oranda destek verilir.

Üst limit dahilinde, KSS kooperatif yönetimleri, bu fıkranın (a) ve (b)'de belirtilen seçeneklerin her birisinden veya her ikisinden, işletmeler ise; yalnızca üstyapı uygulama proje desteğinden yararlanabilir.¹⁵¹

1.1.17.Kalite Geliştirme Destekleri

İşletmelerin ürün kalitelerinin artırılması, yeni ürün geliştirmeleri, uluslararası pazarlarda talep edilen ürün belgelerinin temini için; KOSGEB laboratuvarları dışında belirlenen kriterler çerçevesinde KOSGEB tarafından uygun bulunan yurtiçi/yurtdışı kamu veya özel sektör kurum/kuruluş laboratuvarlarına yaptırdığı test-analiz, kalibrasyon hizmetleri ve CE işaretlemesi uygunluk değerlendirme faaliyetleri kapsamındaki test-analiz ve denetim giderlerine ve İşletmelerin TSE/TURKAK'tan alacakları Yönetim Sistem Belgeleri giderlerine destek verilmesidir.¹⁵²

¹⁵¹ KOSGEB, **Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=38>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁵² KOSGEB, **Kalite Geliştirme Destekleri**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=24>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

İşletmelerin kalitelerinin yükseltilmesi ile ihracatlarının ve rekabet güçlerinin artırılması beklenmektedir. KOSGEB KOBİ tanımına uyan İşletmeler bu destekten yararlanabilmektedirler. Desteğin oranı ve üst limiti aşağıdaki gibidir ;¹⁵³

- a) Genel test, analiz ve kalibrasyon için işletme başına sağlanacak desteğin üst limiti 10.000 (on bin) TL,
- b) CE işaretlemesi test ve analizleri için işletme başına sağlanacak desteğin üst limiti 20.000 (yirmi bin) TL, destekleme oranları ; gelişmiş yörelerde % 50, normal yörelerde % 60, kalkınmada öncelikli yörelerde ise % 70'tir.
- c) Sistem Belgelendirme Desteği

KOSGEB tarafından GİGPSYH veya SYH Planları onaylanmış Yararlanıcıların, Genel Sözleşmelerinde yer alan Sistem Belgelendirme desteği talepleri doğrultusunda yapacakları TS-ISO 9000, TS-ISO 14000, TS-ISO 22000, TS EN ISO/IEC 17020, TS EN ISO/IEC 17025 ve benzeri sistem belgelendirme çalışmaları neticesinde Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ve Türk Akreditasyon Kurumu'ndan (TÜRKAK) alacakları sistem belgesi/belgeleri karşılığında, Uygulama Birimi tarafından uygun görülenler için bu destek verilir. Her bir belge türü için 2.500 (iki bin beş yüz) TL olmak üzere, toplam azami 10.000 (on bin) TL geri ödemesiz destek verilir.¹⁵⁴ Destekleme oranı yöre farkı gözetilmeksizin:%100'dür.

¹⁵³ KOSGEB, **Kalite Geliştirme Destekleri**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=24>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁵⁴ KOSGEB, **Kalite Geliştirme Destekleri**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=24>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

1.1.18.Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği

İşletmelerin; uluslararası pazarlara giriş, yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, ülkemiz milli katılımının gerçekleştirileceği ve kendileri için hedef pazar olarak öngördükleri ülkelerde düzenlenen milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlar arasından, KOSGEB tarafından yıllık olarak belirlenen yurtdışı fuarlara katılımlarına destek verilir. Bu sayede uluslararası pazarlara giriş, yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, ülkemiz milli katılımının gerçekleştirileceği fuarlara katılma imkanı sağlanmaktadır.¹⁵⁵

KOBİ tanımı içerisine giren ve imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin hepsi bu destekten yararlanabilmektedirler. Desteğin unsurlar ve üst limitleri aşağıdaki gibidir,¹⁵⁶

Her işletmeye ürün sergileme desteği olarak en az 9 (dokuz) m² ve en fazla 50 (elli) m² için destek verilir. KOSGEB tarafından destek sağlanacak metrekare başına fuar katılım ücretine verilecek desteğin üst limiti 400 (dört yüz) TL'dir. Bu fuar katılım ücretine; boş kapalı alan (yer) kirası, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, fuar alanının genel düzenlemesi ile ilgili genel güvenlik, genel temizlik hizmetleri, fuarın yurtdışı tanıtım giderleri, ürünlerin organizatör kuruluşun bildireceği yurtiçindeki depo ile fuar stand alanı arası gidiş-dönüş nakliyesi, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme giderleri, ürünlerin¹⁵⁷

- a) Gümrük işlem giderleri ile yurtdışı nakliye sigortası giderleri dahildir. Destek üst limiti en fazla 16.000 TL'dir.

¹⁵⁵ KOSGEB, **Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği**, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=11>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁵⁶ KOSGEB, **Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği**, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=11>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁵⁷ KOSGEB, **Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği**, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=11>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

- b) İşletmeler; bu destekten aynı takvim yılı içerisinde, aynı ülkeye bir defa olmak üzere en fazla iki defa yararlanabilir. Ancak, aynı yurtdışı fuara katılım için başka bir kamu kuruluşu tarafından destek alması halinde KOSGEB'in bu desteğinden faydalanamayacaktır.

1.1.19.Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği

İşletmelerin, uluslararası pazarlara girme ve yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını sağlamak amacı ile kendileri için hedef pazar olarak öngördükleri ülkelerde organizatör kuruluşlar tarafından düzenlenen milli katılım dışında kalan yurtdışı fuarlara katılımlarına destek verilir.¹⁵⁸

Bu desteğin uluslararası pazarlara girme ve yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını sağlaması beklenmektedir. Bu destekten KOBİ tanımı içerisine giren ve imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler yararlanabilmektedirler.Bu destekten İşletmeler, milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlara bu destekten yararlanmak üzere katılamazlar.İşletmeler, bu destekten aynı takvim yılı içerisinde; aynı ülkeye bir defa olmak üzere en fazla iki defa faydalanabilir.¹⁵⁹

¹⁵⁸ KOSGEB, **Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği**, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=12> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁵⁹ KOSGEB, **Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği**, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=12> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

Destek unsurları ve üst limitleri;¹⁶⁰

Her işletmeye ürün sergileme desteği olarak en az 9 (dokuz) m² ve en fazla 50 (elli) m² için destek verilir. Metrekare başına verilecek desteğin üst limiti 400 (dört yüz) TL olmak üzere KOSGEB tarafından destek sağlanacak fuar katılım ücretine; boş kapalı alan (yer) kirası, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, ürünlerin yurtiçindeki depo ile fuar stand alanı arası gidiş-dönüş nakliyesi, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme giderleri, ürünlerin gümrük işlem giderleri ile yurtdışı nakliye sigortası giderleri dahildir. Destek üst limiti en fazla 16.000 TL'dir.

1.1.20.Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Web sayfasında yayınlanan fuar takviminde yer alan ve fuar düzenleyicileri(Organizatör Kuruluşlar) tarafından başvuruda bulunulan fuarlar içerisinde konusu, türü ve ürün ve ürün grupları bazında KOSGEB Hedef kitlesi olan KOBİ'lerin faaliyet alanları ile örtüşen fuarlar incelenir değerlendirilir ve destek kapsamına alınır. İşletmelerin yurtiçi ve yurtdışı pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma,yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme, marka imajı oluşturması beklenmektedir.¹⁶¹

Bu destekten KOBİ tanımı içerisine giren ve imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler yararlanabilmektedir.Her işletmeye kapalı alan en az 6 m² en fazla 40 m² olmak üzere,ürün sergileme ücreti olarak KOSGEB Destek üst limiti 110 TL / m² olmak üzere fuar katılımlarına %70 oranında geri ödemesiz destek sağlanır. Bu nitelikteki fuarlar için; fuarın toplam ürün sergileme alanının %40 ını aşmamak kaydı ile ve KOSGEB toplam stand alanı 1500 m² yi geçmeyecek şekilde destek sağlanır.¹⁶²

¹⁶⁰ KOSGEB, **Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=12> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁶¹ KOSGEB, **Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=13> , Erişim Tarihi : 07.05.09.

¹⁶² KOSGEB, **Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=13> , Erişim Tarihi : 07.05.09.

1.1.21.Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği

Bu destek iki ana başlıktan oluşur 1- Yurtiçi Sanayi İhtisas Fuarları 2- Yurtiçi Genel Sanayi Fuarları Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Web sayfasında yayınlanan fuar takviminde yer alan ve fuar düzenleyicileri(Organizatör Kuruluşlar) tarafından başvuruda bulunulan fuarlar içerisinde konusu, türü ve ürün ve ürün grupları bazında KOSGEB Hedef kitlesi olan KOBİ'lerin faaliyet alanları ile örtüşen fuarlar incelenir değerlendirilir ve destek kapsamına alınır. İşletmelerin yurtiçi pazar paylarını artırma, rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme, marka imajı oluşturması beklenmektedir. Bu destekten KOBİ tanımı içerisine giren ve imalat sanayiinde faaliyet gösteren işletmeler faydalanabilmektedir.¹⁶³

***YURTIÇİ SANAYİ İHTİSAS FUARLARI:** Gelişmiş, normal ve kalkınmada öncelikli yörelerde düzenlenen bu fuarlara katılacak olan her işletmeye en az 6 en fazla 40 m² için, kapalı alan katılımlarına metrekare ücreti destek üst limiti 60TL/m²; açık alan katılımlarına metrekare ücreti 40 TL/m² olmak üzere, %60 oranında geri ödemesiz destek sağlanır. Bu nitelikteki fuarlar için fuarın toplam ürün sergileme alanının %40 ını aşmamak kaydı ile KOSGEB toplam stand alanı 1500 m² yi geçemeyecek şekilde destek sağlanır.¹⁶⁴

***YURTIÇİ GENEL SANAYİ FUARLARI:**Sadece kalkınmada öncelikli yörelerde düzenlenen bu fuarlara katılacak olan her işletmeye en az 6 m² en fazla 40 m² için, kapalı alan katılımlarına metrekare ücreti destek üst limiti 50TL/m²; açık alan katılımlarına metrekare ücreti 35 TL/m² olmak üzere, %50 oranında geri ödemesiz destek sağlanır.Bu nitelikteki fuarlar için fuarın toplam ürün sergileme alanının %40 ını aşmamak kaydı ile KOSGEB toplam stand alanı 1000 m² yi geçemeyecek şekilde destek sağlanır.¹⁶⁵

¹⁶³ KOSGEB, **Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=14> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁶⁴ KOSGEB, **Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=14> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁶⁵ KOSGEB, **Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=14> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

1.1.22.Tanıtım Desteği

İşletmelerin; işletmelerini ve ürünlerini, özellikle yurtdışında tanıtımları için gerçekleştirecekleri faaliyetlerine destek verilmesidir. İşletmelerin; işletmelerini ve ürünlerini tanıtımları, marka imajının oluşturulması beklenmektedir. Bu destekten KOBİ tanımı kapsamında yer alan ve imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler yararlanabilmektedir. Tanıtım Desteği kapsamında değerlendirilecek olan Broşür, Katalog ve Etiket Baskılı Bandrollü CD'nin en az aşağıdaki kriterlere sahip olması gerekmektedir.¹⁶⁶

Broşür: En az 2 sayfa, isteğe bağlı kırımlı, renkli baskılı; içeriğinde Yararlanıcının ünvanı, logosu, adresi, telefon ve faks numaralarının varsa internet ve e-posta adresinin, Yararlanıcının iştigal konusu hakkında özet bilginin olması, basım tarihi ve Tedarikçinin adının bulunması gerekmektedir.

Katalog: En az 8 sayfa, 4 renk baskılı içeriğinde Yararlanıcının tanıtım bilgileri, detaylı ürün bilgileri, logosu, adresi, telefon ve faks numaralarının varsa internet ve e-posta adresinin olması, basım tarihi ve Tedarikçinin adının bulunması gerekmektedir.

Etiket Baskılı Bandrollü CD: Etiket Baskılı Bandrollü CD'de; Yararlanıcının tanıtım bilgileri, detaylı ürün bilgileri ve tanıtım filmi, çekimli, müzikli ve seslendirilmiş, en az 90 sn'lik film, Yararlanıcı logosu, adresi, telefon ve faks numaralarının e-posta adresinin, varsa internet adresinin olması, ana sayfalarında hazırlanış tarihi bulunan, etiket baskılı ve interaktif olması gerekmektedir.

¹⁶⁶ KOSGEB, **Tanıtım Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=15> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

Destek unsurları ve üst limitleri aşağıdaki gibidir;¹⁶⁷

- a) Türkçe/yabancı dilde işletme ve ürün tanıtımı amaçlı; broşür, ürün katalogu giderleri için üst limit 3.000 (üç bin) TL,
- b) Türkçe/yabancı dilde işletme ve ürün tanıtımı amaçlı, etiket baskılı bandrollü CD giderleri için üst limit 4.000 (dört bin) TL,
- c) Türkçe/yabancı dilde işletme ve ürün tanıtımı amaçlı, web sayfası hazırlama KOSGEB tarafından işletilen ve www.KOBİnet.org.tr. adresinde yayınlanan KOBİNET e-ticaret portalında ücretsiz olarak verilir.

Tanıtım Desteğinin toplamı 7.000 (yedi bin) TL olup, %50 oranında destek sağlanır.

1.1.23.Markaya Yönlendirme Desteği

İşletmelerin kendi markaları ile ulusal ve uluslararası pazarlarda marka imajı oluşturmalarının özendirilmesi amacı ile yurtiçi ve yurtdışında markaya yönlendirilmeleri için gerçekleştirecekleri çalışmalara ilişkin giderlere destek verilmesidir. Bu destekten Markaya Yönlendirme Desteğinin verilmesi ile İşletmelerin kendi markaları ile ulusal ve uluslararası pazarlarda marka imajı oluşturmalarının özendirilmesi beklenmektedir. KOBİ tanımı kapsamında yer alan ve imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler yararlanabilir.¹⁶⁸

¹⁶⁷ KOSGEB, **Tanıtım Desteği**,

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=15> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁶⁸ KOSGEB, **Markaya Yönlendirme Desteği**,

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=16> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

Destek unsurları ve üst limitleri;¹⁶⁹

- a) Yurtdışı Marka Tescil Belgesi için ilgili kuruma yapılan ödemeler,
- b) Yurtdışındaki üretim işkolu ile ilgili periyodik dergilere reklam verme giderleri,
- c) Uluslararası Havayollarına ait periyodik dergilere reklam verme giderleri,
- d) Yurtiçi ve yurtdışındaki hava limanlarındaki billboardların kira bedeli giderleri için verilecek desteğin toplamı 20.000 (yirmi bin) TL'dir. Her bir destek unsuru için verilecek desteğin üst limiti 10.000 (on bin) TL'yi geçmeyecektir.

1.1.24.İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi

İşletmelerin hedeflerine yönelik ve uluslararası işbirliği geliştirme amaçlı olarak ihracat, teknik/teknolojik, ortak yatırım, mali ve benzeri işbirliği imkanları için araştırma, potansiyel ithalatçı işletme temsilcileri ile doğrudan ikili iş görüşmeleri yapma, tüketici tercih ve ürün fiyat düzeyi hakkında yerinde tespit, ekonomik yapı ve sanayi durumu ile ilgili bilgi edinme ve böylece uluslararası ortama açılabilmesi amacı ile; uygun ülkelere, sektörel kuruluş/meslek kuruluşlarınca organize edilen ihracat amaçlı yurtdışı iş gezisi programlarına katılımlarına destek verilmesidir. Bu destek İşletmelerin ihracat, teknik/teknolojik, ortak yatırım, mali ve benzeri işbirliği imkanları için araştırma, potansiyel ithalatçı işletme temsilcileri ile doğrudan ikili iş görüşmeleri yapma, tüketici tercih ve ürün fiyat düzeyi hakkında yerinde tespit, ekonomik yapı ve sanayi durumu ile ilgili bilgi edinmelerini sağlar. KOBİ tanımı kapsamında yer alan ve imalat sanayiinde faaliyet gösteren işletmeler yararlanabilmektedirler.¹⁷⁰

¹⁶⁹ KOSGEB, **Markaya Yönlendirme Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=16>, Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁷⁰ KOSGEB, **İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=30> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

Destek unsurları ve üst limitleri;¹⁷¹

- a) **Ulaşım desteği:** Her işletmeden bir yetkili temsilcinin, programın düzenlendiği yere ekonomik tarife üzerinden havayolu / karayolu / demiryolu / denizyolu ile gidiş-dönüş ulaşım bileti ücretine verilecek desteğin üst limiti;500 (Beş yüz)TL olup, geri ödemesiz ve %50 oranında desteklenir,
- b) **Konaklama desteği:** Her İşletmeden bir yetkili temsilcinin programın düzenlendiği ülkedeki program süresini kapsayan en fazla 4 (dört) gece olmak üzere, bir gecelik konaklama ücretine verilecek desteğin üst limiti ; 70 (Yetmiş) TL olup geri ödemesiz ve %50 oranında desteklenir.

İşletmeler; bu destekten aynı takvim yılı içerisinde, aynı ülkeye bir defa olmak üzere en fazla iki defa yararlanabilir.

1.1.25.Eşleştirme Desteği

Eşleştirme Merkezi Modelleri; büyük ölçekli sanayi ve ticaret işletmelerinin yaptıkları uluslararası işbirliklerini KOBİ'ler düzeyinde yaygınlaştırmayı amaçlamaktadır. İşletmelerin; ihracat, Türkiye'de ortak üretim/yatırım ve benzeri uluslararası işbirliğine yönelmeleri, uluslararası pazarlarda rekabet edebilmeleri ve pay alabilmeleri için hizmet vermek üzere çeşitli ülkelerde kurulan, uzun vadeli ticari işbirlikleri için zemin hazırlayan ve bu kapsamda faaliyet gösteren Eşleştirme Merkezleri'ne üye olan KOBİ'lere aldıkları hizmet karşılığı verilecek geri ödemesiz desteği kapsar. İşletmelerin; dış ticaret, ortak üretim/yatırım ve benzeri uluslararası işbirliğine yönelmeleri, uluslararası pazarlarda rekabet edebilmeleri ve pay alabilmeleri için hizmet vermek üzere KOSGEB Eşleştirme Merkezi modelleri kapsamında yurtdışında açılan ve KOSGEB tarafından onaylanan eşleştirme merkezlerinden alacakları hizmetlere ilişkin giderlere destek verilmesidir. KOBİ tanımı kapsamında yer alan ve imalat sanayiinde faaliyet gösteren işletmeler bu destekten faydalanabilmektedirler.¹⁷²

¹⁷¹ KOSGEB, **İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=30> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁷² KOSGEB, **Eşleştirme Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=34> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

Bu desteğin üst limiti ve oranları aşağıdaki gibidir ;¹⁷³

İşletmeler; KOSGEB'e eşleştirme desteği talebi ile başvurduğu tarihten itibaren, aşağıda belirlenen destek üst limitlerini doldurana kadar, üyesi olduğu eşleştirme merkezleri hizmetlerinden yararlanabilirler. Ancak, işletmelere her bir eşleştirme merkezi için ödenecek en fazla destek tutarı 3.000 (üç bin)TL'yi aşamaz.

Destekten yararlanabilecek firmaların unsurları ve üst limitleri aşağıdaki gibidir ;¹⁷⁴

- a) Temel hizmetler desteğinin üst limiti 250 (iki yüz elli) TL,
- b) Organizasyonel hizmetler desteğinin üst limiti 1.250 TL,
- c) Danışmanlık hizmetleri desteğinin üst limiti 5.000 TL,
- d) Daimi sergi/showroom hizmetleri desteğinin üst limiti 2.000 TL, olmak üzere, toplam destek üst limiti 8.500 TL olup, ekteki KOSGEB destekleri tablosunda belirtilen oranda destek verilir.

Bu fıkranın (d) bendinde belirtilen destek için, her işletmeye en fazla 6 m² için destek verilir.İşletmelerin ürünlerinin daimi sergi/showroom'da en az 6ay süreyle sergilenmesi gerekmektedir. Daimi sergi/showroom katılım ücretine; boş kapalı alan (yer) kirası, standart stand konstrüksiyon giderleri, standart stand dekorasyon giderleri, ürünlerin yurtiçindeki depo ile daimi sergi/showroom alanı arası gidiş-dönüş nakliye giderleri, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme giderleri, daimi sergi/showroom alanının genel güvenlik ve genel temizlik giderleri, ürünlerin gümrük işlem giderleri ve yurtdışı nakliye sigortası giderleri dahildir.¹⁷⁵

¹⁷³ KOSGEB, **Eşleştirme Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=34> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁷⁴ KOSGEB, **Eşleştirme Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=34> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

¹⁷⁵ KOSGEB, **Eşleştirme Desteği**,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=34> , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

1.2.TÜBİTAK Destekleri

1.2.1.TÜBİTAK Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı

Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programının amacı, yeni bilgiler üretilmesi, bilimsel yorumların yapılması veya teknolojik problemlerin çözümlenmesi için bilimsel esaslara uygun olarak yurt içinde yapılan çalışmaları öncelikli alanlar çerçevesinde desteklemektir.¹⁷⁶

Bu destekleme programı ile ülkemizin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılması amaçlanmaktadır ve bu bağlamda her türlü ölçekteki işletmelerde ileri teknoloji uygulamalarına yönelik, birden fazla kurum, kuruluş, gerçek veya tüzel kişinin işbirliği ile yürütülen, araştırma, geliştirme ve/veya teknoloji transferi ve/veya adaptasyonu aşamaları ile bunların sonuçlarını ticari maksatla ürün, hizmet veya teknolojiye dönüştürme aşamasını içeren ve ortaklarından en az biri sonuçları ticari uygulamaya dönüştürecek bir kurum, kuruluş gerçek veya tüzel kişi olan projelere öncelik verilir.¹⁷⁷

Bu programa özel kuruluşlar, üniversiteler, gerçek ve tüzel kişiler, kamu kurum ve kuruluşları başvurabilir. Özel kuruluşlardan ve üniversitelerden başvuru yapacak olan kişiler ile gerçek ve tüzel kişilerin en az doktora derecesine sahip olmaları, kamu kurum ve kuruluşlarından yapılacak başvurularda ise başvuru sahibinin konunun uzmanı ve en az lisans mezunu olması gerekmektedir.¹⁷⁸

¹⁷⁶ TÜBİTAK, **Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Pr.**

<http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=5&rt=1&sid=367&pid=364&cid=9907>, Erişim Tarihi : 09.05.09.

¹⁷⁷ GÖZEK, s.21.

¹⁷⁸ GÖZEK, s.21.

1.2.2.TÜBİTAK Sanayi Araştırma-Geliştirme Projeleri Destekleme Programı

Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı, 1995 yılından beri TÜBİTAK ile Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) işbirliği içinde yürütülmektedir. Programı, firma düzeyinde katma değer yaratan kuruluşların Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) çalışmalarını teşvik etmek ve bu yolla Türk sanayisinin Ar-Ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmak üzere oluşturulmuştur. 98/10 sayılı "Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımına İlişkin Tebliğ" (Tebliğ), "Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Teknoloji ve Yenilik Destek Programlarına İlişkin Yönetmelik" ve "Sanayi Araştırma Teknoloji Geliştirme Ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı Uygulama Esasları" uygun olarak yürütülen programın amacı, sanayi kuruluşlarının Ar-Ge Projelerine %60'a varan oranlarda hibe şeklinde destek sağlamaktır.¹⁷⁹

Bu programda ekonomiye katma değer sağlayacak potansiyele sahip kuruluşların proje önerileri, kuruluşların büyüklüklerine ve türlerine bakılmaksızın desteklenmektedir. Destek ve geri ödeme oranları, hakem raporları doğrultusunda Alan Komiteleri tarafından karara bağlanmaktadır. Destek alan yerlerin gelişmeleri altı aylık dönemlerle, uzman raporuyla değerlendirilmekte ve projeler teknik elemanlar ile Başkanlıkça görevlendirilen proje izleyicileri tarafından izlenmektedir. Uluslararası boyutu olan bir projeye üniversitenin katılımı olduğunda, üniversitede yürütülen çalışmalara ayrıca destek verilmektedir.¹⁸⁰

Tübitak'ın sağladığı bu destekten, desteği alan kurumun veya firmanın sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın kuruluş düzeyinde katma değer yaratan, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olan Türkiye'de yerleşik bütün kuruluşlar yararlanabilmektedir. Ar-Ge projesine sahip girişimci adayları bu desteğe başvurup faydalanabilmeleri için şirket kuruluşunu gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Ar-ge desteğinin amacı, firma düzeyinde ekonomiye katma değer yaratan kuruluşların Araştırma- Geliştirme (Ar-Ge) çalışmalarını teşvik etmek ve bu yolla Türk sanayinin Ar-Ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmaktır. Bu kapsamda; Türkiye'de

¹⁷⁹ TÜBİTAK, **Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı**,

<http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=481&pid=478>, Erişim Tarihi : 09.05.09.

¹⁸⁰ GÖZEK, s.22.

yerleşik katma değer yaratan kuruluşların Ar-Ge nitelikli proje harcamalarının %60'a varan oranlarda geri ödemesiz (hibe) olarak desteklenmesi amaçlanmaktadır.¹⁸¹

Bu destekten yararlanabilecek AR-GE aşamaları aşağıdaki gibidir ;¹⁸²

- Kavram geliştirme,
- Teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabirlik etüdü,
- Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar ve benzeri çalışmalar,
- Tasarım, tasarım geliştirme ve tasarım doğrulama çalışmaları,
- Prototip üretimi,
- Pilot tesisin kurulması,
- Deneme üretimi ve tip testlerinin yapılması,
- Satış sonrasında ürün tasarımından kaynaklanan sorunların çözümü faaliyetleri.

1.3. Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM)

Türkiye'deki KOBİ'lerin rekabet seviyelerinin ve uluslararası piyasalarda aktivitelerinin arttırılması ve yeni girişimcilere sağlanan eğitim ve danışmanlık hizmetleri konusunda Avrupa Birliği Komisyonu ve TOBB, Türkiye'de üç İş Geliştirme Merkezi kurulması projesini finanse etmektedir.¹⁸³

ABİGEM projesi KOBİ'lere eğitim, yönetim danışmanlığı ve bilgilendirme hizmetleri sunmak üzere tasarlanmış ve 2002 Mart ayında görevine resmen başlamıştır. ABİGEM proje kapsamında iş geliştirme merkezleri Gaziantep, İzmir ve Kocaeli bölgelerinde kurulmuştur. Bölgelerde projenin Türk ortağı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğini'ni temsilen Gaziantep Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası ve Kocaeli Sanayi Odası projeye destek vermektedir.¹⁸⁴

¹⁸¹ GÖZEK, s.22.

¹⁸² GÖZEK, s.23.

¹⁸³ ABİGEM, <http://www.abigem.org/TR/Ana/BelgeGoster.aspx?F6E10F8892433CFFAAF6AA849816B2EF8F59EC4393613791>, Erişim Tarihi : 09.05.09.

¹⁸⁴ GÖZEK, s.26.

ABİGEM tarafından verilen eğitim ve danışmanlık hizmetleri aşağıda sıralanmıştır ;¹⁸⁵

- Uluslararasılaştırma Programı kapsamında uluslararası pazarları anlama, yeni pazarlara giriş, ihracat, uluslararası büyüme için finansman temini, uluslararası yatırımcıların ve stratejik ortakların araştırılması, teknik yardım ve know-how¹⁸⁶ transferinin araştırılması, ortak yatırım .
- İş Geliştirme Programı kapsamında iş, pazarlama ve finans yönetimi.
- Yeni girişimcilere destek programı kapsamında iş fikrinin sorgulanması, iş planı hazırlama, nakit akım tahmini, doğru yasal yapılanmanın seçilmesi, şirket kuruluşu, pazar araştırması.

Bu proje ile aynı zamanda, yerel ekonominin ihtiyaçlarını esas alan kendi kendine yeterli iş merkezlerinin oluşturulması hedeflenmektedir. Proje 17,3 Milyon Euro'su Avrupa Komisyonu tarafından karşılanan ve toplam 18,6 Milyon Euro bütçeye sahiptir.¹⁸⁷

¹⁸⁵ GÖZEK, s.26.

¹⁸⁶ **Know-how** : Bir ticari işletmenin ekonomik faaliyetinde (malların üretiminde, satımında, hizmetlerin sunulmasında, organizasyon ve yönetiminde) kullanılan, bir patent ile korunmamış bulunan, genellikle gizli olmakla birlikte böyle bir nitelik taşıması zorunlu olmayan, teknik, ticari, idari, mali veya başka bir alana ait bilgidir.

¹⁸⁷ GÖZEK, s.26.

1.4. GAP Girişimci Destekleme Merkezleri (GAP-GİDEM)

1997 GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı (GAP BKİ) ile Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (BMKP) tarafından başlatılan GİDEM Projesi'nin amacı, GAP Bölgesi'nde yatırım yapmak isteyen yerli ve yabancı yatırımcılara danışmanlık, eğitim ve bilgilendirme hizmeti sunmak olarak belirlenmiş ve Proje Mart 2002'de tamamlanmıştır. Birinci aşamada beş il merkezinde (Adıyaman, Diyarbakır, Gaziantep, Mardin, Şanlıurfa) kurulan GAP-GİDEM büroları, yatırım danışmanlık merkezleri olarak, girişimcilere düşünce aşamasından, gerçekleştirilmesine kadar geçen süreçte bir yatırımcının ihtiyaç duyacağı tüm hizmetleri verebilecek donanıma sahip olarak hizmet vermişlerdir.¹⁸⁸

Bu proje Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde uygulanmakta olan KOBİ'lere yönelik bir girişimci geliştirme projesidir. GAP-GİDEM Projesi Avrupa Komisyonu (AK) tarafından finanse edilmekte ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı(UNDP) tarafından GAP Bölge Kalkınma İdaresi (GAP BKİ) ile işbirliği içerisinde yürütülmektedir. Bu proje ile GİDEM hizmetleri ile yeni kurulan işletmelere yardım etmek ve girişimciler, mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin girişimcilik, operasyonel ve yönetsel kapasitelerinin güçlendirilmesi amaçlanmıştır. GİDEM'in sağladığı eğitim hizmetleri ana başlıklar itibariyle; yatırım planlama, yönetim, yeni eğilimler, kalite ve standartlar, çevre yönetimi, sektörel kapasite geliştirme, pazarlama konularıdır. GİDEM'lerin eğitim faaliyetleri hakkında bilgi alabilmek için yerel GİDEM ofisleri ile temas kurulabilir.¹⁸⁹

¹⁸⁸ GAP, **Gap Gidem Projesi**, <http://www.gap.gov.tr/Turkish/Gidem/gdfaz1.html>, Erişim Tarihi : 09.05.09.

¹⁸⁹ GÖZEK, s.27.

1.5. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi İŞKUR Meslek Kazandırma ve İş Başında Eğitim Desteği

Bu programda eğitim hizmetleri ile amaçlanan, proje kapsamında bulunanlara yeni beceriler kazandırmak suretiyle iş piyasasına girişlerini ve yeni işler bulmalarını kolaylaştırmaktır. Eğitim hizmetleri eğitim kurumlarında veya işbaşı eğitimi olarak verilebilmektedir. Eğitim hizmetleri kapsamında; istihdam garantili mesleki eğitim ve kendi işini kuracaklara yönelik mesleki eğitim hizmetleri verilmektedir. İstihdam garantili mesleki eğitim hizmeti, bir eğitim kurumu tarafından veriliyorsa, hizmet sağlayıcı kursta başarılı olan katılımcıların en az %50'sini işe yerleştirmek zorundadır. Eğer eğitim bir işyerinde işbaşı eğitimi olarak veriliyorsa hizmet sağlayıcı eğitime katılanların en az %70'ini işe yerleştirmekle yükümlüdür. Kendi işini kuracaklara yönelik mesleki eğitim programlarında ise, belirli bir meslek alanında kendi işlerini kurmayı düşünen fakat bu meslek alanının gerektirdiği bilgi ve beceriye sahip olmayan kişilere bu mesleği öğretmeyi amaçlamaktadır. Hizmet sağlayıcılar, bu programa katılan kişilerin en az %20'sinin kendi işini başlatmasını sağlamakla yükümlüdürler. Eğitim hizmetlerinin süresi en çok 12 ay olabilmektedir.¹⁹⁰

1.6. Teşvik Belgeli KOBİ Kredisi

Teşvik Belgeli KOBİ Kredisi bütçe kaynaklı bir kredidir ve bu krediden, imalat sanayiinde faaliyet gösteren, Teşvik belgesine sahip ve kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç duran varlıklarının değeri 950.000 TL'yi aşmayan mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler faydalanabilmektedir. Ayrıca başvuru yapan firmalarda Kalkınmada Öncelikli Yörelerde % 20, diğer yörelerde % 30 yatırım gerçekleştirebilecek bir özkaynak yapısına sahip olunması şartı aranmaktadır.¹⁹¹

¹⁹⁰ GÖZEK, s.28.

¹⁹¹ ATEŞ, s.73.

Teşvik Belgeli KOBİ Kredisi, Mikro, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin makina-teçhizat ile hammadde alımlarına yönelik olarak kullanılmakta ve fatura karşılığında, makine teçhizat ile hammadde temin edilen firmaya ödenmektedir. Satın alınacak makina ve teçhizat ile hammadde tutarı en çok 950 Bin TL olabilecektir. Teşvik belgeli KOBİ kredisinde teminat olarak öncelikle makine-teçhizat alınmakta ancak bazen makine-teçhizat rehni yanında firmanın kredibilitesine göre ilaveten ipotek, kefalet, Kredi garanti Fonu kefaleti, ticari işletme rehni v.b teminatlar istenebilmektedir.¹⁹²

2.Bankalar Tarafından Girişimcilere Sağlanan Kredi Türleri

2.1.Ticari Bankaların Kredi Türleri

KOBİ'lerin gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerine daha önceki bölümlerde ne denli etkisi olduğundan bahsedilmişti. Ekonomi içerisinde büyük pay sahibi olan KOBİ'ler son zamanlara kadar da ülkemizde banka kredilerinden yeterince yararlanamamışlardır. Ancak son zamanlarda bankalardaki nakit fazlalığı yani likidite fazlalığı bankaları ekonomide bu kadar önemli konumda olan KOBİ'lere yönlendirmiştir ve bankalar için yeni bir pazar alanı ortaya çıkmıştır. Bu eğilim sonucunda bankalar KOBİ'lerin potansiyelinden faydalanmak, nakit akışlarından azami düzeyde pay almak ve plasman potansiyellerini geliştirmek amacıyla KOBİ'lerin yapılarına ve sektörel özelliklerine uygun ürün ve hizmet paketleri geliştirme yoluna gitmişlerdir. Bu bölümde genel olarak işletmelere yönelik kredi ürünleri açıklanacaktır.

¹⁹² ATEŞ, s.74.

2.1.1.Nakdi Krediler

Nakdi Krediler belirli bir süre sonunda -vade- faiziyle birlikte geri alınmak üzere tüzel ve gerçel kişilere bankalar tarafından verilen ödünç paradır.¹⁹³ Müşterinin herhangi bir nedenle oluşan nakit para gereksinimi bu tür kredilerle belli bir zaman için ve firmanın kredi değerliliğine paralel olarak ve tespit edilen teminatların alınması suretiyle karşılanmış olur. Aşağıda bu ürünler ve çalışma şekiller açıklanmaya çalışılacaktır.

2.1.1.1.İskonto Kredisi

İskonto kredisi banka müşterilerinin kendi müşterilerinden almış oldukları senetlerin belli bir faiz oranında iskonto edilerek ciro (temlik cirosu) ve teslim yoluyla bankaya satması işlemidir. Bu işlemle senedin ödenmeme riskini banka üstlenmiş durumdadır. “İskonto kredisinde maliyet faiz ve komisyondan oluşmaktadır. İskonto faizi aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır.”¹⁹⁴

$$\frac{\text{İskonto Faizi}}{\text{Faizi}} = \frac{\text{Anapara} \times \text{Faiz Oranı} \times \text{Gün Sayısı}}{36.000 + (\text{Faiz Oranı} \times \text{Gün Sayısı})}$$

Örneğin bir işletmenin vadesine 60 gün kalan 100.000 TL tutarındaki bir alacak senedi karşılığında % 25 faiz oranı ile iskonto kredisi kullanması durumunda faiz aşağıdaki şekilde hesaplanır.

$$\text{İskonto Faizi} = \frac{100.000 \times 0,25 \times 60}{360 + (0,25 \times 60)}$$

¹⁹³ http://tr.wikipedia.org/wiki/Nakdi_kredi, Erişim Tarihi : 21.05.09.

¹⁹⁴ ATEŞ, s.63.

2.1.1.2.Spot Krediler

Belli bir vadede, belli bir faiz oranı ile anapara ve faiz tutarı vade tarihinde ödenmek üzere kullanılan kredilere spot kredi denmektedir. Spot kredilerde, kredinin vade tarihinde anapara ve faiz toplamının ödenmesi suretiyle kapatılması esas olmakla birlikte bazı banka uygulamalarında spot kredilere erken kapatma imkanı tanınmaktadır. Erken kapatma opsiyonlu spot kredilerin faiz oranları genellikle normal spot kredilerden daha yüksek olmaktadır.¹⁹⁵

Kısa süreli finansman ihtiyaçlarına yönelik kullanabilecek olan spot krediler, kullanım aşamasında faiz oranı sabitlendiği için müşteriyi piyasadaki faiz dalgalanmalarından korur. Firmanın limiti dahilinde maksimum 90 güne kadar kredi kullanılabilir.¹⁹⁶

Spot ve rotatif kredilerde maliyet faiz ve komisyonlardan oluşmaktadır. Spot kredilerde faiz hesaplaması aşağıdaki basit faiz formülünden yapılmaktadır.¹⁹⁷

$$\text{Faiz} = \frac{\text{Anapara} \times \text{Faiz Oranı} \times \text{Gün Sayısı}}{360}$$

¹⁹⁵ ATEŞ, s.64.

¹⁹⁶ FİNANSBANK, **Spot Krediler**,

<http://www.finansbank.com.tr/krediler/KOBİ/nakdi-krediler/default.aspx>, Erişim Tarihi : 10.05.09.

¹⁹⁷ ATEŞ, s.65.

2.1.1.3.Rotatif Krediler

Belirlenen vade ve limit içinde kalmak şartıyla, imza ve/veya maddi teminatlar (nakit, ipotek, menkul değerler, vadeli mevduat, çek/senet vb.) karşılığında, ihtiyaç ve kredibilite ölçüsünde nakit kredi kullanılmasına, istenildiği zaman ise krediyi kısmen veya tamamen kapatılmasına imkan veren, avans niteliğindeki (borçlu cari hesap şeklinde çalışan) kredi türüdür. Rotatif kredilerin özellikleri aşağıdaki gibidir ,¹⁹⁸

- Vade süresi en fazla 12 aydır.
- Bu krediye ilişkin faiz tahakkuku ayda bir ve her koşuldaki kredi kapaması sırasında yapılmaktadır.
- Kredi sadece firmanın itibarına ve değerliliğine güvenilerek ya da kefil/kefiller alınarak verilmektedir. Ayrıca gayrimenkul ipoteği veya hisse senedi,tahvil v.b.menkul değerler, vadeli mevduat yada senet ve/veya çek karşılığında kullanılabilir.
- Teminatların nakde dönüşmesi ya da yapılacak nakit ödemeleri ile krediyi kısmen veya tamamen kapatabilme özelliği ile firma açısından finansman giderini minimuma indirmeye sağlar.

¹⁹⁸ FİNANSBANK, **Rotatif Krediler**,
<http://www.finansbank.com.tr/krediler/KOBİ/nakdi-krediler/default.aspx>, Erişim Tarihi : 10.05.09.

2.1.1.4.Taksitli Krediler

Kullandırılan taşıt,işyeri vb. birçok kredi taksitli kredi kategorisine girmektedir. Taksitli kredi belli bir vade için kullandırılarak belli bir ödeme planı dahilinde ödenen kredilerdir. Taksitli krediler azalan bakiyeler yöntemine göre faizlendirilmekte, ödenen taksit tutarının döneme ilişkin işleyen faizi aşan kısmı anaparadan düşmekte, bir sonraki dönem kalan anapara faizlendirilmektedir.

Son yıllarda bankaların KOBİ'lere yönelik ürünlere ağırlık vermesi sonucunda taksitli kredilerde epey esneklik sağlanmıştır. Bu esnekliklerin başında esnek ödeme planları gelmektedir. Eskiden müşterilere eşit taksitli ve eşit zamanlarda ödenecek düz mantık ödeme planları hazırlanırken artık neredeyse müşteri kendi ödeme planının tamamını kendisi hazırlar şekle dönmüştür. Müşteri kendi isteğine göre kredinin geri ödemesini istediği tarihten başlatabiliyor, ya da belirli periyotlarda ara ödemeler yaparak geri kalan taksit tutarlarını değiştirebiliyor veya sadece belirli aralıklarla ödeme yapabiliyor vs. Bankalar esnek özellikleri kullanılarak özellikle firmaların sektörel özelliklerinin getirdiği nakit akışlarına uygun, sektöre özel krediler kullandırılmaya başlanmıştır. “Ayrıca bu krediler ile sektöre özel bazı (kredili mevduat hesabı, çek karnesi, POS (point of sale) v.b.) ürünler bir araya getirilerek sektör ürün paketleri dahilinde müşteriye hizmet sunulmaktadır. Bunun yanı sıra bankalar tarafından esnaf ve sanatkarlar odaları ve ticaret odaları ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde KOBİ'lere özel koşullarda krediler kullandırılmaktadır. Bu krediler genellikle taksitli şekilde olmaktadır. Taksitli kredilerde maliyet faiz maliyeti ve ödenen komisyonlardan oluşmaktadır. Uygulanan peşin komisyon tutarları kurumdan kuruma değişmekte bunun yanı sıra firma sahip/ortaklarına hayat sigortası kesilmesi de ayrı bir maliyet unsuru oluşturmaktadır. Taksitli kredilerde faiz, aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır.”¹⁹⁹

$$\text{Taksit Tutarı} = \frac{\text{Anapara}}{\left[1 - \left(1 + \frac{\text{Faiz Oranı}}{\text{Dönem Sayısı}} \right)^{-(\text{Dönem Sayısı})} \right]} \cdot \frac{\text{Faiz Oranı}}{\text{Dönem Sayısı}}$$

¹⁹⁹ ATEŞ, s.67.

2.1.1.5.Kredili Mevduat Hesapları

Kredili mevduat hesapları firmanın vadesiz mevduat hesabınıza tanımlanacak limitler dahilinde beklenmedik nakit ihtiyaçlarını karşılayabileceği, çek ve fatura ödemeleri dahil olmak üzere her türlü ödemeyi hesapta para olmasa da gerçekleştirebileceği bir hesap türüdür.²⁰⁰

Kredili mevduat hesaplarında faiz, borç bakiye ve bu bakiyede kalınan gün sayılarının çarpılması suretiyle **adat**²⁰¹landırılarak faizlendirilmesi şeklinde ay sonlarında tahakkuk ettirilerek tahsil edilmektedir. KOBİ'ler tarafından yoğun olarak kullanılan kredili mevduat hesapları kısa süreli ve geçici finansman ihtiyaçlarına yönelik olarak kullanılmaktadır. Kredili mevduat hesaplarında da faiz basit formül faizi ile hesaplanmakta ve her ay sonunda tahakkuk eden faiz izleyen ayın ilk günü tahsil edilmektedir.²⁰²

2.1.2.Gayrinakdi Krediler

Bir işin yapılmasını, bir malın teslimini veya bir borcun ödenmesini taahhüt eden kimselerin bu taahhütlerini kararlaştırılan koşullara uygun olarak yerine getireceklerini veya borçlandıkları paraları vadelerinde ödeyeceklerini temin etmek üzere, bankaca karşı tarafa hitaben taahhütte bulunulması, garanti verilmesi tarzında kullanılan krediler gayrinakdi kredi olarak tanımlanmaktadır. Bu tür kredilerde ödünç para verilmesi, yani bankadan nakit çıkışı söz konusu olmayıp, bir garanti verilmesi (borcun ödenmemesi halinde ödeme taahhüdü) durumu vardır. Gayrinakdi kredilere faiz yürütülemez, bankalarca sadece komisyon alınır. Gayrinakdi kredilerin tazmin olması (nakde dönüşmesi) halinde firmalardan, ödeninceye kadar temerrüt faizi alınır.²⁰³

²⁰⁰ FİNANSBANK, **Kredili Ticaret Mevduat Hesabı**,
<http://www.finansbank.com.tr/krediler/KOBİ/nakdi-krediler/default.aspx>, Erişim Tarihi : 10.05.09.

²⁰¹ **Adat** : Borç para tutarının güne çarpılıp 100'e bölünmesi ile ulaşılabilecek rakama denir.

²⁰² ATEŞ, s.68.

²⁰³ **Türkiye Bankalar Birliği**,
http://www.tbb.org.tr/turkce/temel_bankacilik/Ticari%20Krediler.doc, Erişim Tarihi : 10.05.09.

2.1.2.1.Teminat Mektupları

Teminat mektubu; borçlunun alacaklıya karşı üstlendiği yükümlülüğün yerine getirilmesini garanti etmek üzere banka tarafından alacaklıya verilen mektuptur. Bu mektupla banka, borçlunun üzerine aldığı yükümlülüğü alacaklı ile aralarındaki sözleşme koşullarına uygun olarak yerine getirmemesi halinde alacaklının talebi ile hiçbir itiraza gerek kalmadan teminat mektubunda yazılı olan tutarı alacaklıya ödemeyi taahhüt etmektedir.²⁰⁴

Bankalar düzenledikleri teminat mektubu karşılığında, müşteriden (lehdar) komisyon alırlar. Komisyon nisbetleri bankalarca serbestçe belirlenir.Teminat mektuplarını verirken kefalet ve/veya gayrimenkul ipoteği ya da nakit bloke alınabilir.²⁰⁵Bunun takdiri tamamen bankaya aittir. Bankalar teminat mektuplarından yüksek bankacılık hizmet geliri elde ederler.

2.1.2.2.Harici Garanti Kredisi

Harici garanti kredisi de bir tür teminat mektubu kredisidir. Harici garantide ortada yabancı para cinsinden düzenlenmiş bir teminat mektubu vardır. Ancak, bu teminat mektubunun muhatabı yurtdışında yerleşik bir kişidir. Teminat mektubu yabancı bir dilde yazılarak muhataba iletir.²⁰⁶

²⁰⁴ TBB, **Ticari Krediler**, http://www.tbb.org.tr/turkce/temel_bankacilik/Ticari%20Krediler.doc, s.4. Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁰⁵ TBB, **Ticari Krediler**, http://www.tbb.org.tr/turkce/temel_bankacilik/Ticari%20Krediler.doc, s.4. Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁰⁶ TBB, **Ticari Krediler**, http://www.tbb.org.tr/turkce/temel_bankacilik/Ticari%20Krediler.doc, s.5. Erişim Tarihi : 21.05.09.

2.1.2.3.Akreditif

Akreditifli ithalat işlemlerinde; ithalatla ilgili şartları (yükleme vadesi, ödeme şekli, malın cinsi ve tutarı vb.) içeren akreditif mektubunun (küşat) bankaca yurtdışındaki ihracatçının bankasına gönderilmesi sonucunda, Banka, ithalatçı müşterisinin mal bedelini ödememesi durumunda, bu bedeli malın Türkiye'ye gönderilmesinin ardından ihracatçıya ödeme taahhüdü altına girmektedir. Dolayısı ile banka ithalatçı müşterisi lehine bir gayri nakdi kredi açmış olmaktadır. Buna ithalat akreditif kredisi denilir. Mal bedeli belli bir vade sonunda ödenecek ise, kredinin ismi "Vadeli Akreditif Kredisi" olmaktadır.²⁰⁷

2.1.2.4.Kabul ve Aval Kredisi

Kabul kredisi de esas itibarıyla bir ithalat kredisi niteliği taşımakta, ancak bu tür işlemlerde ayrıca ihracatçı tarafından ithalatçı üzerine çekilen bir poliçe söz konusu olmaktadır. İhracatçı ve ithalatçının anlaşmasına göre mal bedeli, yüklemekten sonra 3 ay, 6 ay, 9 ay vb. sürelerden sonra ödenebilir. Bu durumda ihracatçı, kararlaştırılan vadede mal bedelinin ödeneceğini belirten bir poliçe düzenleyerek kabul etmesi için ithalatçıya gönderir. Satıcı, çoğu durumda mal bedelinin ödenmesini garanti altına almak için ithalatçının bankasının poliçeyi kabul etmesini ister. Poliçenin bankaca kabul edilmesi halinde, banka poliçe tutarını poliçe vadesinde ihracatçının bankasına ödemeyi taahhüt etmektedir. Poliçenin ithalatçı tarafından kabul edilerek aval verilmesi de mümkündür. Bankaca poliçe kabul edilerek veya aval verilerek poliçe üzerine imza atıldığı an ithalatçı lehine bir gayri nakdi kredi açılmış olur.²⁰⁸

²⁰⁷ TBB, **Ticari Krediler**, http://www.tbb.org.tr/turkce/temel_bankacilik/Ticari%20Krediler.doc, s.5.
Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁰⁸ TBB, **Ticari Krediler**, http://www.tbb.org.tr/turkce/temel_bankacilik/Ticari%20Krediler.doc, s.5.
Erişim Tarihi : 21.05.09.

2.1.3.Diğer Ürünler

Bu ürünler işletmelere direkt finansman sağlamamalarının yanında dolaylı olarak firmaların nakit ihtiyaçlarını gidermelerine yardımcı olmaktadır. Bu ürünlerden en çok kullanılanlar Doğrudan Tahsilat Sistemi (DTS), Gün İçi Krediler, Nakit Yönetimi Kredileri ve Ticari Kredi Kartlarıdır.

2.1.3.1.Doğrudan Tahsilat Sistemi

Doğrudan Tahsilat Sistemi firma ile bayileri arasında; bayilerin firmaya yapacakları ödemelerin banka üzerinden otomatik olarak yapılmasını sağlayan bir sistemdir. Bayilerin ödemelerine ilişkin fatura bilgileri, şirket ile banka arasında kurulan sistem aracılığıyla bankanın sistemine transfer edilir. Sistemde bayilerin firmadan aldıkları malların karşılığı olarak, ödemekle yükümlü oldukları fatura tutarı, ödeme gününde bayi hesaplarından alınarak firma hesabına aktarılır.²⁰⁹

Bu sistemde risk banka tarafından garanti edilmekte olduğundan fatura vadelerinde müşteri hesap bakiyelerinin yetersiz olması ihtimaline karşı müşteri için ödemelerin yapıldığı hesaba bağlı bir kredili mevduat limiti tanımlanmakta, hesap bakiyesi yetersiz olduğunda mal bedelinin kredi limitinden kullanılmak suretiyle tedarikçi firmaya ödenmesi sağlanmaktadır. Kredi limitinin kullanılmaması ve ödemelerin müşteri hesabından yapılması halinde firma tarafından herhangi bir faiz maliyetine katlanılmamış olmaktadır aksi takdirde müşteri bankanın kredili mevduat hesaplarının faizini ödemek zorunda kalacaktır.²¹⁰

²⁰⁹ FİNANSBANK, **Doğrudan Tahsilat Sistemi**, <http://www.finansbank.com.tr/Bankacilik/ticari-bankacilik/nakit-yonetimi/dogrudan-tahsilat-sistemi.aspx> , Erişim Tarihi : 10.05.09.

²¹⁰ ATEŞ, s.69.

2.1.3.2.Gün İçi Krediler

Bu krediler firmaların ani şekilde ortaya çıkan ödemelerinin herhangi bir olumsuzluk yaşanmadan yapılması ve aynı gün içerisinde firmadan tahsil edilmesini sağlayan kredilerdir. Burada firmaya direkt olarak finansman sağlanmamasına rağmen firmaların bu tür ani ödemeler için banka hesaplarında ihtiyat amacıyla atıl fon tutması önlenmektedir. Böylelikle firmanın ödemelerine karşı prestiji de kurtarılmış olur.²¹¹

2.1.3.3.Nakit Yönetimi Kredileri

Nakit yönetimi kredisi bankanın firmalara vergi, SSK gibi ödemelerinde 1-2 gün süreli faizsiz kullandığı kredileri ifade eder. Bu kredide firmanın vergi veya SSK ödemesi banka tarafından gerçekleştirilir ve firma bu ücreti faizsiz olarak 1-2 gün içerisinde bankaya öder. Finans kurumları (Katılım Bankaları) bu krediyi Karz olarak adlandırmaktadırlar.

Bankalar, kurumlarla yaptığı anlaşmalara göre müşterilerinden yapmış oldukları vergi, SSK tahsilatlarını son ödeme gününden belli bir süre sonra kuruma ödemektedir. Bu krediyi kullanılmak suretiyle kurumlardan almış olduğu gün opsiyonunun bir kısmını müşterisine kullanılmaktadır. Burada da firmalar finansman sağlamamakta, sadece vergi SSK gibi ödemelerini herhangi bir maliyete katlanmadan 1-2 gün sonra yatırmaktadır.²¹²

2.1.3.4.Ticari Kredi Kartları

Ticari Kredi Kartları; firmaların kendilerine tanınan banka limitleri dahilinde verilen ve her türlü harcamanın yapılabilmesini sağlayan ürünlerdir. Uygulamada firmalar tarafından yapılan harcamalar belli dönemlerde ekstre edildiğinden harcama tarihinden ekstre son ödeme tarihine kadar kısa süreli finansman sağlamaktadır. Firmalar bu kartları kullanarak avans kullandırmaktan kurtulurlar.²¹³

²¹¹ ATEŞ, s.69.

²¹² ATEŞ, s.70.

²¹³ ATEŞ, s.70.

2.2.Yatırım ve Kalkınma Bankalarının Kredileri

2.2.1. Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Global Kredileri

AYB, 1958 yılında Roma Antlaşması ile kurulmuş ve merkezi Lüksembourg'dadır. AYB, AB içinde bağımsız, tüzel bir kişiliğe ve mali özerkliğe sahip bir kuruluştur. AYB'nin amacı Birliğin dengeli büyümesine katkıda bulunacak yatırım projelerini finanse etmek için kredi sağlamaktır. AYB, AB'nin uzun vadeli krediler veren mali kuruluşu niteliği taşımaktadır.²¹⁴

“Avrupa Yatırım Bankası (AYB) özellikle proje yatırımlarını desteklemektedir. Avrupa Yatırım Bankası ile yapılan çerçeve kredi anlaşmaları kapsamında belirlenen global listelerde belirtilen şartlarda kullanılan yatırım kredileri ile; 500 kişiden az işçi çalıştıran ve bilanço net duran varlık tutarı 75 Milyon EURO'nun altında olan İmalat sanayi başta olmak üzere, turizm, sağlık, eğitim, çevre koruma, altyapı, bilgi ve iletişim teknolojileri gibi alanlarda faaliyet gösteren KOBİ'lerin projeleri finanse edilmektedir. Kullanılabilecek toplam kredi yatırım proje tutarının en fazla % 50'si oranında ve en az 250.000 EURO en fazla 12,5 milyon EURO olarak kullanılmaktadır. Kredi 6 aylık EURIBOR'a AYB tarafından belirlenen marjın (spread) ve banka komisyonunun eklenmesi ile bulunacak faiz oranından ve 2 yılı ödemesiz olmak üzere toplam 7 yıl vadeli olarak kullanılmaktadır.”²¹⁵

²¹⁴ **Avrupa Yatırım Bankası Kredileri Hakkında Bilgi,**
<http://www.eic.org.tr/up/download/aybkredileri.doc>, Erişim Tarihi : 09.05.09.

²¹⁵ ATEŞ, s.71.

2.2.2. Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) KOBİ Kredisi

Bu kredi Fransız Kalkınma Ajansı ile Hazine Müsteşarlığı arasında imzalanan kredi anlaşmasına istinaden küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yatırım ve işletme sermayesi finansmanında kullanılmak üzere tahsis edilen bir fon kredisidir.²¹⁶

Fransız Kalkınma Ajansı ağırlıklı olarak Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve Kalkınmada Öncelikli Yörelere seçilmiş 51 ilde KOBİ'lere yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanına yönelik olarak kredi kullanılmaktadır. Yıllık cirosunun 25 milyon EURO'dan ve çalışan sayısının 250'den az olan işletmeler bu krediden faydalanabilmektedir. Kredinin üst kullandırım limiti 2 milyon EURO olup yatırım kredilerinde 2 yılı ödemesiz olmak üzere toplam 6 yıl, işletme kredilerinde ise 1 yılı ödemesiz yıla kadar vadeli kullanılmaktadır. Kredi EURO cinsinden kullanılmakta ve faiz oranı Avrupa Birliği Para Piyasası faiz oranı EURIBOR'a endekslenmektedir. Kredi Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB), Türkiye Kalkınma Bankası(TKB) ve Halk Bankası aracılığıyla kullanılmaktadır.²¹⁷

2.2.3. Dünya Bankası KOBİ Kredisi

Dünya Bankası ile Hazine Müsteşarlığı arasında yapılan kredi anlaşmasıyla KOBİ'lere kredi kullanılmasına karar verilmiştir. Bu anlaşma neticesinde KOBİ'lerin Yatırım ve/veya işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amacıyla kullanılacak kredinin üst limiti 3.000.000 EURO olarak belirlenmiştir.²¹⁸

²¹⁶ ATEŞ, s.72.

²¹⁷ ATEŞ, s.72.

²¹⁸ ATEŞ, s.73.

Krediden aşağıda listelenen özellikleri barındıran firmalar yararlanabilmektedir ;²¹⁹

- Sermayesinin %50'sinden fazlası özel sektöre ait olan,
- Yıllık cirosu 20.000.000 USD'nin, çalışan sayısı 250 kişi'nin altında olan,
- Samsun, Amasya, Çorum, Yozgat, Kayseri, K.Maraş, Osmaniye ve Hata dahil olmak üzere bu illerin doğusunda kalan illerde faaliyet gösteren,
- Gerek mevcut tesisleri gerekse projeleri ülkemizdeki çevre mevzuatı ile uyumlu olan KOBİ'ler yararlanabilecektir.

2.2.4. Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Proje Kredisi

Bu kredi ; yurtiçinden veya yurtdışından makine, tesis ve teçhizat harcamaları, hibe edilmemiş olması koşuluyla arazi ve arsa temini için satın alma bedeli üzerinden yapılan harcamaları, arazi ve arsa düzenleme çalışmaları için yapılan harcamaları, bina yapım harcamaları, alt yapı harcamaları (kanalizasyon, su ve elektrik temini, haberleşme, arıtma tesisleri vb.), araştırma ve fizibilite harcamaları (teknik, ekonomik, ticari, mühendislik vb.) ile teknik-mali proje kontrol ve denetim masrafları (toplam proje tutarının %'5ini geçmemek ve belgelenmek şartıyla), için sadece yatırım kredisi olarak kullanılmaktadır.²²⁰

“Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Proje Kredisi'nden; imalat, yenilenebilir enerji, tarıma dayalı sanayi, turizm sektörü ve bu sektörlerle ilgili hizmet sektöründe faaliyet gösteren, net sabit yatırım tutarı 75.000.000 EURO'ya eşdeğer Türk Lirası'na kadar olan ve en fazla 500 işçi istihdam eden KOBİ niteliğindeki firmalar yararlanabilmektedir. Kredi 6 aylık EURIBOR'a Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası tarafından belirlenen marjın (spread) ve banka komisyonunun eklenmesi ile bulunacak faiz oranından ve 2 yılı ödemesiz olmak üzere toplam 7 yıl vadeli olarak kullanılmaktadır. Kredinin alt limiti 25.000 EURO, üst limiti ise 10 milyon EURO olarak belirlenmiştir.”²²¹

²¹⁹ ATEŞ, s.73.

²²⁰ ATEŞ, s.75.

²²¹ ATEŞ, s.75.

2.2.5. Türk Eximbank A.Ş. Tarafından KOBİ'lere Kullandırılan Krediler

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur. Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir. Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru olan Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır.²²²

“Türk Eximbank 2007 yılında 3,7 milyar ABD Doları tutarında nakdi kredi desteği ve 4,7 milyar ABD Doları tutarında sigorta/garanti imkanı sağlayarak ihracata toplam 8,4 milyar ABD Doları seviyesinde bir destek vermiştir. Böylece, Banka nakdi ve gayri nakdi destekleri ile ihracatın yaklaşık % 8'ine finansman desteği sağlamıştır. Türk Eximbank'ın nominal sermayesi Aralık 2006'da 1 milyar TL'na yükseltilmiş olup, bunun tamamı Temmuz 2007 itibariyle ödenmiştir. 31 Aralık 2007 tarihi itibariyle Banka'nın aktif toplamı ise 4,2 milyar TL' dir”.²²³

²²² Eximbank, **Kısaca Türk Eximbank**,
http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

²²³ Eximbank, **Kısaca Türk Eximbank**,
http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

“Üstlendiği özellikli görevler nedeniyle nitelikli insan kaynaklarına sahip Türk Eximbank'da temel işlem birimlerindeki profesyonel kadroların yaş ortalaması 41 olup, destek birimleriyle birlikte toplam 390 personel görev yapmaktadır. Türk Eximbank'ın İstanbul ve İzmir'de birer şubesi, Denizli, Kayseri, Gaziantep, Bursa, Adana ve Trabzon'da ise irtibat bürosu bulunmaktadır. Türk Eximbank tarafından ihracatın finansmanına yönelik olarak kullanılan Sevk Öncesi İhracat Kredileri(SÖİK-TL ve SÖİK-DVZ), KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri (TL ve Döviz), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri(SDTŞ) ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri(DTSS) Kısa Vadeli İhracat Kredisi (TL ve Döviz), ve Özellikli Kredilerdir. Eximbank söz konusu kredileri ticari bankalar aracılığıyla kullanılmakta ve faiz oranlarını da kendisi belirlemektedir. Aracı banka Eximbank tarafından belirlenen faiz oranlarına TL ve Döviz cinsinden kredilerde ayrı ayrı olmak üzere yine Eximbank tarafından belirlenen bir marj ekleyerek krediyi kullanılmaktadır”²²⁴

Bu marj en son uygulamaya göre TL kredilerde 1 puan, döviz kredilerinde 0,50 puandır.²²⁵ Eximbank tarafından kullanılacak kredilerde ihracı finanse edilen malların ihracat sigortası yapılması mümkün olup sigortalı olarak kullanılacak kredilerin faiz oranları diğer kredilere oranla daha düşük olarak belirlenerek malın sigortalanması teşvik edilmektedir.

Bu kısımda sadece KOBİ'lere kullanılmaya uygun olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri üzerinde durulacaktır.

²²⁴ Eximbank, **Kısaca Türk Eximbank**,

http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm , Erişim Tarihi : 06.05.2009.

²²⁵ ATEŞ, s.76.

2.2.5.1. Sevk Öncesi TL ve Döviz İhracat Kredileri (SÖİK-TL, SÖİK-DVZ)

Eximbank tarafından 1989 yılından bu yana uygulanmakta olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri; tüm sektörler için yönelik olarak kullanılan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi ve ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir.²²⁶

“Kredinin kullanılmasında firma ve ihracat riski krediyi kullandıran aracı banka tarafından üstlenilmekte olduğundan Eximbank açısından kredinin geri dönmeme riski bulunmamaktadır. Sevk Öncesi İhracat Kredilerinden Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçılar, imalatçı-ihracatçılar ve ihracatçı firmalar yararlanabilmekte olup kredi Türk orijinli malların serbest dövizle, kesin olarak ihraç edilmesi taahhüdü karşılığında kullanılmak üzere aracı bankalara tahsis edilmekte ve aracı bankalar tarafından da uygun görülen şirketlere kullanılmaktadır.”²²⁷

Sevk Öncesi TL ve Döviz İhracat Kredisinin vadesi TL kredilerde en fazla 360 gün, döviz kredilerinde 540 gündür. 120 ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerin anapara ve faizi vade tarihinde ödenir. 360 ve 540 gün vadeli kullanılan kredilerde ise 6’şar aylık dönemlerde eşit taksitler halinde ve döneme ilişkin işlemiş faizleriyle birlikte tahsil edilir. Kredinin kapatılması ile firmanın yükümlülükleri sona ermemekte, kredinin kullanılması aşamasında taahhüt edilen ihracatın FOB²²⁸ (Free on Board) tutarının gerçekleştirilerek gümrük beyannameleri ile belgelenmesi ve aracı banka nezdindeki ihracat taahhüdünün kapatılması gerekmektedir. Aksi takdirde kredi kapatılmış dahi olsa Eximbank tarafından firmaya birtakım yaptırımlar uygulanacaktır.²²⁹

²²⁶ ATEŞ, s.77.

²²⁷ ATEŞ, s.77.

²²⁸ **FOB (Free on Board):** Dış ticarete, ihracatçının yükümlülüğünün malın gemi bordasına yüklenmesi ile sona erdiği ve o aşamaya kadar olan maliyetlerin ihracatçıya ait olduğu teslim şeklidir.

²²⁹ ATEŞ, s.77.

2.2.5.2. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri, imalat sanayi alanında faaliyette bulunan ve ihracata yönelik üretim yapan imalatçı firmalar ile imalatçı/ihracatçı sıfatında olan ve KOBİ statüsünde bulunan firmalara kullanılmaktadır. Söz konusu KOBİ statüsü ise;²³⁰

- 1-200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen,
- arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan firmaları ifade etmektedir.

Belirtilen şartları taşıyan KOBİ'ler, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile krediyi kullanabilmektedir. Limiti 100.000 USD, vadesi 540 gün olan bu kredi için teminat olarak, anapara ve faizin % 50'si oranında banka teminat mektubu ile anapara tutarında teminat senedi alınmaktadır.

Kredinin kullanılmasında sadece belirtilen şartları taşımak yeterli olmamakta, birtakım mali, moral ve hukuki şartlar da aranmaktadır. Bunlar;²³¹

- Borç/Özkaynak Oranı'nın en fazla 5,70 ve Cari Oranının²³² en az 1 olması,
- Firmanın ödenmemiş (taksitlendirilmemiş) vergi borcu bulunmadığının ilgili vergi dairesi yazısı ile belgelenmesi,
- Firmanın, % 10 ve daha fazla hisse sahibi gerçek ve tüzel kişi ortakları ile yönetim kurulu başkan ve üyelerinin; müflis veya konkordato ilan etmiş olmaması, ağır hapis, 5 yıldan fazla hapis ve zimmet, ihtilas, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkumiyetlerinin bulunmaması ve vergi kaçakçılığı veya vergi kaçakçılığına teşebbüs suçlarından dolayı hüküm giymemiş olmaları,

²³⁰ ATEŞ, s.78.

²³¹ ATEŞ, s.78.

²³² **Cari Oran:** Bir işletmenin Dönen Varlıklarının Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklarına oranıdır.

- Son bir yıllık dönemde firma ve ortaklarına ait karşılıksız çek ve protestolu senet kaydının bulunmaması,
- İhracat taahhütlerinin düzenli olarak kapatılmış olması,
- Kredi başvurusunu yapan firma ile ithalatçı firma arasında yapılan satış sözleşmesinin ibraz edilmesi gerekmektedir.

Söz konusu şartları yerine getiren KOBİ'ler 540 gün vadeli olarak kullandığı kredileri 180., 360. ve 540. günlerde 3 eşit taksit halinde ve döneme ilişkin işleyen faizi ile birlikte geri ödemektedir. Sevk Öncesi İhracat Kredilerinde olduğu gibi KOBİ İhracata Hazırlık Kredilerinde de kredinin kullandırım aşamasında taahhüt edilen ihracatın gerçekleştirilerek taahhüdünün kapatılması gerekmektedir. Eximbank tarafından kullanılan Sevk Öncesi İhracat Kredileri ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredilerinin vade ve faiz oranları Tablo 21'de toplu olarak verilmiştir. Söz konusu faiz oranları TL Kredilerde 27.06.2006, döviz kredilerinde 24.02.2006 tarihinden bu yana tablodaki şekilde uygulanmaktadır.²³³

Tablo 13. SÖİK ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Vade ve Faiz Oranları

Kredi Türü	Vade	Faiz Oranı (%)	
		Sigortalı	Sigortasız
SÖİK TL	120 gün	10	11
	180 gün	11	12
	360 gün	11	12
SÖİK DVZ	120 gün	LIBOR+0,50	LIBOR+0,75
	180 gün	LIBOR+0,50	LIBOR+0,75
	360 gün	LIBOR+0,75	LIBOR+1,00
	540 gün	LIBOR+1,00	LIBOR+1,25
KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi TL	540 gün	10	YOK
KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi Döviz	540 gün	LIBOR+0,75	

Kaynak : ATEŞ, s.80.

²³³ ATEŞ, s.79.

2.3.Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF)

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş., 1991 yılında kurulmuş olup, girişimcilerin Bankalardan kullandığı kredilere verdiği garanti/kefaletlerle teminat sağlamaktadır.²³⁴ KGF, küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmektedir.²³⁵

Gerçekten de özellikle yeni ve küçük işletmelerin banka kredisine ulaşması çok güçlü bir teminatı gerekli kılmaktadır. Öte yandan KOBİ'lerin uzun vadeli kredi kullanmalarında da bankaca talep edilen yüksek teminatlar önemli bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun dışında KOBİ'lerin işlerini büyütürken mevcut kredi limitlerinin artırılmasında bankaca talep edilen ek teminatlar çoğu kez işletme ve banka arasında çözülmesi gereken bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

KGF, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerimizin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'ler lehine ek bir kredilendirme yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. KGF kefaletlerinde genç ve kadın girişimciliğin geliştirilmesi temel amaçtır. Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır.²³⁶

²³⁴ GÖZEK, s.24.

²³⁵ KGF, **Amaç**, <http://www.kgf.com.tr/2amac.htm>, Erişim Tarihi : 09.05.09.

²³⁶ KGF, **Amaç**, <http://www.kgf.com.tr/2amac.htm>, Erişim Tarihi : 09.05.09.

KGF tarafından 2005 yılında 41.8 Milyon TL tutarındaki 235 adet kredi için 28.6 Milyon TL kefalet verildi. Verilen kefaletler adet bazında bir önceki yılın gerisinde kalmakla beraber, tutar bazında 2004 yılını aşmıştır. Ortalama kefalet tutarı 121.700 TL olarak gerçekleşmiştir.2005 yılı sonu itibariyle KGF'nin kullandığı kefaletler 1739 adette toplam 89 Milyon TL' ye ulaşmıştır.KGF'nin garanti ve kefalet şartları aşağıdaki gibidir ,²³⁷

- KGF uygulamasından küçük ve orta boy işletme (KOBİ) sahibi tacir ve sanayiciler ile esnaf ve sanatkarlar ve genç girişimciler yararlanabilirler. 250 işçiye kadar çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedirler.
- KGF garanti/kefaletinin üst sınırı, en çok 400.000 EURO eşdeğeri TL'dir.
- Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan KGF, kredinin tamamına değil, belli bir nispetine garanti/kefalet sağlamaktadır. 200.000 EURO'ya eşdeğer TL'ye kadar olan talepler için kredinin en çok %80'ine garanti/kefalet verilmektedir. 200.000 EURO'yu aşan garanti/kefaletlerde bu oran azami %70 olarak uygulanır.

Türkiye'nin bütün bölgelerindeki KOBİ'ler KGF teminatından yararlanabilirler. Başvuruda bulunanların yapılabilir bir projeleri olmalıdır. Eski borçların ve kredilerin ödenmesi amacıyla kullanılacak krediler için KGF garanti/kefalet vermemektedir.

²³⁷ GÖZEK, s.25.

KGF'nin garanti verdiği krediler aşağıda sıralananlardır ;²³⁸

- Yeni iş kurma,
- Mevcut tesisin genişletilmesi,
- Hammadde temini,
- Yeni teknoloji kullanımı,
- Yeni iş yerine taşınma,
- Nakit sıkıntısı giderme,
- İhracatın finansmanı,
- İthalatın finansmanı,
- Teminat mektubu amaçlı krediler ile
- KOBİ'lerin kullandığı diğer nakdi ve gayri nakdi kredilerdir.

Başvuru Ve İzlenecek Yol: Firma, kredi talebiyle banka şubesine başvurduktan sonra, bankaca yapılan değerlendirmede kredi başvurusu uygun bulunmakla birlikte teminat eksiği söz konusu ise banka, KGF garanti/kefaletini temin etmek amacıyla dosyayı KGF'ye gönderir.²³⁹

KGF şu anda; Akbank, Ak Finansal Kiralama, Albaraka Türk Katılım Bankası, Asya Katılım Bankası A.ř. , Alternatifbank A.ř., Denizbank A.ř., Finansbank A.ř., Fortisbank A.ř., Garanti Finansal Kiralama A.ř., Halk Leasing Kiralama A.ř., Hsbc Bank A.ř., İş Finansal Kiralama A.ř., Nurol Yatırım Bankası Anonim şirketi, şekerbank T.A.ř., T.C. Ziraat Bankası A.ř., Tekstil Bankası A.ř., Türk Eximbank-Türkiye İhracat Kredi Bankası A.ř., Türk Ekonomi Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası, Türkiye Garanti Bankası A.ř., Türkiye Halk Bankası A.ř., Türkiye İş Bankası A.ř. , Türkiye Kalkınma Bankası, Vakıfbank, Yapı ve Kredi Bankası A.ř. ile çalışmaktadır.²⁴⁰

²³⁸ KGF, **Hangi Tür Kredilere Kefalet Verilir?**, <http://www.kgf.com.tr/2amac.htm>, Erişim Tarihi : 09.05.09.

²³⁹ GÖZEK, s.28.

²⁴⁰ KGF, <http://www.kgf.com.tr/3hangibnkfn.htm>, Erişim Tarihi : 09.05.09.

2.4.Bankalar Tarafından Girişimcilere (KOBİ'lere) Sağlanan Kredi Türleri : BANKASYA Örneği

Bankasya 1996 yılında kurulan Türkiye'nin en genç katılım bankasıdır. Kuruluşundan itibaren önceliği firmalar olan Bankasya kurumsal bankacılıkta sektörün önde gelen bankalarından biri olmasının yanında bu konuda gerek işlem adımlarının hızlılığında gerekse müşteri ilişkileri anlamında profesyonelleşmiştir.

Bankasya ticari firmalarına nakdi ve gayrinakdi krediler kullanılmaktadır. Bankasya katılım bankası olması sebebiyle nakit kredilerde diğer bankalardan farklı hareket etmektedir. Katılım bankaları dışında kalan diğer bankalar nakit kredilerini firmanın ihtiyacı anında kullanılabilmektedir. Ancak Bankasya'da nakit kredi kullanımını katılım bankası olması sebebiyle gerçek bir mal alım-satımı karşılığında olmaktadır.

Şöyle ki; firma kredi talebini bankaya iletirken alacağı malın önce proforma faturasını ibraz etmektedir. Firmanın limitleri bu krediyi kullanmasına müsaitse ve fatura karşılığı alınacak ürün gerçek bir alım-satım konu oluyorsa gerekli işlemler tamamlandıktan sonra faturayı kesen (yani ürünü satan) firmaya banka tarafından ödeme yapılır. Krediyi kullanan firmamız ise bu ödeme karşılığında satın aldığı ürünü teslim alır ve ödeme taksitli bir şekilde bankaya ödenir. Bankasya'nın firmalarına sağladığı kredi türleri aşağıda sıralanmakla beraber bu kredi türlerinin içerikleri kısaca açıklanacaktır.

Bankasya tarafından firmalara kullanılan nakdi kredi türleri şunlardır ;²⁴¹

- Kurumsal Finansman Desteği
- Döviz Kredisi
- Döviz Endeksli Kredi
- Ticari Taşıt Kredisi
- İşyeri Kredisi
- Leasing

²⁴¹ **Bankasya**, http://www.bankasya.com.tr/isletme/nakdi_krediler.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

Kurumsal Finansman Desteği : Kurumsal Finansman Desteği, Şirketlerin finansman ihtiyacına uygun çözüm sunan bir nakdi kredi türüdür. Banka ile Şirket arasında akdedilecek sözleşme dahilinde geri ödeme taksitler halinde yapılır. Şirketin talep ettiği ödeme planına uygun kar payı ile borçlandırma gerçekleştirilir. Firmalar Kurumsal Finansman Desteğini kullanarak;²⁴²

- İŞletmelerinin nakit akıŐına uygun ödeme planı ile borçlanma imkanı elde ederler.
- İŞletme ile akdedilen sözleşme dahilinde, işlem tutarı ve vadesi için sabit kar payı ödenir.
- Kurumsal Finansman Desteği kullandırımalarında Bank Asya satıcıya peşin ödeme yaptığı için, firma peşin ödemeye ilişkin iskonto alma imkanına sahip olur.
- Kurumsal Finansman Desteği kredisi, müşterilere TL, YP veya dövize endekli olarak kullandırılmaktadır

Döviz Kredisi : Döviz Kredisi, ihracat veya ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan müŐteriler için kullanılması uygun olan bir kredi türüdür. Döviz Kredisinin özelliği, en az kullanılan kredi tutarı, faiz ve masrafları kadar yurda döviz getirme ve bozdurma taahhüdü içermesidir. İhracat taahhüdünün yerine getirilmesi Şartı ile döviz kredileri vergi, resim ve harçtan muaftır.²⁴³

Dövize Endekli Kredi : Dövizin TL bazında kazanacağı değer dikkate alınarak, döviz kar payı oranları üzerinden, belirli bir döviz cinsine endeksenerek TL karşılığı kullandırılan, geri ödemeleri ise endekslenen döviz cinsine göre TL olarak tahsil edilen kredilerdir. Döviz bazında kredi kullanmak isteyen müşterilere sunulan Dövize Endekli Kredilerin diğer döviz kredilerinden temel farkı ihracat taahhüdü içermemesidir.²⁴⁴

²⁴² Bankasya, **Kurumsal Finansman Desteği,**

http://www.bankasya.com.tr/isletme/kurumsal_finansman_destegi.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁴³ Bankasya, **Döviz Kredisi,**

http://www.bankasya.com.tr/isletme/doviz_kredisi.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁴⁴ Bankasya, **Dövize Endekli Kredi,**

http://www.bankasya.com.tr/isletme/dovize_endekli_kredi.jsp, Erişim Tarihi :21.05.09.

Ticari Taşıt Kredisi : Ticari Taşıt Kredisi ile firmaların ihtiyacı olan taşıtlar ile birlikte vinç, forklift, grayder gibi iş makinelerinin finansmanında da 36 aylık vadelere kadar kredi verilebilmektedir.²⁴⁵

İşyeri Kredisi : İşyeri alımları için kullanılan kredilerdir.

Leasing : Leasing bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak, belirlenen kiralara (taksit) karşılığında kullanım hakkının kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir. Yurtiçinden veya yurtdışından her türlü yatırım malını kiralama yöntemidir.²⁴⁶

Bankasya tarafından firmalara kullanılan gayri nakdi kredi türleri şunlardır ;²⁴⁷

- Teminat Mektupları
- Eximbank Teminat Mektupları
- Referans Mektupları
- Akreditif
- Aval Poliçe

Teminat Mektupları : Resmi kurum ve kuruluşlara, diğer gerçek ve tüzel kişilere hitaben, belirli bir edimin ya da taahhüdün, belirlenen sürede ve şartlar uyarınca yerine getirileceğini taahhüt eden, yerine getirilmez ise söz konusu taahhüt bedelinin banka tarafından ödeneceğini garanti altına alan belgedir. TL ya da yabancı para olarak düzenlenmesini talep edilebilecek teminat mektupları, iş yapılan resmi kurum ve kuruluşlara, firmanın diğer gerçek ve tüzel kişiler nezdindeki güvenilirliğini arttırarak, firmanın iş hacminin ve karlılığının da artmasını sağlar.²⁴⁸

²⁴⁵ Bankasya, **Ticari Taşıt Kredisi**,

http://www.bankasya.com.tr/isletme/ticari_tasit_kredisi.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁴⁶ Bankasya, http://www.bankasya.com.tr/leasing/leasing_nedir.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁴⁷ Bankasya, http://www.bankasya.com.tr/isletme/gayri_nakdi_krediler.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁴⁸ Bankasya, **Teminat Mektupları**,

http://www.bankasya.com.tr/isletme/teminat_mektuplari.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

Teminat Mektupları,²⁴⁹

- Türk Lirası ya da yabancı para üzerinden, süreli ya da süresiz olarak düzenlenebilir.
- İşin niteliğine göre kesin, geçici, avans veya özel metinli olabilir.
- Konusu mal alımı, bayilik teminatı, taahhüt işleri, gümrük, mahkeme veya vergi dairesi işlemleri ile ilgili olabilir.

Eximbank Teminat Mektupları : İhracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçı şirketlerin, Eximbank'tan doğrudan temin edecekleri krediler ile Türk Eximbank tarafından, geçmiş takvim yılında ihracat performansı belirli bir meblağın üzerinde olan firmalara, ihracatın finansmanı amacıyla kullanılan kredilerin güvencesini oluşturmak üzere adı geçen kuruluşa hitaben düzenlenen teminat mektubu türüdür. Düşük maliyetli bu kredi programından yararlanabilmek için, başvuru ve kullandırma aşamasında, Türk Eximbank tarafından garanti olarak istenen niyet ve teminat mektubu ihtiyaçları Bankasya şubelerinden karşılanabilir.²⁵⁰

Referans Mektupları : Referans Mektupları, genellikle inşaat ve taahhüt işleriyle uğraşan kredili müşterilere yönelik olarak, Bank Asya nezdindeki kredibilitesinin ortaya konması amacıyla TL veya yabancı para olarak düzenlenebilmektedir. Referans Mektupları, resmi veya özel bir kuruma karşı yükümlülük altına girmiş olan işletmenin kredibilitesinin, muhatap kurum tarafından değerlendirilebilmesini sağlamak amacıyla Bank Asya tarafından tanzim edilerek işletmeye teslim edilmektedir.²⁵¹

²⁴⁹ Bankasya, **Teminat Mektupları**,

http://www.bankasya.com.tr/isletme/teminat_mektuplari.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁵⁰ Bankasya, **Eximbank Teminat Mektupları**,

http://www.bankasya.com.tr/isletme/eximbank_teminat_mektuplari.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁵¹ Bankasya, **Referans Mektupları**,

http://www.bankasya.com.tr/isletme/referans_mektuplari.jsp, Erişim Tarihi, 21.05.09.

Akreditif : Akreditif, malların yüklendiğini veya hizmetin yerine getirildiğini gösteren şart koşulmuş vesaikin belirlenen süre içerisinde ibraz edilmesi kaydıyla, belirli bir meblağın, malların veya hizmetlerin satıcısına ödeneceğine dair bir banka yükümlülüğüdür. Akreditif, şartlı bir banka garantisidir. Uluslararası ticarete taraflar, birbirlerini çok iyi tanıyamadıkları ve farklı ülkelerde farklı kambiyo rejimleri uygulandığı için karşılıklı bir güvensizlik ve risk içindedirler. Satıcı, sattığı malın bedelini tahsil etmek, alıcı ise sözleşmede saptanan malları zamanında almak amacındadır. Satıcı akreditif şartlarına uygun hareket etmezse, banka hiçbir şekilde ödeme yapmaz. Bu ise alıcı açısından bir güven unsurudur. Açıklanan bu nedenlerle akreditif, her iki tarafa da en yüksek düzeyde güvence sağlayan bir ödeme türü olma özelliğini taşımaktadır.²⁵²

Aval Poliçe : İthalatçı firmaların, ihracatçı tarafından keşide edilen poliçeyi kabul ederek mallara ödeme yapmadan sahip olmasına olanak veren bir kredi türüdür. Ödeme poliçe vadesinde gerçekleştirilir. İhracatçı firmalar, söz konusu poliçelere ithalatçının bankası tarafından aval verilmesi durumunda, poliçeleri herhangi bir bankada iskonto ettirerek erken tahsil yoluna gidebilir. Kabul edilmiş ve Bank Asya aracılığı ile aval verilmiş poliçelerin ihracatçıya geri gönderilmesi durumunda, ödeme vadesinde poliçe aslının ibrazı şarttır. Ödemelerin banka garantisi altına alınmış olması firmaya dış ticaret işlemlerinde esneklik ve güven sağlayacaktır. Kabul kredili poliçeli ithalat işlemlerinde, sadece firmanın poliçeyi kabulü veya firmanın kabulü ile birlikte Bank Asya'nın garanti (aval) vermesiyle, firma mallarını herhangi bir ödeme yapmadan teslim alabilir, KKDF yatırabilir ve vadesinde ödeme yapabilir. Kabul kredili poliçeli ithalat işlemlerinde vadesinde transfer talimatı verildiğinde, kapama evrakının da (gümrük beyanname aslı) bankaya teslim edilmesi, işlemlerin daha sağlıklı takibini sağlar.²⁵³

Bankasya yukarıda açıklamaları yeralan kredi türlerinden en çok teminat mektuplarında sözsahibi konumdadır. Aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere gün geçtikçe teminat mektupları konusunda daha fazla sözsahibi konumuna gelmektedir.

²⁵² Bankasya, **Akreditif**,

<http://www.bankasya.com.tr/isletme/akreditif.jsp>, Erişim Tarihi : 21.05.09.

²⁵³ Bankasya, **Aval Poliçe**,

http://www.bankasya.com.tr/isletme/aval_police.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09.

Tablo.14.Asya Katılım Bankası A.Ş. Nazım Hesaplar

ASYA KATILIM BANKASI A.Ş. NAZIM HESAPLAR							
	Dipnot	BIN TÜRK Lirası					
		CARİ DÖNEM			ÖNCEKİ DÖNEM		
		Bağımsız Sınırlı Denetimden Geçmiş (31/03/2009)			Bağımsız Denetimden Geçmiş (31/12/2008)		
		TP	YP	Toplam	TP	YP	Toplam
A. BİLANÇO DIŞI YÜKÜMLÜLÜKLER (I-II+III)		6,582,913	6,113,134	12,696,047	6,848,787	6,016,960	12,865,747
I. GARANTİ ve KEFALETLER	(1), (2)	4,202,583	5,412,130	9,614,713	4,600,807	5,614,608	10,215,415
1.1. Teminat Mektupları		4,197,145	4,095,678	8,292,823	4,594,063	4,052,510	8,646,573
1.1.1. Devlet İhale Kanunu Kapsamına Girenler		-	-	-	-	-	-
1.1.2. Dış Ticaret İşlemleri Dolayısıyla Verilenler		-	-	-	-	-	-
1.1.3. Diğer Teminat Mektupları		4,197,145	4,095,678	8,292,823	4,594,063	4,052,510	8,646,573
1.2. Banka Kredileri		-	139,379	139,379	-	169,474	169,474
1.2.1. İthalat Kabul Kredileri		-	139,379	139,379	-	169,474	169,474
1.2.2. Diğer Banka Kabulleri		-	-	-	-	-	-
1.3. Akreditifler		285	991,132	991,417	41	1,221,227	1,221,268
1.3.1. Belgeli Akreditifler		-	-	-	-	-	-
1.3.2. Diğer Akreditifler		285	991,132	991,417	41	1,221,227	1,221,268
1.4. Garanti Verilen Prefinansmanlar		-	-	-	-	-	-
1.5. Ciroolar		-	-	-	-	-	-
1.5.1. T.C. Merkez Bankasına Ciroolar		-	-	-	-	-	-
1.5.2. Diğer Ciroolar		-	-	-	-	-	-
1.6. Diğer Garantilerimizden		5,153	185,941	191,094	6,703	171,397	178,100
1.7. Diğer Kefaletlerimizden		-	-	-	-	-	-
II. TAHHÜTLER	(1), (2)	1,719,761	63,180	1,782,941	1,809,786	5,816	1,815,602
2.1. Cayılamaz Taahhütler		1,719,761	63,180	1,782,941	1,809,786	5,816	1,815,602
2.1.1. Vadeli, Aktif Değer Alım-Satım Taahhütlerimiz		15,607	63,180	78,787	1,537	5,816	7,353
2.1.2. İştir. ve Bağ. Ort. Ser. İst. Taahhütleri		6,869	-	6,869	6,869	-	6,869
2.1.3. Kul. Gar. Kredi Tahsis Taahhütleri		68,128	-	68,128	128,301	-	128,301
2.1.4. Men. Kry. İhr. Aracılık Taahhütleri		-	-	-	-	-	-
2.1.5. Zorunlu Karşılık Ödeme Taahhüdü		-	-	-	-	-	-
2.1.6. Çekler İçin Ödeme Taahhütlerimiz		430,480	-	430,480	408,821	-	408,821
2.1.7. İhracat Taahhütlerinden Kaynaklanan Vergi ve Fon Yükümlülükleri		-	-	-	-	-	-
2.1.8. Kredi Kartı Harcama Limit Taahhütleri		1,192,506	-	1,192,506	1,256,191	-	1,256,191
2.1.9. Kredi Kartları ve Bankacılık Hizmetleriyle İlişkin Promosyon Uyg. Taah.		6,171	-	6,171	8,067	-	8,067
2.1.10. Açığa Menkul Kıymet Satış Taahhütlerinden Alacaklar		-	-	-	-	-	-
2.1.11. Açığa Menkul Kıymet Satış Taahhütlerinden Borçlar		-	-	-	-	-	-
2.1.12. Diğer Cayılamaz Taahhütler		-	-	-	-	-	-
2.2. Cayılabılır Taahhütler		-	-	-	-	-	-
2.2.1. Cayılabılır Kredi Tahsis Taahhütleri		-	-	-	-	-	-
2.2.2. Diğer Cayılabılır Taahhütler		-	-	-	-	-	-
III. TÜREV FİNANSAL ARAÇLAR	(3)	660,569	637,824	1,298,393	438,194	396,536	834,730
3.1. Riskten Korunma Amaçlı Türev Finansal Araçlar		-	-	-	-	-	-
3.1.1. Gerçekle Uygun Değer Riskinden Korunma Amaçlı İşlemler		-	-	-	-	-	-
3.1.2. Nakit Akış Riskinden Korunma Amaçlı İşlemler		-	-	-	-	-	-
3.1.3. Yurtdışındaki Net Yatırım Riskinden Korunma Amaçlı İşlemler		-	-	-	-	-	-
3.2. Alım Satım Amaçlı Türev Finansal Araçlar		660,569	637,824	1,298,393	438,194	396,536	834,730
3.2.1. Vadeli Alım-Satım İşlemleri		660,569	637,824	1,298,393	438,194	396,536	834,730
3.2.1.1. Vadeli Döviz Alım İşlemleri		660,569	-	660,569	438,194	-	438,194
3.2.1.2. Vadeli Döviz Satım İşlemleri		-	637,824	637,824	-	396,536	396,536
3.2.2. Diğer Vadeli Alım-Satım İşlemleri		-	-	-	-	-	-
3.3. Diğer		-	-	-	-	-	-
B. EMANET VE REHİNLİ KIYMETLER (IV+V+VI)		71,836,295	65,437,196	137,273,491	70,017,593	57,208,709	127,226,302
IV. EMANET KIYMETLER		537,956	829,503	1,367,459	587,342	785,871	1,373,213
4.1. Müşteri Fon ve Portföy Mevcutları		-	-	-	-	-	-
4.2. Emanete Alınan Menkul Değerler		2,885	-	2,885	2,885	-	2,885
4.3. Tahsile Alınan Çekler		400,073	209,933	610,006	431,058	272,104	703,162
4.4. Tahsile Alınan Ticari Senetler		134,986	115,675	250,661	153,260	69,617	222,877
4.5. Tahsile Alınan Diğer Kıymetler		-	502,552	502,552	-	444,120	444,120
4.6. İhracına Aracı Olunan Kıymetler		-	-	-	-	-	-
4.7. Diğer Emanet Kıymetler		12	1,343	1,355	139	30	169
4.8. Emanet Kıymet Alanlar		-	-	-	-	-	-
V. REHİNLİ KIYMETLER		71,298,339	64,607,693	135,906,032	69,430,251	56,422,838	125,853,089
5.1. Menkul Kıymetler		338,172	322,933	661,105	351,244	299,026	650,270
5.2. Teminat Senetleri		24,321,545	24,530,552	48,852,097	23,828,375	21,440,634	45,269,009
5.3. Emfya		947,917	473,690	1,421,607	948,499	336,811	1,285,310
5.4. Varant		-	-	-	-	-	-
5.5. Gayrimenkul		11,426,745	1,359,091	12,785,836	10,458,296	1,306,210	11,764,506
5.6. Diğer Rehinli Kıymetler		34,263,960	37,921,427	72,185,387	33,843,837	33,040,157	66,883,994
5.7. Rehinli Kıymet Alanlar		-	-	-	-	-	-
VI. KABUL EDİLEN AVALLER VE KEFALETLER		-	-	-	-	-	-
BİLANÇO DIŞI HESAPLAR TOPLAMI (A+B)		78,419,208	71,550,330	149,969,538	76,866,380	63,225,669	140,092,049

Kaynak:http://www.bankasya.com.tr/_pdf/denetim_raporlari/31_mart_2009_solo_bagi_msiz_denetim_raporu.pdf

SONUÇ

KOBİ'leri küçük işletmeler olmalarının yanı sıra ülke bazında düşünülünce yüksek istihdam alanı yaratmalarından dolayı son yıllarda KOBİ'lerin değeri iyice anlaşılmıştır. Büyük işletmelerin yaşanan ekonomik dalgalardan, krizlerden büyük yaralar alarak çıkması buna karşın KOBİ'lerin çok daha az zararlar görmesi tüm dikkatleri KOBİ'ler üzerine yoğunlaştırmıştır.

KOBİ'ler gelişmekte olan ülke ekonomilerinde gerek istihdam gücü olarak gerekse kullanılmış mamülleri tekrar işleyerek üretime katmaları dolayısıyla büyük önem arz etmektedirler. Bunun farkına varılınca tüm dünyada sanki KOBİ'ler için seferber olmuş bir tablo ortaya çıkmaktadır. Artık sınır tanımayan dünya koşullarında tüm dünya ülkeleri KOBİ'lere destek vermeye başlamışlardır.

KOBİ'lerin önemi maalesef ülkemizde daha geç anlaşılmış ve 1996 yılına kadar neredeyse KOBİ'lere hiçbir destek sağlanmamıştır. Ülkemizde yaşanan büyük krizler ve yüksek enflasyon yıllarca girişimcilerin iflas etmelerine sebep olmuştur. Yeni açılan işletmelerin birçoğu kuruluşlarının ilk 6 ayı içerisinde kapanma tehlikesiyle karşı karşıya kalmıştır.

KOBİ'lerin öneminin ülkemizde geç anlaşılması KOBİ'lere bankalar tarafından sağlanan finansal destek ürünlerinde de göze çarpmaktadır. Daha birkaç yıl öncesine kadar KOBİ'ler bankalarının hiçbirinin umurunda değilken şu anda tüm bankaların en yüksek gelir kaynağı durumuna gelmişlerdir. Bankalar KOBİ'lere sağladıkları finansal desteklerden yüksek faiz, komisyon ve karpayı geliri elde etmektedirler. Bu da KOBİ'leri bankalar için cazibe merkezi haline getirmiştir.

Çalışmanın birinci bölümünde girişimcilik kavramının tanımı yapılmış, girişimci adayında bulunması gereken özelliklerden bahsedilmiş, girişimci adaylarının yapmaması gereken hatalar anlatılmıştır. Bu bölümde girişimci adaylarının en çok nerelerde hata yaptığı tespit edilmiştir. Yine aynı bölümde KOBİ kavramı açıklanmış, KOBİ'lerin avantajları, dezavantajları ve ülke ekonomisine katkıları incelenmiştir. Bu bağlamda gelişmekte olan ülke ekonomilerinde KOBİ'lerin önemi ortaya çıkarılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde KOBİ'lere ticari bankalar, yatırım bankaları, kalkınma bankaları tarafından sağlanan finansal desteklerden ve bankacılık sektörü dışından kalan kurum ve kuruluşların KOBİ'lere sağladıkları desteklerden bahsedilmiştir. Bu bölümde KOBİ'lerin ayakları ününe serilen fırsatlar ortaya çıkarılmış ve bu fırsatlardan nasıl faydalanabilecekleri açıklanmıştır. Yine çalışmanın bu bölümünde örnek olarak ülkemizde ticari banka statüsünde olan BANKASYA'nın KOBİ'lere sağlamış olduğu nakdi ve gayrinakdi kredi türleri anlatılmıştır. BANKASYA'nın nazım hesaplarının görüntülediği tabloda ise teminat mektupları kaleminin Bankasya'nın en yüksek hacimli kredi türünü oluşturduğu gözlenmiştir.

Çalışmanın genelinde, tüm dünyada KOBİ'lerin değerinin bu kadar farkına varılmış ve bu kadar imkan seferber edilmişken KOBİ'lerin birçoğunun bu desteklerden maalesef halen haberi olmadığı tespit edilmiştir. Özellikle yatırım ve kalkınma bankalarının , banka dışında KOBİ'lere finansal destek sağlayan kurum ve kuruluşların destekleri KOBİ'lerin birçoğu tarafından bilinmemektedir. Bu konuda hem KOBİ'lerin hem de KOBİ'lerin kayıtlı oldukları Ticaret ve Sanayi Odaları'nın gerekli iletişim ortamını sağlayamadığı düşünülebilir. Ticaret ve Sanayi Odaları bu konuda firma kuruluşlarında eğitim düzenleyebilirler ve bu şekilde KOBİ'lerin desteklenmesini sağlayabilirler. KOBİ'ler de sadece kurulmuş olarak kalmaktadırlar ve bu yüzden hatalı durumdadırlar, oysa ki KOSGEB, TÜBİTAK, yatırım, kalkınma ve ticari bankalar tarafından KOBİ'lere bu kadar destek sağlanabilecekken, yeterli kazanımı elde edebilme çabalarına girişmelidirler.

KAYNAKÇA

ABİGEM, <http://www.abigem.org/TR/Ana/BelgeGoster.aspx?F6E10F889243CFFAA>
F6AA849816B2EF8F59EC4393613791, Erişim Tarihi : 09.05.09

AKGEMİCİ Tahir, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB
Yayını, 2001

Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği, [http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/](http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=38)
destek.aspx?dID=38 , Erişim Tarihi : 06.05.2009

Amaç, <http://www.kgf.com.tr/2amac.htm>, Erişim Tarihi : 09.05.09

ARIKAN Semra, “Girişimcilik”, Siyasal Kitabevi, Ankara 2002

ATEŞ Mustafa, Türkiye’de Kobilerin Finansman Olanakları, Dokuz Eylül Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İzmir 2007

ATICI Gonca Büyür, , Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (Kobi’lerin) Ekonomik
Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları ve Kobi’lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere
İlişkin Bir Karşılaştırma, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış
Doktora Tezi, İstanbul 2006

Avrupa Yatırım Bankası Kredileri Hakkında Bilgi, [http://www.eic.org.tr/up/](http://www.eic.org.tr/up/download/aybkredileri.doc)
download/aybkredileri.doc, Erişim Tarihi : 09.05.09

Bankasya, Akreditif, <http://www.bankasya.com.tr/isletme/akreditif.jsp>, Erişim Tarihi :
21.05.09

Bankasya, Aval Poliçe, http://www.bankasya.com.tr/isletme/aval_police.jsp, Erişim
Tarihi : 21.05.09

Bankasya, Döviz Kredisi, http://www.bankasya.com.tr/isletme/doviz_kredisi.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09

Bankasya, Döviz Endeksli Kredi, http://www.bankasya.com.tr/isletme/dovize_endeksli_kredi.jsp, Erişim Tarihi :21.05.09

Bankasya, Eximbank Teminat Mektupları, http://www.bankasya.com.tr/isletme/eximbank_teminat_mektuplari.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09

Bankasya, Nakdi Krediler, http://www.bankasya.com.tr/isletme/nakdi_krediler.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09

Bankasya, Leasing, http://www.bankasya.com.tr/leasing/leasing_nedir.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09

Bankasya, İşletme Bankacılığı, http://www.bankasya.com.tr/isletme/gayri_nakdi_krediler.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09

Bankasya, Kurumsal Finansman Desteği, http://www.bankasya.com.tr/isletme/kurumsal_finansman_destegi.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09

Bankasya, Referans Mektupları, http://www.bankasya.com.tr/isletme/referans_mektuplari.jsp, Erişim Tarihi, 21.05.09

Bankasya, Teminat Mektupları, http://www.bankasya.com.tr/isletme/teminat_mektuplari.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09

Bankasya, Ticari Taşıt Kredisi, http://www.bankasya.com.tr/isletme/ticari_tasit_kredisi.jsp, Erişim Tarihi : 21.05.09

BINNEY George and Colin WILLIAMS, Learning In To Future:Changing The Way People Chemge Organizations, Nicholas Brealey Publishing, London 1995

Bilgisayar Yazılımı Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/ Destekler/destek.aspx?dID=3>,
Erişim Tarihi : 06.05.09

Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Pr.,
<http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=5&rt=1&sid=367&pid=364&cid=9907>, Erişim
Tarihi : 09.05.09

CAN Halil, Basarı Güdüsü ve Yönetsel Basarı, Ankara: Hacettepe Üniversitesi İktisadi
ve İdari Bilimler Fakültesi, Yayın No.12. 1985

CAN Metin, [http://www.haberturk.com/ekonomi/haber/81840-tumyorumlar-
Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata.aspx](http://www.haberturk.com/ekonomi/haber/81840-tumyorumlar-Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata.aspx), Erişim Tarihi : 20.05.09.

CHELL Elizabeth, Jean Haworth and Sally Brearley, The Entrepreneurial
Personality, Routledge,1991

COCHRAN Thomas C., Entrepreneursip and Economic Development, (The
Entrepreneur In Economic Change), Peter Kilby (Ed.), The Free Pres

ÇETİN Hazal Candan, Türkiye’de Küçük ve Orta lekli İşletmelerin Finansman
Sorunları ve Bu Sorunlara Yönelik Politikalar, İstanbül Üniversitesi Sosyal Bilimleri
Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi,İstanbül 2007

ÇEVİK Evrim, Girişimcilerin, Girişimcilik Tipleri İle alışma Amaçları Arasındaki
İlişki, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans
Tezi,İstanbül 2006

DEMİREL Erkan Turan, Girişimcilik Kültürü, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler
Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi,Malatya 2003

Doğrudan Tahsilat Sistemi, [http://www.finansbank.com.tr/Bankacilik/ticari-
bankacilik/nakit-yonetimi/dogrudan-tahsilat-sistemi.aspx](http://www.finansbank.com.tr/Bankacilik/ticari-bankacilik/nakit-yonetimi/dogrudan-tahsilat-sistemi.aspx) , Erişim Tarihi : 10.05.09

EREN Erol, Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul 2000

Eşleştirme Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=34>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

E-Ticarete Yönlendirme Desteği (Sinerji Odaları için) Altyapı Aşaması , <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=9> , Erişim Tarihi : 06.05.09

Gap Gidem Projesi, <http://www.gap.gov.tr/Turkish/Gidem/gdfaz1.html>, Erişim Tarihi : 09.05.09

Genel Girişimcilik Eğitimleri, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=20> , Erişim Tarihi : 06.05.09

Genç Girişimci Geliştirme Programı, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=19> , Erişim Tarihi : 06.05.09

Girişimcileri Yolun Başında Batıran 15 Hata, <http://www.fussilet.com/Girisimcileri-yolun-basinda-batiran-15-hata-t6791.0.html;wap2=> , Erişim Tarihi : 06.05.09

Girişimcilik, <http://www.gençbilim.com/odev/13029-Girisimcilik-odev.html>, Erişim Tarihi : 01.04.09

Girişimcilik ve Teknoparklar, www.emo.org.tr/ekler/1f860e3b7f548ab_ek.pdf, Erişim Tarihi : 06.05.09

GÖZEK Sadık, Girişimci Adayının Özellikleri, Girişimcilik Eğilimleri ve Girişimci Adaylarına Sağlanan Destekler, Sütçü İmam Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş 2006

GÜRDOĞAN Nazif, Girişimci Risk Almayı Bilendir, <http://www.tumgazeteler.com/?a=1823388>, Erişim Tarihi : 06.05.09

Hangi Tür Kredilere Kefalet Verilir? <http://www.kgf.com.tr/2amac.htm>, Erişim Tarihi : 09.05.09

HISRICH Robert D. and Michael P.Peters, Entrepreneurship, Fifth Edition, Mc Graw Hill International Edition

Eskişehir Kent Rehberi, <http://www.eskisehirkentrehberi.com/kobi-gelisim/yolun-basinda-batiran-15-hata.html>, Erişim Tarihi : 20.05.09.

IVANCEVICH John and Michael MATTESON, Stres and Work, Scott Foresman Glenview, USA 1985

İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=30>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

İRAZ Rifat, Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler, Konya: Çizgi Kitabevi, 2005

İş Geliştirme Merkezleri, <http://www.osdp.org.tr/isgемler/isgemnedir.htm>, Erişim Tarihi : 06.05.09

Kalite Geliştirme Destekleri, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=24>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

KANDEMİR Tuğrul, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Problemlerinin Çözümünde Sermaye Piyasası Düzenlemeleri, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Afyon 1995

KGF, <http://www.kgf.com.tr/3hangibnkfns.htm>, Erişim Tarihi : 09.05.09

Kısaca Türk Eximbank, http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm, Erişim Tarihi :06.05.2009

KOSGEB, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=3>, Erişim Tarihi : 06.05.09

KOSGEB Danışmanlık Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=6>, Erişim Tarihi : 06.05.09

KOSGEB Özel Eğitim Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=7>, Erişim Tarihi : 06.05.09

Kredili Ticaret Mevduat Hesabı, <http://www.finansbank.com.tr/bankacilik/kobi/nakdi-krediler/default.aspx>, Erişim Tarihi : 10.05.09

Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Hizmetleri Girişimcilik Projesi, <http://www.fortune.com.tr/proje2.asp> , Erişim Tarihi : 09.05.09

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, <http://www.kobi.org.tr/index.php>, Erişim Tarihi : 13.05.09

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması, <http://www.kto.org.tr/tr/dergi/dergiyazioku.asp?yno=504&ano=54>, Erişim Tarihi : 10.05.09

Markaya Yönlendirme Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=16>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=11>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

MUCUK İsmet, Modern İşletmecilik, Türkmen Kitapevi, İstanbul 2001

Nitelikli Eleman Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=36>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=10>, Erişim Tarihi : 06.05.09

Okyanus Ansiklopedik Sözlük, Cem Yayınevi, İstanbul 1987

ÖZKALP Enver, Kamu ve Özel Sektör Örgütlerinde Risk Kültürü ve Karşılaştırılmalı Bir Uygulama, 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Nevşehir 2000

PARLAK Bekir, Yükselen Trend Girişimcilik, <http://www.tchayat.org/modules.php?name=News&file=article&sid=58>, Erişim Tarihi . 06.05.09

PRAAG C. Mirjan Van, “Some Classic Views On Entrepreneurship”, De Economist, Vol.147, No.3, 1999

Rotatif Krediler, <http://www.finansbank.com.tr/krediler/kobi/nakdi-krediler/default.aspx>, Erişim Tarihi : 10.05.09

SABUNCUĞLU Zeyyat ve Melek Tüz, Örgütsel Psikoloji, Bursa: Ezgi Kitabevi, 1995

Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı, <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=481&pid=478>, Erişim Tarihi : 09.05.09

SAVAŞ Vural, İktisadın Tarihi, 4.Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi, 2000

SCHUMPETER Joseph A., The Theory of Economic Development, Harvard Universty Pres, 1993

Spot Krediler, <http://www.finansbank.com.tr/krediler/kobi/nakdi-krediler/default.aspx>, Erişim Tarihi : 10.05.09

STARLING Kelly, Success Street of Young Entrepreneurs, Ebony, Vol:54 Is:11, 1999

Tanıtım Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=15>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

Teknogirişim Sermayesi Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=45>, Erişim Tarihi : 06.05.09

Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=17>, Erişim Tarihi : 06.05.09

Türkiye Bankalar Birliği, http://www.tbb.org.tr/turkce/temel_bankacilik/Ticari%20Krediler.doc, Erişim Tarihi : 10.05.09

Yeni Girişimci Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=23>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

Yerel Ekonomik Araştırma Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=37>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

YILMAZ Beytullah, Avrupa Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri ile Finansman Sorunları ve Denizli Örneği, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Denizli 2002

Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=13>, Erişim Tarihi : 07.05.09

Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=14>, Erişim Tarihi : 06.05.2009

ZAFER Deniz, Basel II'nin Kobi'lerin Finansal Yapıları Üzerindeki Muhtemel Etkileri, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2007