

**T.C.**  
**KİLİS 7 ARALIK ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANA BİLİM DALI**

**KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI**  
**KAPSAMINDA KURULAN İŞLETMELERİN**  
**KARŞILAŞTIKLARI FİNANSMAN SORUNLARI**  
**ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA: OSMANİYE İLİ ÖRNEĞİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**MERYEM ORAN**

**KİLİS**  
**MAYIS 2019**

T.C.  
KİLİS 7 ARALIK ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANA BİLİM DALI

**KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI  
KAPSAMINDA KURULAN İŞLETMELERİN  
KARŞILAŞTIKLARI FİNANSMAN SORUNLARI  
ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA: OSMANİYE İLİ ÖRNEĞİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

Meryem ORAN  
Tez Danışmanı: Doç. Dr. Cuma ERCAN

KİLİS  
MAYIS 2019

**T.C.**  
**KİLİS 7 ARALIK ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANA BİLİM DALI**

**KOSGEB Girişimcilik Destek Programı Kapsamında Kurulan İşletmelerin  
Karşılaştıkları Finansman Sorunları Üzerine Bir Araştırma: Osmaniye İli  
Örneği**

MERYEM ORAN

Bu tez tarafımızca okunmuş, kapsamı ve niteliği açısından bir Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

**Jüri Üyeleri**

Doç. Dr. Cuma ERCAN (Danışman)

Prof. Dr. Sadettin PAKSOY (Jüri Başkanı)

Dr. Öğr. Üyesi Bengü HIRLAK (Üye)

**İmzası**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Sosyal Bilimler Enstitüsü Onayı

SBE Müdürü

Doç Dr. Serhat KUZUCU

**T. C.**  
**KİLİS 7 ARALIK ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE**

Bu belge ile bu tezdeki bütün bilgilerin akademik kurallara ve etik davranış ilkelerine uygun olarak toplanıp sunulduğunu ve bu kural ve ilkelerin gereği olarak, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce ve sonuçları andığımı ve kaynağını gösterdiğimi beyan ederim (12/06/2019).

Meryem ORAN

## ÖZET

### **KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI KAPSAMINDA KURULAN İŞLETMELERİN KARŞILAŞTIKLARI FİNANSMAN SORUNLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA: OSMANİYE İLİ ÖRNEĞİ**

ORAN, Meryem

Yüksek Lisans Tezi, İşletme Ana Bilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Cuma ERCAN

Mayıs 2019, 88 sayfa

Girişim ve girişimcilik kavramları dünyadaki tüm ülkeler tarafından üzerinde durulan kavramlardır. Girişimcilik faaliyetleri ülke ekonomisinin daha hareketli ve verimli olması açısından desteklenmesi gereken ve önem arz eden faaliyetlerdir. Ülke ekonomisinin üretimde ilerlemesi, yeni teknolojilere kavuşması, ülkedeki ihracatın artması ve işsizliğin azalması kısaca Gayri Safi Milli Hasıla'da artış yaratmak için girişimciliğin desteklenmesi ve özendirilmesi şarttır. Tüm ülkelerde girişimciliği destekleyen çeşitli kurumlar vardır. Türkiye'de ise bu faaliyetleri destekleyen kurumlardan bir tanesi KOSGEB'dir. Girişimcilerin iş sürecinde karşılaştıkları birçok sorun mevcuttur. Bu sorunlar; kredi ve finansman sorunları, finansal yönetimde yetersizlik, sermaye piyasasından fon elde etmede karşılaşılan güçlükler, öz sermaye ve işletme sermayesinin yetersizliği olarak özetlenebilir. Bunların en önemlisi kredi ve finansmanda karşılaşılan güçlüklerdir. Bu çalışmada, Osmaniye ilinde 2016-2019 yılları arasında KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan faydalanan girişimcilerin karşılaştıkları finansman sorunları incelenmektedir. 2016-2019 yılları arasında 130 firma destekten faydalanmasına rağmen, bazı firmaların kapanması ve bazı firmaların adres değişikliklerini bildirmemesi sebepleriyle, çalışma 70 firmaya uygulanabilmiştir. Bu çalışmanın anket kısmından alınan sonuçlara göre, katılımcıların birçoğunun işe başlarken kendi öz sermayelerini kullandıkları ve %48'inin finansal planlama yapmadıkları görülmektedir. Katılımcıların %78,5'inin sermaye yetersizliği sorunu, %75,7'sinin özkaynak artırımı sorunu, %70'inin girdi fiyatlarının sürekli artış göstermesi sorunu, %81,4'ünün alacak tahsilatı sorunu, %54,3'ünün satışların düşük olması sorunu ve %71'inin ise döviz kuru, enflasyon ve faiz oranı belirsizliği sorunu yaşadıkları görülmüştür. Katılımcıların finansman bulma konusunda birçoğunun banka kredilerine başvurduğu tespit edilmiştir. Girişimcileri destekleyen ve uygun şartlarda kredi veren kurumların çoğaltılması önerilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** KOSGEB, KOBİ, Girişimcilik Destek Programı, Finansal Sorunlar, Osmaniye'deki KOBİ'ler

## ABSTRACT

### **A RESEARCH ON THE PROBLEMS OF FINANCING FINANCING OF THE ESTABLISHMENTS ESTABLISHED IN THE SCOPE OF THE KOSGEB ENTREPRENEURSHIP SUPPORT PROGRAM: THE CASE OF OSMANIYE PROVINCE**

ORAN, Meryem

Master's Thesis: Department of Business

Supervisor: Assoc. Doç. Dr. Cuma ERCAN

May 2019, 88 Pages

The concepts of entrepreneurship and entrepreneurism are the concepts emphasized by all countries in the world. Entrepreneurship activities are important activities that need to be supported in order to make the economy more active and productive. Entrepreneurship must be supported and encouraged in order to increase the production of the national economy, to gain new technologies, to increase the exports in the country and to decrease the unemployment. There are various institutions that support entrepreneurship in all countries. In Turkey, KOSGEB is one of the institutions that support these activities. There are many problems that entrepreneurs face in the business process. These problems; credit and financing problems, inadequate financial management, difficulties in obtaining funds from the capital market, inadequacy of equity and working capital. The most important of these are difficulties in credit and financing. In this study, the financing problems faced by entrepreneurs who benefited from KOSGEB Entrepreneurship Support Program between 2016-2019 in Osmaniye are examined. Although 130 companies benefited from the support between 2016-2019, the study could be applied to 70 companies due to the closure of some companies and the lack of reporting of address changes. According to the results of the survey part of this study, it is seen that most of the participants used their own capital while starting to work and 48% did not make financial planning. 78.5% of the participants had capital shortage problem, 75.7% had equity increase problem, 70% had constant increase in input prices, 81.4% had receivables collection problem, 54.3% had low sales and 71% experienced exchange rate, inflation and interest rate uncertainty. It was found that most of the participants applied for bank loans in finding financing. It is recommended to increase the number of institutions supporting entrepreneurs and lending under appropriate conditions.

**Keywords:** KOSGEB, SME, Entrepreneurship Support Program, Financial Problems, SME's in Osmaniye

## ÖNSÖZ

Çalışma sürecim boyunca her zaman anlayışlı ve destekleyici tavırları ile beni çalışmaya teşvik eden, doğru yolu bulmam için her zaman ışık tutan kıymetli danışman hocam Doç. Dr. Cuma ERCAN' a yanımda olduğu için sonsuz teşekkür ederim.

Çalışma sürecim boyunca bilgi ve tecrübesini, desteğini ve zamanını benden esirgemeyen, öğrencisi olmaktan gurur duyduğum kıymetli hocam Doç. Dr. İbrahim Halil EKŞİ' ye sonsuz teşekkür ederim.

Ders dönemimde ve tez konumu belirlememde beni yönlendiren ve destekleyen, meslek hayatımla ilgili beni her zaman cesaretlendiren kıymetli hocam Prof. Dr. Sadettin PAKSOY' a sonsuz teşekkür ederim.

Eksiklerimi düzeltme imkanı sağlayan ve daha başarılı bir çalışma ortaya çıkarmama yardımcı olan hocam Dr. Öğr. Üyesi Bengü HIRLAK' a teşekkür ederim.

Tez sürecim boyunca her zaman bana destek olan değerli arkadaşlarım Yunus Emre KIRBAŞ, Emine KARATAŞ, Mustafa ÖZDEMİR ve Fadime DEĞERLİ' ye teşekkür ederim.

Meryem ORAN

## KISALTMALAR

**a.g.e.:** Adı geçen eser

**İŞGEM:** İş Geliştirme Merkezi

**KOBİ:** Küçük ve Orta Ölçekli Büyüklükteki İşletmeler

**KOSGEB:** Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

**MEB:** Milli Eğitim Bakanlığı

**p:** Anlamlılık Değeri

**SPSS:** Statistical Package for the Social Sciences (Sosyal Bilimler için İstatistik Paketi)

**TC:** Türkiye Cumhuriyeti

**Vb:** Ve benzeri

**Yy:** Yüzyıl



## İÇİNDEKİLER

	<b>Sayfa No</b>
ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	ii
ÖNSÖZ.....	iii
KISALTMALAR.....	iv
İÇİNDEKİLER.....	v
TABLOLAR LİSTESİ.....	x
GİRİŞ.....	1

### BİRİNCİ BÖLÜM GİRİŞİM VE GİRİŞİMCİLİK

1.1. GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ KAVRAMLAR.....	3
1.1.1. Girişim Kavramı.....	4
1.1.2. Girişimci Kavramı.....	4
1.1.3. Girişimcilik Kavramı.....	6
1.2. GİRİŞİMCİNİN ÖZELLİKLERİ.....	6
1.3. GİRİŞİMCİLİK KİŞİLİĞİNİN OLUŞMASINDA ETKİLİ FAKTÖRLER.....	7
1.3.1. Cinsiyet Etkisi.....	8
1.3.2. Yaş Etkisi.....	9
1.3.3. Eğitimin Etkisi.....	10
1.3.4. Ailenin Etkisi.....	10
1.3.5. Girişimcilikten Önceki İş Deneyimi.....	11
1.3.6. Kişisel Özelliklerin Etkisi.....	12
1.3.7. Sosyal Ortamın Etkisi.....	13
1.3.8. Kültürün Etkisi.....	13
1.3.9. Motivasyonun Etkisi.....	14

1.4. GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ .....	15
1.5. GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ.....	16

## İKİNCİ BÖLÜM

### KOSGEB VE GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMLARI

2.1. KOSGEB'İN TANIMI.....	19
2.2. KOSGEB'İN KURULUŞU VE AMACI.....	20
2.3. KOSGEB'İN GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMLARI.....	21
2.3.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi .....	21
2.3.2. Girişimcilik Destek Programı .....	22
2.3.3. İş Geliştirme Merkezi Desteği .....	24
2.3.4. İş Planı Ödülü .....	25

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİLERİN KARŞILAŞTIKLARI FİNANSMAN SORUNLARI

3.1.ÖZ SERMAYE VE İŞLETME (ÇALIŞMA) SERMAYESİNİN YETERSİZLİĞİ .....	28
3.2. KREDİ İLE FİNANSMANDA KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER .....	28
3.3. SERMAYE PİYASASINDAN FON ELDE ETMEDE KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER .....	32
3.4. FİNANSAL YÖNETİMDE YETERSİZLİK.....	33

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### YÖNTEM

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ .....	36
4.2. ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEMİ .....	36
4.3. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI.....	37
4.4. VERİ TOPLAMA ARACI VE ANALİZ YÖNTEMİ.....	37
4.5. ARAŞTIRMA HİPOTEZLERİ.....	38

BEŞİNCİ BÖLÜM  
BULGULAR VE DEĞERLENDİRMELER

5.1. ARAŞTIRMANIN GÜVENİLİRLİĞİ .....	40
5.2. KATILIMCILAR VE FİRMALARIN ÖZELLİKLERİ İLE İLGİLİ TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER .....	40
5.3. ANOVA ANALİZLERİNE İLİŞKİN BULGULAR.....	57
SONUÇ VE ÖNERİLER .....	63
KAYNAKLAR .....	67
EK. ANKET SORULARI.....	70
ÖZGEÇMİŞ .....	75



## TABLOLAR LİSTESİ

Tablo5.1. Güvenirlik İstatistiki .....	40
Tablo5.2. Eğitim Durumu .....	41
Tablo5.3. Firmanın Yaşı .....	41
Tablo5.4 Yabancı Kaynak Kullanımı .....	41
Tablo5.5. Son Yıl Ciro Büyüklüğü .....	42
Tablo5.6. İşletmede Finansal Planlama Yapılma İstatistiği.....	42
Tablo5.7. Finansal Planlama Yapılmamasının Nedenleri.....	43
Tablo5.8. En Sık Kullanılan Kredi Kuruluşu.....	43
Tablo5.9. KOSGEB Dışında Destek Veren Kuruluşların Tanınırlığı İstatistiği.....	43
Tablo5.10. KOSGEB Dışındaki Kurumlara Proje Yazma İstatistiği (KOSGEB’ den Destek Almadan Önce) .....	44
Tablo5.11. KOSGEB Dışındaki Başvuru Yapılan Projenin Desteklenme Durumu .	44
Tablo5.12. Proje Eğitimi Alma .....	44
Tablo5.13. Danışmanlık Hizmeti Alma .....	45
Tablo5.14. Destekten Haberdar Olunma Şekli .....	45
Tablo5.15. KOSGEB Dışındaki Kurumlara Proje Başvurusu Durumu (KOSGEB’ den Destek Aldıktan Sonra) .....	45
Tablo5.16. KOSGEB’e Tekrar Başvuru Yapma Durumu .....	46
Tablo5.17. Sermaye Yetersizliği Sorunu Yaşayanların Katılım Derecesi.....	46
Tablo5.18. Özkaynak Artırımı Sorunu Yaşayanların Katılım Derecesi .....	46
Tablo5.19 Girdi Fiyatlarının Artışı Sorunu.....	47
Tablo5.20. Alacak Tahsilatlarının Gecikmesi Sorunu .....	47
Tablo5.21. Satışların Düşüklüğünden Kaynaklı Sorun Yaşanmasına Katılım Derecesi .....	47
Tablo5.22. Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Oranı Belirsizliğinden Kaynaklanan Sorunlara Katılım Durumu.....	48
Tablo5.23. Banka Kredisi Almakta Zorluk Çekilme Durumu.....	48
Tablo5.24. Kredi Faiz Oranın Yüksek Olmasından Kaynaklı Sorun Yaşama Durumu .....	48
Tablo5.25. Vadenin Kısa Olma Sorununa Katılım Derecesi .....	49
Tablo5.26. Teminat Gösterme Sorununa Katılım Derecesi .....	49

Tablo5.27. KOSGEB’i Tavsiye Etme Durumu .....	49
Tablo5.28. KOSGEB Desteğinin Ülke Ekonomisine Katkısının Öneme Katılım Derecesi.....	50
Tablo5.29. Vade Uygunluğuna Katılım Derecesi .....	50
Tablo5.30. KOSGEB Çalışanların İlgisizliğinin Değerlendirilmesi.....	51
Tablo5.31. Mevzuatın Açık ve Net Olması Gerektiğine Katılım Derecesi .....	51
Tablo5.32. Duyuru ve Bilgilendirmelerin Yeterliliğine Katılım Derecesi .....	51
Tablo5.33. Değerlendirmenin Şeffaf Olması Gerektiğine Katılım Derecesi.....	52
Tablo5.34. Resmi Prosedürlerin Fazla Olduğu Düşüncesine Katılım Derecesi .....	52
Tablo5.35. Proje Destek ve Değerlendirme Sürecinin Daha Kısa Olması Gerektiğine Katılım Derecesi.....	53
Tablo5.36. Desteğin Finansal Katkısı Olduğuna Katılım Derecesi .....	53
Tablo5.37. Desteğin Satışlarda Artışa Katkısı Olduğuna Katılım Derecesi .....	53
Tablo5.38. Özkaynağın Sağlam Olmasının Destekten Faydalanmaya Etkisinin Olması .....	54
Tablo5.39. Eğitim ve Tecrübe Düzeyinin Destekten Faydalanmaya Etkisinin Olması .....	54
Tablo5.40. Proje Mantığı ve Katma Değerin Yüksek Olmasının Destekten Faydalanmaya Etkisinin Olması .....	55
Tablo5.41. Desteğin Tam Olarak Alınma Durumu.....	55
Tablo5.42. Desteğin Zamanında Alınma Durumu.....	55
Tablo5.43. Proje Aşmasında KOSGEB Personelinin Katkı Sağladığı Düşüncesine Katılım Derecesi.....	56
Tablo5.44. Mevzuata Uyumda Sorun Yaşandığı Düşüncesine Katılım Derecesi .....	56
Tablo5.45. Eğitim Durumu Açısından KOSGEB’e Karşı Farkındalık Farklılaşması (ANOVA Analizi).....	57
Tablo5.46. Eğitim Durumu Açısından KOSGEB’den Beklentilerin Farklılaşması (ANOVA Analizi).....	58
Tablo5.47. Eğitim Durumu Açısından KOSGEB Girişimcilik Destek Programı’ndan Memnuniyetine Derecesi Farklılaşması (ANOVA Analizi).....	59
Tablo5.48. Ciro Büyüklüğü Açısından KOSGEB’e Karşı Farkındalığının Farklılaşması (ANOVA Analizi) .....	60
Tablo5.49. Ciro Büyüklüğü Açısından KOSGEB’den Beklentilerin Farklılaşması (ANOVA Analizi).....	60

Tablo5.50. Ciro Büyüklüğü Açısından KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan Memnuniyet Derecesi Farklılaşması (ANOVA Analizi).....	61
---	----



## GİRİŞ

Gelişen teknoloji ve inovasyonlar ile birlikte girişimciliğin önemi gün geçtikçe artmaktadır. Bir ülkenin gayri safi milli hasılasının yükseltilmesi ve kişilerin yüksek gelir elde etmesi için farklı üretim ve faaliyetlere yönelmeleri gerekmektedir. Bu durum ise girişimciliği son derece önemli hale getirmektedir. Türkiye’de ve dünyada girişimciliğin hem cinsiyet hem de yaş olarak tüm tabana yayılması için çeşitli faaliyetler yürütülmektedir. Bu durum özellikle kadın girişimcilerin faaliyetlerini arttırmalarına yardımcı olmaktadır. Girişimcilik faaliyetlerinin artırılması ve desteklenmesi amacıyla ülkemizde KOSGEB kurulmuştur. Bu kurum, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeleri geliştirmeye ve desteklemeye hizmet etmektedir. Bunun yanı sıra kurum ekonomik gelişmeler ışığında sanayilerin gelişmesine katkı sağlamaktır. Kurumun girişimci adaylara çeşitli hibe ve kredi desteklerinin yanı sıra, eğitimler konusunda da faaliyetleri bulunmaktadır.

Bu çalışma amaç olarak girişimcilerin karşılaştığı çeşitli sorunların belirlenmesini ve değerlendirmesini içermektedir. Girişimcilik faaliyetlerinin devamında karşılaşılan çeşitli sorunlar belirlenip bu sorunların çözüm yolları hakkında öneriler yapılarak literatüre katkı sağlanmaya çalışılmıştır.

Çalışma girişimcilerin sorunlarına ayna tutması açısından önem taşımakta ve KOSGEB gibi, girişimcileri destekleyen ve onların sorunlarına çözüm yolları arayan kurumlar için önem arz etmektedir.

Çalışma planı olarak bu çalışma 6 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde girişimci ve girişimcilik kavramlarının tanımları yapılarak girişimciliğin önemi, girişimcilerde olması gereken özellikler, girişimciliğin tarihi gelişimi gibi hususlar üzerinde durulmuştur.

İkinci bölümde, girişimcileri destekleyen KOSGEB üzerinde durularak bu kurumun girişimcilere uyguladığı destek programları ile ilgili bilgiler verilmiştir.

Üçüncü bölümde, girişimcilerin karşılaştıkları finansman, öz sermaye yetersizliği gibi sorunlar üzerinde durulmuştur. Dördüncü ve beşinci bölümde ise, Osmaniye ilinde son 2016-2019 yılları arasında KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan faydalanarak işyeri açan girişimcilerin karşılaştıkları finansman sorunlarının tespitine yönelik araştırmaya yer verilmiştir. Son olarak bu sonuçları üzerinde durularak çeşitli çözüm yolları önerilmiştir.

Demografik değişkenlere ilişkin verilerin dağılımı frekans analizi ile incelenirken, KOSGEB'e olan farkındalık, KOSGEB'den beklentiler ve KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet derecesinin incelenmesinde ANOVA testi uygulanmıştır. Çalışmada 6 adet hipotez geliştirilmiş ve geliştirilen hipotezler test edilerek elde edilen sonuçlar doğrultusunda değerlendirmeler yapılmıştır.





## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **GİRİŞİM VE GİRİŞİMCİLİK**

Girişim ve girişimcilik kavramları günümüzde gün geçtikçe tüm devletler tarafından üzerinde daha çok durulan kavramlar haline gelmektedir. Bunun nedeni ise girişim ve girişimciliğin ülke ekonomisine olan göz ardı edilemeyecek katkılarının olmasıdır. Girişimcilik faaliyetleri ülke ekonomisinin daha hareketli ve verimli olması açısından desteklenmesi gereken ve önem arz eden hareketlerdir. Ülke ekonomisinin üretimde ilerlemesi, yeni teknolojilere kavuşması, ülkedeki ihracatın artması ve işsizliğin azalması için girişimciliğin desteklenmesi ve özendirilmesi şarttır. Girişimcilik faaliyetlerini başlatan ve idame ettirenler ise girişimcilerdir.<sup>1</sup> Girişim ve girişimcilik kavramlarını birbirlerine bağlı kavramlar olarak nitelendirmek gerekir. Girişim planlanan bir iş veya projeyi yapmak için harekete geçme, başlama anlamına gelen bir terim iken girişimcilik ise bu hareketi yerine getiren kişi olarak söylenebilir. Girişim ve girişimcilik kavramlarını farklı görüş ve literatüre göre aşağıdaki gibi açıklamak daha ayrıntılı bir çerçeve çizmemize yardımcı olacaktır.

#### **1.1. GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ KAVRAMLAR**

Girişimcilik ile ilgili kavramlar geçmişte teşebbüs ve müteşebbis kavramları ile vurgulanmakta idi. Günümüzde ise bu kavramlar yerini yeni ve modern kelimelere bırakmıştır. Bu kavramları girişim, girişimci ve girişimcilik olarak üç ayrı başlık altında toplamak mümkündür. Bu kavramlar birbirine bağlantılı kavramlar olsa da ayrı ayrı değerlendirmek gerekmektedir. Bir girişimden bahsedilebilmesi için bir girişimcinin olması zorunludur. Girişimcinin bir girişime karar vermesi ve harekete geçmesi sonucu ise girişimcilik faaliyetinin oluştuğu söylenebilir.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ömer Aytaç ve Süleyman İlhan. (2007). Girişimcilik ve Girişimci Bir Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18:101.

<sup>2</sup> Gülçimen Yurtsever, Caner Ateş ve Şaziye Yurtsever. (2006). *Girişimcilik*, Adana, 2006, s.2.

### 1.1.1. Girişim Kavramı

Girişim kavramı teşebbüs kavramıyla eş anlam taşımakla birlikte sonucuna ulaşılamamış ve gerçekleşmemiş faaliyetler anlamına da gelmektedir. Bu tanıma ek olarak girişim kelimesi belirli bir iş veya olguyu yapmak için faaliyete geçme, başlama anlamına gelmektedir.<sup>3</sup> Girişim olgusunun oluşması için kişinin yeni bir iş veya duruma adım atması gerekmektedir. Bu durum yeni bir iş koluna yönelme ya da mevcut iş kolunu genişletme olarak yapılabilir. Buna örnek olarak yeni teknolojik gelişmeler sonucunda işyerine yeni teknolojik eklemeler yapmak gösterilebilir. Girişimin amacı fayda ve kazanç sağlamaktır. Girişimin üretim, pazarlama ve satış ve bu safhaların yerine getirilmesi için gerekli fonların ve finansmanın sağlanması olmak üzere üç temel işlevi vardır.<sup>4</sup>

### 1.1.2. Girişimci Kavramı

Girişimci kavramı tüm dünyada karıştırılan bir kavram olmak ile birlikte ilk defa 1700'lü yıllarda Fransız askerlere uzun yolculuklarda yol gösteren kişilere verilen isim olarak görülmektedir. Daha sonraları ise 1800'lü yıllarda ilk defa iş dünyasında kullanılmaya başlanmıştır. Genellikle girişimci kavramı yönetici kavramıyla karıştırılmaktadır.<sup>5</sup> Girişimci kavramıyla yönetici kavramını ayıran unsurları şu şekilde özetleyebiliriz<sup>6</sup>:

- Girişimci geleceği düşünen ve yeni maceralar peşinde koşup büyük karlar elde etmeye çalışan kişidir. Yönetici ise, geleceği düşünmek yerine yönetsel işlerini geçmişteki tecrübelerine göre devam ettirmeye çalışan kişidir.
- Girişimci kişi bir nevi kontrol mekanizmasını oluşturur. Yöneticilerin kurmuş oldukları düzeni kontrol ederler.
- Yöneticinin düşünce çerçevesi dar kalıplarla sınırlı iken girişimcinin düşünce dünyası çok zengindir.
- Yönetici bir nevi düzen kuran kişidir. Girişimcinin düşünüp bir araya getirdiği unsurları belirli bir düzen içerisinde devam ettirmeye ve girişimcinin kararlarını uygulamaya çalışır.

<sup>3</sup> Orhan Küçük. (2010). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Ankara, s.30.

<sup>4</sup> Küçük, a.g.e., s.35.

<sup>5</sup> Nilhun Doğan, (2010) *Türkiye'de Girişimcilik Eğilimi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma*, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul, s.23.

<sup>6</sup> Tamer Müftüoğlu ve Tülin Durukan. (2004). *Girişimcilik ve KOBİ'ler*, Ankara, ss.12-13.

Bir hizmeti veya malı üretmek veya pazarlamak amacıyla her türlü sonucu göze alan ve belirli bir sermayeyi bu işe yatırarak yatırım yapan kişiye girişimci denilmektedir. Girişimcinin yaptığı bu işler sonucu kar veya zarar etme gibi iki olasılık mevcuttur.<sup>7</sup> Girişimcilikte öne çıkan özellikleri şu şekilde sıralamak mümkündür.<sup>8</sup>

- Girişimci, risk alabilen kişidir.
- Girişimci, üretim faktörlerini bir araya getiren üretim faktörlerinin dördüncüsü olarak görülen kişidir.
- Girişimci, karşısına çıkan fırsatları değerlendirmeyi ve bunu avantaja çevirmeyi bilen kişidir.
- Girişimci, önüne çıkan bir fırsat olmasa bile mevcut durumları avantaja çevirebilen kişidir.
- Girişimci kişilerin, başarı istekleri fazla motivasyonları yüksektir.

Girişimci kişiliğe sahip olan kişiler çok yönlü düşünebilen ve çok sıradan durumları dahi fırsatlara çevirebilen kişilerdir. Girişimci kişiler yapacakları işle ilgili stratejileri belirleme, işletmesine ait organizasyon yapısını belirleme, işletmeyi faal duruma getirecek her türlü ihtiyacı karşılama, üretim, pazarlama ve dağıtımda yenilikler düşünme ve oluşturma, rakipleri iyi analiz etme ve piyasanın ihtiyaçlarına göre hareket etme gibi sorumluluklara sahiptirler.<sup>9</sup>

### 1.1.3. Girişimcilik Kavramı

Girişimcilik, bir ticarethanenin kurulması, her türlü yönetsel adımların sürdürülmesi, pazarlama, üretim ve dağıtım gibi risklerin göze alınması, bir iş projesinin başlangıcından sonuna kadar olan faaliyetlerin tümü olarak nitelendirilebilir. Girişimcilerin fazla olduğu bir toplumun yeniliklere hemen sahip olmak ve kalkınma açısından öncelikli olması gibi avantajları vardır.<sup>10</sup> Girişimcilik olarak yeni bir iş yeri açmanın yanında iş yerinin özelliklerinde yeniliklere gitmek de sayılabilir. Örneğin bir künefe dükkânı veya bir restoran açmak bir girişimcilik olarak gösterilebilir. Bunun yanında açtığınız künefeciyi bir marka haline getirip farklı illere franchise vermek ve kendi markasını yaratmak da bir girişimciliği göstermektedir.

<sup>7</sup> Küçük, a.g.e., ss.30-31.

<sup>8</sup>Recep Kılıç vd. (2012). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Bandırma İİBF İşletme Bölümü Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2):424.

<sup>9</sup> Michael E. Gerber. (1996). *Girişimcilik Tutkusu*, İstanbul, ss.24-25.

<sup>10</sup> Küçük, a.g.e., s.32.

Girişimcilik, kişinin mal varlığını arttırmak ve büyük karlar elde etmek amacının yanında ülke ekonomisine de katkıda bulunmak amacıyla yapılan faaliyetlerdir.

Girişimcilik kavramını, iktisadi yönden tanımlamakla birlikte sosyolojik ve psikolojik tanımlarla da açıklamak mümkündür. Sosyolojik ve psikolojik tanımlar kar dışı tanımlar olarak nitelendirilebilir. Bu tanımları yapan disiplinlere göre girişimcilik özelliklerine sahip olan bireylerin bir kısmının belirli kişilik özelliklerinden dolayı, bir kısmının ise sosyo-kültürel yapıdan dolayı girişimcilik eğiliminde oldukları savunulmaktadır.

Girişimci kişiler her sektörde farklılık göstermekle birlikte belirli özelliklere sahiptirler.

## 1.2. GİRİŞİMCİNİN ÖZELLİKLERİ

Girişimcilik, ekonominin gelişmesi için dinamik bir güç olmasından dolayı hayati bir öneme sahiptir. Bir işi kurmak ve onu devam ettirmek çok kolay olmamaktadır. Girişimcilerde, cesaret, yetenek ve yaratıcılığın bir arada bulunması gerekmektedir. Buda ancak bu faktörleri bünyesinde barındıran girişimciler sayesinde mümkün olabilmektedir. Girişimcilik eğiliminde ya da girişimcilik niyetinde belirleyici etkiye sahip olan birçok unsur vardır. Bunlar arasında finansal kaynaklar, eğitim, rol modelleri, iş tecrübesi, inanç, aile, kültür ve kişilik özellikleri öne çıkanlarıdır.<sup>11</sup>

Girişimcinin diğer bir özelliği ise risk alabilmesidir. Risk, yapılacak bir işin sonuçlarının kesin olarak bilinmemesi sonucunda durumun istenmediği gibi çıkması durumunu ifade etmektedir.<sup>12</sup> Girişimci kişilerde bu özellik normal kişilere göre daha fazla görülmektedir. Yapılacak bir işin sonucunun önceden bilinmemesi bu işi gerçekleştirecek olan kişilerde büyük soru işaretlerine neden olmaktadır. Tam da bu durumda girişimci kişiliğe sahip olan kişilerin özellikleri ön plana çıkmakta ve bu kişiler belirli riskleri göze alarak bu işe başlamaktadırlar. Risk almadan bir hedefe ulaşmanın imkânsız olduğunu girişimci olan kişiler benimsemiş durumdadırlar.<sup>13</sup>

Girişimci kişilerin en önemli özelliklerinden bir diğeri de ileri görüşlü ve fırsatçı olmaktır. Girişimci olan kişi iyi analizler yaparak piyasadaki ihtiyaçları görmeli ve faaliyetlerini talebi yüksek sektörlerde göstermelidir. Bunun yanında

<sup>11</sup>Öznur Bozkurt ve Kutbettin Erdurur. (2013). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerine Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(2):59.

<sup>12</sup>Yalçın Balıkcı. (2009). *İşletmelerde Risk Yönetimi*, İstanbul, s.34.

<sup>13</sup> Bozkurt ve Erdurur, s.60.

girişimci olan kişinin doğan fırsatları hızlı ve aktif bir şekilde değerlendirme yeteneğine sahip olması gerekmektedir. Örneğin doğalgazın yeni gittiği bir il düşünüldüğünde, bu ilde aşırı şekilde doğalgaz tesisat işleri yapacak olan şirketlere ihtiyaç duyulacaktır. Eğer bu durumu daha önceden ön görüp bu sektörle ilgili öncü olarak girişimde bulunursanız daha rakipleriniz olmadan piyasada tutulan ve öncü bir firma olarak büyük karlar elde edebilirsiniz.

Girişimci olan kişilerin özel yeteneklere sahip olması ve hırslı olması gerekmektedir. İyi bir girişimci her zaman suyun aktığı yoldan gitmektense kendine yeni bir yol çizen kişiler arasından çıkmaktadır. Girişimci bu çizdiği yolla hedef kitlesinde farklı bir algı yaratarak dikkat çekmeyi başaracak ve hedeflediği duruma daha çabuk ulaşacaktır. Girişimci kişi tüm bu hedeflere ulaşırken güçlü bir şekilde ve hırslı hareket etmek zorundadır. Bu hırs girişimci kişinin yapacağı işle ilgili ileride muhtemel karşılaşılabilecek olumsuzluklarla baş etmesine ve hedefine ulaşmasına yardımcı olacaktır.<sup>14</sup>

### **1.3. GİRİŞİMCİLİK KİŞİLİĞİNİN OLUŞMASINDA ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER**

Ülkelerin kalkınması ve gelişmişlik düzeyini arttırması için özel girişimcilik faaliyetlerinin o ülkede fazla olması gerekmektedir. Girişimcilik ruhunun oluşması da kişinin yaşadığı çevredeki içsel ve dışsal faktörlerin etkilerine bağlıdır.<sup>15</sup>

Girişimci kişiliğin oluşmasındaki temel faktörlerden ilki içsel faktörler olarak gösterilebilir. İçsel faktörler, girişimci olan kişinin sahip olduğu ortalama bir bireyden farklı olan özellikleri olarak gösterilebilir. Bu özellikler kişinin sahip olduğu ve doğuştan gelen özellikler olarak nitelendirilebilir. Kişiyi girişimcilik olgusuna iten özellikler kişinin sahip olduğu başarı, risk alma, kontrol etme gibi güdülerdir. Girişimci ruha sahip olan kişi bünyesinde bulunduğu toplumda marjinal özelliklere sahip olan kişi olarak karşımıza çıkmaktadır. Girişimci ruha sahip olan bireylerde küçük yaşlardan itibaren belirli bir emir veya boyunduruk altına girememe, grup içerisinde her zaman ön plana çıkma hevesi gibi durumlar gözlemlenmektedir. İçsel faktörlere ek olarak girişimci kişiliğin oluşmasında kişinin aileden gelen bir girişimcilik tutkusunun var olması da kişiyi etkileyen durumlar arasında sayılabilir.

<sup>14</sup>Sari Pekkala Kerr vd. (2017). Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature. *Harvard Business School*, ss.23-26.

<sup>15</sup>Süleyman İlhan. (2003). Sosyo Ekonomik Bir Fenomen Olarak Girişimciliğin Oluşumunu Etkileyen Başlıca Faktörler. *Muğla Üniversitesi SBE Dergisi*, 11:62.

Girişimcilik özelliğinin ortaya çıkması doğuştan gelen içsel faktörlerin dışa yansiyabilmesi ile gerçekleşebilecektir. Bu durumda içsel faktörlerin, dışsal faktörler ile birlikte değerlendirilmesi gerekir. Girişimciliğin oluşumu önemli ölçüde dışsal faktörlere bağlıdır.<sup>16</sup>

Dışsal faktörler olarak kültürel, sosyal ve politik faktörler ön plana çıkmaktadır. Toplumun eğitim durumu, aile yapısı, kültürel faaliyetleri, yönetsel uygulamalar ve teşvikler gibi unsurlar girişimcilik olgusunun gelişmesine doğrudan etki eden faktörler olarak gösterilebilir. Girişimciliğin bir statü olarak görüldüğü toplumlarda girişimcilik, ulaşılmak istenen bir hedef haline gelecektir.<sup>17</sup>

Girişimci kişiliğin oluşmasını etkileyen faktörleri cinsiyet, yaş, aile, eğitim, girişimcilikten önceki iş deneyimi, kişisel özelliklerin etkisi, sosyal ortamın etkisi, kültürün etkisi ve motivasyonun etkisi olarak ayrı ayrı incelemek daha sağlıklı olacaktır.

### 1.3.1. Cinsiyet Etkisi

Cinsiyet etkisi tüm kategorilerde görüldüğü gibi girişimcilik konusunda da etkisini göstermektedir. Fakat bu oran gelir düzeyinin durumuna göre değişkenlik göstermektedir. Gelir düzeyi düşük olan ülkelerde girişimcilik konusunda kadın erkek oranı çok farklılık gösterirken, gelir düzeyi yüksek olan ülkelerde bu makas daha daralmaktadır. Kadın girişimcilerin farklı güdülere sahip olması ve farklı yeteneklere sahip olması erkek girişimcilerden kendilerini ayıran bir özellik olarak görülmektedir. Kadınlardaki girişimcilik tutkusunun amaçları arasında hedefe ulaşma ve işi başarma söz konusu olmaktadır. Erkek girişimcilerde ise mevcut yaşamlarındaki olayları yönlendirme tutkusu daha ön plana çıkmaktadır. Erkek girişimciler genellikle üretim ya da inşaat alanlarında girişime yöneldikleri görülürken, bayan girişimcilerin hizmet ve eğitim sektörlerine yöneldikleri görülür.<sup>18</sup>

Son yıllarda artan teşvikler sonucu kadın girişimci sayısında hayli artış gözlemlenmektedir. Kadın girişimcilerin sahip olduğu bazı entelektüel beceri ve özellikler kadın girişimcilerin erkeklere göre daha başarılı olmalarını sağlamaktadır. Kadınların erkeklere göre girişimcilik konusunda daha başarılı olmalarını sağlayan özellikleri aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür.<sup>19</sup>

<sup>16</sup> İlhan, a.g.e, ss.62-63.

<sup>17</sup> İlhan, a.g.e, s.64.

<sup>18</sup> Semra Güney. (2002). Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular, Ankara, ss.239-240.

<sup>19</sup> Adnan Çelik ve Tahir Akgemci. (2007). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Ankara, ss.72-73.

- Kadınların, erkeklere göre daha düzenli olmaları dolayısıyla iş ve diğer sosyal çevrelerine zaman ayırırken daha dengeli olmasıdır.
- Kadınların, iş ve sosyal yaşamlarında çevreleri ile iletişimde erkeklere göre daha başarılı olmasıdır.
- Kadınların, çalışma saatlerinde erkeklere göre sıkılmadan ve pes etmeden daha fazla çalışabilmeleri gibi bir özelliklerinin olması ve bu durumdan şikâyetçi olmamalarıdır.
- Erkeklere göre kadınların daha tutumlu olmaları ve daha planlı harcama yapmalarıdır.
- İhtiyatlı davranma özelliğine sahip olmaları büyük riskler almalarını önlemekte ve başarısız olma olasılıklarını azaltmaktadır.

### 1.3.2. Yaş Etkisi

Girişimciliğin yaş ile doğrudan bir bağlantısı olduğunu söylemek zordur. Fakat yaş faktörü kişinin kendi kararlarını kendisinin verebileceği bir çağa gelmesi için önemli bir durum olarak görülebilir. Girişimcilik olgusunun başladığı yaşlar küçük yaşlara kadar inebilmektedir. Örneğin küçük bir çocuğun tatillerde su veya mısır satması da bir girişim olarak sayılabilir. Ancak genellikle girişimcilik 22-55 yaşları arasında kendini göstermektedir. Bu yaş aralığının analizi yapıldığında; bir girişime başlayacak olan kişilerin evli veya bekar olmalarına göre kararlarında değişiklik olabilmektedir. Evli olanlar bekar olanlara göre daha temkinli davranmakta ve bir girişime başlama konusunda çekinmektedirler. Ayrıca 45 ve üzeri yaşta bulunan kişiler, gelecekte adım attıkları bir girişimcilik sonunda başarısız olup ve yaştan dolayı iş bulamama ihtimalinden dolayı bir girişime adım atmaktan çekinmektedirler.<sup>20</sup> Bazı mesleki girişimlerin belirli bir mesleki tecrübe gerektirmesi de söz konusu olabilmektedir. Yeteri kadar mesleki tecrübesi olan kişiler, belirli bir girişime atılma konusunda kendilerinde yeterli enerjiyi gördükleri durumlarda girişimcilik konusunda atılım yapmaktadırlar. Bu tecrübe ve gerekli enerjinin bir arada hissedildiği yaş aralığı girişimcilik için ideal yaş olarak görülebilir. Bu durumda girişimcilik yaşı farklılık gösterebilmektedir.<sup>21</sup>

<sup>20</sup>Mehmet Ali Gürol. (2006). *Küresel Arena'da Girişimci ve Girişimcilik*, Ankara, ss.26-27.

<sup>21</sup>Oya Korkmaz. (2012). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(2):212.

### 1.3.3. Eğitimin Etkisi

Girişimcilik kişinin düşündüğü ve planladığı ve kendi kabiliyetlerini öne çıkararak başarmayı hedeflediği durumu anlatan bir süreçtir. Girişimci olan kişi bu süreçte çeşitli riskler alır ve hedefine ulaşmak için belirli bir plan dâhilinde hedefine yönelir. Girişimci kişinin bu eğilimi ülke ekonomisi ve kalkınmada önemli bir yer tutmaktadır. Girişimcinin bilgi ve eğitim düzeyinin ne olması gerektiği konusunda çeşitli görüşler ortaya atılmış olsa da belirli bir eğitim düzeyine ulaşmamış kişilerin başarılı bir girişimci olamayacakları aşikârdır. Girişimci olan kişinin hedeflediği girişime ulaşması ve bu süreci doğru yürütebilmesi için gerekli bilgi düzeyine sahip olması gerekmektedir. Örneğin tarla bitkileri konusunda eğitim almış bir girişimcinin organik bir sebze veya meyve üretim tesisi kurduğunu düşünün. Bu kişinin almış olduğu eğitim kurduğu tesisin işletilmesinde, yönetilmesinde ve geliştirilmesinde kendisine pozitif olarak katkılar sağlayacaktır. Eğitim düzeyi yüksek olan bir girişimcinin diğer girişimcilere göre görüş alanı ve ufku daha geniş çapta olacaktır.<sup>22</sup>

Bazı görüşlere göre ise kendi iç seslerini ve sezilerini dinleyen kişilerin daha başarılı bir iş hayatı geçirdikleri ve bu tür kişilerin girişimcilik konusunda daha başarılı oldukları savunulmaktadır. Kendi sezgileriyle hareket eden ve bu sezgileriyle daha başarılı olabileceğini düşünen kişiler eğitim seviyeleri yüksek olmasa bile yaptıkları işlerde başarılı olabilmektedir. Bu tür girişimciler doğuştan gelen bir yetenek sayesinde başarılı olmaktadır.<sup>23</sup>

### 1.3.4. Ailenin Etkisi

Toplumun en küçük yapı taşı olan aile bir bireyin farklı kişiler ile sosyal ilişkisinin başladığı ilk yerdir. Doğuştan itibaren kişiye verilen kişilik özellikleri aile ile başlamaktadır. Bireyin gelecekte sahip olacağı hemen hemen tüm özellikleri küçük yaşlardan itibaren ailesinden aldığı bilinmektedir. Çocukları ile iletişimleri güçlü olan ve çocukları ile ilgili olan ailelerin yetiştirdiği bireylerin sosyal yanlarının daha gelişmiş olduğu görülmektedir. Bu sosyal gelişmişlik kişinin gelecekteki tüm yaşamı boyunca kendisini olumlu yönden etkileyecektir. Bireyin ailesi tarafından çeşitli girişimlere küçük yaştan itibaren teşvik edilmesi ve üretken olmasının sağlanması

<sup>22</sup> Bozkurt ve Erdurur, ss.18-22.

<sup>23</sup> Gürol, ss.27-28.



onun gelecek yaşamında da iyi bir girişimci olmasını sağlayacaktır. Bu açıklamalardan da anlaşılacağı gibi girişimcilik konusunda ailenin büyük oranda etkisi vardır.<sup>24</sup>

Girişimcilikte ailenin etkisi rol model olarak da görülmektedir. Ailesinde girişimci olan bireylerin gelecekte girişimcilik konusunda adımlar atması olası görülmektedir. Kişi küçük yaşlarda ailesinde gördüğü davranış ve hareketleri kendisi de uygulamak isteyecektir. Batı kültürleri doğu kültürlerine göre çocuklarının yetiştirilmesi ve sosyal çevresini geliştirmesi konusunda daha başarılı sayılmaktadırlar. Batı kültürlerindeki bireyin 18 yaşından sonra kendi ayakları üzerinde durması gerektiği ve ailesinden kopması bu bireye girişimcilik konusunda bir nevi destek olmaktadır. Doğu kültüründeki aileye bağlı yaşam ise bireyde bir tür bağımlılık yaratmakta ve girişimcilik konusunda önüne bir sorun olarak çıkmaktadır.<sup>25</sup>

### 1.3.5. Girişimcilikten Önceki İş Deneyimi

Bir bireyin geçmişte çalıştığı veya yapmaya gayret gösterdiği her iş kendisine belirli bir tecrübe kazandırır. Bu tecrübe kişinin gelecekteki çalışacağı işlerde veya yapmayı düşündüğü işlerinde büyük fayda sağlayacaktır. Girişimcilik kişinin daha önceki iş deneyimlerinden doğrudan etkilenmektedir. Girişimcilik kişinin eski işinden memnun olmaması ve kendisine daha iyi bir gelir ve gelecek sağlaması için başvurduğu bir durumdur. Bunun yanı sıra bazı sektörlerde çalışan kişilerin bu işlerdeki yıllarca biriktirdiği deneyimlerini kendi lehlerine avantaja çevirmek için girişimcilik yaptıkları da görülmektedir. Girişimciliğe bir kere atılmış olan bir kişinin başarılı olsun ya da olmasın tekrar bir girişimcilik faaliyetine katılması kaçınılmaz hale gelmektedir. Ayrıca önceki tecrübeler girişimcilik konusunda hata payını da azaltmaktadır. Girişimciliğe başlayan kişi yaptığı iş ile ilgili maksimum zarar noktasını belirlemede, başladığı işin başarı değerlendirmesinde daha önceki tecrübelerinden yararlanabilir.<sup>26</sup>

İş deneyimi açısından incelendiğinde girişimciler fırsat yönelimli girişimciler ve tüccar yönelimli girişimciler olarak iki farklı şekilde değerlendirilebilir. Tüccar yönelimli girişimciler daha düşük eğitim seviyesine sahipken fırsat yönelimli girişimcilerin yüksek eğitim seviyesine sahip olduğu varsayılmaktadır. Tüccar

<sup>24</sup> Nurdan Zengin ve Okan Çelik. (2009). Çevresel Faktörlerin Girişimcilik Üzerine Etkileri. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dergisi*, s.17.

<sup>25</sup> Özlem Çetinkaya Bozkurt. (2011). *Dünya'da ve Türkiye'de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*, Ankara, s.22.

<sup>26</sup> M. Hulusi Damgacıoğlu ve Ramazan Uygun. (2011). Girişimcilik Paradigmasında Dönüşüm: Deneyime Dayalı Girişim Türleri Üzerine Bir Değerlendirme. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2):22-24.

yönelimli girişimciler sosyal olmayan, çevreden etkilenmeyen ve dar kalıpları olan girişimciler olarak görülmektedir. Fırsat yönelimli girişimciler ise sosyal, etkileşime açık, yeniliklere önem veren ve daha üretken girişimciler olarak tanımlanmaktadır. Tüccar yönelimli girişimciler daha gelenekçi olmakla birlikte aileden gelen mevcut durumu devam ettiren kişiler olarak tanımlanmaktadır.<sup>27</sup>

Girişimcilikte deneyime bağlı olarak yapılan sınıflandırmada en az iki işyeri açılışında bulunan kişiler deneyimli kişiler olarak tanımlanmaktadır. Bu tanıma uymak için gerekli iki işyeri açma şartı bir iş yerinin devir alınması veya miras yoluyla kişiye kalması şeklinde de olabilmektedir.<sup>28</sup>

### 1.3.6. Kişisel Özelliklerin Etkisi

İnsanlar yaradılışı gereği birbirinden farklı özelliklere sahiptir ve bu durum diğer insanlardan kendini farklılaştıran bir özelliktir. Bu farklı kişilik tipleri insanların yaşamı boyunca çalışma hayatını ve kararlarını etkiler. Bazı kişiler el becerisi gibi teknik konulara daha yatkınken bir başka kişi araştırmacı bir kişiliğe sahip olabilmektedir. Bazı kişilerin pazarlama konusunda çok yetkin olduğu görülür. İşte tüm bu kişilik özellikleri kişinin girişimcilik konusunda yapacağı atılımları etkilemektedir. Risk almayı seven bir kişilik özelliğine sahip olan bir birey, girişimcilik konusunda başarılı bir seyir gösterecektir. Yeni bir işe başlama, kendi içerisinde birçok risk barındırmaktadır. Daha sakin ve risk almayı göze alamayan bir kişinin ise girişimcilik konusunda başarı göstermesi çok zordur. Örnekler incelendiğinde risk almayı sevmeyen, daha durgun bir kişilik özelliğine sahip olan bireylerin kendi işlerini yapmak yerine daha stabil olan ve başkaları tarafından yönetilen işlerde çalıştıkları görülmektedir.<sup>29</sup>

Girişimcilik faaliyetlerini etkileyen kişilik özelliklerini özetleyecek olursak şu özellikler karşımıza çıkmaktadır<sup>30</sup>:

- Risk almak: Risk almayı seven kişiler girişimcilik konusunda daha başarılı olabilmektedirler.

<sup>27</sup> Damgacıoğlu ve Uygun, ss.22-24.

<sup>28</sup> Damgacıoğlu ve Uygun, s.24.

<sup>29</sup> Öznur Bozkurt. (2006). Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2):98-100.

<sup>30</sup> Bozkurt ve Erdurur, ss.60-62.

- Kendine güven: Kendine güvenen kişilerin yaptıkları işlerde karşılaşılabilecekleri olumsuzluklarla daha iyi mücadele edecekleri savunulur. Ayrıca kendine güvenen kişiler yeni işlere atılmaktan çekinmezler ve fırsatları kendi lehlerine çevirebilirler.
- Yenilikçilik: Yenilikçi bir kişiliğe sahip olan bireyler araştırmayı seven, arayış içerisinde olan ve merak eden kişilerdir. Bu bireylerin bu tip bir kişiliğe sahip olması, girişimcilik konusunda kendilerini kamçılayan bir etki yaratmaktadır.

### 1.3.7. Sosyal Ortamın Etkisi

Bireylerin karar verme süreçlerinde sosyal yapının ve sosyal değişkenlerin etkisi göz ardı edilemeyecek kadar büyüktür. Sosyal ortam bireyin kariyer hedeflerini şekillendirirken yoğun olarak etkide kaldığı bir ortamdır. Kariyer hedeflerini belirlenmesinde kişinin sosyal ortamın şekillendirdiği gibi hareket etmesi ve kendi bulunduğu sosyal ortamın değer yargılarına göre karar vermesi baskısı vardır. Örneğin ailesinin geneli memur olan bir bireyin ilerideki kariyer hedefi de bu yönde olacak, kendisi de memur olmaya çaba gösterecektir. Girişimci aileden gelen bir bireyin ise ailesinden gördüğü ve etkilendiği şekilde ya aile işini sürdürmesi ya da kendisinin de farklı girişimlere atılması beklenmektedir. Girişimcilik için sosyal çevrenin sunduğu rahat ve olumlu bir ortam olması kişinin girişimciliğe yönelmesi açısından büyük önem taşımaktadır. İngiltere’de yapılan bir araştırmaya göre; girişimcilerin fazla olduğu sosyal bir ortamdaki yeni yetişen bireylerin de yine girişimciliğe atıldıkları gözlemlenmiştir.<sup>31</sup>

### 1.3.8. Kültürün Etkisi

Kültür, bir toplumun değer yargılarını yansıtan ve o toplumun geleneksel olarak sahip olduğu her türlü davranış, inanış ve değer yargılarının genel adı olarak nitelendirilebilir. Kültür kavramı ülkeden ülkeye, şehirden şehre hatta semtten semte değişebilmektedir.<sup>32</sup>

Her birey belirli bir kültür içerisinde yetişmekte ve bu kültürün değerlerini, alışkanlıklarını benimsemektedir. Bireylerin sahip olduğu ahlak yapısı, kişisel özellikler, yaşam biçimi ve sosyal çevresi gibi çoğu olguyu kültür doğrudan etkilemektedir. Kültürel yapı bunların yanı sıra kalıp davranış biçimlerinin oluşmasına

<sup>31</sup>Ömer Aytaç ve Süleyman İlhan. (2007). Girişimcilik ve Girişimci Bir Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif. *Fırat Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Dergisi*, ss.103-106.

<sup>32</sup> Haluk Yüksel vd. (2007). *Etkili İletişim*, Ankara, s.25.

da etki etmektedir. İşte bu ortamda girişimcilik güdöleri oluşmaya ve ortaya çıkmaya başlar. Kişinin yaşadığı kültür ortamı kendisine hangi değerleri verirse sonuçta birey de o değerler etrafında kendine yön çizecektir. Cesaretli olma, riske girebilme veya öngörölü olma gibi özellikler aşılana bir bireyin gelecek yaşantısında bu çerçevede hareket etmesi beklenecektir. Buradan da anlaşılacağı üzere kültürün girişimcilik üzerine doğrudan etkisi büyük önem arz etmektedir. Yapılan araştırmalara göre demokratik batı kültürlerinde yetişen bireylerin yaptığı hataların diğeri insanlar tarafından normal görülmesi ve tolere edilebilmesi, bu toplumlarda girişimci kişiliklerin fazla olmasını sağlayacak ve yetişen neslin yeni girişimlere yönelmesini kolaylaştırıcı etki edeceği saptanmıştır. Toplumu oluşturan kurumların kültürel durumu toplumun mevcut kişilik yapısı üzerinde doğrudan etki etmekte ve toplumun girişimcilik konusunda gelişmesini sağlamaktadır. Bu durumun tersi olarak bazı toplumların kültür yapısından dolayı girişimcilik konusunda geri kaldığı da görölmüştür. Özellikle baskıcı ve toleransa yer olmayan kültüre sahip toplumlarda yetişen kişiler, yanlış yapma ve tepki çekme korkusu ile risk alamamakta ve bunun sonucunda bir girişime atılamamaktadır.<sup>33</sup>

### 1.3.9. Motivasyonun Etkisi

Motivasyon, kişinin kendini mutlu edeceğine inandığı bir işi yapmaya yönelmesi ve bu işi sürekli hale getirerek devam etmesini sağlayan ve kişiyi teşvik eden bir olgudur.<sup>34</sup>

Girişimci olmak bireylerde kendiliğinden oluşan bir olgu değildir. Bireyler farklı motivasyonlar sayesinde girişimci olmaya karar verip bir girişime koyulmaktadır. Bu motivasyonlar bireylerin zengin olma, beğendikleri bir malı edinebilme gibi maddi kaynaklı olabildiği gibi, toplum içinde itibar kazanma veya özgür hareket edebilme gibi manevi kaynaklı motivasyonlarda olabilmektedir. Kişinin özendiği bir yaşam tarzına geçme isteği gibi bir motivasyon da kişiyi bir girişime atılmaya itebilmektedir. Örneğin turizm sektöründe bir işle uğraşma isteği genellikle kişilerin yaşam tarzlarına ilişkin bir motivasyon sayesinde olmaktadır. Girişimcilikte

<sup>33</sup> Aytaç ve İlhan, ss.107-109.

<sup>34</sup> Edip Örucü ve Aysun Kanbur. (2008). Örgütsel-Yönetmel Motivasyon Faktörlerinin Çalışanların Performans ve Verimliliğine Etkilerini İncelemeye Yönelik Ampirik Bir Çalışma: Hizmet ve Endüstri İşletme Örneği. *Yönetim ve Ekonomi*, 15(1):86.

motivasyon, bireyin kendisine bir yol haritası çizmesine yardımcı olmaktadır.<sup>35</sup> Bireyi girişimcilik için motive eden konuları aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür.<sup>36</sup>

- Başka kişilerin boyunduruğunda çalışmama isteği,
- Gelecekte daha iyi şartlara sahip olma isteği,
- Kendi istediği saat ve şartlarda çalışma isteği,
- Piyasada oluşan yeni iş sahalarını avantaja dönüştürme isteği,
- Kendi egosunu tatmin etme isteği,
- Çevrede sosyal bir statü sahibi olma isteği,
- Ailesi ve sosyal çevresine yardımcı olup onların daha iyi şartlarda yaşamalarına olanak sağlama isteği,
- Kişisel ve manevi tatmin yaşamaktır.

#### 1.4. GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ

Girişimcilik bir ülkenin kalkınması ve ekonomisi için önemli bir faaliyettir. Girişimcilik fayda olarak bireysel faydalarının yanı sıra kitlesel fayda olarak da yansımalar göstermektedir. Girişimciliğin ekonomik olarak faydalarının yanı sıra sosyal hayatta da büyük faydaları mevcuttur. Girişimcilik hızla gelişen teknoloji ile birlikte büyük ölçüde önem kazanmış, ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin artırılması büyük oranda girişimcilik faaliyetlerine bağlanmıştır.<sup>37</sup>

Girişimcilik bireyi ve çevresini ilgilendiren ve sosyal olarak da büyük önem taşıyan bir faaliyettir. Girişimcilik sonucunda oluşan faaliyet, ülke içerisinde işsiz olan bireyler için büyük bir fayda sağlamaktadır. Girişimler sonucu işsizlik azalacak, çalışan kişilerin satın alma gücü ve imkânları büyük oranda artacaktır. Bu durum çalışan kişinin ailesine ve sosyal çevresine de olumlu yansımalar olarak dönecektir. Bu durum eğitimden sosyal hayata kadar pozitif faydalar yaratacaktır. Girişimcilik faaliyetleri sonucu atıl kaynakların faydalı hale getirilmesi ve teknolojik ilerlemenin daha hızlı olması da sağlanacaktır.<sup>38</sup>

Girişimciliğin sosyal önemi kadar ekonomik öneminin de yadsınamaz faydaları mevcuttur. Ülke ekonomisi girişimcilik sayesinde üretim veya hizmet

<sup>35</sup>Scott Shane vd. (2003). Entrepreneurial Motivation. *Cornell Universitys ILR School Dijital Commons@ILR*, 830:8-24.

<sup>36</sup>Adnan Çelik ve Tahir Akgemci. (2007). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Ankara, s.28.

<sup>37</sup>Tülin Durukan. (2006). Dünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğin Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*,1(2):28-32.

<sup>38</sup> Durukan, a.g.e, ss.28-32.

sektöründe büyük katma değerler sağlayacak, kalkınma konusunda hızlı adımlar atacaktır. Girişimciler sayesinde ülke teknoloji ile daha erken tanışma fırsatı da bulacaktır. Girişimcilik istihdam yaratma, verimlilik ve büyüme, inovasyon ve bireysel fayda düzeylerinde önem taşımaktadır.<sup>39</sup> Girişimciliğin ekonomik önemini aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür<sup>40</sup>:

- İstihdamı arttırarak işsizlik sorununun çözülmesine yardımcı olur.
- Ülke ekonomisinin büyüme trendinin hızlanmasını sağlar ve ekonomik istikrarın sürmesine yardımcı olması açısından önem arz eder.
- Ülkede mevcut olmayan endüstrilerin ülkede kurulması ve yeni üretim sahalarının açılması açısından önemlidir.
- Ülke içerisindeki ya da ulusal olarak bölgesel farklılıkların giderilmesi açısından önem arz etmektedir.

## 1.5. GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Girişimcilik ilk çağlardan itibaren insanların sahip oldukları bir özellik olarak görülmektedir. İlk çağ insanları kendi hayatlarını sürdürmek ve ihtiyaçlarını gidermek için hayvancılık, toplayıcılık ve ticaret gibi faaliyetlere girişmişlerdir. Bu durum girişimciliğin tarihin ilk dönemlerinden itibaren kendini göstermeye başladığının kanıtı olarak gösterilebilir.<sup>41</sup> Girişimcilik tarihsel gelişmeler ışığında devinim içinde gelişerek devam etmiştir. Yerel hayata geçilmesi ve paranın kullanılmaya başlaması ile birlikte girişimcilik faaliyetleri de ilerleme göstermiştir. Yerel hayata geçilmesi üretim aşamalarının gelişmesine ve ticaretin artmasına katkılarda bulunmuştur.<sup>42</sup>

Girişimcilik 1500-1800 yılları arasında merkantilist fikirler ışığında artış göstermiştir. Bu dönemde büyümenin olabilmesi için ihracatın arttırılması fikri devlet ile girişimciler arasında bir bağ oluşturmuş ve ihracatın arttırılması için girişimciler desteklenmiştir. Bu dönemdeki girişimcilik faaliyetleri genellikle ticaret hacminin arttırılmasını hedeflemiştir.<sup>43</sup>

<sup>39</sup> C. Mirjam Van Praag and Peter H. Versloot (2008) The Economic Benefits and Costs of Entrepreneurship: A Review of the Research. *Foundations and Trends R in Entrepreneurship*, 4(2):27-34

<sup>40</sup> Özlem Çetinkaya Bozkurt vd. (2012). Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(229):233.

<sup>41</sup> Aşkın vd. (2011). Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2):56.

<sup>42</sup> Salih Ercan ve İsmail Gökdeniz. (2009). Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan. *Bilgi/Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 49:59-82.

<sup>43</sup> Aşkın vd, a.g.e., ss.58-59.

Endüstri devrimi sonucunda 18.yy.' da insan gücünün yerini makinelerin almasıyla girişimcilik faaliyetleri gelişmiş, bireylerin devletten bekledikleri destek azalmaya başlamıştır. Devlet müdahalesinin azalması ile birlikte girişimcilerin faaliyette bulunmak istedikleri tüm sektörlerde faaliyet gösterebilmelerine fırsat sağlanmıştır. 19.yy' da ise, 1929 Dünya ekonomik buhranı ile birlikte üretim minimum seviyelere düşmüş ve işsizlik yüksek oranda artmıştır. Bu dönem devlet müdahalelerini zorunlu hale getirerek girişimcilikte gerilemelerin yaşanmasına sebep olmuştur. 1960'lı yıllardan sonra teknolojinin gelişmesi, iletişim olanaklarının artması ve üretim olanaklarının artması ve ekonominin tekrar toparlanmasıyla girişimcilik faaliyetleri tekrar toparlanma aşamasına geçmiştir. Merkeziyetçilik anlayışından tekrar uzaklaşmaya başlanmış ve devlet müdahalelerinin en aza inmesi gerektiği anlayışı hâkim olmaya başlamıştır.<sup>44</sup>

Ülkemizdeki girişimcilik faaliyetlerinin gelişimsel tarihini incelerken Osmanlı'dan başlamak daha mantıklı olacaktır. Ülkemizde az gelişen girişimcilik faaliyetlerinin temel sebeplerinin bilinmesi için cumhuriyet öncesi dönemden itibaren incelemek daha mantıklı sebeplerin bulunması için önemlidir. Osmanlı döneminde Türk bireylerin ticaretten uzak kalması ve daha çok askeri kökenli olması sebebi ile bir girişimcilik kültürünün oluşamadığı kanısına varılmaktadır.<sup>45</sup>

Osmanlı devletinde ilk girişimcilik faaliyetleri Padişah Abdülmecid döneminde başlamıştır. Bugünkü merkez bankasının yerine sayılabilecek Osmanlı bankası yine bu dönemde kurulmuş ve bankacılık alanında ilk adımlar atılmıştır. Osmanlı devletinde genellikle ticaret ile uğraşan kesimler gayri Müslim olan Rumlar, Yahudiler, Ermeniler olmuştur. Bu durum tarihi süreç içinde Türklerin ticaret ve girişimcilik konusunda geri kalmalarına sebep olmuştur. Sultan Mahmut zamanında sanayinin Avrupa'da gelişmesi ile birlikte eğitim-öğretimde de yenilikler ve gelişmeler olmuştur. Osmanlı topraklarına Fransa'dan gelerek okullar açan misyonerler, Padişah tarafından Müslüman halka yasaklanmış, bunun sonucunda ise gayri Müslimlerin eğitim konusunda ve girişimcilikte daha bilgili olmalarına ve Avrupa'daki sanayi gelişmelerinden haberdar ve bilgi sahibi olmalarına sebep olmuştur. Ayrıca Osmanlı Devleti'nde ticaret konusunda faaliyetlerin fazla olması ve ticaret geçiş yollarının Osmanlı'ya bağlı olması sanayileşmenin önüne geçmiştir.<sup>46</sup>

<sup>44</sup> Aşkın vd, a.g.e., ss.60-61.

<sup>45</sup> Aşkın vd, a.g.e, s.62.

<sup>46</sup> Aşkın vd , a.g.e, ss.63-65.

Cumhuriyet döneminde ise ülkenin ağır bir savaştan çıkması büyük eksikliklere sebep olmuştur. Ne ticaret ne de sanayileşme alanında bir faaliyeti olmayan ülkenin kurucuları İzmir İktisat Kongresi'nde bazı ekonomik kararlar alınmasını ve ülkenin gelişmişlik düzeyini arttırmak için bu kararların hızla uygulanması gerektiğini vurgulamışlardır. Bu kongrede yerli malını teşvik edici, sanayinin ve demiryolu yapımının geliştirilmesi, işçilere haklar tanınması gibi kararlara imza atılmıştır. 1927 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu çıkarılmış ve sanayileşmenin teşvik edilmesi hedeflenmiştir. 1948'lerden itibaren ise devlet müdahalelerinin azaldığı ve sanayileşmenin geçmişe nazaran arttığı görülmektedir. 1960 ve 1970 yılları arasında ise girişimcilik konusunda önemli yol kat edildiği söylenebilir. Bu dönemde özel sektör teşvikleri artmış ve hala günümüzde devam eden birçok şirketin temeli atılmıştır. 1970-1980 yılları arasında ise girişimcilik konusunda kötüye giden gelişmeler olduğu söylenebilir. Bu dönemde yaşanan Kıbrıs Harekâtı ülke ekonomisine ağır yükler bağladığından ve harekât sonrası oluşan ambargo ve baskılar ülke ekonomisini derinden etkilemiş ve girişimcilik konusunda somut adımlar atılmasını engellemiştir. 1980 sonrası dönemde ise girişimcilik faaliyetlerinde olumlu gelişmeler gözlemlenmiştir. Serbest piyasa ekonomisine geçişin sağlandığı bu dönemde ayrıca ihracata yönelik teşviklerin verilmesi girişimciliğin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Fakat ihracat teşvikleri üretimin artırılması için herhangi bir fayda sağlayamamıştır. 1990'lı yıllarda ise Gümrük Birliği'ne giren ülkemiz, girişimcilik konusunda kendini yetiştirmeye ve yabancı dil vb. eğitimler alan bireyler sayesinde gelişmeye devam etmiştir.<sup>47</sup>

21.yy ile birlikte teknolojik gelişmeler konusunda büyük adımlar atılmıştır. Bu gelişmelerin akabinde girişimcilik konusunda bireysel yetenek ön plana çıkmaya başlamıştır. Rekabetin de verdiği etki ile girişimciler arasında eğitim ve çeşitli özelliklerin ön plana çıktığı gözlemlenmiştir.<sup>48</sup> Günümüzde girişimcilik konusunda birçok proje üretilirken çeşitli teşvikler de girişimciliğin özendirilmesi için sunulmaktadır. Özellikle 2008 yılından itibaren Türkiye, farklı sektörlerdeki girişimciler sayesinde Dünya'da adını duyurur seviyeye gelmiştir.

---

<sup>47</sup> Aşkın vd, a.g.e, ss.66-70.

<sup>48</sup> Aşkın vd, a.g.e, s.71.



## İKİNCİ BÖLÜM

### KOSGEB VE GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMLARI

Tüm ülkelerin temel amacı ekonomik büyüme ve vatandaşlarına daha iyi bir yaşam standardı sunmaktır. Bunu sağlamak için ise ülke ekonomisinin belirli bir büyüme oranına sahip olması ve ülkedeki vatandaşların girişimcilik konusunda istekli ve yeterli bir birikime sahip olması gerekir. Çünkü girişimcilik demek, üretim demektir, ihracat demektir. İhracatın yanı sıra ülkenin kendi ihtiyaçlarını kendi içinde karşılaması da ayrı bir önem arz etmektedir. Bu durum dış ödemeler dengesi bilançosuna pozitif bir etki yapacaktır. İşte tam bu sebeplerden dolayı ülkeler girişimcilik konusunda kendi vatandaşlarını teşvik etmek ve yönlendirmek zorundadırlar. Aynı şekilde ülkemizde de bireylerin girişimcilik konusunda aktif olmaları için çeşitli teşvikler verilmekte ve bunlarla ilgili çeşitli kurumlar kurulmaktadır. KOSGEB’de bu kurumlardan birisi olarak önümüze çıkmaktadır. Bu kurumun vermiş olduğu teşvikler sayesinde girişimcilik konusunda sağlam adımlar atılmaya çalışılmakta ve ülkedeki işsizlik sorununun önüne geçilmeye çalışılmaktadır.

#### 2.1. KOSGEB’in TANIMI

KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bağlı bir kamu kuruluşu olup Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı’nın kısaltılmış ismidir. KOSGEB 3624 sayılı kanun ile 1990 yılında kurulmuştur. Tüzel kişiliğe sahip olan bu kuruluş tüm işlemlerinde özel hukuk hükümlerine bağlı olarak faaliyet göstermektedir. Kuruluş küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin desteklenmesi ve faaliyet alanlarını genişletmeleri için kurulmuştur.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup>Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesi ve Desteklemesi İdaresi Başkanlığı. (1990). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesi ve Desteklemesi İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun. Madde1, [http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB\\_KANUNU.pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB_KANUNU.pdf) (06.04.2018).

KOSGEB organizasyon yapısı, bir başkan ve başkana bağlı dört müdür yardımcısından oluşmaktadır. Her başkan yardımcısının farklı görevleri olup bunlar; insan kaynakları, araştırma ve geliştirme, dış ilişkiler ve bilgi işlem olarak özetlenebilir. Ayrıca başkana doğrudan bağlı olan hukuk müşavirliği, iç denetim birimi, rehberlik ve denetim kurulu başkanlığı, başkan müşavirleri, özel kalem müdürlüğü ve basın ve halkla ilişkiler müdürlüğü birimleri mevcuttur.<sup>50</sup>

## 2.2. KOSGEB'İN KURULUŞU VE AMACI

KOSGEB ülke ekonomimize katkısı yadrganamayacak kadar büyük olan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin etkinliğini ve ekonomi içindeki büyüklüğünü arttırmak, diğer sektörler ile rekabet edebilme dirençlerini arttırmak, sanayi kuruluşlarının büyüme ve ekonomik entegrasyon konusunda uygunluğunu sağlamak amacıyla kurulmuştur. Bu amaç çerçevesinde KOSGEB'in işsizlik problemi konusunda yapıcı bir organ olduğu da göz ardı edilmemelidir. Verilen teşvik ve eğitimlerle yeni işletmelerin kurulması ve bireylerin mesleki eğitimler alabilmesi sayesinde işsizlik sorunu karşısında büyük faydalar sağlamaktadır.<sup>51</sup>

Yukarıdaki amaçların yanı sıra KOSGEB'in temel amaçlarına ulaşmak için hedeflediği amaçları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:<sup>52</sup>

- Sanayi ile teknoloji üniversiteleri arasındaki bağı güçlendirerek yeni teknolojik altyapıların geliştirilmesi için destekler sağlamaktır.
- Her türlü araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin sağlanması için araştırma merkezi, enstitüler vb. kuruluşların kurulmasının sağlanmasıdır.
- Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin daha planlı ve teknolojik yeniliklerden haberdar bir şekilde faaliyetlerini sürdürmelerini sağlamaktır.
- Yeni teknolojilerin ülkeye girmesi ile birlikte gereksinim duyulan her türlü teknolojik alt yapı ve malzeme ve teknolojik bilgiyi sağlayacak eğitimleri verebilecek kuruluşların açılmasını sağlamaktır.
- Girişimciliğin özendirilmesi ve artırılması için faaliyette bulunmaktadır.

<sup>50</sup> <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6320/teskilat-semasi> (06.04.2018).

<sup>51</sup> Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesi ve Desteklemesi İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun, Madde1.

[http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB\\_KANUNU.pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB_KANUNU.pdf) (06.04.2018).

<sup>52</sup> Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesi ve Desteklemesi İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun, Madde 4,

[http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB\\_KANUNU.pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB_KANUNU.pdf) (06.04.2018).

- Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin iç ve dış pazarda rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla danışmanlık hizmeti vermek ve gerekli çalışmalarını yapmaktır.

### 2.3. KOSGEB'İN GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMLARI

KOSGEB girişimciliği destekleyerek işsizlik, ekonomik kalkınma gibi problemleri çözmek ve başarılı işletmelerin kurulması için çeşitli girişimcilik destek programları planlamakta ve yürütmektedir. Uygulanan bu programlar tamamen küçük ve orta büyüklükteki işletmelere yöneliktir. Bu programlar ülke ekonomisine katkının yanında işsizliğin azaltılması konusunda da ülkeye büyük destek sağlamaktadır. Bir girişim sonucunda üretimin artmasının yanında zincirleme şekilde bütün piyasada bir hareketlilik oluşması gözlemlenecektir. Bu durum ekonomik kalkınma yaratma, işsizliğin azalması, yeni teknolojilerin ülkeye gelmesi açısından da önem arz etmektedir. Bu girişimcilik destek programları; uygulamalı girişimcilik eğitimi, girişimcilik destek programı, iş planı ödülü ve İŞGEM (İşletme Geliştirme Merkezi) desteği olarak dört ayrı destek programı olarak belirlenmiştir.<sup>53</sup>

#### 2.3.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Uygulamalı girişimcilik eğitiminin amacı ülke ekonomisi için çok önem arz eden girişimcilik faaliyetlerinin artırılmasını sağlamak ve girişimcilerin bir plan dahilinde kuracakları işletmelerin hedefledikleri başarı seviyesine gelmelerini sağlamaktır. Bu amaçlar dahilinde düzenlenen eğitimleri şu şekilde sıralayabiliriz.<sup>54</sup>

- KOSGEB dışındaki kurum ve kuruluşların onay alarak düzenledikleri uygulamalı girişimcilik eğitimleridir.
- KOSGEB tarafından icra edilen uygulamalı girişimcilik eğitimleridir.
- KOSGEB tarafından yürütülen uluslararası veya ulusal projeler kapsamındaki uygulamalı girişimcilik eğitimleridir.
- Örgün eğitim veren MEB'e bağlı ortaöğretim veya yükseköğretim kurumları tarafından verilen ve KOSGEB'in onaylamış olduğu girişimcilik eğitimleridir.

Uygulamalı girişimcilik eğitimleri kendi işini kurmak isteyen gerçek kişilere verilmektedir. Eğitimlere herkesin katılma hakkı vardır. Eğitimler kadınlar, üniversite

<sup>53</sup> Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Girişimcilik Destek Programı, s.1-2. [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03\\_00\(18\)\\_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K\\_DESTEK\\_PROGRAMI\\_UYGULAMA\\_ESASLARI.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00(18)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf) (06.11.2018).

<sup>54</sup> A.g.e, s.3. (06.11.2018).

öğrencileri vb. şekilde özel gruplara da açılabilir. Bu eğitimlerin süresi KOSGEB başkanlığı tarafından belirlenmektedir. Bu eğitimlerin şu anki süresi 32 saat olarak belirlenmiştir. Düzenlenen her bir Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminde katılımcılara ilgili KOSGEB Destek Mevzuatı hakkında KOSGEB personeli tarafından bilgilendirme yapılabilir. Bir Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminde, her bir sınıf için en fazla 30 (otuz) katılımcı kabul edilebilir. Bir günde bir sınıfta en fazla 8 (sekiz) ders saati eğitim verilebilir. Eğitim ana modüllerine %80 (seksen) oranında devam eden katılımcı Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi almaya hak kazanır. Uygulamalı Girişimcilik Eğitime katılım sağlayan ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi almaya hak kazanan katılımcılar e-devlet üzerinden bu belgeyi temin eder. Ayrıca bir belge düzenlenmez. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri için gerçek kişilerden herhangi bir ücret talep edilmemektedir. Bu eğitimler elektronik ortamda da yapılabilir.<sup>55</sup>

### 2.3.2. Girişimcilik Destek Programı

Bu destekten yararlanmak için Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi almak ve kendi iş yerini kurmak gerekmektedir. Eğer kurulan iş yeri ortaklardan oluşuyorsa, bu destekten yararlanmak isteyen Uygulamalı Girişimcilik Eğitime katılmış olan kişinin ortaklık payının en az %30 olması şartı vardır. Girişimcilik Destek Programı'ndan faydalanmak isteyen kişinin, Uygulamalı Girişimcilik Eğitime katıldıktan sonra bu iş yerini açması ve bu destek programına başvuran işletme sahibinin daha önce bu destekten faydalanmamış olması gerekmektedir. Ayrıca ortak açılan bir işletme yine bu destekten sadece bir defa faydalanabilmektedir.<sup>56</sup>

Girişimcilik Destek Programı'na başvurma şartları tutan girişimciler KOSGEB veri tabanına kayıt yaptırmak zorundadırlar. Bu kayıt sonrasında destek başvurusu yapılır ve gerekli evraklar KOSGEB'in ilgili birimine verilir. Verilen evraklar şekil ve belge incelemesi yönünden bir ön değerlendirmeden geçirilerek kurula sunulur. Kurul başvuruyu ülke ekonomisine yüksek katkı sağlaması ve ihracata yönelik veya üretim artışı yaratabilecek bir iş olması önceliğinde değerlendirir. Değerlendirme sonucunda kurul ret, kabul veya revizyon(düzeltilme) şeklinde kararlar verebilir. Kurulun verdiği karara ret sonucunun öğrenildiği tarihten itibaren 15 gün içerisinde bir defa itiraz

<sup>55</sup> [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03\\_00\(18\)\\_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K\\_DESTEK\\_PROGRAMI\\_UYGULAMA\\_ESASLARI.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00(18)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf), ss.3-6, (07.11.2018).

<sup>56</sup> A.g.e, s.10. (07.11.2018).

edilebilir. Başvurusu kabul edilen işletmeler için destek süresi iki yıl olup bu işletmelerden taahhütname alınarak destek başlatılır.<sup>57</sup>

Genel destekleme oranı 1. Bölge (Ankara, Antalya, Bursa, Eskişehir, İstanbul, İzmir, Kocaeli, Muğla) ve 2. Bölge (Adana, Aydın, Çanakkale, Denizli, Edirne, Isparta, Kayseri, Kırklareli, Konya, Sakarya, Tekirdağ, Yalova) için %60; 3. Bölge (Balıkesir, Bilecik, Burdur, Gaziantep, Karabük, Karaman, Manisa, Mersin, Samsun, Trabzon, Uşak, Zonguldak), 4. Bölge (Afyonkarahisar, Amasya, Artvin, Bartın, Çorum, Düzce, Elazığ, Erzincan, Hatay, Kastamonu, Kırıkkale, Kırşehir, Kütahya, Malatya, Nevşehir, Rize Sivas), 5. Bölge (Adıyaman, Aksaray, Bayburt, Çankırı, Erzurum, Giresun, Gümüşhane, Kahramanmaraş, Kilis, Niğde, Ordu, Osmaniye, Sinop, Tokat, Tunceli, Yozgat) ve 6. Bölge (Ağrı, Ardahan, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Hakkari, Iğdır, Kars, Muş, Mardin, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak, Van, Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri) için %70 olarak belirlenmiştir.<sup>58</sup>

KOSGEB desteğini almaya hak kazanan işletmelere geri ödemesiz olarak işletme kuruluş aşaması için 2.000 TL ödeme yapılır. İşletmenin kurulması aşamasında demirbaş olarak alınacak olan makine teçhizat, yazılım vb. için işletmenin kuruluş tarihinden itibaren en fazla 12 ay geçmesi gerekmektedir. Bu alımlar için desteklemenin üst limiti 18.000 TL olup bu destek 1. ve 2. Bölgeler için %60; 3, 4, 5 ve 6. Bölgeler için bu oran %70'tir.<sup>59</sup>

Girişimcilik Destek Programı'ndan faydalanan girişimcilere bu destek altında işletme gider desteği de verilmektedir. Buna göre iş yeri kirası ve personel giderleri için, 24 ay süre sınırlaması olmak üzere her ay için üst limit olarak 5.000 TL ve toplam 30.000 TL destek verilmekte olup bu oran 1. ve 2. Bölgeler için %60; 3, 4, 5 ve 6. bölgeler için bu oran %70'tir.<sup>60</sup>

İşletmelere kuruluş tarihinden itibaren 24 ay boyunca alacakları makine ve teçhizat için geri ödemeli 100.000 TL sabit yatırım desteği fırsatı da sunulmaktadır. Bu destek teminat karşılığında girişimciye verilmektedir. Destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için %60; 3, 4, 5 ve 6. Bölgeler için bu oran %70'tir. Yukarıda yer alan tüm

<sup>57</sup>[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03\\_00\(18\)\\_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K\\_DESTEK\\_PROGRAMI\\_UYGULAMA\\_ESASLARI.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00(18)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf), s.11. (07.11.2018).

<sup>58</sup>[http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/YATIRIM\\_TE%C5%9EV%C4%B0K\\_UYGULAMALA\\_RINDA\\_B%C3%96LGELER\(1\)\\_1.doc](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/YATIRIM_TE%C5%9EV%C4%B0K_UYGULAMALA_RINDA_B%C3%96LGELER(1)_1.doc) (07.11.2018).

<sup>59</sup>[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03\\_00\(18\)\\_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K\\_DESTEK\\_PROGRAMI\\_UYGULAMA\\_ESASLARI.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00(18)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf), ss.12-13. (07.11.2018).

<sup>60</sup> A.g.e., s.13. (07.11.2018).

destek unsurları için uygulanan destek oranlarına girişimcinin; kadın, gazi, birinci derecede şehit yakını veya engelli olması halinde % 20 (yirmi) ilave edilir. Alınacak olan makine veya teçhizat yeni veya ikinci el alınacaksa en fazla üç yaşında olmalıdır. Geri ödemeli desteklerde faiz alınmamaktadır. Verilen desteğin geri ödeme planı da girişimcileri rahatlatarak şekilde ayarlanmıştır. Buna göre ilk 30 ay herhangi bir ödeme yapılmamakta, daha sonra ise üçer aylık dönemler şeklinde sekiz ayrı parçada ödenmektedir. Yani toplamda desteği aldıktan dört yıl altı ay sonra ödemeler tamamlanmaktadır.<sup>61</sup> Destek kapsamında satın alınan/alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibarıyla en fazla 3 (üç) yaşında olabilir. Makine-teçhizatın ikinci el olması halinde makine-teçhizatın yaşını belirlemek için; ilk kullanıcıya satış faturası veya ilgili odalardan alınabilecek yaş gösterir belge veya benzeri dokümanlarından herhangi birinin KOBİ Bilgi Sistemi üzerinden sunulması gerekir.<sup>62</sup>

### 2.3.3. İş Geliştirme Merkezi Desteği

Bu merkezler işletmelerin en kritik dönemleri olan ilk kuruluş yıllarında, kendisine bağlı olan işletmelere işletmelerini daha faal bir duruma getirebilmeleri için işletme koçluğu, işletmelerini geliştirebilmeleri için destek ağlarına ulaşım, kendilerine uygun işyeri tahsis etme imkanı, kredi ve finansal kaynaklara rahat ulaşma imkanı gibi fırsatlar sunarak işletmelerin kendilerini geliştirmelerini ve büyümelerini hedefleyen kuruluşlardır. Bu iş geliştirme merkezlerinin kısa adı KOSGEB tarafından İŞGEM olarak belirlenmiştir. İŞGEM adı KOSGEB tarafından koruma altına alınmış olup, İş Geliştirme Merkezlerinin bu adı kullanabilmesi; İŞGEM kriterlerine haiz olması ve KOSGEB'in izni ile mümkündür. İŞGEM başvurusu yapmak isteyenler bu başvurularını KOSGEB birimine yapmak zorundadırlar. İş Geliştirme Merkezi; belediyeler, yükseköğretim kurumları, özel idareler, inkübatörler ve meslek kuruluşları tarafından münferiden ya da müştereken kurulur. Kurucunun yönetim merkezinin, İŞGEM'in kurulduğu ilde bulunması gerekir İşletici kuruluşun İŞGEM

<sup>61</sup>[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03\\_00\(18\)\\_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K\\_DESTEK\\_PROGRAMI\\_UYGULAMA\\_ESASLARI.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00(18)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf), ss.13-14. (07.11.2018).

<sup>62</sup> A.g.e, s.14. (07.11.2018).

Kuruluş ve/veya İşletme Desteği aldığı süreçte bilanço kârını dağıtmayacağı, şirket ana sözleşmesinde veya Genel Kurul/Hissedarlar Kurulu kararlarında yer almalıdır.<sup>63</sup>

İŞGEM'lere kurulduktan sonra verilen destekler İŞGEM adını aldıktan sonra başlatılır. İŞGEM'lere işyeri binası tadilat ve onarımı için 500.000 TL; mobilya, bilgisayar, yazıcı gibi donanımların alınması için 100.000 TL; Personel net ücreti (asgari geçim indirimi, ikramiye, prim vb. ek ödemeler hariç), kişi başına 3.000(üç bin)TL'yi geçmemek üzere en fazla 3(üç) personel için, toplam 50.000 (elli bin) TL olmak üzere, geri ödemesiz destek üst limiti 650.000 (altı yüz elli bin) TL'dir. Destekten yararlanma oranı 1. ve 2. Bölgeler için %60; 3, 4, 5 ve 6. bölgeler için bu oran %70'tir Bu destek, taahhünamenin kayda alındığı tarihten itibaren en fazla 18 (on sekiz) ay için verilir.<sup>64</sup> İŞGEM'lere yapılacak olan destek ödenekleri kurul tarafından onaylandıktan sonra işletmeci kuruluşun hesabına aktarılır. Bu ödemelerin yapılması için işletmeci kuruluş yaptığı harcamalar ile ilgili belgelerini kurula sunması gerekmektedir. İŞGEM desteği her kuruluşa sadece bir defa olmak üzere yapılmaktadır. Bunun yanı sıra İŞGEM'ler tarafından farklı bir iş planı ile desteğe başvurulabilme hakkı vardır. İŞGEM'ler destekten yararlanabilmek için KOSGEB birimine taahhüt vermek ve belirli aralıklarla işleriyle ilgili rapor sunmak zorundadırlar. İŞGEM'ler KOSGEB birimi tarafından kayda alındıktan ve faaliyete başladıktan itibaren beş yıl süreyle taahhütlerine sadık olarak faaliyetlerini sürdürmeleri gerekmektedir. Bu taahhütlere uymayan veya gerekli raporlama işlemlerini yapmayan İŞGEM'ler KOSGEB'in ilgili birimi tarafından uygunsuzluk yönergesine tabi tutularak haklarında işlem yapılacaktır.<sup>65</sup>

#### 2.3.4. İş Planı Ödülü

İş planı ödülü, örgün eğitim veren üniversitelerin girişimcilik dersini ayrı bir ders olarak veren üniversitelerdeki öğrencileri kapsamaktadır. Üniversite ile KOSGEB arasında yapılan anlaşma ile bu dersi alan öğrencilere bir yarışma uygulanmaktadır. Bu yarışmaya öğrenciler daha önce planladıkları ve hazırladıkları bir iş planı ile başvurumaktadırlar. İş planları ilk üç dereceye girmiş olan öğrencilerden, Jüri Karar tarihi itibariyle en fazla 24 (yirmi dört) ay içerisinde işini kurmuş olmaları kaydı ile;

<sup>63</sup>[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03\\_00\(18\)\\_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K\\_DESTEK\\_PROGRAMI\\_UYGULAMA\\_ESASLARI.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00(18)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf), s.19. (07.11.2018).

<sup>64</sup> A.g.e, s.21. (08.11.2018).

<sup>65</sup> A.g.e, ss.25-27. (08.11.2018).



birinciye 25.000 (yirmi beş bin) TL, ikinciye 20.000 (yirmi bin) TL ve üçüncüye de 15.000 (on beş bin) TL ödül verilir. Bunun yanı sıra ülke içinde veya dışında çalışmalarını sürdüren kurum veya kuruluşlar tarafından oluşturulan ve KOSGEB tarafından olur verilen ödüllü veya ödüksüz yarışmalar akabinde sundukları iş fikir veya modelleri ilk üçe giren yarışmacılara 100.000 TL'ye kadar ödül hibe olarak verilmektedir. Bu ödüle layık yarışmacıların ülke içinde şu anda devam ettirdikleri işletmelerle veya yeni kuracakları işletmeler ile yarışmaya başvurmaları gerekmektedir.<sup>66</sup>

Destek ödemesine esas belgeler, en geç 1 (bir) yıl içerisinde işletme/işletici kuruluş tarafından destek ödeme sürecine uygun olarak iletilir. İşletme/işletici kuruluş tarafından destek kapsamında mal/hizmetin alınma veya fatura tarihlerinden ileri olanı, bu sürenin başlangıç tarihi olarak kabul edilir. Destek ödemesine esas belgeler Ödeme Talep Formu ekinde iletilir.<sup>67</sup>

Program kapsamında desteklenerek satın alınan makine, teçhizat, donanım, yazılım ve benzeri taşınırların mülkiyeti, İşletme veya İŞGEM İşletici Kuruluş tüzel kişiliğine ait olup, Taahhütnamenin kayda alındığı tarihten itibaren 3 (üç) yıl süresince; satılamaz, başka şahıs, kurum/kuruluşlara hiçbir şekilde kiralanamaz veya devredilemez, rehin gösterilemez. Söz konusu taşınırların KGF tarafından düzenlenmiş Kefalet Mektubu ile satın alınması halinde, KGF tarafından kefalet karşılığı olarak rehin, bloke, hapis hakkı tesis edilebilir. İhtiyati tedbir, ihtiyati haciz, tedbiri haciz konulması halinde durum 7 (yedi) gün içinde tüm belgeleriyle birlikte KOSGEB'e yazılı olarak bildirilir. Aksi halde destek miktarı yasal faizi ile birlikte tahsil edilir. Tedbir/haciz kapsamında taşınırların mülkiyet durumu Kurulda değerlendirilir. Kapanan işletme/İŞGEM İşletici Kuruluş için bu madde hükümleri uygulanmaz.<sup>68</sup>

Yurtdışından satın alınan mal ve hizmetlerde bedelin faturada döviz cinsinden belirtilmesi durumunda, T.C. Merkez Bankası döviz alış kuru üzerinden ve faturanın düzenlendiği tarih esas alınarak Türk Lirası olarak ödeme yapılır.<sup>69</sup>

<sup>66</sup> [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03\\_00\(18\)\\_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K\\_DESTEK\\_PROGRAMI\\_UYGULAMA\\_ESASLARI.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00(18)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf), s.29. (08.11.2018).

<sup>67</sup> A.g.e, s.30. (08.11.2018).

<sup>68</sup> A.g.e, s.31. (10.11.2018).

<sup>69</sup> A.g.e, s.32. (10.11.2018).



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİLERİN KARŞILAŞTIKLARI FİNANSMAN SORUNLARI

Finansman kavramı; girişimcinin oluşabilecek riskleri üstlenmeyi kabul ederek, kar etme hedefi doğrultusunda işletmenin nakit akışlarının işletmenin asıl faaliyet alanları çerçevesinde kullanılmasını sağlamak ve etkinliğin sağlanması için gösterilen çabaların bütünü olarak tanımlanabilir.<sup>70</sup>

Girişimcilik faaliyetleri bir ülke ekonomisinin dinamik bir yapıda olmasının temel şartlarından biridir. Ülke ekonomisinin kalkınmışlık düzeyinin artmasında bu faaliyetlerin gerekliliği tartışılmaz bir gerçektir. Son yıllarda girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi için çeşitli destekler verilmekte ve destekleyici özel programlar düzenlenmektedir. Bu çabaların tümü ülke ekonomisinin iyi seviyelere gelerek ekonominin gelişmesini hedeflemektedir. Küreselleşme ile birlikte artan rekabetin de etkisi ile girişimcilik faaliyetleri gelişmeye ve çeşitlenmeye başlamıştır. Bu faaliyetlerin başlatılabilmesi ve devam ettirilmesi için ise finansman kaynaklarına ve elde edilen finansman kaynaklarının iyi bir yönetim ile belirli bir plan dahilinde yönetilmesi gerekmektedir.

Finansman kaynakları girişimcilerin büyümesi, işlerini geliştirmeleri ve ülke ekonomisine katkıda bulunabilmeleri açısından önemli bir yer tutmaktadır. Finansman elde edilmesi aşamasında ise çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadır. Ülkemizde girişimcilerin karşılaştıkları finansman sorunlarının ana unsurlarını şu şekilde sıralamak daha net olacaktır. Ülkemizdeki KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunlarının temelinde dört ana neden yatmaktadır:<sup>71</sup>

- Ekonomik istikrarsızlık,
- Bankacılık sisteminin yapısal sorunları,

<sup>70</sup> Emin Uzun. (2005). İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Teorik Olarak İrdelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 27:158-159.

<sup>71</sup> H. Ali Kutlu ve N.Savaş Demirci. (2007). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri. 4. *KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, s.190.*

- Teşvik politikalarının yetersizliği,
- KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlardır.

Girişimcilerin karşılaştıkları finansman sorunları öncelikli olarak öz sermaye ve çalışma sermayesinin yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Öz sermaye eksikliğinden dolayı girişimciler, yaptıkları işlerde dışa açılmamakta, gelişen teknolojilere zamanında ve yeterli şekilde ulaşmamakta ve piyasadaki mevcut durumlarını koruyamamaktadırlar. Oluşan bu kaynak problemleri genellikle borçlanma veya yeni bir ortak alma yoluyla giderilmeye çalışılmaktadır.<sup>72</sup>

Girişimcilerin finansman bulmadaki diğer bir sorun ise kredi ile finansmanda karşılaştıkları güçlüklerdir. Bunun yanında finansal yönetimin yeteri kadar etkin ve etkili olmaması ve sermaye piyasasından fon elde etmedeki karşılaşılan sorunlarda girişimcilerin finansman elde etmelerinde karşılaştıkları problemler olarak sayılabilir.<sup>73</sup>

### **3.1. ÖZ SERMAYE VE İŞLETME (ÇALIŞMA) SERMAYESİNİN YETERSİZLİĞİ**

Öz sermaye ve çalışma sermayesi yeterliliği firmaların faaliyetlerini aksatmadan sürdürmeleri için önem arz etmektedir. Öz sermayenin ve çalışma sermayesinin yeterli olması, firmanın hem karlılık olarak yüksek getiriler elde etmesi hem de daha önce vermiş olduğu ödeme taahhütlerini sorunsuz olarak yerine getirebilmesi anlamına gelmektedir. Çalışma sermayesi yeterli olan firmalar, karşılaştıkları herhangi bir finansal şokta zarar etmeden çıkabilecek güce sahip olacaktır.<sup>74</sup>

Öz sermaye veya çalışma sermayesinin yetersiz olması durumunda firmalar birçok olumsuz durumla karşılaşarak iflasa kadar sürebilecek bir durumun içine girmektedir. İşletmelerin çalışma sermayelerinin yetersiz olduğunu aşağıdaki durumlarla tespit etmek mümkündür:<sup>75</sup>

- Öz sermaye sıkıntısı yaşayan firmaların alacaklılara karşı vermiş oldukları bonoların ödemelerinde gecikmeler yaşanabilir.

<sup>72</sup> Ali Küçükçolak. (1998). *Kobilerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yolu İle Çözümü*, İstanbul, s.37.

<sup>73</sup>Nuri Hacıevliyagil (2016). KOBİ'lerin Finansman Sorununa Bir Çözüm Önerisi: Milli Ekonomi Modeli. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14 (3):35.

<sup>74</sup> Nurhan Aydın vd. (2003). *Finansal Yönetim*, Eskişehir, s.116.

<sup>75</sup> Sabri Bektöre. (1970). *İşletmelerde Çalışma Sermayesinin Analizi*, Ankara, s.16.

- İşletme sermayesi oranının negatif olmasıdır.
- Ham madde gibi işletmenin üretim faaliyetlerini devam ettirmesi için gerekli malların stok miktarının veya müşteri talepleri sonucu oluşacak olan üretilmiş mal miktarının talepleri karşılayamayacak durumda olmasıdır.
- Ticari ilişkilerde karşı tarafa uygun vade seçeneklerinin sunulamamasıdır.
- İşletme için aşırı yük olan kısa ve yüksek faizli borç oranının fazla olmasıdır.
- Piyasa koşullarına ve çevresel yeniliklere firmanın kolayca entegre olamamasıdır.
- Artan talep sonucu gerekli olan iş hacmi büyümesinin yakalanamayarak bu durumdan faydalanılamaması gibi durumlar öz sermayenin yetersiz olması ile ilgili tüyolar vermektedir.

Bir kurumun öz sermaye veya çalışma sermayesi yeterli olarak faaliyetlerine başlamasından sonra çeşitli durumlar söz konusu olarak öz sermaye yetersizliğine düşebilmektedir. İşletmeyi öz sermaye yetersizliğine itecek olan durumları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:<sup>76</sup>

- İşletmenin kar elde etmek amacıyla yürüttüğü faaliyetlerinde zarar etmesi sonucu öz sermayesinde azalma yaşanacaktır.
- Ekonomik dalgalanmalar veya krizler gibi durumlar sonucunda öz sermaye miktarının erimesidir.
- Dönem sonlarında ortaklara yapılan kar dağıtımlarında hata yapılmasıdır.
- Alacak senetlerinin veya stokların kendi değerlerinden daha düşük fiyatlarla elden çıkarılmasıdır.
- Girdilerdeki fiyatların yükselmesi ile birlikte kar oranlarının düşmesi ve öz kaynakların azalmasıdır.
- Ticari faaliyetler sonucunda oluşan alacakların borçlulardan zamanında tahsil edilememesidir.
- Ödeme planı uzun vadeli olan borçların peşin olarak ödenmesi
- İşletmeye duran varlık olarak alımlar yapılması
- İşletmenin sahip olduğu taşınabilir malların (ham madde, araç gereç vb.) değerlerinde düşüş olması.

Öz sermaye veya çalışma sermayesi yetersizliği firmaların piyasada saygınlıklarının azalmasına neden olacaktır. Bu durum sonucunda ise firmaların piyasadaki iş yaptıkları firmalar nezdinde güvenilirlikleri azalacak, finansman kaynağı

---

<sup>76</sup> Aydın vd, a.g.e., s.117.

sağlama konularında zorluk yaşamalarına sebep olacaktır. Çalışma sermayesi düşük olan kurumlar piyasadan alacakları hammadde gibi malların alımında peşin ödeme yapamamaktan dolayı iskonto gibi durumlardan faydalanamayacaktır. İşletmelerin öz sermaye yetersizliğini gidermek için alabilecekleri önlemleri aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:<sup>77</sup>

- İşletmenin ihtiyacı olan sermaye kaynağının uzun vadeli borçlanma yöntemi ile elde edilmesi sağlanmalıdır. Bu şekilde işletmenin ihtiyacı olan ve üretim yaparak karlılığını arttırması için gerekli olan hammadde ve çeşitli giderlerin karşılanması sağlanabilecektir.
- Finans kurumlarından veya satıcılardan kredi olarak yeni borçlanmalara gidilmesi veya satıcılardan mal karşılığı borçlanılmasıdır.
- Firmanın ürettiği mal veya hizmet satışlarında uygulanan fiyatların yeniden ayarlanmaya gidilmesi ve bu şekilde satışlarda artışların olmasına imkan sağlanmasıdır.
- Firmanın sahibi olduğu ve satışı üretimde herhangi bir olumsuz etki yapmayacak duran varlıkların satışı ile yeni fonların elde edilerek öz sermayenin arttırılmasıdır.
- İşletmenin daha önce almış olduğu kısa vadeli borçların hemen ödenmesi yerine belirli bir plan dahilinde taksitle ödenmesinin veya ödemelerin ertelenmesinin sağlanmasıdır.
- Stokların hızlıca satılmasını sağlamak için çeşitli kampanya ve çalışmaların yapılmasıdır.
- Satılan mallar sonucu müşterilerden alacakların tahsilâtı konusundaki işletme performansının arttırılmasıdır.

Yukarıda sayılan uygulamalar öz sermayede oluşacak olan açığın kapatılması için firmanın yapması gereken optimum faaliyetler olarak sayılabilir. Uygulanacak olan faaliyetler planlanırken kurumun üretim sisteminin olumsuz yönden etkilenip etkilenmeyeceği özellikle analiz edilerek hareket edilmelidir.

### **3.2. KREDİ İLE FİNANSMANDA KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER**

Çalışma sermayesi yetersizliği sonucu oluşan kaynak ihtiyaçları girişimciler tarafından çeşitli şekillerde giderilmeye çalışılır. Bu yöntemlerden biri de kredi ile

---

<sup>77</sup> Aydın vd, a.g.e.,s.117.

finansman ile açığın kapatılmasıdır. Kredi ile finansmanda girişimcilerin karşılaştıkları sorunları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür:<sup>78</sup>

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

Girişimciler kredi ile finansman konusunda birincil olarak karşılaştıkları sorun istedikleri miktarda kredi bulamamalarından kaynaklanmaktadır. Kredi veren kurumlar, kredi verecekleri kuruluşlara kredi tanımlamadan önce risklerini ölçmekte çeşitli yöntemler kullanmaktadır. Burada öne çıkan konu ise öz sermaye yapısı ve öz sermayenin güçlülüğüdür. Zaten öz sermaye eksikliğinden dolayı kredi talep eden kurumlar bu durumda yeteri kadar kredi alamamaktadır. Bankaların ve diğer finans kurumlarının kredi verirken minimum risk alma çabaları girişimcilerin finansal ihtiyaçlarını giderebilmelerini güçleştirmektedir. Kredi veren banka veya finans kurumlarının kredi karşılığı talep ettiği teminatlarda bu finansman yönteminin zorlukları arasındadır. Kredi verenler, verdikleri parayı geri ödeyememe riskine karşı girişimcilerden belirli bir ipotek talep etmektedir. Herhangi bir menkul veya gayrimenkule sahip olmayan girişimciler için bu durum büyük problem oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra küçük işletme sahibi girişimcilerin, işletmelerine ait herhangi bir menkul veya gayrimenkul olmaması sonucunda bu girişimciler finansman bulabilmek için kendi kişisel mallarını ipotek verme yöntemine gitmektedirler. Bu durum ise herhangi bir iflas durumunda girişimcinin bütün mal varlığını kaybetmesine sebep olmaktadır.<sup>79</sup>

Girişimcilerin bankalardan talep ettikleri krediler banka tarafından işletmelerin risk durumuna göre fiyatlandırılmaktadır. Riski yüksek olan firmalara uygulanan faiz oranları ve kredi tahsis ücretleri kredibilitesi yüksek olan kurumlara göre daha yüksektir. Bu da zaten sermaye olarak zor durumda olan kurumları daha da zor duruma sokmakta, kredi kullanmalarını zorlaştırmaktadır. Kredi kullanmadaki diğer bir olumsuz durum ise şirket sahiplerinin yani girişimcilerin kredi tahsisi konusunda donanımlı bilgiye sahip olmamalarından kaynaklanmaktadır. Çoğu

<sup>78</sup> Nevin Yörük. (2003). Kobilerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, ss.187-204.

<sup>79</sup> Yörük, a.g.e., s.190.

girişimci kredi tahsisi konusunda gerekli olan fizibilite çalışmalarını yapmamakta, bu durumla ilgili herhangi bir danışmanlık almaktan çekinmektedir. Bu durumlar da yine kredi bulmada zorluklarla karşılaşılmasına sebep olmaktadır. Öz sermaye yetersizliği ve kredi kullanma da güçlük yaşayan girişimciler faaliyetlerini devam ettirmek için tefeciler gibi farklı finansman kaynaklarına başvurmak zorunda kalmaktadırlar. Bu durum sonucunda ise yüksek faiz oranları ve maliyetlere katlanarak karlılıklarını yitirmektedirler.<sup>80</sup>

### 3.3. SERMAYE PİYASASINDAN FON ELDE ETMEDE KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER

Finansmanda sorun yaşayan girişimciler için alternatif finansman yollarından birisi de sermaye piyasalarından fon elde ederek finansman sağlama yöntemidir. Öz sermaye problemi yaşayan ve bankalardan kredi kullanmada güçlük çeken girişimciler finansman bulmada sermaye piyasası araçlarını kullanma yöntemine gitmektedirler.<sup>81</sup>

Girişimcilerin Sermaye Piyasalarından finansman elde etmede kullanabilecekleri araçlar finansman bonoları, tahvil, hisse senedi, hisse senedi yerine geçen kar-zarar ortaklığı belgesi, kara iştirakli tahvil gibi araçlardır.<sup>82</sup>

Girişimcilerin sermaye piyasası araçlarını kullanarak finansman sağlaması ülkemizde çok da olanaklı bir durum değildir. Girişimciler genellikle kendi kurdukları şirketlerde söz hakkının kendilerinde olmasını ve yönetimi bizzat kendilerinin hiçbir baskı ve müdahaleye meydan vermeden devam ettirmek isterler. Bu durum ise girişimcilerin işletmelerini halka arz etme gibi bir finansman yönteminden uzaklaştırmaktadır. Girişimcilerin Sermaye Piyasası araçlarından faydalanamamasının sebeplerini aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:<sup>83</sup>

- Girişimciler genellikle küçük ölçekli ve aile şirketleri gibi hareket ettikleri için yönetimde etkinliği kaybetmemek için sermaye piyasası araçlarını kullanmak istememektedirler.
- Girişimciler şirketlerini halka açarak finansman sağlamak için hisse senedi arz etmek istediklerinde bu faaliyetin belirli maliyetlerine katlanmak zorunda

<sup>80</sup> Nevin Yörük. (2003). Kobilerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, s.191.

<sup>81</sup> H. Ali Kutlu ve N.Savaş Demirci. (2007). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri. 4. *KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul*, s.192.

<sup>82</sup> <http://www.tml.web.tr/download/sermaye-piyasasi-araclari.pdf>, s.4 (01.04.2019).

<sup>83</sup> Kutlu ve Demirci, a.g.e., s.193.

kalacaklardır. Zaten finansman eksiği olan bu şirketlerin halka arz için gerekli masrafları karşılaması imkansız hale gelmektedir.

- Girişimciler tarafından yeni faaliyete başlayan şirketler küçük ölçekli şirketler olduğundan halka arz için gerekli şartları sağlayamamaktadır ve bu durumda finansman elde edememektedirler.
- Ülkedeki vergi yükünden dolayı çoğu girişimci tam vergi ödememekte ve vergi giderlerinden kar elde etme hedefinde olmaktadır. Bu durum girişimcilerin kayıt dışı faaliyetlerde bulunmalarına sebep olarak sermaye piyasalarında herhangi bir işlem yapmalarına engel olmaktadır.
- Ülkemizdeki girişimcilerin kurmuş oldukları işletmelerin organizasyon ve muhasebe yapısı sermaye piyasalarında işlem yapmaya yetecek kadar alt yapıya sahip değildir. Bu durum sermaye piyasalarından finansman sağlamaya engel durum teşkil etmektedir.

Yukarıda sayılan tüm unsurlar girişimcilerin sermaye piyasası araçlarından faydalanarak finansman elde etmelerinde engel teşkil etmektedir. Örneğin borsa İstanbul'da menkul kıymet halka arzı için şirketlerin en az kuruluş aşamasından itibaren 2 yıl geçmesi gerekmektedir.<sup>84</sup> Girişimcilerin ihtiyaç duyduğu fonlar zaten kuruluş aşamasından itibaren ilk iki yıl içinde ihtiyaç duyulmasından dolayı talep edilmektedir.

### 3.4. FİNANSAL YÖNETİMDE YETERSİZLİK

Finansman bilgisinin eksik kaldığı ve modern finansman yöntemlerinin KOBİ'ler tarafından yeterince takip edilememesi önemli mikro ekonomik sorunları doğurmaktadır. Birçok KOBİ'nin içerisinde bağımsız bir finansman biriminin olmaması, KOBİ yöneticilerinin finans bilgilerine yeterli düzeyde sahip olmamaları ve finansman alanında uzmanlaşmış kişileri gerek mali yapıları gerekse hukuki yapılarından dolayı çalıştırmamaları bu tür işletmelerin yaşadıkları sorunları arttırmaktadır. Finans ve muhasebe birbiri ile çok yakından bağlantılı ve adeta ikizi kardeş gibi her zaman birlikte anılan iki dinamodur(disiplindir). Finans yöneticisinin sahip olması gereken yeterlilikler arasında muhasebenin temel kavramları ve işleyişi mutlaka yer almalıdır.<sup>85</sup>

<sup>84</sup> <http://www.borsaistanbul.com/sirketler/halka-arz-ve-borsada-islem-gorme/pay-piyasasi/halka-arz/yildiz-pazar-ve-ana-pazar/kotasyon-sartlari>. (01.10.2018).

<sup>85</sup>Ömer Çör.(2018). *KOBİ'lerde Finansal Okuryazarlık: Finansal Yönetime Etkisi, Sorunlar ve Öneriler*. Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, s.34.

Firmanın faaliyetleri ile ilgili geleceğe yönelik öngörüler yapmak ve bu öngörülerini rakamsal değerlere dökerek firmanın önüne bir hedef koymak, firmaların etkin yönetilmesinin artık birinci şartı haline gelmiştir. Bütçelemeyi, firma yönetiminin en önemli fonksiyonlarından biri haline getirememiş olan firmalar, yeni bir faaliyet yılına başlarken rakiplerine göre bir adım geriden başlamak zorunda kalırlar.<sup>86</sup>

Ekonomik dalgalanmalar ve krizler, büyük ölçüde firmaların yatırımlarını finanse etme şeklinden kaynaklanmaktadır. İş hacminin büyümesi, satışların artması bütün KOBİ'lerin peşinde koştuğu bir hedeftir. Firmadaki herkes neredeyse bu hedef için çalışır. Özellikle üst düzey yöneticiler ve firma ortakları için büyük olmak ayrı bir anlam ifade eder. Firma bu seviyelere ulaşırken aceleci davranmamalı ve özellikle de büyümeyi nasıl finanse edeceğine ilişkin net bir finansman stratejisine sahip olmalıdır. Günümüzde birçok firma hızlı büyümenin ihtişamına kapılıp, işin finansman tarafını ihmal etmektedir. Bir KOBİ satışlarda ve karlılıkta hiçbir sorun yaşamadan faaliyetlerini sürdürebilir. Ancak özellikle faaliyetlerin fonlanması ve nakit akışının dengelenmesi aşamasında ciddi sorunlarla karşılaşılıp, firmanın mevcudiyetini tehlikeye düşürebilir. Dolayısıyla firma kendine agresif bir büyüme hedefi koyuyorsa, ya da beklentilerin dışında gelişen piyasa koşulları nedeniyle satışlarda olağanüstü artış yaşıyorsa, dikkatli davranmalıdır. Bu hızlı büyümenin nasıl finanse edileceği net bir şekilde belirlemelidir.<sup>87</sup>

---

<sup>86</sup> Ömer Çör.(2018). *KOBİ'lerde Finansal Okuryazarlık: Finansal Yönetime Etkisi, Sorunlar ve Öneriler*. Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, s.36.

<sup>87</sup> Çör, a.g.e.,s.37.



## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

### **YÖNTEM**

Bu bölümde araştırmanın amacı ve önemi, kapsam ve kısıtları, evreni ve örnekleme, yöntemi ve son olarak da araştırmanın hipotezleri üzerinde durulmaktadır.

#### **4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ**

Ekonominin temelini oluşturan KOBİ'ler en kırılgan oldukları ilk yıllarında çeşitli finansman sorunları yaşamaktadır. KOSGEB'de işletmelerin en çok ihtiyaç duyduğu ilk yıllarında KOBİ'leri destekleyerek ayakta kalmalarına yardımcı olmayı hedeflemektedir. Girişimcilerde, KOSGEB'in yeni işyeri açan girişimcilere verdiği Girişimcilik Destek Programı'ndan faydalanarak, finansal olarak güçlü yapıya kavuşmayı hedeflemektedir. Bu çalışmanın amacı, KOSGEB'in Girişimcilik Destek Programı'ndan faydalanarak işyeri açan girişimcilerin karşılaştıkları finansman sorunlarını araştırmak ve yapılan araştırma sonucunda girişimcilere çözüm önerileri sunmaktır. Ayrıca yapılan bu araştırma ile katılımcıların ve firmaların özelliklerine göre; KOSGEB'e karşı farkındalıklarına, KOSGEB'den beklentilerine ve KOSGEB'in verdiği Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet derecelerine ilişkin görüşlerinin farklılaşıp farklılaşmadığı tespit edilmek istenmektedir.

#### **4.2. ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEMİ**

Araştırmanın evrenini Osmaniye ilinde 2016-2019 yılları arasında KOSGEB Girişimcilik Destek Programı ile kendi işini kuran girişimciler oluşturmaktadır. KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan 2016-2019 yılları arasında yaklaşık 130 firma faydalanmıştır. Bu firmalardan 70 tanesi ile yüz yüze görüşme yapılmış ve anket uygulanmıştır. 130 işletmeden bir kısmı kapanmış, bir kısmı ise adres değiştirmiştir. Bu nedenlerden dolayı bazı firmalara anket çalışması uygulanamamıştır. Araştırmanın örnekleme 70 firmadan oluşmaktadır.

Örneklem hacmi aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmıştır (Weiers, 2008:300):

$$n = \frac{q * p * \left(\frac{Z_{\alpha}}{d}\right)^2}{1 + \frac{1}{N} * \left[q * p * \left(\frac{Z_{\alpha}}{d}\right)^2 - 1\right]} + p$$

p: Anakütlede gözlenen X'in oranı

q: (1-p) değeri

N: Anakütle hacmi

n: Örneklem hacmi

$Z_{\alpha}$ :  $\alpha=0.05$  için 1.96.

d: kabul edilebilir hata oranı

Yukarıdaki formülde, p ve q değerleri genel olarak bilinmemektedir. Bu nedenle anakütleyi en iyi temsil edecek örneklem seçimi için başarı oranı (anakütlede gözlenen X olayının oranı)  $p=0,5$  olarak kabul edilir. Anakütle Girişimcilik Destek Programından yararlanan 130 girişimciden oluşmaktadır. %98 güven seviyesinde, +/- %10 kabul edilebilir hata oranı ile yukarıdaki formüle göre 67 adet girişimci ile anket yapılması gerektiği ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada 70 adet anket yapılmıştır.<sup>88</sup>

#### 4.3. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI

Osmaniye'de 2016-2019 yılları arasında KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan faydalanan yaklaşık 130 firma bulunmaktadır. Bu firmalardan 70 tanesi ile yüz yüze görüşme yapılmış ve anketler uygulanmıştır. Araştırma bu sayı ile sınırlı olmakta ve araştırmanın sadece Osmaniye merkez ve ilçelerine uygulanması araştırmanın kısıtlarını oluşturmaktadır.

#### 4.4. VERİ TOPLAMA ARACI VE ANALİZ YÖNTEMİ

Araştırma nicel bir çalışma olup, veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Birincil veri toplama araçlarından olan anket tekniği, bilgi alınacak kişilerin doğrudan doğruya okuyup cevaplandıracakları bir soru listesinin hazırlanması

<sup>88</sup> Ronald Weiers. (2008). *Introduction to Business Statistics*, 7th. South Western Cenage Learning, s.300.

şeklinde yapılan gözlemdir. Anket soruları hazırlanırken, Özyılmaz (2016)'ın, Karacioğlu (2007)'nin ve Akdağ (2014)'in bu alanda yapmış olduğu çalışmalardan yararlanılmış ve ilaveten ilgili literatürlerden faydalanılarak, konunun amacına uygun düzenlemeler yapılmıştır.

Anket altı bölümden ve 49 sorudan oluşmaktadır. İlk bölümde; katılımcıların, eğitim durumu, mesleki tecrübeleri, firmanın yaşı, yabancı kaynak kullanımı, ciro büyüklüğü, finansal planlama gibi özelliklerine ait sekiz adet soru bulunmakta, ikinci bölümde; katılımcıların proje deneyimleri araştırılmakta ve konu ile ilgili sekiz adet değerlendirme sorusu bulunmaktadır. Üçüncü bölümde; katılımcıların finansman sorunlarına bakış açılarını ve kredi almada güçlük yaşayıp yaşamadıklarını değerlendirmek üzere 13 adet soru yer almaktadır. Dördüncü bölümde; katılımcıların KOSGEB'e karşı farkındalıklarını değerlendirmek üzere bu eğilimlere ait altı adet soru yer almaktadır. Beşinci bölümde; katılımcıların KOSGEB'den beklentilerini değerlendirmek üzere beş adet soru yer almaktadır. Altıncı ve son bölümde ise katılımcıların, KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet derecelerini ölçmek üzere dokuz adet soru yer almaktadır. Sorular beşli Likert ölçeği ile sorulmuş, Kesinlikle Katılmıyorum (1), Kısmen Katılmıyorum (2), Kararsızım (3), Katılıyorum (4), Kesinlikle Katılıyorum (5) olarak kodlanmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen veriler SPSS Programı ile analiz edilmiştir. Kullanılan ölçeğin güvenilirliğini tespit edebilmek için güvenilirlik analizi yapılmıştır. Katılımcıların ve firmaların özelliklerine ilişkin tanımlayıcı istatistikleri belirlemek için frekans analizi uygulanmıştır.

Araştırmanın bağımsız değişkenleri; yabancı kaynak kullanım oranı ve ciro büyüklüğü olup, bağımlı değişkenleri ise, KOSGEB'e karşı farkındalık, KOSGEB'den beklentiler ve KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet dereceleridir. Katılımcıların KOSGEB'e karşı farkındalıklarının, beklentilerinin ve sağladıkları destekten memnuniyet derecelerinin, yabancı kaynak kullanım oranlarına ve ciro büyüklüklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için ise ANOVA analizleri yapılmıştır.

#### **4.5. ARATIRMA HİPOTEZLERİ**

Araştırmada KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan yararlanarak işyeri açan girişimcilerin karşılaştıkları finansman sorunlarını tespit etmek amaçlanmaktadır.

Ayrıca yapılan bu araştırma ile katılımcıların, KOSGEB'e karşı farkındalıklarının, KOSGEB'den beklentilerinin ve KOSGEB'den aldıkları Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet derecelerinin firmaların bazı özelliklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek istenmektedir. Bu amaç doğrultusunda oluşturulan hipotezler aşağıda yer almaktadır.

H<sub>1</sub>: Firmaların yabancı kaynak kullanım oranına göre, KOSGEB'e karşı farkındalıklarında anlamlı bir farklılık vardır.

H<sub>12</sub>: Firmaların yabancı kaynak kullanım oranına göre, KOSGEB'den beklentilerinde anlamlı bir farklılık vardır.

H<sub>3</sub>: Firmaların yabancı kaynak kullanım oranına göre, KOSGEB'den aldıkları Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet derecelerinde anlamlı bir farklılık vardır.

H<sub>4</sub>: Firmaların son yıl ciro büyüklüklerine göre, KOSGEB'e karşı farkındalıklarında anlamlı bir farklılık vardır.

H<sub>5</sub>: Firmaların son yıl ciro büyüklüklerine göre, KOSGEB'den beklentilerinde anlamlı bir farklılık vardır.

H<sub>6</sub>: Firmaların son yıl ciro büyüklüklerine göre, KOSGEB'den aldıkları Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet derecelerinde anlamlı bir farklılık vardır.

## **BEŞİNCİ BÖLÜM**

### **BULGULAR VE DEĞERLENDİRMELER**

Bu bölümde yapılan anket çalışması sonucunda elde edilen verilerin analiz sonuçlarına, bulgulara ve yorumlara yer verilmiştir. Önce araştırmanın güvenilirliği analiz edilmiştir. Daha sonra katılımcıların ve firmaların özelliklerine ilişkin tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir. Ayrıca bu bölümde katılımcıların ve firmaların özelliklerine göre, KOSGEB'e karşı farkındalıkları, KOSGEB'den beklentileri ve KOSGEB'den aldıkları Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet derecelerinin farklılaşmasının belirlenmesi bazında yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgulara yer verilmektedir.

#### **5.1. ARAŞTIRMANIN GÜVENİLİRLİĞİ**

Anket verileri SPSS Paket Programı'na yüklenmiş ve yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach's Alpha katsayısı 0,846 bulunmuştur.

Tablo5.1. Güvenirlik İstatistiki

<b>Cronbach's Alpha</b>
,846

Tablo 5.1'e göre, Cronbach's Alpha katsayısı  $.9 > \alpha \geq .8$  aralığında olduğundan, ankette yer alan soruların/ifadelerin güvenilirlik açısından iyi bir dereceye sahip olduğu söylenebilir.

#### **5.2. KATILIMCILAR VE FİRMALARIN ÖZELLİKLERİ İLE İLGİLİ TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER**

Araştırmada katılımcıların, eğitim durumu, mesleki tecrübeleri, firmaların yaşı, yabancı kaynak kullanım oranları, ciro büyüklükleri, finansal planlama yapmaları, proje yazımı konusunda eğitim, teknik destek ve danışmanlık hizmeti

almaları gibi özelliklerini ortaya koymak amacı ile sorular yöneltmiş ve verilen yanıtlar frekans analizi ile değerlendirilmiştir.

Tablo5.2. Eğitim Durumu

	Sayı	%
İlkokul	4	5,7
Ortaöğretim/Lise	21	30
Lisans/Lisansüstü	45	64,3
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.2.'ye göre katılımcıların % 64,3'nün lisans/lisansüstü eğitim seviyesine, %30'unun ortaöğretim/lise eğitim seviyesine ve %5,7'lik kısmının ise ilkökul eğitim seviyesine sahip olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bu veriler doğrultusunda, KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'na başvuran katılımcıların büyük çoğunluğunun lisans/lisansüstü eğitim seviyesine sahip oldukları söylenebilir.

Tablo5.3. Firmanın Yaşı

	Sayı	%
1 yıldan az	26	37,1
1-3 yıl	26	37,1
4-10 yıl	7	10
11 yıl ve üzeri	11	15,7
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.3' e göre, firmaların %37,1'i 1 yıldan az, 37,1'i 1-3 yıldır, %10'u 4-10 yıldır ve %15,7'si 10 yıl ve üzerinde faaliyette bulunmaktadır. Yani katılımcıların büyük bir çoğunluğu ilk 3 yılını tamamlamamışlardır.

Tablo5.4. Yabancı Kaynak Kullanımı

	Sayı	%
0-%10	43	61,4
%11-30	12	17,1
%31-50	10	14,3
%51-80	2	2,9
%81 ve üzeri	3	4,3
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.4'e göre, firmaların %61,4'ünün işletme açılışında %0-10 oranında yabancı kaynak kullanımı gerçekleştirerek faaliyetlerine başladığı görülmektedir. Dolayısıyla firmaların büyük bir çoğunluğunun firmalarının açılışında yabancı kaynak kullanımını tercih etmediklerini söylenebilmektedir. Firmaların %17,1'inin %11-30 oranında yabancı kaynak kullanarak, %14,3'ünün %31-50 oranında yabancı kaynak kullanarak, %2,9'unun %51-80 oranında yabancı kaynak kullanarak ve son olarak %4,3'nün %81 ve üzerinde yabancı kaynak kullanarak firmalarını faaliyete geçirdikleri belirlenmiştir. Elde edilen bu bulgular sonucunda firmaların büyük bir çoğunluğunun kendi öz sermayeleri ile işe başladıkları söylenebilmektedir.

Tablo5.5. Son Yıl Ciro Büyüklüğü

	Sayı	%
50.000-100.000 TL	41	58,6
101.000-200.000 TL	16	22,9
201.000-500.000 TL	3	4,3
501.000 TL ve üzeri	10	14,3
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.5.'e göre firmaların %58,6'sının son yıl ciro büyüklüğünün 50.000-100.000 TL arasında, %22,9'unun 101.000-200.000 TL arasında, %4,3'ünün 201.000-500.000 TL arasında ve %14,3'ünün 501.000 TL ve üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Firmaların büyük bir çoğunluğunun son yıl cirolarının 50.000-100.000 TL aralığında olduğu belirlenmiştir. Buradan firmaların büyük çoğunluğunun küçük çaplı faaliyet gösteren işletmeler oldukları sonucuna ulaşılabılır.

Tablo5.6. İşletmede Finansal Planlama Yapılma İstatistiği

	Sayı	%
Evet	36	51,4
Hayır	34	48,6
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.6'ya göre, firmaların %51,4'ü işletmelerinde finansal planlama yaparken, %48,1'i ise finansal planlama yapmamaktadır. Firmaların yarıya yakın kısmının finansal planlama yapmadıkları söylenebilmektedir.

Tablo5.7. Finansal Planlama Yapılmamasının Nedenleri

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Yüksek Enflasyon	15	21,4
Politik İstikrarsızlık	8	11,4
Döviz Kuru, Enflasyon	21	30
Gelir Gider Akışı Tahmin Edilememesi	21	30
Kalifiye Personel Eksikliği	5	7,1
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.7'ye göre, firmaların %30'nun finansal planlama yapmamalarının nedenleri; döviz kuru, enflasyon ve gelir gider akışını tahmin edememelerinden, %21,4'nün yüksek enflasyondan, %11,4'nün politik istikrarsızlıktan, %7,1'inin kalifiye eleman eksikliğinden kaynakladığı görülmektedir.

Tablo5.8. En Sık Kullanılan Kredi Kuruluşu

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Banka Kredileri	37	52,9
Esnaf Kefalet Kredileri	10	14,3
KOSGEB Kredileri	23	32,9
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.8'e göre, firmaların %52,9'u banka kredilerini, %32,9'nun KOSGEB kredilerini ve %14,3'ünün de esnaf kefalet kredilerini tercih ettikleri tespit edilmiştir. Firmaların büyük bir çoğunluğunun banka kredilerini, KOSGEB ve diğer kredi veren kuruluşlara göre daha fazla tercih ettikleri söylenebilmektedir.

Tablo5.9. KOSGEB Dışında Destek Veren Kuruluşların Tanınırlığı İstatistiği

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Evet	16	22,9
Hayır	37	52,9
Kısmen	17	24,3
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>



Tablo5.9'a göre firmaların yüzde %52,9'u KOSGEB dışındaki destek veren kuruluşları tanımamaktadır. Elde edilen bu bulgu doğrultusunda KOSGEB'in destek veren kuruluşlar arasında en bilinir kuruluş olduğu söylenebilmektedir.

Tablo5.10. KOSGEB Dışındaki Kurumlara Proje Yazma İstatistiği (KOSGEB' den Destek Almadan Önce)

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Evet	7	10
Hayır	63	90
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.10'a göre firmaların %90'ının KOSGEB dışındaki kurumlara proje başvurusunda bulunmadıkları belirlenmiştir. Proje başvurularında en çok tercih edilen kurumun KOSGEB olduğu söylenebilmektedir.

Tablo5.11. KOSGEB Dışındaki Başvuru Yapılan Projenin Desteklenme Durumu

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Evet	17	24,3
Hayır	53	75,7
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo 5.11'e göre firmaların %75,7'sinin KOSGEB dışında başvuru yaptıkları projelerinin desteklenmediği, %24,3'ünün ise desteklendiği tespit edilmiştir.

Tablo5.12. Proje Eğitimi Alma

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Evet	37	52,9
Hayır	33	47,1
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.12'ye göre, firmaların %52,9'unun proje yazımı konusunda eğitim aldıkları, %47,1'inin ise proje yazımı konusunda eğitim almadıkları tespit edilmiştir.

Tablo5.13. Danışmanlık Hizmeti Alma

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Evet	41	58,6
Hayır	29	41,4
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.13'e göre, proje başvurusunda bulunan firmaların %58,6'sının teknik destek ve danışmanlık hizmet alırken, %41,4'ünün ise teknik destek ve danışmanlık hizmetine ihtiyaç duymadan proje başvurusu yaptıkları gözlemlenmiştir.

Tablo5.14. Destekten Haberdar Olunma Şekli

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Danışmanlık Firmasından	16	22,9
Sosyal Medyadan	14	20
Yazılı ve Görsel Basından	20	28,6
Arkadaş Tavsiyesi	20	28,6
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.14'e göre, firmaların %28,6'sı KOSGEB desteğinden yazılı-görsel basın ve arkadaş tavsiyesi aracılığıyla, %22,9'u danışmanlık firması aracılığıyla, %20'si ise, sosyal medya aracılığıyla haberdar olmaktadır. Firmaların KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan bir çok kaynak vasıtası ile haberdar olma imkanına sahip oldukları söylenebilmektedir.

Tablo5.15. KOSGEB Dışındaki Kurumlara Proje Başvurusu Durumu (KOSGEB'den Destek Aldıktan Sonra)

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Evet	34	48,6
Hayır	36	51,4
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.15'e göre, firmaların %51,4'ü KOSGEB dışındaki kurumlara proje başvurusunda bulunmayacaklarını, %48,6'sı ise, diğer kurumlara başvuruda bulunabileceklerini belirtmişlerdir.

Tablo5.16. KOSGEB'e Tekrar Başvuru Yapma Durumu

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Evet	46	65,7
Hayır	24	34,3
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.16'ya göre, firmaların %65,7'si KOSGEB'e tekrar destek başvurusunda bulunabileceğini belirtirken, %34,3'ü ise tekrar başvuruda bulunmayacaklarını belirtmiştir. Firmaların büyük bir çoğunluğunun KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan memnun oldukları söylenebilmektedir.

Tablo5.17. Sermaye Yetersizliği Sorunu Yaşayanların Katılım Derecesi

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Kesinlikle Katılmıyorum	1	1,4
Katılmıyorum	6	8,6
Kararsızım	8	11,4
Katılıyorum	26	37,1
Kesinlikle Katılıyorum	29	41,4
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.17'ye göre, firmaların %41,4'ü sermaye yetersizliği sorunu yaşadıklarına kesinlikle katılmakta, %37,1'i katılmaktadır. Bu durumda firmaların %78,5'inin sermaye yetersizliği sorunu yaşadığı söylenebilmektedir.

Tablo5.18. Özkaynak Artırımı Sorunu Yaşayanların Katılım Derecesi

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Kesinlikle Katılmıyorum	2	2,9
Katılmıyorum	5	7,1
Kararsızım	10	14,3
Katılıyorum	25	35,7
Kesinlikle Katılıyorum	28	40
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.18'e göre, firmaların %40'ı özkaynak arttırımında sorun yaşadıklarına kesinlikle katılmakta, %35,7'si ise katılmaktadır. Dolayısıyla firmaların %75,7'sinin öz kaynak arttırımında sorunlar yaşadıkları söylenebilmektedir.

Tablo5.19. Girdi Fiyatlarının Artışı Sorunu

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	1	1,4
Katılmıyorum	7	10
Kararsızım	13	18,6
Katılıyorum	27	38,6
Kesinlikle Katılıyorum	22	31,4
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.19'a göre, firmaların %31,4'ü girdi fiyatlarının sürekli artış göstermesinden kaynaklı sorun yaşadıklarına kesinlikle katılırken, %38,6'sı ise katılmaktadır. Dolayısıyla firmaların %70'inin girdi fiyatlarının artışı konusunda sorun yaşadıkları söylenebilmektedir.

Tablo5.20. Alacak Tahsilatlarının Gecikmesi Sorunu

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	1	1,4
Katılmıyorum	7	10
Kararsızım	5	7,1
Katılıyorum	19	27,1
Kesinlikle Katılıyorum	38	54,3
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.20'ye göre, firmaların %54,3'ü alacak tahsilatlarının gecikmesinden kaynaklı sorun yaşadıklarına kesinlikle katılırken, %27,1'i katılmaktadır. Firmaların %81,4'ünün alacak tahsilatında gecikme olmasından kaynaklı sorun yaşadıkları söylenebilir.

Tablo5.21. Satışların Düşüklüğünden Kaynaklı Sorun Yaşanmasına Katılım Derecesi

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	7	10
Katılmıyorum	15	21,4
Kararsızım	10	14,3
Katılıyorum	14	20
Kesinlikle katılıyorum	24	34,3
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.21'e göre, firmaların %34,3'ü satışların düşük olması sebebiyle sorun yaşadıklarına kesinlikle katılırken, %20'si katılmaktadır. Dolayısıyla firmaların %54,3'ünün satışların düşük olmasından kaynaklanan sorunlar yaşadığı söylenebilmektedir.

Tablo5.22. Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Oranı Belirsizliğinden Kaynaklanan Sorunlara Katılım Durumu

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	1	1,4
Katılmıyorum	12	17,1
Kararsızım	7	10
Katılıyorum	24	34,3
Kesinlikle Katılıyorum	26	37,1
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.22'ye göre, firmaların %37,1'i döviz kuru, enflasyon ve faiz oranı belirsizliğinden kaynaklanan sorunlar yaşadığına kesinlikle katıldıklarını belirtirken, %34,3'ü katıldıklarını belirtmişlerdir. Dolayısıyla firmaların %71'den fazlasının döviz kuru, enflasyon ve faiz oranı belirsizliğinden kaynaklanan sorunlar yaşadığı söylenebilmektedir.

Tablo5.23. Banka Kredisi Almakta Zorluk Çekilme Durumu

	Sayı	%
Evet	38	54,3
Hayır	32	45,7
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.23'e göre, firmaların %54,3'ü banka kredisi almakta zorluk yaşamışlarken, %45,7'si bankadan kredi almakta zorluk yaşamamışlardır.

Tablo5.24. Kredi Faiz Oranın Yüksek Olmasından Kaynaklı Sorun Yaşama Durumu

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	9	12,9
Katılmıyorum	3	4,3
Kararsızım	16	22,9
Katılıyorum	16	22,9
Kesinlikle Katılıyorum	26	37,1
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.24'e göre, firmaların %37,1'i kredi faiz oranlarının çok yüksek olmasından kaynaklı sorun yaşadıklarına kesinlikle katılırken, %22,9'u katıldıklarını belirtmişlerdir. Bu durumda katılımcıların %57'sinden fazlası kredi faiz oranlarının çok yüksek olmasından kaynaklı sorun yaşamaktadır.

Tablo5.25. Vadenin Kısa Olma Sorununa Katılım Derecesi

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	8	11,4
Katılmıyorum	8	11,4
Kararsızım	14	20
Katılıyorum	26	37,1
Kesinlikle Katılıyorum	14	20
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.25'e göre, firmaların %20'si ödeme vadesinin kısa olmasından sorun yaşadıklarına kesinlikle katılmakta, %37,1'i katılmaktadır. Dolayısıyla firmaların %57,1'inin vadenin kısa olmasından kaynaklı sorun yaşadıkları söylenebilmektedir.

Tablo5.26. Teminat Gösterme Sorununa Katılım Derecesi

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	10	14,3
Katılmıyorum	13	18,6
Kararsızım	14	20
Katılıyorum	23	32,9
Kesinlikle Katılıyorum	10	14,3
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.26'ya göre, firmaların %14,3'ü teminat göstermede kesinlikle sorun yaşadıklarını, %32,9'u sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. Dolayısıyla firmaların %47'den fazlasının teminat göstermede sorun yaşadıkları söylenebilmektedir.

Tablo5.27. KOSGEB'i Tavsiye Etme Durumu

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	37	52,9
Katılmıyorum	9	12,9
Kararsızım	10	14,3
Katılıyorum	10	14,3
Kesinlikle Katılıyorum	4	5,7
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.27'ye göre, firmaların %52,9'u KOSGEB'i kesinlikle tavsiye etmeyeceğini %12,9'u ise, tavsiye etmeyeceklerini belirtmişlerdir. Firmaların %14,3'ü ise KOSGEB'i tavsiye etme konusunda kararsız kaldıklarını belirtmişlerdir. Firmaların destek alma sürecinde sorun yaşadıklarından dolayı, diğer kişilere KOSGEB'i tavsiye etmedikleri söylenebilir.

Tablo5.28. KOSGEB Desteğinin Ülke Ekonomisine Katkısının Öneme Katılım Derecesi

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Kesinlikle Katılmıyorum	6	8,6
Katılmıyorum	5	7,1
Kararsızım	11	15,7
Katılıyorum	19	27,1
Kesinlikle Katılıyorum	29	41,4
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.28'e göre, firmaların %41,4'ü KOSGEB desteklerinin ülke ekonomisine katkısının önemli olduğuna kesinlikle katılmakta, %27,1'i ise katılmaktadır. Firmaların %68'den fazlası ise, KOSGEB desteklerinin ülke ekonomisine katkısının önemli olduğunu düşünmektedir.

Tablo5.29. Vade Uygunluğuna Katılım Derecesi

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Kesinlikle Katılmıyorum	13	18,6
Katılmıyorum	9	12,9
Kararsızım	21	30
Katılıyorum	19	27,1
Kesinlikle Katılıyorum	8	11,4
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.29'a göre, firmaların %11,4'ü KOSGEB kredilerinin vade bakımından uygun olduğuna kesinlikle katılmış, %27,1'i ise katılmıştır. Dolayısıyla firmaların %38'den fazlası KOSGEB kredilerinin vade bakımından uygun olduğu düşüncesindedir. Firmaların %30'u ise KOSGEB kredilerinin vade bakımından uygun olduğu konusunda kararsız kalmıştır.

Tablo5.30. KOSGEB Çalışanların İlgisizliğinin Değerlendirilmesi

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Kesinlikle Katılmıyorum	5	7,1
Katılmıyorum	6	8,6
Kararsızım	21	30
Katılıyorum	23	32,9
Kesinlikle Katılıyorum	15	21,4
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.30'a göre, firmaların %21,4'ü KOSGEB çalışanlarının ilgisiz olduğuna kesinlikle katılırken, %32,9'u katılmıştır. Firmaların yaklaşık %53'ü KOSGEB çalışanlarının ilgisiz olduğunu düşünmektedir.

Tablo5.31. Mevzuatın Açık ve Net Olması Gerektiğine Katılım Derecesi

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Kesinlikle Katılmıyorum	4	5,7
Katılmıyorum	7	10
Kararsızım	12	17,1
Katılıyorum	21	30
Kesinlikle Katılıyorum	26	37,1
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.31'e göre, firmaların %37,1'i mevzuatın daha açık ve net olması gerektiğine kesinlikle katılmakta ve %30'u ise katılmaktadır. Firmaların % 67'sinin mevzuatın daha açık ve anlaşılır olması gerektiği düşüncesinde oldukları söylenebilmektedir.

Tablo5.32. Duyuru ve Bilgilendirmelerin Yeterliliğine Katılım Derecesi

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Kesinlikle Katılmıyorum	2	2,9
Katılmıyorum	5	7,1
Kararsızım	11	15,7
Katılıyorum	25	35,7
Kesinlikle Katılıyorum	27	38,6
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>



Tablo5.32'ye göre, firmaların %38,6'sı KOSGEB'in duyuru ve bilgilendirme faaliyetlerinin yeterli olduğuna kesinlikle katılmakta, %35,7'si ise katılmaktadır. Dolayısıyla firmaların %73'ünden fazlası KOSGEB'in duyuru ve bilgilendirme sistemlerinin yeterli olduğu düşüncesindedir.

Tablo5.33. Değerlendirmenin Şeffaf Olması Gerektiğine Katılım Derecesi

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	13	18,6
Katılmıyorum	13	18,6
Kararsızım	23	32,9
Katılıyorum	14	20
Kesinlikle Katılıyorum	7	10
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.33'e göre, firmaların %10'u değerlendirme sürecinin daha anlaşılır, sade ve şeffaf olması gerektiğine kesinlikle katılmakta, %20'si katılmakta, %32'9'u bu konuda kararsız olduğunu belirtmekte, %18,6'sı katılmamakta ve son olarak %18,6'sı kesinlikle katılmamaktadır.

Tablo5.34. Resmi Prosedürlerin Fazla Olduğu Düşüncesine Katılım Derecesi

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	4	5,7
Katılmıyorum	1	1,4
Kararsızım	12	17,1
Katılıyorum	28	40
Kesinlikle Katılıyorum	25	35,7
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.34'e göre, firmaların %35,7'si resmi prosedürlerin fazla olduğuna kesinlikle katılmakta ve %40'ı ise resmi prosedürlerin fazla olduğuna katılmaktadır. Firmaların %75'den fazlasının resmi prosedürlerin daha az olması gerektiği düşüncesinde oldukları söylenebilmektedir.

Tablo5.35. Proje Destek ve Değerlendirme Sürecinin Daha Kısa Olması Gerektiğine Katılım Derecesi

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	2	2,9
Katılmıyorum	3	4,3
Kararsızım	7	10
Katılıyorum	29	41,4
Kesinlikle Katılıyorum	29	41,4
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.35'e göre, firmaların %41,4'ü proje destek ve değerlendirme sürecinin daha kısa olması gerektiğine kesinlikle katılmakta, %41,4'ü ise katılmaktadır. Firmaların %82'den fazlasının proje destek ve değerlendirme sürecinin daha kısa olmasını istedikleri söylenebilmektedir.

Tablo5.36. Desteğin Finansal Katkısı Olduğuna Katılım Derecesi

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	1	1,4
Katılmıyorum	3	4,3
Kararsızım	8	11,4
Katılıyorum	22	31,4
Kesinlikle Katılıyorum	36	51,4
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.36'ya göre, firmaların %51,4'ü desteğin finansal (özkaynak arttırımı) kaynak arttırımı sağladığı düşüncesine kesinlikle katılırken, %31,4'ü kaynak arttırımına katkı sağladığına katılmıştır. Firmaların %81'inden fazlasının desteğin öz kaynak arttırımına katkı sağladığını düşündükleri söylenebilmektedir.

Tablo5.37. Desteğin Satışlarda Artışa Katkısı Olduğuna Katılım Derecesi

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	3	4,3
Katılmıyorum	5	7,1
Kararsızım	12	17,1
Katılıyorum	27	38,6
Kesinlikle Katılıyorum	23	32,9
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.37'ye göre, firmaların %32,9'u alınan desteğin satışların artışına katkı sağladığına kesinlikle katılırken, %38'i satışlarda artışa katkı sağladığına katılmışlardır. Firmaların %70'den fazlası desteğin yapılan satışları arttırdığını düşünmektedir.

Tablo5.38. Özkaynağın Sağlam Olmasının Destekten Faydalanmaya Etkisinin Olması

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	6	8,6
Katılmıyorum	6	8,6
Kararsızım	17	24,3
Katılıyorum	28	40
Kesinlikle Katılıyorum	13	18,6
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.38'e göre, firmaların %18,6'sı sağlam bir özkaynak yapısına sahip olmanın destekten faydalanmada kesinlikle etkili olduğunu düşünürken, %40'ı özkaynağın sağlam olmasının destekten faydalanmaya etki ettiğine katılmıştır. Dolayısıyla firmaların %58'den fazlası sağlam bir özkaynak yapısına sahip olmanın destekten faydalanmada etkili olduğunu düşündükleri söylenebilmektedir.

Tablo5.39. Eğitim ve Tecrübe Düzeyinin Destekten Faydalanmaya Etkisinin Olması

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	5	7,1
Katılmıyorum	4	5,7
Kararsızım	20	28,6
Katılıyorum	22	31,4
Kesinlikle Katılıyorum	19	27,1
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.39'a göre, firmaların %27,1'i eğitim ve tecrübe düzeyinin destekten faydalanmalarında kesinlikle etkili olduğunu düşünürken, %31,4'ü eğitim ve tecrübe düzeyinin etkili olduğuna katılmaktadır. Dolayısıyla firmaların %58'den fazlasının eğitim ve tecrübe düzeyinin destekten faydalanmalarında etkili olduğunu düşündükleri söylenebilmektedir.

Tablo5.40. Proje Mantığı ve Katma Değerin Yüksek Olmasının Destekten Faydalanmaya Etkisinin Olması

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	3	4,3
Katılmıyorum	6	8,6
Kararsızım	13	18,6
Katılıyorum	30	42,9
Kesinlikle Katılıyorum	18	25,7
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.40'a göre, firmaların %25,7'si proje mantığı ve katma değer yüksek olmasının destekten faydalanmada kesinlikle etkili olduğunu düşünürken, %42,9'u proje mantığı ve katma değer yüksek olmasının destekten faydalanmada etkisinin olduğunu kabul etmektedir. Dolayısıyla firmaların %67'sinden fazlası proje mantığı ve katma değer yüksek olmasının destekten faydalanma üzerinde etkisinin olduğunu düşündükleri söylenebilmektedir.

Tablo5.41. Desteğin Tam Olarak Alınma Durumu

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	5	7,1
Katılmıyorum	4	5,7
Kararsızım	19	27,1
Katılıyorum	25	35,7
Kesinlikle Katılıyorum	17	24,3
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.41'e göre, firmaların %24,3'ü desteğin tam olarak aldıklarına kesinlikle katılmakta, %35,7'si ise desteği tam olarak aldıklarına katılmaktadır. Yani firmaların %60'ı desteğin tamamını almıştır.

Tablo5.42. Desteğin Zamanında Alınma Durumu

	Sayı	%
Kesinlikle Katılmıyorum	6	8,6
Katılmıyorum	11	15,7
Kararsızım	26	37,1
Katılıyorum	20	28,6
Kesinlikle Katılıyorum	7	10
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.42'ye göre, firmaların %10'u desteği zamanında aldıklarına kesinlikle katılmış ve %28,6'sı desteği zamanında aldıklarına katılmıştır. Firmaların %38,6'sının desteği zamanında aldıkları söylenebilmektedir.

Tablo5.43. Proje Aşmasında KOSGEB Personelinin Katkı Sağladığı Düşüncesine Katılım Derecesi

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Kesinlikle Katılmıyorum	9	12,9
Katılmıyorum	13	18,6
Kararsızım	27	38,6
Katılıyorum	15	21,4
Kesinlikle Katılıyorum	6	8,6
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.43'e göre, firmaların %12,9'u proje aşamasında KOSGEB personelinin katkı sağladığını kesinlikle reddetmiştir, %18,6'sı katkı sağladıklarını reddetmiş, %38,6'sı ise, bu konuda kararsız kaldıklarını belirtmiştir. Firmaların %30'dan fazlasının proje aşamasında KOSGEB personelinden destek almadıkları söylenebilmektedir.

Tablo5.44. Mevzuata Uyumda Sorun Yaşandığı Düşüncesine Katılım Derecesi

	<b>Sayı</b>	<b>%</b>
Kesinlikle Katılmıyorum	9	12,9
Katılmıyorum	10	14,3
Kararsızım	20	28,6
Katılıyorum	26	37,1
Kesinlikle Katılıyorum	5	7,1
<b>Toplam</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

Tablo5.44'e göre, firmaların %7,1'i KOSGEB mevzuatına uyumda sorun yaşadıklarına kesinlikle katılırken, %37,1'i mevzuata uyumda sorun yaşadıklarına katılmıştır. Dolayısıyla firmaların %44,2'sinin KOSGEB mevzuatına uyum sağlamada sorun yaşadıkları söylenebilmektedir.

### 5.3. ANOVA ANALİZİNE İLİŞKİN BULGULAR

Firmaların yabancı kaynak kullanım oranı ve ciro büyüklüklerine göre KOSGEB'e karşı farkındalıklarına, KOSGEB'den beklentilerine ve KOSGEB Girişimcilik Destek Programından memnuniyet derecelerine ilişkin görüşleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını tespit etmek için Tek yönlü varyans analizi (ANOVA) yapılmıştır. Varyans analizi veya F testi olarak bilinen ANOVA testi, grup ortalamaları ve bunlara bağlı olan işlemleri analiz etmek için kullanılan testtir. ANOVA testi ikiden fazla grubun ortalamalarının birbirine eşit olup olmadığını sınamak için yapılır. Eğer bir faktör varsa bu analiz tek faktörlü varyans analizidir (ANOVA). Bu analizin amacı tek bir faktöre ilişkin ikiden fazla grubun ortalamalarının karşılaştırılarak belirli bir anlamlılık oranında bir farkın olup olmadığını tespit etmektir<sup>89</sup>.

Tablo 5.45. Yabancı Kaynak Kullanım Oranı Açısından KOSGEB'e Karşı Farkındalık Farklılaşması (ANOVA Analizi)

		<b>Kare Ortalamaları</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
KOSGEB' i diğer KOBİ'lere tavsiye ediyorum.	Gruplar arası	1,292	,715	,585
	Gruplar içi	1,807		
KOSGEB desteklerinin ülke ekonomisi için önemli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	2,712	1,733	,153
	Gruplar içi	1,565		
KOSGEB desteklerinin firmaların finansman sorununu tam olarak karşıladığını düşünüyorum.	Gruplar arası	1,146	1,034	,396
	Gruplar içi	1,108		
KOSGEB' in tüm işletmelere yaklaşımının eşit olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	,087	,066	,992
	Gruplar içi	1,317		
KOSGEB desteklerinin vade bakımından uygun olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	1,961	1,223	,310
	Gruplar içi	1,602		
KOSGEB duyuru ve bilgilendirme faaliyetlerini yeterli buluyorum.	Gruplar arası	1,484	1,377	,252
	Gruplar içi	1,078		

<sup>89</sup> Sait Gürbüz ve Faruk Şahin. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Ankara, s.238.

Tablo 5.45'e göre, katılımcıların yabancı kaynak kullanım oranı açısından KOSGEB'e karşı farkındalıklarının farklılaşmasına ilişkin görüşleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ( $p=0,684$ ;  $p>0,05$ ). Dolayısıyla  $H_1$  hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 5.46. Yabancı Kaynak Kullanım Oranı Açısından KOSGEB'den Beklentilerin Farklılaşması (ANOVA Analizi)

		<b>Kare Ortalamaları</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
KOSGEB çalışanlarının firmalara daha ilgili davranması ve yardımcı olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	1,324	1,022	,402
	Gruplar içi	1,295		
KOSGEB mevzuatının daha açık ve net olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	1,410	,972	,429
	Gruplar içi	1,451		
Proje değerlendirme aşamalarının daha sade anlaşılır ve şeffaf olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	2,327	1,576	,191
	Gruplar içi	1,476		
Resmi yazışma ve prosedürlerin daha sade olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	1,524	1,397	,245
	Gruplar içi	1,091		
Proje destek ve değerlendirme sürecinin daha kısa olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	,694	,730	,575
	Gruplar içi	,951		

Tablo 5.46'ya göre, katılımcıların yabancı kaynak kullanım oranı açısından KOSGEB'den beklentilerinin farklılaşmasına ilişkin görüşleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ( $p=0,246$ ;  $p>0,05$ ). Dolayısıyla  $H_2$  hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 5.47. Yabancı Kaynak Kullanım Oranın KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan Memnuniyet Derecelerinin Farklılaşması (ANOVA Analizi)

		<b>Kare Ortalamaları</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
Aldığımız desteğin finansal (öz kaynağın artması) anlamında olumlu etkileri olmuştur.	Gruplar arası	1,725	2,118	,088
	Gruplar içi	,814		
Aldığımız desteğin satışlarımız anlamında olumlu etkilerinin olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	2,147	1,925	,117
	Gruplar içi	1,115		
Aldığımız destekte öz kaynağımızın sağlam olmasının etkili olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	1,799	1,388	,248
	Gruplar içi	1,297		
Aldığımız destekte eğitim ve tecrübe düzeyimizin yüksek olmasının etkili olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	2,365	1,868	,127
	Gruplar içi	1,266		
Aldığımız destekte proje mantığının ve katma değerinin yüksek olmasının etkili olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	,127	,106	,980
	Gruplar içi	1,197		
Proje ödemelerini tam aldığımı düşünüyorum.	Gruplar arası	2,908	2,473	,053
	Gruplar içi	1,176		
Proje ödemelerini zamanında aldığımı düşünüyorum.	Gruplar arası	1,366	1,171	,332
	Gruplar içi	1,166		
Proje sürecinde KOSGEB personelinin katkılarını aldığımı düşünüyorum.	Gruplar arası	2,844	2,420	,057
	Gruplar içi	1,175		
Proje sürecinde mevzuat ve yasal gerekliliklere uyum sağlamada sıkıntı yaşamadım.	Gruplar arası	,727	,536	,710
	Gruplar içi	1,357		

Tablo 5.47'ye göre, katılımcıların yabancı kaynak kullanım oranı açısından KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet derecelerine farklılaşmasına ilişkin görüşleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ( $p=0,452$ ;  $p>0,05$ ). Dolayısıyla  $H_3$  hipotezi reddedilmektedir.



Tablo 5.48. Ciro Büyüklüğü Açısından KOSGEB'e Karşı Farkındalık Farklılaşması (ANOVA Analizi)

		<b>Kare Ortalamaları</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
KOSGEB' i diğer KOBİ'lere tavsiye ediyorum.	Gruplar arası	1,272	,706	,552
	Gruplar içi	1,800		
KOSGEB desteklerinin ülke ekonomisi için önemli olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	1,002	,604	,615
	Gruplar içi	1,660		
KOSGEB desteklerinin firmaların finansman sorununu tam olarak karşıladığını düşünüyorum	Gruplar arası	,580	,511	,676
	Gruplar içi	1,134		
KOSGEB' in tüm işletmelere yaklaşımının eşit olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	1,486	1,204	,315
	Gruplar içi	1,235		
KOSGEB desteklerinin vade bakımından uygun olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	3,177	2,046	,116
	Gruplar içi	1,553		
KOSGEB duyuru ve bilgilendirme faaliyetlerini yeterli buluyorum.	Gruplar arası	1,329	1,218	,310
	Gruplar içi	1,091		

Tablo 5.48'e göre, ciro büyüklüğü açısından katılımcıların KOSGEB'e karşı farkındalıklarının farklılaşmasına ilişkin görüşleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ( $p=0,447$ ;  $p>0,05$ ). Dolayısıyla  $H_4$  hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 5.49. Ciro Büyüklüğü Açısından KOSGEB'den Beklentilerin Farklılaşması (ANOVA Analizi)

		<b>Kare Ortalamaları</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
KOSGEB çalışanlarının firmalara daha ilgili davranması ve yardımcı olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	1,343	1,038	,382
	Gruplar içi	1,294		
KOSGEB mevzuatının daha açık ve net olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	1,575	1,092	,359
	Gruplar içi	1,443		
Proje değerlendirme aşamalarının daha sade anlaşılır ve şeffaf olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	1,623	1,067	,369
	Gruplar içi	1,521		
Resmi yazışma ve prosedürlerin daha sade olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	1,303	1,177	,325
	Gruplar içi	1,107		
Proje destek ve değerlendirme sürecinin daha kısa olması gerektiğini düşünüyorum.	Gruplar arası	,388	,404	,750
	Gruplar içi	,961		

Tablo 5.98'a göre, ciro büyüklüğü açısından katılımcıların KOSGEB'den beklentilerin farklılaşmasına ilişkin görüşleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ( $p=0,730$ ;  $p>0,05$ ). Dolayısıyla  $H_5$  hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 5.50. Ciro Büyüklüğü Açısından KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan Memnuniyet Derecelerinin Farklılaşması (ANOVA Analizi)

		<b>Kare Ortalamaları</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
Aldığımız desteğin finansal (öz kaynağın artması) anlamında olumlu etkileri olmuştur.	Gruplar arası	,345	,387	,763
	Gruplar içi	,891		
Aldığımız desteğin satışlarımız anlamında olumlu etkilerinin olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	1,777	1,548	,210
	Gruplar içi	1,148		
Aldığımız destekte öz kaynağımızın sağlam olmasının etkili olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	2,542	2,000	,122
	Gruplar içi	1,271		
Aldığımız destekte eğitim ve tecrübe düzeyimizin yüksek olmasının etkili olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	,533	,390	,761
	Gruplar içi	1,366		
Aldığımız destekte proje mantığının ve katma değerinin yüksek olmasının etkili olduğunu düşünüyorum.	Gruplar arası	,726	,629	,599
	Gruplar içi	1,154		
Proje ödemelerini tam aldığımı düşünüyorum.	Gruplar arası	1,986	1,596	,199
	Gruplar içi	1,244		
Proje ödemelerini zamanında aldığımı düşünüyorum.	Gruplar arası	1,817	1,581	,202
	Gruplar içi	1,149		
Proje sürecinde KOSGEB personelinin katkılarını aldığımı düşünüyorum.	Gruplar arası	3,576	3,064	<b>,034</b>
	Gruplar içi	1,167		
Proje sürecinde mevzuat ve yasal gerekliliklere uyum sağlamada sıkıntı yaşamadım.	Gruplar arası	1,657	1,270	,292
	Gruplar içi	1,305		

Tablo 5.50'ye göre, farklı ciro büyüklüğüne sahip olan katılımcıların proje sürecinde KOSGEB personelinin katkılarını aldıklarına ilişkin görüşleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır ( $F=3,064$ ;  $p<0,05$ ). Katılımcıların ciro

büyükliklerine göre, KOSGEB Girişimcilik Destek Programı'ndan memnuniyet derecelerinin farklılaşmasına ilişkin diğer görüşleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Dolayısıyla  $H_6$  hipotezi kısmen kabul edilmektedir. Anlamlı farklılığın hangi ikili gruplardan kaynaklandığını belirleyebilmek adına Post-Hoc testlerinden Tukey-HSD testi yapılmıştır. Bu test sonuçlarına göre, katılımcıların proje sürecinde KOSGEB personelinin katkılarını aldıklarına ilişkin görüşlerinde; 100.000-200.000 TL ciro büyüklüğüne sahip katılımcılar (ortalama= 2,75), 201.000-500.000 TL ciro büyüklüğüne sahip katılımcılar (ortalama= 4,66), ile 501.000 TL ve üzeri ciro büyüklüğüne sahip katılımcılar (ortalama= 4,66), arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.



## SONUÇ VE ÖNERİLER

Girişimcilik, ekonomik büyümenin kilit taşıını oluşturmaktadır. Büyüme odaklı ekonomilerde girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak adına çalışmalar yapılmakta ve girişimcilerin ekonomik büyümeye katkıda bulunmaları hedeflenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin başında yer alan Türkiye’de girişimciliğin desteklenmesi için pek çok destek verilmekte ve birçok destekleme kuruluşu faaliyet göstermektedir. Destek veren kuruluş sayısı çok fazla olmasına rağmen, yeni iş yeri açan girişimcileri destekleyen kurum sayısı çok azdır. Bu kurumların başında da KOSGEB gelmektedir. Yaklaşık yedi yıldır Girişimcilik Destek Programı kapsamında aktif olarak destek veren KOSGEB, binlerce girişimcinin işyeri açmasına katkı sağlamıştır. Ancak KOSGEB’den maddi destek almak iş hayatının sadece başlangıç kısmını oluşturmaktadır. Asıl önemli olan işletmeyi ayakta tutmak ve sürdürülebilir bir yapıyla büyümeyi sağlamaktır. Pek çok girişimci bu gerçeğin farkında olmadan veya yeterince fizibilite araştırması yapmadan, iş hayatına atıldığı için pek çok sorunla karşılaşmakta, bu sorunlarla nasıl baş edebileceklerini bilmedikleri için bir süre sonra işyerlerini kapatmak zorunda kalmaktadır. Bu çalışmada, Osmaniye ilinde KOSGEB Girişimcilik Destek Programı’ndan faydalanarak işyeri açan girişimcilerin yaşadığı finansman sorunları araştırılarak, bu sorunlara çözüm önerilerinde bulunmak amaçlanmıştır.

Osmaniye ilinde 2016-2019 yılları arasında, KOSGEB Girişimcilik Destek Programı’ndan yaklaşık 130 girişimci faydalanmıştır. Bu işletmelerin bir kısmı daha ilk yıllarını tamamlayamadan kapanmış ve KOSGEB’den aldıkları desteği yasal faizi ile birlikte ödemek zorunda kalmıştır. Bir kısmı ise, adres değiştirmiş ve yeni adreslerini KOSGEB’e bildirmemiştir. Bu sebeple anket çalışması 70 girişimciye uygulanabilmiştir. Yapılan araştırmadan elde edilen sonuçlar aşağıda özetlenmiştir:

- Çalışmada destekten faydalanan girişimcilerin %64,3'ünün lisans ve lisansüstü eğitim seviyesine sahip olduğu görülmüştür. Bu durum eğitim seviyesi yüksek girişimcilerin desteklere daha fazla başvuruda bulunduğu yorumunu yapmamızı sağlamaktadır.
- Araştırmada girişimcilerin %61,4'ünün işletme açılışında %0-10 oranında yabancı kaynak kullanımı gerçekleştirdiği görülmüştür. Buradan girişimcilerin büyük çoğunluğunun kendi öz sermayeleri ile işe başlamayı tercih ettiklerini görmekteyiz.
- Girişimcilerin son yıl ciro büyüklüklerine baktığımızda ise, %58,6'sının 50.000-100.000 TL ciro büyüklüğüne sahip olduğunu görmekteyiz. Buradan yola çıkarak girişimcilerin büyük çoğunluğunun küçük çaplı işler yaptığı sonucuna ulaşabiliriz.
- Girişimcilerin %52'si işletme yönetiminde finansal planlama yaptıklarını belirtirken diğer yarısı finansal planlama yapmamaktadır. Finansal planlama yapılmaması işletmelerin sürdürülebilirliği üzerinde çok etkili olmasına rağmen girişimcilerin neredeyse yarısı bu durumu göz ardı etmektedir. Finansal planlama yapmayan girişimcilerden alınan bilgilere göre döviz kuru ve enflasyonun belirsizliği ile gelir gider akışının tahmin edilememesi sebebiyle planlama yapılamamaktadır.
- Çalışmada, işe başlarken kredi kullanan girişimcilerin büyük çoğunluğunun banka kredilerini tercih ettiği görülmüştür. Karacibioğlu (2007)'nin KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri adlı çalışmasında Muğla ilinde 50 katılımcıya uygulanan anket çalışması sonuçlarına göre, katılımcılar %60 oranında banka kredisi kullanmış, diğer kurumların sağladıkları kredileri daha az tercih etmişlerdir. Bu sonuçlar çalışmamızdaki sonuçları destekler niteliktedir.
- Katılımcılardan alınan bilgilere göre, destek veren kuruluşlar arasında en çok KOSGEB'in tanındığı ve girişimcilerde KOSGEB'in diğer desteklerine de başvuru yapma isteği olduğu görülmüştür.
- Yapılan araştırmada girişimcilerin, %78,5'inin sermaye yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar yaşadığı görülmüştür. Girişimcilerin, %75,7'sinin öz kaynak artırımı sorunu ile karşılaştıkları, %70'inin girdi fiyatlarının sürekli artış göstermesinden sorun yaşadıkları görülmüştür. Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durum, girdi fiyatlarını çok olumsuz etkilediği için üreticiden tüketiciye kadar tüm ekonomik faktörler bu durumdan zarar görmüştür. Litarütürdeki benzer

bir çalışma olan Akdağ (2014)'ın KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri adlı çalışmasında 50 katılımcıya anket çalışması uygulanmış ve çalışmanın sonuçlarına göre katılımcıların %48'i nakit para akışının sağlanamamasından ve %34'ü özkaynak yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar yaşamaktadır. Bu sonuçlar çalışmamızdaki sonuçları destekler niteliktedir.

- Girişimcilerin %81'4'ü ise, alacak tahsilatının gecikmesinden kaynaklı sorun yaşadıklarını belirtmiştir. Bu sorunun sebeplerinden birisi geleneksel satış şeklinin kullanılması ve girişimcilerin gelir gider dengesini sağlayabilmek için tahsilatı zamanında yapması gerektiğinin bilincinde olmamasıdır.
- Girişimcilerin %54,3'ü, satışların düşük olmasından kaynaklı sorun yaşamaktadır. Bu durumun başlıca nedeni ise pazarlamaya önem verilmeden geleneksel satış tekniklerinin kullanılmasıdır.
- Girişimcilerin %71'inden fazlasının döviz kuru, enflasyon ve faiz oranı belirsizliğinden kaynaklanan sorunlar yaşadığı görülmüştür. Dışa bağımlı bir il konumunda olan ve imalat sektörünün çok küçük olduğu Osmaniye'de döviz kurunun değişmesi ve enflasyon faiz oranlarının belirsizliği, girişimcileri önemli derecede etkilemektedir.
- Finansman sorunlarını çözmek için banka kredisi kullanmayı deneyen girişimcilerin %54,3'ü, bankadan kredi almakta güçlük yaşamıştır. Kredi alabilen girişimciler ise, vadenin kısa olması, faiz oranının yüksek olması ve teminat gösterme sorunu gibi konularda zorluk yaşamışlardır. Demir (2018)'in, Turizm Sektöründe KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri adlı çalışmasında 30 katılımcıya uygulanan anket çalışması sonuçlarına göre, katılımcıların %50'si kredi geri ödeme sürelerinin yeterli olmaması ve %73,3'ü faiz oranlarının yüksekliği sebebiyle kredi bulmakta zorluklar yaşamıştır. Buna ek olarak katılımcıların %56,7'si teminat yetersizliği sebebiyle kredi bulma konusunda zorluk yaşadıklarını belirtmiştir. Bu sonuçlar çalışmamızdaki sonuçları destekler niteliktedir.
- Destek alarak işe başlayan girişimcilerle yapılan yüz yüze görüşmelerde, desteği ve KOSGEB'i değerlendirmeleri istenmiş, alınan cevaplarda genel olarak sürecin uzun olması, resmi prosedürlerin fazla olması ve KOSGEB personellerinin yeterince ilgili davranmamasından şikâyetçi oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Desteğin güzel olduğunu, finansal katkısının olduğunu; ancak sürecin çok

uğraştırıcı ve uzun olduğunu belirtmişlerdir. KOSGEB'i başkalarına tavsiye etme olasılıklarının genel olarak düşük olduğu görülmüş; ancak yeni desteklere her zaman ihtiyaç duyduklarını belirtmişlerdir.

Genel olarak çalışmanın tamamı değerlendirildiğinde girişimcilerin finansman sorunu yaşamasında, yeterince araştırma yapmadan ve işletme yönetimi konusunda bilgi deneyim sahibi olmadan işe başlamalarının çok etkili olduğu görülmüş, iş hayatında karşılaştıkları finansman sorunlarına çözüm bulmakta daha çok banka kredilerini tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmada elde edilen sonuçları da dikkate alarak, önerileri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- Başarılı ve sürdürülebilir işletme sahibi olmak için işyeri açmadan önce finansal planlama yaparak, olası sorunlarla baş etme kabiliyetinin geliştirilmesi ve işletme yönetimi ve esnaflık kültürü konusunda gerekli yetkinliğe kavuşarak işe başlanması girişimcilere öneri olarak sunulabilir.
- KOBİ'lerin finansal sorunlarına yönelik uzun vadeli, akılcı ve verimliliği artırmaya yönelik politikalar oluşturulmalıdır.
- Yeni işyeri açan girişimcilere verilen destekler arttırılmalı, bu işletmeler devlet tarafından gerekli yasal düzenlemeler yapılarak desteklenmeli, denetlenmeli ve teşvik edilmelidir.
- Sermaye yetersizliği sebebiyle faaliyete başlayamayan başarı potansiyeli yüksek iş fikirleri için özel kredi ve destekler çıkarılmalıdır.
- Kredi temin etmede yaşanan sorunların aşılması, vergi ve bürokrasi yüklerinin azaltılabilmesi için gerek devlet gerekse özel kuruluşların işbirliği içerisinde çalışmasında yarar vardır.
- Destek süreci kısaltılmalı, evrak ve bürokrasi yükü hafifletilmelidir. Bu sayede girişimciler destekten en kısa sürede faydalandırılarak ekonomik varlığını güçlenmesine katkı da bulunulmalıdır.
- İmalat yapan girişimcilerin yanında perakende satış yapan işletmeler içinde cazip destekler çıkarılmalı. Üretim yapma imkanı olmayan ve maddi desteğe ihtiyaç duyan girişimcilerin, girişimcilik cesareti kırılmamalıdır.

## KAYNAKLAR

- Akdağ, O. A., (2014). *KOBİlerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri Ankara İli Uygulaması*, Yüksek Lisans Tezi, Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Aras, G. (2001). KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgahüstü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli, 1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, Nevşehir.
- Aşkın, A. (2011). Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2):55-72.
- Aydın, N., Coşkun B., Ceylan B. (2003). *Finansal Yönetim*, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Yayınları, Eskişehir.
- Aytaç, Ö., İlhan, S. (2007). Girişimcilik ve Girişimci Bir Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif, *Fırat Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Dergisi*, s.4-20.
- Balıkçı, Y. (2009). *İşletmelerde Risk Yönetimi*, Cinius Yayınları, İstanbul.
- Bektöre, S. (1970). *İşletmelerde Çalışma Sermayesinin Analizi*, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, Ankara.
- Bozkurt, Ö. (2006). Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2):98-100.
- Bozkurt, Ö.Ç. (2011). *Dünya'da ve Türkiye'de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Bozkurt, Ö., Erdurur, K. (2013). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerine Bir Araştırma, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(2):57-77.
- Çelik, A., Akgemci, T. (2007). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Gazi Kitap Evi, Ankara.
- Çetinkaya Bozkurt, Ö., Kalkan, A., Koyuncu, O. ve Alparslan, A.M. (2012). Türkiye'de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15: 229-247.
- Çör, Ö., (2018). *KOBİ'lerde Finansal Okuryazarlık: Finansal Yönetime Etkisi, Sorunlar ve Öneriler*, Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Damgacıoğlu, M. H., Uygun, R. (2011). Girişimcilik Paradigmasında Dönüşüm: Deneyime Dayalı Girişim Türleri Üzerine Bir Değerlendirme, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2):22-24.



- Demir, R., (2018). *Turizm Sektöründe Kobilerin Finansman Sorunları Ve Çözüm Önerileri: Şirince Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Demirci, S. (2007). KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri, Kafkas Üniversitesi, Kars. <http://www.tml.web.tr/download/sermaye-piyasasi-araclari.pdf> (01.04.2019).
- Doğan, N., (2010). *Türkiye'de Girişimcilik Eğilimi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma*, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.
- Durukan, T. (2006). Düünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğin Önemi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2):28-32.
- Ercan, S. ve Gökdeniz, İ. (2009). Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan, *Bilig/Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 49:59-82.
- Gerber, M.E. (1996). *Girişimcilik Tutkusu*, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Güney, S. (2002). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Siyasal Kitap Evi, Ankara.
- Gürbüz S. ve Şahin F. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Seçkin Yayınları, Ankara.
- Gürol, M.A. (2006). *Küresel Arena'da Girişimci ve Girişimcilik*, Gazi Kitap Evi, 1.Baskı, Ankara.
- Hacıevliyagil, N. (2016). KOBİ'lerin Finansman Sorununa Bir Çözüm Önerisi: Milli Ekonomi Modeli, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(3):35. <http://www.borsaistanbul.com/sirketler/halka-arz-ve-borsada-islem-gorme/pay-piyasasi/halka-arz/yildiz-pazar-ve-ana-pazar/kotasyon-sartlari>. (01.10.2018).
- Karacibioğlu, S. R.,(2007). *Kobilerin Finansman Sorunları Ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Kerr, S.P., Kerr, W.R. ve Xu, T. (2017). Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literatur. *Harvard Business School*, 18-047.
- Kılıç R., Keklik B., Çalış N. (2012). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Bandırma İİBF İşletme Bölümü Örneği, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2):424.
- Korkmaz, O. (2012). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(2):209-226.
- KOSGEB, <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6320/teskilat-semasi> (06.04.2018).
- KOSGEB, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03\\_00\(18\)\\_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K\\_DESTEK\\_PROGRAMI\\_UYGULAMA\\_ESASLARI.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/UE-03_00(18)_GI%CC%87RI%CC%87S%CC%A7I%CC%87MCI%CC%87LI%CC%87K_DESTEK_PROGRAMI_UYGULAMA_ESASLARI.pdf). (04.11.2018)
- Küçük, O. (2010). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Küçükçolak, A. (1998). *Kobilerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yolu İle Çözümü*, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, İstanbul.
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesi ve Desteklemesi İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun, Madde 4

- [http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB\\_KANU\\_NU.pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB_KANU_NU.pdf) (06.04.2018).
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesi ve Desteklemesi İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun, Madde 1. [http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB\\_KANU\\_NU.pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB_KANU_NU.pdf) (06.04.2018).
- Müftüoğlu, T. ve Durukan, T. (2004). *Girişimcilik ve KOBİ'ler*. Gazi Kitapevi, Ankara.
- İlhan, S. (2003). Sosyo Ekonomik Bir Fenomen Olarak Girişimciliğin Oluşumunu Etkileyen Başlıca Faktörler. *Muğla Üniversitesi SBE Dergisi*, 11:61-79.
- Örücü, E. Kanbur, A. (2008). Örgütsel-Yönetimsel Motivasyon Faktörlerinin Çalışanların Performans ve Verimliliğine Etkilerini İncelemeye Yönelik Ampirik Bir Çalışma: Hizmet ve Endüstri İşletme Örneği. *Yönetim ve Ekonomi*, 15(1):86.
- Uzun, E. (2013). "İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Teorik Olarak İrdelenmesi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 60:158-168.
- Shane, S., Locke, E. A. ve Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial Motivation, *Cornell Universitys ILR School Dijital Commons@ILR*, 830:2-24.
- Van Praag, C.M. ve Versloot. P.H. (2007). The Economic Benefits and Costs of Entrepreneurship: A Review of the Research. *Foundations and Trends R in Entrepreneurship*, 4(2):27-34.
- Weiers R. M. (2008). *Introduction to Business Statistics*, 7th. South Western Cenage Learning, Joe Sabatino Puplicher, s.300.
- Yörük, N. (2003). Kobilerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 187-204.
- Yurtsever, G., Ateş C., Yurtsever Ş. (2006). *Girişimcilik*, Karahan Kitap Evi, Adana.
- Yüksel, A. H., Demiray U., Gökdağ D., Ünlü S., Tuna Y., Eroğlu E., Yılmaz R. A. Solmaz B. (2007). *Etkili İletişim*, Pegem Yayınları, Ankara.
- Zengin, N. ve Çelik, O. (2009). Çevresel Faktörlerin Girişimcilik Üzerine Etkileri, *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dergisi*, 1-29.

**EK**

**KOSGEB DESTEĞİ İLE AÇILAN İŞLETMELERİN KARŞILAŞTIĞI  
FİNANSMAN SORUNLARINA İLİŞKİN ANKET FORMU**

Sayın Yönetici,

Bu anket çalışması, Osmaniye’de faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin finansman sorunlarını tespit etmek amacı taşımaktadır. Elde edilecek sonuçlar, konu ile ilgili bilimsel bir veri tabanı oluşturacak, başka bir amaçla kullanılmayacaktır. Araştırmada yer alan sorulara verilecek cevapların içtenliği ve eksiksiz olması, araştırma sonuçlarını olumlu yönde etkileyecektir. Katkılarınızı esirgemeyeceğimizi umar, bu konuda göstereceğiniz yakın ilgi ve işbirliğinden dolayı teşekkür ederim.

Meryem ORAN

KİYÜ Yüksek Lisans Öğrencisi

**A. Firmayı Tanımaya Yönelik Sorular**

**1.Eğitim durumunuz:**

Okur-Yazar       İlkokul       Ortaöğretim/Lise       Lisans/Lisansüstü

**2.Mesleki tecrübeniz:**

1-5 Yıl       6-10 Yıl       11-20 Yıl       21 Yıl ve Üzeri

**3.Firmanızın yaşı:**

1 Yıldan Az       1-3 Yıl       4-10 Yıl       10 Yıl ve Üzeri

**4. Firmanızda son yıl kaynaklarınızın içerisinde yabancı kaynak (banka kredisi, esnaf kefalet ..) kullanım oranınız nedir?**

0-% 10  
 % 11-30  
 % 31- 50  
 % 51- 80  
 % 81 ve üzeri

**5.İşletmenizin son yıl ciro büyüklüğü ne kadardır (TL)?**

- 50.000 – 100.000 TL  
 101.000-200.000 TL  
 201.000 -500.000 TL  
 501.000 ve üzeri TL

**6.İşletmenizde finansal planlama yapıyor mu?**

- Evet  Hayır

**7.Cevabınız hayır ise, hangi faktörler planlama yapmamanıza nedendir?**

- Yüksek enflasyon  
 Politik istikrarsızlık  
 Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği  
 Gelir gider akışlarının tahmin edilememesi  
 Kalifiye personel eksikliği

**8.Kredi kuruluşlarından en sık hangisini kullanıyorsunuz?**

- Banka kredileri  
 Esnaf kefalet Kredileri  
 KOSGEB kredileri

**B. Proje Deneyimleri**

**1. KOBİ'leri destekleyen KOSGEB dışındaki kuruluşları (Kalkınma Ajansları, İŞGEM) tanıyor musunuz?**

- Evet  Hayır  Kısmen

**2.Daha önce KOSGEB dışında herhangi bir kuruma proje yazdınız mı?**

- Evet  Hayır

**3. Proje yazdıysanız projeniz desteklendi mi?**

- Evet  Hayır

**4.Proje yazımı konusunda eğitim aldınız mı?**

- Evet  Hayır

**5.Proje yazımında teknik destek veya danışmanlık hizmeti aldınız mı?**

- Evet  Hayır

**6.KOSGEB' in desteklerinden nasıl haberdar oldunuz?**

- Danışmanlık firmasından  
 Sosyal medyadan  
 Yazılı ve görsel basından  
 Arkadaş tavsiyesinden

**7.Bundan sonra KOSGEB dışında başka bir kuruma proje yazmayı düşünür müsünüz?**

Evet  Hayır

**8.Bundan sonra KOSGEB' e proje yazmayı düşünür müsünüz?**

Evet  Hayır

### C. İşletmenin Finansman Sorunlarına İlişkin Sorular

**1.Genel finansal sorunları ile ilgili görüşleriniz nelerdir?**

	1*	2	3	4	5
1. En çok işletme sermayesi yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar yaşıyorum.					
2. En çok öz kaynak artırımında sorunlar yaşıyorum.					
3. Girdi fiyatlarının sürekli artış göstermesinden kaynaklanan sorunlar yaşıyorum.					
4. Alacak tahsilatındaki gecikmelerden kaynaklanan sorunlar yaşıyorum.					
5. Satışların düşüklüğü ve/veya dalgalı olmasından kaynaklanan sorunlar yaşıyorum.					
6. Döviz kuru, enflasyon ve faiz oranlarının belirsizliğinden kaynaklanan sorunlar yaşıyorum.					

\*1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum.

**2.Bankadan kredi almakta güçlükler yaşadınız mı?**

Evet  Hayır

**3.Cevabınız evet ise, bankalarla ilgili yaşanan genel sorunlarla ilgili görüşleriniz nelerdir?**

	1*	2	3	4	5
1. Kredi faiz oranlarının çok yüksek olmasından kaynaklanan sorunlar yaşıyorum.					
2. İstedğim miktardan daha az kredi kullanımından kaynaklanan sorunlar yaşıyorum.					
3. Vadenin kısa olmasından kaynaklanan sorunlar yaşıyorum.					
4. Kredi için teminat gösterme de sorunlar yaşıyorum.					
5. Bankalarla bürokratik işlemlerde sorunlar yaşıyorum.					
6. Firmamla ilgili kötü sicil kaydından dolayı sorunlar yaşıyorum.					

\*1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum.

#### D. KOSGEB'e Genel Bakış Açınız ve KOSGEB Farkındalığı

	1*	2	3	4	5
1. KOSGEB' i diğer KOBİ'lere tavsiye ediyorum.					
2. KOSGEB desteklerinin ülke ekonomisi için önemli olduğunu düşünüyorum.					
3. KOSGEB desteklerinin firmaların finansman sorununu tam olarak karşıladığını düşünüyorum					
4. KOSGEB' in tüm işletmelere yaklaşımının eşit olduğunu düşünüyorum.					
5. KOSGEB desteklerinin vade bakımından uygun olduğunu düşünüyorum.					
6. KOSGEB duyuru ve bilgilendirme faaliyetlerini yeterli buluyorum.					

\*1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum.

#### E. KOSGEB'den Beklentileriniz

	1*	2	3	4	5
1. KOSGEB çalışanlarının firmalara daha ilgili davranması ve yardımcı olması gerektiğini düşünüyorum.					
2. KOSGEB mevzuatının daha açık ve net olması gerektiğini düşünüyorum.					
3. Proje değerlendirme aşamalarının daha sade anlaşılır ve şeffaf olması gerektiğini düşünüyorum.					
4. Resmi yazışma ve prosedürlerin daha sade olması gerektiğini düşünüyorum.					
5. Proje destek ve değerlendirme sürecinin daha kısa olması gerektiğini düşünüyorum.					

\*1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum.

#### F. KOSGEB'den Alınan Destekle İlgili Görüşleriniz

	1*	2	3	4	5
1. Aldığımız desteğin finansal (öz kaynağın artması) anlamında olumlu etkileri olmuştur.					
2. Aldığımız desteğin satışlarımız anlamında olumlu etkilerinin olduğunu düşünüyorum.					
3. Aldığımız destekte öz kaynağımızın sağlam olmasının etkili olduğunu düşünüyorum.					
4. Aldığımız destekte eğitim ve tecrübe düzeyimizin yüksek olmasının etkili olduğunu düşünüyorum.					
5. Aldığımız destekte proje mantığının ve katma değerinin yüksek olmasının etkili olduğunu düşünüyorum.					

\*1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum.

**F. KOSGEB'den Alınan Destekle İlgili Görüşleriniz(Devamı)**

	1*	2	3	4	5
6. Proje ödemelerini tam aldığımı düşünüyorum.					
7. Proje ödemelerini zamanında aldığımı düşünüyorum.					
8. Proje sürecinde ajans personelinin katkılarını aldığımı düşünüyorum.					
9. Proje sürecinde mevzuat ve yasal gerekliliklere uyum sağlamada sıkıntı yaşamadım.					

\*1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum.



## ÖZGEÇMİŞ

Meryem ORAN, 1990 yılında Osmaniye Düziçi'nde doğdu. İlkokul, ortaokul ve liseyi Düziçi'nde tamamlayan Meryem ORAN, 2012 yılında Kilis 7 Aralık Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. 2014 yılında Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Yüksek Lisans öğrenimine başladı. Orta düzeyde İngilizce bilen Meryem ORAN, üniversite son sınıftayken KOSGEB Girişimcilik Eğitimleri ve danışmanlık hizmetleri veren özel bir şirkette çalışmaya başladı, 2015 yılında buradaki işinden ayrılarak Osmaniye'ye döndü ve kendi eğitim ve danışmanlık firmasını açtı. Halen işletmesi açık olup, girişimcilik eğitimleri vermeye devam etmektedir.

## VITAE

Meryem ORAN was born in 1990 in Osmaniye Düziçi. Meryem ORAN completed primary, secondary and high school education in Düziçi. In 2012, she graduated from Kilis 7 Aralık University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration. In 2014, she started her graduate studies at Kilis 7 Aralık University, Institute of Social Sciences. Meryem ORAN, who speaks intermediate level English, started to work for a private company providing KOSGEB Entrepreneurship Trainings and consultancy services when she was a senior in the university. In 2015, she quit her job and returned to Osmaniye and opened her own training and consultancy firm. The company is still open and continues to provide entrepreneurship trainings.