

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

KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ KAPSAMINDA KURULAN
KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ
KİLİS İLİ ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hamza YILMAZ

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Cuma ERCAN

KİLİS

OCAK - 2015

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

KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ KAPSAMINDA KURULAN
KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ
KİLİS İLİ ÖRNEĞİ

Hamza YILMAZ

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

Jüri Üyeleri

(Unvanı, Adı ve SOYADI)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Doç. Dr. Sadettin PAKSOY

Yrd. Doç. Dr. Cuma ERCAN

İmzası

Sosyal Bilimler Enstitüsü Onayı

SBE Müdürü
Doç. Dr. Halil ALDEMİR

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.(20/01/2015)

Tezi Hazırlayan Öğrencinin

Adı ve Soyadı

Hamza YILMAZ

İmzası

ÖZET

KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ KAPSAMINDA KURULAN KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ KİLİS İLİ ÖRNEĞİ

YILMAZ, Hamza

Yüksek Lisans Tezi, İşletme Ana Bilim Dalı

Tez danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Cuma ERCAN

Ocak 2015, 119 sayfa

Bilindiği üzere KOBİ'ler ülkemizdeki toplam işletme sayısının %98 'ini, toplam istihdamın ise %75 'ini oluşturmaktadırlar. Ülkemizde KOBİ'ler ve Girişimcilik konusunda ana kuruluş misyonunu barındıran KOSGEB, girişimciliğin yaygınlaştırılması ve süreklilik arz eden işletmelerin kurulması için yoğun bir çalışma sürdürmektedir. Bu bağlamda KOSGEB destek programlarından olan "Yeni Girişimci Desteği" kapsamında desteklenmesine karar verilen KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların bilinmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada amaç, KOSGEB Yeni Girişimci Desteği Kapsamında Kurulan KOBİ'lerin Karşılaştıkları Sorunları belirlemektir. Bu kapsamda elde edilecek bulgular ile KOBİ'lerin destek sürecinde karşılaştıkları sorunları en aza indirmek için yapılabilecek çalışmalar belirlenmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, KOSGEB, Girişimcilik, Devlet Destekleri, KOBİ Sorunları.

ABSTRACT

THE OBSTACLES SME'S WHICH ARE ESTABLISHED IN SCOPE OF KOSGEB'S NEW ENTREPRENEUR SUPPORT PROGRAM AND SOLUTIONS: EXAMPLES IN PROVINCE KİLİS

YILMAZ, Hamza

Master's Thesis: Department of Business Management

Supervisor: Asst. Prof. Dr. Cuma ERCAN

January 2015, 119 Pages

As it is known that 98% of the total number of enterprises and 75% of the total employment in our country, are driven by SME's. KOSGEB, is the main institution for the mission on SME's and Entrepreneurship in Turkey keep intensive focus on spreading the entrepreneurship and establishing sustainable business environment. In this context; It is vitally important to know obstacles are faced by the SME's which are determined to be supported in scope of KOSGEB's one of the supporting programme called "New Entrepreneur Support". The main of this study, to identify the obstacles faced by SME's which are established in scope of KOSGEB's New Entrepreneur Support. It will be study to minimize the obstacles faced by SME's during the supporting process by using the findings in this scope.

Key Words: SME's, KOSGEB, Entrepreneurship, Supports of State, SME's Problems.

ÖNSÖZ

Elimden geldiğince özenle çalışmaya gayret göstersem de kusurlar olabileceği gerçeğini kabul ederek; çalışmamın bu konu ile ilgilenenlere yardımcı olmasını ümit ediyorum. Bu çalışmadaki tüm kusur ve eksikliklerin şahsıma ait olduğu bilinciyle; sadece tez aşamasında değil tüm yüksek lisans eğitimim süresince desteğini benden esirgemeyen, değerli vaktini bana ayırmaktan hiçbir zaman çekinmeyen, geniş tecrübeleri ile bana yardımcı olmaya çalışan yüksek lisans eğitimime başladığım ilk günden tezin teslimi anına kadar geçen bütün bu yorucu ve meşakkatli süreçte her türlü soruma içtenlikle cevap verip yol gösteren saygı değer danışman hocam Yrd.Doç.Dr. Cuma ERCAN ‘a içten teşekkürlerimi belirtmek isterim.

Bu tez konusuna karar vermeden önceki hazırlık aşamasında nasıl bir çalışma yapmalıyız sorusuna cevap ararken destekleriyle hep yanımda olan kıymetli hocalarım Prof.Dr. H. Mustafa PAKSOY’a ve Doç.Dr. Sadettin PAKSOY ‘a teşekkürü bir borç bilirim.

”Bin bilsen de bir bilene danış.” Ata sözümüzden hareketle bu çalışmamda en ufak bir katkısı dahi olabileceğini düşündüğüm herkesle imkanların el verdiği nisbette görüşüm, fikirlerini almaya çalıştım. Bu nedenle bu tez aşamasında yardımı dokunan herkese de teşekkür ederim. Hususi olarak araştırma görevlisi değerli ev arkadaşım Mehmet Ali ÇELİK’ e teşekkür ederim.

Elbette ki hayatımda en önemli yerlere sahip olan annem, babam ve kardeşlerime de çok teşekkür ederim.

Son olarak “seni öldürmeyen her şey güçlendirir” sözünden hareketle her yeni günün bizlere, sevdiklerimize ve tüm insanlığa barış, huzur ve toplumsal refah getirmesi temennisiyle saygılarımı sunuyorum.

Hamza YILMAZ

OCAK /2015 /KİLİS

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	II
ABSTRACT.....	II
ÖNSÖZ.....	III
İÇİNDEKİLER.....	IV
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	VII
KISALTMALAR LİSTESİ.....	VIII
GİRİŞ.....	IX

BİRİNCİ BÖLÜM

1.KOBİ'LER ve DEVLET DESTEKLERİ

1.1.KOBİ'lerle İlgili Genel Bilgiler	3
1.1.1.KOBİ Tanımı	4
1.1.2.KOBİ'lerin Avantajları	8
1.1.3.KOBİ'lerin Dezavantajları	11
1.1.4.KOBİ'lere Yönelik Tehdit ve Fırsatlar	16
1.1.5.KOBİ'ler Üzerine Güncel Bir SWOT Analizi.....	19
1.1.5.1. Güçlü Yönler	19
1.1.5.2. Zayıf Yönler	20
1.1.5.3.Fırsatlar.....	21
1.1.5.4.Tehditler	22
1.1.6. KOBİ'lerin rekabet gücü.....	23
1.2.Devlet Destekleri	23
1.2.1.Devlet Desteği Nedir?	25
1.2.2.Devlet Desteği Veren Kurumlar	25
1.2.2.1.Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu(TÜBİTAK).....	25
1.2.2.2.Kalkınma Ajansları.....	27
1.2.2.3.Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı(KOSGEB)	29
1.2.2.3.1.Kuruluşun Görevleri	30

İKİNCİ BÖLÜM

2.GİRİŞİMCİLİK

2.1.Girişimcinin Tanımı ve Özellikleri.....	35
2.2.Girişimciliğin Önemi.....	38
2.3.Girişimciliğin Tarihçesi.....	46

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.KOSGEB DESTEKLERİ

3.1.Genel Destek Programı.....	56
3.1.1. Yurt İçi Fuar Desteği.....	57
3.1.2.Yurt Dışı İş Gezisi Desteği.....	58
3.1.3.Tanıtım desteği.....	59
3.1.4. Eşleştirme Desteği.....	59
3.1.5.Nitelikli Eleman İstihdam Desteği.....	59
3.1.6.Danışmanlık Desteği.....	60
3.1.7.Eğitim Desteği.....	60
3.1.8.Enerji Verimliliği Desteği.....	61
3.1.9.Tasarım Desteği.....	62
3.1.10. Sınai Mülkiyet Hakları Desteği.....	62
3.1.11. Belgelendirme Desteği.....	62
3.1.12.Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği.....	63
3.1.13. Bağımsız Denetim Desteği.....	63
3.2.Kobi Proje Destek Programı.....	63
3.3.Kredi Faiz Desteği.....	67
3.4.Tematik Proje Destek Programı.....	71
3.5.AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı.....	71
3.6.İşbirliği Güçbirliği Destek Programı.....	73
3.7.Gelişen İşletmeler Piyasası Kobi Destek Programı.....	74
3.8.Girişimcilik Destek Programı.....	75
3.8.1.İşletme Kuruluş Desteği.....	78
3.8.2.Kuruluş Dönemi Makine, Techizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği.....	78
3.8.3.İşletme Giderleri Desteği.....	78
3.8.4.Sabit Yatırım Desteği.....	79

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4.KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ KAPSAMINDA KURULAN KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

4.1.Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	80
4.2.Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları.....	81
4.3.Verilerin Analizi ve Değerlendirmesi.....	81
4.3.1.Cinsiyet.....	82
4.3.2.Medeni Durum.....	82
4.3.3.Yaş Aralığı.....	83
4.3.4.Girişimcilerin Öğrenim Durumu.....	84
4.3.5.Aylık Gelir Düzeyi.....	85
4.3.6.İşletmelerin Hukuki Statüsü.....	86
4.3.7.İşletmelerin Faaliyet Alanları.....	87
4.3.8.İş Deneyimi.....	88
4.3.9.İş Planlarını Kimin Hazırladığı Sorusu.....	89
4.3.10.İşletmenin Faaliyetine Devam Edip Etmediği Sorusu.....	90
4.3.11.İşletmenizi niye kapattınız?.....	91
4.3.12.İşletme Kurarken Yaşanan Sorunlar.....	92
4.3.13.Başlangıç Sermayesi Temini.....	93
4.3.14.KOSGEB Desteklerini Yeterli ve Kapsayıcı Buluyor musunuz?.....	94
4.3.15.Sabit Yatırım Desteği.....	95
4.3.16.Sabit Yatırım Desteğine Niye Başvurmadınız?.....	96
4.3.17.Destek Sürecinde Karşılaşılan En Önemli Sorun.....	97
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	99
KAYNAKLAR.....	102
ÖZGEÇMİŞ.....	107
EK.Anket Formu Örneği.....	108

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Ankete katılanların cinsiyet dağılımını gösteren pasta grafiği	82
Şekil 2: Ankete katılanların medeni durumlarının dağılımını gösteren pasta grafiği	83
Şekil 3: Ankete katılanların yaş aralığının dağılımını gösteren pasta grafiği	84
Şekil 4 : Girişimcilerin Öğrenim Durumunu Gösteren Pasta Grafiği.....	85
Şekil 5: Ankete katılanların aylık gelir dağılımını gösteren pasta grafiği.	86
Şekil 6: Ankete katılanların kurmuş oldukları işletmelerin hukuki yapı dağılımını gösteren pasta grafiği.	87
Şekil 7: Ankete katılanların kurmuş oldukları işletmelerin faaliyet alanlarının dağılımını gösteren pasta grafiği.	88
Şekil 8: Ankete katılanların iş deneyimi dağılımını gösteren pasta grafiği.	89
Şekil 9: Ankete katılanların iş planlarını kime yazdırdıkları dağılımını gösteren pasta grafiği.	90
Şekil 10: Ankete katılanların işletmelerin faaliyetlerine devam edip etmediği dağılımını gösteren pasta grafiği.	91
Şekil 11: Ankete katılanların işletmelerini kapatma nedenleri dağılımını gösteren pasta grafiği.	92
Şekil 12: Ankete katılanların işletmelerini kurarken yaşadıkları sorunların dağılımını gösteren pasta grafiği.	93
Şekil 13: Ankete katılanların işletmelerini kurarken başlangıç sermayesini nasıl temin ettikleri dağılımını gösteren pasta grafiği.	94
Şekil 14: Ankete katılanların KOSGEB Desteklerini kapsayıcı ve yeterli buluyor musunuz?sorusuna verdikleri cevapların dağılımını gösteren pasta grafiği.	95
Şekil 15: Ankete katılanların sabit yatırım desteğine başvurduğunuz mu?sorusuna verdikleri cevapların dağılımını gösteren pasta grafiği.	96
Şekil 16: Ankete katılanların sabit yatırım desteğine başvurmadığınızın nedeni nedir?sorusuna verdikleri cevapların dağılımını gösteren pasta grafiği.	97
Şekil 17: Ankete katılanların destek sürecinde karşılaştığınız en önemli sorun nedir? sorusuna verdikleri cevapların dağılımını gösteren pasta grafiği.	98

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 1:Yeni Girişimci Desteğinin Unsurları, Oranı, Süresi ve Üst Limiti Tablosu..... 76

Tablo 2:İŞGEM Desteğinin Unsurları, Oranı, Süresi ve Üst Limiti Tablosu 77

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
BİST	: Borsa İstanbul
CE	: ConfirmedEuropean
İŞGEM	: İş Geliştirme Merkezi
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KOSGEB	: Kùçuk ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÖİDD	: Kùçuk Ölçekli İşletme Kurma Danışmanlığı Desteği
MKK	: Merkezi Kayıt Kuruluğu
MS	: Milattan Sonra
OHSAS	: İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TL	: Türk Lirası
TPE	: Türk Patent Enstitüsü
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜRKAK	: Türk Akreditasyon Kurumu
TÜRSAB	: Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği
UGE	: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi
VAP	: Verimlilik Arttırıcı Projeler

GİRİŞ

İçinde bulunduğumuz 21. yüzyılda dünya ekonomi literatüründe küreselleşme kavramı ve dünyamızın küçük bir köy haline geldiği sıklıkla anılmaya başlanmıştır. Artık tüm ülke ekonomileri birbirinden etkilenmekte ve bu etkilenmelerin sebep olduğu sorunları aşmak için yeni çözümler üretmek ve gelişmelere ayak uydurmak zorunda kalmışlardır. Bu değişimlerin biri de KOBİ'ler için olmuştur.

Küreselleşmenin KOBİ'ler üzerindeki tesiri, artan ve şiddetlenen bir rekabet olarak kendini göstermektedir. Gerekli önlemleri ivedilikle almayan ülkelerin ekonomilerinde resesyonlar yaşanmaya başlanmıştır. Ülkeler bu resesyonları aşmak, işsizlik sorunlarına çözümler bulabilmek, yeni istihdam fırsatları oluşturabilmek için girişim ve girişimciye büyük önem vermeye başlamışlardır. Girişim sözcüğü ilk olarak 15.yüzyılda eski Fransızca 'da kullanılmaya başlandığı düşünülen bir kelimedir. Girişim ve girişimci kelimeleri o zamanda devrimci burjuvazisini de akla getirecek biçimde, fırsatları yakalama konusunda gözü kara, kalkışmaya hazır, tereddütsüz ve cesur anlamına geliyordu. Girişimcilik, hem günlük hayatta hem de ekonomi ve yönetim gibi teknik alanlarda oldukça sık kullanılan bir kavramdır (Beybur, 2009:2).

Girişimcilik, günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan memleketlerin ekonomik verimini açıklamada önemli bir unsur olarak algılanmaktadır. Ancak buna rağmen girişimciliğin tam olarak hangi çeşit ekonomik uğraşları kapsayacağını veya kapsamı gerektiğini ve piyasalardaki hangi aktörlerin, unsurların "girişimci" olarak kabul edilebileceğine dair ortak bir eğilimden veya uzlaşıdan söz edilemez. Tüm bunlarla birlikte girişimcilik kavramının ekonomi terimi olarak ilk kullanımı 1759'da İrlanda kökenli Fransız iktisatçı Richard Cantillon tarafından basılı bir kaynakta kullanılmıştır. Cantillon bu kaynakta girişimciyi risk alma uzmanı olarak tanımlamıştır (Casson vd, 2006:74-86). Farklı bakış açılarına, perspektiflere ve disiplinlere ait çalışmalar, farklı kavramsal bütünlükler ortaya çıkarmışlardır.

Çalışmaların bir bölümü girişimciliğin, ücretli çalışma dışındaki nitelikler tarafından belirlenen bir tercih olduğunu iddia ederken; girişimcilerin bağımsız çalışma yönünde bir konsantrasyona dayandığını belirtmişlerdir (Bozkurt ve Baştürk, 2003:44-47).

KOBİ konusuna gelince KOBİ'ler esnek üretim yapıları, ekonomik krizlerden daha az etkilenmeleri gibi sebeplerle ülke ekonomilerinin gözdesi olmaktadır. Madalyonun diğer tarafında ise finansmana erişimde sorun yaşamaları, ölçek ekonomileri fırsatlarından yararlanamamaları KOBİ'lerin sorunlarının başında gelmektedir.

Bu çalışmada KOSGEB yeni girişimci desteği kapsamında kurulan KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlarının belirlenmesine yönelik bir araştırma yapılmıştır. Bu çalışmanın neticesinde KOSGEB desteğiyle kurulan KOBİ'lerin en önemli sorunlarının destek ödemelerinin geç yapılması ve destek limitlerinin yetersiz olduğu görülmüştür. Bu kapsamda çalışma dört bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde KOBİ'ler ve devlet destekleri,, ikinci bölümde girişimcilik, üçüncü bölümde ise KOSGEB destekleri incelenmiştir. Dördüncü bölümde ise çalışmanın bulguları ortaya konulmuş ve tartışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KOBİ'LER ve DEVLET DESTEKLERİ

1.1.KOBİ'lerle İlgili Genel Bilgiler

Günümüzde bir taraftan teknolojinin hızla ilerlemesi, diğer taraftan rekabetin giderek küreselleşmesi ve artması ekonomik yapıda önemli değişiklikleri zorunlu hale getirmektedir. Yaşanmakta olan küresel yeniden yapılanma sürecinin uluslararası ekonomik yapıda ve ulusal ekonomilerde makro açıdan ortaya çıkardığı yenilikler çerçevesinde günümüzde işletmelerin nasıl başarılı olacağı ve istikbalin işletmelerinin niteliğinin nasıl olacağı gibi sorular makro ekonomik düzeyde araştırmaların, ilgilerin ve ekonomistlerin eğilimlerinin odak noktasını oluşturmaktadır.

Klasik örgütler için başarının temel şartları olarak kabul edilen öğeler artık günümüzün kurum ve kuruluşları için yeterli olmamaktadır ve bu değerlerin güncel olarak yeniden ele alınması gerekliliğini ortaya koymuştur. İş dünyasının hemen hemen tüm kurallarını alacağı eden ekonomik yapıdaki küresel ve makro değişimler işin ve işletmenin ve girişimcinin yeniden örgütlenmesini zorunlu kılmaktadır.

Ülkemizde toplam işletme sayısının % 98' ni ve toplam istihdamın % 75'ini oluşturan KOBİ' ler esnek üretim yapıları, kriz dönemlerinde gösterdikleri dirençler, ülkemiz makro ekonomik sorunlarından biri olan belkide en birincisi olan işsizlik sorunun çözümüne sağladığı katkılarla çok önemli bir yere sahiptirler. KOBİ'ler diğer taraftan teknolojik sahadaki yaşanan hızlı değişimlere ayak uyduramamaları ve ölçek ekonomilerinin meydana getirdiği fiyat ve rekabet avantajlarından faydalanamamaları en büyük sorunlarının başında gelmektedir.

1.1.1.KOBİ Tanımı

KOBİ tanımı noktasında birden fazla tanım olmakla birlikte ülkemizde KOBİ'lerin desteklenmesinde ulusal görevi üstlenmiş KOSGEB'in tanımı en yaygın ve kabul görmüş olanıdır. Yıllık net satış hasılatı 40 milyon Türk Lirasını geçmeyen ve istihdam edilen personel sayısı 250'yi aşmayan bütün işletmeler KOBİ olarak adlandırılmaktadır.

Tanımın dayanağı: 3143 sayılı Kanununun Ek 1 inci maddesine dayanılarak Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca hazırlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik.”

Küçük ve orta boy işletmeler bir ekonominin orta sınıfını oluşturmaktadır ve bu yönüyle belkemiği konumundadır. Homojen bir özellik taşımasına rağmen genel olarak söz konusu işletmelerin; mikro, küçük ve orta boy işletmeler olmak üzere üç sınıfta toplandığı görülmektedir. Sanayi devriminden bu zamana kadar geçen süreçte özellikle “ölçek ekonomisi” teorisinden hareketle büyük ölçekli işletmeler önemsenmiştir. Bu önemsemeye büyük işletmelerin maliyet tasarrufu sağlamaları etkin olmuştur. Ve gerek serbest piyasa ekonomisinde gerekse sosyalist ekonomilerde ideal olan büyük olandır düşüncesi 18., 19., ve 20. yy. da etkinliğini göstermiştir. Ancak 1960'lı yıllara gelindiğinde bu yaygın ve genel kabul görmüş düşüncenin belli ölçülerde etkinliğini kaybettiği görülmektedir. 1970'li yıllardan itibaren küçük işletme akımının oluştuğu gözlemlenmektedir. Ve geçmiş yılların aksine gerek gelişmiş ülkelerde gerekse gelişmekte olan ülkelerde küçük ve orta boy işletmelerin desteklendiği, bu işletmelerin sadece sosyal ve politik düzlemde değil ekonomik düzlemde de sahip oldukları üstünlüklerin güçlü bir şekilde vurgulandığı göze çarpmaktadır.

Bu gelişmeler sonucunda Avrupa Birliği küreselleşen dünyada “Önce Küçük Olanı Düşün” sloganıyla KOBİ'lere verdikleri önemi dile getirmişlerdir. “Ölçek Ekonomileri” kavramı ise yerini “Sinerji” ye bırakmıştır. KOBİ'lerin ekonomik, sosyal ve politik bağlamda önem kazanmalarının bir başka nedeni ise bahse konu işletmelerin niteliklerinin ve özelliklerinin değişimleriyle de ilgilidir. Artık KOBİ'ler yetersiz, başarısız ve sürekli yardıma muhtaç işletmeler değil, aksine

değişimlere çok daha kolay ayak uydurabilen esnek, yenilikçi ve bürokratik olmayan yapılarıyla ortaya çıkan fırsatları çok iyi değerlendirebilen işletmelerdir.

Modern bir ekonomi ve ekonomik gelişme için KOBİ'lerin önemi Avrupa Birliği devletleri tarafından da kabul edilmektedir. Örneğin İngiltere'de 20'den az sayıda işçi çalıştıran firmaların sayısı toplam firmaların %98'ini oluşturmaktadır. Küçük ve orta boy işletme teriminin farklı ülkelerde ve farklı sektörlerde farklı içeriklere sahip olduğu ve sınırlarının tespit edilmesinde farklı nitel ve nicel unsurların dikkate alındığı görülmektedir.

KOBİ'lere yönelik tanımlar ve ölçütler konusunda bilim adamları ve araştırmacılar arasında görüş birliği bulunmamaktadır. KOBİ kavramı daha çok göreceli bir büyüklüğü ifade etmektedir. KOBİ'leri tanımlayabilmek için pek çok kriter kullanılmıştır. KOBİ tanımını etkileyen belli başlı faktörler zaman, ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi ve kullanılan teknoloji olarak sıralanabilir (Çetin, 1996:7-12). Bu kavramın ifade ettiği büyüklük; sanayileşme düzeyine, pazarın büyüklüğüne, bağımsızlık ölçütlerine, yatırım sermayelerine, işletmelerin çalışmalarını sürdürdükleri iş kollarına ve kullanılan üretim tekniklerine bağımlı olarak ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Hatta kimi durumlarda, büyüklük ölçüsü aynı ülkede bölgeler arasında ve iş kollarına göre de değişebilmektedir. Literatürde KOBİ'ler üzerine çalışma yapan araştırmacılar tarafından, ortak kabul görmüş ve spesifik bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. KOBİ tanımına yönelik görüşler ise şu şekildedir;

Türkiye'de ve dünyada KOBİ'ler için oluşturulmuş ortak bir tanım henüz mevcut değildir. KOBİ'lere yönelik hizmet veren kuruluşlar buldukları ülke koşullarına ve faaliyet gösterdikleri iş kollarına göre farklı tanımlarla tanımlanabilmektedir. KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan nicel ve nitel ölçütler bulunmaktadır. Çalıştırılan işçi sayısı, bir yıllık döneme ait satışların toplamı, işletme sermayesi tutarı v.b özellikler nicel ölçüttür. Nitel ölçütler ise işletmenin çalıştığı iş kolu, sahip olunan pazarlık gücü, istediği krediyi alabilme gücü vb. özelliklerdir.

Ülkemizde yapılan KOBİ tanımlamalarında genel kabul görmüş olarak nicel ölçütler kullanılmaktadır. Ekseriyetle KOBİ'ler; az sermaye kullanımı yanında daha

çok el emeği ile faaliyette bulunan ayrıca çabuk karar verme olanağına sahip ve düşük yönetim giderleri ile çalışan daha ucuz üretim yapan ekonomik teşebbüsler olarak tanımlanmaktadır(Müftüoğlu, 1998:7-9). Gelişmiş ülkelerde kullanılan KOBİ tanımlamalarında nicel ölçütler yanında nitel ölçütler de kullanılmaktadır. Bu sebeple ekonomik kalkınmasını tamamlamış ülkelerde KOBİ olarak tanımlanan işletmeler geliştirmekte olan ülkelerde büyük şirket olarak karşımıza çıkmaktadır. KOBİ'leri büyük firmalardan ayıran en temel nitel özellikler içerisinde, firma sahibinin girişimci bir karaktere ve ruha sahip olması, aynı zamanda firmasında yönetici veya idari kadroda yer alıyor olması, personelle candan ilişkiler içerisinde olması ,çalışanlarla birlikte takım ruhunu yansıtabilmesi, risk üstlenmesi, işi ile bütünleşmesi, firma bünyesinde özellikle finansman ve pazarlama ve halkla ilişkiler gibi birimlerin ve bu birimlerde çalışan uzman kişilerin olmaması, firmaların genellikle siparişe dayalı ve emek yoğun bir yapıda çalışmaları vb. bulunmaktadır.

KOBİ'lerin ayırt edici özelliklerinden girişimcilik karakteri başarısının en önemli unsurları arasında yer almaktadır. Girişimcilik karakteri, demografik ve kişisel karakteri, kişisel nitelikleri, çevreye adaptasyonu, girişimciliği ve girişimcilikle ilgili yetenekleri göstermektedir. KOBİ'lerin belirlenmesinde yukarıda bahsi geçen ölçütler önemli birer araç olmaktadır. Bu bağlamda KOBİ'ler tanımlanırken söz konusu ölçütlerin objektif olarak belirlenmesi gerekmektedir.

Farklı ülkelerin KOBİ tanımları teorik bazda Türkiye'deki KOBİ tanımlarına ışık tutması ve bir karşılaştırma yapılabilmesi açısından farklı bir anlam taşımaktadır. Söz konusu tanımlamalarda nicel boyutunda çalıştırılan işçi sayısı kriteri başta gelmektedir. Daha sonra ise sabit sermaye tutarı, yıllık iş hacmi vb. muhasebesel değerler gelmektedir.

Üretim akışı içindeki her işlem hakkında bilgi sahibi ve bunlarda gerekli değişiklikleri yapabilme yetkisinde olup, işletmenin yönetim kademelerinde de, finansman, muhasebe, pazarlama, araştırma ve geliştirme gibi alanlarda uzman kişiler çalıştırılmaması nedeniyle KOBİ'ler de istihdam edilecek idari personel, belirli bir konuda uzman olmak yerine her konudan anlamak durumundadır(KOSGEB, 2000).

Nicel tanımlamada aşağıda belirtilen noktalara özellikle dikkat edilmelidir: ölçülebilirlik ölçmeye esas alınacak bilginin rahatlıkla elde edilebilir ve ulaşılabilir olması nicel ölçütün işletmenin potansiyel üretkenlik gücünü temsil edebilmesi nicel ölçütün parasal birimlerle değil, fiziki birimlerle ölçülmesi fiyat dalgalanmalarından etkilenmemesi temel nicel ölçütlerden bir diğeri olan sabit sermaye tutarı önemli bir tanımlayıcı ve ayırt edici bir ölçüt olmasına rağmen bir takım sakıncaları bünyesinde barındırmaktadır. Bu sakıncalar ise şunlardır: Konuyla ilgili bilginin zor elde edilmesi ve belirlenmesinde objektif olunamaması, parasal ifade olması nedeniyle fiyat hareketlerinden yani enflasyondan çok çabuk etkilenmesidir.

KOBİ kavramı çok yönlü bir kavramdır. Bu yönlerin tamamının nicel olarak belirlenmesi mümkün değildir. Bu bağlamda nitel özellikler de ortaya çıkarılıp dikkate alınması gerekmektedir. Bahse medar nitel özellikler genel itibariyle temel işletme faaliyetlerinde; hammadde tefariği, üretim, pazarlama, insan kaynakları, muhasebe-finance ve yönetim-organizasyonda görülebilir. KOBİ'lerin bu nitel hususlarla alakalı tanımları yapılmalı ve nicel tanımların devamında kuvvetlendirici bir öge olarak bulunmalıdır. Ülkemiz dışındaki KOBİ tanımları, mukayese yapılabilmesi ve ülkemizdeki KOBİ girişimcilerinin dış destek bulup kullanabilmeleri bakımından önem taşımaktadır. Bu doğrultuda başta Avrupa Birliği ve birlik içindeki ülkeler olmak üzere Amerika, Japonya ve bazı Güneydoğu Asya Ülkeleri'ndeki KOBİ tanımlamaları önem arz etmektedir.

Japonya'da KOBİ'ler tanımlanırken, çalışan iş gören sayısı ve sermaye miktarları dikkate alınmıştır. Ölçeğe göre daha ayrıntılı bir tanımda, imalat sanayi sektöründe 5'den az iş gören çalıştıran işletmeler mikro, 20'den az iş gören çalıştıran işletmeler çok küçük, 20 ile 299 arasında iş gören çalıştıran işletmeler ise KOBİ olarak kabul edilmektedir. İmalat sanayisindeki KOBİ'lerin sermayesi, 100 milyon Yen'den fazla olmamaktadır(Gürbüzer,2010:25-29).

Malezya'da KOBİ tanımı işçi sayısına göre yapılmıştır. 1-49 iş gören çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletmeler, 50-199 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmeler, 200 ve üzeri işçi çalıştıran işletmeler ise büyük işletmeler olarak tanımlanmaktadır(Gürbüzer,2010:25-29).

Hindistan'daki yapılan KOBİ tanımına göre ise, arazi ve makinelere yaptıkları sabit yatırımları 300.000 doları aşmayan işletmeler KOBİ, 16.000 doları geçmeyen işletmeler ise çok küçük işletme olarak tanımlanmıştır(Gürbüzer,2010:29).

ABD'de Küçük ve Orta Boy işletmelerin resmi bir tanımı yoktur. Kuruluşların tanımlarında kullanılan nicel ölçüyü ise çalışan işçi sayısı ve satış tutarı oluşturmaktadır. ABD' de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) Büyüklük Standartları Bürosu tanımlamasına göre küçük işletme kriteri olarak imalat sanayinde personel sayısı (500-1500 kişi), toptancı kuruluşlarında personel sayısı ve yıllık satış gelirleri (500' e kadar personel ve 25 Milyon Dolar Satış), perakendeciler ve hizmet işletmeleri için de yıllık satış gelirleri (3- 13 Milyon Dolar) göz önüne alınmaktadır(Gürbüzer,2010:25-29).

Fransa' da yasal düzenlemelere göre, Küçük ve Orta Boy işletme; genel olarak yöneticilerin şahsen ve doğrudan doğruya mali, teknik, sosyal, ahlaki ve yasal zorunluluklar üstlendiği işletmeler olup bu konuda resmi bir tanım yoktur. Ancak küçük işletmeler 1-99 kişi arasında işçi çalıştıran işletmeler, orta işletmeler ise 100-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler olarak tanımlanmıştır(Gürbüzer,2010:25-29).

İtalya'da ise Fransa'dakine benzer bir KOBİ tanımı yine çalışan personel sayısı göz önüne alınarak yapılmıştır. 1-19 kişi arasında işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli işletmeler, 20-99 kişi arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük işletmeler, 100-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler orta işletmeler olarak tanımlanmıştır(Gürbüzer,2010:25-29).

1.1.2.KOBİ'lerin Avantajları

KOBİ'lerin avantajlarına değinirken daha küçük yatırımlarla daha fazla üretim, istihdam ve ürün çeşitliliği sağlamaları en başta gelmektedir. Sektörlere göre değişiklikler göstermekle beraber, KOBİ'ler gerek istihdam başına gerekse işletme başına daha az yatırımla faaliyete başlayabiliyorlar. KOBİ'ler hazır giyim, tekstil ve deri eşya üretimi, hazır tüketim, gıda ürünleri, mobilya sanayi ve madeni eşya sanayi KOBİ sınıflandırmasına giren işletmelerin en fazla faaliyet gösterdiği

tabiri diğerle kümelendiği alt sektörlerdir(www.mmo.org.tr). Bu sektörlerde genellikle ölçek ve teknoloji esnek ve ürün çeşitliliğine müsait bir özelliktedir.

Kullanılan makinelerde ürün çeşitliliğini arttırabilmek ve pazarın talep durumuna göre ürün gamını değiştirebilmek mümkün ve kolaydır. Özellikle bu çeşit sektörlerde kalifiye işçi iş yerinde hızlı ve kaliteli biçimde eğitilebilmektedir. Bu sebeptendir ki KOBİ'ler büyük işletmelerden çok daha kısa sürede, ürün gamını talep durumuna uygun olarak değiştirip çeşitlendirebilmek imkanına sahip olmaktadır. Daha az yatırım miktarlarıyla istihdam imkanı oluşturmaktadırlar.

Mikro ölçekteki KOBİ'ler 1–9 işçi çalıştırılan bir işletme yapısına sahiptirler. Bu işçilerin % 60–70'i herhangi bir iş tecrübesine sahip olmayan normal işçilerdir. 9–49 işçi çalıştıran KOBİ'lerde bu oran daha da fazlalaşmaktadır. Yapılan çalışmalar, kişi başına 35.000–45.000 usd bir yatırımla işletmeye gerekli makine ve teçhizatı tedarik etmenin mümkün olduğunu göstermektedir. Lakin makine imalat sanayi, ana metal sanayi, kimya sanayi gibi alt sektörlerde daha fazla sabit yatırım maliyetleri ile istihdam oluşturmak mümkün olabilmektedir. Son olarak büyük şirketlere göre KOBİ'ler esnek bir yapıda olduklarından yatırımlarını ve dönüşümlerini hızlı ve etkin bir biçimde gerçekleştirme imkanına sahiptirler(www.mmo.org.tr).

Emek yoğun teknolojilerle çalışarak ve ekseriyetle daha az nitelikli personel istihdam ederek işsizlik sorununun ortadan kalkmasına yardımcı olmaktadır. Küçük işletmelerin, istihdam problemleri karşısındaki direnç seviyeleri çok yüksektir. Emek yoğun teknolojiler ağırlıktadır bu tür küçük işletmelerde.

Üretim, pazarlama ve hizmet fonksiyonları açısından büyük ölçekli işletmelere göre daha esnektirler. Dolayısıyla meydana gelebilecek herhangi bir değişikliğe karşın zamanında uyum sağlayabilme kabiliyetine sahip olduklarından, olumsuz bir durumun ortaya çıkması halinde daha az maliyetle söz konusu zorluklardan kurtulabileceklerdir(Akgemici,2001:16-18). Büyük firmalarla mukayese edildiğinde % 50 daha az yatırım yaparak ve daha az nitelikte işçi istihdam ederek işsizliği bir ölçüde aşağı çekmektedirler. Ülkemizde nitelikli işçi sayısı özellikle bazı yörelerde oldukça düşük düzeydedir. Bu sebeple KOBİ'ler bu

niteliksiz işçiyi istihdam etmede öncülük yapmaktadırlar. Lakin bu durumun “düşük ücret ve iş güvenliğine ilişkin problemleri arttırdığı da yadsınamaz bir gerçektir. KOBİ’ler esnek yapıları itibarıyla konjektürel ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedirler. Hususan ülkemizde ekonomik dalgalanma, bunalım ve krizler sık sık meydana gelmektedir. Bu dönemlerde alınan kararlar, kırılan olan ekonomik yapıyı daha da problemlili, içinden çıkılmaz bir duruma getirmektedir. 1990 yılından bu yana geçen 25 yıllık dönemde ülkemiz ekonomisi beş büyük kriz ve altı önemli bunalım yaşamıştır. Bu dönemlere ilişkin yapılan araştırmalar KOBİ niteliğine haiz işletmelerin daha az etkilendiğini, küçülme ve üretim alanı değiştirme de daha hızlı hareket alanı bulduklarını göstermektedir. Özellikle büyük kredi ve finansman imkânına ihtiyaç duymadan kabuk değiştirebildikleri gözlenmektedir. Talepteki değişikliklere ve talep edilen ürün çeşitliliklerine daha kolay ve hızlı uyum gösterebilmektedirler(www.mmo.org.tr).

KOBİ’lerin her durumda tüketiciye yakın olarak faaliyet göstermeleri, onların tercihlerini, sorunlarını hemen gözlemleyerek, üretim mekanizmalarında gerekli değişikliklerisin süratle yapmalarına olanak tanımaktadırlar. KOBİ’lerin yönetsel açıdan üstünlükleri, karar oluşturulmasında birlik sağlanması, karar yetkisinin merkezileştirilmesi, iş sahibinin işletme faaliyetlerine doğrudan katılması, kararların hızlı alınması, davranışlarda esneklik, yönetimde bürokratik yapı olmayışı, işletmenin amacı ile kişisel amaçların çakışması, yönetimde politik oyunlar ve güç çatışması olmayışı olarak sayılabilir(Kaya ve Peçen,2000).

Bu sebeple, ekonomik hayattaki değişimlere karşı gösterdikleri reaksiyon ve esnekliğin yüksek olması, KOBİ’leri yeniliklere daha yatkın ve uysal bir duruma sokmaktadır. Teknolojik yeniliklere uyum sağlamaya esnek yapıları nedeniyle daha yatkındır. Bu konu üzerine yapılan bilimsel çalışmalar tesislerdeki makine ve teçhizatın değiştirilme süresinin KOBİ’lerde daha kısa olduğunu, özellikle inç tezgâhları yenilemede hızlı davrandıklarını ortaya çıkmıştır (www.mmo.org.tr). Danışmanlık hizmetleri aldıklarında ve doğru teknik kararlar aldıklarına, bu değişimler ve yenilenmeler KOBİ’lerin yeniden yapılanmasını da sağlamaktadır.

KOBİ’ler bölgeler arası dengeli kalkınmada önemli bir role sahiptirler. Tabiri diğerle KOBİ’ler bölgeler arası kalkınmışlık farklılıklarını da azaltmaktadırlar.

KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri bölge dede, bölgenin ihtiyaçlarını, tüketici eğilimlerini, harcama tercihlerini, gelenek ve davranışlarını göz önünde bulundurarak teknoloji seçimi yapmaları ve istihdamı yöre insanından sağlamaları bölge kalkınmasına bir katkı unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle bölgenin girişimcileri o yöreye yatırım yaptıklarında, orta vadeli bir programı yürürlüğe koymakta ve yatırımı kısa sürede üretime geçirmek mümkün olmaktadır. Aynı zamanda bölgenin insanı ile sürekli iletişim kurmak ve ihtiyaçlarını belirlemek te üretimin kompozisyonunu değiştirebilme imkânını sağlamaktadır(www.mmo.org.tr).

KOBİ'ler daha ziyade emek yoğun teknoloji kullandıkları ve vasıfsız işgücü istihdam ederek, işsizliğin azalmasına katkıda bulunurlar. Küreselleşme sürecinde KOBİ'lerin istihdam ve işsizlik konularına katkısı göz ardı edilmemelidir. İşsizlik olgusu, 1973 krizi ve daha sonra 1979 krizi ile neredeyse tüm ülkelerin ekonomik ve sosyal sorunlar gündeminin baş köşesine oturmuştur(Özdemir, 2002:153).Değişen ekonomik konjüktüre ve pazar şartlarına derhal uyum sağlayabilme kabiliyetine sahiptirler. Ağırlıklı olarak aile şirketleri olduklarından, karar alma mekanizmaları hızlıdır. Ekonomik ve sosyal sistem açısından denge ve istikrar unsurudur. Rekabeti teşvik ederler. Müşterileri, çalışanları ve ticaret partnerleri ile daha yakın ilişki içindedirler. Bu durum müşterilerin, çalışanların ve ticaret partnerlerinin daha iyi bilinmesini sağlarken, söz konusu grupların memnuniyetlerinin sağlanması açısından da önem taşımaktadır(Çetin,2007:32-34).

KOBİ'ler ekonominin ve toplumsal oluşumun denge ve istikrar unsuru görevini görmektedir. Yukarıda sayılan tüm unsurlar, KOBİ'leri ekonominin vazgeçilmez parçaları haline getirmekte ve bir denge unsuru olarak ortaya çıkarmaktadır.

1.1.3.KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİ'lerin fırsat alanlarını oluşturan zayıf yönlerinin belirlenmesi KOBİ'lerin büyümesi, ekonomideki ağırlıklılıklarının artması için hayati öneme sahiptir. KOBİ'lerin küçük ölçekli olmalarından dolayı verimlilikleri azdır. Ülkemiz de KOBİ'lerin % 95,3'ü 1-9 arası işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelerden oluşmaktadır(www.mmo.org.tr). Bu sebeple sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmeler analiz edildiğinde, geleneksel işletme yapısının egemen olduğu aile

firmalarının büyük oranda sistemin içinde var oldukları görülmektedir. Bu işletmeler gerek yönetim, gerekse muhasebe ve finansman ve pazarlama konularında muhafazakâr bir eğilim ve davranış göstermekte, günümüzde önemi daha da artan verimlilik unsurlarını çoğunlukla uygulayamamaktadırlar.

Bazen işletmelerde yapılacak küçük değişiklik ve planlamalar işletmeyi daha verimli bir hale sokulabilmektedir. Lakin işletmenin sahibi aynı zamanda yönetici de olduğundan, işletme körlüğü sebebiyle ve yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olmadığından, bu değişim ve planlamaya gözlerini kapamaktadırlar. Bu verimlilik ilkelerinin uygulanmaması tüm alanlarda işletmeyi etkilemekte dolayısıyla sorunlar kısa sürede büyüyerek işletmeyi çıkmaza sokmaktadır(www.mmo.org.tr). İşletme sahibinin yönetim işlevini tek başına üstlenmesi dolayısıyla aşırı yorulması, aileye ilişkin konuların da yönetime yansması, işletme sahibindeki yetersizlik ve sorunların yönetimi doğrudan etkilenmesi, iş dünyasındaki sıkıntıların özel yaşamına da yansıtması, sağlıklı bir analiz sentez ve değerlendirme yapamaması işletmenin etkinlik ve verimlilik parametrelerini de etkilemesi gibi durumlar çok sık karşılaşılan durumlardandır(Gürbüzer,2010:31).

KOBİ'lerin pazar ve sektör bilgileri yeterli düzeyde değildir. KOBİ'ler büyük ölçüde yaptıkları ürünün iç pazardaki talebini, rakiplerini, bunların pazar payını, talebin yıllara göre değişimini bilmeden üretim yapmaktadırlar. Yatırım yapılacak alanın belirlenmesinde yeteri kadar fizibilite etütlerinin ve gerekli analizlerin yapılmaması da gayet etkili olmaktadır(Çetin,2007:34). Aynı zamanda bu ürünün ithalat ve ihracatı, dünya pazarlarındaki yeri de yeterli ölçüde bilinmemektedir. Pazarlama faaliyeti tüketici istek ve gereksinimlerinin sürekli araştırılıp bu gereklerin yerine getirilmesini de içermektedir(Yelkikalan ve Kalmış,2001:386-394).

İç ve dış pazar araştırmaları ile imalat yapılan sektörün etüdü KOBİ'ler açısından hayati öneme haizdir. Böylece üstün körü hareket edilmeyecek, bu bilgilere göre karar mekanizmaları oluşturulacaktır. Diğer taraftan mikro işletmeler açısından pazar ve sektör araştırmaları yaptırmak, maddi durumlarını sıkıntıya sokacaktır. Ancak KOSGEB desteklerinden yararlanılarak bu bilgilere ulaşmak mümkündür.

KOBİ'lerin teknik bilgileri yetersizdir. KOBİ'ler arasında en büyük mesleki bilgi yetersizliği mikro işletmelerde görülmektedir. Genel olarak geleneksel yapı ve teknik düzey, kaliteli ürün üretilmesine engel teşkil etmektedir. Bu işletmelerde böyle bir sorunun baş göstermesindeki en büyük etken yöneticinin aynı zamanda işletmenin sahibi olmasıdır. Çalışan işçilerin vasıfsız olması, teknik bilgileri yetersiz olduğundan tezgâh kullanımında, takım ve aparat değişiminde hatalar yapmalarına sebep olmaktadır. Teknik eğitim düzeyine sahip KOBİ yöneticileri, gerekli ön hazırlıklardan uzak yatırım kararı alarak üretime başladıkları için işletmeler açısından üretilen ürünlerin piyasa talebinden uzak olması gibi bir sorunla karşılaşa bilmektedirler(www.mmo.org.tr).

Teknoloji seviyeleri yeterli seviyede değildir. Hangi sektörde faaliyet gösterirlerse gösterebilirler küçük ve orta ölçekli işletmelerde genel olarak teknolojik seviyeleri düşüktür. (www.mmo.org.tr).

Yönetim ve organizasyonda yeterli seviyeye erişemedikleri görülmektedir. KOBİ'lerde işletme sahiplerinin yönetimdeki hâkimiyeti, kurumsallaşmanın önündeki en büyük engellerden birini teşkil etmektedir. KOBİ'lerde en büyük sorunlardan biri yönetim zafiyetidir. Yönetici (genellikle firma sahibi) geleneksel yapıyı devam ettirmekle, pek çok alanda tek başına karar almakta ve bu durumda sağlıklı karar almayı zorlaştırmaktadır. KOBİ'lerin genelde aile Şirketi mahiyetinde olup karar alıcısının tek kişi olması, hızlı karar almayı sağladığı kadar yanlış karar alma riskini de bünyesinde barındırmaktadır(Zengin,2010:62-64). İşletme sahibinin tek başına işletmeyi yönetmeye çalışması sektördeki ve pazardaki değişimleri izleyememesine neden olmaktadır. Özellikle mikro işletmelerde ve küçük firmalarda organizasyon şeması yoktur. Bu tarz işletmelerde yönetim kademesi büyük oranda işletme sahibi ve aile bireyleri tarafından meydana gelmektedir, bu sebeple işletmelerde yönetimin temel işlevleri olan planlama, organizasyon, yönetme, koordinasyon, denetim konularında gerekli bilgi birikimi bulunmamaktadır ve tüm bu vazifeler aynı zamanda işletme sahibi olan ve aile bireylerinden oluşan yöneticiler tarafından yerine getirilmektedir.

Görev ve sorumluluklar tanımlanmamış veya net bir biçimde belirtilmemiştir. Bu durum yetki karmaşasına sebep olmakta, yapılacak işlere ilişkin kararlar belirli

bir kompozisyona oturtulamamaktadır. Yönetim zaafları yöneticiler tarafından bilinmesine karşın, hiyerarşik sebeplerle sorunlar göz ardı edilmektedir. Finansal kaynakların iyi planlanması yeni ve gelişmekte olan işletmeler için oldukça önemlidir ve bu planların geliştirilip, uyarlanması ve uygulanması işletmenin başarısının da garanti altına alınması demektir. İşte burada yaşanan yönetim problemleri KOBİ'lerde sıklıkla görülebilmektedir(Zengin,2010:62-64).

Pazarlama ve tanıtım konusunda bilgi eksiklikleri mevcuttur. Günümüzde pazarlama, stratejik bir planlama ile kısa dönemli ve uzun dönemli yerel ve küresel boyutta politikaları ihtiva etmektedir. KOBİ'lerde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir departmanın bulunmaması uzun soluklu ve profesyonel pazarlama politikalarının üretilmesine engel olmaktadır. Çünkü pazarlama günden güne daha fazla bilgi ve araştırma gerektiren bir disiplin haline gelmektedir. Firmanın ve ürünlerin etkin bir biçimde reklamı, pazarlamada araçlardan sadece biri olup hayati önem taşımaktadır. Bununla birlikte reklam, promosyon, web sitesi oluşturulması ve güncelleştirilmesi firmanın pazarda var olması için gerekli diğer unsurlardır. KOBİ'ler, giderek müşkülleşen ve rekabeti arttıran pazarlamada alt yapıyı oluşturamamışlardır(www.mmo.org.tr).

Bilgi eksikliklerde oldukça fazladır. Yan sanayi olarak çalışanlar için bu eksiklikler o kadar da önemli değildir. Lakin doğrudan dağıtım yapanlar ve bayi yapılanması bulunanlar için pazarın günü gününe izlenmesi gerekmektedir. Bu meselede KOBİ'lerin e-ticaret yapılanmasına girmeleri, pazarlar ve firmalar düzeyinde veri tabanı oluşturmaları Pazar ve talebin izlenmesini mümkün kılmaktadır(www.mmo.org.tr).

KOBİ'lerin ürettikleri ürün ve hizmetin kalitesi genellikle büyük firmaların ki kadar kaliteli olmayabilmektedir. Bu durum KOBİ'ler için en büyük sorunlardan biri olan “maliyet–kalite” optimizasyon sorununu ortaya çıkarmaktadır. Maliyetlerin düşük olması pazarlamada önemli bir avantaj oluşturmakta, lakin kalitenin de düşük olması bu avantajı tersine çevirmektedir. Ürün veya hizmetin bu niteliği, yerel pazarda büyük bir ölçüde absorbe edilebilmekte, lakin ulusal pazarlarda ve ihracatta dezavantaj olmaktadır. Bu durum diğer bir sorun olan yeterli ihracat yapamamayı da beraberinde getirmiştir. Çünkü yeterli kalitede ürün üretilmeyince ihracatta

rekabette zorlanılmaktadır. KOBİ'ler hususan dış pazarlar için önemli olan ce-işareti, ISO- 14000 (çevre belgesi), ISO 9000 (kalite güvence standart belgesi) vb. belgelere sahip olsalar bile, standartlara uygun üretim yapmakta zorluk yaşamaktadırlar(www.mmo.org.tr).

Rekabetçi, global dünya pazarlarında hatta iç pazarda başarılı olabilmek için asgari düzeyde bir kalite güvence sisteminin geliştirilmesi çok büyük bir öneme sahiptir. Bu belgelendirme ve akreditasyon için KOSGEB tarafından verilen destekler mevcuttur. Bu sebeple, hususan 1–49 işçi çalıştıran küçük işletmelerin ihracat potansiyeli düşük kalmaktadır.

KOBİ'lerin rekabet güçleri düşüktür. KOBİ'lerin küresel rekabet ortamı içinde yer alıp, özellikle özgün ürün imal etmeleri bugünün şartlarında zor görünmektedir. KOBİ'lerin büyük firmalardan fason üretim almaları durumunda, daha az rekabet zincirine girdikleri gözlenmektedir. Alınan siparişler ana şirketin belirlediği düzen ve fiyat aralığında yapılıp, teslim edilmektedir. Lakin burada da şu tehlike baş göstermektedir; Ana firma giderek fiyatları kırmakta ve KOBİ'leri düşük kar marjları ile çalışmaya zorlamaktadır. Bunun durum karşısında ise küçük firmaların pazarlık edebilme şansları yoktur. Zira yedekte başka firmalar alternatif olarak beklemekte ve işi alabilmek için daha düşük fiyata razı olmaktadır. Bu durum “fason işletme” mantığının en çok bilinen örneğidir (www.mmo.org.tr).

Yukarıda sayılanlara ilaveten bu kar marjlarına razı olursa bile politik ve ekonomik dalgalanmalar da büyük şirketin siparişi iptal etmek riski her zaman bulunmaktadır. Dolayısıyla rekabet gücünün yeterli düzeyde olmayışı KOBİ'lerin birincil sorunlarının en başında gelenlerinden bir tanesidir.

KOBİ'lerin öz kaynakları yetersiz olup, mali dalgalanmalara bağlı olarak zaman içinde bu öz varlıklarda erozyona uğrayabilmektedir. KOBİ'ler hem yatırım hem de işletme dönemlerinde finansman kaynağı bulmakta oldukça zorlanmaktadır. OECD yayınlarından olan “KOBİ'lerin Küreselleşmesi”, adlı araştırma sonuçlarının da gösterdiği üzere finansman sorununun ülkeden ülkeye ve işletmeden işletmeye değişiklik göstermekle birlikte KOBİ'lerin küresel aktör olmasında en büyük engel olduğu ortaya konmuştur(Zengin,2010:62-64).

KOBİ'lere kredi veren kuruluşlar hem az sayıdadır hem de yeterli krediyi verecek kaynaklara sahip değildirlir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler kredi alabilmek için pek çok şartı yerine getirmek, bürokratik engelleri aşmak ve beklemek zorunda kalmaktadırlar. Bu durumları aşsalar bile en büyük sıkıntı olan teminat bulmayı aşmada daha fazla zorlanmaktadırlar.

Yapılan çalışmalar, ülkemizde KOBİ'lerin tüm kredilerden aldıkları payın % 12–15 arasında olduğunu göstermektedir (www.mmo.org.tr).Bu durumda gerek yatırım yapmak gerekse işletme sermayesi sağlamak için en önemli ve vazgeçilmez kaynak öz kaynaklar olmaktadır. Bu bağlamda KOBİ'ler yine büyük sorunlarla baş başa kalmakta, öz kaynakları yeterli düzeyde olmadığından gerekli yatırımları yapamadıkları gibi, işletme sermayesi temininde de sorun yaşamaktadırlar. İşletme sermayesi yeterli düzeyde olmayan veya bunu kredili satışlarla sağlayan pek çok KOBİ mevcuttur. Bu husus hammadde ve malzeme temininde, işçi ücretlerinin ödenmesinde, stok maliyetlerinde ve diğer maliyet unsurlarında sorunlara sebep olmaktadır. Zaten bir kere dar boğaza girilince, bunu aşmak zorlaşmakta ve kısır döngü oluşmaktadır.

KOBİ'lerin ilave ve yenileyici yatırım yapmaları, dar boğaz kısır döngüsünü açıcı ve modernize yatırım yapmalarına başlamaları veya yeni bir yatırım planlamaları oldukça zor olmaktadır. KOBİ'lerin öz kaynakları yetersiz olduğundan zaten bir finansman aracı olarak kullanılmamakta, kredi almaları da hem teminatlar açısından hem de süre olarak mümkün gözükmemektedir. KOBİ'lerin sorunlarının en başında gelen finansman sorununun aşılması KOBİ'lere büyüme hususunda yeni bir ivme kazandıracaktır. KOBİ'ler ulusal ve uluslararası pazarlara açılabilir, işsizliğin azaltılması ve istihdamın artırılmasında büyük katkılar sağlayacaklardır.

1.1.4.KOBİ'lere Yönelik Tehdit ve Fırsatlar

KOBİ'lere yönelik tehditler, değişen ve artan rekabet koşullarının ortaya koyduğu global ekonomiden kaynaklanmaktadır. Dünya ekonomisinin globalleşmesi, sermaye dolaşımının hızlanması ve hızlı sirkülasyona girmesi, mobilitenin artması bu durum, bir sektör içinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin karşısına bir başka ülkedeki veya ülkelerdeki KOBİ'leri çıkarmaktadır. Piyasaya hâkim firma satış ve üretim

koşullarını istediği şartlara göre belirlediği fiyatı şirketlere empoze etmekte, tabiri diğerle onları baskılamaktadır. Bu ise rakipleri arttırmakta, kar marjlarını aşağı çekmekte yaşam alanını küçültmektedir.

Global iletişim ve global rekabetin artması, iletişim ve bilişim teknolojisinin gelişmesi ile üretim, yönetim, pazarlama ve satış kavramları ve uygulamaları olağanüstü bir değişime uğramıştır. Dünyanın herhangi bir yerindeki herhangi bir sektördeki hareketleri izlemek ve buna göre strateji ve çözüm önerileri belirlemek mümkün hale gelmiştir. Bunun için de nitelikli yönetici ve personele ihtiyaç duyulmaktadır. Bununla birlikte bu teknolojinin gereği olan makine ve teçhizatları, asgari düzeyde de olsa firma alt yapısını oluşturacak biçimde hazır bulundurmak gereklidir. Küresel rekabet ortamı KOBİ'leri yeni tedarik zincirlerini öğrenip, uygulamaya yönlendirmektedir. Bunu yapamayanlar ve bu gelişmeye ayak uyduramayanlar büyük bir dışlanma tehdidi ile yüz yüze gelmektedirler(www.mmo.org.tr).

Ekonomik bloklar ve serbest ticaret bölgeleri aracılığıyla, ya da gümrük birlikleri biçiminde ortaya çıkan uluslararası ekonomik değişimler, ülkeler arasında meydana gelen bu anlaşmalar KOBİ'lerin pazarlama görüşlerini değiştirmekte, talep miktarlarının karşılanması veya talebin yön değiştirmesi firmaları derinden etkilemektedir. Örneğin gümrük birliği'nin 1995'den sonra ihracatın ve ithalatın etkileşim ve birleşimini değiştirmesi tüketici tercihlerinin ithal mallarına kaymasını beraberinde getirmiş, bunun sonucunda tüketim malları üreten KOBİ'lerin fiyat ve kalite anlayışı yeniden biçimlenmek zorunda kalmıştır(www.mmo.org.tr).

Dünya pazarlarında yeni ekonomik güçlerin ortaya çıkmasında KOBİ'lerin üretim, pazarlama ve hammadde tedariki gibi alanlarda değişikliklere gitme sonucunu beraberinde getirmiştir. Burada en önemli unsur Uzakdoğu ülkelerinin yıldızlarının parlamasıdır. Japonya, Güney Kore, Çin ve Hindistan öncelikli küresel rekabeti körükleyen ve belirleyen güçler olarak pazar paylarını yeniden belirlerken, son on yıldan bu yana Tayvan, Malezya, Tayland, Endonezya gibi ülkeler de önemli rakipler olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle Çin hemen hemen her sektöre girmiş, büyük oranda yabancı sermaye yatırımına ev sahipliği yapmış, bununla birlikte fason üretici olarak bütün küçük ve orta ölçekli şirketleri etkilemiştir

(www.mmo.org.tr).Bazı orta ölçekli firmalar ürün yelpazesinde Çin mallarını barındırmakta, bazı şirketler ise Çin'e fason üretim yaptırmaya başlamışlardır. Bu değişim ve yeni oluşum tüm KOBİ'leri etkileyen bir tehdit olarak gün yüzüne çıkmıştır. Hatta KOBİ'lerin tehditlerinin başında geliyor demek yanlış olmayacaktır.

Yukarıda sözü edilen rekabet ve imalat tehdidi karşısında koruma ihtiyacı baş göstermiştir diğer ülkelerde. Özellikle gelişmiş kapitalist ülkelerde ucuz mallara karşı koruma önlemleri alınmakta, böylece rakiplerin malları saf dışı edilmeye çalışılmaktadır. Burada ise çifte standart olgusu vardır. Karşı ülkedeki korumacılık önlemlerini eleştiren bu ülkeler, kendi ülkeleri mevzu bahis olunca serbest ticareti bir anda rafa kaldırmaktadırlar. Uzun vadeli periyotta KOBİ'lere karşı bir ambargo niteliği taşıyan bu önlemler bir tehdit olarak algılanabilir.

KOBİ'lerin fırsatları ise vazgeçilmez temel özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Büyük sanayi kuruluşlarının ve hakim şirketlerin fason imalat yaptırabilecekleri kuruluşlar KOBİ niteliğine haiz işletmeler olmaktadır. Avrupa Ekonomisinde gittikçe artan bir role sahip oldukları görülen KOBİ'ler ulusal ve yerel ekonomiler açısından büyük bir yer oluşturmaktadır (Cassell vd,2002).Avrupa Birliği'nin KOBİ'ler için şemsiye programları, destekleri ve kredileri her geçen yıl artarak ülkelere tahsis edilmektedir. Bunlar çeşitli fonlar olarak KOSGEB ve/veya yatırımcı bankalar aracılığıyla KOBİ'lere kullanılmaktadır. Bu kredilerden genellikle 50-250 işçi çalıştıran orta ölçekli işletmeler faydalanabilmektedir Bu işletmeler ise belgelendirilmiş, yatırım ve işletme sermayesi için öz kaynak ayırabilen, teminat gösterebilen, ürün yelpazesi büyük kurumsallaşmış işletmelerdir(www.mmo.org.tr).

Bu sebepten ötürüdür ki bu işletmeler mevzuatı ve destek kanallarını takip edebilmektedirler. Belirli miktarda ar-ge alt yapı birikimleri vardır ve özgün ürün tasarlayabilme imkanına sahip bulunmaktadırlar. İlaveten Avrupa Araştırma Alanı Çerçeve Programları ile KOBİ'lere ar-ge projelerinde önemli bir destek fonu tahsis edilmiştir. Ancak bu projeler için üniversite, KOSGEB ve AB ülkelerinin KOBİ'leri ile işbirliği gerekmektedir.

KOBİ'ler ortak çalışma misyonuna sahip olmadıkları ve bu alana yönelik bir özel araştırma yapmadıkları için fonlardan faydalanamamaktadırlar. Tüm bunlarla birlikte yeni pazar imkanlarının ortaya çıkması, Doğu Avrupa, Türki Cumhuriyetler, Rusya ve Kuzey Afrika ile geniş çapta ilişkilerin kurulması KOBİ'ler için yeni bir fırsat olarak değerlendirilmeye alınabilir(www.mmo.org.tr). Bu hususlarda KOSGEB ve sektörel dış ticaret şirketleri, sektör kuruluşları aracılığıyla tanıtımlar yapılabilir. Fuarlara katılım sağlanır ve dış ofisler açılabilirse, hem desteklerden yararlanmak hem de yeni pazarlara girmek imkanı doğmuş bulunmaktadır. Ayrıca bu ülkelerle ilk kez bir ticaret yapılmayacak, yalnızca başlamış olan alışverişler daha kurumsal hale getirilecektir.

1.1.5.KOBİ'ler Üzerine Güncel Bir SWOT Analizi

1.1.5.1. Güçlü Yönler

- 1- Esnek üretim yapılarına sahip olmaları
- 2- Karar alma ve iş yapma süreçlerinin hızlı olmaları
- 3- Pazar ve teknoloji değişikliklerine hızlı uyum sağlamaları
- 4-Girişimci olmaları
- 5- Yüksek büyüme motivasyonları ve geleceğe ilişkin hayallerinin varlığı
- 6- Büyüme için risk almaktan kaçınmamaları
- 7- Fırsatları takip etme konusunda istekli olmaları
- 8- Yeniliklere açık olmaları
- 9- Yöneticilerin personel ile yakın iletişim kurmaları
- 10- Büyük miktarlarda yatırım yapmadan önce küçük iş paketleriyle yeni pazarların tepkilerini ölçebilmeleri
- 11- Müşteriler ile yakın iletişimde olmaları nedeniyle faaliyette buldukları yerel pazarları iyi tanımaları
- 12- Piyasadaki talepleri ve müşteri isteklerini iyi algılayabilmeleri, ürün çeşitliliklerini bu doğrultuda sağlayabilmeleri

13- Hızlı üretim yapıp, zamanında teslim etmeleri

14- Maliyet ve fiyat avantajı sağlayabilmeleri

15- Uzmanlaştıkları alanlarda teknik bilgi ve deneyime sahip olmaları(KOSGEB Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Daire Başkanlığı,2014).

1.1.5.2. Zayıf Yönler

1- Finansmana erişimde zorlanmaları

2- İşletme yönetiminde ihtiyaç duydukları profesyonel yönetici ihtiyacını karşılayamamaları

3- Kurumsallaşamamaları

4- Ortaklık ve işbirliklerine açık olmamaları

5- Nitelikli işgücü bulma ve maliyetlerini üstlenmede sıkıntı çekmeleri

6- Teknolojik gelişmeleri ve yenilikleri yakından takip edip uygulayamamaları

7- Tanıtım ve pazarlama konusundaki eksiklikleri

8- Aile şirketleri yapısından kaynaklanan sorunları çözememeleri

9- Marka oluşturma bilinç ve kapasitesinin yerleşmemiş olması

10- Devlet desteklerine erişimde zorlanmaları

11- Düşük kapasite ile düşük verimlilikte çalışmalarını

12- Sermaye birikimlerinin teknolojiye yatırım için yeterli olmaması

13- Uluslararası alanda iş ve ticaret yapabilme olanaklarının kısıtlı olması

14- Ar-Ge, yenilik ve sınai mülkiyet hakları konularında farkındalık ve bilgi düzeylerinin yeterli olmaması

15- Ar-Ge sonuçlarının ticarileştirmesi, yenilik ve tasarım konularında yetersiz kalmaları

16- Ölçek ekonomisinden yararlanamamaları

17- Yüksek katma değerli ürünlerde sınırlı üretim kabiliyeti

18- İşletme ve yönetim fonksiyonlarının gereği gibi yerine getirilmesi konusunda bilgi eksikliklerinin bulunması

19- Dış pazarları araştırma konusunda bilgiye erişimlerinin sınırlı olması

20- Proje hazırlama kapasitelerinin düşük olması

21- Kamu ihalelerini takip ve bu ihalelere teklif verme konularında yetersiz kalmaları

22- Enerji verimliliği uygulamaları konusunda yeterli bilincin oluşmaması

23- Sermaye piyasası araçlarından yeterince haberdar olmamaları(KOSGEB Strateji

Geliştirme ve Mali Hizmetler Daire Başkanlığı,2014).

1.1.5.3.Fırsatlar

1- Genç nüfusun varlığı

2- Büyük ölçekli kamu yatırımları ve Türkiye'ye yönelik artan sermaye girişi

3- Üniversite sayısının artması ve üniversite araştırma merkezleri ile sanayi arasındaki

işbirliği faaliyetleri

4- KOBİ'lerin finansmana erişiminde yeni finansal araçların varlığı

5- Kredi garanti ve girişim sermayesi sistemlerinin varlığı

6- Destek veren ulusal kurum/kuruluşların bulunması

7- AB kaynaklı ve diğer yurt dışı kaynaklı fonların varlığı

8- KOBİ'lere ulusal politika dokümanlarında özel önem verilmesi

9- Bilişim teknolojilerinin getirdiği imkanlarla küresel değer zincirlerine entegrasyon

10- E-ticaret imkânlarının yaygınlaşması

11- KOBİ danışmanlık sisteminin oluşturulması

12- Kamu kaynaklı desteklerde sektörel, bölgesel odaklanmalara gidilmesi

13- Bankacılık kesiminin KOBİ'lere özel önem vermesi (KOSGEB Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Daire Başkanlığı,2014).

1.1.5.4.Tehditler

1- Genç nüfusun sanayi ihtiyaçlarına duyarlı ve nitelikli olarak eğitilememesi

2- Mesleki ve Teknik eğitime yeterli önem verilmemesi

3- Küresel rekabetin hızlanması ile üretim ekseninin doğuya kayması sonucu Çin ve Güney Asya ülkelerinden ucuz ithalat yapılması

4- Farklı kurumlar tarafından alınan benzer içerikli belgeler nedeniyle işgücü ve zaman kayıplarının yaşanması

5- Kamu kaynaklarının ve yatırımlarının, ülkenin kalkınmasında kritik öneme sahip imalat sektörü dışındaki sektörler kayması, imalat sektörünün GSMH'deki payının azalması

6- İstihdam ve vergi yüklerinin yurt dışı pazarlarda rekabette dezavantaj oluşturması

7-Uygun yatırım alanları konusunda rehberlik hizmetleri sunulmaması

8- E-devlet uygulamalarının yeterince yaygınlaşmamış olması

9- KOBİ'lere yönelik politika üreten ve uygulayan kurumlar arası koordinasyonsuzluk ve desteklerdeki mükerrerlik

10- Yakın çevremizde ve bölgemizde yaşanan istikrarsızlıkların KOBİ'lerin ihracatını olumsuz etkilemesi

11- Kayıt dışı çalışan işletmelerin ortaya çıkardığı haksız rekabetin KOBİ'lere olumsuz etkileri

12- Kamu-Üniversiteler ve KOBİ'ler arasındaki işbirliği eksiklikleri

13- Üretimde dışa bağımlılığın artması (Ara malı ithalatı)

14- AVM, mağaza zincirleri, büyük şirketler ve küresel şirketlerin KOBİ'lere yönelik oluşturdukları rekabet dezavantajı

15- Enerjide dışa bağımlılık ve yüksek enerji maliyetleri

16- KOBİ istatistiklerinin, politika belirleyicilerin ihtiyaçlarını karşılayamaması

17- KOBİ'lerin kamu alımlarından yeterince yararlanamamaları

18- Kadın istihdamının yetersiz olması

19- Avrupa Birliği ile Amerika Birleşik Devletleri arasında imzalanması planlanan Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması'nın Türk KOBİ'lerine getirebileceği olumsuz etkiler (KOSGEB Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Daire Başkanlığı,2014).

1.1.6. KOBİ'lerin Rekabet Gücü

Ülkemizde ki KOBİ'ler içinde çok az işletme (toplam işletmelerin % 8'i kadar) doğrudan ihracat yapabilmektedir. İhracatı engelleyen, rekabeti güçleştiren, makro ve mikro düzeyde bir çok faktör bulunmaktadır. Bu faktörleri başlıklar halinde vermek gerekirse;

- Yönetsel,

- Yapısal

- Finansal olarak sıralanabilir. Yapılan araştırmalar KOBİ'lerin ihracattan henüz yeteri kadar pay alamadıklarını gözler önüne sermektedir. Bu durum KOBİ'lerin henüz küresel rekabette var olmadıklarını bariz bir göstergesidir(www.mmo.org.tr).

1.2.Devlet Destekleri

Bazı tanımları olmakla birlikte Türkiye'de genellikle çalışan sayısı 250 den az olan ya da yıllık net satış hâsılatı 40 milyon TL'yi geçmeyen işletmeler KOBİ tanımı içine girmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan hemen hemen bütün ülkelerde işletmelerin yaklaşık %99'u küçük ve orta boy (KOBİ) işletmelerden meydana gelmektedir. Bunların yansısı istihdam, ihracat, katma değer ve yatırım alanlarındaki

payları ise göreceli olarak gayet düşüktür. Buna rağmen KOBİ'ler ekonomilerin vazgeçilmez bir unsuru olarak görülmektedirler(Ulusoy, Akarsu, 2012:105-126).

Ekonomi için bu kadar önemli olan KOBİ'lerin elbette ki sorunları da vardır. Bu sorunlar arasında en önemli olanı hiç şüphesiz sermaye yetersizliğidir. Bu sebepten ötürüdür ki KOBİ destekleri arasında kredi ve finansman desteği ilk sırada yer alır.

Günümüzde devlet organları, KOBİ'lerin bu problemleriyle çok yakından alaka göstermekte ve gerekli desteği sağlamakta ve böylece işsizliğin azaltılması ve istihdam artışının sağlanması da mümkün olmaktadır. Ülkemizde başta KOSGEB olmak üzere çeşitli kurum ve kuruluşlar vasıtasıyla KOBİ'lere değişik kanallarla destekler sağlanmaktadır.

Hemen hemen her ülkede küçük ve orta boy işletmeler ekonomik düzenin temelini teşkil etmelerine rağmen, pek çok bürokratik engeli aşamadıkları için de aslında potansiyel sahibi oldukları halde ölçeklerini büyütmezler. Özellikle emek yoğun teknoloji ile çalıştıkları için istihdama önemli oranda katkı sağlamakta ve işsizliğin düşürülmesine önemli oranda faydaları dokunmaktadır. Bu durumun farkında olan bazı ülkeler KOBİ'leri değişik bakımlardan destekleyerek gelişmelerine imkânlar tanımışlardır.

Bizim ülkemizde de özellikle son on beş-yirmi yıldır bu konuda önemli adımlar atılmıştır. Ülkemizde KOBİ'lere yönelik desteklerle ihracatımız her geçen gün artmakta, istihdam olanakları oluşturulmakta, işsizlik önemli oranlarda azalmaktadır.

1.2.1.Devlet Desteği Nedir?

Devlet desteği dendiğinde hemen hemen hepimizin aklına devletin herhangi bir alanda ilerleme gösterilmesi için sağladığı çeşitli imkanlar gelmektedir. Bizim alışma konumuzda ise lkemizde KOBİ'lere yönelik olan çeşitli destekler kastedilmektedir.Devlet kaynaklarından kamu veya özel işletmelere yapılan her türlü yardım devlet yardımı olarak kabul edilmektedir (Köksal, 2002:4).

Teşvik kavramı ekonomik literatürde, belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla gelişmesini sağlamak amacıyla kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi veya gayri maddi destek, yardım ve özendirmeler olarak tanımlanmaktadır (am ve Esengün, 2011:54-64).

1.2.2.Devlet Desteği Veren Kurumlar

1.2.2.1.Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

Toplumun ilgili kurumlarla işbirliği içinde, ulusal öncelikler doğrultusunda Türkiye' nin rekabet gücünü, refah seviyesini artırmak ve sürekli kılmak, bilim ve teknoloji politikaları geliştirmek ve kültürünün geliştirilmesine öncülük etmek, gerekli altyapı ve araçların temin edilmesine katkı sağlamak, araştırma ve geliştirme faaliyetlerini özendirmek, desteklemek ve koordine etmek amacıyla idari, mali özerkliğe sahip tüzel kişiliği olan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile ilgili "Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu" kurulmuştur. Kurumun adı kısaca TÜBİTAK'tır (www.tubitak.gov.tr).

TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge Destek Programı ve Akademik Ar-Ge Destek Programı ile ülkemizde hem bilimin hem sanayinin gelişmesine çok önemli katkılar sağlamıştır. TÜBİTAK gerek bilim insanlarının çalışma yapabilmesi için destekler verirken bir yandan da KOBİ'lerin katma değerı yüksek ürünler üretebilmeleri iim de destekler sağlamaktadır.

Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelere (KOBİ) yönelik strateji ve eylem planlarında geliştirilen temel strateji; KOBİ'lerin verimliliklerini, katma değer içindeki paylarının ve uluslararası rekabet güçlerinin artırılması esasına dayanmaktadır. Ülkemizde, Ar-Ge faaliyetlerinin önemli bir bölümü büyük ekli

işletmelerle sınırlı olup, ülke sanayinin %98'ini oluşturan KOBİ'lerin Ar-Ge faaliyetleri istenilen düzeyin altında kalmıştır. Yukarıda belirtilen stratejik hedeflere ulaşmak için piyasa koşulları ve uluslararası anlaşmalar kapsamındaki yükümlülükler dahilinde, KOBİ'lerin Ar-Ge ve yenilik projeleri için farklılaştırılmış bir destek programı TÜBİTAK tarafından kurgulanmış ve uygulamaya alınmıştır(www.tubitak.gov.tr).

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

Projelere program kapsamında sağlanacak desteklerle KOBİ'lerin, teknoloji ve yenilik kapasitelerinin geliştirilerek daha rekabetçi olmaları, sistematik proje yapabilmeleri, katma değeri yüksek ürün geliştirebilmeleri, kurumsal araştırma teknoloji geliştirme kültürüne sahip olmaları, ulusal ve uluslararası destek programlarında daha etkin yer almaları hedeflenmektedir(www.tubitak.gov.tr).

KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı ile, KOBİ'lerin bu sorunları aşabilmelerini sağlamak için yeni bir ürün üretilmesi, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında KOBİ'ler tarafından yürütülen 500.000 TL bütçe ve 18 ay süre ile sınırlı ilk 3 projenin TÜBİTAK tarafından desteklenmesi amaçlanmıştır. Ayrıca bu üç projeye ilaveten, ortaklı proje başvurusu yapılması koşuluyla 2 proje daha bu programda desteklenebilmektedir. Destek oranı her dönem için sabit olup %75'tir (<http://www.tubitak.gov.tr>).

Bu programa özel kuruluşlar, niversiteler, gerçek ve tüzel kişiler, kamu kurum ve kuruluşları başvurabilir. Özel kuruluşlardan ve üniversitelerden başvuru

yapacak olan kişiler ile gerçek ve tüzel kişilerin en az doktora derecesine sahip olmaları, kamu kurum ve kuruluşlarından yapılacak başvurularda ise başvuru sahibinin konunun uzmanı ve en az lisans mezunu olması gerekmektedir (www.tubitak.gov.tr).

1.2.2.2.Kalkınma Ajansları

Kalkınma Ajansı, ulusal düzeyde DPT koordinasyonunda, kendine özgü teknik ve finansman (bütçe) mekanizmasına sahip, kâr amacı gütmeyen, çabuk karar alıp uygulayabilen, merkezi ve yerel idarelerin dışında, kamu, özel sektör ve STK'ları bir araya getiren, tüzel kişiliği haiz, 5449 sayılı Kanunla düzenlenmemiş işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabi, İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması(düzyey 2 bölgeleri) esas alınarak Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulan teknik kapasitesi yüksek, uygulamacı olmayan fakat destekleyici, koordinatör ve katalizör olarak faaliyet gösteren kalkınma birimleridir (<http://www.fka.org.tr>).

5449 sayılı Kanunun birinci maddesinde ifade edildiği üzere; Kalkınma Ajansları, kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma plânı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak amacıyla kurulmaktadır (<http://www.fka.org.tr>).

Türkiye, küreselleşme ve Avrupa Birliği'ne üyelik sürecinde Bölgesel Kalkınma Ajanslarını kurma çalışmalarına başlamış ve bu çerçevede, 40 yıldır uygulamakta olduğu teşvik sistemi üzerine oturan bölgesel gelişme politikalarını terk ederek yeni bir uygulama içine girme aşamasına geçmiştir. Bu uygulamanın temel sebebi Avrupa Birliği' ne katılım sürecinde bölgesel gelişme politikalarının entegre edilmesidir. Bu politikalarda hedef, bölgesel gelişme farklarını ortadan kaldırmayı amaçlayan bölgesel yatırımları artırmak ve bölge halkının kalkınmaya katılımını sağlamaktadır (Saraç, 2006:122).

Bakanlar Kurulu Kararıyla bölgesel istatistiklerin toplanması, geliştirilmesi, bölgelerin sosyoekonomik analizlerinin yapılması, bölgesel politikaların çerçevesinin

belirlenmesi ve Avrupa Birliği Bölgesel İstatistik Sistemine uygun karşılaştırılabilir istatistikî veri tabanı oluşturulması amacıyla ÷lke genelinde İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflaması tanımlanmıştır. Bu sınıflamaya göre istatistikî açıdan Türkiye 12 Düzey 1 Bölgesi ve 26 Düzey 2 Bölgesine ayrılmıştır. Bu ayırım bir idari sınıflama olmayıp istatistikî bir sınıflamadır. 5449 sayılı Kanun gereğince Kalkınma Ajansları Düzey 2 Bölgeleri esas alınarak kurulmaktadır. Kalkınma Ajansı AB ile doğrudan bağlantılı bir kurum değildir. Fakat katılım öncesi mali yardım ortaklığı (IPA) programı başta olmak üzere AB'nin kalkınmaya katkı sağlayacak her tür imkânlarından bölgenin faydalanmasını sağlayacak faaliyetlerde bulunmak Ajansın işlevlerinden biri olacaktır (<http://www.fka.org.tr/>).

Kalkınma ajansları, özel işletmelerin, sivil toplum kuruluşlarının, kamu kurum ve kuruluşlarının, üniversitelerin, kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarının, yerel yönetimlerin ve bunların birliklerinin, kooperatiflerin ve bunların birlikleri ile diğer gerçek ve tüzel kişilerin aşağıda belirtilen türlerdeki proje ve faaliyetlerine mali destek sağlamaktadır:

- a) Bölge planı ve programlarının uygulanmasını sağlayıcı ve bölgenin kırsal ve yerel kalkınma ile ilgili kapasitesinin geliştirilmesine katkıda bulunan proje ve faaliyetler,
- b) Kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini ve ortaklığı geliştiren projeler,
- c) Bölgenin kaynak ve imkanlarını tespit etmeye, ekonomik ve sosyal gelişmeyi hızlandırmaya, rekabet gücünü ve yenilik kapasitesini artırmaya ve ulusal ve uluslararası düzeyde etki ve etkinliği artırmaya yönelik her türlü strateji ve plan,
- d) Bölgenin iş ve yatırım imkanlarının tanıtımına ve geliştirilmesine yönelik, yönetim, üretim, tanıtım, pazarlama, teknoloji, finansman, örgütlenme ve işgücü eğitimi gibi konularda, küçük ve orta ölçekli işletmelerle yeni girişimcileri doğrudan veya dolaylı olarak destekleyecek proje ve faaliyetler,
- e) Türkiye'nin katıldığı ikili veya çok taraflı uluslararası programlara ilişkin faaliyetlerin bölgede tanıtımını yapmayı sağlayan ve bu programlar kapsamında proje geliştirilmesine ve kaynak teminine katkı sağlayan proje ve faaliyetler,

f) Bölgedeki kurum ve kuruluşların proje üretme ve uygulama kapasitesinin geliştirilmesine, hizmet sunumunda niteliklerinin artırılmasına, insan kaynakları ve kurumsal altyapılarının geliştirilmesine yönelik proje ve faaliyetler (www.kalkinma.gov.tr).

1.2.2.3.Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur. Kuruluşun kısa adı KOSGEB'dir. KOSGEB, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile ilgili bir Kamu Kuruluşu olup, tüzel kişiliği haiz ve bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabidir(www.kosgeb.gov.tr).

KOSGEB, 12.4.1990 tarihli ve 3624 Sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresinin Kurulması Hakkında Kanun ile; “Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi işletmelerinin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek” amacıyla kurulmuştur(www.kosgeb.gov.tr).

Kuruluşundan bugüne kadar Yıllık Çalışma Programları ve Faaliyet Raporlarını; KOSGEB İcra Komitesi onayını müteakiben Genel Kurul'una sunarak, planlı ve programlı çalışmayı ilke edinmiş bir kamu kuruluşudur. Kamuda yeniden yapılanma kapsamında yürürlüğe giren 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile kamu mali kaynaklarının verimli ve etkin kullanılması hedeflenmektedir. Doğru stratejik hedefleri gerçekleştirecek şekilde kaynakların planlanması, verimli ve etkin bir şekilde harcanması, riske dayalı kontrol edilmesi söz konusu Kanun gereğidir. Doğru stratejik hedeflerin ortaya konması ve sistematik olarak gerçekleştirilmesi sürecinin temel girdisi ise Stratejik Plandır. KOSGEB Misyonu 'nu gerçekleştirecek ve Vizyon 'una ulaştıracak hedef ve stratejileri belirleyerek; kaynaklarını bu doğrultuda verimli ve etkin kullanılmasını sağlayacak çalışmaların

gerçekleştirilmesinde temel kaynak olacak olan KOSGEB Stratejik Planı'nı hazırlama süreci; 26/5/2006 tarihli ve 26179 sayılı resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren “Kamu İdarelerinde Stratejik Planlamaya İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” uyarınca başlatılmış ve 29 Aralık 2006 tarih ve 2006/30 sayılı Genelgesi ile tüm kuruma duyurulmuştur.

Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Daire Başkanlığı” stratejik plan hazırlanmasında koordinatör birim olarak görev yapmıştır. Stratejik Planın hazırlanmasında; stratejik plan ile ilgili olarak kurum içi ve dışı konu uzmanlarından görüşler alınmış , ortak akıl oluşturma platformları oluşturulmuş, derlenen bilgilerin analizi ve raporlanması gerçekleştirilmiştir. Stratejik Plan çalışmalarının yönlendirilmesi için KOSGEB BaşkanVekili Başkanlığında Yönlendirme Kurulu ve Stratejik Plan Ekibi oluşturulmuş, tüm çalışmalar KOSGEB Başkan Vekilinin başkanlığında ve liderliğinde yürütülmüştür(KOSGEB Stratejik Plan 2008-2012).

Planın en önemli bölümü olarak nitelenebilecek olan Stratejik Amaçlar ve Stratejik Hedeflere uygun olarak eylem ve projelerin belirlenmesinde, kamu kaynaklarını en etkin ve verimli kullanımı ilke edinilerek, Stratejik Plan çalışmalarına azami özen gösterilmiştir. Stratejik Planlama çalışmalarıyla başlayan bu süreçte; kurum çapında vizyonumuzu gerçekleştirme inanç ve azmiyle, ortak amaç ve hedeflerle bütünsel bir kurum kültürü ortamında yeşeren önemli çalışmalara imza atmayı hedeflemekteyiz.

Ülkemizde rekabet gücü yüksek KOBİ oluşturma idealini gerçekleştirme azim ve kararlılığına sahip olan KOSGEB’ in, hizmet anlayış ve kalitesini sürekli geliştirerek, kaynaklarını daha etkili kullanarak, Stratejik Planın yön göstermesiyle hizmetlerini daha güçlendireceğine inancımız tamdır(KOSGEB Stratejik Plan 2008-2012).

1.2.2.3.1.Kuruluşun Görevleri

Sanayinin gelişim sürecinin her döneminde küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük bir öneme sahip olmuştur. Üretim sistemlerinde görülen teknolojik gelişmeler, iş organizasyonunun daha rasyonel ve etkin yöntemlerle planlanması, standartlaşma, tüketici taleplerindeki hızlı değişimlerle 1960’lı yıllarda üretimde esnekliğe duyulan

ihtiyaç ortaya çıkarmıştır. Ölçek ekonomileri görüşüne alternatif olarak “Küçük Güzeldir” görüşü ön plana çıkmaya ve ölçeksel büyüklük önemini yitirmeye başlamıştır. 1970’li yılların başında yaşanan hammadde krizi ve özellikle petrol fiyatlarındaki ciddi artışlar, uluslararası ticaret arenasında beklenmedik gelişmelere neden olmuş ve büyük işletmelerin krizlere, küçük ve orta ölçekli işletmelerden daha az dayanıklı olduğu gerçeğini ortaya çıkarmıştır. Böylece sanayi dokusunda KOBİ’ler giderek daha fazla önem kazanmaya başlamıştır. İnternet, bilgi ekonomisi, inovasyon vb. değişimlerin konuşulmaya başlandığı 1980’li yıllarda ülkemizde ve çeşitli ülkelerdeki KOBİ’lerle ilgili olarak ekonomik göstergelere bakıldığında, bugün olduğu gibi o yıllarda da KOBİ’lerin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki işyeri, istihdam, katma değer ve benzeri istatistiki verilerde önemli paylarının olduğu görülmektedir. Gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında ülkemizde KOBİ’lerin sayı olarak oranının yüksek olmasına karşılık ihracat, yatırım, üretim ve kredilerdeki payının düşük olduğu görülmektedir(KOSGEB Stratejik Plan 2008-2012).

Gelişen ve kalkınan bir ekonomiye sahip ülkemizde de ;

- Daha az yatırımla daha çok kişiye istihdam sağlayan
- Makro ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenen
- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum sağlayabilen
- Teknolojik yeniliklere ve inovasyona daha yatkın olan
- Bölgelerarası dengeli gelişmeye büyük katkısı olan

• Büyük işletmelerin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısı olan KOBİ’lerin; işyeri oranları, istihdama ve üretime katkıları ile ekonominin omurgasını oluşturması dikkatleri üzerine çekmiştir. Hükümetler, gelişme eksenlerini bu işletmelerin ekonomik, politik ve sosyal dengeler açısından desteklenmesi üzerine kurgulamaya başlamışlardır. Bu arada ülkemizde KOSGEB öncesi KÜSGEM, KÜSGET ve SEGEM Genel Müdürlükleri kurulmuştur. Türk Hükümeti ile Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı arasındaki Milletlerarası Antlaşma çerçevesinde 1973 yılında Gaziantep’te pilot proje niteliğinde, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde kurulan KÜSGEM, küçük ölçekli sanayi işletmelerine ortak kolaylık atölyeleri ile hizmet vermeye başlamıştır. Bu çalışmalar daha sonraki yıllarda genel

değerlendirmeye tabi tutularak 17.06.1983 tarih ve 83/6744 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanan "Küçük Sanayi Yayım Hizmetlerinin Geliştirilmesi"ne dair milletlerarası Antlaşmaya göre KÜSGET, faaliyete başlamıştır. Bakanlar Kurulu'nun 10.11.1978 tarih ve 7/16728 sayılı kararı ile onaylanıp yürürlüğe giren "Sınai Eğitim Hizmetlerinin Verilmesi "ne dair Milletlerarası Antlaşmaya göre SEGEM, faaliyete başlamıştır(KOSGEB Staratejik Plan 2008-2012).

KÜSGET, Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Merkezleri aracılığıyla teknik danışmanlık hizmetleri vermiş, modern işletmecilik ilkelerini bu işletmelerde uygulamaya koymuş, dünya standartlarında kalite bilincinin yerleşmesi ve yaygınlaştırılması, teknolojik üretim seviyesinin yükseltilmesi, istihdam kapasitesinin artırılması yolunda çalışmalarda bulunmuş, çağdaş yönetim becerilerinin kazandırılması için teknik altyapının kuvvetlendirilmesine ilişkin hizmetleri gerçekleştirmeye çalışmıştır. SEGEM, eğitim ihtiyacını karşılamak üzere çok sayıda eğitim programı tertiplemiş ve eğitimin her konunun en başında yer alan önemli bir faktör teşkil etmesi gereğinden hareketle küçük ve orta ölçekli işletmelerde çalışanların ve yöneticilerinin, hayat boyu eğitim anlayışını yaygınlaştırma amacıyla hizmet veren bir kuruluş olmuştur (KOSGEB Staratejik Plan 2008-2012).

Ancak KÜSGET ve SEGEM'in proje anlaşmaları çerçevesinde gerçekleştirmeye çalıştığı bu hizmetlerin süreli olması, kısıtlı imkanlarla yurt düzeyinde duyulan ihtiyacı yeterince karşılayamaması nedeniyle bu iki kuruluşun bir çatı altında ve birleşerek daha kapsamlı ve ülke genelinde sürekli ve yaygın hizmetler verebilecek bir yapıya kavuşturulması bakımından yasal bir düzenlemeye gidilmesi ihtiyacı doğmuştur. Bu ihtiyacı karşılamak, ülkemizin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin oranını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla hazırlanan "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığının Kurulması Hakkında Kanun Tasarısı", TBMM Sanayi Teknoloji ve Ticaret Komisyonu'nda 15 Kasım 1989 tarihinde, Bütçe Plan Komisyonu'nda ise 21 Mart 1990 tarihinde görüşülmüş, Meclis Komisyonlarının görüşleri dâhilinde gereken düzeltme ve düzenlemeler yapılarak son şekli verilmiş ve TBMM'ye

sunulmuştur. TBMM Genel Kurulu'nda 12 Nisan 1990 tarihinde görüşülen tasarı kanunlaşmıştır.3624 sayılı "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun" 20 Nisan 1990 tarih ve 20498 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir(KOSGEB Staratejik Plan 2008-2012).

KOSGEB İdare Başkanlığının yasal görevleri ise;

a) Sanayide, Araştırma ve Geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ve faaliyetlerin uygulanması için Teknoloji Merkezleri, Teknoparklar, Danışmanlık Merkezleri, Enstitüler ve benzeri birimlerin kurulmasını sağlamak,

b) Üniversiteler ile Kamu ve Özel araştırma kurumlarındaki Bilim ve Teknoloji altyapısından işletmelerin yararlanmasını sağlamak, sanayi ve üniversite işbirliğini kuvvetlendirmek,

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

d) Üniversite ve Araştırma Merkezlerinin imkanlarından yararlanarak yeni ve ileri teknolojiye dayalı bilgilerin derlendiği, değerlendirildiği, geliştirildiği ve uygulamaya yönelik üretime hazır hale getirilerek işletmelerin kullanımına sunulduğu Teknoloji Merkezleri ve Teknoparkları kurmak ve kurdurtmak,

e) İşletmelerin planlı yönetim anlayışına, modern ve çağdaş işletmecilik düzeyine kavuşturulmalarını teminen değişik sektörlerde yatırımları yönlendirmek üzere proje profillerini uygulayacak, atıl kapasiteleri değerlendirecek, verimliliği artıracak; modernizasyon, üretim, yönetim, pazarlama, enformasyon ve teknoloji adaptasyonu gibi konularda kapsamlı “Teknik Yardım ve Destek Programı ve Projeleri”ni gerçekleştirecek İhtisas Merkezlerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,

f) İşletmelerin uluslararası düzeyde mal üretmeleri ve daha modern işletmeler haline gelmelerini teminen gerekli yardımda bulunmak, sanayi rehabilitasyonu için gerekli düzenlemeleri yürütmek; sanayi ürünlerini çeşitlendirecek, yan sanayi ilişkilerini geliştirecek şekilde; malzeme bilgisi, tasarım, prototip imalat, imalat usul

ve işlemlerinin seçimi, takım aparat kullanımı, bakım-onarım planlaması ve iş temini gibi işyerinde ve uygulamalı olarak aktif danışmanlık hizmetlerini verecek olan Danışmanlık Merkezleri tesis etmek ve bu işletmelerin ortak istifadesine yönelik olarak malzeme test ve analiz ile mamul madde fiziki ölçümleme laboratuvar ve atelyelerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,

g) Hizmet Merkezlerinde görev alacak elemanların, özel ihtisas konularında eğitimini teminen Eğitim Uzmanlarının yetiştirilmesi, yaygın eğitim programlarının düzenlenmesi, işletmelerin eğitim ihtiyaçlarının tespiti ve gerekli eğitimlerinin sağlanması ile ilgili Uygulamalı Teknik Eğitim Merkezleri'ni kurmak,

h) İşletmelerin yatırım, üretim, yönetim ve planlama konularında bilgi ve beceri yönünden güçlenmeleri ve gelişmelerini sağlamak,

i) İşletmelerin pazarlama sorunlarına çözümler aramak; işletmelerin yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini teminen gerekli çalışmaları yürütmek ve konuya ilişkin danışmanlık hizmetlerini en verimli bir biçimde organize etmek,

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

k) İşletmeler arası işbirliğini geliştirmek, yerli veya yabancı sermaye katkısı ile gerçekleştirilecek ortak yatırımların oluşturulmasını ve yaygınlaştırılmasını desteklemek, yatırım ortamının iyileştirilmesi için gerekli tedbirleri almak ve destekleri sağlamak (KOSGEB Stratejik Plan 2008-2012).

İKİNCİ BÖLÜM

2.GİRİŞİMCİLİK

2.1.Girişimcinin Tanımı ve Özellikleri

Girişimcilik kavramına çok önemli faydalar sağlayan bilim insanları girişimciyi; “emek, hammadde ve diğer varlıkları daha büyük değer/ımkân oluşturacak şekilde bir araya getiren kişi” olarak ifade etmektedirler(Alparıslan,Bozkurt,2013:93-111). Girişimci; riskle karşılaşabileceği hallerde,fırsatları kullanarak, belirsizlik altında kalkınma ve kara ulaşma amacıyla, birikim oluşturabilmek için gerekli kaynakları bir araya getirerek,yeni bir iş ya da işletme,girişim oluşturan kişidir . Müftüoğlu ve Durukan’a göre (2004:25-37) girişimci üretim faktörlerini bir araya getirerek, iktisadi mal ve hizmet üretimi için gerekli iş ve girişimi başlatan, üretim için gerekli finansman kaynaklarını ve üretimin değerlendirileceği pazarları bulan kişidir.

Bu tanımlar farklılıklar içermesine rağmen, aslında bilim insanlarının bazı ortak paydalarda bulunduğunu söylemek mümkündür. Bu paydalar, risk üstlenme, inovatif düşünme, yeni bir iş kurma, yeni mal üretme,yeni pazarlara girme vb. paydalar olarak sıralanabilir.Girişimcilik, sosyal ve çevresel ve ekonomik bir kavramdır. Bu nedenle değişik sosyo-çevresel niteliklere sahip toplumlarda farklı girişimcilik özellikleri önem kazanmaktadır. Girişimciler her şeyden önce birey olarak hayatlarını sürdürdükleri sosyo-çevresel ortamın ruhsal ve psikolojik özelliklerinden etkilenen bir varlıktır. Pek çok çalışmada girişimcinin özelliklerinden söz edilmesine rağmen,literatürde genel kabul gören bir özellikler listesi bulmak ve oluşturmak gayet zordur. Farklı bilim insanları tarafından girişimcilerin;

- risk alan (Hewison ve Badger, 2006:14-19),

- değişim odaklı (Hisrich vd., 2005; Hitt vd., 2005:47),

- duygusal zekâ (Zakarevicius ve Zuperka, 2010:132-144;Chuluunbaatar ve Luh, 2010) ve

- yüksek başarı hiss (Daft, 2005) niteliklerinin çok gelişmiş ve ön planda oldukları ortaya konmuştur.

Ülkemizde yapılan araştırmalarda girişimcilik nitelikleri ile ilgili yurt dışında yapılan bilimsel araştırmalarla benzer sonuçlar ortaya atılmıştır:

- Kendine güven (Akın 2010, Okay ve Karahan, 2010; Şahin, 2009; İrmış, 2010)

- Başarma hissi (Bozkurt, 2007; Kutanis, 2006)

- İyi iletişim kurma (Ceylan ve Demircan, 2001)

- Yenilikçi (Özkul ve Dulupçu, 2007)

- Duygusal zekâ (Yelkikalan, 2007:39-51) olarak belirtilmiştir..Bu ifadelerden hareketle girişimciliğin her toplumda hemen hemen aynı özelliklere sahip insanlar tarafından gerçekleştirildiği sonucuna varmak mümkün gözükmemektedir.

Girişimciliğin hususan sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle beraber dünyada daha büyük bir önem kazandığı görülmektedir. Çünkü günümüz bilgi toplumunda insan emeğinin üretim faktörleri üzerindeki etkinliği azalırken, bilgi kaynaklı emeğin üretim faktörleri üzerindeki etkinliği her geçen gün artmaktadır. Bu bağlamda girişimciliğin öneminin;yenilik, inovasyon ve yönetim faaliyetlerinin tamamlayıcısı olarak ortaya çıktığı ifade edilebilir (Soysal, 2009:84-104). Bununla birlikte günümüzde üretim, ulaşım ve yönetim gibi sahalarda ortaya çıkan önemli gelişmeler ve global ekonominin daha fazla rekabetçi hale gelmesi de girişimciliğin önemini arttıran diğer unsurlar olarak sıralanabilir.

Girişimciliğin ekonomik alanda bu önemi girişimcilik üzerine yapılan açıklamalarda da kendini göstermiştir. Hususan bu ifadelerde, girişimci insanların ortak kişisel özellikleri göz önüne çıkarılmaya çalışılmıştır(Tutar ve Küçük,

2003:163). Bu minvalde girişimci kişilerle alakalı olarak en çok üzerinde durulan nitelikler; başarıma hissi, risk üstlenmek ve denetim odağı (Soysal,2009:84-104) olarak ifade edilmiştir. Ayrıca atak olma, yenilikçilik (Zhao,2005), önsezi kabiliyeti, analiz yapabilme kabiliyeti, hızlı karar verebilme kabiliyeti, özgüvene sahip olma, güven verebilme ve ussalcılıkda girişimci olan kişilerde göz önüne çıkan özellikler olarak sıralanabilir(Çelik ve Akgemci, 2007:7-14; Yurtseven, 2007:8-15).Bu ifadelerle göre girişimcilerin profili genel olarak kişisel özellikler (içsel motivasyon, disiplinli çalışma, pozitif düşünme vb.), işletme ve yönetim becerileri, mevcut imkanlardan faydalanma ve yeni kaynak arama yeteneği ve iş girişimlerinden faydalanmaya yönelik bilgi diğerleriyle etkin bir iletişim kurma ve iş geliştirmenin sosyal etkisini anlamaya yönelik bireyler arası beceriler gibi temel niteliklerle karakterize edilebilmektedir.

Diğer taraftan son zamanlarda girişimciliği kişiye has niteliklerle ifade etmenin dışında, bölgelerin sosyal,çevresel ve ekonomik özellikleri ile birlikte ele alan araştırmalar da önem kazanmıştır. Bu bağlamda girişimcilik, bireyin içinde bulunduğu sosyo-ekonomik ve çevresel yapının bir ürünü olarak değerlendirilmekte (Zapalska,Fogel, 1998) ve aile, toplumsal davranış biçimleri,alına eğitimin kalite ve seviyesi ile genel ekonomik koşullar,ferdin girişimcilik kapasitesini geliştirmesini ve sahip olduğu girişimcilik özelliklerini olumlu ya da olumsuz etkileyebilmektedir.

Girişimci kişilerin yukarıda ifade edilen genel özellikleri dikkate alındığında girişimcilik; bir kişisel yargı sistemi ile beraber iş yöntemleri bilgisini kullanma ve iş geliştirmede ihtiyaçlarını karşılamak ve sorunları çözmek için farklı ve yenilikçi gayelere hizmet eden kaynakları toplama kabiliyeti (Soysal, 2009:84-104) olarak ifade edilebilir. Diğer bir ifade ile girişimcilik, yeni ve keşfedilmeyen bilginin ortaya çıkarılması olup, var olan fırsatların görülmesi ve ya fırsatların oluşturulmasını içermektedir (Soysal, 2009:84-104). Aynı şekilde, hem şirket kurma süreci, hem de yenilik yapma süreci girişimciliğin muhtevisyatı içerisinde ele alınmaktadır (Soysal, 2009:84-104). Diğer bir deyişle girişimcilik özet bir tanımla, bir işe girişmek, iş sahibi olmak ve işi geliştirmek ve ilerletmeyi kapsayan bir prosestir (Soysal, 2009:84-104). Bu minvalde girişimci,yenilik yapan ve ilerleten kişi olarak fırsatları bulup yakalar (Ulaş, 2006:133-151);bu fırsatları uygulanabilir ve pazarlanabilir fikirlere dönüştürür; zamanla bu fikirlere emek, para ve kabiliyetleriyle değer katar;

bu fikirleri uygulamak için rekabetçi pazar alanının risklerini üstlenir ve bu uğraşlarının karşılığını paraya çevirir (Kutanis/Alparslan, 2006:141-148).

Girişimciliği, kârlı olabilecek sahalara yatırım yapılması, potansiyel fırsatların görülmesi olarak tanımlanabilirken; yenilikçi girişimcilik ise, bir fikir veya icatın pazara sunulması ya da mevcut olan bir mal ya da hizmetin tasarım, fiyat, kalite ve sunum teknikleri gibi yönlerden geliştirilerek pazara sunulması olarak tanımlanmaktadır (Ulaş, 2006:137-139). Buna göre dünyadaki girişimcilerin en genel ortak özellikleri;başkalarının baktığı fakat fark edemediği fırsatları görüp onları birer iş fikrine dönüştürebilmesi ve risk almaya müsait cesaretleri olarak sıralanabilir (Soysal,2009:84-104).Girişimciliğin, talep ve arz , devlet politikalarının etkisi, özel sektörün etkisi ve siyasi etkiler olarak ifade edilen dört unsurun ürünü olduğu belirlenen görüşler de bulunmaktadır. Bu bağlamda girişimcilik, risk almaya gerektirir (Paleno ve Kleiner,2000) ve bağımsızlık, finansal olanaklar, toplumsal hizmet, iş güvenliği, aile istihdamı ve meydan okuyuculuk gibi avantajlara sahiptir (Soysal,2009:84-104).

Girişimciler günümüzde ekonomik hayatın katalizatörleri haline gelmişlerdir. Ekonomik hayatta girişimciler yeni iş alanları açarak ekonomik büyümeye katkıda bulunurlar. Genel ekonomik düzen içerisinde girişimcilere hayatın her alanında karşılaşmak mümkündür.(Akyüz,2013:80-98).Manavdan,konfeksiyoncuya tamirciye hatta büyük holdinglere kadar çok farklı girişimcilik örnekleri ile ekonomilerin katalizatör gücü ve iktisadi gelişmenin motoru olarak iş hayatına önemli katkılar sağlamaktadırlar (Tekin, 2009).

2.2.Girişimciliğin Önemi

Girişimciliğin gelişimi üzerine yapılan araştırmaların temel ilgi sahası girişimcileri diğerlerinden ayıran unsurların neler olduğudur. Literatürde ,girişimcilerin farklı bir kişilik yapısına sahip bulunduğunu ve bu farklı mizaç yapısının riske ve belirsizliğe katlanabilme kabiliyetiyle ifade edilebileceği iddia edilmektedir. Buradaki risk ifadesi geleneksel olarak, bir eylemin ortaya çıkardığı neticelerin değişebilirliği anlamına gelir (Baştürk,Bozkurt, 2003:44-68). Risk kavramı, bir tehlikeyle ilişkili olarak çeşitli olasılıkların meydana gelme ihtimalini

içerir. Bu bakımdan gerçeklik ve olasılık arasındaki farklılığa dayanır. İhtimallerin ortadan kalktığı ya da bireysel toleransların dışına çıktığı hallerde kavramın geçerliliği ortadan kalkmaktadır. Bir başka ifadeyle risk, bireyin veya toplumun değişimle ve gelecekle baş etme konusunda kendisini nasıl ilişkilendirdiğiyle alakalıdır (Baştürk,Bozkurt,2003:44-68).

Genel kabul gören bakış perspektifi risk alan girişimcilerin belirleyici bir özelliği olduğu doğrudur. Bu duruma insanların bağımlı çalışma ve girişimciliği tercih etme bağlamındaki kararlarında, bir çok unsur yanında risk toleransını ihtiva eden bir kişilik yapısının etkin olduğu kabul edilmektedir. Bu çeşit bir kişilik yapısının, hangi unsurların ortaya çıkardığı ise kolay kolay yanıtlanamayacak bir meseledir. Lakin yapılan araştırmalar, öngörü ve önsezi kabiliyeti, maceraperestlik gibi kişisel özelliklerin yanında; yaş, gelir seviyesi ve eğitim düzeyi gibi sosyal ve ekonomik faktörlerin risk alabilme konusunda etkili olduğunu göstermiştir (Baştürk,Bozkurt,2003:44-68).

Risk üstlenilme halinin belirleyici unsur olduğu hallerin ise daha çok sermaye sahibinin portföy tercihi ile alakalı olduğu düşünülmektedir. Bu bağlamda sermaye sahibi,sermayesini riskli ve risksiz faktörler arasında dağıtır, fakat dağılımın oranını ve riskli ya da risksiz faktörler arasındaki tercihler kişisel tercihlere tabidir (Baştürk,Bozkurt, 2003:44-68). Klasik modele yöneltilen sorular temelde iki kısımda toplanabilir. Bunlardan birincisi, girişimcilerin risk oluşumları ile tercihler arasındaki eş anlamlılığa ilişkindir. Bu sebepten risksiz ve riskli tercihler yönünde genel bir tanımlama çerçevesinden söz etmek neredeyse mümkün gözükmemektedir.

İkincisi girişimcinin göze aldığı riske ilişkin bir eleştiridir. Buna göre girişimciler, risksiz ve riskli durumlar arasında bir karışım yapmaktan çok, zıt bir biçimde güvenli olmayan durumlar içindeki ihtimalleri göz önüne almaktadırlar. Bu şu demektir ki, girişimcilerin sermaye yatırımları,güvenlik destekli risklerin tercih edilmesinden ziyade, indirgenemez ve sigortalanamaz risklere katlanabilme kapasitesi olarak ifade edilmelidir(Baştürk,Bozkurt2003:44-68). Risk alma tutumunun bir diğer boyutu da, rekabete açıklık ve rekabeti göze alabilme kabiliyetidir.Rekabete açık olmak, büyük oranda kişisel gayelere erişmek için yapılmış ekonomik temelli mücadeleyi ihtiva eder. Şartların şeffaflıkla ifade edildiği

bir durum olmasına karşın amaca yönelik olarak tek taraflı bir neticeyi barındırdığı için, genellikle risk davranışı ile ilgili bir eylem haline dönüşmektedir.

İş hayatında rekabet, kendi olanaklarının farkında olmayı gerektirmesinden dolayı, risk harici bir durum olarak düşünülebilir. Ancak yapılan araştırmalar, girişimcilikte rekabete yatkınlık ile risk üstlenme tutumu arasında doğrusal bir korelasyonun mevcudiyetini göstermektedir(Baştürk,Bozkurt 2003:44-68).Ana akım ekonomi gibi sosyolojide de risk, öngörülemeyen tehlikeler üzerinden tanımlanır (Baştürk,Bozkurt 2003:44-68). Lakin bu ifadelerde olasılık ve getiri arasındaki ayrım net değildir ve risk kavramı hem zarar hem de belirsizliği içeren bir kavram olarak ele alınır(Guseva,Rona ,2001:625-640). Riskten farklı olarak belirsizlik, bir tür ihtimali barındırır. Lakin bu olasılık, daha önceden belirtilmemiş türden geçerli bir temele haiz değildir.Tam tersine daha önceden meydana gelmemiş bir durumu yansıtır. Bu sebeple belirsizlik durumundaki kararlar, hem bir olasılık hesaplamasına hem de bu tahminin geçerliliğine bağlıdır.

Gerçek ekonomik hayatta,düşünüldüğünün aksine çoğu zaman hesaplanabilir ihtimaller ile karşılaşılmaz.Girişimcilik, bu bağlamda belirsizliklerin yönetim ve absorbe edilmesine dayanır.Gelecek vaad eden bir girişim, sadece kabiliyetler ile alakalı değil, aynı zamanda etkin bir biçimde belirsizlikler ile baş edebilmeye dayanmaktadır (Baştürk,Bozkurt,2003:44-68).Bir başka ifadeyle girişimcinin karşı karşıya olduğu belirsizlik durumunda ihtimaller belirlenebiliyorsa bu durum risk, belirlenemiyorsa belirsizlik olarak ifade edilir. Knigt'ın bu tanımlaması ile aslında faaliyet neticesinde elde edilecek kazanç ile ilgili görünüyorsa da, bir yandan da söz konusu belirsizlikleri belirleme ve onlarla baş edebilme kabiliyetine de vurgu yapmaktadır (Baştürk,Bozkurt,2003:44-68).

Girişimci kimdir? Girişimcileri tanımlayan ve insanların geriye kalan liderleri, patronları, ücretli çalışanları ve başarılı ve özverili sermaye sahiplerinden farklı kılan nitelikler nelerdir? Yönetim,muhasebe, finans,üretim,pazarlama ve örgütsel davranış gibi sahalarda yapılan çalışmalarda bu sorulara cevaplar bulunmaya çalışılmıştır. Son zamanlarda bilim insanları, girişimcinin arkasındaki kişisel nitelikleri belirleme çabalarında yeni bir ürünü geliştirme ve finansal ve ekonomik girişimcilik alanlarından ileriye giderek,toplumda parlayan bu insanların arkasındaki

gizli gücü tahmin etmek için psikolojik bir perspektifle bakmaya başlamışlardır (Yelkikalan,2007:39-51).

Gerek değişim ile başa çıkabilme ve değişime ayak uydurabilme gerekse kontrollü ve bilinçli şekilde davranarak karar verme sürecinde tutarlı davranma niteliklerine sahip olabilmek, duygusal zeka vasıtasıyla kazanılan önemli özellikler olarak bilinmektedir (Arıcıoğlu, 2002).

Girişimcilik kavramı üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde, girişimcinin başarısının daha çok onun davranış kalıpları veya kişilik özellikleri ile alakalandırıldığı görülmektedir. Davranışsal yaklaşım konusunda araştırmalar yapan bilim adamları, girişimcinin sahip olduğu temel nitelikler üzerinde durmuşlardır. Davranışsal yaklaşım üzerine çalışmalar yapan bilim adamlarına göre girişimciler; özel insanlardır ve diğerlerinin sahip olmadığı kişisel özelliklere sahiptirler.

Girişimciliğin itici gücü risk alabilmektir. Etkin girişimci,önsezi ve önlem alma disiplini olan kimsedir (Yelkikalan, 2007:39-51). Son zamanlarda girişimcilik kavramı üzerine yapılan çalışmalarda üzerinde durulan meselelerden birisi,girişimcinin risk alma eğilimidir. Yapılan çalışmaların bir kısmı girişimcilerin diğer insanlara göre daha fazla risk aldıklarını iddia ederken;diğer pek çok çalışma ise, girişimcinin aşırı risk almasının mümkün olmadığını ve bunun bir varsayım olduğunu, bu sebeple girişimcinin özünde riski yönettiğini ifade etmektedirler(girişimci.comu.edu.tr). Girişimcilerin daima yüksek risk alma anlamına da gelmeyen, değişik risk alma tutumu sergilediğini ifade etmek daha doğru bir bakış söylem olacaktır.

Risk, kararlarla alakalı bir kavramdır. Kararların uygulanması neticesinde elde edilen sonuçlara yönelik belirsizlik durumunu ifade etmektedir. Bu belirsizlik, kararlara ilişkin neticelerin girişimcide düş kırıklığı oluşturabileceği manasına gelmektedir. Bu durumda girişimci bireyin sergilediği belirsizlik toleransı ehemmiyetlidir ve girişimcide bugüne kadar ki biriken ruhsal ve psikolojik olgunluğun dışı vurumu şeklinde ifade edilebilmektedir. Belirsizlik toleransı, çıktıları ve sonuçları kestirilemeyen hallere karşı pozitif duruş sergileyebilme kabiliyetidir.

Girişimci insan başarma içgüdü, iç kontrol, dayanıklılık, sebat etme, gerçeklikten hareket etme ve hayalperest yaklaşımlardan uzak durma gibi ayırt edici kişilik niteliklerine sahiptir. Bu niteliklerde de, girişimciye negatif durumlar karşısında mücadele edebilme gücü vermektedir. Karizmatik girişimciler vizyon sahibi, yüksek inisiyatif üstlenen ve riski yöneten bireyler olarak tanımlanmaktadır (Yelkikılan,2007:39-51).

Girişimcilik ruhu girişimci olsun ya da olmasın her ferdin sahip olması gereken bir davranış şeklini ifade etmektedir. Ülkemizde başarıya ulaşamayan her meslek grubundan ferdin ve girişimcinin temel başarısızlık sebebi, bu girişimci ruhla desteklenmeyen biçimde iş yapmalarıdır. Mesela KOBİ'lerde en önemli sorun, işletme sahipleri ya da yöneticilerinin girişimcilik hisleriyle desteklenen girişimcilik potansiyeli oluşturamamalarından kaynaklanmaktadır. Bu nitelikleri taşımayan birey işletme kursa da hatta başarılı olsada aslında girişimci olarak adlandırılmamalıdır. Girişimcilik ruhu bir duygusal zeka niteliğidir(Yelkikılan,2007:39-51).

Girişimci kontrol duygusuna sahiptir. Kontrol duygusu içsel ve dışsal olarak ele alınmalıdır. Girişimci içsel kontrol duygusuna sahip insandır.İçsel kontrole sahip insan işini şansa bırakmaz ve daha çok emek sarf eder. Bu kişi girişimci ise eğer, her olumsuz durumun bir fırsat barındırdığını düşünür ve büyük çalışma azmiyle, sabırla, dış çevre unsurlarının etkisini asgari seviyeye indirgeyerek hedefe gitmektedir. Girişimci psikolojik ve ruhsal birikimin neticesinde şekillenen duygusal zekasını kullanarak bulunduğu ortama adaptasyonun yollarını araştırmaktadır çünkü girişimci aynı zamanda tedbirli davranarak riski yönetmekte ve körü körüne riski göze almamaktadır(girişim.comu.edu.tr).

Girişimci ruha sahip bireylerde risk alma eğilimi vardır. Girişimcinin risk alma eğilimi zor ve belirsiz şartlar altında karar vermeyi gerektirmektedir. Lakin girişimcinin niteliklerinden birisi de başarı içgüdüdür. Bu sebeple girişimci birey yüksek risklerden kaçmaktadır, olabildiğince absorbe edilebilir riskleri üstlenmektedir.

Girişimci ruha sahip fertlerde bağımsızlık arzusu vardır. Bağımsızlık, girişimci bireyin daha kolay yollar var iken niçin daha zor olan girişimciliği seçtiğine dair ip uçları vermektedir. Bütün kaynaklarını riske etmesi bu sebeptir.

Günümüz dünyasında yaşanan bilimsel ve teknolojik ilerlemeler, üretim sistemleriyle birlikte rekabetin dinamiklerini de çok yönlü ve derin bir şekilde değiştirmiştir(Şahin,2009:287-309). Bu değişimler işletme bilimi içerisindeki pek çok alana olduğu gibi girişimcilik alanına da farklı bir perspektif kazandırmıştır. Günümüzde bireylerin girişimci olabilmelerinin temel şartı, risk üstlenebilmeleri ve bu riski taşıyabilecek birikime sahip olmalarıdır. Bir girişimcinin aldığı eğitimden başlayarak bu eğitimi kullanabilme kabiliyetine, ailede ve toplumsal çevrede kendisine tanınan imkanlara ve iş deneyimine kadar her şey girişimcinin iş yapabilme kabiliyetine katkıda bulunan unsurlardır. Girişimci olmak, girişimcileri harekete geçiren niteliklerinin yanı sıra farklı nitelikler barındırmayı da gerektirmektedir. Bunlar karakter yapısı, iş fırsatlarını görüp değerlendirebilme kabiliyeti,kendi işini kurmaya istekli olma, azimli ve kararlı olma, yenilikçi olma, yeterli motivasyona sahip olma gibi hususlardır. Karakter nitelikleri arasında; başarıya ihtiyacı kontrol ve hareket sahası, risk üstlenebilme ve cinsiyet önemli değişkenler olarak sıralanmaktadır.

Girişimcilik gelişi güzel olabilecek bir davranış değil, süreç gerektiren bir davranıştır. Bu süreçler; fırsatları görme, iş planı yapabilme, gerekli imkanları temin etme ve işi yönetme gibi süreçleridir. Bu süreçlerin gerçekleşeceği alanlarda arz,talep, devlet, özel sektör ve siyasi unsurlar rol oynamaktadır. Girişimcinin iş fırsatlarını görüp harekete geçebilmesi için, piyasada yeterli talebin bulunması, devlet tarafından desteklenmesi ve diğer rakipleriyle rekabet edebilecek güce sahip bulunması gerekmektedir. Ülkemizde ki girişimciler içinde kadın girişimcilere baktığımızda daha çok endüstri alanında yoğunlaştıkları ancak hizmet sektöründe ve ticaret hayatında da faaliyet gösterdikleri görülmektedir.

Girişimci, ihtiyaçları karşılamak üzere iktisadi mal ve hizmet üretiminin gerçekleştirilebilmesi için üretim faktörlerini bir araya getiren birey olarak tanımlanabilir (Durukan, 2007:25-37). Diğer bir ifadede ise girişimciler; risk ve belirsizlik ortamında yeni iş imkanlarını üretebilmenin yanında fırsatları ve

kaynakları, kazancı artırmak ve büyüebilmek için kullanabilen bireyler olarak ifade edilmektedir (Bozgeyik, 2005:577).

Girişimcinin faaliyetlerindeki asıl amaç, kar elde etmektir. Yani girişimci, bir taraftan risk üstlenmekte diğer taraftan üretim faktörlerini bir araya getirerek işletmektedir. Bu sebeple girişimcide, yöneticilik niteliklerinin de bulunması gerekir. Girişimciler birer manav, tamirci, perakendeci olabilecekleri gibi büyük marketler, fabrikalar, holdingler kuran kişiler de olabilir (Durukan, 2007:25-37). Burada dikkat edilmesi gereken en temel nokta,girişimcinin kim olduğu meselesidir. Bu konuda yapılan çeşitli tanımların hepsinde ortak olan noktalar tespit edildiğinde, girişimcinin temel özelliklerinin başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp, bunları birer iş fikrine dönüştürebilmesi ve risk almaya eğilimi olduğu sonucuna ulaşılır (Durukan,2007:25-37).

Bir başka mesele, girişimcilik ile sermaye sahipliğinin birbirinden kesinlikle ayrılması hususudur. Çünkü girişim kavramı, sermayenin varlığından çok yeni ürün ve üretim tekniklerini, geniş bir vizyonu veya değişen koşullara adapte olma kabiliyetini içerir.Bu sebeple, girişimcilik özelliklerine sahip fakat yeterli sermayesi olmayan kişiler potansiyel birer girişimci olarak tanımlanmaktadır (Durukan, 2005). Girişimcilikle karıştırılan diğer kavramlardan biri, hukuki bir kavram olan işveren kelimesidir. Aynı minvalde benzer kavramlardan biri de patron sözcüğüdür. Patron, girişimci olabileceği gibi sermaye sahipliği, işveren veya yöneticilik kavramlarının yerine de kullanılabilir. Girişimcilik ise, tüm bunlardan farklı olarak devamlı risk almak suretiyle diğerlerinin göremediği ya da cesaret edemediği iş fırsatlarını kullanan kişidir (Müftüoğlu,2004).

Yeterli ekonomik gelişme gösterememiş milletlerin en önemli sorunlarından biri, girişimci özelliklerine sahip bireylerin az olması ya da mevcudun yeterince desteklenememesidir. Bir milletin kalkınması ve gelişmesi; hızla değişen ekonomik ve sosyal koşullara ayak uydurabilme özelliğine sahip, ekonomik büyümeye katkı sağlayabilecek girişimciler yetiştirebilmesine bağlıdır. Girişimcilerin önemi,kazandıkları yüklü miktarlardaki paralarla değil tam tersine oluşturdukları ekonomik değerlerle ölçülmelidir.

Global ekonomide klasik üretim faktörleri olan emek ve fitri kaynaklar giderek daha büyük marjlarda ikinci konuma düşmektedir. Global bir özellik kazandığı ve herkesçe kazanılabilir hale geldiği için artık para da dünya piyasasında tek bir ülkeye avantaj sağlayacak bir üretim faktörü olmaktan uzaklaşmıştır. Bütün bunlara karşın yönetim, üretimin belirleyici katalizatörü olma özelliğini kazanmıştır. Bu sebeple günümüz bilgi çağında yönetici ve bu doğrultuda olarak da girişimcilik merkeze oturmuştur (Durukan, 2007:25-37).

Çağımızda yaşanan hızlı değişim prosesinden en çok etkilenen kavramların başında hiç kuşkusuz yönetim ve liderlik kavramları gelmektedir (Akın,2005). Bu proseste girişimciliğin öneminin artması ve nitel değişimlere uğraması sebebiyle, girişimcilikte liderlik fonksiyonunun da giderek daha önemli bir hale geldiği görülmektedir (Şenkal, 2005). İlaveten, bu değişim ortamında büyüme ve hareket sağlayan en önemli özelliğin de strateji olduğunu belirtmekte yarar vardır (Durukan,2007:25-37).

21. yüzyıl bilgi çağına geçiş, milletlerin kültürlerini değiştirdiği gibi yönetim ve liderlik özelliklerini de değiştirmiştir. Bilgi çağında insan,sosyal,kültürel ve ekonomik çevrenin odak noktasındadır. Girişimci piyasadaki talep eksikliklerini gören insandır. Bunun için bilgi toplumu girişimcisinin bilgiye ve bilgiyi yönetebilme kabiliyetine ihtiyacı vardır (Yeniçeri, 2002). Bilgi toplumunda ki girişimci liderlik vasıfları arasında tuttuğunu koparan,gözü pek, atak, cesur, girişimci liderlik çeşitinin eskisi gibi revaç bulmadığını; sessiz,sakin, alçak gönüllü, kendini çok fazla ön plana çıkarmayan liderlerin daha fazla tercih edildiği görülmektedir (Gül, 2005).

Çağımızda uygarlığımız sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçerken yeni bir boyutla büyük önem kazanan girişimcilik konusunda ülkemiz büyük bir potansiyele sahiptir. Genç, sağlıklı, çalışkan ve azimli nüfus yapımız bu potansiyelin başlıca kaynağını teşkil etmektedir.Ülkemiz bu potansiyeli verimli bir şekilde kullanarak 21.yüzyılda gelişmiş milletler arasında yer alabilmek toplumumuzun bütün fertlerinin hedefi olmalıdır. Bu hedefe ulaşabilmek için, ülkemizin girişimcilik potansiyeli en verimli bir şekilde değerlendirilmelidir. Bu sebeple girişimcilik konusunda araştırmalar yapılmalı, konu her ortamda yetkililerle tartışılmalı,

girişimciliğin geliştirilmesine ilişkin planlar, stratejiler geliştirilmeli ve en önemlisi de genç, dinamik, zeki ve iyi eğitilmiş gençler girişimci olarak ekonomik hayata atılabilmelidirler.

Girişimci, etkin bir rekabet ortamında risk alabilen, ekonomik değerler üretebilen ve ürettiği ekonomik değerlerin neticesinde işletmesinde kar edebilir duruma ulaştıran kişidir. Girişimcilik kavramı ise, büyük bir hızla globalleşen dünyamızda bilgi toplumuna girerken çok önem kazanan, lakin aynı zamanda da popüleritesi artan bir kavramdır. Bu kavram son otuz yıllık süreçte ölkemiz için de geçerlidir. Çünkü bilgi toplumunda insanın emek gücünün ekonomik değeri hızla azalırken, düşünsel emeğin ekonomik değeri daha büyük bir hızla artmaya başlamıştır. Girişimcilik ise üretim,pazarlama,muhasebe,finans, yönetim ve AR-GE faaliyetleri ile birlikte düşünsel emeğin en önemli kısmını oluşturmaktadır (girişim.comu.edu.tr).

Bilgi toplumunda ekonomik sahanın egemen faktörü olacağı tahmin edilen girişimciyi, sanayi toplumunun sermayedar, işveren,holding patronu ve işadamından ayırmak gerekmektedir. Bu farklılıktan yola çıkarak,girişimcilik kavramına yeni bir anlam kazandırılmalı; özellikle insan faktörünün, risk alabilme ve ticarileşme boyutları ile ekonomik değer oluşturma özelliği ön plana çıkarılmalıdır. Diğer yandan, girişimcilik sosyal ve kültürel ve ekonomik bir oluşumdur. Bu sebeple farklı sosyo,kültürel ve ekonomik özelliklere sahip milletlerde değişik girişimcilik özellikleri önem arz etmektedir.Belirli bir toplumda veya bölgede girişimciliğin geliştirilmesine ilişkin politika ve stratejilerin oluşturulmasında; eğitim, danışmanlık ve bilgilendirme programlarının belirlenmesinde ve uygulanmasında, özetle girişimcilikle ilgili teşvik politikalarının oluşturulmasında toplumsal özelliklerle sosyo-kültürel ve ekonomik yerel özelliklerin de dikkate alınması gerekmektedir. Diğer bir deyişle, başarılı bir hareket alanı için girişimciliğin evrensel nitelikleri yanında yerel ve bölgesel nitelikleri de belirlenip göz önüne alınmalıdır.

2.3.Girişimciliğin Tarihçesi

Çağımızda ki bilgi toplumunda artık geçmişten bugüne kadar alışlagelen kavramlar,değer yargıları hızla değişmekte ve hemen her alanda bilgi temeline

dayanan yeni iş yapma teknikleri ortaya çıkmaktadır. İşte bu sosyo-ekonomik ve kültürel gelişim ve ilerleme içerisinde hiç şüphesiz ki girişimcilik kavramı da değişmiştir. Artık eski girişken ve istediğini alan girişimci, yerini daha sakin, bilgi temelli düşünen ve yenilikçi bir bakış açısına sahip girişimciye bırakmıştır. Bilgi toplumu girişimcisi, sadece bilgi ve deneyimlerini kullanarak toplumdaki ihtiyaçların tespit edilmesi ve bu ihtiyaçların bir yatırımla karşılanması ile kısıtlı olan bir bakış açısını artık geride bırakmıştır. Teknolojik gelişmeler, insan haklarının birinci sıraya oturtulması, bireysel ve kurumsal bazda düşünsel yapıyı farklı bir boyuta taşımıştır. Hali hazırda meydana gelen bu yeni algılama ve düşünsel yapı şekli girişimciliğe farklı bir şekil kazandırmıştır (Ercan, Gökdeniz, 2009:59-82).

Yazının bulunması ve tarihi devirlerin başlamasıyla, ekonomik hayat farklı bir şekil kazanarak küresel bir boyut haline gelmeye başlamıştır. İlk çağda Fenikeliler oluşturdukları özel girişimlerle (Demirez, 2006) ön Asyada koloniler kurup orta ve uzak doğunun mallarını Akdeniz şehir devletlerine getirmişlerdir. Bununla birlikte İyonya'lılar ise, Anadolu ile Akdeniz ve Karadeniz sahillerinde ticaret yaparak zenginleşmişler hatta bu zenginlik İyonya'lılara şehir devleti uygulaması ve dünyanın ilk demokrasisini getirmiştir. Bunun bir neticesi olarak özgür düşünce, bilim ve sanat gelişmiş, bu da Herodot, Hipokrat gibi günümüzde dahi anılan bilim adamlarının yetişmesini imkan hazırlamıştır.

İşletmelerin kurulup, kendi milletlerinin ihtiyaçlarının fazlasını üretmeleri sonucunda, ticaret kaçınılmaz olarak ortaya çıkmış ve geliştirme göstermeye başlamıştır. Lidyalılar parayla birlikte Mezopotamya'dan başlayıp Anadolu'yu geçip Akdeniz sahillerine uzanan "Kral Yolu"nu yaparak ticarete önemli bir katkıda bulunmuşlardır. Çin'de kurulan işletmelerde üretilen ürünler, İpek yolu ile Asya'yı geçerek (Ercan, Gökdeniz, 2009:59-82) ön Asya'ya oradan da Akdeniz'e getirilmeye başlanmıştır. Zaman içerisinde bu yol, dünyanın en önemli ticaret yollarından birisi haline gelmiştir. İpek yolunun güvenliği ve işlerliği yol üzerindeki konaklama, lojistik, gıda ve diğer ürünleri imal eden girişimlerin faaliyete başlamasına zemin hazırlamıştır. Ta ki ümit Burnu keşfedilene kadar asırlarca önemini koruyan bu yol, aynı zamanda denetimini elinde tutan milletlerin, devletlerin zenginlik kaynağı olmuştur. Eski Roma İmparatorluğu yaklaşık M.S. 200 senesine kadar ekonomik olarak inanılması zor bir derecede başarı sağlamıştır (Ercan, Gökdeniz, 2009:59-82).

Kentleşme, kişi başına düşen milli gelir, sanayi devriminden hemen önce Avrupa'nın en gelişmiş ülkeleri olan İngiltere ve Hollanda ile aynı düzeylerdeydi. Araştırmalar göstermektedir ki, Roma ekonomisi bir pazar ekonomisidir. Hem mal ticareti, hem işçi pazarları, hem sermaye piyasaları günümüz ekonomilerini anımsatmaktadır. Öte taraftan Orta Çağda girişimciler büyük tarım alanları, kale ve kamu binalarının inşası, dini yapıların inşası gibi feodal sistemin belirlediği projelerin yönetimini üstlenmişler ve bireysel anlamda risk almamışlardır.

Orta çağda girişimciliğin diğer bir şekli korporasyonlarla gerçekleştirilmiştir. Orta çağdaki korporasyonlar günümüzdeki meslek kuruluşları veya üretici birliklerine benzemektedir. Korporasyonların bir özelliği de, üreticilerle tüketiciler arasında aracı bir sınıfa yer verilmemesidir (Ercan ve Gökdeniz, 2009:59-82). Hindistan ve çevresinde üretilen baharatlar, baharat yolu ile Mısır'a kadar gelmiş buradan dünya pazarlarına açılmıştır. Baharat yolu ile birlikte iktisadi literatürde yeni bir dönem olan merkantilizm (değerli mal ve madenlere değer veren iktisadi akım) görülmüştür. Merkantilizmle birlikte ülkeler sahip oldukları özel ve kamu girişimlerinin ürünlerini ihraç etmenin yollarını aramış ve karşılığında kıymetli maden getirme arayışına girmişlerdir. Merkantilizmle birlikte büyük sanayi kuruluşları kurulmaya başlamıştır. Bazı bilim insanları tarafından Merkantilizm ilk ticari kapitalizm olarak da kabul edilmektedir.

Merkantilist yaklaşımdan sonra liberalizm, kendisini Avrupa'da hissettirmeye başlamış ve usalcılığın ön plana çıkması, rekabetin üst düzeyde yaşanması, uluslararası ticaretin yeni boyutlar kazanması özel sektör yapılanmalarının önemini düzeyde arttırmıştır. Bu sebeple girişimcilikte risk ögesi ilk kez 17. yüzyılda ortaya çıkmıştır. Çünkü bu dönemde girişimciler, devletle sabit fiyat üzerinden imzalanan sözleşmelerle yapılmaya başlanmıştır. Bu sebeple yapılan iş sonundaki kâr ya da zarar olasılığı, risk unsurunu da beraberinde getirmiştir. Çünkü imzalanan sözleşmelerin sabit fiyattan olması girişimciye üretim maliyetlerinde meydana gelen artışları ürün veya hizmetin fiyatına yansıtmasının önüne engel olmuş ve böylelikle zarar etme ihtimali söz konusu olmuştur (Ercan, Gökdeniz, 2009:59-82).

Diğer taraftan 1800'lü yıllarda sanayileşmenin yaygınlaşmasının büyük etkisiyle, girişimci ve risk sermayedarı arasındaki fark belirginlik kazanmıştır. Buna

Thomas Edison'un teknolojik bir yenilik üretmesine karşın gerekli sermayeyi çıkaramaması iyi bir misal teşkil etmektedir (Ercan, Gökdeniz,2009:59-82).Günümüzdeki girişimcilik ise, sanayi devrimiyle başlayan bir süreçle ortaya çıkmıştır.Sanayi devrimi iki temel etmenle hız kazanmıştır. Bunlardan biri bilimsel bilgi, diğeri ise coğrafi keşifler ve ticaret sonucunda oluşan sermaye birikimidir.

Batının merkantilist dönem girişimcileri, yeni ticaret yollarıyla elde ettikleri kazançlar sayesinde güç kazanmışlar ve bu güçlerini siyasi ve ekonomik alanlarda etkinliklerini artırmak yolunda yeni yatırımlara dönüştürmüşlerdir. Bunun neticesi olarak kazandıkları haklarla kendileri için daha uygun bir ticaret ortamı oluşturmuşlardır. İktisat bilimini bir servet oluşturma bilimi (Ercan ve Gökdeniz,2009:59-82) olarak tanımlayan Adam Smith'in "Milletlerin Servetleri" adlı eseriyle 1776'da günümüz manasında Kapitalizmin temellerini atmıştır. Sanayileşmenin ilk dönemlerinde üretim artmış, ticaret hacmi ticaret önündeki engellerin kalkmasıyla çok büyük seviyelere ulaşmıştır, sert rekabetin insafsız bir şekilde yaşandığı piyasa ekonomisi şekline girmiştir.

Kapitalizmin acı kuralları ve uygulanma tarzına uzun süre dayanılamamış ve alternatif ticaret yapısı ortaya koyma çalışmalarına bilim adamları tarafından büyük önem verilmiştir. Bununla birlikte daha sonraki süreçlerde serbest piyasa ekonomisine geçilmesi, girişimciliğin hız kazanması bakımından önemli bir kilometre taşı olmuştur. Weber girişimcilik açısından tarihi dönemeci iki açıdan ele almaktadır. Birincisi iş yeri ile evin birbirinden ayrılması, diğeri ise muhasebe kayıtlarının tutulmasıdır(Ercan ve Gökdeniz,2009:59-82).Hayek'e göre ise, ekonomide kararlar, bireylerin değer yargılarına ve hedeflerine göre şekillenmektedir. Bu sebeple özgür karar vermenin önündeki tüm engeller kaldırılmalıdır (Kabaş, 2007).

Serbest piyasa ekonomisinin temelini oluşturan girişim serbestiyeti anlayışı,çağdaş girişimciliğin oluşması için gerekli ortamı da beraberinde getirmiştir. Bununla birlikte, girişimcilerin serbest piyasa ekonomisinin gelişimine yaptıkları katkılar, ekonomistler tarafından genel kabul görmektedir.Lakin iktisat teorisinde emek, sermaye ve fitri kaynaklar yanında dördüncü üretim faktörü olan girişimcinin

önemi, hiçbir iktisatçı tarafından Joseph A. Schumpeter gibi ağırlıkla vurgulanmış değildir (Seyidoğlu, 2002).

Girişimcilik kavramının çok köklü bir tarihi geçmişe sahip olmasına rağmen, yakın zamana kadar hususan tanımlarındaki belirsizlik ve çok az sayıda bilimsel araştırmaya konu olması, kavramın iktisat bilimi tarafından yeterli alakayı görmediğini göstermektedir. Bunun temel sebeplerinden birisi, girişimcinin bir yönetici olarak düşünöldüğü ve kabul gördüğü anlayışın Adam Smith'le başlamış ve 19.yüzyılda Neo-klasiklerce de devam ettirilmiş olmasına bağlıdır. Bununla birlikte girişimciliğin ciddi bir şekilde araştırma konusu olması 1980'lerde başlayan bir süreçtir(Ercan ve Gökdeniz,2009:59-82).Bugün ise girişimcilik, ABD ve Batılı ölkelerin üniversitelerinde her geçen gün artan bir ilgiyle önem kazanmaktadır (Ercan ve Gökdeniz,2009:59-82).

Anadolu coğrafyasında girişimciliğin gelişimine bakacak olursak, Anadolu'da Türkiye Selçuklu medeniyetini kuran Selçuklular, Anadolu'yu bir ticaret merkezi yapma çalışmasına önem vermiş, her tarafta kervansaraylar inşa ederek ticaretin gelişmesini için gerekli altyapı yatırımlarına büyük önem vermişlerdir. Bu dönemin önemli girişimleri loncalardır.Bahse konu bu lonca sisteminde temel iki unsurun olduğu kabul edilmektedir. Bunlardan birincisi ticaret ahlakı, diğeri ise ürünün kalitesi ve müşteri ilişkilerinin yeterli düzeyde olmasıdır. Selçuklular bir taraftan girişimciyi diğer taraftan da ticaret erbabını korumak niyetiyle sigorta müesseselerini oluşturmuşlardır. Bu medeniyet de Moğolların istilasına uğrayarak büyük bir yıkıma maruz kalmıştır. Anadolu da ki Türk beylikleri bu yıkımı tamir edebilmek için yaklaşık iki yüzyıl çaba sarf etmişlerdir. Osmanlı devletinde de Selçuklulardan bazı ilkeler devralınmıştır. Hususan lonca teşkilatı, ahi teşkilatı olarak vazifesine devam etmiştir. Bu girişimcilik yapısına, padişahlar da önderlik etmiş ve gelişmesine katkıda bulunmuşlardır.Önemli iş merkezleri kurulmuş ve ticaret merkezleri vücuda getirilmiştir(Ercan,Gökdeniz,2009:59-82).

1960'lı yıllarda girişimciliğin geliştirilmesi amacıyla bazı kanunlar çıkarılmış ve iktisadi devlet teşekkülleri kurulmuştur.Türkiye'de özel teşebbüsler, 1960-1970'li yıllar arasında gelişme sağlamışlardır. Diğer taraftan 1980'lerde serbest piyasa

ekonomisine geçiş ve dünya ekonomisiyle birleşmenin sağlanması amacıyla birçok yeni düzenlemeler yapılmıştır (Müftüoğlu, 2004).

Takas ekonomisinin yerini, alınan malın karşılığında para ödemesinin almaya başlamasından sonra artık ticaret erbabı ellerindeki malları kendi ülkelerinde pazarlamayla yetinmemiş ve sınır ötesi ticarete başlamışlardır (akmak, 2003). Aslında bu dönemde ticaret erbabı bilinçli bir şekilde hareket etmedikleri halde, sanayi devriminin ortaya çıkmasına zemin hazırlamış ve bir takım alt yapı hazırlıklarını başlatmışlardır. Bu dönemde yapılan hazırlıkların etkisi sadece ekonomik alanla sınırlı kalmamıştı aynı zamanda ileri dönemlerde ortaya çıkacak olan siyasi, hukuki,yapısal ve kültürel değişikliklerin ve bu değişiklerin sebep olacağı yeni ekonomik düzeninin de temelleri atılmıştır.

Avrupa’da pazar ekonomisinin gelişmesi, girişimcileri tüketici taleplerine hızla cevap vermeye teşvik etmiştir. Modern Çağ’ın başlarında Avrupa lkelerinin ekonomik politikaları iki amaca yönelikti ilki; ekonomik gücü kullanarak devleti güçlendirmek;ikincisi; devletin gücünü kullanarak ekonomik gelişmeyi ve ülkenin kalkınmasını sağlamaktı. Lakin, devletler her şeyden önce gelir sağlamayı amaç ediniyorlardı ve bu amaç onların çoğu zaman üretken faaliyetlere zararlı politikalar uygulamasına yol açıyordu (Aşkın vd, 2011:56-71).

Bu dönemde güçlü olmanın kriterlerinden bir tanesi de hazinenin büyümesi idi ve bunun için de dış ticaret fazlasının veriliyor olması,yani ithalattan çok ihracat gerektiği için, yöneticiler ile tacirler arasında bir çıkar birliği olmuştur (Aşkın vd, 2011:56-71).

Avrupa'da girişimciler ticaretten kazandıklarıyla güç kazanmışlar, güçlendikçe siyasi alanda haklar elde etmişler ve elde ettikleri haklarla kendileri için daha elverişli bir ticaret ortamı sağlamışlardır. Böylece sınırlar yeniden çizilmiş, siyasi sistemler değişmiş, kazanmak ve daha çok kazanarak zenginliği artırmak Avrupa'nın temel gayesi olmuştur. Bu gelişmeler ise ülkeleri yeni teknik buluşlar icat etmeye yöneltmiştir(girişim.comu.edu.tr).

Sanayileşme süreci ile girişimci insan şekli, bambaşka özellikler kazanmaya başlamıştır. Girişimci ferdin özelliklerindeki bu değişim, aynı zamanda girişimcinin ekonomik değerini ve bunun neticesi olarak ta toplumdaki önemini de artırmıştır. Bu gelişmenin neticesi olarak girişimcilik, bir üretim faktörü olarak kabul görmeye başlanmıştır. Ayrıca, 19. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren şirket sahipliği ile yönetimin birbirinden ayrılması, girişimcinin yerinin yeniden ele alınmasına ve ekonomik hayatta daha büyük bir önemle yer bulmasına vesile olmuştur (Küçük, 2005).

Tarihi süreç içinde mesele ele alındığında girişimci ve girişimcilik 1930'lu yıllarda yaşanan büyük ekonomik buhran ve II.Dünya Savaşı sonuçlarından önemli ölçüde etkilenmiştir (Aşkın vd, 2011:56-71). Bunalım, dünyada 50 milyon kişinin işsiz kalmasına, dünyadaki toplam üretimin % 42 oranında ve dünya ticaretinin de % 65 oranında azalmasına sebep olmuştur. 1929 yılına kadar dünyada meydana gelen diğer krizlere bakıldığında dünya ticaretinin en fazla % 7 oranında düştüğü düşünülürse, 1929 bunalımının ne derece etkili olduğu anlaşılabilir (Halilçolar, 2003). Özellikle savaş yılları ve sonrası, kaynakların etkin kullanımında kamu ekonomisi, toplumun ana dinamosu haline gelmiştir. Bu durumdan, girişimciliğin çok bariz bir şekilde etkilendiği kolaylıkla ifade edilebilir.Kamunun ekonomide artan payı ve bunun neticesi olarak artan kamu harcamaları, devlet yapısında ve eş zamanlı olarak özel teşebbüslerde merkeziyetçi bir yapıya dönülmesine sebep olmuştur.. Bu dönemde devlet ekonomik hayatta ne kadar fazla rol alırsa toplum refahıda o oranda iyidir görüşünün hakim olduğu görülmektedir.

1960'lı yıllara kadar varlığını önemli ölçüde hissettiren refah devleti anlayışı merkeziyetçiliği, şirket yapılanması olarak ölçek ekonomisini ve büyük işletmeleri ön plana çıkarmıştır. Lakin, 1970'li yıllarda yaşanan petrol krizleri sonrasında yaşanan bunalımlar,şirket yönetiminde adem-i merkeziyetçi oluşumları gündeme getirirken,aynı zamanda Keynesyen politikaların uygulanmasıyla sorunların çözümlenemeyeceği neticesine varılmıştır. Bu alanda yaşanan olaylara karşın, bilimde yaşanan genetik ilerlemeler, bilişim teknolojisi, yeniden yapılanmayı mümkün hale getirmiştir. Dünya ekonomisinde görülen bu değişimler, toplumsal yapıyı olduğu gibi, işletme yapısını da değiştirmiştir. Katılımcı demokrasi anlayışı,

organizasyon şeması içinde de birtakım değişikliklerin oluşmasına sebep olmuştur (Aşkın vd, 2011:56-71).

Dünya çapında meydana gelen ekonomik değişimler, aynı çapta siyasi ve sosyal yapıda da temel değişikliklere sebep olmuştur. Demokrasinin katılımcı yapıya bürünmesi, işletmeleri de adem-i merkeziyetçiliğe dayalı, yeni bir yönetim biçimine dönüştürmüş devlet ekonomik hayatta ne kadar etkinse toplum refahıda o ölçüde iyidir anlayışı devletin ekonomik hayattan mümkün mertebe elini çekmesi gerektiği anlayışına yer vermiştir. Drucker'ın “yenilikçi organizasyon”adını verdiği işletme şekli, KOBİ'leri de de ön plana çıkarmıştır. Özetle, iletişim toplumu işletme yapısını değiştiren yeni bir girişimcilik toplumu şekline bürünmüştür (Aşkın vd, 2011:56-71).

Ülkemizde girişimciliğin yeterince gelişmemesinin altında yatan nedenler incelenirken Cumhuriyet öncesi döneminde ele alınmasında fayda vardır. Çünkü Osmanlı İmparatorluğu zamanında, Osmanlılar ekseriyetle askerlik ve çiftçiliği meslek olarak tercih etmişler, ticaretle yeteri kadar ilgilenmemişlerdir. Kurtuluş Savaşı sonrası dönemde ise halk, ticari faaliyetlere uyum sorunu yaşamıştır (Küçük, 2005).

Osmanlıların İmparatorluk döneminde adeta İmparatorluğu oluşturan toplum grupları arasında bir iş bölümüne gidilerek Türklerin ticaret dışında bırakıldığını gözlemliyoruz. Ticaretle Osmanlı imparatorluğunda daha ziyade Rum, Yahudi, Ermeniler, Levantenler ilgilenirken, Türkler askerlik, ulemalık, bürokratik ve tarım gibi işlere yönlendirilmişlerdir (Aşkın vd, 2011:56-71).

Bu işlerin yabancı kişiler vasıtasıyla gördürülmüş olması, Osmanlı paşa ailelerinden gelip, bu gün sanayici olarak adlarını sayabileceğimiz insanların sayısının hemen hemen yok denecek kadar az olmasına sebep olmuştur (Arıkan, 2004).

Osmanlı İmparatorluğu'nun askeri siyasetinin de sanayileşmemede etkisi olmuştur. Mevcut nüfus sivil alana yönlendirilememiştir (Aşkın vd, 2011:56-71). Hristiyanlar askere gitmezler bunun yerine para öderlerdi. Bunun sonucunda yerleşme, iş kurma veya meslek sahibi olma imkanına sahip olurlardı. Lakin

Müslümanlar,yıllar süren askerlik hizmeti veya savaşlar nedeniyle iş sahibi olma şansına sahip değillerdi (Aşkın vd, 2011:56-71).

Cumhuriyet dönemi, Ulusal ekonominin kurulması dönemidir. Bu dönemde bir taraftan yabancıların değişik sahalardaki egemenliklerine son verilmeye çalışılmış, diğer taraftan girişimciliği teşvik etmek amacıyla bir dizi tedbirler alınmıştır. 1927 yılında çıkarılan “Teşviki Sanayi Kanunu” sanayileşme açısından hayati öneme sahiptir. Bu yıldan itibaren özel teşebbüsler kurulmaya başlanmıştır.Bu dönemde gelişen en önemli sanayi kolu, şeker fabrikalarıdır. Bütün bu olumlu ilerlemelere rağmen bazı imkansızlıklar ve savaşın etkilerinin devam etmesi sebebiyle önemli bir ilerleme kaydedilememiştir..Dünya çapında yaşanan 1929 Ekonomik krizi, özellikle ABD ve Avrupa ülkeleri ile beraber Türkiye Cumhuriyetinde de,ekonomik istikrar ve kalkınmada devlet müdahaleciliğini ön plana çıkarmıştır. Sümerbank, Etibank, Merinos, vb. kuruluşların doğması ve gelişmesi bu anlamda değerlendirilebilir (Küçük, 2005).

1950’li yıllarda sanayileşmenin özel sektör tarafından gerçekleştirilmesi kabul edilirken, devletin ekonomik hayatta mümkün merteye az yer bulması kabul görüyordu.Bu dönemde önemli sermaye birikimi gerçekleştirilmiş, yeni teşebbüsler ortaya çıkmıştır.. Bugün faaliyette bulunan birçok teşebbüsün temelleri bu dönemde atılmış, girişimciliği teşvik edici bir çok politikalar hayata geçirilmiştir.

Yine bu dönemde güçlü ve yürütülebilir ortaklık yapılarının kurulamamış olması, yatırım öncesi gerekli olan fizibilite çalışmalarının yeterince yapılmamış olması,profesyonel anlamda yönetim anlayışının yeterince gelişmemiş olması gibi sebeplerle gerekli kurumsal yapılar oturtulamamıştır.Bunların sonucunda bu dönemdeki teşebbüslerin bir kısmı Türkiye’nin dünya ekonomisine entegre edilmeye başlandığı son 10-15 yıl içinde önemli sorunlarla karşı karşıya kalmışlardır.Bir çoğu kriz sürecine girmiş ve hatta kapanma noktasına gelmişlerdir (Aşkın vd, 2011:56-71).

Ülkemizde girişimcilik özellikle 1980 yılından sonra önemli gelişmeler kaydetmiştir. Bu gelişmede, 24 Ocak 1980 kararlarıyla yürürlüğe konan ekonomik gelişme konusundaki strateji değişikliği önemli bir yere sahiptir.Ülkemiz 24 Ocak

1980 kararlarıyla, ithal ikamesine dayalı kalkınma stratejisini terk ederek, bunun yerine serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde ihracata dayalı kalkınma stratejisine geçmeye karar vermiştir. Bu strateji değişikliği doğrultusunda serbest piyasa ekonomisi sistemini ve bu sistemin en önemli aktörü durumunda olan girişimciliği ve özellikle ihracata yönelik girişimciliği destekleme politikaları devreye sokulmuştur (Arıkan, 2004). Hükümetler piyasanın işleyişine kesinlikle müdahale etmeyecek, sadece düzenleyici bir rol oynayacaklardı. Böylece ekonominin büyümesi fiyat göstergelerinin öncülüğünde ve özel girişimin vücuda getirdiği işlerle sağlanacaktı.

İnsanların, adını bilgi veya iletişim toplumu koyduğu çağımızda bilim ve teknolojiye yaşanan gelişmeler doğrultusunda; girişimcinin ve girişimciliğin ekonomik değeri ve toplumdaki önemi büyük oranda artmıştır. Bunun bir neticesi olarak da bireye ve bireysel kabiliyete dayalı girişimcilik ön plana çıkmış ve insanın entelektüel üretkenlik kabiliyeti büyük önem kazanmıştır.

Bu değişimler çerçevesinde de ülkemizde girişimciliğin artık entelektüel birikime dayalı, ön planda değil de arka planda işlerin takipçisi bir girişimcilik modeline dönüştürmesi gerekmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.KOSGEB DESTEKLERİ

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.Genel Destek Programı

Bu programın amacı; ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek üzere, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından uygulanacak Genel Destek Programı ile ilgili iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir(www.kosgeb.gov.tr).

- Proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ'ler ile KOSGEB hedef kitlesine yeni dahil olmuş sektörlerdeki KOBİ'lerin de mevcut KOSGEB desteklerinden faydalanması,
- KOBİ'lerin kaliteli ve verimli mal/hizmet üretmelerinin sağlanması,
- Mevcut KOSGEB desteklerinin revize edilerek daha fazla KOBİ'nin bu desteklerden yaygın şekilde faydalanması,
- KOBİ'lerin rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek amacıyla genel işletme geliştirme faaliyetlerinin teşvik edilmesi,

- KOBİ'lerin yurt içi ve yurt dışı pazar paylarını artırmak amacıyla tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesi(www.kosgeb.gov.tr).

Programdan yararlanmak isteyen işletmenin, KOSGEB Veri Tabanında yer alması koşulu aranır. Programdan yararlanmak isteyen işletme KOSGEB Birimine başvuru yapar. Başvurusu kabul edilen işletmeden taahhütname alınır. İşletmenin taahhütname vermesi halinde, taahhütnamenin KOSGEB Biriminde kayda alındığı tarih, programın başlangıç tarihi olarak kabul edilir. Programın süresi işletme için 3 (üç) yıldır. Üç yıllık destek programı süresi tamamlandıktan sonra, işletmenin talebi halinde destek programı yeniden başlatılabilir. Başlatılan yeni destek programında, önceki destek programı kapsamında işletmeye kullandırılan destek miktarları dikkate alınmaz(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.1. Yurt İçi Fuar Desteği

İşletmelerin, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından internet sitesinde ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde yayımlanan Yıllık Yurt İçi Fuar Takvimi Tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurt içi ihtisas ve yurt içi uluslararası ihtisas fuarlarına ve İzmir Enternasyonal Fuarı'na katılımlarına destek verilir(www.kosgeb.gov.tr).

Bir fuarda organizatör tarafından bir önceki yılda kullandırılan toplam net stand alanına göre, azami % 40 (kırk)'ı destek kapsamına alınır. Düzenlenme aralığı bir yıldan fazla olan fuarlarda desteklenecek net stand alanı hesabı yapılırken, gerçekleşmiş son fuar dikkate alınır. İlk defa düzenlenecek olan fuarlar destek kapsamına alınmaz. Daha önce düzenlenmiş olan ancak adı veya organizatörü değişen fuarların desteklenip desteklenmeyeceğine, Başkanlık tarafından karar verilir(www.kosgeb.gov.tr).

Bu destek; boş alan (yer) kirası, stand konstrüksiyonu ve dekorasyonu, fuar katılımcı kataloğu, fuar alanının genel düzenlemesi ile ilgili hostes, genel tanıtım, genel güvenlik, genel temizlik ile gerekli olabilecek diğer hizmet giderlerini kapsar. Her bir fuar katılımı için işletme başına azami destek alanı 50 (elli) m²'dir (www.kosgeb.gov.tr).

Destek üst limiti;

- Yurt İçi Uluslararası İhtisas Fuarlarında m² başına 120 (yüzyirmi) TL,

- Yurt İçi İhtisas Fuarları ve İzmir Enternasyonal Fuarı'nda m² başına 80 (seksen) TL olarak uygulanır.Makine, mobilya, mermer gibi büyük ürün sergileme alanına ihtiyaç duyulan iş kollarında gerçekleştirilecek fuarlarda, işletme başına azami destek alanı Başkanlık tarafından 100 m²'ye kadar artırılabilir(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.2.Yurt Dışı İş Gezisi Desteği

İşletmelerin, uluslararası işbirliğini temin etmelerini veya artırmalarını sağlamak amacı ile organize edilen yurtdışı iş gezisi programlarına katılmalarına destek verilir. Bu destek; KOSGEB Birimleri, meslek kuruluşu veya Türkiye Seyahat Acentaları Birliği(TÜRSAB) üyesi Organizatör Kuruluşlar tarafından düzenlenen yurtdışı iş gezisi programlarında;

- Konaklama giderlerini,

- Ulaşım giderleri ile

-Program ile ilgili diğer giderleri kapsar(www.kosgeb.gov.tr).

Yurtdışı iş gezisinin düzenlenebilmesi için sektör farkı gözetmeksizin en az 10 (on) işletmenin katılımı gerekmektedir. Her bir Yurtdışı İş Gezisi için işletme başına sağlanacak azami destek miktarı 2.000 (iki bin) TL'dir(www.kosgeb.gov.tr).

Destek kapsamına alınacak Yurtdışı İş Gezileri Programı, aşağıda belirtilen aktivitelerden en az ikisini içermelidir;

- Meslek Kuruluşları ile toplantı

- İşletmeler ile ikili görüşmeler

- Sanayi bölgesi, fabrika, teknopark gezileri, finans grupları vb. ile görüşmeler

- Yurt Dışı Fuar Ziyareti(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.3.Tanıtım desteği

İşletmelerin; işletmelerini ve ürün ve/veya hizmetlerini ulusal ve uluslararası pazarlarda tanıtımları için gerçekleştirecekleri faaliyetlerine destek verilir(www.kosgeb.gov.tr).

Bu destek unsurları;

- Broşür, ürün kataloğu giderlerini,

-Yurtdışında yayınlanan/dağıtılan basılı yayınlara reklam verme giderlerini kapsar. Her bir destek unsuru için verilecek destek miktarı 5.000 TL'yi geçemez. Tanıtım Desteği, Yurtiçi Marka Tescil Belgesi sahibi olan işletmelere verilir(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.4. Eşleştirme Desteği

İşletmelerin Eşleştirme Merkezlerinden alacağı;
- Danışmanlık

-Organizasyonel

- Daimi sergi alanı hizmetlerine destek verilir(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.5.Nitelikli Eleman İstihdam Desteği

Bu destek, en az dört yıllık eğitim veren fakülte veya yüksekokul mezunu yeni eleman istihdamı için verilir. İşletmeler belirtilen limitler dâhilinde işin gereği olarak birden fazla nitelikli eleman çalıştırılabilir, ancak desteğin üst limiti tamamlandığı tarihte KOSGEB desteği sona erer. KOSGEB aylık destek üst limiti, istihdam edilecek her bir eleman için net ücret üzerinden hesaplanır ve her bir eleman için 1.500 (bin beş yüz) TL'yi geçemez. Emekliler, yabancı uyruklular,

işletme sahibi veya ortakları ile bunların ana, baba, kardeş, eş ve çocukları bu destek kapsamında istihdam edilemez(www.kosgeb.gov.tr).

Bu destek, destek başvurusu tarihi itibarı ile son bir ay içinde işe giren veya yeni istihdam edilecek olan eleman için verilecektir. Ancak askerlik, doğum gibi sebeplerle işten ayrılan ve daha önce Nitelikli Eleman İstihdam Desteği kapsamında istihdam edilmiş olan elemanın yeniden aynı işyerinde işe başlaması halinde yeni destek başvurusu yapılması şartı ile kalan üst limit kadar destek verilebilir(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.6.Danışmanlık Desteği

İşletmelerin; Genel Yönetim, AB ve Diğer Uluslararası Kaynaklarından Yararlanmak Üzere Proje Hazırlama, İş Planı Hazırlama, Yatırım, Pazarlama, Üretim, İnsan Kaynakları, Mali İşler ve Finans, Dış Ticaret, Bilgisayar ve Bilgi Teknolojileri, Enerji Teknolojileri, Yeni Teknik ve Teknolojiler, CE Kapsamındaki Ürün Tasarımı Belgelendirmesi ve CE Belgesine Uygun Üretim ile Çevre konu başlıklarında alacakları danışmanlık hizmetlerine destek verilir(www.kosgeb.gov.tr).

Destek kapsamında; Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Hizmet Yeterlilik Belgesine sahip danışmanlık kuruluşları, vakıf ve dernekler ile üniversiteler, üniversitelerin işletmelere yönelik danışmanlık hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimleri, kuruluş kanunlarında danışmanlık hizmeti verme görevi olan kamu kurum ve kuruluşlarından hizmet alınabilir. Her bir konu başlığı için alınacak danışmanlık hizmetine verilen destek miktarı 4.000 (dörtbin) TL'yi geçemez(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.7.Eğitim Desteği

İşletmelerin Genel Yönetim, Pazarlama Yönetimi, Üretim Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi, Mali İşler ve Finansman Yönetimi, Dış Ticaret ve Uluslararası Mevzuat, Bilgisayar ve Bilgi Teknolojileri, Enerji Teknolojileri, Yeni Teknik ve Teknolojiler, Yenilik, Mesleki ve Teknik Eğitim, CE İşareti, Ürün Belgelendirme ve Çevre konu başlıklarında alacakları eğitimlere destek verilir. Eğitim hizmeti

alınabilecek kuruluşlar; üniversiteler, üniversitelerin işletmelere yönelik eğitim hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimleri, kuruluş mevzuatlarının izin vermesi şartıyla kamu kurum/kuruluşları ve eğitim hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimleri, meslek kuruluşları, 5580 Sayılı Özel Öğretim Kurumları Kanunu kapsamında kurum açma iznine sahip kurum/kuruluşlar ile Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından herhangi bir konuda akredite edilen belgelendirme kuruluşlarıdır(www.kosgeb.gov.tr).

Program kapsamındaki eğitimler elektronik ortamda da gerçekleştirilebilir. Her bir konu başlığı için alınacak eğitim hizmetine verilen destek miktarı 4.000 (dörtbin) TL'yi geçemez. İşletmelerin eğitim ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda, KOSGEB tarafından ayrıca eğitim programları düzenlenebilir. Bu eğitim programlarına katılacak olanlarda KOSGEB Veri Tabanına kayıt olma şartı aranmaz.

3.1.8. Enerji Verimliliği Desteği

İşletmelerin enerji verimliliği kapsamında alacakları etüt, danışmanlık ve eğitim hizmetlerine destek verilir. İşletmeler tarafından, 18/04/2007 tarih ve 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında yetkilendirilmiş enerji verimliliği danışmanlık şirketlerinden, enerji verimliliğine yönelik alınacak ön ve detaylı etüt hizmetleri desteklenir. Enerji verimliliği danışmanlık şirketlerine yaptırılan ve Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü tarafından uygunluk belgesi verilen detaylı enerji etütleri destek kapsamındadır(www.kosgeb.gov.tr).

Ön Enerji Etütleri için destek üst limiti 2.000 (ikibin) TL, Detaylı Enerji Etütleri için destek üst limiti 20.000 (yirmibin) TL'dir. 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında yetkilendirilmiş şirketlere yaptırılan ve Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü tarafından onay belgesi verilen, Verimlilik Arttırıcı Projelerin (VAP) hazırlanması, gerçekleştirilmesi ve/veya işletilmesinin en fazla ilk iki yılı boyunca alınacak danışmanlık hizmet bedelleri desteklenir. Enerji verimliliğine yönelik alınacak etüt ve danışmanlık hizmetleri, aynı enerji verimliliği danışmanlık şirketlerinden alınmaz. Verimlilik Arttırıcı Projeye yönelik danışmanlık desteği için destek üst limiti 5.000 (beş bin) TL'dir. İşletmeler tarafından, 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında; Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü,

Yetkilendirilmiş Kurumlar ve yetkilendirilmiş enerji verimliliği danışmanlık şirketlerinden alınacak, “Enerji Yöneticisi Eğitimleri” desteklenir. Bu desteğin üst limiti 3.000 (üç bin) TL’dir(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.9.Tasarım Desteği

İşletmelerin ürün tasarımı için satın alacakları tasarım hizmetlerine ilişkin giderlerine destek verilir. Tasarım hizmetinin alınacağı kişi ve kuruluşlarla ilgili hususlar uygulama esaslarında belirtilir(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.10. Sınai Mülkiyet Hakları Desteği

İşletmelerin;

- Türk Patent Enstitüsü (TPE) veya muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan; patent, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescili belgesi ve entegre devre topografyaları tescil belgesi için yaptığı giderler ile patent vekili giderlerine,

- Türk Patent Enstitüsü (TPE), muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan alacakları marka tescil belgeleri için yaptığı giderler ile marka vekili giderlerine destek verilir(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.11. Belgelendirme Desteği

İşletmelerin, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) ile TÜRKAK tarafından akredite edilmiş kurum/kuruluşlardan akredite oldukları konularda alacakları ürün, sistem, personel, laboratuvar akreditasyon belgeleri ve TÜRKAK tarafından her hangi bir konuda akredite edilen belgelendirme kuruluşlarından alacakları İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi (OHSAS) belgesine ilişkin giderlere destek verilir(www.kosgeb.gov.tr).

Bu destek, ilgili kurum/kuruluşa belge alımı için yapılan başvuru ve yapılan ödemelerin tarihlerine bakılmaksızın, programın geçerlilik süresi içinde alınan belgeler için verilir. Daha önce herhangi bir konuda sistem belgesi almış olan

işletmelere, aynı sistem belgesi konusunda destek sağlanmaz. Her bir belge için destek üst limiti 2.500 TL'yi aşamaz(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.12. Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği

İşletmelerin, kamu kuruluşları ve üniversitelerce kurulmuş laboratuvarlardan alacakları test, analiz, kontrol-muayene ve kalibrasyon hizmetleri ile yurt içi ve yurt dışı laboratuvarlarda akredite olunan test, analiz, kontrol-muayene ve kalibrasyon konularında alacakları hizmet giderlerine destek verilir(www.kosgeb.gov.tr).

3.1.13. Bağımsız Denetim Desteği

İşletmelerin; Sermaye Piyasası Kurulu tarafından bağımsız denetimle yetkilendirilen kuruluşlardan aldıkları bağımsız denetim hizmeti giderlerine destek verilir(www.kosgeb.gov.tr).

3.2. Kobi Proje Destek Programı

Kobi Proje Destek Programında KOBİ'lere;

- İşletmelere özgü sorunların işletmeler tarafından projelendirildiği ve projelendirilen maliyetlerin desteklenebildiği bir programa ihtiyaç duyulması,
- KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması,
- İşletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi,
- Esnek destekleme sistemine ihtiyaç duyulması sonucunda uygulamaya konulmuştur(www.kosgeb.gov.tr).

KOBİ Proje Destek Programının süresi 3 (üç) yıl olup destek üst limiti ise 150.000 (yüz elli bin) TL'dir. KOBİ Proje Destek Programında işletmelerin; üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili alanlarda sunacakları projeler desteklenir(www.kosgeb.gov.tr).

KOBİ Proje Destek Programında desteklenecek proje giderleri aşağıdaki gibidir;

- Bu program kapsamında desteklenecek proje giderlerine Kurul karar verir. Ancak, arsa, bina, inşaat, tadilat, tefrişat ve benzeri, taşıt aracı, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri, haberleşme giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, enerji ve su giderleri, kira giderleri, finansman giderleri, proje ile ilişkilendirilmemiş diğer maliyetler desteklenmez(www.kosgeb.gov.tr).
- Proje kapsamında desteklenmesi uygun görülen gider gruplarının toplamı Kurul tarafından belirlenir ve sabitlenir. Her bir proje gider grubunun desteklemeye esas tutarı; makine-teçhizat, hammadde, malzeme için, sabitlenen toplam tutarın % 10'unu ve personel, yazılım ve hizmet/diğer gider gruplarının her biri için % 40'ını geçmeyecek şekilde belirlenir. Proje bütçe gerçekleşmesindeki değişiklikler bu tutarları değiştirmez(www.kosgeb.gov.tr).

Bu programın amacı; küçük ve orta ölçekli işletmelerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, işletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi suretiyle ulusal ve uluslararası rekabet güçlerinin ve ülke ekonomisine sağladıkları katma değer artırılması amacı ile hazırlayacakları projelerin desteklenmesine yönelik olarak, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından uygulanacak KOBİ Proje Destek Programı ile ilgili iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir. Bu program, küçük ve orta ölçekli işletmelere KOSGEB tarafından uygulanacak KOBİ Proje Destek Programına ilişkin esasları kapsar. Programdan yararlanmak isteyen işletmelerin KOSGEB Veri Tabanında yer alması koşulu aranır.

İşletmelerin programdan yararlanmak için ilgili KOSGEB Birimine proje başvurusu yapmaları esastır. Yapılan proje başvurusu, bilgi, belge ve şekil yönünden incelemeye tabi tutulur ve değerlendirme için Kurula sunulur. Projeler Kurul tarafından değerlendirilerek karara bağlanır. Kurul'un verdiği kararlar nihaidir. Değerlendirme sonucu işletmeye bildirilir. Projesi kabul edilen işletmeden taahhütname alınır. Taahhütnamenin KOSGEB Biriminde kayda alındığı tarih, projenin başlangıç tarihi olarak kabul edilir. İlk projenin başlangıç tarihi, Programın başlangıç tarihidir(www.kosgeb.gov.tr).

İşletmelerin; üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili alanlarda Başkanlık tarafından belirlenen dönem ve konularda sunacakları projeler desteklenir. Program süresi işletme için 3 (üç) yıl olup, program kapsamında işletmeye verilecek geri ödemesiz desteğin üst limiti 150.000 (yüze bin) TL'dir (www.kosgeb.gov.tr).

Programın destek oranı 1. ve 2. Bölgelerde % 50 (elli) olup; 3., 4., 5. ve 6. Bölgelerde bu oran % 60 (altmış) olarak uygulanır. Program kapsamında desteklenecek projenin destek süresi proje bazında en az 6 (altı) ay, en fazla 24 (yirmidört) aydır. Kurul kararı ile 12 (oniki) aya kadar ek süre verilebilir. Proje faaliyet aşamalarına ilişkin olarak işletme tarafından hazırlanan raporların Kurul tarafından kabul edilen proje dokümanına uygunluğu ve proje sonucunun izlenmesi ve değerlendirilmesi, KOSGEB personeli tarafından ve/veya hizmet alımı yolu ile yapılır (www.kosgeb.gov.tr).

İşletme, proje dokümanında yer alan faaliyetlere ilişkin raporlar ile bu faaliyetler için yapılan giderlere ilişkin belgeleri ilgili KOSGEB Birimine sunar. KOSGEB Birimi tarafından faaliyet raporu ile harcama belgeleri incelenir, değerlendirilir. Faaliyet raporu ile harcama belgelerinin uygun bulunması halinde, işletmenin banka hesabına destek ödemesi yapılır. Herhangi bir KOSGEB Birimi tarafından başvurusu reddedilen işletme, aynı proje için başka KOSGEB Birimine başvuramaz. Program kapsamında, bir işletmenin aynı anda birden fazla projesi desteklenmez, ancak bir projenin sonuçlanmasını müteakip, üst limit dahilinde bir başka proje ile başvuru yapılabilir (www.kosgeb.gov.tr).

Üç yıllık destek programı süresi tamamlandıktan sonra, işletmenin talebi halinde bu destek programı yeniden başlatılabilir. Başlatılan yeni destek programında, önceki destek programı kapsamında işletmeye kullandırılan destek miktarı dikkate alınmaz. Projesi tamamlanmış olan işletme tarafından hazırlanacak sonuç raporu, Kurul tarafından değerlendirilerek, projenin başarı ile tamamlanıp tamamlanmadığına karar verilir. Projenin başarılı/başarısız tamamlanmasına karar verilmesi durumunda yapılan desteklerin iadesi istenmez. Projesi başarısız olduğu için Kurul tarafından sonlandırılan işletmeler, destek programı süresince bu programa yeni bir proje ile başvuru yapamaz (www.kosgeb.gov.tr).

Proje süresinde işletmenin devri, başka bir işletme ile birleşmesi ve nev'i değişikliği durumunda, bu husus Kurulda değerlendirilerek; projenin devamına veya sonlandırılmasına karar verilir. Proje süresinde işletmenin tasfiyesi, kapanması veya kurul tarafından projenin sonlandırılması halinde; destek süreci sonlandırılır. Destek süreci sonlandırılan işletmenin gerekçesi Kurul tarafından değerlendirilir. Yapılan değerlendirme neticesinde, sonlandırmanın; işletmenin kastı veya ağır kusuru bulunmaksızın faaliyetlerini engelleyecek nitelikte ölüm, ağır kaza, ağır hastalık, tutukluluk, yangın, deprem, su basması, hırsızlık, finansal yetersizlik veya kurul tarafından uygun bulunan buna benzer gerekçeler nedeniyle oluştuğuna karar verilmesi halinde yapılan geri ödemesiz desteklerin iadesi istenmez. Aksi takdirde; yapılan destek ödemeleri, ödeme tarihinden itibaren işleyecek yasal faizi ile birlikte tahsil edilir (www.kosgeb.gov.tr).

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. İşletme; sahip ve ortakları ile bunların eşinden, annesinden, babasından, kardeşinden, çocuğundan ve bunların sahibi/ortağı olduğu işletmelerden destek kapsamında mal/hizmet satın alamaz. Böyle bir durumun tespit edilmesi durumunda destek ödemesi yapılmaz(www.kosgeb.gov.tr).

Kurulun oluşumu ve çalışma esasları programın uygulama esaslarında belirlenir. Kurulda görev alan üyelere öğretim üyesi olanlara ilişkin hizmet bedelinin tamamı KOSGEB tarafından karşılanır. Proje kapsamında desteklenerek satın alınan makine, teçhizat, donanım, yazılım ve benzeri taşınırların mülkiyeti, İşletme tüzel kişiliğine ait olup, taahhütnamenin evrak kaydına alındığı tarihten itibaren 3 (üç) yıl süresince başka şahıs, kurum/kuruluşlara hiçbir şekilde kiralanamaz veya devredilemez. Kapanan işletmeler için bu madde hükümleri uygulanmaz. Program kapsamında yapılan proje başvurularının değerlendirme ve izleme süreçlerinde görev alan kişilere sunulan bilgi ve belgeler, başvuru sahibine ait ticari gizli bilgi olarak kabul edilir ve üçüncü kişilere herhangi bir yolla aktarılamaz(www.kosgeb.gov.tr).

19/06/2012 tarihli ve 28328 sayılı Resmi Gazete’ de yayımlanan “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkındaki Bakanlar Kurulu Kararı” ile belirlenmiş olan bölgelerde değişiklik yapılması veya yeni bir tanım getirilmesi durumunda, program kapsamında Başkanlık tarafından gerekli düzenleme yapılır. Ödemeye esas belgelerde destek tutarı hesaplanırken katma değer vergisi destek kapsamı dışında tutulur.(16) Vergi, sosyal güvenlik primi v.b. yasal yükümlülükler hariç olmak üzere aynı gider gerçekleşmesi için farklı kurum/kuruluşlardan destek alınamaz. Bu husus Taahhütnamede de yer alır(www.kosgeb.gov.tr).

3.3.Kredi Faiz Desteği

Kredi Faiz Desteği programları ile KOSGEB tarafından; küçük ve orta ölçekli işletmelere uygun koşullarda finansal destek temin edilerek,

- üretim, kalite ve standartlarını artırmaları,
- finansman sorunlarının çözümü,
- istihdam oluşturmaları,
- uluslararası düzeyde rekabet etmelerinin sağlanmasıdır

(www.kosgeb.gov.tr).

KOSGEB’in 2003 yılından itibaren sağladığı finansal destekler, Bakanlar Kurulu Kararı gereğince 2008 yılına kadar üç kamu bankası aracılığıyla sağlanmış, 2008 yılı Mayıs ayında ise yeniden düzenlenen Bakanlar Kurulu Kararı kapsamında, halen Türkiye’de faaliyette bulunan kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ile yapılan Protokollerle KOBİ’lere kullanılacak kredilerin faiz/kar payı, komisyon vb. giderlerinin program türüne göre kısmen ya da tamamen karşılanması şeklinde sürdürülmektedir(www.kosgeb.gov.tr).

KOSGEB Veri Tabanında kayıtları onaylı ve KOSGEB desteklerinden yasaklı olmayan gerçek/tüzel kişiliği haiz işletmeler yararlanabilir. Yatırım, işletme ve ihracat amaçlı Kredi Destek Programı çerçevesinde kullanacakları banka kredileri için başvuru koşulları ve diğer şartlar KOSGEB tarafından belirlenir. Kredi faiz desteği, KOSGEB bütçe imkanları dahilinde, KOSGEB İcra Komitesi’nin kararları

doğrultusunda; işletmelerin ve girişimcilerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, günün şartlarına uygun olarak hazırlanan kredi programları kapsamında, bankalar ile yapılan protokoller çerçevesinde kullanılır(www.kosgeb.gov.tr).

Bu kapsamda yapılan protokollerde; taraflar ve protokoldeki sorumlulukları, kredinin vadesi, limiti, faiz/kar payı tutarı, ödeme şekli, masraf ve ipotek tesis giderleri, kredinin işleyiş ve uygulama süreci imza altına alınır. Kredi başvuruları bankacılık kredi mevzuatı çerçevesinde değerlendirir. Bu destek, ana para riski bankaya ait olmak kaydıyla, yatırım, işletme sermayesi ve ihracata yönelik Türk Lirası veya döviz cinsinden nakdi ya da gayri nakdi kredilerin, faiz/kar payı, komisyon vb. tutarlarının kısmen veya tamamının KOSGEB tarafından diğer masrafların (vergi yükümlülükleri, dosya masrafları vb.) işletme tarafından karşılanması suretiyle yürütülür(www.kosgeb.gov.tr).

KOSGEB KOBİ kredi faiz desteğinin vadesi azami 48 (kırksekiz) ayı, üst limiti işletme başına 300.000 (üçyüzbin) TL'yi geçemez. Kredi programı çerçevesinde verilecek yatırım ve işletme kredileri Türk Lirası cinsinden, ihracat kredileri ise döviz ve/veya döviz karşılığı Türk Lirası cinsinden kullanılır. Taahhüde bağlı kredi programlarında; işletmeden, içeriği programın özelliğine uygun olarak KOSGEB tarafından belirlenen ve yükümlülüklerin yer aldığı bir taahhütname istenebilir. Desteklere ilişkin olarak; ilgili mevzuat hükümlerine aykırı kullanımların tespiti halinde yürürlükteki mevzuat dahilinde Kredi Faiz Desteği iptal edilerek işletmelerin ve girişimcilerin yeni destek başvuruları uyuşmazlık bitene kadar kabul edilmez. Bu takdirde destek verilmiş ise, KOSGEB'in desteğe ilişkin kredi faiz alacağı yasal faizi ile birlikte KOSGEB tarafından hiçbir ihbar ve ihtara gerek kalmaksızın işletmelerden ve girişimcilerden tahsil edilir. Uyuşmazlık sona erdiğinde ve işletmenin ve girişimcinin müracaatı halinde yeni desteklerden yararlanma hakkı devam eder(www.kosgeb.gov.tr).

Yukarıda belirtilen esaslar çerçevesinde, KOSGEB Veri Tabanı'nda kaydı onaylanmış ve KOSGEB Desteklerinden yasaklı olmayan işletmeler KOSGEB Kredi Faiz Desteği programlarından yararlanabilir. Diğer kamu kurum ve kuruluşlarınca desteklenen veya kamu kaynaklarından subvanse edilen krediler için ayrıca KOSGEB Kredi Faiz Desteği kullanılmaz. KOSGEB Kredi Faiz Destek

uygulamaları, web tabanlı yazılım sistemi üzerinden on-line olarak, tarafların müdahalesine imkan vermeyecek şekilde, başvuru sırasına göre ayrılan kaynak tükenene kadar olmak üzere, makul miktarda da yedek başvurular kabul edilerek, hakkaniyet ilkeleri kapsamında yürütülmektedir(www.kosgeb.gov.tr).

Teminat sorunu yaşayan tüm KOBİ'ler Kredi Garanti Fonu A.Ş.(KGF)'den sağlanabilecek kefaletle daha uygun koşullarda bu imkandan yararlanabilmektedirler. İlgili Kanun gereğince diğer KOSGEB Desteklerinde olduğu gibi, Kredi Faiz Destek Programlarından yararlanabilecek işletmelerin, gecikmiş vergi ve SGK Prim borcu bulunmamalıdır. Banka tarafından işletmelere ve girişimcilere kullanılacak yatırım, işletme sermayesi ve ihracata yönelik Türk Lirası veya döviz cinsinden nakdi ya da gayri nakdi kredilerin faiz, komisyon ve diğer masraflarına yönelik olarak KOSGEB tarafından bütçe imkânları dahilinde destek verilir(www.kosgeb.gov.tr).

Bu desteğin geri ödemeli veya geri ödemesiz olarak uygulanması, kredi destek üst limiti, kredi destek süresi, destek oranları, işbirliği yapılacak kurum/kuruluşlar ve diğer hususlar, 3624 sayılı Kanununun 3 üncü maddesine göre Bakanlar Kurulunca belirlenen sektörel ve bölgesel öncelikler de dikkate alınarak KOSGEB İcra Komitesi kararıyla belirlenir ve KOSGEB'in banka ile yapacağı protokollerle uygulanır. Bu destekten, KOSGEB Desteklerinden yasaklı olmayan, işletme ve girişimciler yararlanır. İşletmelerin ve girişimcilerin Bankalar ile yapılacak olan protokoller kapsamında kullanacakları kredinin ana para riski tamamen bankaya aittir. Banka, kredi başvurularını protokol hükümleri ve bankacılık mevzuatı çerçevesinde değerlendirir. KOSGEB, gerekli gördüğünde otuz gün önce protokol taraflarını bilgilendirmek kaydı ile kredi faiz desteği uygulamasını durdurmaya yetkilidir(www.kosgeb.gov.tr).

Desteklere ilişkin olarak; ilgili mevzuat hükümlerine aykırı kullanımların tespiti halinde yürürlükteki mevzuat dahilinde Kredi Faiz Desteği iptal edilerek işletmelerin ve girişimcilerin yeni destek başvuruları uyuşmazlık bitene kadar kabul edilmez. Bu takdirde destek verilmiş ise KOSGEB'in desteğe ilişkin kredi faiz alacağı yasal faizi ile birlikte KOSGEB tarafından hiçbir ihbar ve ihtara gerek kalmaksızın işletmelerden ve girişimcilerden tahsil edilir. Uyuşmazlık sona erdiğinde

ve işletmenin ve girişimcinin müracaatı halinde yeni desteklerden yararlanma hakkı devam eder. Borcun vadesinde ödenmemesi durumundaki haller, bankalarla yapılacak protokollerle düzenlenir(www.kosgeb.gov.tr).

Kredi faiz desteği, KOSGEB bütçe imkanları dahilinde, işletmelerin ve girişimcilerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, günün şartlarına uygun olarak hazırlanan kredi programları kapsamında, bankalar ile yapılan protokoller çerçevesinde kullanılır. Bu kapsamda yapılan protokollerde; taraflar ve protokoldeki sorumlulukları, kredinin vadesi, limiti, faiz/kar payı tutarı, ödeme şekli, masraf ve ipotek tesis giderleri, kredinin işleyiş ve uygulama süreci imza altına alınır. Bu destek, ana para riski bankaya ait olmak kaydıyla, yatırım, işletme sermayesi ve ihracata yönelik Türk Lirası veya döviz cinsinden nakdi ya da gayri nakdi kredilerin, faiz/kar payı, komisyon vb tutarlarının kısmen veya tamamının KOSGEB tarafından diğer masrafların (Vergi yükümlülükleri, dosya masrafları vb) işletme tarafından karşılanması suretiyle yürütülür. KOSGEB KOBİ kredi faiz desteğinin vadesi azami 48 (kırksekiz) ayı, üst limiti işletme başına 300.000 TL'yi (üçyüzbintürk lirası) geçemez(www.kosgeb.gov.tr).

KOBİ'lere sağlanacak kredi faiz desteğine ilişkin başvuru, değerlendirme ve faiz desteğinden yararlanma koşulları ile iş ve işlem akışı KOSGEB ile bankalar arasında yapılacak protokollerle belirlenir. Kredi programı çerçevesinde verilecek yatırım ve işletme kredileri Türk Lirası cinsinden, ihracat kredileri ise döviz ve/veya döviz karşılığı Türk Lirası cinsinden kullanılır. Taahhüde bağlı kredi programlarında; işletmeden, içeriği programın özelliğine uygun olarak KOSGEB tarafından belirlenen ve yükümlülüklerin yer aldığı bir taahhütname istenebilir. KOSGEB tarafından yapılan tespitler ve verilen onaylara rağmen, işletmenin protokol şartlarına uygun olmadığı, KOSGEB Desteklerinden yasaklı olduğunun ve/veya taahhütname yükümlüklerine uymadığının tespit edilmesi halinde KOSGEB KOBİ kredi faiz desteğini iptal eder(www.kosgeb.gov.tr).

Desteklere ilişkin olarak; ilgili mevzuat hükümlerine aykırı kullanımların tespiti halinde yürürlükteki mevzuat dahilinde Kredi Faiz Desteği iptal edilerek işletmelerin ve girişimcilerin yeni destek başvuruları uyuşmazlık bitene kadar kabul edilmez. Bu takdirde destek verilmiş ise KOSGEB'in desteğe ilişkin kredi faiz

alacağı yasal faizi ile birlikte KOSGEB tarafından hiçbir ihbar ve ihtara gerek kalmaksızın işletmelerden ve girişimcilerden tahsil edilir. Uyuşmazlık sona erdiğinde ve işletmenin ve girişimcinin müracaatı halinde yeni desteklerden yararlanma hakkı devam eder(www.kosgeb.gov.tr).

3.4.Tematik Proje Destek Programı

Tematik Proje Destek Programının yürürlüğe konulmasının amacı;

- KOBİ'lerin kendi işletmelerini geliştirmeleri ve Meslek Kuruluşları tarafından küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi amacıyla daha fazla proje hazırlamalarının teşvik edilmesi,
- Makro strateji dokümanlarında işaret edilen öncelikler dikkate alınarak belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması,
- KOBİ'lerin uluslararası mevzuat ve önceliklere uyumunun sağlanmasıdır.

3.5.AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı

AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programının amacı ve gerekçesi;

- Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi,
- Teknolojik fikirlere sahip tekno-girişimcilerin desteklenmesi,
- KOBİ'lerde Ar-Ge bilincinin yaygınlaştırılması ve Ar-Ge kapasitesinin artırılması,
- Mevcut Ar-Ge desteklerinin geliştirilmesi,
- İnovatif faaliyetlerin desteklenmesi,

Ar-Ge ve İnovasyon proje sonuçlarının ticarileştirilmesi ve endüstriyel uygulamasına yönelik destek mekanizmalarına ihtiyaç duyulmasıdır(www.kosgeb.gov.tr).

AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programının süresi;

- Ar-Ge ve İnovasyon Programı için en az 12 (on iki), en çok 24 (yirmi dört) ay,
- Endüstriyel Uygulama Programı için en çok 18 (on sekiz) aydır. Her iki program için de Kurul kararı ile 12 (on iki) aya kadar ek süre verilebilir(www.kosgeb.gov.tr).

Bu programın amacı, bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip küçük ve orta ölçekli işletmeler ile girişimcilerin geliştirilmesi, yeni ürün, yeni süreç, bilgi ve/veya hizmet üretilmesi ve ticarileştirilmesi için araştırma, geliştirme, inovasyon ve endüstriyel uygulama projelerinin desteklenmesidir(www.kosgeb.gov.tr).

Bu program, küçük ve orta ölçekli işletmeler ile girişimcilere KOSGEB tarafından uygulanacak Araştırma Geliştirme, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programına ilişkin esasları kapsar(www.kosgeb.gov.tr).

Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge): Araştırma ve geliştirme, kültür, insan ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının artırılması ve bunun yeni süreç, sistem ve uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için, sistematik bir temelde yürütülen yenilikçi çalışmaları, çevre uyumlu ürün tasarımı veya yazılım faaliyetleri ile alanında bilimsel ve teknolojik gelişme sağlayan, bilimsel ve teknolojik bir belirsizliğe odaklanan, çıktıları özgün, deneysel, bilimsel ve teknik içerik taşıyan faaliyetleri ifade eder(www.kosgeb.gov.tr).

Endüstriyel Uygulama: Ar-Ge ve inovasyon projesi kamu kaynakları ile desteklenerek başarıyla tamamlanmış ve/veya patent belgesi ile korunan veya doktora çalışması neticesinde ortaya çıkan yeni bir ürün/hizmetin üretilmesi, kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin uygulamaya alınması, ürün veya süreçlerinin pazara uygun biçimde ticarileştirilmesi faaliyetlerini ifade eder(www.kosgeb.gov.tr).

İnovasyon (Yenilik): Sosyal ve ekonomik ihtiyaçlara cevap verebilen, mevcut pazarlara başarıyla sunulabilecek ya da yeni pazarlar oluşturabilecek; yeni bir ürün, hizmet, uygulama, yöntem veya iş modeli fikri ile oluşturulan süreçleri ve sonuçlarını ifade eder(www.kosgeb.gov.tr).

3.6.İşbirliği Güçbirliği Destek Programı

İşbirliği Güçbirliği Destek Programının amacı ve gerekçesi;

- KOBİ'lerin işbirliği-güçbirliği anlayışında bir araya gelerek “Ortak Sorunlara Ortak Çözümler” üretilmesi,
- KOBİ'lerin tedarik, pazarlama, düşük kapasite kullanımı, rekabet gücü zayıflığı, finansman başta olmak üzere tek başlarına çözümünde zorlandıkları birçok soruna çözüm bulunması,
- KOBİ'lerin bir araya gelerek kapasite ve rekabet gücü yüksek işletmelere dönüşmesi,
- Ölçek ekonomisinden yararlanılarak kaynak tasarrufu sağlanması,KOBİ'ler arasında ortaklık ve işbirliği kültürünün geliştirilmesidir(www.kosgeb.gov.tr).
- İşbirliği Güçbirliği ortaklı modelleri;
- Proje ortağı işletmelerin mevcudiyetlerini koruyarak kurulacak olan işletici kuruluşa ortak olmaları,
- Proje ortağı işletmelerin bir kısmının ya da tamamının kendilerini feshederek kurulacak işletici kuruluşa ortak olmaları,

Proje ortağı işletmelerin bir kısmının kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşmesi şeklindedir.Her bir ortaklık modelinde en az 5 işletmenin bir araya gelmesi şartı aranır(www.kosgeb.gov.tr).

Desteklenecek proje konuları ise;

- Hammadde, ara mamul, mamul, lojistik ve diğer hizmetleri daha hızlı ve ucuz temin edebilmeleri amacıyla ortak tedarik,
- Müşteri istekleri ve pazarın talebi doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirmeleri, ürettikleri ürün ve hizmetleri yeni pazarlara sunmaları amacıyla ortak tasarım,
- Ürün ve hizmet kalitelerini yükseltmek ulusal ve uluslararası pazar paylarını artırmak, marka imajı oluşturmak, uluslar arası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermeleri amacıyla ortak pazarlama,
- Ürün ve hizmet standartlarını geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar,

Üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini artırmak amacıyla ortak imalat ve hizmet sunumu konularında sunacakları projeler desteklenir(www.kosgeb.gov.tr).

3.7.Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı

Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programının amacı; gelişme ve büyüme potansiyeline sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerin, Borsa İstanbul (BIST) Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem görmesinin sağlanması, sermaye piyasalarından fon temin edilmesine imkan sağlanmasıdır(www.kosgeb.gov.tr).

Program kapsamında, KOBİ'lerin paylarının Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem görmek üzere halka açılma sürecinde;

- Piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli,
- Bağımsız denetim hizmeti bedeli,
- Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) kurul kaydına alma ücreti,
- BIST Gelişen İşletmeler Piyasası Listesine kabul ücreti,
- Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) masrafı,

• Aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonu,KOSGEB tarafından geri ödemesiz destek olarak söz konusu maliyetler KOSGEB tarafından karşılanacaktır(www.kosgeb.gov.tr).

3.8.Girişimcilik Destek Programı

Girişimcilik Destek Programının Amacı;

- Girişimciliğin desteklenmesi
- Girişimciliğin yaygınlaştırılması

Başarılı işletmelerin kurulmasıdır(www.kosgeb.gov.tr).

Programdan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler,girişimciler , İşletici Kuruluşlar (İş Geliştirme Merkezi'ni yönetmek üzere kurulan tüzel kişilik) yararlanabilir(www.kosgeb.gov.tr). Bu program,Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,Yeni Girişimci Desteği,İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği ve İş Planı Ödülünden oluşur(www.kosgeb.gov.tr).

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, kendi işini kurmak isteyen girişimcilerin bir iş planına dayalı olarak kuracağı işletmelerin başarı düzeylerini artırmak amacıyla düzenlenir. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri;KOSGEB birimleri tarafından düzenlenen, ulusal veya uluslararası projeler kapsamında, KOSGEB tarafından yürütülen,KOSGEB ile işbirliği içerisinde çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen eğitimler, üniversiteler tarafından örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik dersleri'dir.Bu eğitimler, 24 saati atölye çalışmalarından oluşan toplam 70 saatlik eğitimler olup; genel katılıma açık ve ücretsiz eğitimlerdir(www.kosgeb.gov.tr).

Yeni Girişimci Desteği Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ni (UGE),KOSGEB Genç Girişimci Geliştirme Programı'nı,Küçük Ölçekli İşletme Kurma Danışmanlığı Desteği (KÖİDD) Programı'nı tamamlayarak eğitime veya programa katıldığını belgeleyen ve işletmesini kuran girişimciler, İŞGEM'de yer alan işletmeler yararlanabilir (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 1:Yeni Girişimci Desteğinin Unsurları, Oranı, Süresi ve Üst Limiti Tablosu

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2 . Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3., 4., 5. ve 6. Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	3.000	60 Kadın Girişimci ve Özürlü Girişimciye %70 uygulanır.	70 Kadın Girişimci ve Özürlü Girişimciye %80 uygulanır.
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği		5.000		
İşletme Giderleri Desteği		2.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	70.000		

(www.kosgeb.gov.tr)

İŞGEM desteği KOBİ'lere işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkânı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı ve ofis hizmetleri sunmak amacıyla kurulacak bir İŞGEM'in, kuruluş ve işletme giderlerine destek sağlanmaktadır(www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2:İŞGEM Desteğinin Unsurları, Oranı, Süresi ve Üst Limiti Tablosu

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİTİ (TL)	DESTE K ORANI (%) (1. ve 2. Bölge)	DESTE K ORANI (%) (3.,4.,5. ve 6. Bölge)
İŞGEM Kuruluş Desteği - Bina Tadilatı - Mobilya Donanım - İŞGEM Yönetim	Geri ödemesiz	750.000 (600.000 125.000 25.000)	60	70
İŞGEM İşletme Desteği - Personel - Eğitim, Danışmanlık -- Küçük Tadilat		100.000 (30.000 50.000 20.000)	60	70

(www.kosgeb.gov.tr)

İş planı ödülü desteği üniversiteler tarafından örgün eğitim kapsamında verilen “Girişimcilik” dersini alan öğrenciler arasında İş Planı Ödülü Yarışması düzenlenir.

İş Planı Ödülünden yararlanmak isteyen üniversite KOSGEB’e başvurur. İş planları ilk üç dereceye girmiş olan öğrencilerden, en fazla 24 ay içinde işini kurmuş olmaları kaydı ile;

- Birinciye 15.000 TL,
- İkinciye 10.000 TL,

Üçüncüye 5.000 TL ödül verilir(www.kosgeb.gov.tr).

3.8.1.İşletme Kuruluş Desteği

Geri ödemesiz olan bu desteğin üst limiti 3.000 (üç bin) TL olup, aşağıda belirtilen işletme kuruluş giderlerini (ücretler, hizmet bedelleri, harçlar vb.) kapsar. İşletme kuruluş aşaması noter masrafları (iş ana sözleşmesinin hazırlanması ve onaylanması, işletme müdürü imza sirküleri/imza beyanı, defterlerin tasdik ettirilmesi), işletmenin ticaret/esnaf sicil kaydının yapılması, işletmenin sicil gazetesinde ilanı, fatura, irsaliye ve gider pusulası belgelerinin basımı ve tasdiki, ilgili odalara kayıt yaptırılması, işyeri açma ve çalışma izin ve ruhsatlarının alınması, yazar kasa alımı, mali müşavir ve muhasebeci ücreti (Serbest Muhasebeci, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Yeminli Mali Müşavir Ücretlerinin Esasları Hakkında Yönetmelik hükümleri uyarınca hazırlanan ve her yıl yayımlanan asgari ücret tarifesindeki tutardır(www.kosgeb.gov.tr)).

3.8.2.Kuruluş Dönemi Makine,Techizat,Yazılım ve Ofis Donanım Desteği

İşletmenin kuruluş tarihinden itibaren 12 (on iki) ay içinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 15.000 (on beş bin) TL'dir. Destek ödemesi yapılmadan önce, işletmeden sorumlu personel işletmeyi ziyaret ederek ekte yer alan Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağını düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır. Destek kapsamında satın alınan/alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibarıyla en fazla 3 (üç) yaşında olabilir. Makine-teçhizatın ikinci el olması halinde makine-teçhizatın yaşını belirlemek için; ilk kullanıcıya satış faturası veya ilgili odalardan alınabilecek yaş gösterir belge veya benzeri dokümanlarından herhangi birinin getirilmesi gerekmektedir(www.kosgeb.gov.tr)).

3.8.3.İşletme Giderleri Desteği

Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde gerçekleşen işletme giderlerine yönelik geri ödemesiz olarak verilen desteğin üst limiti her ay için 1.000 (bin) TL olmak üzere toplam 12.000 (on iki bin) TL'dir(www.kosgeb.gov.tr)).

Aşağıda belirtilenler işletme gideri olarak sayılır:

Personel net ücretleri (yeni istihdam şartı aranmaz, asgari geçim indirimi, ikramiye, prim vb. ek ödemeler net ücrete dâhil edilmez.), işyeri kirası (stopaj ve ortak giderler hariç), elektrik, su, ısıtma, telekomünikasyon, işyerinde ürün/hizmet üretim amaçlı kullanılan makine ve teçhizata ait yakıt giderleri, İŞGEM'e ödenen işyeri kirası (stopaj ve ortak giderler hariç), elektrik, su, ısıtma telekomünikasyon giderleri de destek kapsamındadır. İşletme sahipleri, ortakları ile bunların eşi, annesi, babası, kardeşi veya çocuğuna ödenen ücretler personel giderleri desteği kapsamında değildir(www.kosgeb.gov.tr).

3.8.4.Sabit Yatırım Desteği

Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde satın alınacak, makine ve teçhizat için teminat karşılığı geri ödemeli olarak verilen bu desteğin üst limiti 70.000 (yetmiş bin) TL'dir. 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 getirilmesi gerekmektedir(www.kosgeb.gov.tr).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4.KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ KAPSAMINDA KURULAN KOBİ'LERİN KARŞILAŞTILARI SORUNLAR ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

4.1.Araştırmanın Amacı ve Önemi

Küreselleşme süreci ile birlikte,ülkeler ekonomik olarak çok ciddi değişimlere maruz kalmaktadırlar.Ülkelerin maruz kaldıkları bu değişimlerden en az zararla kurtulmaları ve hatta bu değişimleri lehlerine çevirebilmeleri, aynı zamanda ekonomik kalkınma ve iktisadi büyümeyi sağlamaları, girişimcilik ve inovasyona verdikleri önemlerle doğru orantılıdır.Bütün bunlarla birlikte bireyler risk almak için çoğu zaman harekete geçememektedirler.Diğer taraftan küreselleşen dünyamızda ekonomik büyümenin temel dinamiği haline gelen girişimciliği güçlendirmek gerekmektedir.Bu doğrultuda ülkeler KOBİ'leri ve girişimcileri desteklemek,onların ekonomiye entegrasyonunu sağlamak,KOBİ'lerin ölçek ekonomilerinden faydalanması,ihracat yapıp,yeni pazarlara açılabilmesi için bir takım destekler vermenin zorunluluğunu görmüşlerdir.Ülkemizde de bu bağlamda kurulan KOSGEB girişimcilere kendi işlerini kurmak için Girişimcilik Destek Programı altında destekler vermektedir.Bu programın alt unsuru olan “Yeni Girişimci Desteği” en yaygın ve en bilinenidir.

Bu çalışmamızda KOSGEB Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan KOBİ'lerin kuruluş aşamasında karşılaştıkları sorunların belirlenmesi,destek sürecinde destek mevzuatıyla ilgili hususlarda görülen aksaklıkların tespit edilmesi amaçlanmıştır.Tespit edilen sorunlara çözüm önerileri getirilmeye çalışılmıştır. Diğer taraftan ülkemizde kurulan işletmelerin büyük bir çoğunluğu kısa bir sürede kapanmaktadırlar.Ekonomik büyümenin sağlanması ancak ve ancak sağlıklı işletmelerin kurulmasıyla mümkündür. Ayrıca bu çalışmada, sağlıklı işletmelerin kurulabilmesi için daha iyi nelerin yapılabileceği sorusuna cevap aranmaktadır. Bu

sayede, KOBİ'lerin desteklerden faydalanırken daha az sorun ile karşılaşmaları ve daha etkin şekilde desteklenmesinin önerileri getirilmeye çalışılmıştır.

4.2.Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Bu araştırmada örneklem uzayını belirlerken KOSGEB tarafından Kilis ilinde 2011,2012 ve 2013 yıllarında KOSGEB Yeni Girişimci Desteği Kapsamında desteklenmesine karar verilen işletmeler baz alınmıştır.KOSGEB tarafından Kilis ilinde bahse konu yıllarda 65 işletmenin mevcut Yeni Girişimci Desteği kapsamında desteklenmesine karar verildiği görülmüştür.Bu saha çalışmasında girişimci ve işletmelere veri toplama yöntemi olarak ekte sunulan(EK:) anket formuyla anket yöntemi uygulanmış olup,anketin muhteviyatı,anketin niçin yapıldığı ve anketin yapılma amacı gibi konular bire bir görüşmelerle işletme yetkililerine anlatılmıştır. Böylelikle araştırmaya mümkün olan en üst seviyede katılım sağlanmaya çalışılmıştır.

Desteklenmesine karar verilen 65 işletme ile yüz yüze görüşülerek anket formu doldurtulmuştur. Ancak bu işletmelerin bir kısmı anket formunu doldurmak istemediği için, anket yapılan girişimci sayısı 43'te kalmıştır. Mevcut araştırmanın evreniyle örneklem uzayının yaklaşık %70 oranında aynı olduğunu göstermektedir.Bu durum çalışmada elde edilen bulguların doğruluğu ve güvenilirliği üzerinde olumlu etki yapmıştır.

Tüm yukarıda sayılanlarla birlikte bu çalışmada veri toplama aracı olarak kullanılan anket formuyla elde edilen verilerle kısıtlıdır. Saha araştırmalarında anket yöntemi kullanılırken karşılaşılabilecek içerik ve cevaplama hatalarının bu saha araştırmasında da geçerli olduğunu akılda tutmak gerekir.

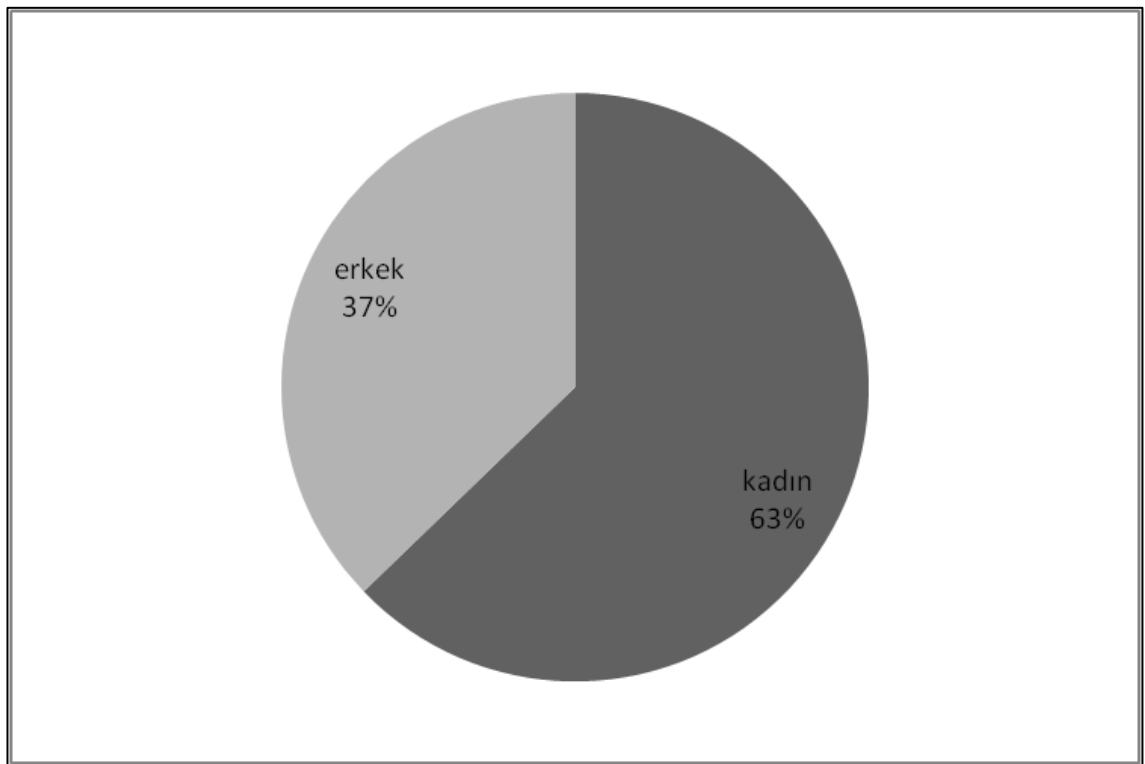
4.3.Verilerin Analizi ve Değerlendirmesi

Yapılan bu saha araştırmasıyla elde edilen 43 anket, bir istatistiksel veri analiz programı olan SPSS'e girilmiş ve bu çalışma sonucunda elde edilen veriler arasında korelasyon ve özellikle yüzde analizleri ile değerlendirilmiştir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen veriler analizi ve değerlendirilmesi aşağıdaki tablolarda ayrıntılı olarak verilmiştir.

4.3.1.Cinsiyet

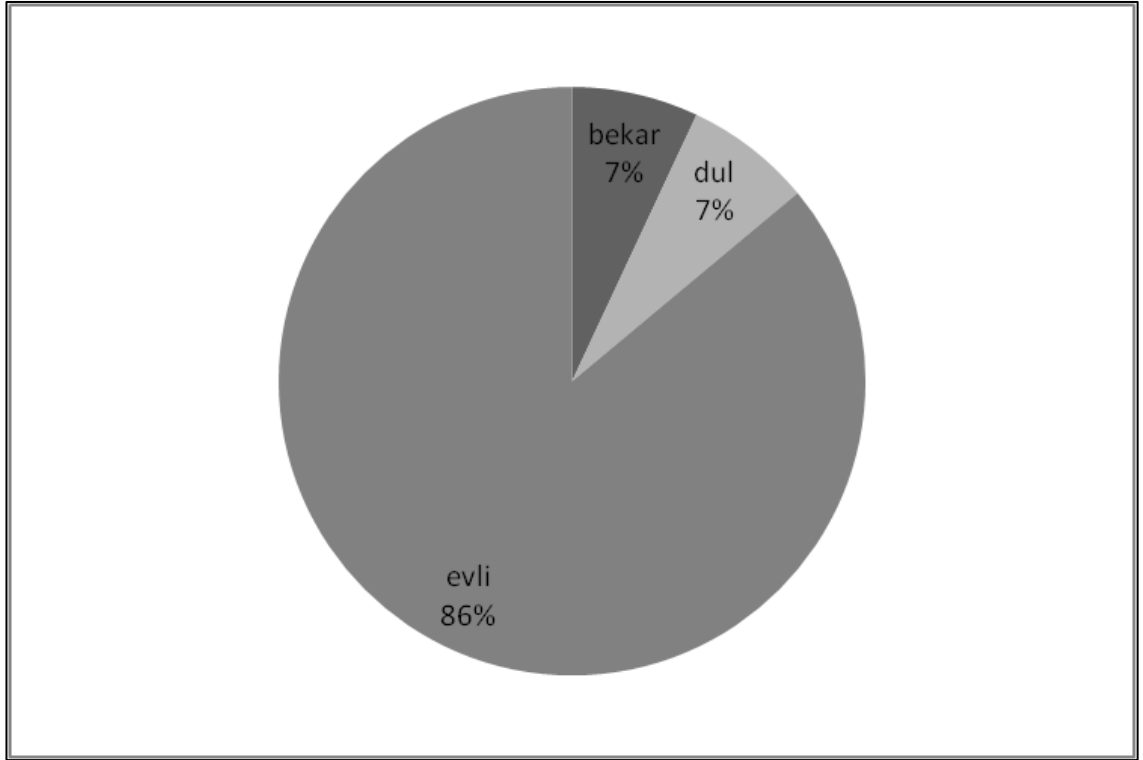
Aşağıdaki şekilde görüleceği üzere anketi cevaplayan 43 girişimcinin %37 'si erkektir. Diğer taraftan anket sorularını cevaplayan girişimcilerden %63'ü kadındır.Bu soru neticesinde kadınların erkeklere nazaran daha girişimci oldukları ve yeni iş fikirlerine açık oldukları söylenebilir(Şekil 1).



Şekil 1:Ankete katılanların cinsiyet dağılımını gösteren pasta grafiği

4.3.2.Medeni Durum

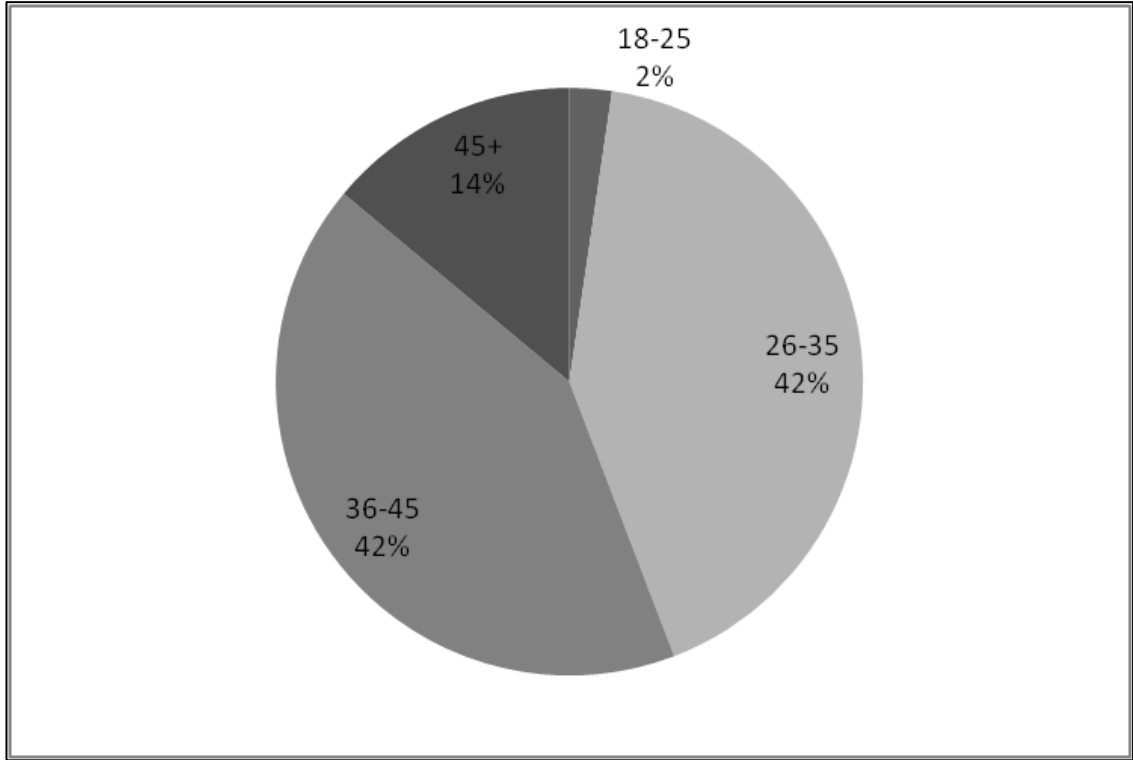
Aşağıdaki şekilde de görüleceği üzere anket yapılan işletme sahiplerinden %7'lik kısma tekabül eden sadece 3 kişi bekadır. Yine aynı şekilde %7'lik kısma tekabül eden 3 girişimci ise duldur. %86 'lık kısma tekabül eden 37 girişimci ise evlidir. Evlilerin girişimciliğe bekar ve dul olanlara göre daha çok önem verdikleri söylenebilir. Sosyolojik araştırmalarda da görüldüğü üzere evli insanlar kendilerini daha mutlu daha güvende hissettikleri için girişimciliğe yatkınlık ve cesaretleri bekar ve dul insanlara nazaran daha iyi konumdadır(Şekil 2).



Şekil 2:Ankete katılanların medeni durumlarının dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.3.Yaş Aralığı

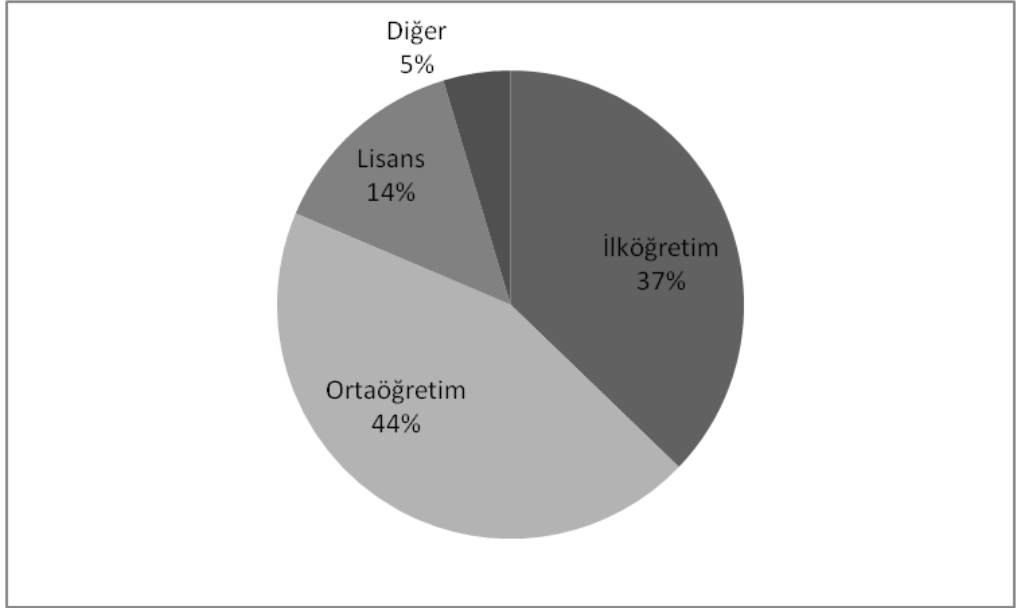
Aşağıdaki şekilde görüleceği üzere anket formu dolduran 43 girişimciden sadece %2'lik kısmı 18-25 yaş aralığındadır. Diğer taraftan %14 kısım ise 45 yaş ve üstü girişimcilerden oluşmaktadır.26-35 yaş aralığı ile 36-45 yaş aralığında olan girişimcilerin oranları %42 ile aynı düzeydedir. Araştırmaya göre, girişimciliğin orta yaş grubunda daha ileri düzeyde olduğunu söyleyebiliriz(Şekil 3).



Şekil 3:Ankete katılanların yaş aralığının dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.4.Girişimcilerin Öğrenim Durumu

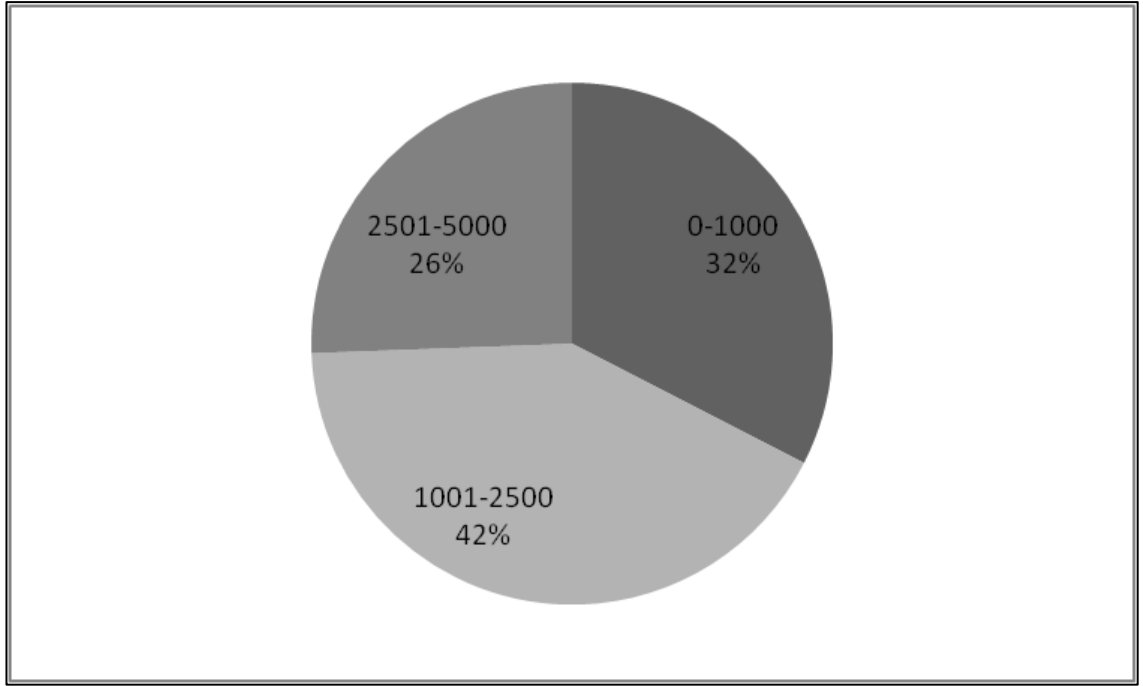
Girişimcilerin %37'si ilköğretim mezunudur. Ortaöğretim mezunu olan girişimcilerin oranı ise %44'tür. Lisans mezunu olan girişimcilerin oranı ise %14'tür. Öğrenim durumu diğeri işaretleyenlerin oranı ise %5'tir. Bu sonuçlar doğrultusunda ortaöğretim üstü olan insanlarda girişimci olma eğilimi daha azdır. Diğer taraftan kendi iş planlarını yazan oranı da yaklaşık %18 olduğu göz önünde bulundurulursa ortaöğretim üstü olan girişimcilerin kendi iş planlarının kendilerinin yazdığı söylenebilir(Şekil 4).



Şekil 4 :Girişimcilerin Öğrenim Durumunu Gösteren Pasta Grafiği

4.3.5.Aylık Gelir Düzeyi

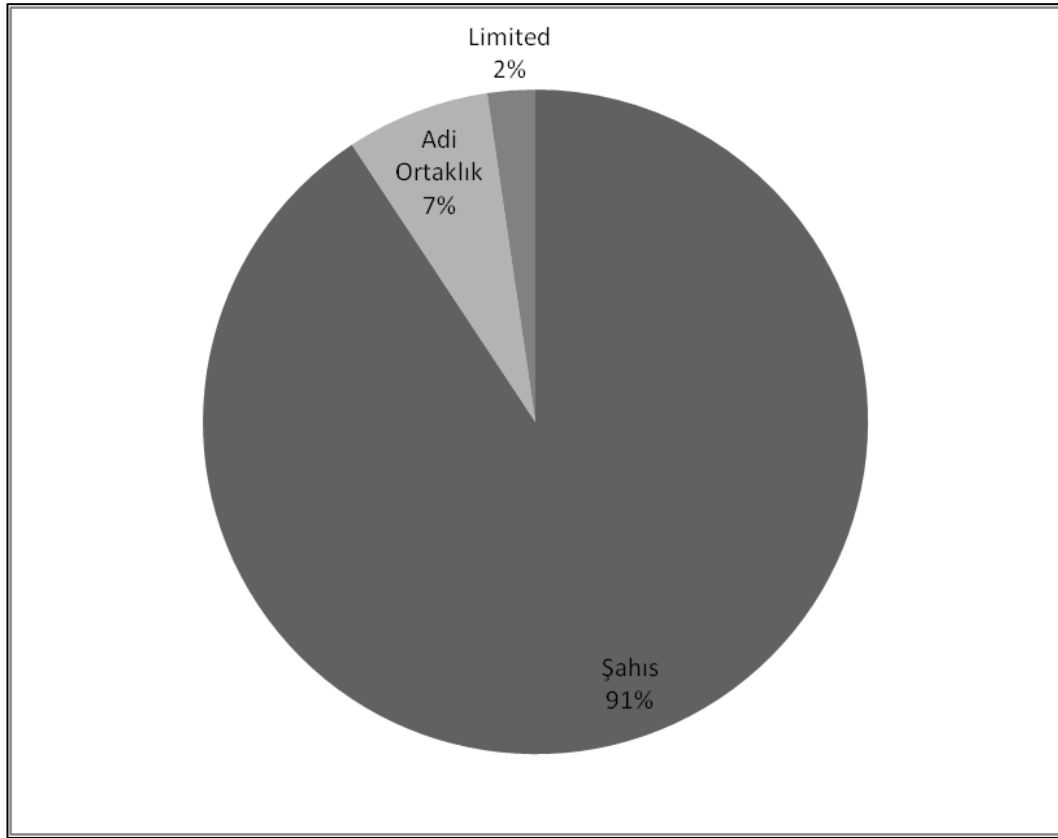
Ankete katılan girişimcilerin hiç birisi aylık 5000 TL üzerinde kazanamadığını söylemiştir. Girişimcilerin aylık gelir düzeyi genellikle 1000 TL ile 5000 TL arasında yoğunlaşmıştır. Girişimcilerin yaklaşık %32 aylık 1000 TL'nin altında kazandıklarını belirtmişlerdir. En çok yoğunluk %42 ile aylık 1001 TL ile 2500 TL arasında kazanan girişimcilerdedir(Şekil 5).



Şekil 5:Ankete katılanların aylık gelir dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.6.İşletmelerin Hukuki Statüsü

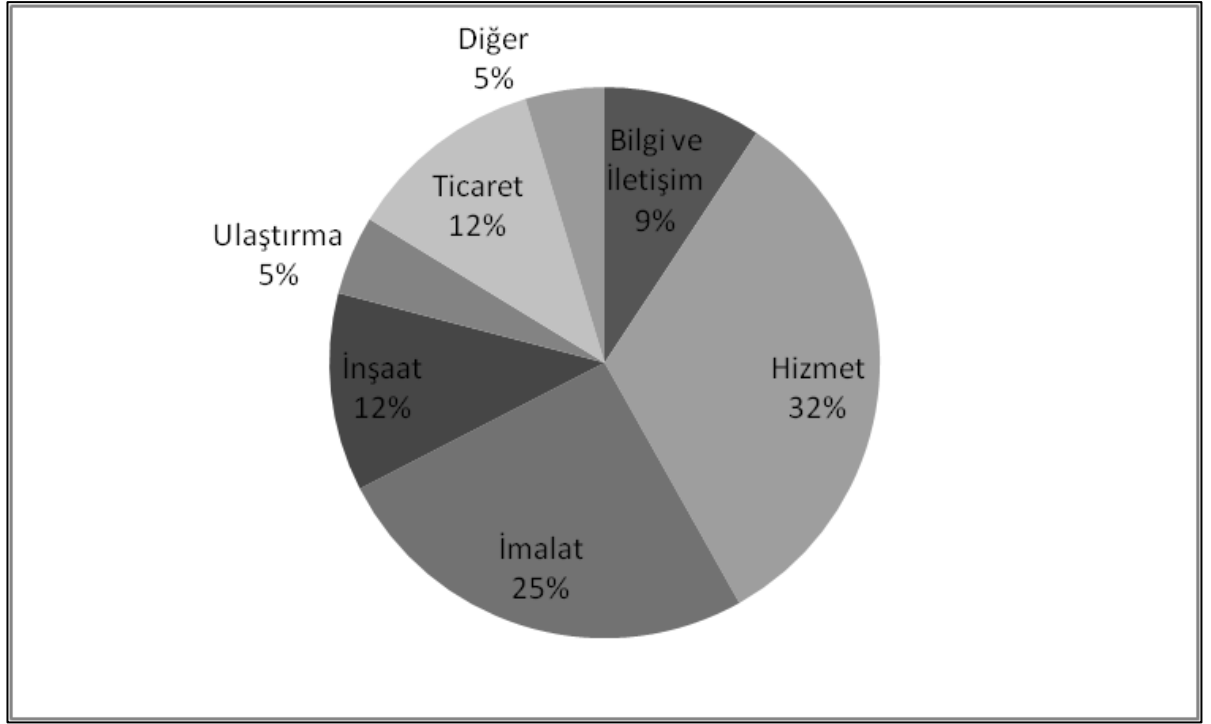
Anketi yanıtlayan 43 girişimcinin kurmuş oldukları işletme statüsüne ilişkin vermiş oldukları cevaplar analiz edildiğinde %91'lik kısmı şahıs işletmesi şeklindedir. Şahıs işletmesinin bu kadar yüksek bir oranda kurulması gerçekten çok yüksek bir orandır. Kurulan işletmelerden sadece %2'si limited şirkettir. Kurulmuş olan işletmelerin %7'lik kısmı ise adi ortaklık statüsünde şeklindedir(Şekil 6).



Şekil 6: Ankete katılanların kurmuş oldukları işletmelerin hukuki yapı dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.7. İşletmelerin Faaliyet Alanları

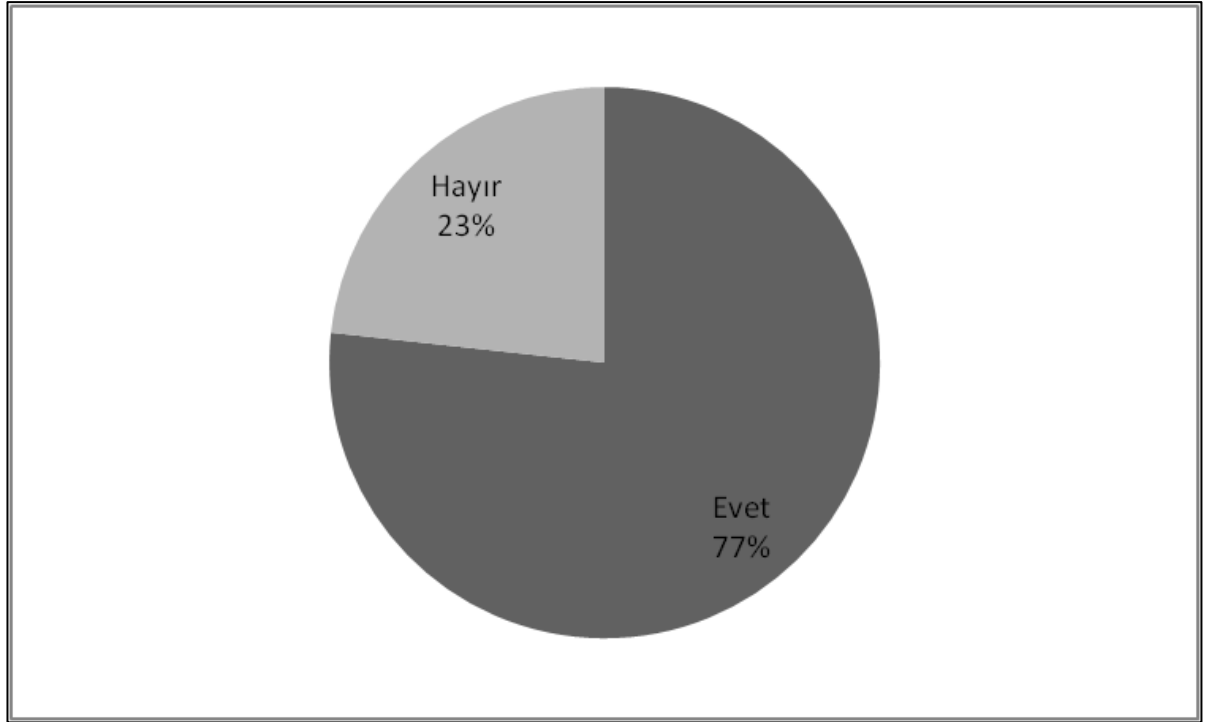
Anket çalışmasına katılan girişimcilerin %32'si hizmet sektöründe faaliyet göstermektedirler. Kurulan işletmelerin %25'İ imalat alanında faaliyetlerini sürdürmektedirler. %12'lik kısmını ise inşaat sektöründe faaliyet gösteren girişimciler oluşturmaktadır. Ayrıca ticaret alanında faaliyet gösteren girişimcilerin oranları da %12'dir. Bilgi ve iletişim alanında faaliyet gösteren KOBİ'ler %9'luk kısmı oluşturmaktadır. Ulaştırma ve diğer alanlarda faaliyet gösteren KOBİ'lerin oranı %5 'er ile aynı düzeydedir. Buradan KOSGEB Yeni Girişimci Desteğiyle kurulan KOBİ'lerin büyük bir kısmının hizmet ve imalat sektöründe kuruldukları görülmektedir(Şekil 7).



Şekil 7: Ankete katılanların kurmuş oldukları işletmelerin faaliyet alanlarının dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.8. İş Deneyimi

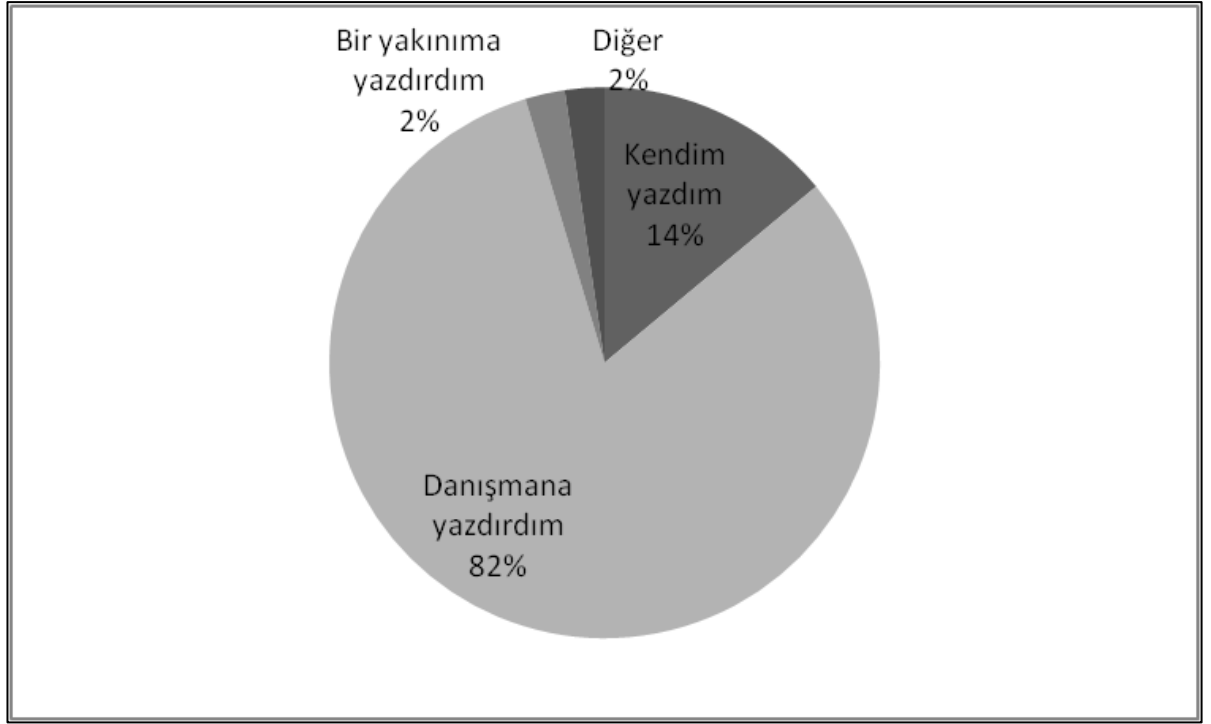
Aşağıdaki tabloda da görüleceği üzere anketi cevaplayan girişimcilerin büyük bir çoğunluğunun aynı alanda daha önceden iş deneyimlerinin olduğunu göstermektedir. Ankete cevaplayan girişimcilerin %23'lük kısmının daha önce aynı alanda iş deneyimlerinin olmadığı ortaya çıkmıştır(Şekil 8).



Şekil 8: Ankete katılanların iş deneyimi dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.9. İş Planlarını Kimin Hazırladığı Sorusu

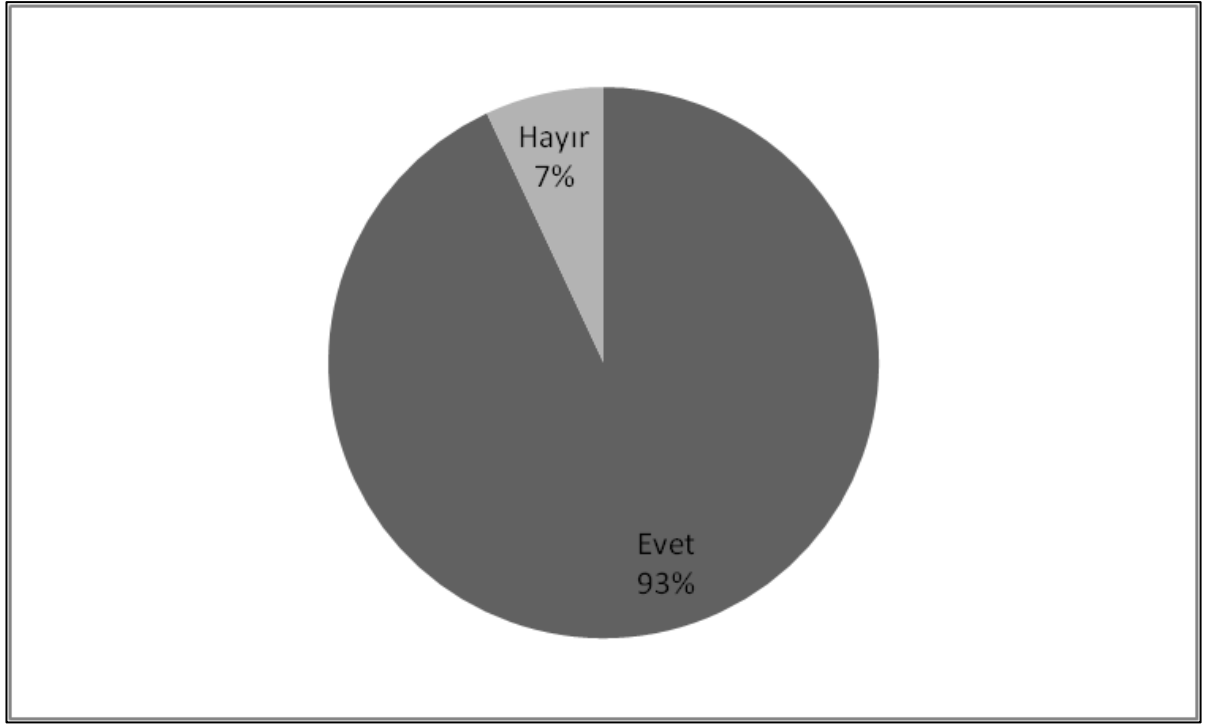
Girişimcilerin KOSGEB Yeni Girişimci Desteğine başvurmak için hazırlamaları gereken iş planlarını kimin hazırladığı sorusuna verilen cevaplarda girişimcilerin %82'lik kısmı iş planlarını danışmanlara hazırlattıkları ortaya çıkmıştır. Girişimcilerin sadece %14'lük kısmı iş planlarını kendileri yazmıştır. Girişimcilerden %2'lik kısmı iş planlarını bir tanıdıklarına yazdırdıklarını belirtmişlerdir. %2'lik kısmı ise iş planlarının hazırlanma hususunda diğer diye belirtmişlerdir. Burada dikkat edilmesi gereken bir husus KOSGEB Yeni Girişimci Desteğine başvurmak isteyen katılımcıların işlerini kurmadan önce UGE'yi tamamlamaları gerekmektedir. Bahse konu 70 saatlik bu eğitimde girişimcilere özellikle iş planı kavramı ve kapsamı hakkında eğitim verilmektedir. Buradan hareketle yine de girişimcilerin %80'inden fazlası kendi iş planını danışmanlara yazdırmaktadır(Şekil 9).



Şekil 9: Ankete katılanların iş planlarını kime yazdırdıkları dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.10. İşletmenin Faaliyetine Devam Edip Etmediği Sorusu

Aşağıdaki pasta grafiğinde de görüleceği üzere KOSGEB Yeni Girişimci Desteğiyle kurulan işletmelerden 43'ü ile yapılan anket çalışmasında ki veriler analiz edildiğinde bu işletmelerden %93'lük gibi büyük bir kısmı faaliyetine devam etmektedirler. Ülkemizde kurulan işletmelerin çok kısa bir sürede kapandıkları düşünülürse KOSGEB desteğiyle kurulan işletmelerin daha başarılı oldukları ve ekonomik hayata tutunma konusunda daha güçlü oldukları görülmektedir. KOSGEB Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan 43 işletmeden sadece %7'lik kısmının işyerlerini kapattığı görülmüştür(Şekil 10).



Şekil 10: Ankete katılanların işletmelerin faaliyetlerine devam edip etmediği dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.11. İşletmenizi niye kapattınız?

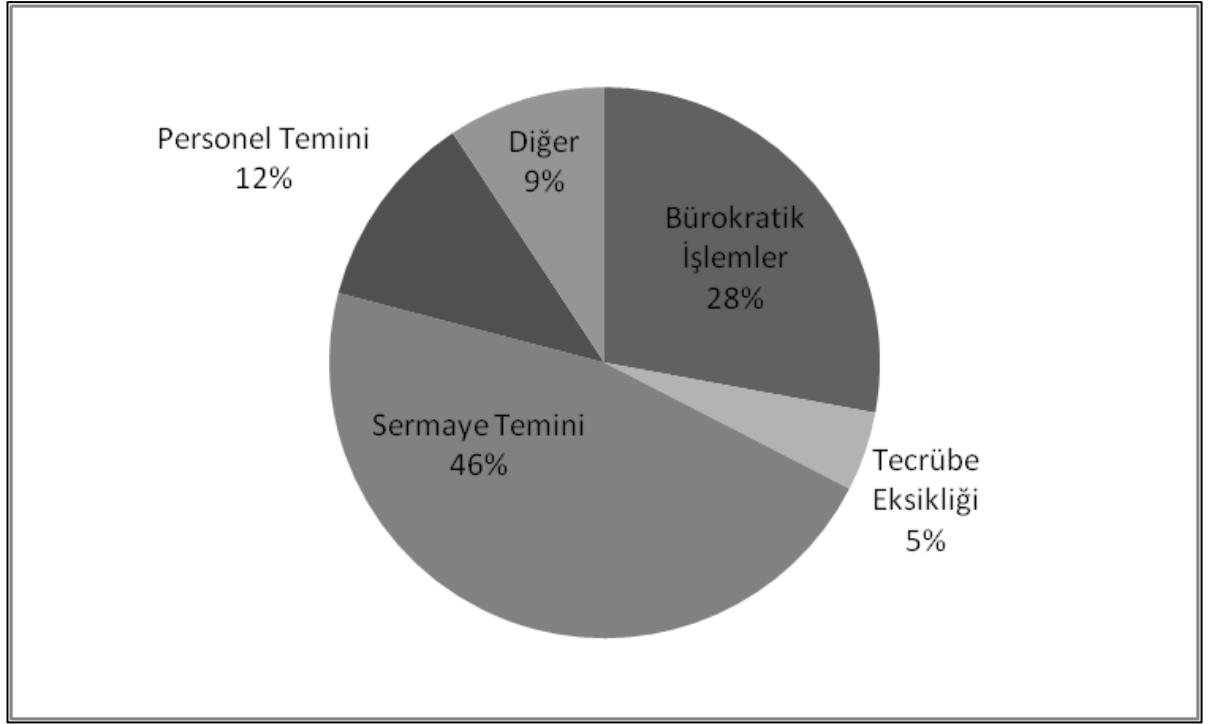
İşletmesini kapatan girişimcilere işletmenizi niye kapattınız sorusu yöneltildiğinde tamamı işletmelerini finansal yetersizlikten dolayı kapattıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin kuluçka döneminde yaşadıkları finansal sıkıntıları atlatmaları için farklı destek kalemleri uygulanırsa bu sorununda çözüme kavuşturulacağı umulmaktadır(Şekil 11).



Şekil 11:Ankete katılanların işletmelerini kapatma nedenleri dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.12.İşletme Kurarken Yaşanan Sorunlar

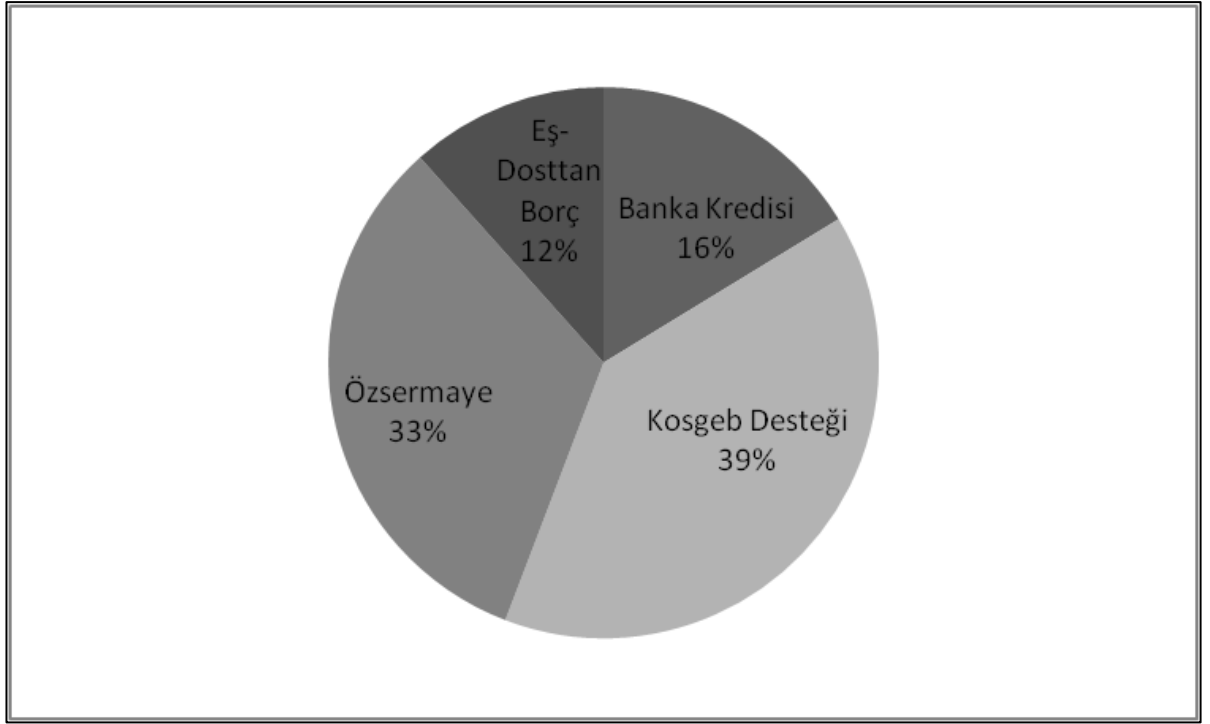
İşletmesini kuran girişimcilere işletmenizi kurarken daha çok hangi alanda sorun yaşadınız sorusu yöneltildiğinde %46'sı sermaye temininde sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. Ankete katılan girişimcilerden %28'lik kısmı bürokratik işlemlerden dolayı sorun yaşadıklarını söylemişlerdir. İşletme kurarken gerekli prosedürlerin hafifletilmesi ve prosesin daha etkin hale getirilmesi bu sorunun çözümüne büyük katkı sağlayacaktır. Anketi cevaplayan girişimcilerden %12'lik kısmı işletmelerini kurarken personel temininde sorun yaşadıklarını söylemişlerdir .%9'luk bir kısım diğer nedenleri belirtmişlerdir(Şekil 12).



Şekil 12: Ankete katılanların işletmelerini kurarken yaşadıkları sorunların dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.13. Başlangıç Sermayesi Temini

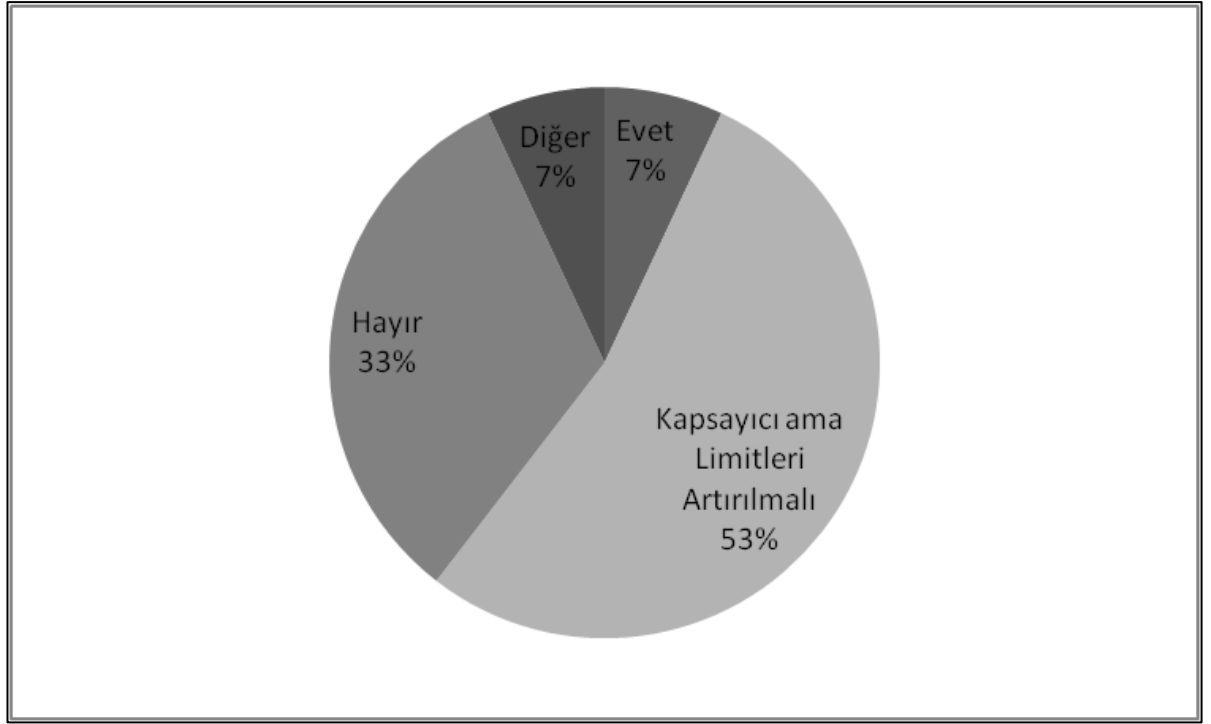
İşletme kurulurken gerekli olan başlangıç sermayesi temini sorusuna ankete katılan girişimcilerin %39'luk kısmı KOSGEB desteği aldıklarını söylemişlerdir. Girişimcilerin %33'ü öz sermaye kullandıklarını belirtmişlerdir. %16'lık bir kısmı banka kredisi kullandıklarını söylemişlerdir. %12'lik bir kısmı eş dosttan borç aldıklarını belirtmişlerdir(Şekil 13).



Şekil 13:Ankete katılanların işletmelerini kurarken başlangıç sermayesini nasıl temin ettikleri dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.14.KOSGEB Desteklerini Yeterli ve Kapsayıcı Buluyor musunuz?

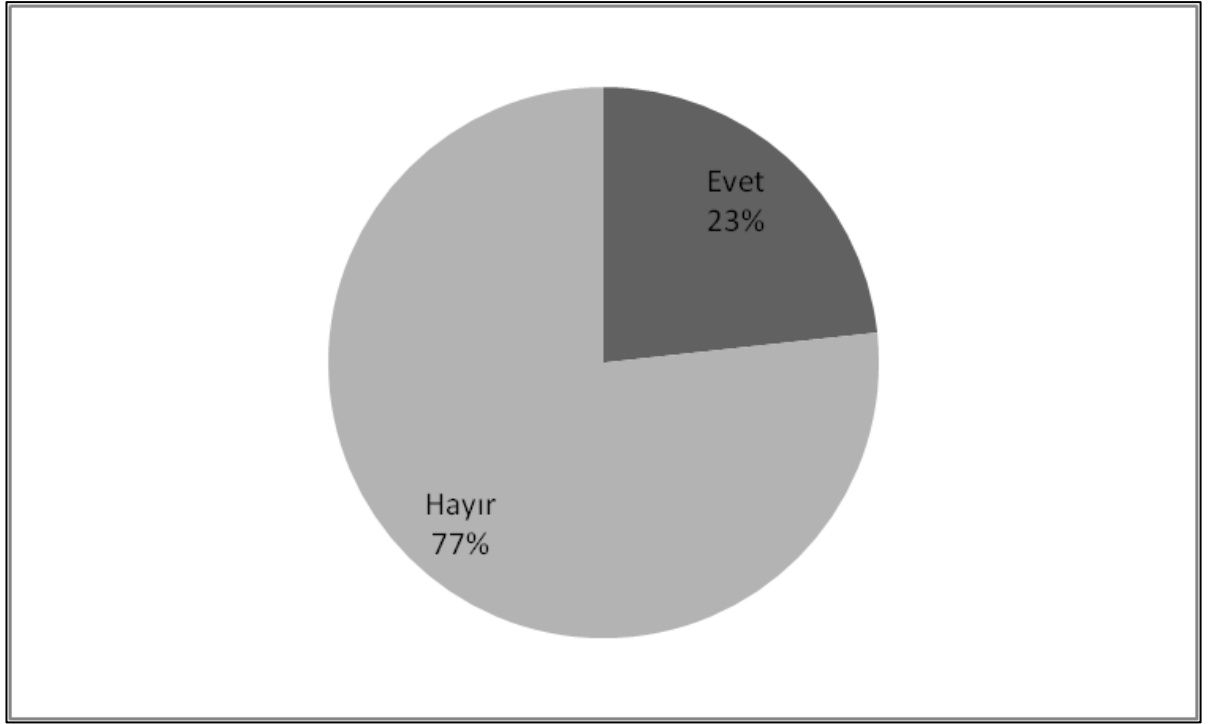
Anket yöneltilen girişimcilerin %53'lük kısmı KOSGEB desteklerini kapsayıcı bulmuşlardır. Bununla birlikte limitlerinin arttırılması gerektiğini söylemişlerdir. Girişimcilerin %33'lük kısmı KOSGEB desteklerini kapsayıcı bulmadıklarını söylemişlerdir .%7'lik kısım KOSGEB desteklerini yeterli bulmuşlardır. Anketi cevaplayan işletme yetkililerinin %7'lik kısmı diğer olarak belirtmişlerdir(Şekil 14).



Şekil 14: Ankete katılanların KOSGEB Desteklerini kapsayıcı ve yeterli buluyor musunuz? sorusuna verdikleri cevapların dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.15. Sabit Yatırım Desteği

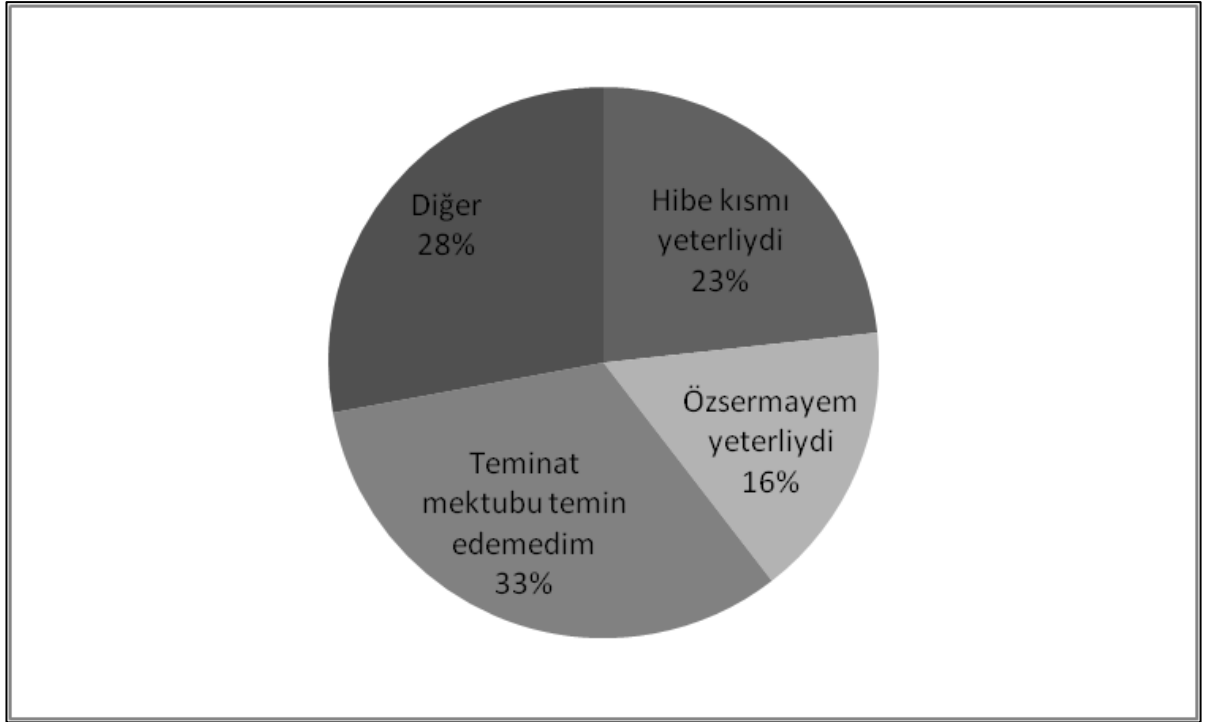
Ankete katılan girişimcilerin %77'lik kısmı Sabit Yatırım Desteğine başvurmadıklarını söylemişlerdir. Anketi cevaplayan işletme yetkililerinden %23'lük kısmı Sabit Yatırım Desteğine başvurduklarını söylemişlerdir (Şekil 15).



Şekil 15: Ankete katılanların sabit yatırım desteğine başvurduğunuz mu? sorusuna verdikleri cevapların dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.16. Sabit Yatırım Desteğine Niye Başvurmadınız?

Sabit Yatırım Desteğine başvurmayan girişimcilere niye başvurmadıkları sorusu yöneltildiğinde %33'lük kısmı teminat mektubu temin edemediğini belirtmiştir. %23'lük kısmı Yeni Girişimci Desteğinin hibe kısmının kurmak istediği iş için yeterli olduğunu belirtmiştir. %16'lık kısmı öz sermayesinin yeterli olduğunu bu sebeple Yeni Girişimci Desteğine başvurmadığını söylemiştir. Anketi cevaplayan girişimcilerden %28'lik kısmı diğer seçeneğini belirtmişlerdir. Diğer diyen girişimcilerin bir kısmı mevcut işlerinin küçük olduğunu eğer işletmelerini biraz daha büyüttüp, cirolarını arttırabilirlerse başvuracaklarını söylemişlerdir (Şekil 16).



Şekil 16:Ankete katılanların sabit yatırım desteğine başvurmamanızın nedeni nedir?sorusuna verdikleri cevapların dağılımını gösteren pasta grafiği.

4.3.17. Destek Sürecinde Karşılaşılan En Önemli Sorun

Anket yöneltilen girişimcilerden %44 'lük gibi büyük bir kısmı destek sürecinde karşılaştıkları en büyü sorunun destek ödemelerinin geç yapılması olarak belirtmişlerdir. Girişimcilerden %32'lik kısmı danışmanların yeteri kadar bilgilendirmemiş olmasının destek sürecinde karşılaştıkları en büyük sorun olarak belirtmişlerdir. İlgili soruyu cevaplayan girişimcilerden %12'lik kısmı destek limitlerinin yetersiz olmasının destek sürecinde karşılaştıkları en büyük sorun olarak belirtmişlerdir.%5'lik kısmı mevduatı anlamakta sıkıntı çektiklerini ve bunun destek sürecinde karşılaştıkları en önemli sorun olduğunu belirtmişlerdir(Şekil 17).



Şekil 17:Ankete katılanların destek sürecinde karşılaştığımız en önemli sorun nedir? sorusuna verdikleri cevapların dağılımını gösteren pasta grafiği.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Girişimciyi risk üstlenerek yeni fikirler üreten veya farklı gelişmeler gösteren kişi olarak tanımlamak mümkündür. Bu sebeple girişimci, yeni imkânlarla, yeni teknolojilerle ve farklı hikâyelerle toplumu tanıştırmaktadır. Bunun neticesi olarak daha önce kullanılmayan ya da kendisinden daha az verim alınan kaynaklar ekonomiye kazandırılmakta ve üretimde artış ve verimlilik meydana gelmektedir. Yeni açılan bir işletme ülke istihdam kapasitesini artırarak iktisadi kalkınma ve büyümeyi sağlamaktadır. Bu doğrultuda ülkemizde girişimci adaylarının başarılı olabilmeleri ve daha başarılı işletmeler kurabilmeleri girişimcilik alanındaki araçların etkinliklerinin artırılması ve çeşitlendirilmesine bağlıdır. Bu bağlamda, idari ve hukuksal normların iyileştirilmesi hayati öneme sahiptir. Böylelikle girişimcilerin cesaretleri artacak ve girişimcilik kültürünün yaygınlaşması sağlanabilecektir. Bu bağlamda şirket kuruluşu, işleyişi ve kapanışına ait bürokratik işlemler azaltılırken, vergi işlemleri kolaylaştırılmalı ve yeni kurulan işletmelere vergi muafiyeti ve istisnası getirilmelidir.

KOSGEB Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan işletmelerin karşılaştıkları sorunların incelendiği bu alan araştırmasında, ankete katılan girişimcilerin büyük bir kısmı mevzuatı anlamakta güçlük çektiklerini ve bürokratik işlemlerin çok büyük sorun olup, vakit kaybına sebep olduğunu belirtmişlerdir. Bu gibi sorunların en aza indirilmesi için mevzuatların daha anlaşılabilir olarak hazırlanması ve girişimcilerin karşı karşıya oldukları bürokratik süreçlerin en aza indirilmesi çok faydalı olacaktır.

Bu saha araştırmasının önemli bulgularından bir tanesi olan KOSGEB desteklerini kapsayıcı bulunmamasının en önemli sebeplerinden bir tanesi işletme sermayesi desteğinin olmayışıdır. Bu bağlamda KOBİ'lere işletme sermayesi desteği de verilmelidir.

KOSGEB Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan işletmelerin karşılaştıkları sorunlardan bir diğeri, girişimcilerin teminat mektubu temin etmekte çok büyük sıkıntı yaşadıkları, bankaların ev, arsa ipoteği karşılığında teminat mektubu verdiklerini söylemişlerdir. KOSGEB bu sorunu ortadan kaldırmak için KGF kefalet mektubunu da teminat mektubu yerine saymaya başlamıştır. Burada ise KGF'nin bilinirliğinin az olması ve yine aynı zamanda belirli teminat şartları gerektirdiği için girişimcilerin geri ödemeli desteğe başvuramadıkları görülmüştür. Bu husus girişimcilerin finansman temininde çok büyük sorunlar yaşadıklarını göstermiştir. Bu sorunların aşılabilmesi ve işletmelerin finansman temin edebilmeleri için alınacak önlemlerin başında risk sermayesi kullanımı teşvik edilmelidir.

Ayrıca girişimciler ihracat potansiyeli yüksek ve katma değer sağlayacak ürünlerle ilgili iş fikirlerini tercih etmeleri ve bu alanlarda işletme kurmalarının teşvik edilmesi gibi destekler sağlanabilir. Bu bağlamda bahse konu saha araştırması neticesinde ortaya çıkan sonuçlardan bir tanesi de girişimcilerin UGE eğitime katılmış oldukları halde iş planlarını kendilerinin yazmamalarıdır. Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması için ülke çapında düzenlenen UGE eğitimlerinin etkinliğinin artırılması ve sadece alanında uzman kişiler tarafından verilmesi bu meseleye önemli bir çözüm olabilir. Burada uzman kişilerden kastımız KOBİ Uzmanı ve KOBİ Uzman Yardımcıları ile üniversitelerin İ.İ.B.F.'den en az doktora derecesine sahip öğretim üyeleri tarafından verilmesidir. Saha araştırmasında girişimcilerin büyük bir kısmının KOSGEB desteklerinin yeterince kapsayıcı olduğunu, ancak limitlerinin yetersiz olduğunu belirtmişlerdir. Bu bağlamda destek limitlerin artırılması girişimcilere taze bir kan olacaktır. Hatta destek limitlerinin her yıl TÜFE oranında otomatik olarak artırılması destek limitlerinin yetersizliği sorununa büyük ölçüde çözüm olabilir.

Araştırma neticesinde ortaya çıkan bir diğer önemli husus destek ödemelerinin geç yapılmasıdır. Bu durumda KOBİ'ler çalışma sermayesinde çok büyük sıkıntıya düşmekte, borçlarını ödemekte gecikmeler yaşandığı için alacaklılara karşı zor durumda kaldıklarını ifade etmişlerdir. Bu durumun önüne geçilmesi için ilgili işletme için destek kararı alındığında destek bütçesinin ilgili birim hesaplarına aktarılması ve işletme ödeme talebinde bulunduğu zaman destek ödemesine mani bir

engel yok ise destek ödemesinin hemen ilgili hizmet merkezi tarafından yapılması sağlanabilir.

KOBİ Uzman Yardımcılığından KOBİ Uzmanlığına atama sürecinde yüksek lisans yapan KOBİ Uzman Yardımcılarının Yüksek Lisans Tezlerinin Uzmanlık Tezi olarak da kabul edilmesi yeterlilik sınavına girecek personelin yüksek öğrenimine teşvik edilmesi bakımından büyük bir önem arz etmektedir.

Bütün yukarıda sayılanlarla birlikte KOSGEB Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan KOBİ'lerin diğer KOBİ'lere nazaran daha başarılı oldukları görülmüştür. Ülkemizde kurulan işletmelerin büyük bir kısmının kısa sürede kapandığı gerçeği karşısında, KOSGEB desteğiyle kurulan işletmelerin daha uzun ömürlü olduğunu söylemek mümkündür.

KAYNAKLAR

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

AKIN, H. Bahadır; (2005), 21. Yüzyılın Eşiğinde Küreselleşme ve Küresel İşletmeler.

AKIN, Adnan (2010). “İnsan Sermayesi Kaynakları Açısından Girişimci Özellikleri (Anadolu Girişimcileri Üzerine Bir Araştırma”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 26, s.8-22.

AKYÜZ, Yılmaz (2013). “Üniversite Öğrencilerinin Kosgeb Desteklerine Bakış Açılımları Ve Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Uşak Üniversitesi Örneği”, Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6/3, s.80-98.

ARICIOĞLU, M. Atilla; (2002), “Yönetimsel Başarının Değerlemesinde Duygusal Zekanın Kullanımı”, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı:4.

ARIKAN, Semra, Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular, Siyasal Kitabevi, 2004, ANKARA.

AŞKIN, Aysin, NEHİR Selin, VURAL, Sercan Özgür (2011), “Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi (6-2).

BAŞTÜRK, Şenol ve BOZKURT, Veysel (2003) “KOBİ Girişimcilerinde Risk ve Belirsizlik Algıları: Bursa Örneği”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 64-2.

Beybur, Mustafa (2009) Girişimcilik–Kobi İlişkisi Bağlamında Banka Kredilerinin Girişimcilik (KOBİ) Sektörü Üzerindeki Etkileri. Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Ve Ekonomi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.

BEDÜK, Aykut (2005), “Türkiye’de Çalışan Kadın ve Kadın Girişimciliği,” Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 3/12: 106-117.

BOZGEYİK, Abdullah; (2005), Kriz Dönemlerinde Girişimcilik Neden Daha Önemli?, http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=577

BOZKURT, V., Baştürk, Ş.(2003) Kobi Girişimcilerinde Risk ve Belirsizlik Algıları: Bursa Örneği. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 64 (2).

BOZKURT, Öznur (2007). “Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi , 1(2), s.93–111.

CASELL, C., SARA, N., GRAY, M., CLEGG, C., (2002).”Exploring Human Resource Management Practises in Small and Medium Sized Enterprises”. Personnel Review, Vol:31, No:6.

CASSON, Mark .Yeung, Bernard .Basu, Anuradha ve Wadeson, Nigel (2006) The Oxford Handbook of Entrepreneurship, Oxford University Press, Great Britain

CEYLAN, Adnan ve Nigar DEMİRCAN (2001). “Girişimciliği Etkileyen Faktörler İle Girişimci Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkilere Yönelik Bir Araştırma”, 9. Yönetim Ve Organizasyon Kongresi Bildirileri, 24–26 Mayıs, s.827–840.

CHULUUNBAATAR, EnkhboldOttavia ve Ding-Bang LUH (2010).“Entrepreneurshipstart-upProcessThe role of emotionalintelligence”, International Conference On KanseiEngineeringAndEmotionResearch, March 2–4, Paris <http://pie.kansei.tsukuba.ac.jp/keer2010/Papers/2371.pdf>,

ÇAKMAK, O. (2003). Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi. Piyasa, 8(Kış), 61-77.

ÇAM, Hasan ve ESENGÜN, Kemal (2011).” Organize Sanayi Bölgeleri ve Uygulanan Teşvik Politikalarının İşletmeler Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi: Osmaniye Organize Sanayi Bölgesinde Uygulama”, KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi 13.

ÇELİK, A./Akgemci, T. (2007), Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler (Ankara: Gazi Kitabevi, 2.b.).

ÇETİN, Canan. (1996), “Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi ”, Der Yayınları, İstanbul.

ÇETİN,Hazal Candan, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Bu Sorunlara Yönelik Politikalar, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi,İstanbul 2007

DAFT, Richard L. (2005). The Leadership Experience, Third Edition, Canada, Thomson South-Western College Publishing.

DEMİREZ, Murat (2006). “Girişimciliğin Tarihçesi”.

DURUKAN,Tülin(2007).” Dünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğin Önemi”,Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi,1/2,s.25-37.

DURUKAN, Tülin; (2005) , Küreselleşme ve Çokuluslu İşletmecilik, Nobel Yayınları, Ankara.

ERCAN,Salih ve GÖKDENİZ İsmail (2009),” Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan”Bahar,49,s.59-82.

GUSEVA, A.RONA–TAS, A. (2001), “Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Card Markets Compared,” American Sociological Review.

GÜL, Hasan, (2005), Bilgi Toplumu Liderliği Karizmatik Liderliğin Sonu Olur mu?.

GÜRBÜZER,İsmail Mete:(2010),”Küreselleşme Sürecinde KOBİ’lerin Artan Önemi ve Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Desteklerin Değerlendirilmesi”,Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi,SİVAS.

HALİLÇOLAR, Gülin, Büyük Dünya Buhranı: 1929, Ekonomik Kriz, Boğaziçi Üniversitesi, İşletme ve Ekonomi Kulübü Dergisi, Editör: Nazif Tolga SINMAZDEMİR, 2003, İSTANBUL.

HEWISON, Alistair ve Fran BADGER (2006). "Taking the Initiative:Nurse Intrapreneurs in the NHS," Nursing Management-UK,13(3), s.14-19.

HISRICH, Robert D., Michael PETERS ve Dean A. SHEPHERD (2005). Entrepreneurship, 6th Edition, New York: McGrawHill.

HITT, Michael A.,Stewart BLACK ve Lyman W. PORTER (2005).Management, International Edition, New Jersey, PearsonPrentice-Hall.

İRMİŞ, Ayşe ve Esin BARUTÇU (2012). "Öğrencilerin Kendilerini Girişimci Bir Kişiliğe Sahip Görmelerini Ve İş Kurma Niyetlerini Etkileyen Faktörler: Bir Alan Araştırması", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 26(2), s.1–25.

KAYA, Nihat ve PEÇEN Ümit. (2000), "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Rekabet Stratejileri, KOBİ'ler Büyük Firmalarla Nasıl Rekabet Edebilir", Rota Yayınevi, Demirbank Yayınları, İstanbul.

KOSGEB Staratejik Plan 2008-2012.

KOSGEB.(2014), Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Daire Başkanlığı.

KOSGEB. (2000), "Dünya'da ve Türkiye'de KOBİ Tanımları", KOSGEB Yayınları, Ankara.

KÖKSAL, T. (2002). "Avrupa Birliğine Türkiye'nin Devlet Yardımları Sistemlerinin Uyumlaştırılması, Etki Yayıncılık, Ankara.

KUTANİS, Rana Özen (2006). Girişimci Kadınlar, Sakarya, Değişim Yayınları.

KÜÇÜK, Orhan, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Seçkin Yayıncılık, 2005,ANKARA.

MÜFTÜOĞLU, Tamer. (1998), "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler",Turhan Kitabevi, Ankara.

MÜFTÜOĞLU, M. Tamer ve Tülin DURUKAN (2004). Girişimcilik ve KOBİ'ler, Ankara, Gazi Kitabevi.

MÜFTÜOĞLU, M. Tamer; (2004), Girişimcilik, AÖF Yayınları, Eskişehir.

OKAY, Şenol ve Mehmet KARAHAN (2010). "Küçük Ölçekli İşletmelerin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Alan Araştırması: Denizli İli Örneği",Türkiye Sosyal Araştırmalar dergisi, 14(1), s.292–304.

ÖZDEMİR, Durmuş. (2002), "Küreselleşme, Ekonomik Büyüme ve Çokuluslu Şirketler", Doğu Batı Dergisi, Yıl:5 Sayı:18.

ÖZKUL, Gökhan ve Murat Ali DULUPÇU (2007). “Kişisel Gelişimin Girişimci Tipleri Üzerine Etkisi:Antalya – Isparta İllerinde Bir İnceleme”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2(2), s.67–92.

PALENO, D./ KLEINER B.H. (2000), “An Entrepreneurial Decision Process Model Describing Opportunity Recognition,” European, Journal of Innovation Management, 9/1: 61-78.

SARAÇ, A. (2006).” Bölgesel Kalkınma Modelleri ve Güneydoğu Anadolu Projesi “GAP, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

SEYİDOĞLU, Halil (2002). Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük. İstanbul: Güzem Can Yayınları.

SOYSAL,Abdullah(2009).“Türkiye’de Kadın Girişimciler:Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme”,Ankara Üniversitesi SBF Dergisi,s.83-114.

ŞAHİN, Esen (2009). “Kadın Girişimcilik Ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama”, SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 11(17), s.287- 309.

ŞENKAL, Abdülkadir; (2005), Yeni Bin Yılda İnsan Kaynakları Yönetiminin Değişen Fonksiyonları.

Tekin, M. (2009). Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü Girişimcilik, Yenilenmiş 5.Baskı, Konya: Günay Ofset Matbaacılık.

TUTAR H./ KÜÇÜK O. (2003), Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi (Ankara: Seçkin Yayınevi).

ULAŞ, D. (2006), “Franchising Sisteminin Girişimcilik Açısından Değerlendirilmesi,” G.Ü.İ.İ.B.F.Dergisi, 8/ 3: 133-151.

ULUSOY,Recep,AKARSU,Reyhan,”Türkiye’de KOBİ’lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri.”Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,2012.

YELKİKALAN, Nazan (2007). “21. Yüzyılda Girişimcinin Yeni Özelliği:Duygusal Zekâ”,Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi,1(2), s.39–51.

YELKİKALAN N.,KALMIŞ H.,2001”KOBİ’lerde Verimlilik Yönelimli Yeniden Yapılanma Stratejileri”1.Orta Anadolu Kongresi ,18-21 Ekim 2001 Nevşehir.

YENİÇERİ, Özcan; (2002), Örgütleri Etkinleştirme Aracı Olarak Bilgi ve Bilgi Yönetimi, 2023 Dergisi , Sayı:20.

YURTSEVEN, H.Rıdvan (2007), Girişimcilik (Küçük Bir İşletme Kurmak ve Yönetmek) (Ankara:Detay Yayıncılık).

ZAKAREVIČIUS, Povilas ve Aurimas ŽUPERKA (2010).“Expression of EmotionalIntelligence in Development of Students’ Entrepreneurship”, EconomicsandManagement,Vol: 15, s.865-873.

ZAPALSKA Alina/ FOGEL,Georgine K. (1998), “Chracteristics of Polishand Hungarian Entrepreneurs,” Journal of Private Enterprise, 19/2:132-144.

ZENGİN, Barış,(2010),”Küreselleşme Sürecinde KOBİ’lerin Durumu ve KOBİ Destekleri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama”, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, İSTANBUL.

ZHAO, F. (2005), “Exploring the Synergy Between Entrepreneurship and Innovation,”International Journal of Entrepreneurial Behaviour&Research, 11/1: .25-41.

www.girisim.comu.edu.tr Erişim tarihi: 16.11.2014

www.kosgeb.gov.tr Erişim tarihi: 21.11.2014

www.mmo.org.tr Erişim tarihi: 13.10.2014

www.tubitak.gov.tr Erişim tarihi:16.10.2014

www.kalkinma.gov.tr Erişim tarihi:18.10.2014

www.fka.org.tr Erişim tarihi:18.10.2014

ÖZGEÇMİŞ

31 Temmuz 1987 Dalaman/MUĞLA doğumlu olan Hamza YILMAZ Konya Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F. Kamu Yönetimi Bölümünden 2009 yılında mezun oldu. Eğitim hayatına Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim dalında devam etti. Hamza YILMAZ halen KOSGEB İdaresi Başkanlığında KOBİ Uzman Yardımcısı olarak çalışmaktadır.

KOSGEB destekleri, müşteri ilişkileri ve çatışma yönetimi, kurumsal imaj, uluslararası ticaret ve akreditif, bankacılık mevzuatı, mali tablolar analizi alanlarında çeşitli eğitimler almıştır.

VITAE

Hamza YILMAZ was born in Dalaman/MUĞLA in 31.of July in 1987. He has graduated at Konya Selçuk Univercity the Faculty of Economics and administrative Sciences of Public Adsmistration Departmant in 2009. He has gone on educatin life his MA Kilis 7 Aralık Univercity at the Institute of Social Sciences on Business Administration Departmant. Hamza YILMAZ is stil working as a SME'e Expert Asistant at Republic of Turkey Small and Medium Enterprises Development Organization.

Hamza Yılmaz has have a few educations on KOSGEB's supports, customer relations and conflict management, corporate image, international trade and credit, banking regulations and financial statement analysis.

EK**Anket Formu Örneği**

Sayın Girişimci; Bu anket alışması KOSGEB tarafından Yeni Girişimci Desteği kapsamında desteklenmesine karar verilen işletmelerin karşılaştıkları sorunları belirlemeye yöneliktir. Ankete vereceğiniz cevaplar toplu olarak değerlendirilecek olup, akademik çalışmalar ve sorunların doğru olarak ortaya konması ve çözüm nerileri getirmek amaçları için kullanılacaktır. Bu nedenle bu çalışma sonucunda elde edilecek bilgilerin geçerliliği ve araştırmanın başarılı olabilmesi açısından anket sorularına verdiğiniz cevapların tam ve doğru olması çok önemlidir.

Vaktinizi ayırdığınız ve sağladığınız katkılar için teşekkür eder, iş hayatınızda başarılar dilerim.

Hamza YILMAZ

ANKET SORULARI

- 1.Cinsiyetiniz:a)Erkek b)Kadın
- 2.Medeni Haliniz:a)Bekar b)Evli c)Dul
- 3.Yaş Aralığınız:a)18-25 b)26-35 c)36-45 d)45 ve st
- 4.Aylık Geliriniz:a)0-1000 TL b)1001-2500 TL c)2501-5000 TL d)5001 TL ve st
- 5.İşletmenizin Hukuki Yapısı:a)şahıs b)Adi Ortaklık c)Limited d)Anonim
- 6.Faaliyet Alanınız:a)Bilgi ve İletişim b)Hizmet c)İmalat d)İnşaat e)Ulaştırma ve Lojistik
- f)Toptan ve Parekende Ticaret g)Diğer...(Yazınız)
- 7.Daha nce Aynı Alanda Deneyiminiz Var Mıydı? a)Evet b)Hayır
- 8.İş Planınızı Kime Yazdırdınız? a)Kendim Yazdım. b)Danışmana Yazdırdım.c)Bir Yakınıma Yazdırdım d)Diğer...(Yazınız)
- 9.İşletmeniz Faaliyetine Devam Ediyor mu?
 - a)Evet (Cevabınız Evetse 11.Sorudan Soruları Cevaplamaya Devam Ediniz.)
 - b)Hayır(Cevabınız Hayır ise 10.Soruyu da Yanıtlayıp Soruları Yanıtlamayı Bırakınız.)

10. İşletmenizi Niye Kapattınız?

- a) Finansal Yetersizlikler
 b) Satış Yapamama c) Alacak Tahsilinde Sorun Yaşama d) Mücbir Sebepler (Ölüm, Hastalık, Deprem v.s.) e) Diğer (Yazınız.)

11. İşletmenizi Kurarken Daha Çok Hangi Alanda Sorun Yaşadınız?

- a) Bürokratik İşlemlerden Dolayı Sorun Yaşadım.
 b) Tecrübe Eksikliği ve Bilgi Eksikliğinden Dolayı Sorun Yaşadım.
 c) Sermaye Temininde Sorun Yaşadım.
 d) Personel Temininde Sorun Yaşadım.
 e) Diğer... (Yazınız.)

12. İşletmenizi Kurarken Başlangıç Sermayenizi Nasıl Temin Ettiniz? (Birden Fazla Seçeneği İşaretleylebilirsiniz.)

- a) Banka Kredisi Kullandım.
 b) KOSGEB Desteği Aldım.
 c) Özsermaye Kullandım.
 d) Eş-Dosttan Borç Aldım.
 e) Diğer... (Yazınız.)

13. Kosgeb Desteklerini Yeterli ve Kapsayıcı Buluyor musunuz?

- a) Evet b) Kapsayıcı Buluyorum ama Limitleri Arttırılmalı c) Hayır
 d) Diğer... (Yazınız.)

14. Yeni Girişimci Sabit Yatırım Desteğine Başvurdunuz mu?

- a) Evet (Cevabınız Evet ise 15. Soruyu Cevaplayınız 16. Soruyu Cevaplamayınız.)
 b) Hayır (Cevabınız Hayır ise 15. Soruyu Cevaplamayınız 16. Soruyu Cevaplayınız.)

15. Yeni Girişimci Sabit Yatırım Desteğinde Karşılaştığınız En Önemli Sorun Nedir?

- a) Bürokrasinin Uzunluğu
 b) Destek Limitinin Azlığı
 c) Teminat Mektubu Temini
 d) Diğer..... (Yazınız.)

16. Yeni Girişimci Sabit Yatırım Desteğine Başvurmamanızın sebebi nedir?

- a) Kuracağım iş için hibe kısmı yeterliydi.
 b) Özsermayem Yeterliydi.
 c) Teminat Mektubu Temin Edemedim.
 d) Diğer... (Yazınız)

17. Destek Sürecinde Karşılaştığınız En Önemli Sorun Nedir? (Birden Fazla Şıkkı İşaretleyebilirsiniz.)

- a) Danışmanların Yeteri Kadar Bilgilendirmemesi
- b) Destek Limitlerinin Yetersizliği
- c) Destek Ödemelerinin Geç Yapılması
- d) KOSGEB Personelinin Yeteri Kadar Bilgilendirmemesi
- e) Mevzuatı Anlamakta Güçlük Çekmem
- f) Diğer... (Belirtiniz)