



T.C.

DÜZCE ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

GİRİŞİMCİLİK ANABİLİM DALI

**KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEK PROGRAMINDAN
YARARLANARAK İŞYERİ AÇAN GİRİŞİMCİLERİN
YAŞADIKLARI SORUNLAR VE KARŞILAŞTIKLARI
FIRSATLAR**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

SELİM KİBAR

Düzce

KASIM, 2019



T.C.

DÜZCE ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

GİRİŞİMCİLİK ANABİLİM DALI

**KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEK PROGRAMINDAN
YARARLANARAK İŞYERİ AÇAN GİRİŞİMCİLERİN
YAŞADIKLARI SORUNLAR VE KARŞILAŞTIKLARI
FIRSATLAR**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Selim KİBAR

Danışman: Doç. Dr. Muammer MESCİ

Düzce

KASIM, 2019

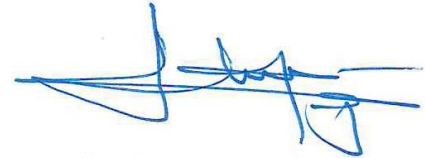
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

Bu çalışma jürimiz tarafından **Girişimcilik** Anabilim Dalında oy birliği / ~~oy çokluğu~~ ile YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan	Doç. Dr. Burhanettin ZENGİN	
Üye	Doç. Dr. Muammer MESCİ	
Üye	Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım YILDIRIM	

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

22/11/2019



Doç. Dr. Ali ERTUĞRUL
Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Araştırmanın amacı KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı'ndan faydalanarak işyeri açmış olan girişimcilerin, bu süreçte yaşadıkları sorunları belirleyerek çözüm önerleri üretmek ve karşılaştıkları fırsatları bu destekten faydalanmak isteyen diğer girişimcilere aktarmaktır.

Tez çalışmamın her aşamasında görüş ve önerilerinden faydalandığım, uzun soluklu bu süreçte sürekli beni teşvik eden, yönlendiren ve değerli zamanlarını ayıran tez danışmanım Doç. Dr. Muammer MESCİ'ye,

Araştırma konusu kapsamında verilerin elde edilmesinde görüşlerini ve değerlendirmelerini benimle paylaşarak; verdikleri bilgi, gösterdikleri hoşgörü ve ilgiden dolayı araştırmanın bu aşamaya gelmesine katkı sağlayan girişimci işletmelere;

Yüksek lisans eğitimine başladığım günden itibaren desteğini hiçbir zaman esirgemeyen çalışma arkadaşım ve değerli ağabeyim Vedat PARTI'ya,

Ne zaman vazgeçecek gibi olsam, ısrarlı teşvikleriyle bu çalışmayı bitirmemde her dâim destekçim olan değerli çalışma arkadaşım Ahmet ÖZUSTA'ya,

Zaman ve mekan fark etmeksizin, konu ne olursa olsun her koşulda yanımda olan kıymetli kardeşim Öğr. Gör. Murat ÜSTÜNEL'e,

Son olarak bu süreçte varlıklarını ve desteklerini her dâim yanımda hissettiğim, sabır ve hoşgörülerini hiçbir zaman esirgemeyen sevgili aileme sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Selim KİBAR

ÖZET

KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEK PROGRAMINDAN YARARLANARAK İŞYERİ AÇAN GİRİŞİMCİLERİN YAŞADIKLARI SORUNLAR VE KARŞILAŞTIKLARI FIRSATLAR

Selim KİBAR

Yüksek Lisans Tezi

Girişimcilik Anabilim Dalı Tez

Danışmanı: Doç. Dr. Muammer MESCİ,

Kasım, 2019, 94 Sayfa

Bu çalışmanın amacı; KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı'ndan faydalanarak işyeri açmış olan girişimcilerin, bu süreçte yaşadıkları sorunlar ve karşılaştıkları fırsatları belirlemektir. Araştırmanın evrenini 2016-2018 yılları arasında Düzce il merkezinde, KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı'ndan faydalanarak işyeri açmış olan girişimciler oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise Kartopu örneklem yöntemi ile belirlenen 11 girişimci oluşturmaktadır. Araştırmada nitel araştırma yöntemi kullanılmış olup yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile veriler elde edilmiştir. Bu verilerin analizinde betimsel analiz yöntemi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda girişimcilerin, destekten faydalanma sürecinde detaylı prosedürlerden, hak kazandıkları destek miktarlarının zamanında ödenmemesinden ve destek limitlerinin az olmasından rahatsız oldukları ortaya çıkmış; girişimcilerin sıkıntılarını gidermeye yönelik öneriler yapılmıştır. Ayrıca öz sermayesi az olan girişimci adayları için; demirbaş alımları, kira ödemeleri, işçi maaşları ve diğer sabit giderleri ödeme noktasında bu desteğin bir fırsat olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOSGEB, DÜZCE, Girişim, Girişimci, Girişimci Özellikleri

ABSTRACT

PROBLEMS AND PROVIDED OPPORTUNITIES OF ENTREPRENEURS WHO ESTABLISH COMPANY BY USING KOSGEB NEW ENTREPRENEUR SUPPORT PROGRAM

Selim KİBAR

MASTER THESIS

Business Department Supervisor:

Doç. Dr. Muammer MESCI

November, 2019, 94 Pages

The purpose of the study is to find out the opportunities and difficulties encountered by the entrepreneurs who had established a company by using KOSGEB New Entrepreneur Support Programme. The scope of the study is only the entrepreneurs located in Duzce between 2016-2018. Eleven entrepreneurs have been selected by the method of “snow ball” sampling. Study is based on quantitative research method and the data acquired by using semi structured interview method. All data analysed with descriptive analysis method. The result of the study revealed that entrepreneurs are claiming detailed procedures, insufficient amount of funds and late payments. Suggested particular solutions to entrepreneurs for mentioned claims. Also study shows that the programme is an opportunity for purchasing property, paying rent, paying salaries etc. for the entrepreneurs who has small equity capital.

Anahtar Kelimeler: KOSGEB, DUZCE, Enterprise, Entrepreneur, Entrepreneur Attributes

*Gözümün nûru, kıymetli evlâdım **Ahmet Halim'e***

...

İÇİNDEKİLER

.....	i
ÖNSÖZ	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER	vi
TABLolar LİSTESİ	xi
BÖLÜM 1	1
GİRİŞ	1
1.1. Araştırmanın Problemi.....	1
1.2. Araştırmanın Önemi.....	2
1.3. Araştırmanın Kısıtları.....	2
1.4. Araştırmanın Varsayımları.....	3
BÖLÜM 2	4
LİTERATÜR	4
2.1. Girişimcilik ile İlgili Kavram ve Tanımlar	4
2.1.1. Girişim Kavramı.....	4
2.1.2. Girişimci ve Girişimcilik Kavramları.....	5
2.2. Girişimci Türleri ve Özellikleri.....	7
2.3. Girişimci Kişiliğinin Oluşmasındaki Etkenler	10
2.3.1. Demografik Etkenler	11
2.3.1.1. Kişisel Özelliklerin Etkisi.....	11
2.3.1.2. Yaşın Etkisi.....	12
2.3.1.3. Eğitimin Etkisi	12
2.3.1.4. Ailede Girişimci Olması	13

2.3.2. Sosyal Ortamın Etkisi.....	13
2.3.3. Kültürel Etkenler	14
2.3.4. Girişimcilikten Önceki İş Deneyimi.....	15
2.4. İç Girişimci.....	15
2.4.1. İç Girişimcinin Önemi	17
2.4.2. İç Girişimciliğin Unsurları	18
2.4.3.1. Yenilik Yapma Unsuru	18
2.4.3.2. Risk Unsuru	18
2.4.3.3. Proaktiflik Unsuru	19
2.4.3.4. Rekabetçilik Unsuru	19
2.4.3.5. Bağımsız Hareket Etme Unsuru	19
2.4.3. İç Girişimci ile Girişimci Arasındaki Farklar.....	20
2.4.4. Sosyal Girişimci	21
2.5. Dünya’da ve Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	21
2.5.1. Dünya’da Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	21
2.5.2. Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	24
2.5.2.1. Osmanlı İmparatorluğu Dönemi	24
2.5.2.2. Cumhuriyet Dönemi	25
BÖLÜM 3.....	27
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİ GELİŞTİRME VE	
DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI (KOSGEB) VE GİRİŞİMCİLİK... 27	
3.1. KOSGEB’in Tanımı.....	27
3.2. KOSGEB’in Kuruluşu ve Amacı	27
3.3. KOSGEB’in Girişimcilik Destek Programları.....	29
3.3.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi.....	30

3.3.2. Yeni Girişimci Desteği	32
3.3.2.1. Yeni Girişimci Desteği Kapsamındaki Destekler	32
3.3.2.2. Yeni Girişimci Desteğinin Geri Ödenmesi	34
3.3.2.3. Geri Ödemeli Destekte Geri Ödeme	38
3.3.3. İş Geliştirme Merkezi Desteği	39
3.3.4. İş Planı Ödülü	39
3.3.5. KOSGEB Desteklerine İlişkin Benzer Çalışmalar	39
BÖLÜM 4.....	43
ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	43
4.1. Araştırmanın Amacı	43
4.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi	43
4.3. Araştırmanın Yöntemi.....	44
4.4. Veri Toplama Araçları	46
4.5. Verilerin Toplanması	48
4.6. Verilerin Analizi.....	49
BÖLÜM 5.....	51
BULGULAR VE YORUM.....	51
5.1. Katılımcılara Ait Demografik Bilgiler	51
5.2. Katılımcıların Girişimcilik Fikirleri ve KOSGEB’den Nasıl Haberdar Olduklarına İlişkin Bulgular	52
5.3. KOSGEB Desteğinin Girişimciler İçin Fırsat Olup Olmadığına İlişkin Bulgular	55
5.4. İş Kurma Aşamasında KOSGEB Desteğini Alıp Almama Konusunda Yaşanan Tereddüt ya da Korkulara İlişkin Bulgular	57
5.5. İş Planı Onaylandıktan Sonra KOSGEB Destek Ödemesi Alana Kadar Beklenen Sürede Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular	59

5.6. Özel Danışmanlık Hizmetinden Yararlanıp Yararlanmadığı, Özel Danışmanlık Hizmeti Almadan da İş Planı Yazılıp İşyeri Açılıp Açılmayacağı ve Bu Konuda Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular	61
5.7. KOSGEB Destek Sürecinde Yapmak Zorunda Olunan Prosedür İşlemlerin Zorlayıp Zorlamadığı ve Bu Konuda Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular	63
5.8. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Verilen Kredi Miktarının Kullanılıp Kullanılmadığı ve Kullanıldıysa Yaşanılan Problemlere İlişkin Bulgular	65
5.9. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Verilen Kredinin Geri Ödeme Sürecine İlişkin Bulgular	66
5.10. KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı'ndan Yararlanan Katılımcıların "Keşke Destekten Yararlanmasaydım" ya da "İyi Ki Faydalandım" Dediği Noktalara İlişkin Bulgular	67
5.11. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Karşılaşılan Fırsatlara İlişkin Bulgular	70
5.12. Yeni Girişimci Destek Programı'nın Her Girişimciye Eşit Fırsat Sunup Sunmadığına İlişkin Bulgular	71
BÖLÜM 6.....	75
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	75
6.1. SONUÇLAR	75
6.2. Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlara İlişkin Sonuçlar	76
6.2.1. KOSGEB'in Destek Programından Nasıl Haberdar Olunduğuna İlişkin Sonuçlar	77
6.2.2. KOSGEB Desteğini Alıp Almama Konusunda Yaşanan Tereddüt ya da Korkulara İlişkin Sonuçlar	77
6.2.3. Destek Ödemesini Alma Sürecine İlişkin Sonuçlar	78
6.2.4. Özel Danışmanlık ve İş Planı Hazırlama Konularına İlişkin Sonuçlar	79
6.2.5. Destek Sürecindeki Prosedür İşlemlere İlişkin Sonuçlar	79

6.2.6. Girişimcilerin Destekten Faydalandıktan Sonraki Düşüncelerine İlişkin Sonuçlar	80
6.3. Karşılaşılan Fırsatlara İlişkin Sonuçlar	80
6.4. ÖNERİLER	81
6.4.1. KOSGEB'e Öneriler	81
6.4.2. Araştırmacılara Yönelik Öneriler	82
KAYNAKÇA	83
EKLER.....	92
Ek-1: Araştırmada Kullanılan Görüşme Formu	92
Ek-2: Etik Kurul Kararı.....	94

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1. Girişimcilerin Temel Özellikleri.....	9
Tablo 2. Girişimcilik Beceri Tablosu.....	10
Tablo 3. İç Girişimci ile Girişimci Arasındaki Farklar	20
Tablo 4. Girişimcilik Teorisinin ve Girişimci Teriminin Gelişimi	22
Tablo 5. Cumhuriyet Öncesi Dönem ve Karşılaşılan Engeller	24
Tablo 6. Katılımcılara Âit Bilgiler	44
Tablo 7. Katılımcılara Ait Demografik Bilgiler.....	51
Tablo 8. Katılımcıların Girişimcilik Fikirleri ve KOSGEB’den Nasıl Haberdar Olduklarına İlişkin Bulgular	52
Tablo 9. KOSGEB Desteğinin Girişimciler İçin Fırsat Olup Olmadığına İlişkin Bulgular.....	55
Tablo 10. İş Kurma Aşamasında KOSGEB Desteğini Alıp Almama Konusunda Yaşanan Tereddüt ya da Korkulara İlişkin Bulgular.....	57
Tablo 11. İş Planı Onaylandıktan Sonra KOSGEB Destek Ödemesi Alana Kadar Beklenen Sürede Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular	59
Tablo 12. Özel Danışmanlık Hizmetinden Yararlanıp Yararlanmadığı, Özel Danışmanlık Hizmeti Almadan da İş Planı Yazılıp İşyeri Açılıp Açılmayacağı ve Bu Konuda Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular	61
Tablo 13. KOSGEB Destek Sürecinde Yapmak Zorunda Olunan Prosedür İşlemlerin Zorlayıp Zorlamadığı ve Bu Konuda Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular	64
Tablo 14. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Verilen Kredi Miktarının Kullanılıp Kullanılmadığı ve Kullanıldıysa Yaşanılan Problemlere İlişkin Bulgular	65
Tablo 15. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Verilen Kredinin Geri Ödeme Sürecine İlişkin Bulgular.....	66
Tablo 16. KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı’ndan Yararlanan Katılımcıların “Keşke Destekten Yararlanmasaydım” ya da “İyi Ki Faydalandım” Dediği Noktalara İlişkin Bulgular	67
Tablo 17. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Karşılaşılan Fırsatlara İlişkin Bulgular.....	70
Tablo 18. Yeni Girişimci Destek Programı’nın Her Girişimciye Eşit Fırsat Sunup Sunmadığına İlişkin Bulgular	72

BÖLÜM 1

GİRİŞ

Girişimcilik geçmişten günümüze insanları sürekli farklı düşünceler üretmeye sevk eden mühim bir durumdur. Yaşamında sürekli daha iyisini isteyen insanlar bu durum nisbetinde dâima yenilik peşinde koşmuş ve girişimcilik düşüncelerini yaşamını kolaylaştırmak için kullanmıştır. Zamanımızda girişimcilik, ekonomik bağlamda da önemli bir yer alarak ülkelerin kalkınmasında etkili olmuştur.

Türkiye’de girişimciliğin geçmişi eski olmakla birlikte günümüzde hızlı bir yükselme ve gelişme ivmesi kazanmıştır. Özellikle girişimci düşüncelerin destek görmesiyle hızlı şekilde ilerleyen girişimcilik, girişimci adayları ciddi oranda cesaretlendirerek harekete geçirmiştir. Ülke insanının ekonomik olarak ilerleme sağlayabilmesi için girişimciliğe destek verilmesi oldukça önemlidir.

Düzce, konum olarak Türkiye’nin iki metropol kenti İstanbul ve Ankara’nın ortasında bulunan ve aynı zamanda denize kıyısı olan illerinden biri olması sebebiyle göç alan bir ildir. Sanayi olarak gelişmekte ve devlet tarafından teşvik verilen illerendir. Verilen teşvikler, artan nüfus ve gelişen şehir olmasıyla Düzce ilinde girişimcilik alanında daha yoğun çalışmalar yapılacağı düşünülmektedir.

1.1. Araştırmanın Problemi

Düzce’de KOSGEB’in, Girişimci Destek Program’ını kullanarak ticaret yapan girişimcilerin yaşadıkları sorunlar ve karşılaştıkları fırsatlar nelerdir? Ayrıca araştırmaya âit alt problemler de aşağıdaki gibidir;

- Girişimcilerin KOSGEB destek programına başvuru sırasında yaşadıkları problemler nedir?
- Girişimcilerin destek alma sırasında yaşadıkları problemler nedir?
- Girişimcilerin karşılaştıkları fırsatlar nelerdir?
- Girişimciler karşılaştıkları fırsatları değerlendirebiliyor mu?

1.2. Araştırmanın Önemi

Girişimcilik geliştirmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de oldukça önemli bir konumdadır. Bu sebeple girişimcilik düşüncelerinin desteklenmesi amacıyla birçok teşvik verilmektedir. Ülkemizde verilen ve büyük bir ilgi gören KOSGEB Destek Programı ile girişimciler işyeri açabilmiştir.

Düzce’de KOSGEB’in Girişimci Destek Program’ından faydalanarak iş kuran girişimcilerin yaşadıkları problemleri ve karşılaştıkları fırsatları konu alan bu araştırma, girişimcilerin aldıkları destekten ne umduğunu öğrenmek açısından önemlidir. Özellikle hangi konularda sık problem yaşıyor, destek nasıl olmalı ki girişimciler daha az sorun yaşasın ya da girişimcilerin hangi noktada rahatlama yaşadığı gibi durumları öğrenmek ve bunlara yönelik çözüm yollarını belirlemek açısından yapılan bu araştırma oldukça önemlidir.

Bu destekten faydalanarak işyeri açmış girişimcilerle yapılan görüşmeler sonucunda edinilen bulguların KOSGEB Girişimci Destek program’ında bulunması ya da bulunmaması gereken durumları öğrenmek açısından kılavuz olması düşünülmektedir.

1.3. Araştırmanın Kısıtları

Araştırma kapsamında elde edilen veriler 2016 - 2018 yılları arasında KOSGEB Girişimci Destek Program’ından faydalanarak iş kurmuş olan girişimcilerin yaşadığı problemlere yöneliktir. Dolayısıyla araştırmada elde edilen bulgular diğer dönemler için geçerli değildir.

Araştırma verileri sadece Düzce il merkezinde Girişimci Destek Program’ından yararlanan girişimcilerden elde edilmiştir. Bundan dolayı araştırmanın sonuçları sadece verileri alınan örneklemin durumunu göstermektedir.

1.4. Araştırmanın Varsayımları

Araştırmanın varsayımlarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür;

- Bu araştırma kapsamında KOSGEB Girişimci Destek Programı'ndan faydalanan 11 girişimciden edinilen verilerin diğer girişimcilerin problemlerini de yansıtacağı varsayılmıştır.
- Hazırlanan görüşme formunun girişimcilerin yaşadıkları tüm problemlerin bulunması için yeterli olacağı varsayılmıştır.
- Örnekleme dahil edilen kişilerin tüm problemlere vâkıf oldukları ve doğru bir şekilde aktardıkları varsayılmıştır.

BÖLÜM 2

LİTERATÜR

2.1. Girişimcilik ile İlgili Kavram ve Tanımlar

Girişim, Girişimci ve Girişimcilik işletme literatüründe sürekli gelişen ve giderek yaygınlaşan dinamik bir araştırma alanıdır. Bu kavramlara ilişkin tanımlar aşağıdaki maddelerde verilmektedir.

2.1.1. Girişim Kavramı

Girişim, bir işi yapmak için harekete geçme, teşebbüs etme, girişme, başlama, kalkışma durumunu ifade etmektedir (TDK, 2014). Girişim kavramı genel mânâda iki şekilde incelenmektedir. Birincisinde, üretim faktörlerinin birleştirilerek hizmet ve mal ortaya çıkarılması, pazarlanması hedefinin hayata geçirildiği ekonomik, teknik ve hukûkî işlemler ifade edilirken; ikincisinde bir işletme açmak hedefi ile girişimci bireylerin harcadıkları çabalar ve katlandıkları zorluklar ifade edilmektedir (Yıldırım, 2013).

Eskiden kullanılan "teşebbüs" ve "müteşebbis" kavramları yerine günümüzde daha çok "girişim" ve "girişimci" kavramlarını kullanılmaktadır. Günlük yaşamda, girişim (enterprise); bir işi yapmak için harekete geçme, başlama, kalkışma durumunu ifade etmekte, girişimci (entrepreneur) ise; böyle bir durum içinde yer alan girişken kişi anlamında kullanılmaktadır (Ömer Aytaç, 2017).

Girişimcilik, Fransızca "entreprendre" ve Almanca "unternehmen" kelimelerinden oluşturulan "bir işi sahiplenmek ve yapmak", yerine getirmek anlamına gelen fiili anlatmaktadır (Robert B. Carton, 1998). Girişimci veya müteşebbis, mal veya hizmet üretmek/pazarlamak üzere kâr/zarar riskini göze alarak, sermayesini yatırıma dönüştüren kişidir. Mal veya hizmet üretmek amacıyla yapılan yatırım faaliyetleri girişim, söz konusu işin devamlı ve bir meslek olarak idâme ettirilmesi ise girişimciliktir (Küçük, 2007).

2.1.2. Girişimci ve Girişimcilik Kavramları

Girişimci kavramından, ilk olarak İrlandalı ekonomist Richard Cantillon tarafından bahsedilmiş ve karşısına çıkan fırsatları değerlendirebilmek için risk alan kişi olarak tanımlanmıştır (Marangoz, 2012; Yıldırım, 2013).

Girişimciler, genellikle sorumluluk alan ve bu yönde isteği olan, hesaplanmış risk alan, başarma isteği güçlü, enerjisi yüksek, fırsatları ve geleceği sezebilen, vizyonunu gerçeğe dönüştürmek isteyen, başarıyı paradan daha çok önemseyen, değişen olaylara dayanabilen, değişiklikleri benimseyebilen ve koşullara adapte olabilen kişilerdir. *Girişimci*, risk ve belirsizlik ortamında yeni iş kaynaklarını görebilen, fırsatları ve kaynakları kazanca ulaşmak ve büyüebilmek için kullanabilen kişi olarak da tanımlanabilmektedir. Başka bir ifadeyle, girişimci; risk alarak yenilik yapan kişidir (Gürdoğan, 2008: 26-28).

Girişimci mal ve hizmet üretebilmek için bütün üretim parçalarını en iyi şekilde birleştirir. Girişimci, genel anlamda risk alan ve ortaya yeni bir şeylerler çıkartan kişi olarak da ifade edilebilir. Girişim olucaksa girişimci de olmalıdır (Yurtsever, Atış, ve Yurtsever, 2006).

Girişimci (entrepreneur) olgusunun tarihteki gelişimi incelendiğinde; eski bir tarihi olduğu görülmektedir (Yurtsever vd., 2006: 2). İlk önce 18. yüzyıllarda, **“yüksek fiyata satarak kâr yapan; fakat sattığı fiyatın üzerine çıkan maliyetleri karşılamaya çalıştığı belirsizliklerle baş eden bir kişiyi”** tanımlayan girişimci kelimesinin isim koyucusu olan ve İrlandalı olup Fransa’da yaşayan Richard Cantillon ve Bernard F. De Belidor tarafından tanımlanmıştır (Kapu, 2001: 129). Daha sonraki senelerde Jean Baptiste Say (19. Yüzyıl), risk almaya ilaveten, üretim faktörlerinin de meydana geldiğini ve yönetimin koşullarını işaret ederek, girişimcilik özelliğini daha geniş ifadeye açıklamıştır.

19. yüzyıl başlarken endüstri devriminin daha etkin olmasıyla beraber Jean Baptiste Say, başarılı girişimcilerde olması gereken özellikleri geniş bir şekilde ifade etmiştir. Say'a (19. Yüzyıl) göre girişimci veya üretim yapan kimsede bulunması gereken özellikler şunlardır (Kapu, 2001: 130);

- *Kurduğu ilişkiler ile sermaye oluşturmaya başaran,*
- *Yaptığı iş ve çalıştırdığı işletme ile ilgili bilgili olması kadar, dürüstlük ve dünya görüşleriyle ahlâki değerleri de taşıyan,*
- *Uzmanlık gerektiren malların olası talep miktarları ve bu malların ortalama olarak ne kadar üretim yapılacağını bilmenin önemini kavrayan,*
- *Yeri geldiğinde yetki devri yapabilen ve bununla birlikte hammadde tedariği sağlayan, işgücünü temin eden ve yeni piyasalara açılma amaçlı araştırma yapan kişi olmalıdır. Sözün özü girişimci, yönetme ve idare etme becerisine sahip olmalıdır.*

Timmons'a göre ise girişimci; bir şey ortaya çıkaran, kaynak yetersizliğine rağmen fırsatlardan faydalanan, bir vizyonu ve beraberindekileri bu vizyona inandırarak peşinden getirecek irade ve emeği gösteren ve risk yüklenebilen kişidir (Yurtsever vd., 2006: 3).

Girişimci, riskin ve belirsizliğin olduğu durumlarda yeni fırsatları sezen, bu fırsatları kazanca dönüştürmek ve kapasitesini arttırabilmek için kullanabilen kişidir de denilebilir (Bozgeyik, 2005).

Girişimci veya girişimcilik ekonomide önemli yer tutmasına rağmen, işletme ve ekonomi tarafında daha yeni kabul görmektedir. Bundan dolayı girişimciliği tam olarak ifade eden tek bir tanım bulunmamaktadır. Girişimcilere ve onların davranışlarına yönelik farklı yaklaşımlardan ortaya çıkan geniş bir anlamlar seti oluşmuştur. Girişimcilikten bahseden mânâ bölümlerinden biri olan ekonomik gelişmenin katkıları buradadır. Bu oluşumda girişimcilik ile girişim kavramları mânâ olarak birbirinin aynısıdır. Girişimcilik aynı zamanda işletmeyi, işletme oluşturma aşamalarını, işletmede yaşanan süreçleri ve işletmenin büyüyerek geliştirilmesini anlatmak için de kullanılmıştır (Kurtboğanoğlu, 2013: 11).

Girişimcilik sâde bir tanım ile, mevcut veya yeni kurulmuş bir organizasyon içinde; risk alma, yaratıcılık ve yenilikleri güçlü bir yönetim sistemiyle birleştirerek ekonomik faaliyet oluşturma ya da geliştirme düşüncesi ve harekete geçirme sürecidir (Akpınar, 2011).

Sonuç olarak girişimcilerin ileri düzeyde karar mekanizmasına sahip oldukları belirtilmektedir. 2001’de Kapu tarafından yapılan çalışmada “Bu özelliklerinin doğal sonucu olarak, girişimci ruhu olmayan bireylerin çözmekte zorlandıkları ve hatta çözemedikleri karmaşık problemlerin üstesinden gelmeyi göze alırlar. Girişimcilerin aldıkları her kararın diğer bireylere göre mutlak surette doğru, olumlu ve iyi olan sonuçlar oluşturduğunu söylemek doğru olmaz. Çünkü her insan aynı değildir ve girişimcilerde olmayan farklı özellikler ve bilgi birikimi diğer bireylerde olabilir. Fakat bu bilgi birikimlerini ortaya çıkaramamış olabilirler. Benzer durumda bir insanın çok kıymetli düşünceleri olmasına rağmen, bu düşüncelerin diğer insanlar açısından bir değer taşımayacağını düşünerek onları ifade etmemesi ya da potansiyelini gösterememesi bu ifade etme konusunda güzel bir örnek olur. Aslında işletmeler bünyelerindeki bilgi birikimi ile firma kaynaklarını daha etkili bir biçimde yeniden dağıtılmasını başaran bir yapı olarak bu tür insanlar tarafından geliştirilmiştir. Girişimcilerin, bilgilerini kullanma konusunda işlerini kolaylaştıran diğer bir faktör de piyasa dışı işlem maliyetleridir. Aynı zamanda bu bilgilerini bir işletme içinde uygulama fırsatı da sunmaktadır (Kapu, 2001: 138-140).” ifadeleriyle bu sonuç desteklenmektedir.

2.2. Girişimci Türleri ve Özellikleri

Girişimci kişilerin özelliklerini ortaya çıkarmak için birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışma sonuçlarına istinaden aşağıdaki 2 çeşit girişimci sınıflandırması ortaya çıkmıştır.

1. Fırsatçı Girişimci
2. Yenilikçi Girişimci

Fırsatçı Girişimci, tecrübelerine ve bilgisine güvenerek rağbet edilmeyen, insanların iş kurma konusunda tereddüt yaşadığı pazarlara yönelerek iş kurma atılımı gerçekleştirir. Yenilikçi Girişimci ise, herhangi bir ürünün bulunduğu pazarda artık doygunluk seviyesinde boy göstermesi sonucunda, ürüne yeniden konumlandırma çalışması yaparak tüketicilerin hizmetine sunar. Yenilikçi Girişimcilik sınıflandırması ürüne yönelik sürekli yenileme çalışmasının yapılmasını ve bulunduğu pazarın ihtiyaçlarını takip ederek buna yöneik çalışma yapmayı gerektirir. Teknolojik olarak gelişmek isteyen toplumların bu girişimcilik türüne yönelmeleri gerekmektedir. Günümüzde başka bir sınıflandırma olarak “Sosyal Girişimcilik” ele alınmaktadır. Ana hedef kâr etmek yerine sosyal fayda sağlamaktır (Özdevicioğlu ve Cingöz, 2009: 81-95).

Girişimci; yenilik üreten, risk göze alabilen, insanî ilişkilerini yüksek seviyede kurmuş olan, tüketicinin yani müşterinin işletme için önemini fark etmiş, devamlılık konusunda kendinden emin ve karar evrelerinde doğru tercihler yapabilen bir birey olmalıdır. Girişimci kişiliğin özelliklerinden olan risk alma, yenilikçilik, başarılı olma arzusu ve özgüven özelliklerinin, bireylerin yaş gruplamalarına göre anlamlı farklılıklar gösterdiği gözlemlenmektedir (Şen, 2017).

Başarılı bir girişimci; çalışkan, organizasyon yeteneği olan, denetim kabiliyeti iyi, bilgili, çevresi ile iyi ilişki içerisinde olan. Azimli, hırslı, basiret sahibi, akılcı, risk alan ve kararlı olan, kendine güvenen ve sürekli olarak kendini yenileyen gibi bazı temel özelliklere sahip olmalıdır. Bu özellikler önemleri bakımından düşünüldüğünde, girişimci; risk ve sorumluluk üstlenebilen, dinamik bir kişilik, yeniliklere açık, büyüme tutkusu gibi belirli özelliklere sahip olmalıdır (Küçük, 2005: 35).

Bunların dışında, Holland tarafından öne çıkarılan girişimci kişilik tiplerinden girişimci kişiliğe sahip kişiler, insanları ikna etmekten ve onları kontrol etmekten hoşlanmaktadır ve kendine güvenen, hırslı, enerjik ve otoriter karakteristik nitelikler göstermektedirler (Uzun ve Dirlik, 2007, 134).

Tablo 1. Girişimcilerin Temel Özellikleri

TARİH	YAZAR	ÖZELLİKLER
1848	Mill	Risk alma
1917	Weber	Biçimsel otoritenin kaynağı olma
1934	Schumpeter	Yenilik, önyak olma
1954	Sutton	Sorumluluğa istek duyma
1959	Hartman	Biçimsel otoritenin kaynağı olma
1961	McClelland	Risk alma, başarı güdüsü
1963	Davids	Hırslı olma, başarı isteği, sorumluluk
1964	Pickle	İnsan İlişkileri, İletişim becerisi, teknik bilgi
1965	Litzinger	Riski tercih etme, bağımsızlık, tanınma, liderlik
1965	Schrage	Doğru algılama, Güç
1971	Palmer	Risk ölçme
1971	Homadey	Başarı güdüsü, özerklik, saldırganlık, güç, tanınma
1973	Winter	Güç ihtiyacı
1974	Borland	İçsel güç odağı
1974	Liles	Başarı ihtiyacı
1977	Gasse	Kişisel değerlere dönüklük
1978	Timmons	Güdü, Özgüven, amaca dönüklük; orta düzeyde risk alma; kontrol odağı, yaratıcılık
1980	Brockhaus	Risk üstlenme eğilimi
1980	Sexton	Enerjik olma, hırs
1981	Mescon Montanari	Başarı, hakimiyet, özerklik-dayanma gücü, kontrol
1981	Welsh White	Kontrol ihtiyacı, sorumluluk isteği, özgüven, güdü; mücadele etme, orta düzeyde risk alma
1982	Dunkelbeoung, Cooper Welsh Young	Büyümeye dönüklük, bağımsızlığa dönüklük, zanaatkârlığa dönüklük, kontrol kaynağı, özgüven, yenilikçilik.

(Kaynak: Arıkan, 2002: 101)

Girişimci bireylerde bulunması zorunlu olan sezgi özelliği, cesaret gibi kabiliyetlerin dışında işletmeyi yönetme konusunda başka yeteneklerinin de olması gereklidir. Hirsch'e (1985) göre bu yetenekler; teknik ve yönetim becerileri ile karar

vermeye yönelik becerilerdir. Diğer taraftan kişisel girişimcilik becerileri üç başlık altında gösterilebilir (Arıkan, 2002: 101). Bu beceriler aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 2. Girişimcilik Beceri Tablosu

Teknik Beceriler	Yönetim Becerileri	Kişisel Girişimsel Beceriler
Yazma	Planlama ve amaç oluşturma	İçsel disipline sahip olmak
Sözlü iletişim	Karar verme	Risk alma
Çevreyi izleme	İnsan ilişkileri	Yenilikçi olma
Teknik yönetim	Pazarlama	Değişime dönük olma
Teknoloji	Finansman	Vizyon sahibi bir lider olma
Dinlenme	Muhasebe	Değişimi yönetme yeteneği
Organize etme becerisi	Yönetim	
Şebeke oluşturma becerisi	Kontrol	
Yönetsel tarzlar	Müzakere	
Antrenör türü liderlik	Dengeli büyüme	
Ekiğ oyuncusu olma		

(Kaynak: Hisrich R. ve Peters P., 1985: 88)

2.3. Girişimci Kişiliğinin Oluşmasındaki Etkenler

Gün geçtikçe daha önemli olan girişimcilik oluşumları ülkelerin ekonomilerini geliştirmek açısından büyük önem taşımaktadır. Girişimciliğin gelişebilmesi için bu oluşumların iyi anlaşılması ve girişimciliğe etki eden faktörlerin iyi öğrenilmesi gerekir. Girişimci kişiliğinin meydana gelmesindeki en önemli faktörlerin arasında ise bireyin yaşadığı sosyal çevre gelir. Girişimcinin yaşadığı sosyal çevredeki kültürel değerlerin girişimcilik ruhunun meydana gelmesinde önemli yer tutar. Bunların

dışında kişinin yaşı, ailesi, eğitim kalitesi ve bireysel özelliklerinin de girişimcilikte önemli bir etkisi olduğu düşünülebilir (Erbatu, 2008: 12).

2.3.1. Demografik Etkenler

Halk arasında sosyal konum almada etkili olan birçok etken vardır. Bu etkenlerin başında birey için önemli olan ve diğer girişimcilerden ayıran demografik özellikler vardır. Kişinin cinsiyeti, yaşı, eğitim seviyesi ve aile hayatı gibi faktörleri içine alan demografik özellikler girişimcinin sosyal ve ruhsal yönden bilinmesini sağlar (Güler, 2008: 18).

2.3.1.1. Kişisel Özelliklerin Etkisi

Kişilik, insanın kendini bilmesi ve sorunlar olduğundaki davranışları olarak ifade edilebilir. İnsanın kendini bilmesi ve sorunlar olduğunda alacağı tavrı buna göre belirlemesi girişimcilik için mühim bir konudur. Amaçlarına varmak isteyen bireyin, bu süreçte sorunlarla karşılaşacağını ve geleceğini buna göre planlaması gerektiğini bilmesi gerekir. Yoğun çalışma şartlarından dolayı oluşacak olan yorgunluk ve halsizlikle baş etmeye çalışırken stresi yenebilmek, sabrı öğrenmek ve umutsuzluk girdabına kapılmamak da girişimcilik için en önemli durumlardan biridir (Demirel ve Tikici, 2004).

Girişimcinin kendi karakterini iyi bilmesi, planda olmayan herhangi bir durumda duygusal hareket etmemesi ve bu durumlara göre tepki vermesi iş hayatında önemli olmaktadır. Olumsuzluklar karşısında sükuneti koruyabilmek ve bu sükunetle karar vermek ekonomik kararlarda oluşabilecek olumsuz durumları önleyecektir (Cin ve Yumuk Günay, 2013: 14).

Girişimcinin başarı sağlamasında kişisel becerileri önemli yer tutar. Özgüveni yüksek olan, hırslı ve başarıya ulaşmak için istekli olan girişimciler diğerlerinden biraz daha etkili olmaktadır. Sabır gösterebilmek ve risk alıp hızlı ve çözüm üretmek karar almak da girişimcilerin özelliklerinden olmalıdır (Doğan, 2013: 94).

Gerçekten girişimci olan bireyler güçlü ve cesaretli olurlar. Pes etmek akıllarına gelmez ve zor durumda olduklarında dâhi sabırlı olurlar ve sorunlara karşı

çözüm üretme çabası içinde olarak girdikleri bu yolda umutsuzluğa düşmeden devam ederler (Çetinoğlu ve Büber, 2012: 194).

2.3.1.2. Yaşın Etkisi

Yaş etkeninin girişimcilik kavramına yaptığı etki, orta yaşlılar ve gençler olarak iki grupta incelenebilir. Bu zamanda gençler için iş kurma çabalarında daha istekli ve vazgeçmeyen profilde olduklarını söyleyebiliriz. Kendilerine âit bir işyeri açmaları durumunda başarıya daha çabuk ulaşacaklarına ve büyük başarı yakalayacaklarına inanmış olan girişimci gençler, yaşlarının verdiği enerji ve önlerinde olan uzun yıllar sebebiyle hedeflerini gerçekleştirme konusunda daha istekli olacaklarını düşünebiliriz (Akçakanat, Mücevher ve Çarıkçı, 2014: 140).

2.3.1.3. Eğitimin Etkisi

Girişimcilikte eğitim, kişilerin becerilerini öğrenebilmeleri açısından önemli bir yer tutar. Bir iş kurma potansiyeli olan kişilerin yapacakları, önlerine çıkacak olan sorunlar ve bu sorunların giderilmesinde yapılması gereken işlemlerin nasıl olacağına dâir alınan eğitim çok önemlidir. Başarılı bir şekilde iş kurma adımlarında sabırlı, azimli ve kararlı olma gerekliliğini girişimci bireylere öğretmek gereklidir (Balaban ve Özdemir, 2008:137).

İş kurma kabiliyeti olan öğrencilerin üniversitelerde aldıkları girişimcilik eğitimleri önemli bir yer tutar ve öğrenciler üzerinde önemli etki bırakmaktadır. Gerekli olan eğitimi alarak girişimcilik özelliklerini geliştiren öğrenciler işyeri açmada daha istekli ve korkusuz hareket edebilmektedirler (İrmiş ve Barutçu, 2012: 5). Girişimcilik eğitimlerinde, daha önceden başarılı olmuş girişimcilerin çağırılarak, girişimcilik hayatlarındaki tecrübelerini paylaşmaları, yaşadıkları zorlukları ve bu zorlukları nasıl aştıklarını anlatıp iş hayatında başarıya ulaşabileceklerini göstermeleri öğrencilere pozitif etki ederek iş oluşturma konusunda daha cesur davranma kabiliyeti verebilir (Çetinkaya Bozkurt ve Alparslan, 2013: 15).

2.3.1.4. Ailede Girişimci Olması

Türk halkı gelenek-göreneklere sürdürme konusunda hassas bir millettir. Bundan dolayı ailenin mesleği genellikle evlada miras kalmışçasına devam edebilmektedir. Bu yönden bakınca, babadan çocuğuna aktarılan mesleklerin girişimcilik konusunda önemli yeri olduğunu söyleyebiliriz (Göçmen, 2007: 33).

İnsanlar genel olarak değer verdiği, kendileri için kıymetli olan kişilerden etkilenir ve onları kendine örnek olarak görür. Eğer ailede girişimci bir bireyin olması durumunda daha çok hissedilmekte ve girişimci adayının alacağı kararları etkilemektedir. Ayrıca motivasyon olarak pozitif etkilenmekte ve kendisinin de başarılı olacağına inanmasını sağlamaktadır (Bozkurt, 2011: 21).

İş kurma sürecinde aile fertlerinin girişimci kişiye etkileri çok önemlidir. Ailesinin cesaret verdiği, iş kurmak için yönlendirdiği ve iş kurmanın risklerini de anlattığı girişimci adayı, daha emin adımlarla iş kurma aşamasına geçebilmektedir (İbicioğlu, Özdaşlı, ve Alparslan: 2009).

2.3.2. Sosyal Ortamın Etkisi

Kişinin girişimci özelliklerinin olgunlaşmasında, hayatını sürdürdüğü toplumun mühim etkileri olmaktadır. Bu toplumun yenilikleri benimseyici oluşu, birey için iyi bir durumdur; zirâ toplumsal baskı olmadığı zaman yeni fikirlerin oluşmasının önünde bir engel olmaz. Kendisine karşı toplumsal bir baskı olmayan birey iş kurma konusunda daha cesur olur ve iş süreçlerini buna göre düzenler (Erdun, 2011: 13).

Girişimcinin beraber yaşadığı halkın alışkanlıkları, girişimci özelliklerine etki edebilmektedir. Yaratıcı, yenilikçi ve teşvik eden bir toplumda yaşayan kişi, iş kurma aşamalarında çevresinden olumlu olarak etkilenecek daha cesur davranır (Saraçoğlu ve Duran, 2009: 132). Dünyaya kapalı, yenilikten uzak düşünce kalıplarını yenen halkın arasında yaşayan kişinin düşünce yapısı da onlara uygunluk göstermektedir. Girişimciler, toplumdan aldıkları özgüven ve cesaretle daha aktif, yenilikçi ve standart dışı fikirlere sahip olabilirler (Ersoy, 2010: 73).

Yaşanılan toplumun girişimcilik ruhu üzerindeki etkisi çoktur. Ailesinden ve ailesi dışındaki insanlardan takdir ve destek görmek girişimci adayı birey için oldukça önemlidir. Bireyin, fikirlerine saygı duyulan ve önemsenen bir toplumda büyümesi, iş hayatındaki özgüveni ile yeni fikirlerini hayata geçirme olasılığı diğer bireylere göre daha yüksek olabileceği ifade edilebilir. Kalıpların dışına çıkarak farklı iş düşüncelerinin ve yaratıcı iş fikirlerinin yaşadığı toplumda ilgiyle karşılanması ve destek görmesi girişimci adayını iş kurma düşüncesindeki motivasyonunu arttırabilmektedir (Güney ve Nurmakhamatuly, 2007: 70).

2.3.3. Kültürel Etkenler

Kültür; insanlar vasıtasıyla gelecek nesillere taşınan ve halkın yaşayış şeklini biçimlendiren ana değer ve inançlar bütünlüğü olarak tanımlanabilir. Bireyselliğin dışında toplumsal alışkanlık biçiminde gelecek nesillere aktarılan bu değerler insanların yaşayış biçimlerini ve düşünce yapılarını etkilemektedir (Arslan, 2012: 89). İş hayatındaki kanunlar toplumsal değerlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir (Kahraman, Mutlu, ve Arslan, 2011: 350).

Kültür, insanların anlaşmasında ve davranış şekillerini buna göre belirlemesinde de etkin olur. İş kurma sırasında, girişimci adayının yaşadığı toplumun kültürünü iyi bilmesi ve analiz etmiş olması oldukça önemlidir (Nişancı, 2012: 1281).

Aynı çevrede yaşayan insanların ortak değerler etrafında birleşmesi şeklinde tanım yapabileceğimiz kültür; kişinin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesinde etkili olabilmektedir. Bu faktörler sayesinde gelişmekte olan girişimcilik becerileri farklı toplumların farklı iş kollarını geliştirmesini de sağlar. Toplumların kültürel yapıları bazen yenilikçi, yaratıcı fikirlerin oluşmasında destekleyici olurken bazen de tam tersi olarak yeniliklere karşı engelleyici olabilmektedir (Çetinoğlu ve Büber, 2012: 194).

Bireyin yaşadığı kültür ve bu kültürdeki kalıplaşmış yargılar yeni iş fikirlerini kabul ettirme ve bu fikirleri uygulama konusunda çok etkili olmaktadır. Yaşadığı çevrenin tepkisinden çekinmeden yaşayabilen insan daha cesur hareket edebilir.

Bireyin özgür olabildiği, çevre baskısının olmadığı durumlarda daha yenilikçi iş fikirlerinin çıkması ve bu fikirlerin daha kolay bir şekilde hayata geçmesi mümkündür (Top ve Sevensan: 2016).

Kültürel yargılar her toplumda farklı olabilir. İş yaşantısındaki karmaşayı önlemek ve yaşanabilecek sorunların önüne geçmek için bu kültürel yargıları, özellikle uluslararası çalışan, girişimcilerin iyi öğrenmesi, kültürel çatışmanın önlenmesi konusunda çok önemlidir (Yıldız ve Kapu, 2012: 40). Kültürel yapılar; insanların davranış, beğeni ve alışkanlık karakterlerinde etkili olur. Gelecek adına yapılan planlara etki eden bu faktörler, şirketlerin pazarlama stratejilerinde belirleyici olarak son derece etkili olabilir (Çarıkçı ve Koyuncu, 2010: 2).

2.3.4. Girişimcilikten Önceki İş Deneyimi

Girişimci kişinin iş tecrübesi olması kendisi için çok değerlidir. Daha önce yaptığı işe dayalı olarak edindiği tecrübeye binâen geleceğe dönük analizlerini daha sağlam yapabilir; buna bağlı olarak da özgüven ve motive olmak konusunda daha iyidir (Akçakanat, Mücevher, ve Çarıkçı, 2014: 14).

Bireyin tecrübeli olması kendisine fazlaca yararlıdır. Önceden çalışmış olmasının sağladığı avantaj sayesinde yeni işiyle ilgili daha iyi analizler yapması ve iş kurma ve devam ettirme sürecindeki hukuksal işleyişi de bilmesi daha bilgili ve daha hızlı bir şekilde hareket etmesini sağlar (Çetin ve Varoğlu, 2009: 50).

2.4. İç Girişimci

İç girişimcilik “*Firma içindeki girişimcilik etkinlikleri*” olarak en basit şekilde tanımlanabilir. Bu tanıma göre hızlı iş bitiren ve daha çok eylem odaklı olan kişilerdir. Yenilik gayretini buldukları kurum adına devam ettirirler. İç girişimci, düşünüp plan yapan ve aynı zamanda işi yapan gibi çalışır. İç girişimciyi, firmaların geleceğe dönük hedeflerini, ekonomik olarak kâr yapabilecek stratejiler kurarak bunları işleme koyup gerçekleştirme çabasında olan yenilikçi kişiler olarak tanımlayabiliriz (Bayraktaroğlu, 2016: 23).

Firmaların varoluş nedeni riskler alıp kâr elde etmektir. Bu şekilde kâr elde edebilmek için kuvvetli ve risk almaktan korkmayan girişimcilerle çalışmak gerekiyor. Böyle olunca, iç girişimci olgusunu; kâra geçen firmalarda gerekli riskleri alıp çalıştığı kurumu olduğundan daha iyi düzeye getiren kişiler olarak ifade edebiliriz (Göktaş, 2013: 41).

Günümüz firmalarının yaşamlarını sürdürebilmeleri için çağın zorunlu kıldığı yenilikçi fikirlere uyarak işlerini yapmaları mecburi bir durum olmuştur. Ancak yaratıcı ve yenilikçi düşünceleri olanlar bu çağın zorunluluklarına uyum sağlayabilirler. Sorunlar oluştuğunda değişik düşünceler sunmak, diğer kişilerden farklı bakış açısı ile sorunları çözmek firmalar için büyük nimettir. İç girişimci kavramını bu şekilde irdelediğimizde, firmalarda bu tür yenilik hareketlerini yapan, sorunlara farklı bakış açısıyla yaklaşım çözümlenebilen ve firmalara ekonomik olarak katkı değer katan bireyler olarak adlandırabiliriz (Ağca ve Yörük, 2006: 162).

İşletme içinde boy gösteren belirsiz durumları kreatif fikirlerle çözebilen ve işletmenin devam edebilirliği için mevcut pazarın yeniliklerini takip edip hedeflerini buna göre belirleyen kişiler iç girişimci olarak tarif edilebilir (İbrahimoğlu ve Uğurlu, 2013: 105). Zamanla işletmesini yenilemek ve değişim yapmak zorunda olan kişiler bunları yapamazsa faaliyetlerini durdurmak riski ile karşılaşabilirler. Bu risk durumunu minimum seviyeye çeken, üstelik mecburi olan bu değişimi firma için fırsata dönüştürebilen yenilikçi bir ruha sahip bireyleri iç girişimci olarak tanımlayabiliriz (Ağca ve Kurt, 2007: 87).

Teknolojiyi takip ederek yaşamını sürdüren işletmelerde rekabet durumu, her gün artmaktadır. İşletmelerin böylesi rekabet ortamında sağlam durabilmesi için diğerlerinden farklı ve yenilikçi düşüncelerin uygulanması gerekir. Böyle durumlarda, firmanın mevcut işleyişini yenilikçi fikirlerle değiştirebilen iç girişimciye ihtiyacı daha fazla olmaktadır (İçerli, Yıldırım, ve Demirel, 2011: 179).

Dünya genelinde süratle globalleşen ekonomik etkinlikler firmaların sürekli yenilik yapmasını mecbur kılmıştır. Firmalar yenilik yaparken iç ve dış piyasalardan çok etkilenirler. Sıkı rekabet olan bu piyasalarda yenilikleri uygulayabilmek için firmalarda girişimci özellikleri olan insanların olması şarttır. Böyle olunca firma

içinde önemli riskler alıp ekonomik olarak kâr sağlayan kişiler olan iç girişimcilerin varlığı, firmalar için çok önemli olmaktadır (Onay ve Çavuşoğlu, 2010: 50).

2.4.1. İç Girişimcinin Önemi

Piyasadaki rekabet şartlarını iyi bilen ve bu şartlara göre strateji belirleyebilen firmalar ekonomik olarak kâra geçebilirler. Bu şartlara göre kendini ayarlayabilmenin kuralı ise yeniliklere açık olmaktır. Günümüzde özellikle ekonomik küreselleşme olmasından dolayı, firmalar rekabet etmekte zorlanmakta ve değişim sürecine girmek zorunda kalmaktadır (Atar, 2015: 56).

İstihdam oluşturmak, ülkelerin ekonomik olarak kalkınmasındaki en mühim etkenlerden bir tanesidir. Bu istihdamı oluşturabilmek için toplum olarak değişim ve yenilenmeye yatkın insanların yetiştirilmesine destek vermek gerekir. Teknoloji sınırsız bir şekilde gelişmekte iken bu değişim ve yeniliği her yerde hayata geçirme becerisi olan kişilere çok ihtiyaç vardır. Yaşadığı toplumda fark yaratan ve toplumun gelişmesinde mühim katkısı olan bu kişiler kendi firmaları ya da personeli oldukları işletmelerde farklılık oluşturarak ekonomik olarak katkı sağlayabilmektedir. (Topsoy, 2014: 13).

Gelişmelere ve yeniliklere yalnızca uyum sağlamak, işletmelerin ekonomik olarak gelişmesi için yeterli olmayabilir. Sadece çağa uyum sağlamanın yetersiz kaldığı; aynı zamanda diğer işletmelerden farklı ve onlardan daha yenilikçi fikirlerle öne çıkabilecek girişim faaliyetlerine gerek vardır denilebilir. İç girişimcilere, işletme içindeki yenilik ve değişimleri sürekli ve canlı bir halde tutmak ve daha da geliştirmek adına önemli bir görev düşmektedir. Bu bağlamda iç girişimcilerin kurum için olan öneminin daha iyi anlaşılacağı düşünülmektedir (Naktiyok ve Bayrak Kök, 2006: 79).

Hızlı bir değişim süreci yaşanan çağımızda işletmelerin, bu değişimleri takip ederek uygun stratejiler geliştirmesi, işletmede çalışan iç girişimcilerin önemini daha çok arttırmıştır. İç girişimcilerin gösterdiği başarıların çok önemli olması yanı sıra

işletmelerin geleceğine olumlu şekilde etki edeceği de değerlendirilebilir (Başar, Ürper, ve Tosunoğlu, 2013: 24).

2.4.2. İç Girişimciliğin Unsurları

Firmaların rekabet ettikleri piyasadaki avantajlarını sürdürebilmeleri için bazı etkinliklerini tam bir şekilde devam ettirmesi gerekmektedir. Küreselleşen ekonomide, rekabetle başa çıkarak sürdürülebilir gelişme sağlamanın yöntemi olan bu etkinlikler firmalar için oldukça önemlidir. Firmanın geleceğini çözümleyebilme ve ekonomik olarak belirsiz durumlara karşı önlem alma adına yapılan bu etkinlikler firmaların iskeletini oluşturmaktadır (Kanbur, 2015: 45).

2.4.3.1. Yenilik Yapma Unsuru

Rekabet şartlarına uyum sağlamak yeni fikirler üretmek ve projeler geliştirmekle olur. Farklı pazarlara yönelen, toplumun ihtiyaç duyduklarına farklı ve çabuk karşılık verebilen firmalar, rekabet ettikleri firmalara göre biraz daha şanslıdırlar. Bilhassa zamanımızda sürekli değişen ihtiyaçları çözümleyebilmek ve bu ihtiyaçlara uygun yanıt verebilmek sadece yeni, farklı ve daha önce söylenmemiş fikirlerle olabilir. Bu fikirleri uygulayabilen bireylerin firmalardaki konumu çok önemlidir (Yazıcı, 2014: 90). Firmaların kâr sağlayarak devamlılığı oluşturmasındaki önemli faktör, kendini zamanın koşullarına uygun olarak yenileyebilmesidir. Rakiplerinden değişik stratejilerle, bulunduğu pazarda ortaya çıkan boşlukları görüp bunları yenilikçi bir şekilde değerlendirebilen firmaların ekonomi piyasasındaki etkinliği daha büyük olabilmektedir (Altuntaş, 2010: 64).

2.4.3.2. Risk Unsuru

Küreselleşen ekonomi ile birlikte firmalar arası çekişme farklı boyutlara ulaşmıştır. Bu çekişmenin teknolojiye binâen çok değişir olması hem kendi firmasını kuran kişilerin hem de bir firmada çalışan iç girişimcilerin riske girme vaziyetlerini mühim bir şekilde etkilemektedir. İşletme için verilen kararlar, eğer doğru zamanda riske girilerek verildiyse firmaların devamlılığı konusunda hayati bir önem arz

etmektedir. Bu sebeple firmalarda kâr sağlamanın en mühim etkenlerinden birisi, makul olan durumlarda riske girmektir (Kurtuldu, 2014).

2.4.3.3. Proaktiflik Unsuru

Günümüzde, sadece oluşan yenilikleri izlemek yeterli olmamaktadır. Toplumda yaşayan insanların sürekli değişen ihtiyaçlarını daha önceden izleyebilmek ve gelecek adına çözümlere yapıp bu ihtiyaçları yenilikçi ve farklı yollardan karşılayabilmek, içinde olduğu pazarın öncüsü olması ve işletmenin devamlılığını sağlaması adına çok önemlidir. Proaktiflik faktörünün şartlarını sağlamak ve rekabet ettiği firmaların her zaman bir adım önünde olabilmek için hem firmaların hem de iç girişimci bireylerin ekonomideki değişiklikleri çok iyi izlemesi ile sağlanabilir (Göçmen, 2007: 75). Zamanımız şartlarına uyum sağlamak, firma geleceğini iyi çözümlenmek ve buna binâen bulunduğu pazarlara yenilikçi fikirlerle girebilmek firmalar adına çok önemlidir. Değişimin an be an olduğu bu zamanda yenilikçi ve çığır açan fikirlerle pazarda söz sahibi olabilmek için firmaların bu değişim sürecine uyum sağlaması gerekir (Göktaş, 2013: 47). Dünyadaki ekonomi alanında olan küreselleşmede, yenikliklere uyum sağlayarak rekabette üstünlük elde etmek işletmeler adına daha zor olabilir (Yeşil, Doğan, ve Doğan, 2016: 154).

2.4.3.4. Rekabetçilik Unsuru

Değişerek gelişen ekonomi piyasalarında bu değişime uyum sağlayarak devamlılığı kurabilmek adına işletmelerin üzerinde durduğu önemli unsurlardan bir tanesi de rekabettir. Karşılaşılan fırsatları olumlu şekilde kullanarak rekabette üstünlük sağlayabilecek stratejilerin olması, işletmeler adına çok önemli olmaktadır (Altınbaş, 2013: 10).

2.4.3.5. Bağımsız Hareket Etme Unsuru

Girişimci bireylerin bağımsız olarak karar vermesi, özgüvenini arttırarak daha yaratıcı ve yenilikçi fikirler ortaya çıkarmasını sağlamaktadır. İşletme içinde düşüncelerini bağımsız bir şekilde söyleyebilen ve bu düşüncelerin önemsendiğini gören bir iç girişimci işine daha motive olabilirken, işletmeye olan yararı da bu oranda daha fazla olmaktadır (Güven, 2015: 25). Birey, çalıştığı işletmede başarısını

daha da arttırmak için belirli kararlar verebilir. Bu kararları verirken sorumluluk olarak özgür hareket edebiliyor olması başarısını fazlaca etkilemektedir (Saylan, 2011: 61).

2.4.3. İç Girişimci ile Girişimci Arasındaki Farklar

İç girişimci ve girişimci, iş yaptıkları konumlara göre farklılıklar gösterebilir. Girişimci birey, işyerini kurarak bu hedefe ulaşmak için çabalarken; iç girişimci bir işletmede görev yapar ve bu işletmenin yararı için yenilik uygulamak için çalışır (Kaplan, 2013: 68). Genel olarak iç girişimci ile girişimci arasındaki farklar Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo 3. İç Girişimci ile Girişimci Arasındaki Farklar

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

(Kaynak: Uçar, 2011: 47, Gürel, 2012: 70, Dinçel, 2014: 65)’den derlenerek hazırlanmıştır.

2.4.4. Sosyal Girişimci

Sosyal girişimcilik; ekonomik kârı ikinci plana atarak halk arasında üst düzey gelir kazanan kişilerin gereksinimlerini gidermek için farklı ve yenilikçi düşünceler söyleyebilen bir girişimcilik türü şeklinde ifade edilebilir (Gusseanova, 2015: 10).

Sosyal girişimcilik, “*Sivil toplum kuruluşları diğer bir söyleyişle, kâr amacı gütmeyen kuruluşların, gelir kazanmak ve bununla birlikte sosyal fayda elde etmeleri için sürdürdükleri etkinlikler; kâr amacı güden kamu ve özel piyasa firmaları bakımından ise sosyal sorumluluk çerçevesinde sürdürdükleri etkinlikler*” şeklinde söylenebilir (Demir, 2014: 349). Sosyal girişimcilik, kişilerin farklı dernek ve vakıflar vasıtası ile belirli bir hedef için beraber ortak tutum göstermesi olarak da söylenebilir (Akatay, 2008: 6).

Ülkelerde genel olarak aksayan ve giderilmesi uzun süren birçok toplumsal sorun vardır. Sosyal girişimciler, bu sorunların giderilmesi için çözümler sunabilen yenilikçi ve farklı kişiler olarak ifade edilebilir (Betil, 2010: 24).

Halk arasında noksan olduğu düşünülen birçok etkinlik alanına yeni ve farklılaştırıcı düşüncelerle çözüm getirmeyi amaçlayan sosyal girişimciler, hem toplum yönünde hem de çevre alanında sorunların çözülmesi mevzusunda önemli pay sahibidir (Uğur, 2015). Sosyal bir hedefle ortaya çıkarılan ve bu hedef yönünde ekonomik etkinlikler sürdüren sosyal girişimciler, ortaya çıkarıldıkları alanlarda sosyal değişimin taşıyıcıları olmalarından ziyade; ekonomik büyümeye, istihdamın artmasına ve ülkelerin gelişmesine de etki etmektedir (Tüsev, 2012: 89).

2.5. Dünya’da ve Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Dünya’da ve Türkiye’de Girişimciliğin tarihsel gelişimi iki ana başlık altında incelenmiştir. Bunlar;

2.5.1. Dünya’da Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Medeniyetlerin kalkınmasında önemli etkisi olan girişimciliğin temelleri insanlık tarihinin geçmişi kadar eskidir. Kişilerin eski zamanlardan şimdiki

zamanlara kadar hayatlarını sürdürebilmek ve ihtiyaçlarını temin edebilmek için çiftçilik, hayvancılık ve ticaret gibi girişimler yapması tarihin ilk zamanlarında da girişimcilik faaliyetleri yaptıklarının belirtisidir (Aşkın, Nehir, ve Vural, 2011: 55). Şekil değiştiren ve kendini yenileyen dünya sistemiyle paralel olarak değişen insanların ihtiyaçları sebebiyle toplama ve av yapma bölümünü kapatan insanoğlu üretim sistemine geçtiği neolitik zaman ile birlikte girişimciliği de biçimlendirmeye başlamıştır. Bahsedilen bu zamandan çok az sonra maden döneminin oluşmasıyla, dönemin şartlarına uygun olarak işyerleri kurulup ticari yaşam şekillenmeye başlar. Maden döneminden sonra gelen tunç dönemiyle de şehir ülkelerinin temelleri atıldığı için ticaretin yerel bir durumdan çıkıp şehirler arası olmaya başladığı izlenmiştir (Ercan ve Gökdeniz, 2009; 59). Girişimciliğin tarihine göz atıldığında, zamanın şartlarına uyup yenilikçiliği benimseyerek ve modern teknikleri uygulayarak şimdiye kadar birçok aşamadan geçtiğini görmekteyiz.

Hisrich (2002) Ortaçağ'dan beri girişimci kelimesinin ve girişimcilik kuramının bu süregelen zamanda üzerine aldığı rol ve gelişim aşamaları aşağıdaki tabloda özet olarak gösterilmiştir.

Tablo 4. Girişimcilik Teorisinin ve Girişimci Teriminin Gelişimi

Dönemler	Tanımlar
Ortaçağ	Girişimci, büyük ölçekli üretim projelerinde yer edinmiş şahıstır.
17. Yüzyıl	Girişimci, hükümet tarafından belirlenen fiyatlarla risk üstlenerek kar etmeyi hedefleyen zararı da göze alan kişidir.
1725	Richard Cantillon: Riski üstlenen kişi ile sermaye sağlayan kişi birbirinden farklıdır.
1803	Jean Baptise Say: Girişimcinin elde ettiği kar sermayeden meydana gelen kardan ayrıdır.
1876	Francis Walker: Sağladığı sermayeden faiz alan kişi ile yönetsel yetenekleri dolayısıyla kar sağlayan kişi birbirinden farklıdır.
1934	Joseph Schumpeter: Girişimci yenilikçidir ve daha önce denenmemiş teknolojiler geliştirir.
1961	David Mc Clelland: Girişimci dinamiktir, orta derecede risk alır.
1975	Peter Trucker: Girişimci fırsatları en üst seviyeye çıkarır
1980	Karl Vesper: Girişimci, ekonomistler, psikologlar, iş adamları ve politikacılarca farklı şekillerde tanımlanan kişidir.
1983	Gifford Pinchot: İç girişimci hali hazırda mevcut bir örgüt bünyesinde yer alan girişimcidir.
1985	Robert Hisrich: Girişimcilik, yeteri kadar zaman ve emek harcayarak farklılık içeren değerli şeyler ortaya çıkarmak adına mali, psikolojik ve sosyal riskleri üstlenerek maddi ve kişisel tatmin sağlama sürecidir.

(Kaynak: Hisrich ve Peters, 2002; Aktaran: İlter, 2008: 25)

Tabloya göre Ortaçağ incelendiğinde; girişimci, hem yönetici hem de işçi niteliklerine hâiz yüksek kapasiteli üretim projelerine yöneticilik yapabilen kişiler olarak belirtilir. Belirtilen çağa âit girişimci kişiler din adına görev yapan kişilerden oluşur ve kamu hazinelerini kullanarak risk almazlar. 17'nci yüzyıldaki girişimci ise, devletle anlaşma yaparak mal ya da hizmeti yapacağına dâir söz veren ve bu anlaşma sonucuna göre kâr ya da zarardan sorumlu olan kişidir. Belirtilen yüzyıl girişimci ile risk arasında ilişki kurulan dönem olarak tanımlanır (Tosunoğlu, 2015: 26).

Girişimci grubu; 18'inci yüzyılda gösterdiği gelişme, dönüşme ve değişme ile insanları siyasi, sosyal ve ekonomi yönünden geliştiren sanayii devrimini hayata geçirir. Buna binâen saygınlık açısından daha da itibar gördüğü ve çağdaş girişimcilik mefhumunun bu süreçte oluştuğu söylenmektedir (Kaya, 2007: 34, Ercan ve Gökdeniz, 2009: 62). Devlet müdahalelerini istemeyen, girişimci düşünce ve oluşturulacak piyasaya devletin el atmasının uygun olmadığı savunan Klasik İktisat Teorisi, 19'uncu yüzyılın orta dönemlerine kadar yaşayabilmiştir. Hususi girişim klasik teori ile birlikte inkişaf etme ortamı bulup önem arz etmiştir. 20'nci yüzyıldaysa firmalardaki büyüme oranı eskiye oranla düşmeye başlamış ve kişilere özel sosyal güvenceyi önemseyen devletçi kurallar öne çıkmıştır. Sosyo-politik merkezli ekonomiye yönelik politikanın uygulandığı dönem bu olmuştur (Aşkın vd. 2011: 60).

21'inci yüzyıl, gelişme ve değişme gösterilmesine yenilikçi olarak yaklaşarak bütün dünyada ilerlemenin ve refah düzeyinin yükseldiği bir yüzyıl olmuştur. Sürekli değişim ve gelişimin olması, dünya üzerindeki her şey gibi girişimciliği de değiştirmiş ve risk üstlenen girişimci yerine bilgiye dayalı işlem yapan ve yeniliği benimseyen girişimci anlayışını ortaya çıkarmıştır (Er, 2013: 76). Temelleri insanlık tarihiyle örtüşen girişimcilik terimi, sürekli değişen ve gelişim gösteren dünya sistemine bağlı olan insanların ihtiyaçlarına çare olmak adına süregelen dönemlerde farklılaşarak kendini göstermiştir. İnsanların refah düzeyini arttırmasında ve uygarlık olarak gelişmesinde azımsanmayacak kadar önemli olan girişimcilik, geçmişte olduğu gibi günümüzde de önemini arttırarak varlığını sürdürmektedir (Yaşar, 2017: 12).

2.5.2. Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Türkiye’deki girişimciliğin tarihsel gelişimi iki ana başlıkta, Osmanlı İmparatorluğu Dönemi ve Cumhuriyet Dönemi olarak incelenir.

2.5.2.1. Osmanlı İmparatorluğu Dönemi

Osmanlı İmparatorluğu zamanında, imparatorluğa bağlı çeşitli etnik gruplar arasında işler bölüştürülmüştür. Buna istinâden Rum, Ermeni ve Yahudiler ticaretle; askerlik, tarım, hayvancılık, ulemâlık ve siyaset işleriyle de Türkler ilgilenmiştir. Sosyo-kültürel ve etik mânâda ticaret ahlâkı ve bilgi birikimi, Türkler ticaretle uğraşmadıkları için olmamıştır. İttihat ve Terakki zamanı yani imparatorluğun son yıllarında Türklerin de ticaretle söz sahibi olmaları için “*Türk’ten iş adamı ve tüccar yapma*”, “*Müslüman ve Türk ticaret adamı*” üretilmesiyle ilgili gayret gösterildiği bilinmektedir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 9-10). Bu çabalar yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti Devleti’nde önemli olmakla birlikte, Cumhuriyet döneminde ticaret, ana stratejik konulardan birisi olmuştur. 1923 Şubat’ında İzmir’de bir araya gelen İktisat Kongresi’nde, savaştan dolayı yorgun olan insanlara ekonomik anlamda yön göstermek ve ülke insanının refah düzeyini yükseltmek sebebiyle stratejiler kurulup hamleler yapılmıştır (Aydıntan, 2004: 113-114).

Tablo 5. Cumhuriyet Öncesi Dönem ve Karşılaşılan Engeller

Gerçekleşenler	Karşılaşılan Engeller
Sanayi Mektebinin açılması (1867)	İngilizlere tanınan imtiyazlar
Şirket açmanın teşvik edilmesi (1867)	Devletin teşvik veremez hâle gelmesi, verilenlerin de etkisiz olması
Sanayi odalarının kurulması (1880)	Eşgüdüm eksikliği ve Ekonomi alanında hukukun olmayışı
Teşvik-i Sanayii Kanunu (1913)	Ticaretin daha çok yabancılara ya da azınlıklara özgü olarak görülmesi
Sanayi sayımı (1915)	Duyun-u Umumiye'nin mâli yapı üzerindeki etkileri
Özel girişimlerle sanayileşme ve küçük el sanayinin artması	Toplum yapısının tarıma dayalı olması
Ticari girişimlerin çoğunlukla yabancılardan kontrolünde olması	Ticaret yapmanın benimsenmemiş olması

(Kaynak: TÜGİAD, 1993: 21)

2.5.2.2. Cumhuriyet Dönemi

1923 yılının Temmuz ayında Lozan'da imzalanan barış sonucunda kapitülasyonların kaldırılması ve yabancı firmaların kontrolünde olan imtiyazlar milli yapılarak endüstri alanında gereksinim olan rahat, güvenli ulaşım sağlanmıştır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004).

1929 yılında yaşanan Dünya Ekonomik Krizi'yle birlikte alışılmış liberal paradigmanın yıkılması ile klasik piyasa ekonomisinin güven kaybetmesi ve daha çok önemli hâle gelen devletçi paradigmalara birlikte Türkiye Cumhuriyeti'nin de strateji olarak değişime gittiği görülmüştür. Bahsedilen zamanda önemli hâle gelen devletçi stratejiler işleme alınarak art arda iktisadi devlet teşekküleri açılmaya başlamıştır. 1928 – 1938 yılları aralığındaysa ulusal hâle gelme stratejisiyle bazı yabancı firmalar satın alınmıştır. Birinci Beş Yıllık Plan uygulanmaya başlandıktan sonra İkinci Beş Yıllık Planın daha geniş kriterlerle oluşturulmasının elverişli bulunmasıyla, ekonomik kalkınmasının bir plan dâhilinde olması düşüncesi devlet liderliğinden planlı kalkınma zamanını başlatmıştır (Aşkın vd., 2011).

1940 yılı ile birlikte Milli Koruma Kanunu, savaş yüzünden oluşan ekonomik şartlardan dolayı, piyasa düzenini sağlamak, arz ve talep dengesizliğini yok edip karaborsacılık ile uğraşmak hedefiyle yapılmış olup bu kanun hususi girişime teşvik etmektedir (Güney, 2008).

1950 ve sonrasında devletçilik anlayışının reddedilmesine istinaden sanayileşmenin özel sektör eliyle yapılması düşünülmekteydi. Bu yıllarda yüksek oranda sermaye birikimleri yapıp yeni firmalar açılmıştır. Zamanımızda hâlâ çalışır vaziyette olan birçok firmanın kuruluş zamanı bu yıllarda olmakla birlikte girişimciliği teşvik edecek politikalar içinde olan devlet sözleşmeleri, krediler ve ithalatçı firmalara döviz verilmesinin bu yıllarda yapıldığı bilinmektedir (Kaya, 2007).

1961'den sonra Almanya'ya giderek çalışan Türklerin ülkeye yolladıkları dövizler ve ekonomik olarak zayıf olmanın ortaya çıkardığı iç tepki Türk halkında "Sanayi Histerisi" oluşturmakla birlikte bahsedilen bu histeri 1970 yıllarında baş gösteren ve hızlanan dönemin de sebebidir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004).

1970’li yıllardaki girişimci kişiler araştırılığında birçoğunun hem ülkede hem de ülke dışında eğitim gördükleri, üretim yapma tutkusuyla kısıtlı şartlardaki üretim potansiyelini arttırmak hedefinde oldukları bilinmektedir. Bütün hepsine devletin sağlamış olduğu bol teşviklerin de katılmasıyla girişimcilerin sayısı hızlı bir şekilde artmaktadır (Arıkan, 2004: 16).

1980 – 1990’lı yıllarda ülkemizde girişimcilik faaliyetlerine yönelik yapılan araştırmalarda önemli yol alınmakla beraber 1980’den sonra uygulanmaya başlanan dışa açık ekonomi programı, girişimci ve girişimciliği geliştirme amacıyla yapılan uygulamalar ve KOBİ’lere destek veren stratejiler ile sıkı piyasa ekonomisi neticesinde gelişen girişimcilik alanlarında Türk halkının mühim başarı sağlayabileceği düşünülmektedir (Küçük, 2007: 32).

2000 ve sonrasındaki yılları önemli duruma getiren konulardan birisi, bu yıllarda girişimcilerin istikrarlı olması ve bu istikrar sonucunda oluşan güvenli ortamın, artı bir gelişme olarak kabul gören yüksek kurulların çoğaldığı seneler olmasıdır. Bahsedilen kurullar siyasetçilerin, halkçı uygulama hareketleriyle girişimcilerin istikrarına hanel getirecek müdahale yapmalarına karşı tedbir alma konusunda görev almaktadır. Piyasalarda oluşan bu güven ve istikrar durumundan dolayı yabancı sermayenin ülkeye girişi daha kolay olmakta ve ülkeye yatırım olması bakımından önemli bir katkı sağlamaktadır (Candan, 2014: 167-168).

BÖLÜM 3

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI (KOSGEB) VE GİRİŞİMCİLİK

3.1. KOSGEB'in Tanımı

Ülkemizin ekonomi ve sosyal alanlarının gereksinimlerini görebilmek açısından Küçük ve Orta Ölçekli firmaların payını ve etkin olmalarını yükseltmek, rekabet derecelerini ve seviyelerini arttırmak, sanayi alanına entegre olmayı ekonomik güncellemelere uygun şekilde yapabilmek hedefiyle, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı” kurulmuştur. Kısaltılmış adı KOSGEB'dir (www.kosgeb.gov.tr)¹.

3.2. KOSGEB'in Kuruluşu ve Amacı

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın kuruluşu ve amacı aşağıdaki onbir madde ile açıklanmıştır.

- a) Sanayi alanında, Araştırma yapma ve Geliştirme (AR-GE) etkinliklerine destek vermek ve bu etkinliklerin hayata geçmesi için Danışmanlık, Teknoloji Merkezleri, Teknoparklar, Enstitü ve bu gibi benzer ünitelerin açılmasını gerçekleştirmek,
- b) Üniversitelerle, Kamu ve Özel sektördeki araştırma birimlerindeki Teknoloji ve Bilim alt yapısından firmaların faydalanmasını sağlayarak üniversitelerle sanayi sektörünün işgücünü güçlendirmek,
- c) Teknoloji seviyesini geliştirmek amacıyla, hâlihazırda olan teknolojik verilere ulaşmak ve yeni teknolojik veriler oluşturmak, ulaşılmış ve yeni oluşturulmuş bilgileri paylaşmak ve kullanımını yaymak,
- d) AR-GE Merkezleri ile Üniversitelerin olanaklarından faydalanarak ileri ve yeni teknoloji destekli bilgilerin düzenlendiği, değerlendirme yapıldığı ve uygulama yapma amaçlı, üretime hazır hâle getirilerek, firmaların

¹ KOSGEB'in Kuruluşu ve Amacı www.kosgeb.gov.tr resmi sitesinden alınmıştır.

kullanımına sunulduğu Teknoparkları ve Teknoloji Merkezlerini açmak ve açtırmak,

- e) Firmaların programlı yönetim prensiplerine, çağdaş ve modern firmacılık seviyesine ulaştırılmalarını sağlayarak, farklı alanlarda yatırımları sevk etmek üzere projeleri gerçekleştirecek, etkisiz kalan kapasiteleri etkin hâle getirecek, verim oranını yükseltecek; modernleşme, üretme, yönetme, pazarlama, bilişim ve teknolojinin birbiriyle olan etkileşimi gibi mevzularda geniş “Teknik Yardım ve Destek Programı ve Projeleri”ni hayata geçirecek İhtisas Merkezleri açmak ve açılmasını sağlamak,
- f) Firmaların uluslararası seviyede ürün ortaya çıkarmaları ve modernizasyonu sürekli güncel tutan firmalar olmalarını sağlamak amacıyla yardım etmek, sanayiye rehabilite etmek üzere yapılması gereken işlemlerin yürütücüsü olmak; sanayi ürünlerinde farklılaşma yapacak, yansanayi ile olan ilişkileri daha iyi düzeye getirecek şekilde; tasarım, imalat usul ve işlemlerinin seçilmesi, tasarım, takım ve aparat kullanım becerisi, örnek imalat, malzemeler hakkında bilgi, bakım ve onarımın tasarlanması ve iş bulmak gibi iş yapılan yerde ve uygulamalı şekilde canlı bir danışmanlık desteği gerçekleştirecek olan Danışmanlık Merkezleri kurmak ve bu firmaların bu merkezlerden faydalanması için malzeme testi ve analiziyle mamül maddelerin fiziki ölçümü için laboratuvar ve atölyeler açmak ve açılmasını sağlamak,
- g) Hizmet görülen Merkezlerde görevlendirilen kişilerin, özel eğitim alması gereken konularda, eğitim almasını sağlamak amacıyla Eğitim Uzmanları'nın yetiştirilmesi, ve çeşitli eğitim programları gerçekleştirilmesi, firmaların eğitim ihtiyaçlarının olup olmadığını tespit etmek ve gerekli olan eğitimin verilmesiyle ilgili Uygulamalı Teknik Eğitim Merkezleri'ni açmak,
- h) Firmaların yönetim organizasyonu, yatırım ve üretim faaliyeti ile tasarım işlemlerinde bilgilenme ve beceri kazanma konularında kuvvetlenmeleri ve gelişim göstermelerini tesis etmek,

- i) Firmaların pazarlama alanındaki problemlerini çözmeye adına yardımcı olma; Firmaların ülke dışında ve içinde rekabetçi olabilmelerini sağlamak için yapılması gereken çalışmaları kontrol etmek ve bunlara yönelik danışmanlık hizmetlerini organize ederek yüksek verim alabilmelerini,
- j) Girişimciliğe yönelik kültürün ve ortamın sürekli olarak yenilenmesi ve girişimciliğin özendirilerek yaygın hâle gelmesi için lazım olan çalışmaları yapmak ve buna yönelik girişimci kişileri ve girişim oluşumlarına destek vermek,
- k) Firmalar arasındaki işbirliğini arttırmaya yönelik çalışmalar yapmak, yurt içi ya da yurt dışı sermayenin yardımı ile ortaklaşa yapılan yatırımların gerçekleştirilmesi ve yaygın hâle getirilmesine destek vermek, ortamın yatırım yapma konusunda daha iyi hâle getirilmesi için gerekli çalışmaları yapmak ve gerekli destekleri vermek (www.kosgeb.gov.tr)¹.

3.3. KOSGEB'in Girişimcilik Destek Programları

Destek Programları ile istihdam problemlerinin çözümlenmesinin ve ekonomik olarak iyileşmenin ana etkeni olan girişimciliğe destek verilmesi ve yaygın hâle getirilmesi, devam ettirilebilen ve başarılı firmaların açılması, girişimcilik tabiatının yaygın hâle getirilmesi, İş Geliştirme Merkezleri'nin açılmasıyla girişimciliğin gelişiminin sağlanması, istihdam oluşturulması ve yerli girişimcilere yönelik girişimciliğe destek verilmesi düşünülmektedir. Program;

- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
- Yeni Girişimci Desteği,
- İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği,
- İş Planı Ödülü,

Programlarından oluşmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2015: 11)

¹ KOSGEB'in Kuruluşu ve Amacı www.kosgeb.gov.tr resmi sitesinden alınmıştır.

3.3.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Uygulamalı girişimcilik eğitimleri, ülkemizde girişimciliğin daha yaygın hale getirilmesi ve başarı sağlayacak firmaların açılması ana hedefine uyarak; girişimci kişilerin işyeri açma ve bu işyerini yaşatma konularında bilgilerini ve yeteneklerini artırmaları, bu aşamada sorumluluklarının bilincinde olmaları ve akıllarında olan iş düşüncesiyle ilgili iş planı oluşturabilecek bilgiye ulaşmaları ve deneyim edinmeleri hedefiyle yapılır (www.kosgeb.gov.tr)¹.

Buna yönelik yapılacak eğitimler;

- KOSGEB üniteleri aracılığıyla hazırlanan “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri”,
- Yurt içi ya da yurt dışı projelere yönelik, KOSGEB’in yürüttüğü “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri”,
- Kurum ya da kuruluşlar aracılığıyla hazırlanan ve KOSGEB’in onay verdiği “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri” “Girişimcilik Programları”
- Yükseköğretim ya da Ortaöğretim Kurumları aracılığıyla örgün öğretim olarak sağlanan ve KOSGEB’in onayladığı girişimcilik dersleridir (www.kosgeb.gov.tr).

“Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri”, elektronik eğitim olarak, dijital ortamda da yapılabilir. Dijital ortamlarda yapılacak derslere binâen; yöntemi, içeriği, kapsamı, süresi vb. konular, iş birliğine varılan kurum ya da kuruluşlarla beraber Başkanlıkça belirlenir (www.kosgeb.gov.tr).

“Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”nin amaç edindiği topluluk, kendi planladığı işi yapmak isteyen asıl bireyler olup yapılan eğitimlerin herkese açık yapılabileceği gibi, genç girişimci, kadın girişimci, engelli girişimci ve talebe girişimci gibi muayyen bir zümreye has olarak da düzenlenebilir (www.kosgeb.gov.tr).

Türkiye’de girişimciliğe yönelik eğitimlerin devletin destek vermesiyle

¹ KOSGEB’in Kuruluşu ve Amacı www.kosgeb.gov.tr resmi sitesinden alınmıştır.

yaygın hâle getirilerek, girişimci olmak isteyen bireylerin verilen bu eğitimlerden yüksek düzeyde fayda edinerek cesaret kazanmasını ve iş kurmasını sağlayabilir. Ülkenin refah seviyesinin yukarı çekilmesi ve işsizlik oranının düşürülmesinde girişimci kişileri önemli bir yeri vardır. Bu yüzden girişimci kişilerin verilen devlet desteğini çok iyi anlayıp iş düşüncelerini hayata geçirmesi ülkenin ekonomisi için de önemli olduğu ifade edilebilir (Mutlu, 2014: 6).

Verilen bu desteğin hedefi, iş fikrini hayata geçirmek isteyen girişimci kişilere, işyeri açmadan önce, gerçekleştirilmesi gereken işlemlerin belirli bir programla anlatılarak öğretilmesi denilebilir. KOSGEB'in "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi" programından faydalanmak isteyen girişimci kişilerinin takip etmesi lazım olan süreçleri odaklayan bu eğitim planlaması istikametinde; iş düşüncesi oluşturma ve bunu geliştirme, Pazar yeri incelemesinde bulunma, iş fikrine yönelik iş planı hazırlama; işi yönetmeye, rekabet şartlarındaki hareketlere kadar pek çok hususta bilgi sunulmaktadır (Bozkurt, 2011: 49).

KOSGEB'in "Girişimcilik Destek Programları Uygulama Esaslarının" 7'nci maddesinde: "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi", aşağıda sunulan 4 (dört) temel parçadan meydana gelen, en az 32 (otuziki) ders saati olması gereken sınıf dersi ve uygulamalı atölye çalışmalarını içermektedir (KOSGEB, Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları, 2016: 3).

Modül 1: Girişimcilik özelliklerinin prova edilmesi, iş düşüncesi oluşturma ve yaratıcılık idmanlarıyla sorumlu girişimcilik kavramı ve tecrübe paylaşımı,

Modül 2: İşletme mefhumu, işletme işlevleri, çeşitleri, kuruluş biçimleri, mâli ve hukukî sorumluluklar,

Modül 3: İş planı mefhumu ve unsurları (pazar yeri araştırması, pazarlama stratejisi, üretim yapma stratejisi, yönetim uygulaması, finansal tablo planları),

Modül 4: İş sistemi ve iş planı oluşturma amaçlı atölye faaliyetleri.

KOSGEB'in yaptığı Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri son zamanlarda oldukça ilgi görmeye başlamıştır. İstihdamın artıyor olması, bu eğitime olan ilginin

de artmasına neden olduğu ifade edilebilir. Herhangi bir ücret vermeden bu eğitimleri alan girişimci adaylarına; iş planının hazırlanmasıyla ilgili bilgiler, alabilecekleri desteğin miktarı ve bu destekten faydalanmanın şartları seviye seviye öğretilmektedir. Bu eğitimleri alan kişiler, iş hayatına atılma noktasında motivasyonlarını arttırdıklarından, fikirlerini hayata geçirmede daha cesur hareket edebilmektedirler (Uluköy, Demireli, ve Kahya, 2013: 87).

3.3.2. Yeni Girişimci Desteği

KOSGEB'in Yeni Girişimci Desteği'ne, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri'ni bitirerek, bu eğitimlerine ilişkin belgelerini alan girişimci adayların, bu eğitimleri aldıktan sonra açtıkları işyerleri ile İŞGEM'e katılan firmalar, iş planlarını oluşturarak başvuru yapmayı hak etmişlerdir. Yeni açılmış firmalara yardım etmek için verilen işletme kuruluş giderleri, teçhizat, yazılım ve ofis, makine giderleri ve firma giderleri geri ödeme olmadan; aynı zamanda tekrardan teçhizat, makine, yazılım ve ofis donanım giderlerine geri ödemeli katkı yapılmaktadır. Verilen eğitimleri KOSGEB'in Hizmet Merkezleri yapabildiği gibi aynı zamanda üniversiteler, kamu kurumları, belediye ve meslek kurumları, kalkınma idareleri ve ajansları da KOSGEB ile protokol imzalayarak düzenleyebilirler (KOSGEB, 2015-2018: 30-32).

3.3.2.1. Yeni Girişimci Desteği Kapsamındaki Destekler

Yeni Girişimci Desteği Kapsamında KOSGEB'in verdiği destekler aşağıda açıklanmıştır.

a. İşletme Kuruluş Desteği

- Firmaların kuruluş giderlerine istinaden, harcama faturası istenmeden, desteğin verildiği süre içinde istenmesi durumunda geri ödenmesi beklenmeksizin 2.000 (ikibin) TL yardım sağlanır (www.kosgeb.gov.tr)¹.

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

¹ KOSGEB'in Kuruluşu ve Amacı www.kosgeb.gov.tr resmi sitesinden alınmıştır.

- Firmanın resmi kuruluş tarihi itibari ile 24 (yirmidört) ay içerisinde satın alınmış ya da alınacak olan teçhizat, makine, yazılım ve ofis donanımlarına geri ödeme olmaksızın sağlanan destek miktarı maksimum 18.000 (onsekizbin) TL'dir.

- Destek kapsamında verilecek olan miktar verilmeden önce, KOSGEB'te o firmadan sorumlu olan kişi, firmaya giderek Yeni Girişimci Destek Tutanağı'nı hazırlar. Bu tutanak evrak kayıtlarına girer.

- Destek ile satın alınmış olan ya da alınacak olan makineler, teçhizatlar yeni ya da ilk almış kişi adına hazırlanan faturanın tarihi itibari ile en çok 3 (üç) yıllık olabilir. Eğer makine ya da teçhizat ikinci el ise, bu ürünlerin kaç yıllık olduğunu gösterebilmek için; ürünlerin ilk kullanıcısının satış faturası ya da bu ürünlerin yaşını belirleyecek kuruluşlardan alınan belge ya da bunlara benzer evrakların bir tanesinin ibraz edilmesi gerekir (www.kosgeb.gov.tr)¹.

c. İşletme Giderleri Desteği

- Firmanın açılış tarihinden itibaren 24 (yirmidört) ay süresince yapılan işletmeye âit giderlere ilişkin geri ödemesiz verilen yardım, her ay için 5.000 (beşbin) TL'dir ve toplamda 30.000 (otuzbin) TL olabilir.

Aşağıda ifade edilenler işletme giderlerinden sayılır:

- İşletme personeline ödenen net ücret. (yeni işe almış olma şartı aranmaz, asgari geçim indirimi, prim, ikramiye vb. ekstra ödemeler net ücrete katılmaz.) Firma sahipleri ve ortakları ile, bu kişilerin eşleri, anne ve babaları, kardeşleri ya da çocuklarına ödenen ücretler personel giderleri destekleri kapsamında olmazlar.

- İşletmenin İşyeri için ödediği kira (stopaj ve ortak giderler hariç).

- İŞGEM'e yapılan işyeri kirası ödemesi de (stopaj ve ortak giderler hariç) desteğin içerisinde.

- Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile İşletme Giderleri Desteği'nin maksimum limiti; her bir desteğin üst limitini aşmamak kaydıyla ihtiyaç olması durumunda Kurul Kararı'yla %50 (elli)'ye kadar

¹ KOSGEB'in Kuruluşu ve Amacı www.kosgeb.gov.tr resmi sitesinden alınmıştır.

yükseltilebilir. Bu durum olursa Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği maksimum 27.000 (yirmiyedibin) TL, İşletme Giderleri Desteği maksimum 45.000 (kırkbeşbin) TL ve bu iki desteğin maksimum toplamıysa 48.000 (kırksevizbin) TL'yi aşamaz (www.kosgeb.gov.tr).

d. Sabit Yatırım Desteği

- Firmanın açılış tarihi itibariyle 24 (yirmidört) ay içinde satın alınmış olan teçhizat, makine ve yazılım için teminat karşılığı geri ödemeli yapılan bu destek 100.000 (yüzbin) TL üst limitlidir.

- Bu desteğe âit ödemeler gerçekleşmeden önce, KOSGEB adına, o firmadan sorumlu kişi, firmaya ziyaret gerçekleştirerek Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağı'nı hazırlar. Hazırlanan bu tutanak evrak kayıtlarına girer.

- Destek ile satın alınmış olan ya da alınacak olan makineler, teçhizatlar yeni ya da ilk almış kişi adına hazırlanan faturanın tarihi itibari ile en çok 3 (üç) yıllık olabilir. Eğer makine ya da teçhizat ikinci el ise, bu ürünlerin kaç yıllık olduğunu gösterebilmek için; ürünlerin ilk kullanıcısının satış faturası ya da bu ürünlerin yaşını belirleyecek kuruluşlardan alınan belge ya da bunlara benzer evrakların bir tanesinin ibraz edilmesi gerekir (www.kosgeb.gov.tr)¹.

İşsizlik oranının düşmesi ve ekonomik olarak ayağa kalkabilmek için girişimcilere düşündükleri işi kurabilmeleri için cesaret verilmesi önemli olmaktadır. Girişimcilik etkinliklerinin arttırmak adına girişimcilere sağlanan destek programlarının, bu konudaki etkisinin yüksek olduğunu söyleyebiliriz. KOSGEB'in eğitimlerini tamamlayıp sertifika sahibi olmayı hak eden girişimci kişiler için çok önemli olan bu desteğin tutarı, kendi işyerini açmak isteyen girişimci bireyleri motive etmektedir (Çakır, 2011: 39).

3.3.2.2. Yeni Girişimci Desteğinin Geri Ödenmesi

Yeni Girişimci Desteğinin geri ödenmesi şu aşamalardan oluşur;

¹ KOSGEB'in Kuruluşu ve Amacı www.kosgeb.gov.tr resmi sitesinden alınmıştır.

- Firma, Kurulca uygun görülen ve alınmış olan mal ve / veya hizmetler için ekte gösterilen Yeni Girişimci Desteği Destek Ödeme Talep Formu ve Girişimcilik Destek Programı Başvuru ve Ödeme Belgeleri Tablosu üzerinde gösterilen evrakları Uygulama Birimi'ne verir.

- Kurul'un, destekleme konusunda uygun gördüğü makine, teçhizat, yazılım ve donanım özellikleri; minimum olması gereken teknik özellikleri gösterir. Uygulama Birimince;

- Yazılım ve donanım, makine ve teçhizata âit şartların Kurul Kararı'na uygun olması kaydıyla, belirtilen gider türüne dâir Kurul'un uygun gördüğü destek vermeye asıl tutar gözetilerek destek kapsamındaki ödeme yapılır.

- Alınmış olan yazılım ve donanım, makine ve teçhizata âit şartların Kurul Kararı'na uymaması hâlindeyse; bu durum Uygulama Birimince Kurul'a sunulur. Eğer Kurul uygun bulursa destek ödemesi yine yapılır.

- Uygulama Birimi, bahsedilen evrakları kontrol ederek ekte yer alan Girişimcilik Destek Programı Destek Ödeme Olur'unu düzenler. Destek Ödeme Olur'u, KOSGEB'in firmadan sorumlu personelince hazırlanarak Uygulama Birimi Müdürü'nün Olurlarına gönderilir.

- Destek kapsamındaki ödemeleri, KOSGEB Ön Mâli Kontrol İşlemleri Yönergesi'nde gösterilen ödeme evrakları ile beraber Ödeme Emri Belgesi'nin ek belgesi olarak, ön mâli incelemeye tâbi olanlar Strateji Geliştirme ve Mâli Hizmetler Dairesi Başkanlığı İç Kontrol Müdürlüğü'ne, tâbi olmayanlarsa sorumlu Muhasebe Müdürlükleri'ne yönlendirilir. Sorumlu Muhasebe Müdürlüğünce firmanın ya da Hizmet Sağlayıcı'nın banka hesabına destek kapsamındaki ödemeler yapılır.

- Hizmet Sağlayıcı'ya; Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile Sabit Yatırım Desteği kapsamlarında temin edilen satın almalarından dolayı ödeme yapılması mümkün olabilir.

- Firmanın geçerli kanunda bahsedilen limitlerin üstünde vergi ve/veya SGK borcu bulunması halinde firmanın Yeni Girişimci Desteği, Destek Ödeme Talep Formu'nda belirtilen talebi istikametinde; ilk olarak borç miktarı verilen destek

tutarından alınarak ilgili kurum ya da kuruluşun hesabına, tutar kaldıysa firmanın hesabına destek mahiyetinde ödeme olarak yapılır. Hizmet Sağlayıcı'ya ödeme olabilmesi için, firmanın geçerli kanunda gösterilen limitlerin üstünde SGK borcu ve/veya vergi borcu çıkmamalıdır.

- Para aktarımının Hizmet Sağlayıcı'ya olması halinde, ilk olarak firmaya âit katkı payı, vergi ve bunlar gibi farkların Hizmet Sağlayıcı'ya aktarılmış olması lazım gelir.

- Geri ödemesi olan destek programlarında, destek ödemesinin olması için, ödeme yapılmadan önce firmadan, ödenecek destek miktarı kadar Teminat alınması gerekir.

- Banka'dan Teminat Mektubu temin edilmesi halinde; geri ödeme tarihinin son günü itibari ile en az 2 (ay) sonrası olacak şekilde hazırlanması gerekir. Fakat firmanın, uzun zamanlı Banka Teminat Mektubu alamamsı durumunda en az 1 (bir) yıl süreli banka teminat mektubu uygun görülür.

- Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubu alındığı hallerde; en son geri ödeme tarihini izleyen 6. (altıncı) ayın en son gününü içine alacak biçimde hazırlanması gerekir.

Banka Teminat Mektubu'na âit işler ve işlemlerde aşağıda belirtilen konular önemlidir:

- Banka Teminat Mektubu'nun "konu" kısmında "KOSGEB Destekleri" şeklinde ifade olmalıdır.

- Banka Teminat Mektubu'nda "İş bu teminat mektubu, süresi içerisinde KOSGEB'in yazılı muvafakati alınmadan risk kapaması ve çıkışı yapılmayacaktır." Şeklinde ifade yazılı olarak belirtilmiş olmalıdır.

- Banka Teminat Mektubu, firma adı/unvanına yazılmış olması ve Ticaret / Esnaf Sicil Gazetesi'nde yer alan adı/unvanı ile değişiklik olmadan aynı olmak zorundadır.

- Banka Teminat Mektubu'nun miktarlarını belirten rakam ve yazılar uyumlu olmalı, farklılık olmamalıdır.

- Banka Teminat Mektubu'na dâir, teminat mektubunu verecek bankadan Uygulama Birimince teyit yazısı alınmış olmalıdır.

- Firmanın uzun zamanlı teminat mektubu alamaması durumunda en az 1 (bir) sene süreli teminat mektubu kabul olunur.

- KOSGEB lehine verilen Banka Teminat Mektubu, "Kesin Teminat Mektubu" olmalıdır.

Vâdesi gelen süreli Banka teminat mektubunun izlenmesi ve tahsil edilmesi ile ilgili işlemler aşağıda gösterildiği gibi olur:

- Süresi en az 1 (bir) sene olan Banka Teminat Mektubu'nun, zamanının dolmasına 1 (bir) ay kala yenileme yapılmasına ilişkin hatırlatma bildirisi gönderilir. Gönderilen bu bildiriye, Banka Teminat Mektubu'nun vâde tarihinin dolmasına 5 (beş) iş günü kalana kadar yenileme yapılarak Uygulama Birimi'ne teslim edilmesinin önemi bildirilir.

- Banka Teminat Mektubu'nun yenileme işlemi yapılmaması durumunda, firmaya âit Banka Teminat Mektubu vâde tarihi gelmeden önce nakite çevrilir.

- Teminat Mektubu'nun yenileme işlemi yapılması durumunda, en az kalan borç miktarı kadar yeni Teminat Mektubu kabul olunabilir.

KGF aracılığıyla temin edilen Kefalet Mektubu'yla ilgili iş ve işlemlerde aşağıda bahsedilen konular önemlidir.

- Kefalet Mektubu'nda KOSGEB Destek Programı'nın kısaltılmamış detaylı açık adının bulunması ve firmanın adı / unvanıyla Ticaret / Esnaf Sicil Gazetesi'nde bulunan adı / unvanının farklılık göstermeyerek aynı olması şarttır.

- Kefalet Mektubu'nun miktarlarını gösteren yazı ve rakam ifadeleri tezat teşkil etmemeli aynı olmalıdır.

- Kefalet Mektubu'na dâir doğrulama yazısı KGF aracılığıyla alakalı Uygulama Birimi'ne yollanmış olması gerekir.

- Firmaya haber verilen “Geri Ödeme Takviminin” Aslı Gibidir kaşesi basılı, tarihi güncel ve ıslak imzalı bir kopyası alakalı Uygulama Birimi aracılığıyla KGF'ye yollanır.

- Kefalet Mektubu'na değişiklik olması halinde en az kalan borç miktarı kadar yeni Kefalet Mektubu kabul olunabilir (www.kosgeb.gov.tr)¹.

3.3.2.3. Geri Ödemeli Destekte Geri Ödeme

Geri ödemeli alınan desteklerin geri ödeme işlemlerine ilişkin bilgiler aşağıdaki gibidir.

- Geri ödemeli olarak alınan desteklerde, geri ödeme işlemlerinde, destek başladıktan sonraki 30 (otuz) ay ödemesiz olarak, 3 (üç)'er aylık bölümler hâlinde 8 (sekiz) eşit taksitle olur. Birinci taksidin geri ödeme zamanı, destek başladıktan sonraki 30 (otuz) aylık zamanı izleyen ilk iş günüdür.

- Geri ödemeler geciktirilmeden ödendiği zaman, firmaya verilen destekte fâiz ve komisyon uygulaması olmaz.

- Taksit ödemelerini ve geri ödemeye ilişkin takvimi hatırlamak amaçlı firmaya, geri ödemenin ilk taksidinden 15 (onbeş) gün önce bildiri yapılır.

- Geri ödeme taksitlerinden herhangi bir tanesi vâdesi geldiği hâlde ödenmediyse, firmaya (Teminat KGF'den alındıysa bir de KGF'ye) resmi kurum yazısıyla borcun vâdesi geldiği halde ödenmediğini, tebliğ edildiği tarihi (bildirinin kişiye teslim edildiği tarih) izleyen 7 (yedi) iş gününde yasal fâizi ile beraber ödemediği durumda borcun hepsinin muaccel duruma geleceği ve teminat mektubunun nakite çevrileceği bildirilir. Bu bildiriye istinâden ödeme olmaması durumunda teminat nakite çevrilir.

¹ KOSGEB'in Kuruluşu ve Amacı www.kosgeb.gov.tr resmi sitesinden alınmıştır.

- Yasal olan fâizin firmadan alınması lazım olan durumlarda, borcun muaccel hâle ulaştığı zaman itibari ile yasal fâiz hesap edilir. (www.kosgeb.gov.tr).

3.3.3. İş Geliştirme Merkezi Desteği

KOSGEB'in "Girişimcilik Destek Programları Uygulama Esaslarının" 20. maddesinde: "İş Geliştirme Merkezi; bünyesinde barındırdığı işletmelere, işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkânı, uygun koşullarda işyeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen, İşletme Kuluçkası veya İşletme Fidanlığı olarak da adlandırılan merkezlerdir" (www.kosgeb.gov.tr)¹.

3.3.4. İş Planı Ödülü

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

3.3.5. KOSGEB Desteklerine İlişkin Benzer Çalışmalar

KOSGEB tarafından verilen desteklerin mahiyetine ilişkin yapılmış olan çok araştırma vardır. Birbirine benzeyen araştırma sonuçlarına göre KOSGEB'in verdiği destekler adına değerlendirmeler yapılmıştır.

Emsal bir araştırmada KOSGEB'in desteğinden faydalanan KOBİ'lerde ciro, istihdam ve vergi matrahlarındaki yükselen seviyelerin başka firmalara göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Oluşan bu tablo KOSGEB'in verdiği desteklerin firma

¹ KOSGEB'in Kuruluşu ve Amacı www.kosgeb.gov.tr resmi sitesinden alınmıştır.

performansına etki ettiğini doğrulamıştır. Bu durumda dikkat edilmesi gereken başka bir konu da, devlet bütçe gideri olarak yaptığı desteklerden daha çoğunu bütçeye gelir olarak kaydetmesidir. Bu da KOBİ ve girişimciliğe destek olma sisteminde en önemli husus ve kamu hazinelerinin doğru bir biçimde harcandığını ve firmalara olumlu olarak etki ettiği ifade edilebilir (Karakoç, 2010).

KOSGEB'in "Yeni Girişimci Desteği"yle açılan firmaların yaşadığı sorunların araştırıldığı emsal çalışmada, girişimci bireylerin yaşadığı problemler dile getirilmiştir. Girişimci kişilerin neredeyse hepsinin, girişimcilikle ilgili kanunların idrak edilmesinin zor olduğunu ve bürokratik işlemlerin zaman gerektirmesi nedeniyle zorluklar yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Girişimcilik Destek Programı'ndan yararlanarak sabit yatırım desteğini de alan çoğu girişimci kişinin müşterek problemlerinden birisi de teminat mektubunun alınmasında mülkiyeti kişiye âit olan bir taşınmaz malı ipotek gösterme zorunluluğunun olmasıdır. Araştırma sonuçlarına istinaden bireylerin büyük çoğunluğu KOSGEB'in verdiği desteklerin içerik açısından zengin ve geniş bir durumda olması; fakat verilen destek limitlerinin ihtiyaçlarını karşılama noktasında yetersiz kaldığını belirtmiştir (Ürper, 2017).

Destek alan girişimci bireylerin söylediği en mühim problemlerden birisi ise, yapılması gereken destek mahiyetindeki ödemelerin zamanında yapılmaması ve buna istinâden sıkıntı yaşamalarıdır (Yılmaz, 2015).

Yine bu konuda çalışılmış bir araştırma örneği ile KOSGEB'in verdiği destekler incelenmiştir. Girişimci kişilere ve KOBİ'lere destek veren KOSGEB, başka kamu kuruluşları ile firmaların üye oldukları STK ve Oda'lardan destek gören girişimci kişilerin ortak ifadelerine göre, bahsedilen kuruluşlardan destek görme sürecinde önemli bir yol gösterme ve danışmanlık alma gereksinimi görülmektedir. Araştırma sonucuna göre verilen desteklerden faydalanan firmaların olması ve bu firmalara ek olarak, bu konularda fikri olup ama destekten fayda sağlamaya yetecek bilgisi ve özellikli personelinin yokluğundan yakınan firma sayısı da bir hayli çoktur. Hattâ girişimci kişiler tümüyle bürokrasinin çok, ayrıntılı ve zahmetli olmasından yakınmaktadırlar. Destek alacak kişilerin, yapılması gereken işlem süreçlerinden ve yapılacak ödeme planlarının nasıl olacağı konusunda bilgileri olmaması sebebiyle

KOSGEB desteklerine şüpheli baktıkları görülmektedir. Bu konuya ilaveten girişimci kişiler, uygulamaya ilişkin konuların daha kolay anlaşılabilir bir şekilde düzenlenmesini ve gerekli olan belgelerin basit bir şekilde hazırlanabilecek belgeler olmasını istediklerini ifade etmiştir (Solmaz, 2014).

Başka bir benzer araştırmadaysa; KOSGEB'in verdiği destek türlerinin girişimci kişiler nezdinde pek bilinmediği neticesine varılmıştır. Hattâ birçok girişimci kişinin eşdeğer problemlerinden birisi de destek alım sırasında bürokrasinin çok olmasından yaşanan problemlerdir (Ar, 2009).

Farklı bir çalışmada ise; girişimci kişilerin KOSGEB'in verdiği destekten faydalanma sürecinde karşılarına çıkan problemleri irdelemiş ve değerlendirme yapılmıştır: destek öncesi verilen uygulamalı girişimcilik eğitiminden genellikle girişimci kişiler memnun olmakta ve bu eğitimin kendilerine katkı sağladığını söylemektedir. Girişimci adaylarının büyük bir kısmı bu eğitimlerden eş-dost ve aile eşrafi vasıtasıyla haberi olduğunu ifade etmiştir. Bunu baz alarak KOSGEB'in düzenlediği eğitim ve destekler için yapılan reklamlar ve haberler için etkili olmadıkları söylenebilir. Girişimci adayları, gördükleri eğitimin muhtevassından hoşnut olsalar dâhi, verilen desteklerden yararlanabilmenin çok az olmasından yakındıkları görülmüştür. Aldıkları eğitimi bitirip belgeleyen girişimciler, destek başvurusunda bulunduktan sonraki süreçten hoşnut olmadıkları sonucu elde edilmiştir. Girişimci adaylarından öğrenildiğine göre KOSGEB'in ilanlarında ve verilen eğitimlerde bahsedilen hibe tutarının, bütün işlemleri bitirip ele geçen hibe tutarı ile arasında yüksek bir fark olmasından ve adaylar ek mâli kaynağa gereksinim duymalarından dolayı borçlanmaktadır. Daha önceden sermayesi olan ve bu sermaye ile birlikte destek alan girişimci adaylar ise bürokrasiden yakınlıkla işlerin çok yavaş ilerlediğini, evrak işlemleri ile kişilere çok zaman kaybı yaşatıldığını söylemişlerdir (Ürper, 2017).

Destek programlarına başvuru yapan kişilerin çoğunluğu bürokrasinin çok ve yorucu olması ve desteğin onaylanma sürecinde meydana gelen problemlerden dolayı destek almaktan caymayı düşündüklerini ifade etmişlerdir. Bu durumda KOSGEB adına yetkili olan kişilerin tavırlarının eleştirilmesi ve genel mânâda bir memnuniyetsiz durumun olması dikkat çekmiştir. Girişimci adaylarının ilk

aşamalarda memnun ve hırslı olarak başlamalarına rağmen sürecin devamında ortaya çıkan bürokrasi işlerinin fazla olması, hesap edilen hibe tutarından daha azının verilmesi ve ödemeler sırasında oluşan gecikmelerin verdiği sıkıntılardan dolayı girişimci adaylarının bu destekten memnun olmamaları üzerinde durulması gereken sonuçlardandır (Onay, 2013).



BÖLÜM 4

ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu bölümde araştırmanın amacı, yöntemi, araştırmanın kapsamı, araştırmanın evreni ve örnekleme, veri toplama araçları, verilerin toplanması ve analizi hakkında bilgilere değinilmiştir.

4.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın temel amacı, Düzce ilinde KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından destek alarak işyeri açmış olan girişimcilerin, destek alma sürecinde yaşadıkları sorunları ve karşılaştıkları fırsatları belirleyip bu sorunlara çözüm önerileri getirerek karşılaşılan fırsatları ön plana çıkarmaktır.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evreni, 2016-2018 yıllarında Düzce il merkezinde, KOSGEB'den destek (Yeni Girişimci Desteği) alarak işyeri açmış girişimcilerden oluşmaktadır. Girişimcilere ulaşmak amacıyla, resmî yollardan KOSGEB'e başvuru yapılmış; fakat bilgiler KOSGEB tarafından verilmediği için, daha önceden KOSGEB'den destek alındığı araştırmacı ve yakınları tarafından bilinen girişimcilerle irtibata geçilmiş ve kartopu örneklem yöntemiyle 11 girişimciye ulaşılarak görüşmeler yapılmıştır.

Kartopu yöntemi, özellikle ulaşılması ve tanımlanması zor çalışma evrenlerini tanımlamak, onlar hakkında ilk bulguları ortaya koymak amacıyla kullanılan bir yöntemdir (Decorte, 2001; Hinchliff, 2001). Kartopu örnekleme tekniğinde ilk olarak, ulaşılması zor olan o çalışma evreninden bir ögeye/bireye ulaşılır, sonra o ögenin yardımıyla diğer bir ögeye, sonra onların yardımıyla başka ögelere ulaşarak, hedeflenen örnek büyüklüğüne ve çeşitliliğine ulaşmaya çalışır (Böke, 2017: 129).

Araştırma kapsamında mülakat yapılan firma yetkililerine ilişkin bilgiler aşağıda Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. Katılımcılara Âit Bilgiler

Faaliyet Alanı	Cinsiyet	Yaş	Medeni Durum	Eğitim	Kod
Danışmanlık ve Organizasyon	Erkek	32	Evli	Lisans	S1
Yiyecek ve İçecek Hizmetleri Faaliyeti	Kadın	37	Evli	Lise	S2
Yiyecek ve İçecek Hizmetleri Faaliyeti	Erkek	26	Bekâr	Lisans	S3
Seramik Ürün İmalatı (Tasarım Atölyesi)	Erkek	37	Bekâr	Yüksek Lisans	S4
Yiyecek ve İçecek Hizmetleri Faaliyeti	Erkek	38	Evli	İlkokul	S5
Halı Yıkama Hizmetleri	Kadın	33	Evli	Lisans	S6
Kırtasiye Ürün Satışı	Erkek	49	Evli	Lise	S7
Optik Ürün Satışı	Erkek	42	Evli	Lise	S8
Peyzaj-Çevre Düzenleme	Erkek	31	Bekâr	Lisans	S9
Tarım Ürünleri Satışı ve Bakımı	Erkek	40	Evli	Lise	S10
Mimarlık Hizmetleri	Kadın	27	Evli	Lisans	S11

4.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın amacına bağlı olarak çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama metotlarının kullanılarak, algıların ve hadiselerin natürel olarak realist ve bütüncül bir şekilde ortaya çıkarılmasına yönelik nitel bir durumun izlendiği çalışmalar, nitel araştırma şeklinde tanımlanmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2005: 39). Düzce ilinde faaliyette bulunan ve KOSGEB'den destek alan girişimcilerin belirlenmesi ve bu bağlamda yaşadıkları sorunlar ve karşılaştıkları fırsatlar hakkında detaylı verilere

sahip olmak için nitel araştırma yönteminin uygulanmasının daha uygun olacağı düşünülmüştür.

4.3.1 Nitel Araştırma Yöntemi

Nicel araştırmaların aksine, nitel araştırmalarda amaç ölçme yapmaktan daha çok, değişkenlerin detaylı ve derinlemesine incelenmesi ve çalışılmasıdır (Neuman ve Wiegand, 2000). Nicel araştırmalar, değişkenler arasındaki ilişkinin varlığı ve ilişkinin ne kadar kuvvetli olduğu ile ilgilenirken, nitel araştırmalar bu değişkenler arasındaki ilişkinin neden ve nasıl kurulduğunu anlamaya çalışır. Kısaca nicel araştırmalar ölçüm yaparken, nitel araştırmalar yorum yapar. Bu nedenle nicel araştırmalarda sonuçlar sayısal verilere ve istatistiki analizlere dayandırılırken, nitel araştırmalarda sonuçlar nümerik olmayan, bireylerin zengin anlatımları ve bunların yorumları şeklinde ortaya çıkar (Maxfield ve Babbie, 2005).

Nitel araştırmada insanların kendilerinin ve diğerleriyle olan ilişkilerinin incelenmesini sağlayan ve daha çok karşılıklı etkileşim gerektiren stratejiler kullanılmaktadır. Bu stratejileri beş başlık altında toplamak mümkündür: Etnografi, biyografi, fenomenoloji, olay incelemesi ve gömülü/yerleşik teori (grounded theory). Bu araştırmalar aşağıda belirtilen değişik yöntemlerin biri ve birkaçı izlenerek yapılmaktadır. Bu nedenle aşağıdaki yöntemleri birer nitel araştırma yöntemi olarak sunacak ve araştırmamızda kullanılan Görüşme yönteminin nasıl uygulandığını açıklayacağız. Bu yöntemler aşağıdaki şekilde gruplandırabiliriz (Böke, 2017).

- Görüşme
- Gözlem
- Odak Grubu Görüşmesi
- İçerik İnceleme

Bu araştırmada nitel araştırma yönteminin seçilmesinde önemli olan maddeler şu şekilde sıralanabilir;

- Araştırmanın kapsamı ve konusunun nitel araştırma yöntemiyle daha uyumlu olduğu düşünülmüştür.
- Düzce’de konuyla ilgili güncel başka bir çalışmaya rastlanılmamıştır ve nicel araştırma yönteminden ziyade, nitel araştırma yöntemi ve yarı-yapılandırılmış

görüşme tekniği uygulanarak konu ile ilgili daha derin ve detaylı bilgiye ulaşılabileceği düşünülmüştür.

➤ Araştırmanın niteliği açısından detaylı ve derinlemesine alınan bilgilerin, sınırlama yapılmadan alınması ve destek alıp işyeri açmış olan girişimcilere yönelik olmasından dolayı nitel araştırma yöntemi uygun görülmüştür.

4.4. Veri Toplama Araçları

Görüşme nitel araştırmada en çok kullanılan yöntemlerdendir. Görüşmeyi, önceden hazırlanmış soruların belli bir sistematik dahilinde katılımcıya sorulması ve cevaplarının alınmasını öngören sosyal bir etkileşim olarak tarif edebiliriz (Rubin ve Rubin, 1995).

Yapılandırılmış, yarı yapılandırılmış ve yapılandırılmamış olmak üzere üç çeşit görüşme türü vardır. Bu teknikler, görüşme yapılacak konunun içeriğine, görüşülecek kişilere ve incelenecek olguların çeşidine göre araştırmacı tarafından seçilir. Araştırmanın kapsamına bağlı olarak bu yöntemler araştırma içinde birlikte de kullanılabilir (Böke, 2017).

Yarı-yapılandırılmış görüşme, araştırma yapılan konuyla alakalı deney yapılan kişilerden, aynı yapısal bilgilerin sağlanması için yapılan görüşme türüdür. Bu görüşme türünde, görüşmeden önce, görüşme yapacak araştırmacıya kılavuz olacak konu başlıkları ya da soruların olduğu görüşme formu hazır edilir. Araştırmacı formdaki sorulara bağlı kalmaksızın ek olarak farklı sorular sorabilir veya mevcut soruları aynı sırada sormayabilir. Yarı-yapılandırılmış görüşme soruları düzenlenirken uyulması gereken bazı durumlar vardır. Bunlar; anlam karmaşasının olmaması, görüşme yapılan kişiyi yönlendirmeden uzak ve açık uçlu olmalıdır. Aynı zamanda mantıksal soru sıralamasına dikkat edilmelidir. İlk olarak cevapları kolay olan sorular sorulmalıdır, bunlara ek sorular da olmalıdır. Bir sorunun içinde fazlaca soru olmamalıdır. Arasında bağ olan sorulardan aynı bölümde cevap istenmelidir. Görüşme yapılan kişinin dikkatini dağıtacak sorulardan uzak durmalıdır. Soruların araştırma yapan kişinin araştırma konusu ile ilgili olmasına özen gösterilmeli, amacı dışına çıkarak çelişmesini engellemeye dikkat etmelidir (Balaban Salı, 2012: 153).

Araştırmada nitel araştırma yöntemi, veri toplama aracı olarak görüşme yöntemi ve görüşme türü olarak da yarı yapılandırılmış görüşme türü kullanılmıştır. Görüşme yönteminin seçilmesinde etkili olan durumlar; araştırmacıya esneklik sağlıyor olması, veri depolama süreçlerinde kontrolü daha fazla elde etmesi ve araştırma yapılan konu hakkında daha detaylı ve derin bilgilere ulaşılmak istenmesidir.

Görüşmeler 9 firma sahibi ile kendi işletmelerinde, 1 katılımcı ile kafeteryada ve 1 katılımcı ile de telefonda gerçekleştirilmiştir. Görüşme yapılan katılımcılar ile yapılan mülakatlar 15 ilâ 30 dakika arasında sürmüştür.

Yapılan mülakatlar için hazırlanmış olan görüşme formundaki soruların bir kısmı, daha önceden yapılmış olan Ürper (2017) çalışmasından faydalanılarak revize edilmiş, tez konusu kapsamındaki “karşılaşılan fırsatlar” durumuna istinâden yeni sorular ilgili literatür dikkate alınarak oluşturulmuştur. Mülakat, KOSGEB’den destek alarak işyeri açan girişimcilerin bu süreçte yaşadıkları sorunlar ve karşılaştıkları fırsatların belirlenmesine yönelik 11 adet açık uçlu sorudan oluşmaktadır. Mülakat soruları hazırlandıktan sonra uzman akademisyenlerin görüşleri alınmıştır. Buna istinâden yarı-yapılandırılmış görüşme türü kapsamında işyeri kurmuş girişimci kişilere aşağıdaki sorular sorulmuştur;

- Girişimcilik fikri ilk kez nasıl oluştu, girişimcilik için attığınız ilk adımdan sonra eğitim aldığınız kuruma nasıl ulaştınız? KOSGEB eğitimlerinden nasıl haberdar oldunuz?
 - KOSGEB’in desteği, bulunduğunuz sektörde sizin için bir fırsat mıydı?
 - İş kurarken KOSGEB’in sunduğu yeni girişimci desteğini alıp almama konusunda yaşadığınız tereddüt ya da korkularınız oldu mu?
 - İş fikriniz ve iş planınız yeterli görüldükten sonra ödemeyi almak için beklediğiniz süre boyunca yaşadığınız sıkıntılar ne oldu?
 - Özel danışmanlık hizmetinden yararlandınız mı? Sizce özel danışmanlık hizmeti almadan da iş planı yazılıp işyeri açılabilir mi? Bu konuda yaşadığınız sıkıntılar nelerdir?

- Yeni girişimci destek sürecinde yapmak zorunda kaldığınız prosedür işlemler sizi zorladı mı? En çok hangi noktalarda zorlandınız?
- Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında verilen kredi miktarını kullandınız mı? Kullandıysanız ne gibi problemler yaşadınız kısaca anlatabilir misiniz?
 - Kredinin geri ödeme süreci hakkında ne düşünüyorsunuz?
 - Yeni Girişimci Destek Program'ından yararlanırken keşke destekten yararlanmasaydım ya da iyi ki destekten faydalandım dediğiniz noktalar nelerdir?
- Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında hangi fırsatlarla karşılaştınız ve bu fırsatları kullanabildiniz mi?
- Yeni Girişimci Destek Programı her girişimciye eşit fırsatlar sunuyor mu?

4.5. Verilerin Toplanması

Araştırma kapsamında görüşme formu hazırlandıktan sonra, KOSGEB'den destek alarak işyeri kurmuş olan bazı girişimciler araştırmacının yakın çevresinden öğrenilmiş ve telefonla iletişim kurularak randevu alınmıştır. Bu girişimcilerle görüşme yapıldıktan sonra kartopu örneklem metoduna göre diğer destek alan girişimciler öğrenilmiştir. Öğrenilen diğer girişimcilerin bazılarında randevu talep edilmeden gidilmiş ve işyerlerinde mülakat yapılmıştır. Bazılarında ise önceden telefonla randevu alınarak mülakata gidilmiştir. Araştırma verileri 2016-2018 yılları arasında KOSGEB'den destek alarak Düzce il merkezinde işyeri açan 11 girişimci ile yapılan mülakatlar sonucunda elde edilmiştir.

Mülakatlar, destek alan girişimcilerin istediği saat ve mekanlarda yapılmıştır. Sadece bir girişimci ile araştırmacının ve girişimcinin zaman ve mekanı uygun olmadığı için telefonda görüşülmüştür. Görüşmelere, araştırmacının amacını sağlayabilmek için kılık-kıyafete özen gösterilerek zamanında gidilmiş ve konuşma adabına dikkat edilmiştir. Görüşmeler, girişimcilerden izin istenerek ses kayıt cihazına kaydedilmiş ve gerektiğinde görüşme formuna not alınmıştır. Girişimcilerden sorulara istinâden net yanıtlar alınamadığı zamanlarda, sorular farklı şekillerde tekrar sorulmuştur.

4.6. Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen mülakatlara istinâden sağlanan veriler, betimsel analiz tekniği kullanılarak analiz edilmiştir. Bu analiz türünde, verilerin gruplandırılması ve özet haline getirilmesi sayesinde sonuca varılır. Sonuçta alınan veriler, belirlenmiş olan konulara göre özet çıkarılarak yorumlanır. Analiz verileri, araştırma kapsamındaki sorulara göre gruplandırılabilir. Ya da veri toplama süreçlerinde sağlanan ön bilgilere göre de şekillendirilebilmektedir. Ayrıca betimsel analizde, elde edilen verilerden ara ara alıntılara yer verilmesi, araştırmanın güvenilirliği açısından faydalı olabilmektedir. Böyle yapıldığı zaman, dikkat çekici görüşler de gösterilmiş olur (Coşkun vd., 2015: 324).

Araştırma kapsamında sağlanan verilere, sistematik bir şekilde yorum yaparak okuyucunun anlayabileceği ve isterse de kullanabileceği şekile sokarak ulaştırma betimsel analizin amacıdır. Bundan dolayı ulaşılan veriler, ilk olarak düzenli ve şeffaf bir şekilde betimlenir ve yorumlanarak açıklanmaktadır. Sonrasında neden-sonuç ilişkisi vurgulanarak bazı sonuçlara varılmaktadır. Bu sonuçların birleştirilmesi, yorumlanarak anlam katılması ve sonraki süreçler için tahminler yürütülmesi de, araştırmacının gerçekleştireceği analizlerin boyutlarıyla ilişkilendirilir. Buna istinâden betimsel analiz 4 (dört) aşamada ortaya çıkarılır;

Betimsel Analiz İçin Bir Çerçeve Oluşturulması: Söz konusu araştırmanın görüşmelerine ilişkin boyutlarından, kavramsal çerçevelerinden ya da araştırma sorularından başlanarak yapılmaktadır.

Tematik Çerçeveye Göre Verilerin İşlenmesi: Ortaya çıkarılan çerçevede sağlanan veriler yorumlanarak şekillendirilmektedir. Bundan dolayı verilerin tanımlama yapılmak için ayırt edilmesi, mantıklı bir düzenle birleştirilmesi sağlanmalıdır.

Bulguların Tanımlanması: İkinci bölümde hazırlanan verilere tanımlamalar yapılır. Eğer gerekli görülürse katılımcılarla yapılan görüşmelerden alıntılar yapılarak desteklenir. Bu aşamalarda tekrar etmemeye ve okuyucu tarafından net bir şekilde anlaşılır olmaya dikkat edilir. Düzenlenen veriler tanımlanarak, doğrudan

alıntılarla gerekli olan kısımlarda desteklenmektedir. Verilerin rahat anlaşılacağı ve okunulabileceği bir dille tanımlanması gerekmektedir. Ayrıca gereksiz tekrar yapılmamasına dikkat edilmesi önem arz etmektedir.

Bulguların Yorumlanması: Üçüncü bölümde tanımları yapılan verilerin, birbirleriyle bağlantısının yapılması ve aralarındaki bağın ortaya çıkarılması, okuyucuya bu bağın anlatılması ve anlam katılması bu aşamada yapılır. Tanımları yapılan verilerin kendi içlerinde ve farklı durumlar arasındaki neden-sonuç durumunun açıklanması ve bu durumların karşılaştırılması yapılan yorumun daha kaliteli olmasına etki edecektir (Yıldırım ve Şimşek, 2005: 224-225).

Bu çalışma kapsamında elde edilen araştırma verileri, betimsel analiz tekniği kullanılarak analiz edilmiştir. KOSGEB'den destek alarak işyeri kurmuş olan girişimcilerden sağlanan bulgular, araştırma soruları doğrultusunda yorum yapılarak özetlenmiştir. Betimsel Analiz tekniğinin bu çalışmada kullanılmasının temel amacı, görüşme yöntemi ile elde edilen verileri, sistematik bir düzene koyarak yorumlamak ve okuyucuya anlatmaktır. Bu sebeple elde edilen veriler, ilk önce düzenli bir şekilde betimlenmiş, sonra bu yapılan betimlemeler izah edilmiş ve yorum yapılarak belli sonuçlara ulaşılmıştır.

BÖLÜM 5

BULGULAR VE YORUM

Bu bölümde araştırmanın bulguları üzerinde incelemeler ve yorumlar yapılacaktır. “KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İşyeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar ve Karşılaştıkları Fırsatlar” konulu çalışma kapsamındaki bulgular; KOSGEB desteği alan girişimcilerin demografik bilgilerini, işletmeye âit bilgilerini ve araştırma kapsamında katılımcılara yöneltilen 11 soruyla ilgili araştırmacının düşünce ve değerlendirmelerini kapsamaktadır. Söz konusu araştırmada katılımcıların sorulara olan cevaplarının gizliliğine önem verilmesinden dolayı, her bir katılımcıya kod verilerek aktarılmıştır. 11 katılımcı ile görüşmeler yapılmış ve katılımcılara 1’den 11’e kadar “S1, S2...” şeklinde numara verilmiştir. Hangi girişimciye hangi numaranın verildiği araştırmacının bilgisi dahilindedir ve karışık bir şekilde kodlama yapılmıştır.

5.1. Katılımcılara Ait Demografik Bilgiler

Bu başlıkta KOSGEB’den destek alarak işyeri açmış olan girişimcilere âit demografik bilgiler yer almaktadır. Bu demografi bilgileri yaş, cinsiyet, eğitim durumu ve medeni durumu içermektedir. Buna istinâden araştırma kapsamında görüşülen 11 katılımcıya âit bilgiler Tablo 7’de yer almaktadır.

Tablo 7. Katılımcılara Âit Demografik Bilgiler

Katılımcılar	Cinsiyet	Yaş	Medeni Durum	Eğitim Durumu
S1	Erkek	32	Evli	Lisans
S2	Kadın	37	Evli	Lise
S3	Erkek	26	Bekâr	Lisans
S4	Erkek	37	Bekâr	Yüksek Lisans
S5	Erkek	38	Evli	İlkokul
S6	Kadın	33	Evli	Lisans
S7	Erkek	49	Evli	Lise
S8	Erkek	42	Evli	Lise

Tablo 7. (Devam) Katılımcılara Âit Demografik Bilgiler

S9	Erkek	31	Bekâr	Lisans
S10	Erkek	40	Evli	Lise
S11	Kadın	27	Evli	Lisans

Tablo 7 incelendiğinde görüşme yapılan 11 girişimciden 3'ünün kadın, 9'unun da erkek olduğu görülmektedir. Yaş aralığının ise 26 ile 49 yaş aralığında değiştiği; fakat çoğunluk olarak 27 yaş'ın üzerinde olduğu görülmektedir. Medeni durumları incelendiğinde ise 9 girişimcinin evli, 3 girişimcinin ise bekâr olduğu görülmektedir. Eğitim durumları incelendiğinde, 1 girişimcinin ilkokul, 4 girişimcinin lise, 5 girişimcinin lisans ve 1 girişimcinin de yüksek lisans mezunu olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

5.2. Katılımcıların Girişimcilik Fikirleri ve KOSGEB'den Nasıl Haberdar Olduklarına İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu başlığında, araştırma kapsamında görüşme yapılan girişimcilerin, girişimcilik fikirlerinin ilk kez nasıl oluştuğu ve bu aşamadan sonra eğitimler için KOSGEB'den nasıl haberdar olduklarına ilişkin görüşleri alınmıştır. Girişimcilerden sağlanan veriler Tablo 8'de detaylı olarak gösterilmiştir.

Tablo 8. Katılımcıların Girişimcilik Fikirleri ve KOSGEB'den Nasıl Haberdar Olduklarına İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Farklı kurumlarda iş deneyimlerim oldu, bu iş deneyimleri sürecinde kendi firmamı kurmam gerektiğini fark ettim. Girişimciliğin zaten ruhunda olan, kendi işini kurmak, başkasından emir almadan kendi kararlarını uygulayabilmek, risk alabilmek gibi özellikleri taşıdığımı fark ettim. Daha sonrasında içinde bulunduğum sektörle alakalı bir iş kurmam gerektiğini fark ettim. Bunun üzerine çalıştığım kurumdan ayrılarak kendi işimi kurma kararı aldım. -Aslında benim durumum diğer girişimcilerden biraz daha farklı olabilir. Yani KOSGEB desteği alan diğer girişimcilerden biraz daha farklı olabilir. Bunun da sebebi şu; ben zaten belediye personeli idim,

Tablo 8. (Devam) Katılımcıların Girişimcilik Fikirleri ve KOSGEB’den Nasıl Haberdar Olduklarına İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1 Devam	belediye personeli iken de bir yandan da Düzce Üniversitesinde, Girişimcilik bölümünde yüksek lisans yapıyordum. Dersleri tamamladığımızda zaten belge almayı hak ediyorduk. Yani bir konudaki, alandaki dersi tamamladığımızda ders saati üzerinden KOSGEB’den eğitim almış gibi oluyorduk. Dolayısıyla ben bu hakkı kazandıktan sonra belgemi üniversiteden aldım.
S2	İlk kez geçim sıkıntısından kaynaklı oluştu. Hani ne yapabiliriz, evin geçimi nasıl olacak, yapabilir miyim, yapamaz mıyım, KOSGEB’in kursuna katıldım. Ondan sonra zaten önce bir planımız vardı yapabilir miyiz diye sonradan da başladık o şekilde. -KOSGEB’e başvuru yapmıştım, mesaj geldi.
S3	Girişimcilik fikri zaten ben üniversiteye başlamadan beri vardı. Ufak tefek de olsa yapıyordum. KOSGEB’den eğitim aldım. -Çevremdekiler alıyordu, onlardan duyarak aldım.
S4	Bu devletin vermiş olduğu, yani KOSGEB’in vermiş olduğu limitin 30 binlerden 50 binlere yükseldiği süreçte, biraz daha cazip geldi, çünkü seramik atölyemin ortalama kuruluş rakamı 100 bindi, 50 binlik bir rakam da burada süspansede edebilecek bir rakam olarak gözüküyordu. Özel bir kurumdan eğitim aldım. - Basın-medya yoluyla haberdar oldum
S5	Girişimcilik bizde aileden gelen bir olgu, hep vardı. KOSGEB desteğinden, yakın çevreden, akrabalar ve arkadaşlardan haberim oldu
S6	Benim kardeşim halı yıkamada çalışıyordu. Kendi işletmesini açmayı hep istiyordu ama maddi durumu yoktu. Biz de kendisine bir işin ameliğini, hamallığını yapmadan kendi işinin patronu olamayacağı telkininde buldukça aynı işte 1 sene 1,5 sene çalıştı. Sonra işte dükkan açmaya karar verdim. Ondan sonra personel olarak yanımızda çalıştırmaya devam ediyoruz. İşin yönetiminde kendisi var zaten. Ben zaten fakülte zamanından beri böyle şeyleri takip ediyordum. Benim de işyeri açma fikrim vardı. Mali müşavirlik sınavlarına girdim olmayınca, işyeri açalım mı açmayalım mı muhabbeti yapıyorduk eşimle, o sırada da zaten araştırmalar yapıyordum.
S7	Bu kitap sektörünü çok önceden beri yapıyordum, sadece al-sat şeklinde yapıyordum. Daha sonra işte işler bir noktaya gelince, yeterli miktarda da sermayem yoktu. O anlamda ne yapabilirim diye düşündüğümde, KOSGEB’den faydalanmayı düşündüm. Ama bundan önce geçmişe yönelik 4 yıllık 5 yıllık tecrübem vardı işle alakalı. Zaten duyuyorduk, arkadaşlarımız da başvuruyordu. O anlamda zaten sağolsun onlar da yardımcı oldu. O şekilde başvurduk
S8	Yeni açılan Atatürk devlet hastanesinin başlangıcı itibari ile. Görsel basın, medya, sosyal medyadan
S9	Şöyle, ben zaten küçük yaştan itibaren ticarete meraklı bir insandım. Hani daha çocuk yaşlarda söyleyeyim yani 7-8 yaşlarında. Uzun süre turizmde çalıştım tezgahlar olarak. Üniversite eğitimimde özellikle yönetici olmak adına işletme bölümünden yana tercihlerimi kullandım...

Tablo 8. (Devam) Katılımcıların Girişimcilik Fikirleri ve KOSGEB’den Nasıl Haberdar Olduklarına İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S9 Devam	Çünkü hep kafamda kendi işim hayalim vardı.. Girişimcilik fikri bu şekilde oluştu bende. Zaten var olan bir şeydi. -KOSGEB’in desteğinden şöyle haberdar oldum ben. Üniversite 1. sınıftayken binasının önünden geçtim. O zamana kadar KOSGEB’in ne olduğuna dair hiçbir fikrim yoktu. Yine Türkiye’de başarıya ulaşmış sayısız girişimciden birisi olan yemekneredeyenir.com’un mevcut kurucusu aynı zamanda CEO’su. Benim üniversiteden sınıf arkadaşım. Bu arkadaş bana anlatmıştı. KOSGEB böyle bir kurum, işte bu şekilde destekler veriyor. Özellikle genç girişimcilere daha fazla imtiyaz tanınıyor daha fazla istihdam yaratması açısından diye. Onun sayesinde öğrendim. Daha sonrasında da medyadan aynı şekilde üniversite derslerinden bilgi sürekli güncel kaldı bende.
S10	Eski çalıştığım işyerinde patronumla sorun yaşamıyordum ama yeni bir müdür atadılar. Bu yeni müdürün işle ilgili politikalarından rahatsız olmaya başladığımda kendi işyerimi açmaya karar verdim. Mesai saatlerine müdahale etmeye başlamıştı, çalışanların üzerinde himaye kurmaya çalışıyordu. Bunlardan rahatsız olmaya başlamıştım. KOSGEB’in desteklerinden, şöyle bizim burada, zaten KOSGEB açıldı, binasını yaptı. Ben o ne anlama geliyor, neyin nesidir diye merak ettim. Tabelası yazıyordu orada. O şekilde gidip çalışanlarıyla tanıştık. Yoksa zaten benim televizyon, bilgisayar internet açıp da takip etme gibi bir şansım yoktu
S11	Şöyle, sonuçta zaten eğitimini aldığım bir sektöre giriş yapacaktım ve işim dolayısıyla biz zaten tamamen bireysel olarak kendimizi göstermeye yönelik bir eğitim alıyoruz. Bu durumda aslında benim girişimci olmamak gibi bir şansım da yoktu. Kendi tasarımlarımı yapabilmek, kendi mesleğimi elimden geldiği kadar en iyisini yapabilmek için zaten başlı başına bir girişimci olmam gerekiyordu. Ve bunu da kendi ayaklarımın üstünde, kendi ofisimi kurarak yapmalıydım. Yani doğal bir süreçte karar vermiş bulundum. Aslında arkadaş çevremden duydum açık konuşmak gerekirse. Üniversitede de sınıf arkadaşlarımdan duymuşluğum vardı ama o zaman araştırma gereği hissetmemiştim. Daha sonra tekrar arkadaş çevremde konuşulunca biraz araştırdım. Öylelikle katılma kararı aldım bu eğitimlere.

Araştırma kapsamında görüşmelere katılan 11 girişimcinin Tablo 8’deki görüşleri incelendiğinde, Girişimcilik fikirlerinin ilk ne zaman oluştuğuna ilişkin sorunun cevabında genellikle, *“Girişimciliğin aileden geldiği; Ufak yaşlarından beri ticaretle uğraştıkları ve Girişimcilik özelliklerinin kendilerinde doğuştan var olduğu”* gibi benzer ifadeler kullanılarak anlatılmıştır (S1, S3, S5, S7, S9).

Ayrıca, *“Geçim sıkıntısından dolayı girişimcilğe yönelme; Başka işyerinde işçi olarak çalışmaktansa kendi işinin patronu olma ve başka işyerinde yaşadıkları sıkıntılardan dolayı kendi işyerini kurma ihtiyacı”* gibi ifadelerle değinilmiştir (S2, S6, S10).

Bu ifadelere ek olarak, “*Aldığı eğitim sonucunda girişimci olmaktan başka bir seçeneği olmadığı; KOSGEB’in verdiği destek miktarının artması ve bir devlet kurumunun yeni inşaatı sonrasında iş fırsatları olmasından dolayı*” gibi ifadelerle açıklama yapılmıştır (S4, S8, S11).

Görüşmelerde sorulan, KOSGEB Desteğinden nasıl haberdar olduklarına ilişkin soruya girişimciler genellikle, “*Yakın akraba ve arkadaş çevrelerinden; Basın-yayın, medya, internet kaynaklarından; kendi araştırmaları sonucunda ve aldıkları eğitim kapsamında öğrendiklerinden.*” cevaplarını vermişlerdir.

5.3. KOSGEB Desteğinin Girişimciler İçin Fırsat Olup Olmadığına İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu maddesinde, katılımcılarla yapılan görüşmede, KOSGEB’ten aldıkları desteğin, onlar için sektörlerinde bir fırsat olup olmadığının nedenleri aranmış ve sağlanan görüşme metinleri Tablo 9’da detaylı olarak sunulmuştur.

Tablo 9. KOSGEB Desteğinin Girişimciler İçin Fırsat Olup Olmadığına İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Tabii ki, benim için önemli bir fırsattı. Ben bir de, aslında Düzce üniversitesinde bir yarışmaya katıldım ve yarışmadan birincilik ödülü aldım. Ödülü aldıktan sonra KOSGEB girişimcilik desteğinden faydalandım. Yani aslında 2 defa faydalanmış oldum. Birincisi ödül ile, işletmemi açmadan önce KOSGEB’den faydalandım. Daha sonrasında da KOSGEB Yeni Girişimci Desteğine iş planımı hazırlayarak başvuru yaptım ve oradan işletmemi kurdum. Tabii burda KOSGEB’den destek almış olmam daha öncesinde sermayemin yetersiz olması benim için büyük bir engeldi, KOSGEB’den almış olduğum destekle, rakiplerime karşı biraz daha avantajlı duruma geçmiş oldum.
S2	Evet, tabii ki. Benim için bu Düzce’de, üniversitede olduğu için fırsattı. İlk iki dürümcüydük zaten.
S3	Tabii, ben aldıktan 6-7 ay sonra kalktı bu destek.
S4	Tabii, fırsattı.
S5	Aslında fırsat sayılmazdı. Nasıl bir fırsat olabilir ki? KOSGEB başlarda “al bu parayı, ben sana destek verdim git kendine dükkan aç” demiyor ki. Ben risk aldım yine de, eşimden dostumdan arkadaşlarımdan borç para alıp kendime de güvendikten sonra borç parayı aldım, dükkanımı açtım. Sonradan KOSGEB’den gelen bana ekstra güç oldu. Yani KOSGEB’e güvenip de dükkanı açamadım maalesef.
S6	Hayır. KOSGEB destek vermeseydi de açacaktık dükkanı.

Tablo 9. (Devam) KOSGEB Desteğinin Girişimciler İçin Fırsat Olup Olmadığına İlişkin Bulgular

S7	E tabii ki. Yani çünkü sermayem yoktu. Hem demirbaş anlamında olsun; çünkü fotokopi makinasının ciddi bir maliyeti var, e raflar da ciddi bir maliyetti. Her ay kira yardımı benim için avantaj oldu.
S8	Fırsat değildi. Şöyle bir şey. KOSGEB'in şartları üzerine konuşmak gerekirse. Paran yoksa hiçbir işi açmaya başlama yani. Nakitin yoksa. KOSGEB onu verecek bunu verecek evrak isteyecek. E bunu alacak alım gücüm olduktan sonra senle zaten niye uğraşayım. He daha yüksek rakamlar verir o ayrı konu. 50 bin tl gibi bir rakam.
S9	Şöyle, fırsat değildi. Benim zaten bu işi kurarken belli bir sermayem vardı. KOSGEB benim için olmazsa olmaz değildi. Ama şimdi Türkiye şartlarında insan biraz sırtını dayayacağı bir güvence arıyor. Yani şimdi mantığında şu var KOSGEB'in, diyor ki benden destek talep edebilmen için, sizin devlete borcunuzun olmaması gerekiyor diyor. Yaş kapasitesinde olmamız gerekiyor, istihdam garantisi vermemiz gerekiyor. 3 yıl sürdürme garantisi vermemiz gerekiyor. Bu şartları sağlamamız gerekiyordu. Ben de sağladığının farkındaydım şartları tamamen havadan bir para beklentisi, harcamalarımın en azından bir kısmını amorti edebilmek adına, zaten gözümünden çıkarttığım rakamlardı benim. Ama fayda da gördüm, görmedim değil. Ama zor oldu tabii ki.
S10	Adı üstünde destekt. Çok güzel destekt, benim için destekt.
S11	Tabii ki, kesinlikle öyleydi. Sonuçta biraz sermayeniz olabilir fakat bir işyerini başlı başına kurmak oldukça zor. Hele ki mesleğine yeni başlamış insanlar için. Bizim sektörümüzde de hani, herhangi bir şey satmıyoruz. Bir hammadde, bir şey yapmıyoruz. Bizim işimiz biraz fikirle ama sonuçta bir ofis ortamına ihtiyacımız var ve bunun kurulması için kosgeb'in destekleri gerçekten çok çok büyük bir fırsattı bizim için.

Görüşmelere katılan ve Tablo 9'da detaylı olarak görüşleri yazan 11 girişimcilerin cevapları incelendiğinde, 7 girişimci KOSGEB desteğinin kendileri için bir fırsat olduğuna ilişkin cevaplarında genellikle, "***Sermayelerinin az olmasından dolayı, KOSGEB desteğinin bir fırsat olduğu; Üniversite'nin bulunması ve KOSGEB'in desteklemesi; Desteğin verilmesinin duracak olmasını fırsat olarak değerlendirmesi; Yine sermaye azlığı ve demirbaş yardımıyla dolayı fırsat olması.***" gibi ifadeler ile açıklamışlardır (S1, S2, S3, S4, S7, S10, S11).

Ayrıca KOSGEB'in desteğinin bir fırsat olmadığını 4 girişimci şu ifadelerle açıklamışlardır: "***KOSGEB desteği olmasa da girişimcilik yapabilecek sermayesinin olduğunu; KOSGEB, destek miktarını işyeri faaliyete geçtikten sonra verdiği için, mecburen borç alarak sermaye ediniminin olması gerektiği***" (S5, S6, S8, S9).

5.4. İş Kurma Aşamasında KOSGEB Desteğini Alıp Almama Konusunda Yaşanan Tereddüt ya da Korkulara İlişkin Bulgular

Araştırmaya ilişkin bu bölümde, girişimcilerin işyeri açmaya karar verdikleri aşamadan sonra KOSGEB desteğini alıp almama konusunda yaşadıkları tereddüt ya da korkulara ilişkin görüşmelerde verdikleri cevaplar Tablo 10’da detaylı bir şekilde gösterilmiştir.

Tablo 10. İş Kurma Aşamasında KOSGEB Desteğini Alıp Almama Konusunda Yaşanan Tereddüt ya da Korkulara İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Herhangi bir tereddüdüm olmadı çünkü bu hibe idi. Hibe olarak bunu aldım. Dolayısıyla benim için avantajlıydı. Sadece 3 yıl boyunca açtığımız işletmeyi kapatmama zorunluluğumuz vardı. Dolayısıyla işletmeyi kapatmak durumda kalırsam ne olur diye bir tereddüt yaşadım. Ama benim için atlatılmaz bir sorun değildi, şu an zaten 3 yılımı doldurdum. 3 yıl boyunca işletmemizi açık tuttuk ve KOSGEB’in kurallarına uygun bir şekilde ilerlemiş olduk
S2	Oldu, tedirgin oldum. Malum Türkiye’nin 15 temmuz olayından sonra alırmıyım, alamaz mıyım şansımı deneyeyim. Aldım, aldım. Alamazsam başımın çaresine bakıcam şeklinde oldu. Ama kenarda kendime güvendiğim oldu. Tek KOSGEB’e güvenip girişemedim. Çünkü bilemiyordum sürecin nasıl ilerleyeceğini.
S3	Şöyle bir şey, KOSGEB sana şöyle bir imkan da sunuyor; hani külfetli bir yerdeysen ve kiran da yüksekse ikinci bir değiştirme hakkı veriyor, dükkanın yerini. En kötü ihtimal, yerini değiştirirdim maliyetten kısırdım.
S4	Tabii oldu. Başvurduğum dönem, ekonomik krizin ülkemizde en yoğun yaşandığı dönemdi, süreçti. Dolar’ın 5 liralardan 8 liralara, 7 liralara fırladığı dönemdi, süreçti. En son hatta 50 binlik hibeye faydalananlardan birisiyim. 50 binlik hibenin de tekrardan 30 bin liraya düşeceği korkusu piyasayı sardı. Bu söylentiler olunca 50 binin hemen bir an önce kaçmasın alayım diye, hızlı bir şekilde aldım ama 50 bin maalesef o dönemde karşılaştığım bir boya, bir vida parası fiyatı %100 hemen hemen zam aldığı için bu 50 bin 25 bin lira gibi bir rakamla bana geri dönüşü oldu. 25 bini ben zaten nakit alıp geri kalan 25 bini de yüksek kira bedelim olduğu için kiradan yararlanmak istedim ilk 1 yılda. Şu an halen daha kira bedelimden %70inde faydalaniyorum. Onda da BAĞKUR kesintilerinden dolayı sıkıntı yaşıyorum. Onun da tamamını alamıyorum. O %70’in de %30’u BAĞKUR’a, %30’u bize kalıyor.
S5	Yoo herhangi bir tereddüdüm olmadı. Ben kendime güvenip başarılı olacağımı bildiğim için, kendi ekibimle beraber işe girip başarılı oldum. KOSGEB’den gelen bizim için ekstra oldu. Daha da güçlendirdi bizi açıkçası.
S6	Yaşamadım. Dediğim gibi hiç KOSGEB desteği olmasaydı da açacaktım zaten dükkanımı.
S7	Bir tereddüt yaşamadım.
S8	Yok olmadı, desteği alacağım kanaatindeydim zaten.

Tablo 10. (Devam) İş Kurma Aşamasında KOSGEB Desteğini Alıp Almama Konusunda Yaşanan Tereddüt ya da Korkulara İlişkin Bulgular

S9	Ya şöyle az önce bahsettiğim gibi, ben bir korku yaşamadım. Neden yaşamadım, zaten ben bu işe zaten gözümü karartmıştım. Hani olsa da omasa da, destek alsam da almasam da ben bu yola çıkmıştım bir kere. He aldığım için pişman mıyım, değilim. En azından devlet dairelerine olan borçlarım daha hafif.
S10	Tereddüt olayı şöyle, Allah bize nasip ettiyse bu iş olur dedik. İşimizin rast gideceğini ben tahmin ediyordum; çünkü ben devletime karşı iyi niyet besliyorum, devletimin yanındayım, iyi düşünürüm. Milliyetçi bir insanız, yani önce devlet olacak. İşte biz böyle yaklaştık. Allah da bizim işimizi rast getirir, devlet babamız da sırtını çevirmez diye düşündüm; çünkü bu işlerde kim ne kadar dürüst yaklaşırsa kapılar öyle açılıyor. Tereddüt tabi herkes gibi endişe yaşadım. Hani acaba mı? Olur mu olmaz mı? Tabii ki onu yaşadık.
S11	Şöyle, şu anlamda korkum oldu sadece: sonuçta başlangıç aşamasında projemizi yazıyoruz, işte jüriye giriyoruz. Bir hazırlık aşaması var, ister istemez bir zaman, efor sarf ediyoruz. Desteği alamama durumunda sadece bu kaybettiğim zaman için acaba üzülür müyüm diye tereddüt yaşadım sadece. Bunun dışında herhangi bir tereddüt ya da korku yaşamadım. Sadece alıp alamayacağım konusunda tereddütlerim olmuştu tabii ki.

Görüşme yapılan 11 girişimcinin Tablo 10'daki detaylı görüşleri doğrultusunda, İş kurarken KOSGEB'in sunduğu yeni girişimci desteğini alıp almama konusunda yaşadığınız tereddüt ya da korkularınız oldu mu sorusuna genel olarak, ***“Hibe aldığı için herhangi bir tereddüt ya da korku yaşamadığı; KOSGEB desteği karşısında, eğer işyeri sıkıntısı olursa değişiklik yapabilme imkanı sağlandığı için bir tereddüt ya da korku olmadığı; Özgüvenli olduğu ve herhangi olumsuz bir şey yaşayacağına inanmadığı, KOSGEB desteğinin ekstra bir kaynak olduğu, bütçesinin zaten KOSGEB'e göre ayarlamadığı”*** gibi ifadelerle herhangi bir tereddüt ya da korku yaşamadıklarına dâir cevap vermişlerdir (S1, S3, S5, S6, S7 S8, S9).

Ayrıca bazı girişimciler, ***“Maddi olarak tereddüt ya da korku değil ama destek onayı çıkmazsa kaybedeceği zaman konusunda tereddütleri ya da korkuları olduğunu; Ülkenin ekonomik durumundan dolayı destek çıkmama korkusu yaşadığı”*** şeklinde ifadelerle yaşadıkları tereddüt ve korkuları ifade etmişlerdir (S2, S4, S10, S11).

5.5. İş Planı Onaylandıktan Sonra KOSGEB Destek Ödemesi Alana Kadar Beklenen Sürede Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular

Bu başlık altında araştırmaya istinâden görüşme yapılan girişimcilerin iş fikri ve iş planı onaylandıktan sonra ödemeyi almak için bekledikleri süre boyunca yaşadıkları sıkıntılara ilişkin görüşleri alınmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 11’de detaylı olarak sunulmuştur.

Tablo 11. İş Planı Onaylandıktan Sonra KOSGEB Destek Ödemesi Alana Kadar Beklenen Sürede Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Tabii ilk etapta sermayenin azlığı bizim için büyük bir engeldi, ailemden destek aldım, kendi birikimlerimi kullandım. KOSGEB’den desteği alana kadar ki zamanı böylece değerlendirdim. Çünkü yeni kurulan bir işletmenin piyasada tanınması, işlerin gelmesi, tutunabilmesi biraz zaman alıyor. En az bir 6 ay, 1 sene kadar zaman alıyor. Bu süre zarfında, KOSGEB’den destekler gelene kadar ancak öz sermayemle ayakta kalabildim. Bu bizim için biraz sıkıntılı bir süreç oldu. Ama atlattık.
S2	Sıkıntı şöyle oldu KOSGEB’de, arada unutuldum, Kurul’a koyulmadım. Bilmiyorum ne oldu, ben telefonla devamlı peşine düştüm. 2 hatta 3 defa unutuldum, o yüzden uzun sürdü benimki. Ve ben KOSGEB son ücretini daha bu ay alabildim. Belki benim de bilmediklerim olabilir. Ben her sıkıntıya girerek, o yola çıktım. Sadece KOSGEB olacak diye beklemedim. Gelirse o bize destekte.
S3	Ya şöyle bir şey, önce biz KOSGEB’e güvenerek aldık, önce para veriyor şeklinde. Daha sonra yap, faturalarını getir ödeyelim dediler. O esnada bilmiyorduk, bilinçsiz bir şekilde. Hani biz karın ağrımız o oldu, zorlu bir süreç oldu. Aldıktan sonra da rahatladık
S4	Tabii, yani KOSGEB’e konu ile alakalı uzmanlarıma çok kez dönüş yaptım. Onlar da sağolsun ilgilendiler, ellerinden geldiğince yardımcı oldular. Bu konuda Düzce gerçekten benim beklentimin üzerinde geri dönüşler yaptı. Müdürü olsun, uzmanları olsun. Desteklerini her zaman hissettirdiler. Ancak içinde bulunduğumuz bir kriz dönemi de vardı. Biz de yatırımcı olarak bu sürecin farkındaydık. O yüzden herkes bir şekilde sıkıntılı bir dönem atlattığı için. Avantajları da kimse kimseyi sıkboğaz etmedi, o oldu. Ama ödemelerimde büyük sıkıntılar yaşadım. Son 3 ayda özellikle.
S5	Yoo herhangi bir sıkıntım olmadı. Hazırlıklıydım yani. Daha uzun bir zaman bekliyordum. Benim şansına 15 Temmuz olayları oldu, biraz daha uzayacak sandım ama kısa zamanda dönüş yapıldı yani. Ben de daha uzun sürede dönüş yapılacak zannettim ama biraz daha erken oldu.
S6	Valla milletten duyduğumuz ödemelerin çok geç olduğu, 3 ay sürüyor. 5 ay sürüyor. Ödenek çıkarması, bekledikleri zaman gelmediği falan. Ama benim şansına mıdır nedir bilmiyorum ama ben desteğimi hemen aldım. Sıkıntı yaşamadım
S7	Yaptığımız harcamaların ödemeleri noktasında tabii ki bazı sıkıntılar yaşadık ödemeler yapılmasıya kadar fakat bir şekilde üstesinden geldik.

Tablo 11. (Devam) İş Planı Onaylandıktan Sonra KOSGEB Destek Ödemesi Alana Kadar Beklenen Sürede Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular

S8	Ben sana bir şey söyleyeyim. Ticarethaneyi açtığın gün vergi mükellefi oluyorsun. Ticarethane işler, para kazanır vergisini ödersin. İşlemediği halde de sana vergi tahakkuk ediyor. KOSGEB'in vereceği para da devletin kasasına vergi olarak gitti.
S9	Şöyle, biz makine ekipman ağırlıklı destek aldık. Makinalarımın büyük kısmını kendi sermayemle almıştım. Yeni makinalar almam için de, almış olduğum makinaların bedellerinin KOSGEB tarafından bana beyan edilen tutarının ödenmesini bekliyordum. Benim büyümemi aslında yavaşlatmış oldu. Yani planladığımın dışında bir büyüme gerçekleştirdim. Yani 3 ayda büyümem gerekirken ben 1 senede büyüdüm. Burada da bürokratik engeller vardı. En başlıca sorun da Düzce KOSGEB'de çalışan personellerin alanlarında yeterli bilgiye sahip olmaması. Tamamen yanlış yönlendirmeler sonucu.
S10	Yaşadım. Biz önce firmaya, yani anahtar takımlarını aldığım firmaya ben parasını ödedim. Bu proforma fatura denilen faturayı kestik. KOSGEB'e hesap numarası verdik. Ödenek çıktığı zaman, yaklaşık 5-6 ay sonra gibi geri dönüşüm oldu. O sıralar devletimiz de ekonomik olarak sıkıntılar içindeydi. Devlet olarak, ülke olarak sıkıntılar çekiyorduk. Ama onun nazarında bize ödeme yaptılar. Biz esnafa dedik ki; kardeş biz böyle böyle destekten yararlanacağız inşaallah, KOSGEB onay verdi. Ürünleri sizden almak istiyoruz, bu para hemen gelmeyebilir, benim de nakit sıkıntım var, idare edebilir misiniz beni dedim. Dediler, ödemenizi yapmanız gerekiyor. Ondan sonra biz ürünleri verebiliriz dediler. Tabi bizim tanıdık esnaf komşularımız var, dediler ki biz bu delikanlıya kefiliz dediler. Tamam o zaman dediler, işte bize malzeme verdiler. Velhasıl kelimeler onlar bizi idare ettiler. Biz elimize geçen parayı zamanından önce ödedik. Hem bizim alışverişimizin devamı açıldı otomatik olarak, adam bizi tanımış oldu. 6 ay sonra benim param geldi, yani sanki parayı bir yere biriktirmişim de bulmuşum gibi geldi. Yani oyle güzel bir tatlı seda yaşadık. Ama sıkıntılar çektik.
S11	Tabii ki, tabii ki oldu. Hem başvuruların sayısı sebebiyle, evet hemen dönemiyorlar ödeme yapmak konusunda. Ben de yaklaşık, yanlış hatırlamıyorsam 6 ay kadar falan ödemeyi alamadım. O aşamada tabii ki, sektöre de yeni girdiğiniz için, iş alma konusunda da biraz sıkıntılar yaşadığımız için düzenli ödemelerde sorun yaşadım. Yani kira, faturalar gibi. O konuda biraz önceki birikimlerimi harcayarak ilerlemek zorunda kaldım, evet belli bir süre, özellikle düzenli ödemeler konusunda sıkıntı yaşadım. Düzenli giderlerim konusunda.

Araştırma kapsamında görüşme yapılan 11 katılımcının Tablo 11'deki detaylı görüşleri doğrultusunda, iş planı onaylandıktan sonra KOSGEB destek ödemesi alana kadar beklenen sürede yaşadığınız sıkıntılar oldu mu sorusuna 9 katılımcı *evet oldu*, 2 katılımcı da *hayır olmadı* cevabını vermiştir. Sıkıntı yaşayan katılımcılar genellikle, **“Öz sermayenin azlığı; KOSGEB'deki idari işlemlerin aksaklığı; KOSGEB ödemelerinin sonradan olması; Ülkenin ekonomik durumundan dolayı KOSGEB'in ödemeleri belirlenen zamandan geç yapması; Yeni açılan işyerinin**

piyasada bilinmemesinden dolayı iş yapamaması ve bu sürede yine vergi ödüyor olmasından dolayı yaşanan sıkıntılar.” gibi ifadelere değinmişlerdir (S1, S2, S3, S4, S7, S8, S9, S10, S11).

Yöneltilen soruya *sıkıntı yaşamadığını* belirten katılımcılar, “*Öz sermayesi olduğunu ve destek ödemesi gelene kadar geçen süreye kendini hazırladığını; KOSGEB ödemelerinin beklediğinden daha erken yapılmış olması.”* şeklinde açıklama yapmışlardır.

5.6. Özel Danışmanlık Hizmetinden Yararlanıp Yararlanmadığı, Özel Danışmanlık Hizmeti Almadan da İş Planı Yazılıp İşyeri Açılıp Açılmayacağı ve Bu Konuda Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde görüşme yapılan 11 katılımcıya, destek alma sürecinde özel danışmanlık hizmetinden yararlanıp yararlanmadığı, özel danışmanlık hizmeti alınmadan da iş planı hazırlanarak işyeri açılıp açılmayacağı ve bu konuda yaşadıkları sıkıntılar sorulmuş olup katılımcıların detaylı görüşleri Tablo 12’de sunulmuştur.

Tablo 12. Özel Danışmanlık Hizmetinden Yararlanıp Yararlanmadığı, Özel Danışmanlık Hizmeti Almadan da İş Planı Yazılıp İşyeri Açılıp Açılmayacağı ve Bu Konuda Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Zaten danışmanlık vermek üzere kurulan bir işletmeyiz. Kendi danışmanlığımızı yapmış olduk böylece. Kesinlikle yazılamaz diyemem tabii ki aslında danışmanlık hizmeti alınmadan da yapılabilecek bir format, zaten eğitimleri de veriliyor. Fakat bizim kültürel bir yapımız, herhalde kültürel bir yapı olduğu için böyle olsa gerek, insanlar biraz daha birinden destek almak, işlerini en azından muhasebeciye devreder gibi, hani benim evraklarımı takip etsin ya da bir avukata teslim eder gibi takip etsin zihniyetinde oluyor. Bu noktada eğer bu zihniyetteyse insanlar, işlerini birine profesyonel hizmet alıp takip ettirmesi daha olumlu olabilir.
S2	Yararlanmadım. İş planı oluşturma çeşitli örneklerle baktım, kendi işimle karşılaştırdım. Yani zor olmadı benim için. Mantıken bir şeyler yapmaya çalıştım, onu da kabul ettiler.
S3	Hayır. Bilinçsizsin, bilmiyorsun. Sürekli, KOSGEB’e yani 15-20 kere gittiğim oldu. Bilmiyorsun, sonuçta hani bir plan yapıyorsun, projeyi kendin hazırlıyorsun. Bunu yapan firmalar, şirketler var ama bir miktar istiyor senden, 2000-2500 tl gibi bir para istiyorlar. Ben bunu kendim yaptım, bu ücreti vermemek için.

Tablo 12. (Devam) Özel Danışmanlık Hizmetinden Yararlanıp Yararlanmadığı, Özel Danışmanlık Hizmeti Almadan da İş Planı Yazılıp İşyeri Açılıp Açılmayacağı ve Bu Konuda Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular

S4	Yani, uzman olmaması durumunda çok zor. Uzmansız sizin işinizin, alanınızın dışında bir işse gerçekten ders çalışır gibi her gece oturup sisteme girip, nereden ne yükleniyor vs. bilmek gerekiyor. Tamam teknoloji çağındayız bir şekilde aklımız eriyor bunları yapmaya lakin 150-200 bin hibeli bir işyeri açtığımızda gerçekten kafanızda KOSGEB'in dışında yapmanız gereken çok fazla iş var ve o işi kendi başınıza yapmanız o anda sizin diğer işlerinizdeki enerjinizi bir şekilde düşürüyor.
S5	Danışmanlık hizmeti aldım. Bilseydim bu kadar kolay olduğunu almazdım. Aslında hani danışmanlık hizmeti almadan yapanlar bence daha başarılı olur. Çünkü karıştırdıkça, sordukça bilgisayarda en azından bir şeyler öğreniyorlar yani. Danışmana verdiği zaman nasılsa danışman yapıyor benim hiçbir şey karışmama gerek yok diyor. Bir şey de öğrenmemiş oluyor ama. Tabii ki açılabilir. Çok basit. Hiç de zor değil. İnternet ve bilgisayar kullanmasını bilen biri için çok basit. Kendi başvurusunu yapabilir bir insan.
S6	Evet yararlandım. Yok. Yapamazdım. Çünkü iki tane çocuk var. Bilgisayarı çok iyi bilen biri değilim. Bunu yapamıyordum, danışmanlık hizmeti gibi bir şey olmasaydı bence KOSGEB böyle bir hizmet yapardı.
S7	Danışmanlıktan faydalanmadım, kendim yürüttüm. Danışmanlık almadan da yapılabilir. Onunla ilgili KOSGEB'den de bana yardımcı oldular. O anlamda zaten kurslara da gitmiştim. Nizami olarak bütün kurslara katıldım. Çok bir zorluk yaşamadım. Çünkü ben gerçekten hemen açacağım için o anlamda hazırdım.
S8	Danışmanlıktan yararlanmadım. Yok yok hiçbir sıkıntı yaşamadım
S9	Yararlandım evet. Yapabilirdim. Üniversitedeyken benim özellikle ağırlık verdiğim alan, özellikle ben de mesela seçmeli ders olarak hep girişimcilik derslerini tercih ederdim. Yani şimdi girişimcilik derslerinde daha ağırlıklı olarak bu tarz devlet desteklerinden bilgiler veriliyor. Bu desteklerin nasıl temin edileceğinden, yani aslında ben marka projelerini de hazırlamayı çok iyi bilirim, KOSGEB projelerini de hazırlamayı çok iyi bilirim. Sadece benim amacım şuydu. Danışmanlık şirketinin tecrübelerinden faydalanmak. Faydalandım kötü olmadı benim için, çok iyi oldu. Çünkü bu süreçler zaman alan süreçler, yani benim o zamanlarda zaten işletmemi kurmuş olduğum için fazla vakit ayıramıyordum. Bu konuda bana çok büyük desteği oldu. Kendi işime odaklandım. Ben sadece kontrol aşamasını sağladım bu sürecin
S10	Özel danışmanlıktan faydalanmadım. Hatta özel danışmanlıklara para yedirmeye gerek yok, zor bir şey değil. Verilen eğitimlerde her şey anlatılıyor.
S11	Evet özel danışmanlık hizmetinden faydalandım. Evet yapılabilirdi, yani mümkün. Çok çok zor bir süreç olduğunu düşünmüyorum; fakat bu süre içerisinde hem iş yapıyorsanız, yani halihazırda çalışıyorsanız ya da bu tarz konulara biraz uzaksanız; ki ben uzaktım açıkçası. Desteği alıp almama konusunda da az önce söylediğim gibi çekincelerim olduğu için daha güvenli bir ele hani projemi teslim etmek ya da onun danışmanlığında bunu yapmak beni rahatlatmıştı. Bu açıdan tercih ettim. Ama danışmanlık hizmeti alınmadan da bence yapılabilir.

Araştırma kapsamında görüşme yapılan 11 katılımcının Tablo 12’de verilen detaylı ifadeleri doğrultusunda, görüşmeler sırasında özel danışmanlık hizmetinden faydalandığını söyleyen katılımcı sayısı 5; faydalanmadığını söyleyen katılımcı sayısı da 6’dır. Faydalanmayanlardan 1 katılımcı ise kendisinin özel danışmanlık yaptığını ifade etmiştir. Ayrıca “Özel danışmanlık hizmeti almadan da iş planı yazılıp işyeri açılabilir mi?” sorusuna 9 katılımcı *evet*, 2 katılımcı ise *hayır* yanıtını vermiştir.

Görüşmelerde katılımcılara yöneltilen “Özel danışmanlık hizmeti almadan da iş planı yazılıp işyeri açılabilir mi?” sorusuna *evet* cevabı veren katılımcılar genellikle, “*Zaten KOSGEB tarafından eğitimlerin verildiği; Daha önceden yapılmış örnekler incelenerek yapılabileceği; Bilgisayar ve internet kullanmasını bilen birinin rahatlıkla yapabileceği; Üniversite’de girişimcilik eğitimi aldığından dolayı yapılabileceği; Özel danışmanlık hizmetlerine para verilmemesi gerektiği.*” ifadelerini kullanmıştır (S1, S2, S3, S5, S7, S8, S9, S10, S11). Aynı soruya *hayır* cevabı veren katılımcılar ise, “*Bu süreçte iş ve işyeri ile ilgili yapılması gereken çok iş olduğundan dolayı iş planı hazırlamanın yapılamayacağı; Bilgisayar bilgisinin olmaması ve çocukların bakımından dolayı bu planın hazırlanamayacağı.*” gibi ifadelere değinmiştir (S4, S6).

Özel danışmanlıktan faydalanan ve faydalanmayan katılımcılar bu süreçte yaşadıkları sıkıntılara ilişkin genellikle, “*Fazla bigileri olmadığı için KOSGEB’e çok gidip gelmek zorunda kalmaları; KOSGEB’deki idari işlemlerde dosyanın işleme koyulmasının unutulması; İş planı hazırlanırken doldurulması gereken şablonlar, bilgisayarda yapılan işlemlerin zaman alması.*” ifadelerini kullanmıştır.

5.7. KOSGEB Destek Sürecinde Yapmak Zorunda Olunan Prosedür İşlemlerin Zorlayıp Zorlamadığı ve Bu Konuda Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde görüşme yapılan 11 katılımcıya KOSGEB destek sürecinde yapmak zorunda olunan prosedür işlemlerin kendilerini zorlayıp zorlamadığı ve bu konuda yaşanan sıkıntıların ne olduğu sorulmuş ve katılımcıların görüşmelerde vermiş olduğu cevaplar Tablo 13’de detaylı olarak gösterilmiştir.

Tablo 13. KOSGEB Destek Sürecinde Yapmak Zorunda Olunan Prosedür İşlemlerin Zorlayıp Zorlamadığı ve Bu Konuda Yaşanılan Sıkıntılara İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Prosedür anlamında, evet biraz fazla evrak işlemleri devreye giriyordu. İşte bizim evrağımızı teslim ettikten sonra, SGK borcu yoktur, Bağkur borcu yoktur, vergi borcu yoktur gibi evraklar alınması gerekiyordu. Ama son dönemde KOSGEB'in yeni uygulamalarında e-devlet ile entegre çalışmaya başladı. Artık son dönemlerde biraz daha rahatlamıştı. Evrak prosedür işleri biraz daha kolaylaştı. Ama ilk etapta daha zordu. Destekten ilk faydalandığım dönemlerde zorlandım; ama son dönemlerde, şu an güncel haliyle daha kolay.
S2	Evet. Evrak, faturası, bilmediğim için. Yani bilseydim ben sadece kira personel yardımı alırdım. O bana yeterdi çünkü benim kiram yüksek.
S3	Tabii, zorladı. Benim de fatura konularım vardı. Hatta faturayı gittik bankadan kapatma falan yaptırıldı, hani faturayı tamamen almak için. Faturam benim elimde değildi normalde. İstanbul'a git-gel şeklinde uğraştım.
S4	Yok, hayır. Hızlı bir şekilde hallettim ben, evraklarımı, resmi vs. işlerimi. Sıkıntı yaşamadım.
S5	Hiç de zor değil. İnternet ve bilgisayar kullanmasını bilen biri için çok basit
S6	Hayır. Prosedürler konusunda bir sıkıntı yaşamadım.
S7	Onunla ilgili KOSGEB'den de bana yardımcı oldular. O anlamda zaten kurslara da gitmiştim. Nizami olarak bütün kurslara katıldım. Çok bir zorluk yaşamadım. Çünkü ben gerçekten hemen açacağım için o anlamda hazırdım
S8	Yok yok hiçbir sıkıntı yaşamadım.
S9	Şöyle, işletmeler proforma fatura vermekten kaçınıyorlar. Çünkü proforma fatura alıp işte bunu bir yerlerde onaylatıp buna ödeme çıkartıp malı temin etme işine pek yanaşmak istemiyor. Özellikle benim sektörümde bulunan hemen hemen bütün materyaller ithal materyaller ve döviz endeksli. Şimdi bana ıslak imzalı, kaşeli bir proforma verdiğin zaman ben 6 ay içerisinde bu proformadaki fiyat üzerinden bu mamülü teslim alma hakkına sahibim. Ama işletmeler dövizle alım sağladığı için, döviz sürekli yerinde durmayan bir yatırım aracı olduğundan, fiyatlar sürekli değiştiği için proforma bulmakta zorlandım. Bu tarz problemler yaşadım. Onun haricinde KOSGEB'in kendisinin bana verdiği bilgilerde, mesela faturalar hazırlanırken kdv hariç bedelleriyle iş planına yazmamızı istediler. Kdv hariç hazırladım, birçok firmadan talep aldım, yaklaşık ben 50 firmadan ayrı ayrı teklifler topladım farklı makinalar için. En uygunlarını aslında seçtim ben, fizibilite sağladım bunun için. Kdv hariç, ıslak imzalı olmadığı için tekrar bu süreci baştan almak zorunda kaldım. Yani yanlış bilgilendirmeler sonucu prosedürden dolayı çok problem yaşadım.
S10	Beni en çok zorlayan. KOSGEB'in projeyi hazırlarken, hazırlama esnasındaki doldurulması gereken şablonlar, bilgisayarda yapılan işlemler falan... O prosedürler beni yordu. Zaman alan şeyler nihayetinde.
S11	Çok değil ama KOSGEB'in beni mecbur bıraktığı bazı durumlar oldu. Ticaret Odası üyeliği gibi, işte bazı birkaç prosedürler gibi. Evet bunlar hem maddi anlamda hem de yorucu bir süreç olması açısından evet biraz etkiledi. Bunların hâlâ sıkıntısını çekiyorum. Birkaç sizi zorunlu tuttuğu durum oldu en azından benim sektörüm için. Evet bu konuda birazcık zorlandım açıkçası.

Araştırma kapsamında görüşme yapılan 11 katılımcının Tablo 13'de verilen detaylı ifadeleri doğrultusunda, görüşmeler sırasında "KOSGEB destek sürecinde

yapmak zorunda olduğunuz prosedür işlemler sizi zorladı mı?” sorusuna 6 katılımcı *evet*, 5 katılımcı ise *hayır* yanıtını vermiştir.

Görüşmelerde katılımcılara yöneltilen “KOSGEB destek sürecinde yapmak zorunda olduğunuz prosedür işlemler sizi zorladı mı?” sorusuna *evet* cevabı veren katılımcılar yaşadıkları sıkıntılar ile ilgili genellikle, “*Devlet kurumlarından alınması gereken SGK, BAĞKUR, Vergi borcu yoktur gibi evrakların temin edilmesi; Faturaların hazırlanması ve fatura hazırlanması sürecinde fatura alınan işletmelerin proforma fatura vermeye yanaşmaması; TSO gibi kurumlara üye olmayı mecbur kılması.*” ifadelerine değinmiştir (S1, S2, S3, S9, S10, S11). Aynı soruya hayır cevabı veren katılımcılar ise “*KOSGEB çalışanlarının kendilerine yardımcı olduğunu; Alınan eğitimlerin faydalı olduğunu.*” ifade etmişlerdir (S4, S5, S6, S7, S8).

5.8. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Verilen Kredi Miktarının Kullanılıp Kullanılmadığı ve Kullanıldıysa Yaşanılan Problemlere İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu kısmında, görüşmeye katılan 11 katılımcıya KOSGEB destek programı kapsamında verilen kredi miktarının kullanılıp kullanılmadığı ve kullanıldıysa yaşanan problemlerin ne olduğu sorulmuş ve katılımcıların verdiği cevaplar Tablo 14’de detaylı olarak gösterilmiştir.

Tablo 14. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Verilen Kredi Miktarının Kullanılıp Kullanılmadığı ve Kullanıldıysa Yaşanılan Problemlere İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Kredi kullanmadım. Hibe kısmından faydalandım.
S2	Kredi almadım. Kredi için çok evrak istiyorlar.
S3	Hayır.
S4	Hayır, kullanmadım.
S5	Hayır krediyi kullanmadım.
S6	Kullanmadım.
S7	Kullanmadım. Sadece hibe aldım.
S8	Evet kullandım. Makine teçhizat alımında kullandık, geri ödemelerine de başladık. 2-3 taksitini de ödedik. Yok yok yaşamadık. Ya bize belli alacağımız belli, makine teçhizat belli... A gösterip B almadık. Zaten onlar a gösterip b almaya da müsaade etmiyorlar. Gelip kontrol ediyorlar. Çünkü daha önceden bunun sıkıntılarını yaşamışlar.
S9	Hayır kullanmadım.
S10	Hayır kredi kullanmadım, hibe aldım.
S11	Kredi kullanmadım. Hibeden faydalandım.

Araştırma kapsamında görüşme yapılan 11 katılımcının Tablo 14’de verilen detaylı ifadeleri doğrultusunda, görüşmeler sırasında “KOSGEB destek programı kapsamında verilen kredi miktarını kullandınız mı?” sorusuna 1 katılımcı *evet* (S8), 10 katılımcı ise *hayır* yanıtını vermiştir.

Görüşmelerde katılımcılara yöneltilen “KOSGEB destek programı kapsamında verilen kredi miktarını kullandınız mı?” sorusuna *evet* cevabı veren katılımcı (S8), “Yaşadığımız problemler nelerdir?” sorusuna ise, “***Bir problem yaşamadığımı, zaten krediyi kullanacağı yerin belli olduğunu***” ifadelerini kullanmıştır.

5.9. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Verilen Kredinin Geri Ödeme Sürecine İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu kısmında, görüşmeye katılan 11 katılımcıdan sadece 1 tanesi (S8) KOSGEB destek programı kapsamında verilen kredi miktarını kullandığı için, verilen kredinin geri ödeme süreci hakkında ne düşündüğü sorulmuş ve katılımcının verdiği cevaplar Tablo 15’de detaylı olarak gösterilmiştir.

Tablo 15. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Verilen Kredinin Geri Ödeme Sürecine İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S8	Yani, normal şartlarda ödenebilecek zaman dilimleri ama içinde bulunduğumuz ekonomik sıkıntı, işsizlik birbirine zincirleme geliyor. Hangi birine yetişicen, vergiye mi yetişicen, sigorta-bağkur primine mi elektriğine mi? Ürün alıyorsun, işliyorsun, ürün satıyorsun. Toptancıya ayrı borcun var kira borcun var, eleman çalıştırıyorsun. Ekonomik sıkıntı işsizlik de şey yapınca ne oldu yetişemiyor. Yetişemeyince ne oluyor geriden geliyoruz.

Görüşmede katılımcı S8’e yöneltilen “KOSGEB destek programı kapsamında verilen kredi miktarının geri ödeme süreci hakkında ne düşünüyorsunuz?” sorusuna ilişkin, “***Normal şartlarda geri ödeme süresinin iyi olduğu fakat ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durumun ve ödenmesi gereken diğer işyeri giderlerinin, geri ödeme sürecini olumsuz etkilediği***” ifadelerine değinmiştir.

5.10. KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı'ndan Yararlanan Katılımcıların “Keşke Destekten Yararlanmasaydım” ya da “İyi Ki Faydalandım” Dediği Noktalara İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde görüşme yapılan 11 katılımcıya KOSGEB destek programından yararlanırken “Keşke destekten yararlanmasaydım” ya da “iyi ki faydalandım” dediğiniz noktalar nelerdir diye sorulmuş ve katılımcıların görüşmelerde vermiş olduğu cevaplar Tablo 16’da detaylı olarak gösterilmiştir.

Tablo 16. KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı'ndan Yararlanan Katılımcıların “Keşke Destekten Yararlanmasaydım” ya da “İyi Ki Faydalandım” Dediği Noktalara İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Keşke destekten faydalanmasaydım demedim. Fakat daha önceki sorularda belirttiğim gibi KOSGEB’in desteği bizi bu noktada rahatlattı. İşimizin kurulum aşamasında özellikle yeni kurulan bir işletme için yaptığın harcamaların bir kısmının geri dönüyor olması, en azından piyasada tutunabilme aşamasında gelene kadar bizim işlerimizi kolaylattı. Bize olumlu yönde dönüş oldu. İyi ki demiş olabiliriz.
S2	İyi ki. Bizim yaramızı kapattı. Eşimizin, dostumuzun kimsenin veremeyeceği desteği verdi. Tabi hiç inkar edilmeyecek bir şey yani.
S3	Ya tabii, iyi ki de yararlanmışım. Ya sonuçta şöyle bir şey, yaptığımız ticarete şu var; sürekli vergi ödüyorsun, yüksek vergi ödüyorsun. Zaten paranın yarısı gibi bir meblası vergiye gitti. Şu an zaten paradan da bir şey anlayamadık gibi bir şey. Hani girmeseydik hepten daha da kötü olacaktı, rahatlattı. İyi ki de almışız.
S4	İyi ki yararlanmışım, tabii ki dedim. Keşke’deki şeyim de hibenin şu anda 200 bine çıkmış olması, 50 binlik bir hibeden yararlanmışken şu an ekonomik krizden dolayı 30 bin liraya düşecek dedikleri KOSGEB hibesi 200 bin liraya kadar yükseldi. Burada keşke dedim, keşke biraz daha bekleseydim, keşke acele etmeseydim dedim. Çünkü 50 bin liralık sermayem vardı bu işe başlarken. 50 bini KOSGEB 100 bin liraya kafamda tamamladım. Arkasından gelen kriz zaten işi 130 bin liraya yükseltti. Keza arkasında da faizli borçlandığım için borçlarımın faizleri anaparamı geçti. Maalesef. 200 bin liralık yatırım, elimde olan 50 bin lira KOSGEB’e, cebimde olan 50 bin liralık nakitle olabildi. Geri kalan da maalesef kendi öz kaynaklarımdan zarar ederek yararlandım. Yani 120 bin liralık bir dairenin 95 bin liraya kadar düşen bir, hani de motive eden şeylerle karşılaştım ama evet iyi ki böyle bir yer açtım. Ama keşke şu anda KOSGEB bana gelip dese ki 1 yıl süre sonunda sana daha nasıl destek olabilirim. Şu anda nakit akışında sana 15-20 bin liralık faizsiz 3 ay ötemeli bir kampanya vs. referans oluruz demesi. Evet iyi ki ben açmışım dememe sebep olur. Ufak kontaklar var.
S5	Keşke yararlanmasaydım diyecek bir şey yok. Çünkü ekstra güç oldu benim için. İnkâr edilemez yani.
S6	İyi ki yararlanmışım. Benim zaten sermayem hazırды. KOSGEB desteği de ekstra bir güç oldu.

Tablo 16. (Devam) KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı'ndan Yararlanan Katılımcıların “Keşke Destekten Yararlanmasaydım” ya da “İyi Ki Faydalandım” Dediği Noktalara İlişkin Bulgular

S7	İyi ki yararlanmışım dedim. Ama şunu söyleyeyim, desteklemekten faydalanmak o kadar da kolay değil. Hiçbir şekilde sigorta borcun, her ay biz de borcu yokturu muhasebecimizden alıp veriyorduk. Şimdi sigorta, bağkur, işletmeyle ilgili çalışanların bir lira borcu yoktur... Bana bu disiplin getirdi aslında. Bu şekilde, bundan sonra da aynı şekilde devam ediyorum. İş disiplini getirdi.
S8	İyi ki almışım değil. İlk etapta işin heyecanıyla atladık şey yaptık. Yani İşi hibe kısmında bıraksaydık kafi olurmuş yani. Bulaşmasaydık iyiydi. He Allah işimizi gücümüzü arttırır biraz ivme kazanırsak öderiz. Yani sonuçta faizsiz bir şey, verdi-aldı. Sen de karşılığında mal aldın, ödeyeceksin onu. Ama iş olursa ödenir.
S9	Ya bu konuda aslında böyle çok iyi yaptım da demiyorum, keşke yapmasaydım da demiyorum. Ama ben KOSGEB'e harcadığım mesaiyi işime harcasaydım daha iyi olacaktı. KOSGEB işini düzgün yapsaydı aslında çok iyi bir sistemdi bu. Çok memnun kalacağım bir sistemdi benim. yani mesela ondan sonrasında ben ayrıyeten tekrar ürün geliştirme destekleri için filan birkaç girişimde bulundum ama ne zaman iş planı yazmaya bilgisayarın başına otursam aklıma yaşadığım o prosedür sıkıntıları, haftalarım, günlerim gelince vazgeçtim. Dedim ki ben bu işte zaten kendim başarılı olabilirim. Yani KOSGEB'e ihtiyaç duymuyorum dedim.
S10	Keşke yararlanmasaydım diye hiç söylemedim. Ya zaten ben bundan yararlanmak için, devletin bir imkanı var faydalanalım dedik. Ayrıca işe başlarken sermayem de kısıtlı olduğu için mecburen faydalanmak istedik. Yani iyi ki destekten faydalandım diyorum.
S11	Yani, düzenli ödeme alınamama gibi durumlarda evet bazen biraz pişmanlıklarım oldu. Ama şu an artık destekle benim bağım bitti. Geri dönüp baktığımda sonuç olarak hani bana ekstradan verilmiş bir meblağ var burada söz konusu. Benim hani bir çalışma karşılığında değil de, bana verilmiş bir hibe var. Dönüp baktığımda ben şu an iyi ki almışım diyorum, ne olursa olsun. Sadece şunun bilincinde olmak lazım hani, bu insanlar size bu parayı vericez, harcayın demiyorlar. Yani aslında biz işimizi yapmaya devam edeceğiz, bunu da yanımızda ekstra destek olarak görüp devam edersek çok da sorun yok. Yani o yüzden dönüp baktığımda ben hâlâ iyi ki almışım diyorum.

Araştırma kapsamında görüşme yapılan 11 katılımcının Tablo 16'da verilen detaylı ifadeleri doğrultusunda, görüşmeler sırasında “KOSGEB destek programından yararlanırken “Keşke destekten yararlanmasaydım” ya da “iyi ki faydalandım” dediğiniz noktalar nelerdir?” sorusuna 8 katılımcı *iyi ki faydalandım*; 1 katılımcı (S9) *iyi ki faydalandım ya da keşke yararlanmasaydım diyemiyorum*; 1 katılımcı (S8) desteğin hibe kısmına *iyi ki faydalandım* kredi kısmına *keşke*

yararlanmasaydım ve 1 katılımcı (S4) ise hem iyi ki faydalandım hem de keşke yararlanmasaydım demiştir.

Görüşmelerde katılımcılara yöneltilen “KOSGEB destek programından yararlanırken “Keşke destekten yararlanmasaydım” ya da “iyi ki faydalandım” dediğiniz noktalar nelerdir?” sorusuna *iyi ki faydalandım* cevabı veren katılımcılar genellikle, “**Hibe ve geri ödemesiz olduğu için ekstra güç kattığını; Öz sermayesinin az olmasından dolayı ek kaynak olduğu; Öz sermayeye destek olması yanında hibe alınabilmesi noktasında gerekli olan şartların yapılmasının iş disiplini de sağladığını; Vergilerin çok olması ve eğer destek olmasaydı bu vergileri karşılayamayacağını; Yakın çevreden alınamayak olan meblağı KOSGEB’in karşılıksız vermesi**” gibi ifadelere değinmişlerdir.

Ayrıca katılımcı S9, “**KOSGEB’e fazla zaman ayırdığını, bu zamanı işe ayırsaydı daha faydalı olacağını; Prosedür işlemleri konusunda yaşadığı sıkıntıları; KOSGEB olmadan da işyerinin devamını sağlayabileceğini.**” ifadeleriyle *keşke yararlanmasaydım* noktasına vurgu yaparken, “**Tamamen geri ödemesiz bir para beklentisi, harcamalarımın en azından bir kısmını amorti edebilmek adına... (Bknz. Tablo 9); He aldığım için pişman mıyım, değilim. En azından devlet dairelerine olan borçlarım daha hafif (Bknz Tablo 10).**” ifadeleriyle de *iyi ki faydalandım* noktasına vurgu yaparak kararsızlığını belirtmiştir.

Katılımcı S8, “**Hibe kısmının destek olduğunu, geri ödemeler konusunda sıkıntı yaşandığı için kredi almamasının daha doğru olduğunu.**” ifadeleriyle desteğin hibe kısmına *iyi ki faydalandım*, kredi kısmına *keşke yararlanmasaydım* demiştir.

Katılımcı S4, “**Aldığı hibenin kendisine destek olduğunu; keşke kısmında ise, sonradan artan KOSGEB destek miktarından yararlanamaması, acele etmeyerek bunu beklemesi gerektiği.**” ifadeleriyle hem *iyi ki faydalandım* hem de *keşke yararlanmasaydım* demiştir.

5.11. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Karşılaşılan Fırsatlara İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde görüşme yapılan 11 katılımcıya Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında hangi fırsatlarla karşılaştıkları ve bu fırsatları nasıl kullandıkları sorularak cevaplar alınmıştır. Katılımcıların görüşmelerde vermiş oldukları cevaplar Tablo 17’de detaylı olarak gösterilmiştir.

Tablo 17. KOSGEB Destek Programı Kapsamında Karşılaşılan Fırsatlara İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Bizim için iyi ki dediğimiz kısımlar. Karşılaştığımız fırsatlar. Zaten belli bir format vardı o format çerçevesinde haklarımızı kullandık ve KOSGEB’den desteğimizi aldık.
S2	Hayır, karşılaşmadım.
S3	Yok, KOSGEB’in bize tek yararı maddi destekti. Ekstra bir fırsat olmadı.
S4	Yok da, insanlarda oluşturduğu bir intiba var. Sonuçta ben firnımı da gidip ben keş para, nakit para ile almadım. KOSGEB’den hibe alıyorum bu parayı zamanla ödeyeceğim. Peyderpey ödeyerek aldım. KOSGEB’in buradaki şeyi, insanlarda oluşturduğu algıdır. Dükkan sahibinin bana burayı vermesi, 3 ay kira ödemememe rağmen beni idare etmesi. Bir şekilde KOSGEB’in bir şeyi var. Bu adam KOSGEB’den bu parayı alacak, böyle bir dönemde yatırım yapıyor. Amma velakin dediğim gibi şu anda KOSGEB’den ödemelerimizi almakta bile ben 3 ay geriden gelen ödemelerimi almaya çalışıyorum. 3 aydan 3 aya anca yatabiliyor. O süreçte bir BAĞKUR’unuz doluyor zaten 2-3 bin lira aldığınız 2 bin lira oraya gidiyor. Yani maalesef şey olarak sistem bir üst seviyede yükseliyor. Evet fabrika, yatırım daha büyük çaplı bir iş yaptığınızda daha büyük rakamlarla daha profesyonel şeyler ortaya çıkabiliyor. Ama şu anki şartlar ve şeyler doğrultusunda maalesef beni tatmin etmiyor.
S5	Hayır karşılaşmadım.
S6	Olmadı. Ben zaten her şeyimi hazırlamıştım. KOSGEB’den aldığım destek sadece sonradan elimi rahatlattı
S7	Yok. Ekstra bir fırsat olmadı.
S8	Hayır yok.
S9	Şöyle, genellikle benim teklif topladığım firmaların KOSGEB’le alacağını duyduğu zaman, verdikleri tepki şu: eğer KOSGEB’le alacaksanız bizimle kesinlikle pazarlık etmeyin. Çünkü biz hangi faturayı kesersek, onlar o faturayı ödeyecekler. Aslında değerlendirseydim fırsattı benim için. Çünkü makina direkt benim kapıma gelecekti gerisi artık KOSGEB’le satıcı arasındaydı. Ama mağduriyet yaşanmaması için hep ben önce parasını ödedim sonra tahsil ettim KOSGEB’den. Zaten biraz da beni yoran bu oldu.
S10	Yok karşılaşmadım. Zaten KOSGEB’in desteği ne zaman ödeyeceği belli olmuyordu. Bir belirsizlik vardı
S11	Yani ben aslında KOSGEB’in demirbaş için ayrılan bütçesinden sadece mobilya almış oldum. Bi proforma fatura falan gibi durumlarda yardımcı olabileceklerini söylediler açıkçası. Yani bunu bir fırsat olarak kabul edebiliriz o zaman. Yani KOSGEB’den alıyorum dediğim zaman evet biraz daha ılımlı yaklaştılar.

Araştırma kapsamında görüşme yapılan 11 katılımcının Tablo 17’de verilen detaylı ifadeleri doğrultusunda, görüşmeler sırasında sorulan “KOSGEB destek programı kapsamında hangi fırsatlarla karşılaştınız ve bu fırsatları kullanabildiiz mi?” sorusuna 9 katılımcı *hayır* (S2, S3, S4, S5, S6, S7, S8, S9, S10), 2 katılımcı da *evet* (S1, S11) demiştir.

Görüşmelerde katılımcılara yöneltilen “KOSGEB destek programı kapsamında hangi fırsatlarla karşılaştınız ve bu fırsatları kullanabildiiz mi?” sorusuna *evet* cevabı veren katılımcılar ifadelerinde, “***KOSGEB desteği ile demirbaş alımı yapıldığında, faturalar konusunda satıcıların pozitif davranması; Yeni kurulan işletmenin zorluğu baz alındığında, KOSGEB’in verdiği desteğin kendilerini rahatlattığı ve bunu fırsat olarak değerlendirebileceği.***” konularına değinmişlerdir.

Görüşmelerde *hayır* cevabı veren katılımcılar ise ifadelerinde, “***KOSGEB ödemelerinin ne zaman olacağını belli olmaması; Bazı makine-teçhizat satıcılarının, ödemeleri KOSGEB’in yapacağını duyduğunda etik dışı davranma sebepleri; Ekstra bir fırsat sunmadığı, sadece destek olduğu; Herhangi bir fırsatla karşılaşmadığı fakat KOSGEB desteği ile işyeri açıldığı öğrenilince, satıcılar tarafından ödeme zamanı konusunda yardımcı olunması.***” gibi konulardan bahsetmişlerdir.

5.12. Yeni Girişimci Destek Programı’nın Her Girişimciye Eşit Fırsat Sunup Sunmadığına İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde görüşme yapılan 11 katılımcıya “Yeni Girişimci Destek Programı her girişimciye eşit fırsatlar sunuyor mu?” sorusu sorularak cevaplar alınmıştır. Katılımcıların görüşmelerde vermiş oldukları cevaplar Tablo 18’de detaylı olarak gösterilmiştir.

Tablo 18. Yeni Girişimci Destek Programı'nın Her Girişimciye Eşit Fırsat Sunup Sunmadığına İlişkin Bulgular

Katılımcı	Katılımcı Görüşleri
S1	Şöyle ki, aslında sektörden sektöre değişiyor. KOSGEB'in verdiği destekler, özellikle yeni kurulanlar için, şu anda farklılık arz ediyor. Üretime dayalı olanlar daha öncelikli oldu, hizmet sektöründekiler için bir avantajı kalmadı
S2	Evet. (Aynı sektörde olan komşu işletmenin de eşit şartlarda destekten faydalandığını ifade etti)
S3	Benim zamanımda sunuyordu; ama şu an artık sunmuyor.
S4	Yani üreticiye eşit fırsat sunmuyor. Çünkü Ben üretici olarak hammadde ihtiyacım var, elektriğe ihtiyacım var, suya ihtiyacım var. Üretim ve hammaddeyle iş yapabilecek bir KOSGEB desteği almış projeye devletin de en azından elektrik vergisi, su vergisi, hammadde vergisi gibi vergilerde en azından %50lik muafiyet tanınması, bu işi daha heyecanlı daha sürükleyici hale getirecek. Belki şu an devlet KOSGEB'in yaptığını, KOSGEB devletin yapmak istediğini masaya yatırıp çözüm ortağı olmuş durumda değil maalesef. Birbirlerinden habersiz gibi gidiyorlar çünkü devlet beni KOSGEB'e bağlı bir işyeri olarak imalat atölyesi ve normal dükkandan alınan vergileri alması, biz sanat atölyesi olmasına rağmen bu vergileri halen alıyor olması burada bir gözetimsizlik bir kopukluk var. Bunu benim dile getirmem tabii ki gerekiyor bu işlerin bu çarkın bu sürecin problemleri açıkları bunlar lakin bu işin ta başında yazılırken bu şekilde yazılması ve yatırımcıyı içeri çekmesi gerekiyor. Yoksa benim aylık 1750 lira elektriğim geliyor ben bu elektrifiği 1750'yi %15 kdv ile ödüyorum. Yandaki adam da... Ama ben üretiyorum, sıfırdan bir çamuru, bir paket kili heykel hale getirip sanata, işte izleyiciye, insanların beğenisine sunuyorum. Aradaki fark bu. Ama bu farkı hissedemiyoruz kesinlikle. Mobilyacıya da olmalı evet marangozhanedir ama benim burada su olmazsa, kil pişmezse, toprak şekil almazsa buradan iş çıkmaz. Ama bir mobilya atölyesiyle bile aynı şeyde tutmaması lazım. Hele hele KOSGEB'in destek verdiği yeni bir yatırımcıyı aynı vergiye tabi tutmaması lazım.
S5	Tabii ki de eşit.
S6	Aynı şartları sağlıyor.
S7	E tabii ki yani. Fırsat anlamında işte, önemli olan. İşletme giderlerine verdiği para aynı. Benim kullanacağım bilgisayar sistemi lisanslı, fotokopi yani diğerlerinde de ona göre malzeme alıyorlar yani. Eşit yani.
S8	Bize biraz daha fazla. Meslek ayırt etmek istemiyorum ama kuruyemişçi açan, kuaför açan veyahut da bir tekstil atölyesi açan. Hiçbiri birbirine bir değil, eşit olmuyor. Ya şimdi kuaför açanla tekstil atölyesi açan bir mi. Onun makinesi 300-400 bin lira. Eşit değil.

Tablo 18. (Devam) Yeni Girişimci Destek Programı'nın Her Girişimciye Eşit Fırsat Sunup Sunmadığına İlişkin Bulgular

S9	Değil. Kesinlikle değil. Neden diye sorarsanız. Ben mesela yeni bir ürün geliştirmiştim. Benim de en temelde aldığım eğitimlerden birisidir. Bir mamul piyasaya sürersiniz, bu mamul önce duyulur, sonra keşfedilir, sonra denenir, olgunlaşma noktasına gelir, herkes bu ürünü temin etmek ister ve yavaş yavaş aynı süreç tersine işlemeye başlar; ürün piyasadan yok olur. Yani şu an benim ürünüm yavaş yavaş piyasada doyma noktasına ulaştı. Çünkü muadillerim çıkmaya başladı, rakiplerim arttı. Haliyle benim işlerim yavaşlamaya başladı. Ürünüm artık piyasada çok tercih edilen bir ürün haline gelmemeye başladı. Şimdi, bunu göremedi KOSGEB. Benim sadece, duyulmamış bir ürün koyduğum için ortaya, kuruldan onaylandı. Ama eşit olduğunu zannetmiyorum. Çünkü ben eğer peyzaj alanında bir desteğe başvurmuş olsaydım kesinlikle bana denilecek şey buydu, Düzce'de bu işi yapan insan çok fazla var, sana da ihtiyaç duymuyoruz. Ben o an, orada karar değiştirdim. Hani kurul karşısındaki cevaplarımı ben çıkanlara göre
S10	Bize eşit fırsat sunuyor yalnız benim burada rahatsız olduğum bir konu var. Mesela ya gerçekten ülke ekonomisine katkı sağlayıp döngü yapacak esnaflara verilmesi lazım. Mesela pastacı, kurabiyeci, kuaför (gerçi kuaför belki olabilir çünkü el sanatlarıyla ilgili.) ama adam mantıcı açacak, dekora para veriyor. Hayır kardeşim, senin ürününü satman için tamam yerinin güzel olması lazım ama bence gerçekten ülke ekonomisine doğrudan katkı yapan işletmelere verilmesi lazım.
S11	Evet bence kesinlikle sunuyor. Kesinlikle buna katılıyorum yani.

Araştırma kapsamında görüşme yapılan 11 katılımcının Tablo 18'de verilen detaylı ifadeleri doğrultusunda, görüşmeler sırasında sorulan “Yeni Girişimci Destek Programı her girişimciye eşit fırsatlar sunuyor mu?” sorusuna 5 katılımcı *hayır* (S1, S3, S4, S8, S9), 6 katılımcı da *evet* (S2, S5, S6, S7, S10, S11) demiştir.

Görüşmeler sırasında katılımcılara yöneltilen “Yeni Girişimci Destek Programı her girişimciye eşit fırsatlar sunuyor mu?” sorusuna *hayır* cevabı veren katılımcılar ifadelerinde, “***Her sektöre aynı olmadığını; Üretim işletmesi ile hizmet işletmesinin farklı olması gerektiğini; Yeni kurulan işletme ile eski işletmelerin vergilerde farklı olması gerektiğini; Değişik sektörlerdeki makine-teçhizat maliyetlerinin arasında yüksek farklar olduğu, bu yüzden aynı desteği alan iki işletmeye eşit fırsat sunmadığı.***” gibi konulara değinmişlerdir.

Aynı soruya *evet* cevabı veren katılımcılar genellikle, “***Her sektör için eşit olduğunu fakat ülke ekonomisine destek olacak işletmelerin seçilmesi gerektiğini; İşletme giderleri için verilen paranın herkes için aynı olduğu; Aynı sektörde olan işletmelere eşit fırsat sağladığını.***” ifadelerine değinmişlerdir.



BÖLÜM 6

SONUÇ VE ÖNERİLER

KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İşyeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar ve Karşılaştıkları Fırsatlar konulu bu tezin son bölümünde, araştırma kapsamında yapılan çalışmaya âit sonuçlar ve bu sonuçlara ilişkin önerilere yer verilmiştir.

6.1. Sonuçlar

Bu araştırmada KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programından yararlanarak işyeri açmış olan girişimcilerin; girişimci olmaya karar verme aşamalarından başlanarak KOSGEB'den ve verdiği destekten nasıl haberdar oldukları, aldıkları destek sürecinde hangi sıkıntıları yaşadıkları ve hangi fırsatlarla karşılaştıkları öğrenilmiştir. Çalışmanın bundan sonra desteğe başvuru yapacak kişilere rehber olması düşünülerek, destek veren kurumun varsa eksikliklerini gösterme, girişimcilerin isteklerini yansıtmaya açısından detaylı verilerle değerlendirme yapılmıştır. Çalışma Düzce ili merkezinde KOSGEB desteğini alarak işyeri açmış ve faaliyetini sürdüren 11 girişimci ile yarı-yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak yapılmış ve görüşme esnasında 11 soru yöneltilmiştir. Girişimciler ile yapılan derinlemesine mülakat sonunda elde edilen bulgular aşağıda yer almıştır.

Araştırma sonuçlarına göre, kartopu örnekleme yöntemiyle ulaşılan 11 girişimcinin çoğunluğu erkektir. Düzce ili merkez ilçesi açısından kadın girişimci sayısı az olmakla birlikte, teşvik edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca 11 girişimcinin 8 tanesi evli, 3 tanesi bekârdır. Buna istinâden araştırmaya katılan girişimcilerin çoğunluğunun evli olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Araştırmaya katılan girişimcilerin yaşlarının 26 ilâ 49 yaş arasında olduğu görülmüş, çoğunluğun 30 yaş üzeri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç Düzce il merkezinde genç yaşlarda girişimde bulunan kişi sayısının az olduğunu göstermektedir. Girişimcilerin eğitim durumlarına bakıldığında, 5 lisans, 1 yüksek lisans, 4 lise ve 1 ilkokul mezunu

olduğu görülmektedir. Genel olarak bakıldığında çoğunluğu lisans ve üzeri mezuniyet durumu olan girişimcileden oluşmaktadır.

Yeni Girişimci Destek Programından yararlanan girişimcilerle gerçekleştirilen görüşmeler nihayetinde, çoğunluğun girişimciliğe atılmasındaki temel sebep aileden gelen bir gelenekle birlikte girişimci özelliklerin doğuştan taşınıyor olması sonucuna ulaşılmıştır. Başvuru süreçlerinde birçok problemin yaşandığı görülmüştür. Genel olarak bakıldığında girişimciler; başvuru sürecindeki prosedürlerden, iş planı hazırlama aşamasındaki ayrıntılardan, fatura teminindeki detaylardan, banka işlemlerinden, devlet kurumlarından alınması gereken evrakların çokluğundan şikayet etmiş, bu işlemler sebebiyle kendi iş ve işyerleriyle yeteri kadar ilgilenemediklerini ifade etmişlerdir. Ayrıca bazı girişimciler sırf bu detaylarla uğraşıp zaman kaybetmemek için ve her ne kadar eğitim almış olsalar da “bir uzmanın, işi bilen” gözetiminde bu işleri yapma isteğiyle özel danışmanlık hizmeti veren şirketlerden ücretle yardım almışlardır. Bazı girişimciler KOSGEB çalışanlarının bilgi yönünden eksik olduğu için sıkıntılar yaşadıklarını, bazı girişimciler de idari olarak işlerin düzgün yapılmayarak unutulması sonucunda kurula giremediğinden ve alması gereken desteği geç almasından şikayet etmiştir. Görüşme yapılan girişimcilerin büyük bir çoğunluğu KOSGEB tarafından sağlanan destek ödemelerinin zamanında yapılmamasından dolayı çok sıkıntı çektiklerini de ifade etmişlerdir. Ayrıca girişimciler destek limitinin azlığından, destek kapsamının geniş olmamasından, daha fazla vergi indirimi olması gerektiğinden ve sektöre göre destek verilmesi gerekliliğinden bahsederek sıkıntılarını anlatmışlardır.

6.2. Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlara İlişkin Sonuçlar

KOSGEB’in Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında destek alan girişimciler bu süreçte çeşitli sorunlar yaşamışlardır. Yaşanılan sorunlara ilişkin sonuçlar 6 madde olarak açıklanmıştır.

6.2.1. KOSGEB'in Destek Programından Nasıl Haberdar Olunduğuna İlişkin Sonuçlar

Destek Programından yararlanan girişimciler, bu destekten farklı şekillerde haberdar olmaları yanısıra çoğunluğu yakın akraba, arkadaş çevresinden duyarak, basın-yayın, internet kaynaklarından görerek bu desteğe başvuru yapmıştır. Bazı girişimciler sermaye azlığından dolayı kaynak araştırmaları sonucu, bazıları ise aldıkları lisans eğitimi süresinde KOSGEB'den haberdar olduğunu ifade etmiştir. Görüşme yapılan girişimcilerin çoğunluğunun yakın çevresinden duyarak ve birçoğunun da ihtiyaçlarına binâen araştırma yaparak KOSGEB desteğinden haberdar olması, KOSGEB reklamlarının yeterince yapılmadığı sonucuna ulaştırmıştır. “... Katılımcıların yarısından fazlası KOSGEB eğitimlerini ailesinden ya da yakın çevresinden duymuştur. Buradan da anlaşıldığı üzere KOSGEB'in vermiş olduğu eğitimler ve destekler ile alakalı haberler ve reklamların ihtiyaç sahiplerine yeterince ulaşabilir olduğunu söylemek zor görünmektedir.” (Onay, 2013). 2013'de Onay tarafından yapılan çalışmada da aynı bulgulara ulaşılmış olması; aradan geçen 6 yılda bu konu hakkındaki problemlerin devam ediyor olduğunu ve hâlâ desteğin çok fazla kişi tarafından bilinmediğini ifade etmektedir. Bahsedilen konular dikkate alındığında desteğin daha çok kişiye duyurulması konusunda etkin çalışmaların yapılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

6.2.2. KOSGEB Desteğini Alıp Almama Konusunda Yaşanan Tereddüt ya da Korkulara İlişkin Sonuçlar

Bazı girişimcilerde desteğin çıkmaması durumunda zaman kaybı yaşayacağı korkusu ya da tereddütü olsa da girişimciler destek alma konusunda herhangi bir tereddüt ya da korku yaşamamıştır. Aldıkları desteğin hibe olup geri ödemesinin olmaması ve öz sermayesi işyeri açmaya yeten girişimciler de, KOSGEB'ten destek alıp almama konusunda bir tereddüt ya da korku yaşamamıştır.

Araştırma kapsamında girişimcilerin desteği alma konusunda herhangi bir tereddüt ya da korku yaşamadıkları görülmüş olup Solmaz (2014) ve Ürper (2017) tarafından gerçekleştirilen benzer çalışmalarda girişimcilerin desteğe ön yargılı

yaklaştıkları, destek şartlarını sağlama noktasında korku yaşadıkları ve KOSGEB'in desteği ödemeyeceği konusunda önyargıları olduğu görülmektedir. 2014 ve 2017 yıllarındaki bu çalışmalardan sonra 2019 yılındaki bu araştırmada farklı sonucun çıkması, KOSGEB tarafından destek şartlarının iyileştirilmesine ve zaman içinde girişimcilere verilen desteklerin artmasından dolayı kişilerin KOSGEB algısındaki değişimin etkili olduğu düşünülmektedir.

6.2.3. Destek Ödemesini Alma Sürecine İlişkin Sonuçlar

Girişimciler, iş fikirleri ve iş planları yeterli görüldükten sonra, ödemeyi almak için bekledikleri süre zarfında sıkıntı yaşamışlardır. Girişimcilerin destek kapsamında sadece hibe kısmına yöneldikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu konuda, kurulun belli aralıklarla yapılmasından dolayı yaşanan zaman kaybı ve buna ek olarak idari işlemler olarak kurula evrakların girmesinin unutulması durumunda girişimciler ekstra sıkıntılar yaşamıştır. Genel olarak öz sermaye azlığı ve KOSGEB'in onaylanan destek miktarını geç vermesi ya da ödemelerin sarkmasından dolayı girişimciler zorlanmıştır. Yeni kurulan işletmelerin, piyasada tanınmıyor oluşları ve buna istinâden iş yapamayıp gelir elde edememeleri; fakat sabit giderlerinin her ay ödenmeye devam etmesi ve KOSGEB'in ödemelerindeki aksaklıktan dolayı yaşanan sıkıntılar girişimcileri zor duruma düşürmüştür. Bu konuda KOSGEB'in desteği fatura karşılığında, yani girişimci ödemesini yaptıktan sonra veriyor olması ve KOSGEB'in destek ödemesini taahhüt ettiği tarihten daha geç yapıyor olması en büyük sorunlar olmuştur. Çünkü o süreçte girişimci ödemelerini öz sermayesinden yapmak durumunda kalmıştır. Bunlara ek olarak, üretici olan girişimciler destek kapsamında hammaddeye özel desteğin ya da vergi indirimi olmamasından da şikayet etmiştir.

Literatürdeki benzer diğer çalışmalar olan Onay (2013), Yılmaz (2015) ve Ürper (2017) tarafından yapılan araştırma sonuçlarında da girişimcilerin, KOSGEB tarafından yapılan ödemelerin aksamasından, gecikmesinden ya da eksik ödenmesinden dolayı sorunlar yaşadıkları görülmektedir.

6.2.4. Özel Danışmanlık ve İş Planı Hazırlama Konularına İlişkin Sonuçlar

Girişimcilerin çoğu özel danışmanlık hizmetinden faydalanmamıştır. Eğer düzenli bir şekilde takip edilirse girişimcilik eğitimlerinin yeterli olduğu, bilgisayar ve internet bilgisi olan kişilerin rahatlıkla bu işlemleri yapabileceği ifadeleri dikkate alındığında özel danışmanlık almadan da iş planı hazırlanıp işyeri açılacağı sonucuna ulaşılmıştır. Özel danışmanlığa başvuran girişimciler, bu işleri kendilerinin de yapabileceğini; fakat plan hazırlamada ayrıntının çok olmasından dolayı zaman kaybetmemek ve kendi işleriyle ilgilenmek istemeleri amacıyla uzman, bilen birine gitme ihtiyacı hissettiklerini ifade etmiştir. Ürper'in (2017) çalışmasında da özel danışmanlıkla ilgili "Özel danışmanlık hizmetinden sırf bilen biri işlerimizi hal etsin, dosyada eksik olmasın, zaman kaybı yaşamayalım detaylarla biz uğraşmayalım diye de yararlanıldığı gözlemlenmiştir." ifadelerinden anlaşıldığı gibi girişimciler iş planı hazırlama sürecinde fazla zaman kaybetmemek, asıl işlerine daha fazla vakit ayırabilmek ve yaşanabilecek herhangi bir sıkıntıyı deneyimli kişilerin çözmesi amacıyla özel danışmanlığa başvuru yapabilmektedir.

6.2.5. Destek Sürecindeki Prosedür İşlemlere İlişkin Sonuçlar

Destek programı sürecinde girişimcilerin yapmak zorunda olduğu prosedür işlemlerin ayrıntılı, karışık ve çok fazla olması girişimciler için sorun olmuştur. Çeşitli devlet kurumlarından alınması gereken borçsuzluk belgeleri, bazı kurumlara zorunlu üye olunması gerekliliği bu sorunlardan bazılarıdır. En çok sıkıntı yaşanan konulardan birisi ise proforma fatura karşılığı ödeme yapılması zorunluluğu karşısında girişimcilerin ürün aldığı firmaların bu konuda yardımcı olmaya yanaşmamasıdır. Literatürde yapılan bazı çalışmalarda da bu konu hakkında benzer sorunlar olduğu görülmektedir. Örneğin Yılmaz (2015) çalışmasında "İşletme kurarken gerekli prosedürlerin hafifletilmesi ve prosesin daha etkin hale getirilmesi bu sorunun çözümüne büyük katkı sağlayacaktır." önerilerinde bulunurken, başka bir çalışmada ise Onay (2013) "Mali yönden elinde birikmiş parası olarak KOSGEB'in hibe desteğine başvuran kadınlar ise prosedür işlerinin çok yavaş işlediğini, evraklarla ve kişilere çok vakit kayb ettiklerini belirtmişlerdir. Bu ağır işleyen prosedür işlerinden ve proje aşamasında girişimci adayına yaşatılan sıkıntılı kabul sürecinden dolayı katılımcıların yarısı başvurusu onaylanmadan her şeyi yarıda

bırakıp gitmeyi düşündüğünü ifade etmiştir.” cümleleriyle yine prosedürler ile ilgili sıkıntıları ifade etmiştir. Bu çalışma, Onay (2013) ve Yılmaz (2015) çalışmaları göz önüne alındığında, farklı yıllarda yapılmış olmalarına rağmen destek sürecindeki prosedür işlemlerine ilişkin sorunların devam ettiği anlaşılmaktadır.

6.2.6. Girişimcilerin Destekten Faydalandıktan Sonraki Düşüncelerine İlişkin Sonuçlar

Girişimcilerin destekten faydalanmaktan memnun oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Desteğin sadece hibe kısmını almaları, yani geri ödemesiz destek almış olmaları bu memnuniyete etki etmiştir. Girişimcilerin *“iyi ki destekten faydalandım”* şeklindeki ifadeleri; öz sermayelerine olan ekstra katkıdan, işyeri kirasından, çalışanların ücretleri konusundaki ödemelerden dolayı memnun olduklarını göstermiştir. Hammade kullanarak üretim yapan işletmeler için, mevcut desteğin kapsamının ve destek miktarının üst limitinin artırılması gerektiğine vurgu yapılmıştır.

6.3. Karşılaşılan Fırsatlara İlişkin Sonuçlar

Yeni Girişimci Destek Programı'nın, girişimciler için fırsat olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Destekten yararlanan girişimcilerin çoğunun öz sermayesi, işyeri açarken yapılan masrafları ve işyeri faaliyete girdikten sonraki sabit giderleri karşılamaya yetecek seviyede değildir. Girişimciler özellikle bu sebepten dolayı desteğin kendileri için bir fırsat olduğunu belirtmişlerdir. Demirbaş alımlarında, çalışanların maaşları, dükkan kirası ve vergi indirimleri konusunda girişimcileri rahatlatıldığı, ekstra destek olduğu belirtilmiştir. Birçok girişimci, yeni kurulan işyeri olduklarını ve piyasada tutunma aşamasına gelene kadar çok sıkıntı çektiklerini belirterek; KOSGEB desteği olmasa işyeri faaliyetini sürdürebilmelerinin çok zor olacağını ifade etmiştir.

Yeni Girişimci Destek Programı'ndan faydalananın, girişimcilere ekstra bir fırsat sunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Demirbaş alımı ve kira anlaşmaları yapılırken, KOSGEB desteğiyle alındığı belirtildiğinde ödemeler konusunda bir kolaylık gösterilse de bu durum girişimci için ekstra bir fırsat olmamaktadır. KOSGEB desteğiyle yapılan demirbaş alımlarında proforma fatura hazırlanması ve

ödemelerin KOSGEB tarafından yapılacak olmasından dolayı, demirbaşı satan işletmelerin etik dışı davranarak ürün fiyatlarını normalinden daha yüksek tutması, girişimciler için bir sıkıntı oluşturmaya da devlet bütçesine zarar verebilir.

Yeni Girişimci Destek Programı, verilen destek miktarı göz önüne alındığında aynı sektörde olan girişimcilere eşit fırsatlar sunmaktadır. Farklı sektördeki girişimciler için aynı şey söylenememektedir. Çünkü imalat atölyesi olan bir girişimcinin; demirbaş maliyeti, hammadde ihtiyacı, sabit giderleri, hizmet sektöründeki girişimciyle farklıdır ve üretimini devam ettirebilmesi için daha fazla desteğe ihtiyaç duymaktadır.

6.4. Öneriler

Bu araştırma sonucunda elde edilen veriler kapsamında KOSGEB'in Yeni Girişimci Destek Programı'nın girişimcilere sağladığı desteğin, girişimci işletmelere ve kamuya daha etkin sonuçlar vermesi hususunda bulgular ortaya çıkarılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre KOSGEB'e ve araştırmacılara aşağıdaki önerilerde bulunulmuştur:

6.4.1. KOSGEB'e Öneriler

Görüşme yapılan girişimcilerin çoğunluğu destek programına âit yönetmeliği anlamakta zorlandıklarını, bürokratik işlemlerin kendileri için büyük bir sıkıntı olduğunu ve zaman kaybı oluşturduğunu ifade etmişlerdir. Bu sorunların ortadan kaldırılması ya da azaltılması için yönetmeliğin sadeleştirilerek daha anlaşılabilir düzeye çekilmesi ve girişimcilerin uğraşmak zorunda oldukları bürokratik süreçlerin azaltılması iki taraf için de faydalı olacaktır.

Araştırma kapsamında karşılaşılan en önemli bulgulardan birisi de girişimcilerin öz sermayesinin az olmasından dolayı destek kapsamının genişletilmesini istemeleridir. Buna istinâden girişimcilere işletme sermayesi desteğinin verilmesi çok önemli bir adım olabilecektir.

Başka bir husus da; destek almaya hak kazanan işletmeler, destek ödemelerini zamanında alamadıkları için büyük sıkıntılar yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Bu

durumun yaşanmaması için KOSGEB'in, iş planı onaylanarak destek almaya hak kazanan girişimcilerin bütçesini ilgili birimlerin hesaplarına aktarıp girişimci ödeme yapılmasını istediğinde, ödemeye ilişkin herhangi bir engel de bulunmuyorsa destek ödemesinin yapılması sağlanabilir.

Aynı zamanda girişimcilerle yapılan görüşmelerde öne çıkan bulgulardan bir tanesi de, verilen desteklerin sektörlere göre değerlendirilerek üst limitinin artması yönündedir. Sektörlere göre ihtiyaç duyulan destek miktarları değiştiği için, destek üst limitleri sektörel bazda düzenlenebilir. Özellikle hammadde işleyip imalat yaparak ülke dışına ihrac edilen ve ekonomiye katkı sağlayan işletmelere hammadde, sabit gider desteği ve ek vergi muafiyeti sağlanması gereklidir. Girişimcilerin, desteğin hibe kısmını alıp kredi kısmını almamaları noktasında; kredi üst limitlerinin arttırılarak geri ödemeler konusunda daha fazla esneklik sağlanmalıdır.

6.4.2. Araştırmacılara Yönelik Öneriler

Bu araştırmada KOSGEB sertifikasını almaya yönelik verilen eğitimler üzerine bir çalışma yapılmamıştır. Buna istinâden araştırmacılar eğitim süreci, eğitimin faydalı olup olmadığı konuları üzerine çalışma yapılabilir.

KOSGEB desteğinden faydalanarak işyeri açan işletmelerin sektörel bazda inceleme çalışması yapılabilir.

Hizmet sektörü ile imalat sektörü karşılaştırılıp piyasada tutunma oranları ile destek limitlerinin yeterliliği çalışılabilir.

Bu araştırma nitel araştırma yöntemi kullanılarak yapılmıştır; ileride nicel araştırma yöntemi tasarlanarak da bir çalışma yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Ağca, V., ve Kurt, M. (2007). İç girişimcilik ve temel belirleyicileri: Kavramsal bir çerçeve. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(29), 87.
- Ağca, V., ve Yörük, D. (2006). Bağımsız girişimcilik ve iç girişimcilik arasındaki farklar: Kavramsal bir çerçeve. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 162.
- Akatay, A. (2008). *Gönüllü Kuruluşların İnsan Kaynakları Sorunlarına Eğitsel Bir Çözüm*. Çanakkale: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biga İ. İ. B. F.,
- Akçakanat, T., Mücevher, M., ve Çarıkçı, İ. (2014). Sözel, sayısal ve eşit ağırlık bölümlerinde okuyan üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerinin bazı demografik değişkenler açısından incelenmesi: Sdü Örneği. *AKÜ İİBF Dergisi*(2), 14-140.
- Akpınar, S. (2011). *Girişimciliğin Temel Bilgileri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Altınbaş, Z. (2013). *Kurumsal girişimcilik ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişki: Mücevherat sektöründe bir araştırma*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Altuntaş, G. (2010). *Girişimcilik ve stratejik yönetim ilişkisi: bir stratejik girişimcilik modeli ve imkb ulusal – 100 endeksinde işlem gören işletmeler üzerinde testi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi ve Organizasyon Bilim Dalı Doktora Tezi.
- Ar, M. (2009). *Kobi'lere Verilen Teşvik Ve Destekler Kapsamında Kosgeb Konya Örneği*. Konya: Karamanoglu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Arıkan, S. (2002). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*. Ankara: Siyasal Kitapevi.
- Arıkan, S. (2004). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, (2). Ankara: Siyasal Basın Yayın Dağıtım.
- Aşkın, A., Nehir, S., ve Vural, S. (2011). Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2), 55-72.

- Atar, A. (2015 Haziran). *Stratejik insan kaynakları yönetiminin örgüt inovasyonu ve iç girişimcilik üzerindeki etkisi: Otel işletmeleri üzerine bir araştırma*. Ankara: Sosyal Bilimler Enstitüsü Rekreasyon Yönetimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Aydıntan, B. (2004). Cumhuriyetin 80. Yılında Düünden Bugüne Türkiye'nin Öncü İşletme ve Yöneticileri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 113-125.
- Balaban Salı, J., Doğanay, A., Ataizi, M., Şimşek, A., ve Akbulut, C. (2012). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri (41. Basım)* (s. 153). içinde Eskişehir: Web Ofset.
- Balaban, Ö., ve Özdemir, Y. (2008). *Girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi: Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F Örneği*. Sakarya: Sakarya Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü.
- Başar, M., Ürper, Y., ve Tosunoğlu, B. (2013). Girişimcilik. *Girişimcilik*. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3002, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1955.
- Bayraktaroğlu, S. (2016). Girişimcilik Ders Notları.
- Betil, I. (2010). Sivil toplum, sosyal sermaye, sosyal girişimcilik. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 24.
- Bozgeyik, A. (2005). "*Girişimcilere Yol Haritası*". İstanbul: Hayat Yayıncılık.
- Bozkurt, O. (2011, Ekim). Dünyada ve Türkiye'de girişimcilik eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler. 21-49.
- Böke, K. (2017). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. B. K. (Dü.) içinde, *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri* (s. 129). İstanbul: Alfa.
- Candan, H. (2014). Osmanlı'dan Günümüze Türk Topraklarında Girişimcilik Serüvenine Dair Bir Değerlendirme. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 157-174.
- Cin, H., ve Yumuk Günay, G. (2013). Girişimcilerin girişimcilik tipleri ile duygusal zekâları arasındaki ilişki: Edirne örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 14.
- Coşkun, R., Altunışık, R., Bayraktaroğlu, S., ve Yıldırım, E. (2015). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. içinde Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Çakır, A. (2011). *Küçük ve orta boy işletmeler'in kullanımına sunulan küçük ve orta ölçekli sanayi geliştirme başkanlığı destek ve teşvik türleri ile kurumsallaşma*

düzeyleri arasındaki ilişki. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi ve Organizasyon Bilim Dalı, Doktora Tezi,.

Çarıkcı, H., ve Koyuncu, O. (2010). Bireyci-toplumcu kültür ve girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma. *Mehmet Akif Ersoy üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(3).

Çetin, F., ve Varoğlu, A. (2009). Özellikler bağlamında girişimcinin beş faktör kişilik örüntüsü.

Çetinkaya Bozkurt, Ö., ve Alparslan, A. (2013). Girişimcilerde bulunması gereken özellikler ile girişimcilik eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri. *Girişimci ve Kalkınma Dergisi*.

Çetinoğlu, T., ve Büber, R. (2012). Ostim organize sanayi bölgesinde girişimcilik açısından kültür ve kişilik özelliklerinin analizine yönelik bir alan araştırması. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 33.

Decorte, T. (2001). Quality control by cocaine users: Underdeveloped harm reduction strategies. *European Addiction Research*.

Demir, Ö. (2014). “Sivil toplum kuruluşları”, “sosyal girişimcilik”, “kurumsal sosyal sorumluluk” ve “sosyal işletme”. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi* (6), 349.

Demirel, E., ve Tikici, M. (2004). *Kültürün Girişimciliğe Etkileri*. Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları.

Dinçel, S. (2014).). *Lojistik sektöründe girişimcilik; Örnek bir firma incelemesi*. İstanbul: İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Bilim Dalı.

Doğan, N. (2013). *Türkiye’de girişimcilik eğilimi: üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ana Bilim Dalı Doktora Tezi.

Er, H. (2013). Girişimcilik ve Yenilikçilik Kavramlarının İktisadi Düşüncedeki Yeri: Joseph A. Schumpeter. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (29), 75-85.

Erbatu, G. (2008). *Kültürel boyutları içerisinde girişimcilik eğilimi*. İstanbul: T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İnsan Kaynakları Yönetimi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.

- Ercan, S., ve Gökdeniz, İ. (2009). Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan. *Bilig/Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*(49), 59-82.
- Erdun, Ş. (2011). *Kadın girişimcilerin risk alma eğilimi ve kendine güven özellikleri üzerine bir çalışma: Zonguldak örneği*. Zonguldak: Zonguldak Kara Elmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Ersoy, H. (2010). Kültürel çevrenin girişimcilik tercihinin etkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 73.
- Göçmen, S. (2007). *İşletmelerde girişimcilik özelliğini destekleyen faktörler: "İç Girişimcilik"*. Manisa: Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Programı Yüksek Lisans Tezi.
- Göktaş, D. (2013). *Kobi'lerde girişimcilik değerleri, işletme performansı ve dış ticaret ilişkisi: Giresun sanayi işletmeleri üzerine bir araştırma*. Giresun: Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Gusseinova, D. (2015). *Sosyal girişimcilik olgusu ve bir örnek olay incelemesi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Programı Yüksek Lisans Tezi.
- Güler, B. (2008). *Sosyal girişimciliği etkileyen faktörlerin analizi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Doktora Tezi.
- Güney, S. (2008). Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular, (3. Basım). *Akara: Siyasal Basın Yayın Dağıtım*, 19-20.
- Güney, S., ve Nurmakhamatuly, A. (2007). Kültürün Girişimciliğe Etkisi: : Kazakistan ve Türkiye üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik kültürlerarası araştırma.
- Gürdoğan, N. (2008). Girişimcilik ve Girişim Kültürü. *İĞİAD*, 26-28.
- Gürel, E. (2012). İç girişimcilik: Bir literatür taraması. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi* (6), 70.
- Güven, Ş. (2015). *Girişimcilik metodolojilerinden "yalın yeni girişim" ve bilişim sektöründeki örnek uygulaması*. Bahçeşehir Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi.

- Hisrich R., R., ve Peters P., M. (1985). *Entrepreneurship: Starting, Developing And Managing A New Enterprise.*, (T. Ed, & R. D., Dü) Irvin Inc.
- İbicioğlu, H., Özdaşlı, K., ve Alparslan, A. (2009). Girişimci özellikler ve girişimcilik türü tercihi üzerinde ebeveyn etkisi: Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Araştırması.
- İbrahimoglu, N., ve Ugurlu, Y. (2013). Kobi'lerde iç girişimcilik ve örgüt kültürü ilişkisi: sektörel bir araştırma. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 105.
- İçerli, L., Yıldırım, M., ve Demirel, Y. (2011). Kobi'lerde iç girişimciliğin incelenmesine yönelik bir araştırma: Aksaray Örneği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(3), 179.
- İlter, B. (2008). *Girişimcilik Sürecinde Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Sorunların Analizi: Kagider Örneği*. Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İrmiş, A., ve Barutçu, E. (2012). Öğrencilerin kendilerini girişimci bir kişiliğe sahip görmelerini ve iş kurma niyetlerini etkileyen faktörler: Bir Alan Araştırması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(26), 5.
- Kahraman, Y., Mutlu, M., ve Arslan, S. (2011). Girişimciliğin oluşumu ve kültürle ilişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 350.
- Kanbur, E. (2015). *Çalışanların bireysel yaratıcılık düzeylerinin iç girişimcilik performansları üzerindeki etkisinde algılanan örgütsel desteğin aracılık rolü*. Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Doktora Tezi.
- Kaplan, A. (2013). *Otel işletmelerinde bireysel hizmet odaklılığın iç girişimcilik performansı üzerindeki etkisi: algılanan çevresel belirsizliğin aracı rolü*. Nevşehir: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- Kapu, H. (2001). *"Orta ve Güneydoğu Anadolu'da Yaşayan Girişimci/Yöneticilerin Yaşam ve Girişimcilik Değerleri"*. İstanbul.
- Karakoç, A. (2010). KOSGEB Kaynaklı Kobi Destekleri Ve Bütçe İlişkisinin Değerlendirmesi.
- Kaya, A. (2007). *Bilişim ve İletişim Işığında Girişimcilik ve Kobi Yönetimi*, (2. Basım). Konya: Eğitim Kitabevi Yayınları.

- KOSGEB. (2015-2018). *Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı*. 2019 tarihinde www.kosgeb.gov.tr: https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Gisep_2015-2018_TR.pdf adresinden alındı
- KOSGEB. (2016). *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*. <http://www.kosgeb.gov.tr> adresinden alınmıştır
- KOSGEB Faaliyet Raporu. (2015). *Faaliyet Raporu*.
- KURTBOĞANOĞLU, B. (2013). *Elektronik Girişimcilik Aracı Olarak İnternet Ortamının Kullanılması ve Değerlendirilmesi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kurtuldu, A. (2014). *Sağlık işletmelerinde kurumsal girişimcilik ve performans etkisi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sağlık Kurumları İşletmeciliği Anabilimdalı Sağlık Kurumları Yönetimi Bilim Dalı Doktora Tezi.
- Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Küçük, O. (2007). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. (3).
- Marangoz, M. (2012). *Girişimcilik*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Maxfield, M., ve Babbie, E. (2005). *Research methods for criminal justice and criminology*. Fourth edition. *Research methods for criminal justice and criminology*. içinde Wadsworth: Thomson Learning.
- Mutlu, S. (2014). Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* 9(1). 6.
- Müftüoğlu, M., ve Durukan, T. (2004). *Girişimcilik ve Kobi'ler*. (1. Basım). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Naktiyok, A., ve Bayrak Kök, S. (2006). Çevresel faktörlerin iç girişimcilik üzerine etkileri. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 79.
- Nişancı, Z. (2012). Toplumsal kültür-örgüt kültürü ilişkisi ve yönetim üzerine yansımaları. *Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi*, 1(12), 1281.
- Onay, M., ve Çavuşoğlu, S. (2010). İşletmelerde girişimcilik özelliğini etkileyen faktörler: İç girişimcilik. *Yönetim ve Ekonomi*, 1(17), 50.

- Onay, Ü. (2013). Kadın Girişimciliğini Etkileyen Sosyo-Kültürel Faktörler: Isparta KOSGEB Girişimcilik Destekleri Üzerine Bir Araştırma. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Ömer Aytaç, S. İ. (2017). Girişimcilik ve Girişimci Kültür. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 101-120.
- Özdevicioğlu, M., ve Cingöz, A. (2009). "Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimciler; Teorik Çerçeve". *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*(32).
- Robert B. CARTON, C. W. (1998). The Entrepreneur and Entrepreneurship: Operational Definitions Of Their Role in Society.
- Rubin, H., ve Rubin, I. (1995). Qualitative interviewing: The art of hearing data. Sage Publications.
- Saylan, U. (2011). *Girişimcilik kültürü: Balıkesir’de turizm sektörüne yönelik bir araştırma*. Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Anabilim Dalı.
- Solmaz, H. (2014). *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Sağlanan Kamu Desteklerinin Etkinliği ve KOSGEB Diyarbakır Uygulaması*. Diyarbakır: Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Şen, E. (2017). "Girişimci kişilik özelliklerinin girişimcilik eğilimi üzerine etkisi". *Journal of Social and Humanities Sciences Research*(4).
- TDK. (tarih yok). *Türk Dil Kurumu*. 2019 tarihinde Türk Dil Kurumu Sözlükleri: <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı
- Top, S., ve Sevensan, M. (2016). Girişimcilik niyet modelleri ve kültürel kimliğin etkileri. *Kök Araştırmalar*.
- Topsoy, O. (2014 Aralık). *Gölbaşı’nda girişimcilerin çalışanların ve halkın girişimcilik algılarının karşılaştırılması: (Adıyaman/Gölbaşı örneği)*. Adıyaman: Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.
- Tosunoğlu, B. (2015). Girişimciliğin Ekonomik, Toplumsal ve Kültürel Temelleri. (Yılmaz ÜRPER). *Girişimcilik ve İş Kurma*. Eskişehir: *Web Ofset*, 22-35. Eskişehir.
- TÜGİAD. (1993).
- Tüsev. (2012). *Sivil Toplum İzleme Raporu*. TÜSEV Yayınları.

- Uçar, H. (2011). *Otel yöneticilerinin iç girişimcilik yönelimlerinin analizi*. Muğla: Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı.
- Uğur, B. (2015). *Girişimcilik eğitiminin ilköğretim programlarına konulmasına yönelik model önerisi*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Uluköy, M., Demireli, C., ve Kahya, V. (2013). Kosgeb girişimcilik eğitimi kurslarına katılan katılımcıların girişimcilik profiline yönelik bir alan araştırması. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 87.
- Uzun, E., ve Dirlik, S. (2007). Kobi Sahiplerinin Girişimcilik, Kişilik ve Liderlik Özelliklerinin Değerlendirilmesi: Muğla İlinde Ampirik Bir Araştırma. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 133-148.
- Ürper, P. (2017). *KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İş Yeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar*. Gaziantep: Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- www.kosgeb.gov.tr. (tarih yok). *KOSGEB*. 2019 tarihinde KOSGEB: <http://www.kosgeb.com.tr> adresinden alındı
- Yaşar, F. (2017). *Düzce İlinde Kadın Girişimcilik Profiline Belirlenmesi*. Düzce: Düzce Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yazıcı, O. (2014). *Ortaokul Yöneticilerinin Girişimcilik Yeterlilik Düzeyleri*. Yeditepe Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Yönetimi ve Denetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Yeşil, S., Doğan, İ., ve Doğan, Ö. (2016 Ocak). Örgüt kültürünün girişimcilik yönelimi ile örgütsel performans üzerindeki etkisi: Kahramanmaraş İli Tekstil Sektörü Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*(14 (1)), 154.
- Yıldırım, A., ve Şimşek, H. (2005). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, 39.
- Yıldırım, Y. (2013). *Girişim, Girişimci, Girişimcilik ve Risk Yönetimi Kavramları*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Yıldız, S., ve Kapu, H. (2012). Üniversite öğrencilerinin bireysel değerleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişki: Kafkas Üniversitesi'nde Bir Araştırma. *KAÜ İİBF Dergisi*, 3(3), 40.

Yılmaz, H. (2015). *KOSGEB Yeni Girişimci Desteği Kapsamında Kurulan Kobi'lerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri: Kilis İli Örneği*. Kilis: Kilis 7 Aralık Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.

Yurtsever, G., Atış, C., ve Yurtsever, Ş. (2006). *"Girişimcilik"*. Adana: Karahan Kitapevi.



EKLER

Ek-1: Araştırmada Kullanılan Görüşme Formu

GÖRÜŞME FORMU

Araştırmanın Konusu:

KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İşyeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar ve Karşılaştıkları Fırsatlar

Tarih: .../.../.....

Sayın Girişimci,

Bu çalışmanın amacı, Düzce ilinde KOSGEB destekleriyle işletme açmış girişimcilerin destek sürecinde, eğitimlerden başlamak üzere ne tür problemler yaşadıklarını ve karşılıklarına çıkan fırsatları belirleyerek destek süreci boyunca karşılaştıkları sorunlara ve fırsatlara dâir önerilerin sunulmasıdır. Görüşme süresince vereceğiniz bilgiler tez çalışmam dışında herhangi bir amaçla kullanılmayacaktır.

Sağlayacağınız katkılardan dolayı teşekkür ederim.

Selim KİBAR

Düzce Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,

Girişimcilik Anabilim Dalı

GÖRÜŞME SORULARI:

- 1- Girişimcilik fikri ilk kez nasıl oluştu, girişimcilik için attığınız ilk adımdan sonra eğitim aldığınız kuruma nasıl ulaştınız? KOSGEB eğitimlerinden nasıl haberdar oldunuz?
- 2- KOSGEB'in desteği, bulunduğunuz sektörde sizin için bir fırsat mıydı?
- 3- İş kurarken KOSGEB'in sunduğu yeni girişimci desteğini alıp almama konusunda yaşadığınız tereddüt ya da korkularınız oldu mu?
- 4- İş fikriniz ve iş planınız yeterli görüldükten sonra ödemeyi almak için beklediğiniz süre boyunca yaşadığınız sıkıntılar ne oldu?

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

6- Yeni girişimci destek sürecinde yapmak zorunda kaldığınız prosedür işlemler sizi zorladı mı? En çok hangi noktalarda zorlandınız?

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

8- Kredinin geri ödeme süreci hakkında ne düşünüyorsunuz?

9- Yeni Girişimci Destek Program'ından yararlanırken keşke destekten yararlanmasaydım ya da iyi ki destekten faydalandım dediğiniz noktalar nelerdir?

10- Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında hangi fırsatlarla karşılaştınız ve bu fırsatları kullanabildiniz mi?

11- Yeni Girişimci Destek Programı her girişimciye eşit fırsatlar sunuyor mu?

Görüşmeye âit veriler çalışmada sunulurken işletmenizin adı ve size âit bilgilerin kullanılmasını ister misiniz?

GÖRÜŞMEYE İLİŞKİN BİLGİLER:

Görüşme Yapılan Kişi	
Görüşme Yapılan Kişinin Yaşı	
Medeni Hâli	
İşletmenin Faaliyet Alanı	
Eğitim Durumu	
Görüşme Süresi	
Görüşme Yeri	

Ek-2: Etik Kurul Kararı

T.C.
DÜZCE ÜNİVERSİTESİ
BİLİMSEL ARAŞTIRMA VE YAYIN ETİK KURULU KARARLARI

TOPLANTI SAYISI

18

KARAR SAYISI

2019/80

KARAR TARİHİ

05/11/2019

KARAR NO: 2019/80

Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Girişimcilik Anabilim Dalı, Tezli Yüksek Lisans Programı öğrencisi Selim Kibar'ın, "**KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İş Yeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar ve Karşılaştıkları Fırsatlar**" çalışması kapsamında KOSGEB'den destek alarak iş yeri kurmuş olan girişimcilere uygulamak istediği görüşme sorularının etik olarak uygun olduğuna,

Oy birliği ile karar verildi.