



T.C.
KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİ: KARAMAN İLİ ÖRNEĞİ

Hazırlayan
Fatma SEMEN

İktisat Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

Danışman
Doç. Dr. Bülent DARICI

KARAMAN – 2019



T.C.
KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİ: KARAMAN İLİ ÖRNEĞİ

Hazırlayan
Fatma SEMEN

İktisat Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

Danışman
Doç. Dr. Bülent DARICI

KARAMAN – 2019

	TEZ ONAY SAYFASI FORMU	Doküman No	FR-285
		İlk Yayın Tarihi	05.02.2018
		Revizyon Tarihi	
		Revizyon No	00
		Sayfa No	1/1

KOSGEB GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİ: KARAMAN İLİ ÖRNEĞİ

Tezin Kabul Ediliş Tarihi: 29.11.2019

Jüri Üyeleri (Unvanı, Adı Soyadı)

Başkan: Doç. Dr. Muhammet Fatih Bilal ALODALI

Üye: Doç. Dr. Bülent DARICI

Üye: Dr. Öğr. Üyesi İclal ÇÖĞÜRCÜ

İmzası



Bu tez, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun **21.11.2019** tarih ve **53/823** sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Enstitü Müdürü: Doç. Dr. İdris Nebi UYSAL



Hazırlayan

Kalite Sistem Onayı

TEŞEKKÜR

Tez çalışmam süresince yardımlarıyla beni bilgilendiren ve yönlendiren, bilgi ve tecrübelerini benden hiçbir zaman esirgemeyen tez danışmanım Doç. Dr. Bülent Darıcı hocama, koşulsuz maddi ve manevi destekleriyle beni hiçbir zaman yalnız bırakmayan, bugünlere gelmemde katkısı büyük olan babam Selahattin Semen ve annem Havva Semen' e, çalışmamın başlangıcından bitimine kadar yardımlarını üzerimden esirgemeyen manevi desteklerini her zaman hissettiren abim Ali Semen ve kardeşim Hüseyin Semen' e sonsuz teşekkür ve minnetlerimi sunarım.

ÖZET

Girişimcilik gelişmiş ve gelişmekte olan toplumların ekonomik anlamda kalkınmasında, ilerleyebilmesinde önem arz etmekte olup ülke ekonomisine olan etkisi sebebiyle kurum ve kuruluşlar tarafından özendirilmekte ve desteklenmektedir. Girişimciliğin desteklenmesinde önemli kurumların başında KOSGEB gelmektedir. KOSGEB tarafından verilen girişimcilik destekleri ile başarılı işletmelerin kurulması hedeflenmektedir. Uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlayan ve kendi işini kurmak isteyen girişimcilere KOSGEB yeni girişimci desteği kapsamında destek vermektedir. Yeni girişimci desteğinin uygulamalı girişimcilik eğitimine bağlı olmasının sebebi girişimcilik kültürüne ve bilgisine sahip başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamaktır. Araştırmada KOSGEB' in yeni girişimci destek programından faydalanarak işyerini açan girişimcilerin KOSGEB' in girişimcilik eğitiminden ve desteğinden memnuniyet durumları ve girişimcilerin Karaman ekonomisine yapmış oldukları katkının analizi yapılmıştır. Araştırmanın çalışma grubunu Karaman ilinde KOSGEB yeni girişimci destek programı kapsamında işyerini açan 8 girişimci oluşturmaktadır. Araştırmada literatürdeki çalışmalar incelenerek hazırlanan sorular ile yüz yüze görüşmeler sonucunda yapılan mülakatlar yer almaktadır. Girişimcilerin KOSGEB' in sağlamış olduğu desteklerin Karaman ekonomisine katkı sağladığı ve geliri artırdığı konusundaki görüşlerinin net bir şekilde anlaşılması amacıyla girişimcilerin, eğitim süreçleri ve destekten yararlanma süreçleri hakkındaki aşamalar göz önünde bulundurulmuş olup mülakatlar bu kapsamda oluşturulmuştur. Araştırma sonucunda girişimcilerin almış oldukları eğitimden ve destekten memnun oldukları görülmüştür. Girişimciler destek limitinin artırılması konusunda aynı fikirlere sahip olsalar da, eğitim süreci kapsamında bazı girişimciler eğitim

süresini yeterli bulmadıklarını belirtmişlerdir. Girişimcilik desteklerinin istihdama, ekonomiye katkı sağladığı ve geliri arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Girişimci, Girişimcilik Eğitimi, Girişimcilik Desteği, KOBİ, KOSGEB

ABSTRACT

Entrepreneurship is important for the economic development and progress of societies. Entrepreneurship is encouraged and supported by organizations due to its impact on the national economy. KOSGEB is one of the leading institutions in supporting entrepreneurship. Entrepreneurship provided by KOSGEB is encouraged, supported and the establishment of successful enterprises is aimed. KOSGEB supports entrepreneurs who have completed their entrepreneurship training and want to start their own business with the support of new entrepreneurs. The reason why new entrepreneur support is based on applied entrepreneurship training is to establish successful enterprises with entrepreneurial culture and knowledge. In this study, the satisfaction of entrepreneurs from KOSGEB entrepreneurship training and support and the contribution of these entrepreneurs to Karaman economy were examined. The working group of the research consists of 8 entrepreneurs who opened their own businesses within the scope of KOSGEB' s new entrepreneur support program in Karaman province. In the research, the questions prepared by examining the studies in the literature and interviews made as a result of face-to-face interviews are included. In order to understand clearly the opinions of entrepreneurs that KOSGEB provided support to Karaman economy and increase income, the stages of training processes and benefiting from support were taken into consideration and interviews were formed within this scope. As a result of the research, it was seen that entrepreneurs were satisfied with the training and support they received. While the entrepreneurs have the same ideas about increasing the support limit, some entrepreneurs stated that they did not find the training period sufficient. It has been concluded that entrepreneurship supports contribute to employment, economy and increase income.

Keywords: Entrepreneur, Entrepreneurship Training, Entrepreneurship Support, SME,
KOSGEB

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT.....	iv
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	viii
TABLolar LİSTESİ.....	ix
KISALTMALAR.....	xii
GİRİŞ.....	1
BİRİNCİ BÖLÜM.....	3
TÜRKİYE’ DE KOBİ, KOSGEB VE KOSGEB DESTEKLERİNE GENEL BİR BAKIŞ.....	3
1.1 Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Genel Bir Bakış	3
1.1.1 Türkiye’ de KOBİ Tanımı	4
1.1.2 Dünya’ da KOBİ Tanımı	8
1.1.2.1 AB’ de KOBİ Tanımı	8
1.1.2.2 ABD’ de KOBİ Tanımı	9
1.1.2.3 Japonya’ da KOBİ Tanımı	9
1.2 KOSGEB’ e Genel Bir Bakış	10
1.2.1 KOSGEB’ in Tanımı	10
1.2.2 KOSGEB’ in Misyonu, Vizyonu.....	11
1.2.3 KOSGEB’ in Temel Değerleri	11
1.2.4 KOSGEB’ in Hedef Kitlesi	12
1.2.5 KOSGEB’ in Stratejik Amaçları ve Hedefleri	13
1.3 KOSGEB’ in Tarihsel Gelişimi, Türkiye’ de Yeri ve Önemi	14
1.4 KOSGEB Desteklerine Genel Bir Bakış.....	17
1.4.1 KOSGEB Desteklerinin Yasal Dayanakları	17
1.4.2 KOSGEB Destek Programları.....	18
1.5 TÜRKİYE’ de KOBİ Desteklerinin Uygulanması.....	47
1.6 TÜRKİYE’ de KOSGEB Desteklerinin Bölgelere Göre Dağılımı	49
1.7 TÜRKİYE’ de KOSGEB Destek Tutarları	52
İKİNCİ BÖLÜM.....	56
GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA GENEL BİR BAKIŞ.....	56
2.1 Girişimcilik Kavramı ve Tanımları	56
2.1.1 Girişim Kavramının Tanımı	56

2.1.2 Girişimci Kavramının Tanımı	57
2.1.3 Girişimcilik Kavramının Tanımı	57
2.2 Girişimcilerin Özellikleri	59
2.3 Girişimcilik Süreci	60
2.3.1 Girişimciliğe Yönelik Hevese ve Motivasyona Sahip Olmak.....	60
2.3.2 İş Planı Hazırlamak	60
2.3.3 İş Geliştirme ve Büyüme.....	61
2.4 Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi.....	61
2.4.1 Dünyada Girişimcilik	61
2.4.2 Türkiye’ de Girişimcilik.....	62
2.5 Karaman İline Genel Bir Bakış	64
2.5.1 Karaman İlinin Sosyo- Ekonomik Yapısı	65
2.5.2 Karaman İlinin Demografik Yapısı.....	67
2.5.3 Karaman İlinin Eğitim Durumu	71
2.5.4 Karaman İli İşsizlik Oranları ve İstihdam Durumu.....	73
2.5.5 Türkiye’ de İŞKUR Girişimcilik Eğitim Program Verileri ve Katılımcı Sayıları.....	76
2.5.6 Karaman İlinde Yeni Girişimci Desteği Kapsamında Kurulan İşletmeler ve Destek Gerçekleşmeleri.....	77
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	79
GİRİŞİMCİLERİN KOSGEB DESTEKLERİNDEN MEMNUNİYET DURUMLARI VE KARAMAN EKONOMİSİNE YAPMIŞ OLDUKLARI KATKININ ANALİZİ VE SONUÇLARI.....	79
3.1. Araştırmanın Amacı, Grubu ve Sınırlılıkları.....	79
3.2. Veri Toplama Aracının Hazırlanması	81
3.3. Verilerin Toplanması.....	82
3.4. Literatür Araştırması	83
3.5. Verilerin Analizi, Bulgular ve Değerlendirme	93
3.5.1. Eğitim Sürecine İlişkin Bulgular	94
3.5.2. Destek Sürecine İlişkin Bulgular.....	106
3.5.3. Kurumun Sağlamış Olduğu Desteğin Ekonomiye Etkisine İlişkin Bulgular	119
SONUÇ, DEĞERLENDİRME VE ÖNERİLER.....	123
KAYNAKÇA	129
GÖRÜŞME FORMU	141

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Türkiye’ de 2006-2017 Dönemi KOSGEB Destek Bütçesi ve Destek Bütçe Gerçekleşmesi (Milyon TL)	53
Şekil 2: Türkiye’ de 2008-2017 Dönemi KOSGEB Destek Bütçe Gerçekleşmesi	54
Şekil 3: Türkiye’ de KOSGEB’ ten Geri Ödemeli ve Geri Ödemesiz Destek Alan KOBİ Sayısı.....	55
Şekil 4: Türkiye- Karaman Yüzdelik Nüfus Artış Oranları (2011-2018).....	69

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: KOBİ' lerin Tanımlanmasında Kullanılan Ölçütler.....	3
Tablo 2: Türkiye' de Çeşitli Kurum ve Kuruluşların Kobi Tanımlaması.....	5
Tablo 3: Türkiye' de KOBİ Tanımı.....	6
Tablo 4: Türkiye' de Yeni KOBİ Tanımı.....	7
Tablo 5: Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı.....	8
Tablo 6: Türkiye' de KOSGEB Desteklerinin Sağlanmış Olduğu İller.....	19
Tablo 7: KOSGEB Yeni Girişimci Desteği Üst Limiti ve Destek Oranları	22
Tablo 8: KOSGEB İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği Üst Limitleri ve Destek Oranları	24
Tablo 9: KOSGEB Geleneksel Girişimci Programı Kuruluş Desteği	27
Tablo 10: KOSGEB Geleneksel Girişimci Programı Performans Desteği	28
Tablo 11: KOSGEB İleri Girişimci Programı Kuruluş Desteği.....	28
Tablo 12: KOSGEB İleri Girişimci Programı Performans Desteği.....	29
Tablo 13: KOSGEB İleri Girişimci Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği.....	29
Tablo 14: KOSGEB İleri Girişimci Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	30
Tablo 15: KOSGEB, İŞGEM/TEKMER Programı Üst Limitleri ve Destek Oranı.....	31
Tablo 16: İşletme Geliştirme Destek Programı Üst Limitler, Destek Oranları ve Süresi...32	
Tablo 17: İşletici Kuruluş Modeli.....	36
Tablo 18: Proje Ortaklığı Modeli.....	37
Tablo 19: KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı Üst Limitleri, Destek Oranları ve Süresi.....	38
Tablo 20: Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı Üst Limiti ve Destek Oranları.....	40

Tablo 21: Stratejik Ürün Destek Programı Limitleri, Destek Oranları ve Süresi.....	40
Tablo 22: AR-GE ve İnovasyon Programı Destek Üst Limitleri ve Destek Oranları.....	42
Tablo 23: Endüstriyel Uygulama Programı Destek Üst Limitleri ve Destek Oranları.....	43
Tablo 24: Teknopazar ve Teknolojik Ürün Tanıtım Destek Programı, Destek Üst Limiti ve Destek Oranı.....	46
Tablo 25: Türkiye’ de KOSGEB KOBİ Desteklerinin Uygulanması, Destek Tutarı ve İşletme Sayısı.....	47
Tablo 26: Türkiye’ de KOSGEB Desteklerinin Bölgelere Göre Dağılımı.....	50
Tablo 27: Girişimcilik Kavramının Dönemlere Göre Gelişimi.....	58
Tablo 28: Girişimcilerin Özellikleri.....	59
Tablo 29: Karaman’ da Yaşam Endeksi Değerleri.....	66
Tablo 30: Türkiye’ de Nüfusa Dayalı İller Sıralaması (2011-2018).....	67
Tablo 31: Karaman İli Nüfus Oranı.....	68
Tablo 32: Karaman İlinin Göç Aldığı Göç, Verdiği Göç, Net Göç, Net Göç Hızı (2007-2018).....	70
Tablo 33: Karaman İlinde 2009-2016 Yılları Arası 15+ Yaş Eğitim Oranları.....	71
Tablo 34: Konya - Karaman İli Eğitim Durumuna Göre İşsizlik Oranları (+15 Yaş) (Yüz).....	73
Tablo 35: Konya - Karaman İli Eğitim Durumuna Göre İşsizlik Oranları (+15 Yaş) (Bin).....	74
Tablo 36: Konya – Karaman İli Eğitim Durumu ve Yıllara Göre İstihdam Oranları (%)..	74
Tablo 37: Karaman İlinde SGK Kapsamında Aktif Çalışan Kişi Sayısı ve 4/1-(a) Kapsamında İşyeri Sayıları.....	75

Tablo 38: Türkiye’ de İŞKUR Girişimcilik Eğitim Program Verileri ve Katılımcı Sayıları.....	76
Tablo 39: Karaman İlinde 2012-2018 Yılları Arası Yeni Girişimci Desteği Kapsamında Kurulan İşletmelere İlişkin Destek Gerçekleşmesi.....	77
Tablo 40: Görüşme Yapılan Girişimcilerin Demografik Özellikleri.....	80
Tablo 41: Görüşme Yapılan Girişimcilerin İşletmesine Ait Bulgular.....	81

KISALTMALAR

AR-GE: Araştırma- Geliştirme

BKE: Bölgesel Kalkınma Enstitüsü

IDEF: Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı

İşGEM: İş Geliştirme Merkezi

İşKUR: Türkiye İş Kurumu

KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme

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

KÖİDD: Küçük Ölçekli İşletme Kurma Danışmanlığı Desteği

KÜSGEM: Küçük Sanayi Geliştirme Hizmeti

KÜSGET: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı

KTSO: Karaman Ticaret ve Sanayi Odası

MKK: Merkezi Kayıt Kuruluşu

OHSAS: İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi

SEGEM: Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi

SGK: Sosyal Güvenlik Kurumu

SPK: Sermaye Piyasası Kurulu

TEKMER: Teknoloji Geliştirme Merkezi

TSE: Türk Standartları Enstitüsü

TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu

TÜRKAK: Türk Akreditasyon Kurumu

TÜRKPATENT: Türk Patent ve Marka Kurumu

UGE: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

GİRİŞ

Sanayi devrimiyle meydana gelen sanayi toplumunun yerini bilgi toplumuna bırakmasıyla birlikte girişimciliğin giderek önem kazandığı görülmektedir. Sosyal gelişme ve ekonomik kalkınmanın önemli bileşenlerinden biri ekonomik kalkınmadır. Başarılı olan girişimciler toplumun istihdam olanaklarını artırmakla birlikte toplumun dünya üzerindeki yeri ve konumunu da belirlemektedir. Girişimciler toplumun ihtiyaçlarından yola çıkarak bu ihtiyaçların karşılanması amacıyla gerekli olan girdileri sağlayıp yatırıma dönüştüren kişilerdir. Bağlantılı olarak istihdamın ve gelir düzeyinin artmasıyla beraber toplumun refah seviyesi de artmaktadır. Kısacası girişimcilik ülke ekonomilerinin canlanması, istihdam imkânlarının artması, refah seviyesinin yükselmesi adına üzerinde çalışılması ve düşünülmesi gereken önemli bir kavramdır. Girişimciler değişimin öncüsü olarak bilinmektedir. Bu anlamda girişimciler girişimcilik faaliyetlerini üstlenen bir yönetici konumundadır. Türkiye de girişimciliğin artması amacıyla çalışan ve bu anlamda girişimcilikle ilgili eğitimler düzenleyen kurumlardan biri de KOSGEB' tir.

KOSGEB 3624 sayılı kanun ile 1990 yılında, ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payının ve etkinliğinin artırılması, rekabet düzeylerinin ve güçlerinin yükseltilmesinin sağlanmasıyla sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla kurulmuş olan bir kamu kurumudur. 2009 yılı içerisinde KOSGEB' in hizmet sektörünü de içine almasıyla girişimcilik destek programına ağırlık vermesi sayesinde Türkiye' de bu kamu kurumunun adı duyulmaya başlanmış olup bu kurum, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının ilgili kuruluşunu oluşturmaktadır.

Çalışmanın amacı Karaman ilinde KOSGEB Girişimcilik Eğitimi almış ve KOSGEB Girişimcilik Desteğinden yararlanarak işyeri açmış olan girişimcilerin almış oldukları eğitimden ve destekten memnuniyet durumları ve girişimcilerin işgücüne, istihdama, ekonomiye yapmış oldukları katkının analiz edilmesidir. Ne kadar kişinin kendi işini kurduğunu, ne kadar kişinin istihdama, ekonomiye katkı sağladığını, ne kadar kişinin KOSGEB' e iş planı sunduğunu ve ne kadar kişinin hibe/kredi desteğinden faydalandığını, girişimcilerin KOSGEB eğitiminden ve desteğinden memnuniyet düzeylerinin analiz edilmesi amaçlanmıştır.

Bu kapsamda çalışmanın birinci bölümünde KOBİ' nin, KOSGEB' in tanımı yapılarak, KOSGEB' in misyonu, vizyonu, hedef kitlesi, amaçları, tarihsel gelişimi hakkında bilgi verilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde girişim, girişimci, girişimcilik kavramlarının tanımları yapılarak, girişimciliğin süreci, tarihsel gelişimi ve Karaman ili hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde ise girişimcilerin KOSGEB desteklerinin memnuniyet durumları ve Karaman ekonomisine yapmış oldukları katkının analizi yapılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’ DE KOBİ, KOSGEB VE KOSGEB DESTEKLERİNE GENEL BİR BAKİŞ

1.1 Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Genel Bir Bakış

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ’ ler) gelişmiş ve gelişmekte olan bütün ülkelerde ülke ekonomisinin temel yapı taşını meydana getirmektedir. KOBİ tanımlaması gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklı ölçütlere göre yapılmakla birlikte genel olarak KOBİ tanımı birbirlerine çok yakın tanımlardan oluşmaktadır. KOBİ’ ler için yapılan tanımlardaki sınırların, ülke ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değiştiği bilinmektedir. KOBİ’ ler ülkelerin ekonomik yapılarına göre değişiklik gösterdiği gibi sektörden sektöre, bölgeden bölgeye de değişiklik ifade ettiği görülmektedir (Alkaş, 2007: 3). Ülkelerin ekonomik yapıları değiştikçe KOBİ’ leri belirleyen ölçütlerde değişmekte olup KOBİ’ lerin ülkeler, bölgeler ve bazı kuruluşlar arasında farklı tanımlamaları olması sebebiyle dünya genelinde KOBİ adına ortak bir tanım yapılmamaktadır (Güler, 2017:4). KOBİ’ leri tanımlama da kullanılan unsurlar iki ögeden meydana gelmektedir. Bu unsurlar Tablo 1’ de görüldüğü gibi nicel ve nitel ölçütlerdir.

Tablo 1: KOBİ’ lerin Tanımlanmasında Kullanılan Ölçütler

KOBİ Tanımını Etkileyen Ölçütler	
Nicel Ölçütleri Etkileyen Unsurlar	Nitel Ölçütleri Etkileyen Unsurlar
1-İşletmede çalıştırılan personel sayısı	1-İşletmenin finansman durumu
2-İşletmenin sermayesi (Makine ve tezgâh gücü)	2-İşletmenin yönetim şekli
3-İşletmenin yıllık toplam cirosu	3-İşletmenin üretim şekli
	4-İşletmenin sermaye piyasasına kayıt durumu
	5-İşletmede iş bölümü ve uzmanlaşma

Kaynak: Toprak, (2018: 50).

KOBİ' ler tanımlanırken genel olarak nicel özellikler tercih edilmektedir. Personel sayısı işletmelerin büyüklüğünün belirlenmesinde önemli bir unsur oluşturmaktadır. Nedeni ise işletmenin büyüklüğü ve işletmede çalışan sayısı firmaların üretim hacmini doğrudan belirlemektedir. Satış tutarı bakımından işletmenin yıllık satış tutarı arttıkça üretimle beraber firmanın sahip olduğu kapasitede arttığı için bu unsur etkilemektedir. Makine sayısı bakımından ise makinelerin kaç tanesinin üretimde kullanıldığı önemlidir (Karan, 2018: 4). Nitel unsurlar ise işletmenin sahibine ilişkin özellikler ve işletmenin kendisine ilişkin özellikler şeklinde iki gruba ayrılabilir (Toprak, 2018: 50).

1.1.1 Türkiye' de KOBİ Tanımı

Türkiye' de tarihsel süreç içerisinde KOBİ' lere destek sağlayan her kurum ve kuruluş kendisine özgü KOBİ tanımı oluşturmuştur. Tanımlanmaların hemen hemen hepsi KOBİ' lerin farklı niteliklerine değindiğinden genel anlamda bir KOBİ tanımı ortaya çıkmamıştır (Kandemir ve diğ., 2017: 99). Ortak bir KOBİ tanımının yapılmamasından kaynaklı KOBİ politikalarının ve stratejilerinin oluşturulmasında problemler olduğu görülmüştür. Avrupa birliğinde 2003 yılında ortak bir tanım yapılması ve bu tanımın üye ülkelere tavsiye anlamında yayınlanmasıyla beraber ülkemizde bütün kurum ve kuruluşlar için geçerli olacak ortak bir tanıma geçildiği görülmüştür (Arslan, 2015: 5).

KOBİ tanımlanmasında öncelikli olarak ortak bir tanımlama yapılmasına yönelik yönetmelik çıkmadan önce uygulamada farklı tanımlar bulunmaktadır. Bu tanımlar Tablo 2' de gösterilmiştir.

Tablo 2: Türkiye’ de Çeşitli Kurum ve Kuruluşların KOBİ Tanımlaması

Kuruluşlar	Tanım Kapsamı	Tanım Kriteri	Mikro Ölçekli İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	1-50	51-150
Halkbank	İmalat Sanayi, Turizm	İşçi Sayısı	-	-	1-250
Hazine Müsteşarlığı	İmalat Sanayi, Turizm	İşçi Sayısı	1-9	10-49	50-250
	Tarımsal Sanayi, Eğitim	Yatırım Tutarı	350.000	350.000	350.000
	Sağlık, Yazılım Geliştirme	KOBİ Teşvik Belgesine Konu Yatırım Tutarı (Euro)			
Dış Ticaret Müsteşarlığı	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	-	1-200
		Sabit Yatırım Tutarı	-	-	1.830.000
Eximbank	İmalat Sanayi	İşçi Sayısı	-	-	1-200

Kaynak: Maden, (2012: 16).

Tablodaki tanımlar 2006 yılında yürürlüğe girmiş olan yeni KOBİ sınıflandırılmasından önceki tanımlar olup 2006 yılı itibariyle geçerliliğini kaybetmiştir.

12 Nisan 1990 yılı ve 3624 sayılı KOSGEB’ in kurulması hakkındaki kanunun 2. maddesine göre imalat sanayi sektöründe, 1-50 arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük, 51-150 arasında işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak ifade edilmiştir (Güler, 2017: 7).

Halk bankası 1-250 arasında işçi çalıştıran ve sabit yatırım tutarı 230.000 Euro’ yu aşmayan işletmeleri KOBİ olarak ifade etmiştir (Maden, 2012: 17).

Hazine Müsteşarlığı imalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan, yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç net sabit yatırım tutarı 350.000 Euro’ yu geçmeyen, 1-9

eleman çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 eleman çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-250 eleman çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak ifade edilmiştir (Güler, 2017: 7).

Dış Ticaret Müsteşarlığı, toplam işçi sayısı 200' ü geçmeyen, sabit yatırım tutarı 1.830.000 Euro' ya kadar olan sanayi işletmelerini KOBİ olarak tanımlanmıştır (Maden, 2012: 7).

Eximbank ise 1-200 arası işçi çalıştıran işletmeleri KOBİ olarak tanımlamıştır.

18 Mart 2005 tarihli, 25997 sayılı resmi gazete de yayımlanan ve 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe giren “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” ile Türkiye adına bir tanım birliği yapılmıştır (Güner ve Korkmaz, 2016: 162). Bu yönetmelik kapsamında KOBİ sınıflandırması aşağıdaki Tablo 3' te gösterilmiştir.

Tablo 3: Türkiye' de KOBİ Tanımı

İşletme Ölçeği	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hasılatı	Yıllık Mali Bilançosu
Mikro	<10	1 Milyon TL' yi aşmayan	1 Milyon TL' yi aşmayan
Küçük	<50	5 Milyon TL' yi aşmayan	5 Milyon TL' yi aşmayan
Orta	<250	25 Milyon TL' yi aşmayan	25 Milyon TL' yi aşmayan

Kaynak: Maden, (2012: 18).

Yönetmelik kapsamında eleman sayısı 10 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 1 Milyon TL' yi aşmayan işletmeleri mikro, eleman sayısı 50 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 5 Milyon TL' yi aşmayan işletmeleri küçük ve eleman sayısı 250 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu

25 Milyon TL’ yi aşmayan işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak tanımlamıştır. Bu kapsamda Türkiye’ de KOBİ tanımı 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 25 Milyon TL’ yi geçmeyen işletmeler olarak ifade edilmiştir.

4 Kasım 2012 tarih ve 790 sayılı resmi gazete de yayımlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” in yürürlüğe girmesiyle KOBİ tanımı tekrar gözden geçirilerek düzenlenmiştir (Karan, 2018: 6). Bu yönetmelik kapsamında KOBİ sınıflandırılması aşağıdaki Tablo 4’ te gösterilmiştir.

Tablo 4: Türkiye’ de Yeni KOBİ Tanımı

İşletme Ölçeği	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hasılatı	Yıllık Mali Bilançosu
Mikro	<10	1 Milyon TL’ yi aşmayan	1 Milyon TL’ yi aşmayan
Küçük	<50	8 Milyon TL’ yi aşmayan	8 Milyon TL’ yi aşmayan
Orta	<250	40 Milyon TL’ yi aşmayan	40 Milyon TL’ yi aşmayan

Kaynak: Karan, (2018: 6).

Yönetmelik kapsamında çalışan sayısı 10 kişiden az yıllık çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 1 Milyon TL’ yi geçmeyen çok küçük ölçekli işletmeleri mikro, çalışan sayısı 50 kişiden az yıllık çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 8 Milyon TL’ yi geçmeyen işletmeleri küçük ve 250 kişiden az yıllık çalışanı olan yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 40 Milyon TL’ yi geçmeyen işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak ifade etmiştir. Bu kapsamda yapılan değişiklik ile Türkiye’ de yeni KOBİ tanımı 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 40 Milyon TL’ yi aşmayan işletmeler KOBİ olarak adlandırılmıştır.

1.1.2 Dünya’ da KOBİ Tanımı

Ülkemiz dışındaki KOBİ tanımları, karşılaştırma yapılabilmesi ve ülkemizdeki KOBİ girişimcilerinin dış destek bulmaları ve kullanabilmeleri adına önem arz etmektedir. Bu kapsamda başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere Amerika, Japonya ülkelerindeki KOBİ tanımları önem taşımaktadır. Ülkelerin ekonomik yapıları ve büyüklüklerinin farklı olmasından kaynaklı ülkelerde farklı KOBİ tanımları yapılmıştır. KOBİ tanımları yapan ülkelerdeki kurum ve kurumlara en çok tercih edilen ölçüt istihdam edilen kişi sayısıdır (Yeni, 2018: 3).

1.1.2.1 AB’ de KOBİ Tanımı

KOBİ’ ler Avrupa Ekonomisinin belkemiğini oluşturmakla birlikte Avrupa’ daki işletmelerin % 99, 8’ ini KOBİ’ ler meydana getirmektedir. Bu anlamda AB’ de KOBİ tanımı KOBİ’ leri destekleyen programlar için büyük önem taşımaktadır (Karan, 2018: 7). Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanmış olan ve 20 Mayıs 2003 tarihli AB Resmi Gazetesi’ nde yayımlanan öneri kararı sonucunda 2005 yılından bu zamana kadar kullanılan AB KOBİ tanımı içerikleri aşağıdaki Tablo 5’ te verilmiştir.

Tablo 5: Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı

İşletme Ölçeği	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hasılatı	Yıllık Mali Bilançosu
Mikro	<10	≤ 2 Milyon Avro	≤ 2 Milyon Avro
Küçük	<50	≤ 10 Milyon Avro	≤ 5 Milyon Avro
Orta	<250	≤ 50 Milyon Avro	≤ 43 Milyon Avro

Kaynak: Yıldız, (2018: 5).

Tabloya göre çalışan sayısı 10 kişiden az ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 2 Milyon Avro ve bu miktarı aşmayan işletmeler mikro, eleman sayısı 50 kişiden az ve yıllık net satış hasılatı 10 Milyon Avro ve bu miktarı aşmayan ile mali bilançosu 5

Milyon Avro ve bu miktarı aşmayan işletmeleri küçük, eleman sayısı 250 kişiden az ve yıllık net satış hasılatı 50 Milyon Avro ve bu miktarı aşmayan ile mali bilançosu 43 Milyon Avro ve bu miktarı aşmayan işletmeleri orta ölçekli işletme olarak tanımlamıştır.

1.1.2.2 ABD’ de KOBİ Tanımı

ABD’ de küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin genel ve resmi bir tanımı bulunmamaktadır. Sahibi tarafından bağımsız olarak yönetilen işletmeler, küçük ölçekli olarak ifade edilmektedir. ABD’ de KOBİ tanımlamalarında kullanılan nicel ölçü olarak çalışan işçi sayısı ve satış tutarı kullanılmaktadır. Amerika Birleşik Devletinde toptancılık sektöründe KOBİ’ ler için yıllık satış geliri 25 Milyon Dolar, perakende sektöründe KOBİ’ ler için yıllık satış geliri 3-13 Milyon Dolar arasında belirlenirken, çalışan sayısı olarak en fazla 500 kişi olarak belirtilmiştir. ABD ülke ekonomisinin büyüklüğüne bağlı olarak da 500 kişiye kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük, 500-1500 arası işçi çalıştıran işletmelerde orta büyüklükte işletme olarak ifade edilmiştir (Toprak, 2018: 51).

1.1.2.3 Japonya’ da KOBİ Tanımı

Japonya’ da birçok kanunda KOBİ tanımı bulunmakla birlikte 1963 yılında çıkarılmış olan “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kanunu” nda ifade edilmiş olan tanıma göre Japonya’ da işçi sayısı ve yatırılan sermaye tutarı temel alınarak KOBİ tanımlaması yapılmaktadır. Sanayi sektöründe çalışan sayısı 300’ den az olan ve sermaye tutarı 100 Milyon Yen’ i aşmayan işletmeler; ticaret sektöründe, işçi sayısı 100’ den az olan ve sermaye tutarı 30 Milyon Yen’ i geçmeyen işletmeler; perakende ticaret ve hizmetler sektörlerinde de çalışan sayısı 50’ den az olan ve sermaye tutarı 10 Milyon Yen’ i geçmeyen işletmeler Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler olarak ifade edilmiştir (Yıldız, 2018: 5).

1.2 KOSGEB’ e Genel Bir Bakış

Bu bölümde KOSGEB’ in tanımı, amacı, kapsamı ve hedefleri hakkında bilgi verilip, Türkiye’ de KOSGEB Destekleri ve KOSGEB Destek miktarları konusu incelenecektir.

1.2.1 KOSGEB’ in Tanımı

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), 20.04.1990 yılında 3624 sayılı kanunun kabulü ile kurulmuştur. Ülkemizin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını artırmak, rekabet güçleri ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla kurulmuş olan KOSGEB, bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabi olan özel bütçeli bir kamu kuruluşudur (KOSGEB, 2018). KOSGEB’ in 1990-2009 tarihleri arasında imalat sanayi KOBİ’ lerine yönelik olarak yapmış olduğu faaliyetler beğeniyle karşılanmış olup, 2009 yılına kadar sadece imalat sanayisinde faaliyette bulunan KOBİ’ lere destek sağlarken, bu yıl içerisinde yapılan kanun değişikliği ile ülkemizde imalat sanayi dışında bulunan sektörlerdeki KOBİ’ lerinde desteklenmesi yetkisi KOSGEB’ e verilmiştir (Arıkan, 2017:2). 5891 sayılı kanun ile KOSGEB’ e mevcut KOBİ’ leri destekleme görevinin yanında yeni işletmelerin kurulmasını sağlayacak girişimciliği destekleme görevi de verilmiştir.

09.07.2018 tarihli ve 30473 sayılı Resmi Gazete de yayımlanmış olan 703 sayılı KHK’ nın 77’ nci maddesiyle 3624 sayılı “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun” un adı değiştirilerek “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Teşvik ve Muafiyetleri Kanunu” adını almıştır (KOSGEB, www.kosgeb.gov.tr, 2018 Yılı Faaliyet Raporu).

1.2.2 KOSGEB’ in Misyonu, Vizyonu

KOSGEB’ in Misyonu, Ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınmadaki payını artırmak amacıyla küçük ve orta ölçekli işletmeler ve girişimcileri küresel rekabete hazırlamak için destek ve hizmetler sağlamaktır (Alkaş, 2007: 48).

KOSGEB’ in Vizyonu, “Küresel pazarda söz sahibi KOBİ’ ler için güçlü ve öncü KOSGEB” şeklinde adlandırılmıştır (KOSGEB, 2018).

1.2.3 KOSGEB’ in Temel Değerleri

Küçük ve orta ölçekli işletmelere daha iyi hizmet sunabilmek adına KOSGEB Başkanlığı tarafından temel değerler adı altında bir takım temel ölçütler belirlenmiş olup, bu ölçütler ile KOBİ’ lere destek kaynaklarını daha etkili bir şekilde sunmak amaçlanmıştır (Arıkan, 2017: 3). KOSGEB’ in temel değerleri aşağıda verilmiştir.

Erişebilirlik: KOSGEB ihtiyaçları karşılama anlamında kolaylıkla erişilebilir hizmetler vermektedir.

Öncü ve Yönlendirici: KOSGEB faaliyet alanında öncü ve yönlendirici konumda olmayı amaçlar bu yüzden uzmanlık geliştirir.

Hedef Kitle Odaklı: KOSGEB hedef kitleye samimi ve çözüm getirici şekilde hareket eder.

Tarafsızlık: KOSGEB tüm taraflara eşit uzaklıkta olup peşin hükümsüz, veri ve bilgiye dayanan bir yaklaşım göstermektedir.

Şeffaflık: KOSGEB yasalara uygun bir biçimde, saydam ve doğrulukla davranmaktadır.

Etkinlik ve Verimlilik: KOSGEB kaynaklarını etkili ve gerçekçi bir şekilde değerlendirir.

Hesap Verilebilirlik: KOSGEB hedef kitlesine karşı dürüst ve hesap verilebilirlik anlayışı içerisindedir.

Yenilikçi Yaklaşım: KOSGEB yeni bilgilere açıktır. Mevcut bilginin sürekli olarak geliştirilmesini amaçlamaktadır.

İş Birliğine Açıklık: KOSGEB ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşlarla işbirliğine eğilimlidir.

Dinamizm: KOSGEB sağlamış olduğu hizmetlerle ve desteklerle günün şartlarına uygun bir biçimde değişiklik yapabilme yeteneği içerisindedir (Er, 2018: 60).

1.2.4 KOSGEB’ in Hedef Kitlesi

KOSGEB hedef kitlesini;

-250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden,

-Yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüzyirmibeş milyon Türk Lirasını geçmeyen işletmeler,

-2009 tarihli ve 27353 sayılı Resmi Gazete de yayımlanan “KOSGEB Tarafından Verilecek Hizmetler ve Desteklerden Yararlanacak Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere İlişkin Sektörel ve Bölgesel Önceliklerin Belirlenmesi Hakkındaki Karar” ile birlikte belirtilen sektörlerde çalışan KOBİ’ ler ve girişimciler KOSGEB’ in hedef kitlesini meydana getirmektedir (KOSGEB, 2018).

KOSGEB’ e göre işletmelerin büyüklüklerine göre sınıflandırılmasında temel alınan kriterler, 18.11.2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete de yayımlanan “KOBİ’ lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik’ te Değişiklik

Yapılmasına Dair Yönetmelik” ile ilgili ölçütlerde değişikliğe gidilerek bu ölçütlere göre işletmeler; “mikro”, “küçük”, “orta” ölçekli olmak üzere bölümlere ayrılmıştır (Koç, 2016: 228).

1.2.5 KOSGEB’ in Stratejik Amaçları ve Hedefleri

Kamu kurumu olan KOSGEB üç stratejik amaç ve bu amaçlarla ilgili olan hedefler saptamıştır. KOSGEB’ in stratejik amaçları ve bu amaçlarla ilgili olan temel hedefleri aşağıda verilmiştir.

Stratejik Amaç 1: KOBİ’ lerin üretim ve yönetim becerilerini, yenilikçi ve yüksek katma değerli ürün/hizmet üretebilme kapasitelerini geliştirmek ve küresel pazarda rekabet güçlerini yükseltmek (KOSGEB Stratejik Planı, 2016-2020).

Bu amaç kapsamında; KOBİ’ lerin evrensel anlamda daha rekabetçi ve nitelikli hale gelmesi amacıyla, daha seçici ve özellikli destek ve hizmet programlarıyla yeni bir yaklaşım oluşturmayı hedeflemekte olup bu doğrultuda Ar-Ge/Yenilikçilik faaliyetlerinin geliştirilmesi ve ekonomik değere dönüştürülmesi sağlanacak, finansmana erişim kolaylaştırılacak, KOBİ’ lerin üretim ve yönetim becerilerini, iş birliği yapma kültürlerini geliştirerek ekonomideki payları ile verimlilik düzeylerinin artırılmasına katkı sağlanacak, KOBİ’ lerin dış pazarlara erişim imkân ve kabiliyetleri geliştirilerek uluslararasılaşmaları sağlanacak ve ulusal politika dokümanlarında öncelendirilen konulara yönelik desteklerin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

Stratejik Amaç 2: Girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak, girişimciliği geliştirmek ve girişimlerin sürdürülebilirliğini sağlamak (KOSGEB Stratejik Planı, 2016-2020).

Bu amaç kapsamında; Türkiye’ de girişimciyi ve girişimcilik kültürünün yetiştirilmesi, artırılması amacıyla “kadın girişimciliği, genç girişimciliği, eko girişimcilik”

alanlarında sürdürülebilir destek düzeninin geliştirilmesi, uygulanmasını ve verilen girişimcilik eğitimlerinin fazlaştırılmasını amaçlanmakla birlikte bu doğrultuda girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması sağlanacak, hayatta kalma şansı yüksek, büyüme ve istihdam oluşturma potansiyeli taşıyan yeni girişimciler desteklenecek, özel hedef grupları desteklenecek ve girişimcileri destekleyecek mekanizmaların geliştirilmesi sağlanacaktır.

Stratejik Amaç 3: Kurumsal yapı ve algıyı güçlendirerek nitelikli hizmet sunma kapasitesini artırmak (KOSGEB Stratejik Planı, 2016-2020).

Bu amaç kapsamında, kurum içerisinde iç kontrol sisteminin gelişimi ve sürekli denetiminin yapılması yoluyla kurumsallaşma kapasitesinin yükseltilmesi amaçlanmakta olup bu doğrultuda KOSGEB’ in etkin tanıtımı yapılarak ulusal ve uluslararası imajı güçlendirilecek, iş süreçlerinin sürekli iyileştirilmesi sağlanacak, teknik ve fiziki alt yapı güçlendirilecek ve etkin bir insan kaynağı yönetimi oluşturulacaktır.

1.3 KOSGEB’ in Tarihsel Gelişimi, Türkiye’ de Yeri ve Önemi

Türkiye’ de KOSGEB öncesinde KÜSGEM, KÜSGET ve SEGEM Genel Müdürlükleri kurulmuştur. 1973 yılında Gaziantep’ te pilot proje niteliğinde, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı arasında Milletlerarası Antlaşma kapsamında, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde kurulmuş olan KÜSGEM (Küçük Sanayi Geliştirme Hizmeti), küçük ölçekli sanayi işletmelerine ortak kolaylık atölyeleri ile faaliyete başlamıştır (Güler, 2017: 91). Sonraki yıllarda yapılmış olan çalışmalar değerlendirmeye alınarak 17.06.1983 tarih ve 83/6744 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanarak 06.09.1984 tarih ve 18157 sayılı Resmi Gazete de yayımlanan “KÜSGET Sanayi Yatırım Hizmetlerinin Geliştirilmesi” konusunda

Milletlerarası antlaşmaya göre KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı) faaliyete geçmiştir (Karan, 2018: 79). KÜSGET, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Merkezleriyle teknik danışmanlık hizmetlerinde bulunmuş, işletmelerde modern işletmecilik ilkelerini uygulamaya çalışıp, teknolojik üretim seviyesi ve istihdamın artırılması amaçlı faaliyetlerde bulunmuştur (KOSGEB Stratejik Planı 2011-2015: 20).

Bakanlar Kurulu’ nun 10.11.1978 tarih ve 7/16728 sayılı kararı ile onaylanarak yürürlüğe girmiş olan “Sınai Eğitim Hizmetlerinin Verilmesi” ne dair Milletlerarası Antlaşmaya göre faaliyete başlamış olan SEGEM (Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü), küçük ve orta ölçekli işletmelerde çalışan teknik elemanların ve yöneticilerin eğitim ihtiyaçlarının giderilmesine yönelik çok sayıda program düzenlemiş olup hayat boyu eğitim anlayışını yaygınlaştırma amacıyla hizmet sunan bir kuruluş haline getirilmiştir (Alkaş, 2007: 45).

KÜSGET ve SEGEM’ in proje anlaşması kapsamında gerçekleştirmeye çalıştıkları hizmetlerin süreli olması, yurt düzeyinde duyulan ihtiyacı yeterince karşılayamaması gibi nedenlerle, iki kuruluşun bir çatı altında toplanarak daha detaylı, ülke genelinde sürekli ve yaygın biçimde hizmetler verebilecek bir yapıya kavuşturulması amacıyla yasal bir düzenleme yapılması ihtiyacı oluşmuştur. Bu ihtiyacın karşılanması amacıyla “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığının Kurulması Hakkında Kanun Tasarısı” hazırlanmıştır. Hazırlanmış olan tasarı TBMM Sanayi Teknoloji ve Ticaret Komisyonu’ nda 15.11.1989 tarihinde, Bütçe Plan Komisyonunda ise 21.03.1990 tarihinde görüşülerek, meclis komisyonlarının görüşleri dâhilinde düzeltme ve düzenlemeler yapılarak son hali verilmiştir. Daha sonra tasarı TBMM’ ye sunularak TBMM Genel Kurulu’ nda 12.04.1990 tarihinde görüşülmüş ve tasarı kanunlaşmıştır. 3624 sayılı “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

Kurulması Hakkında Kanun”, 20.04.1990 tarihinde 20498 sayılı Resmi Gazete de yayımlanarak uygulamaya başlanmıştır (Karakoç, 2010: 78).

1990 yılında 3624 sayılı kanun ile kurulmuş olan KOSGEB, kurulma tarihinden 2009 yılına kadar yalnızca imalat sanayi KOBİ’ lerine hizmet vererek destek sağlamıştır. Ancak ülkemizde imalat sanayi sektörü dışındaki sektörlerinde ekonomik katma değer üretme ve istihdam oluşturma gücünün artması ve imalat sanayi dışındaki sektörlerdeki KOBİ’ lerden gelen istekler doğrultusunda, KOSGEB’ in kapsamının tüm KOBİ’ leri içerisine alacak şekilde genişletilmesi gerekliliğini gündeme getirmiştir (KOSGEB Stratejik Planı, 2011-2015). Bu kapsamda 3624 sayılı KOSGEB Kuruluş Kanun’ unda Değişiklik Yapılmasına Dair 5891 Sayılı Kanun, 05.05.2009 tarih ve 27219 sayılı Resmi Gazete’ de yayımlanmıştır. Yapılan kanun değişikliği ile imalat sanayi dışındaki KOBİ’ lerinde KOSGEB’ in sağlamış olduğu desteklerden faydalanmasına ortam oluşturmuştur. “KOSGEB Tarafından Verilecek Hizmetler ve Desteklerden Yaralanacak Olan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere İlişkin Sektörel ve Bölgesel Önceliklerin Belirlenmesi Hakkında 15431 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı”, 18.09.2009 tarih ve 27353 sayılı resmi gazetede yayımlanmış olup KOSGEB tarafından desteklenecek yeni sektörler ise madencilik ve taş ocakçılığı, imalat, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı, su temini, atık yönetimi ve iyileştirme faaliyetleri, toptan ve perakende ticaret, konaklama, ulaştırma depolama ve yiyecek içecek faaliyetleri, mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler, idari ve destek hizmet faaliyetleri, kültür, sanat, eğlence, spor, dinlenme ve diğer hizmet faaliyetleri ile uğraşan sektörler KOSGEB’ in yeni hedef kitlesini meydana getirmektedir (KOSGEB Stratejik Plan 2016-2020: 4).

1.4 KOSGEB Desteklerine Genel Bir Bakış

KOSGEB' in KOBİ' lere sunmuş oldukları hizmetler içerisinde girişimci işletme sahiplerine mali teknik ve yönetim anlamında danışmanlık, eğitim faaliyetleri, makine teçhizat donanımının işletmeye alınması, belgelendirilmesi, yazılım fuar ve konferansa katılım gibi birden fazla etkinliği içerisine almaktadır. KOSGEB' in sunmuş olduğu destekler ile KOBİ' lerin birbiriyle rekabet edebilirliği artmakta, aynı zamanda üretim niteliklerinde ve miktarlarında artış görülmektedir (Yıldız, 2018: 16). KOSGEB' in KOBİ' lere sunmuş oldukları destekler ve bu desteklerin yasal dayanakları aşağıdaki kısımda anlatılacaktır.

1.4.1 KOSGEB Desteklerinin Yasal Dayanakları

KOSGEB tarafından KOBİ' lere sağlanacak olan destekler aşağıda verilen Bakanlar Kurulu Kararları ve Yönetmelikler ile belirtilmiştir.

1.4.1.1 KOSGEB Destekleriyle İlgili Bakanlar Kurulu Kararları:

- 04.05.2004 tarih ve 25452 sayılı Resmi Gazete de yayımlanan 22.03.2004 tarih ve 2004/7131 sayılı KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Destekleri hakkında Bakanlar Kurulu Kararı

- 26.04.2008 tarih ve 26858 sayılı Resmi Gazete de yayımlanan 21.04.2008 tarih ve 2008/13524 sayılı KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Destekleri hakkında Bakanlar Kurulu Kararı

- 18.09.2009 tarih ve 27353 sayılı Resmi Gazete de yayımlanan 05.08.2009 tarih ve 2009/15431 sayılı KOSGEB tarafından verilecek hizmetler ve desteklerden yararlanacak KOBİ' lere ilişkin sektörel ve bölgesel önceliklerin belirlenmesi hakkında Bakanlar Kurulu Kararı

1.4.1.2 KOSGEB Destek Programları Yönetmelikleri

- 28.12.2016 tarih ve 29932 Sayılı Resmi Gazetede Yayımlanan KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği

- 19.09.2009 tarih ve 27354 sayılı Resmi Gazete de Yayımlanan KOSGEB Kredi Faiz Destekleri Yönetmeliği (KOSGEB, 2018).

1.4.2 KOSGEB Destek Programları

Ülkemizin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ' lerin payını artırmak, sanayide gelişmeyi ve değişmeyi ekonomik gelişmelere uygun olacak şekilde gerçekleştirmek, ihracatı artırmak, ar-ge, yeni işbirliği faaliyetlerine destek vermek ve girişimciliği artırmak amacıyla; ar-ge ve yenilik, endüstriyel uygulama, girişimcilik, e-dönüşüm, pazarlama, kurumsallaşma, markalaşma, tasarım, çevre, enerji, işbirliği-güçbirliği gibi konularda Hükümet Programları, Kalkınma Planları ve Yıllık Programlarda belirlenen amaçlar, hedefler doğrultusunda KOSGEB Destek Programları hazırlanmaktadır (İstanbul Ticaret Odası, 2011-2019). Destek Programları KOSGEB İcra Komitesi tarafından onaylanmakta olup destek programları hakkındaki detaylı bilgiler, başvuru evrakları ve ilanlar KOSGEB internet sitesinden duyurulmaktadır (KOSGEB, 2018).

KOSGEB destek programları için verilen destek oranları bölge bölge değişiklik göstermektedir. KOSGEB destekleri Türkiye' nin belirli illerine pozitif ayrımcılık uygulanarak dağıtılmakta olup bazı bölge ve illere daha fazla faizsiz kredi ve hibe sağlanabilmektedir. 19.06.2012 tarihli ve 28328 sayılı Resmi Gazete de yayımlanan "Yatırımlarda devlet yardımları hakkındaki Bakanlar Kurulu Kararı" ile bölgeler altıya ayrılmakta olup bölgeler aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 6: Türkiye’ de KOSGEB Desteklerinin Sağlanmış Olduğu İller

I. Bölge	II. Bölge	III. Bölge	IV. Bölge	V. Bölge	VI. Bölge
Ankara Antalya Bursa Eskişehir İstanbul İzmir Kocaeli Muğla	Adana Aydın Bolu Çanakkale (Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri hariç) Denizli Edirne Isparta Kayseri Kırıkkale Konya Sakarya Tekirdağ Yalova	Balıkesir Bilecik Burdur Gaziantep Karabük Karaman Manisa Mersin Samsun Trabzon Uşak Zonguldak	Afyonkarahisar Amasya Artvin Bartın Çorum Düzce Elazığ Erzincan Hatay Kastamonu Kırıkkale Kırşehir Kütahya Malatya Nevşehir Rize Sivas	Adıyaman Aksaray Bayburt Çankırı Erzurum Giresun Gümüşhane Kahramanmaraş Kilis Niğde Ordu Osmaniye Sinop Tokat Tunceli Yozgat	Ağrı Ardahan Batman Bingöl Bitlis Diyarbakır Hakkâri İğdır Kars Mardin Muş Siirt Şanlıurfa Şırnak Van Çanakkale (Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri)

Kaynak: KOSGEB, <https://www.kosgeb.gov.tr> (15.09.2018)

Girişimcilik destek programını da içerisine almak kaydıyla KOSGEB tarafından verilen hibe ve krediler bölgelere göre % oranlar şeklinde sağlanmaktadır. Tabloda toplamda 6 bölge KOSGEB’ in listesi içerisinde bulunduğu görülmektedir. KOSGEB tarafından her ile destek sağlansa da illerin ait olduğu bölgelerine göre bu oranın farklılık göstereceği bilinmektedir. Tabloda I. bölgedeki iller genel olarak ticari hacmi yüksek olan illerden meydana gelirken II. bölgedeki iller ise I. bölgedeki iller gibi ticaretin hızlı olduğu illeri oluşturmaktadır. III. bölgedeki iller ise coğrafi konumdan kaynaklı KOBİ’ den daha fazla esnafların yoğun bir şekilde bulunduğu illeri oluşturmaktadır. IV. bölgedeki illerde yeni girişimcilerin çok daha sık olduğu bilinirken V. bölge ve VI. bölgede 16 ilimiz bulunmaktadır. Yeni girişimci desteği kapsamında I. ve II. bölgedeki illerimizde bulunan girişimcilere %60 oranında destek uygulanırken, III., IV., V. ve VI. bölgelerdeki illerimizde bulunan girişimcilere ise %70 oranında destek uygulanmaktadır. Girişimcilerin kadın, gazi, birinci derecede şehit yakını veya engelli olması durumunda I. ve II.

bölgelerde bulunan girişimcilere %80 oranında destek uygulanırken, III., IV., V. ve VI. bölgelerdeki illerde bulunan girişimcilere ise %90 oranında destek uygulanmaktadır.

Aşağıdaki destek programlarına ilişkin bilgiler KOSGEB faaliyet raporlarından derlenmiş olup KOSGEB’ in sağlamış olduğu desteklerin amaçları, kapsamı, destek oranları içerisinde aşağıda ifade edilmiştir.

1.4.2.1 Girişimcilik Destek Programı

Girişimciliğin geliştirilmesi, ekonomik kalkınma sorunlarına yönelik olarak istihdamın artırılması anlamında girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve artırılan istihdamın yerel dinamiklere bağlı olarak girişimciliği desteklemesi aynı zamanda başarılı işletmelerin kurulmasının sağlanması girişimcilik destek programının amaçlarını oluşturmaktadır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 12). Program;

-Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

-Yeni Girişimci Desteği

-İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği

-İş Planı Ödülü uygulamalarından meydana gelmektedir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.1.1 Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri ile Türkiye’ de girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, başarılı işletmelerin kurulması amacıyla, girişimci adaylarının iş kurma ve kurdukları işi devam ettirme konularında bilgi ve beceri sahibi olmalarını, bu süre içerisinde kendi sorumluluklarının farkına varmalarını ve adayların kendi iş fikirlerine yönelik iş planı hazırlayabilecek bilgi ve deneyim kazanmaları amacıyla bu eğitimler organize edilmektedir. Uygulamalı Girişimcilik eğitimi kapsamında düzenlenen eğitimler;

- KOSGEB tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
- Kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
- Ulusal veya uluslararası projeler kapsamında, KOSGEB tarafından yürütülen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
- Yükseköğretim kurumları tarafından örgün eğitime yönelik verilen girişimcilik derslerinden oluşmaktadır.

Uygulamalı girişimcilik eğitimlerinin hedef kitlesi kendi işini kurmak isteyen gerçek kişiler olup, eğitimler genç girişimci, kadın girişimci ve yükseköğretim kurumu öğrencileri gibi belirli bir gruba yönelik olarak ta uygulanabilmektedir. Uygulamalı girişimcilik eğitiminin süresi, 24 saati atölye çalışmaları olmak üzere toplam olarak 70 saatten oluşmakta olup eğitime katılan katılımcılardan ücret talep edilmemektedir. Sektörel ve yerel düzeyde belirlenen ihtiyaçlar adına ilave olarak eğitimler verilebilmekte olup ilave eğitimlerin süresi 15 saati geçemez. Yükseköğretim kurumlarınca verilen dersler ise bir akademik yıl içerisinde en az 56 saat olarak verilmesi gerekmektedir. Eğitime katılıp katılım belgesi alan katılımcılar KOSGEB yeni girişimci desteğine başvuru yapma hakkına sahip olmaktadır. Toplamda önceden 70 saat zorunlu olarak verilmesi gereken derslerin saatleri son düzenlemelere göre en az 32 saat olarak değiştirilmiştir.

1.4.2.1.2 Yeni Girişimci Desteği

Yeni girişimci desteğinden; Uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlamış KOSGEB destekleri yönetmeliği kapsamında düzenlenmiş olan bir genç girişimci geliştirme programı ile KOSGEB' in işbirliği ve denetimi çerçevesinde başka kurumlar tarafından düzenlenen girişimcilik eğitimini almış veya KOSGEB tarafından yürütülmüş olan Birinci ve İkinci Özelleştirme Sosyal Destek Projesi kapsamında düzenlenmiş bir

Küçük Ölçekli İşletme Kurma Danışmanlığı Desteği(KÖİDD) Programını tamamlayarak eğitime ve programa katıldığını belgeleyen ve eğitimi ve programı tamamladıktan sonra kendi işletmesini kuran bütün girişimciler faydalanabilmektedir. İŞGEM’ de bulunan işletmelere özgü eğitime ve programa katılım şartı aranmamakla birlikte bu işletmeler her türlü destekten faydalanabilmekte olup destek başvuru tarihi itibarıyla son iki yıl içerisinde kurulmuş ve daha önce bu destekten faydalanmamış olan girişimciler bu destekten yararlanabilmektedir. Birden fazla girişimcinin aynı işletmede olması durumunda ise işletme bu destekten yalnızca bir defa yararlanabilir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 12).

Tablo 7: KOSGEB Yeni Girişimci Desteği Üst Limiti ve Destek Oranları

Destek Unsurları	Destek Üst Limiti		Destek Oranı(%) (1 ve 2 Bölge)	Destek Oranı(%) (3.,4.,5.ve 6 Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	2000	%60 (Kadın Girişimci, Gazi, Birinci Derece Şehit Yakını veya Engelli Girişimciye % 80 uygulanmaktadır.)	%70 (Kadın Girişimci, Gazi, Birinci Derece Şehit Yakını veya Engelli Girişimciye % 90 uygulanmaktadır.)
Kuruluş Dönemi Makine Teçhizat Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	Geri Ödemesiz	18.000		
İşletme Giderleri Desteği	Geri Ödemesiz	30.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	100.000		

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-programi>

Yeni girişimci desteği 50.000 TL geri ödemesiz ve 100.000 TL geri ödemeli olmak üzere toplamda 150.000 TL destekten oluşmaktadır. Yeni girişimci desteğinde destek oranı 1. ve 2. bölgelerde % 60, 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde ise % 70 oranındadır. Kadın girişimci, gazi, birinci derecede şehit yakını veya engelli girişimciler için bu oranlara % 10 ilave destek verilmektedir. İşletme kuruluş desteği olarak 2000 TL geri ödemesiz olarak destek sağlanmaktadır. Kuruluş dönemi makine, teçhizat, yazılım ofis ve donanım desteği, işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 ay içerisinde satın alınan veya alınacak olan

makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımı için geri ödemesiz olarak destek sağlanmakta olup desteğin üst limiti ise 18.000 TL' dir. İşletme giderleri desteğine baktığımız zaman işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 ay içerisinde oluşan işletme giderleri için geri ödemesiz olarak destek sağlanmakta olup desteğin üst limiti ise 30.000 TL' dir. İşletme giderleri olarak sayılan harcamalara baktığımızda; personel net ücretleri, işyeri kirası, su, elektrik, telekomünikasyon, ısıtma, iş yerinde ürün/hizmet amaçlı kullanılan makine ve teçhizata ait yakıt giderleri işletme giderleri olarak ifade edilmektedir. Kuruluş dönemi makine, teçhizat, yazılım ve donanım desteği ile işletme giderleri desteği üst limitleri; belirlenen üst limitlerin toplamını aşmamak üzere ihtiyaç duyulduğu halde kurul kararı ile % 50' ye kadar artırılabilir. Böyle bir durumda ise kuruluş dönemi makine, teçhizat, yazılım ofis ve donanım desteğinin üst limiti 27.000 TL, işletme giderleri desteğinin üst limiti 45.000 TL ve bu iki desteğin üst limitleri toplamı ise 48.000 TL' yi aşamaz. Son olarak sabit yatırım desteğine baktığımızda, işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 ay içerisinde satın alınan veya alınacak olan makine, teçhizat ve yazılım için teminat karşılığı geri ödemeli olarak ve destek üst limiti 100.000 TL olacak şekilde destek sağlanmaktadır. 31.12.2018 tarihi itibari ile Yeni Girişimci Desteğine yeni başvuru alınmamaktadır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 13).

1.4.2.1.3 İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği

İşletme Kuluçkası veya İşletme Fidanlığı olarak ifade edilen İş Geliştirme Merkezlerinde yer alan işletmelere; destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkânı, işletme geliştirme koçluğu, uygun koşullarda işyeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler vererek işletmelerin kuruluş yıllarını sağlıklı bir şekilde geçirmelerini ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulmuş olan yerlerdir.

Tablo 8: KOSGEB İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği Üst Limitleri ve Destek Oranları

Destek Unsuru		Üst Limit (TL)	Destek Oranı % (1 . ve 2. Bölge)	Destek Oranı% (3., 4., 5. ve 6. Bölge)
İŞGEM Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	650.000	%60	%70
-Bina Tadilatı		500.000		
-Mobilya Donanım		100.000		
-Personel Gideri		50.000		
İŞGEM İşletme Desteği		200.000		
-Personel Gideri		100.000		
-Eğitim Danışmanlık		50.000		
-Küçük Tadilat		20.000		
İŞGEM Tanıtım/Organizasyon giderleri, İşbirliği ağlarına erişim giderleri		30.000		

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-programi>

İşletme kuruluş desteği kapsamında yeni kurulan iş geliştirme merkezleri için;

-Bina tadilatı için üst limit 500.000 TL,

-Mobilya-donanım alımı için üst limit 100.000 TL,

-Personel giderleri için üst limit 50.000 TL olmak üzere geri ödemesiz olmak kaydıyla toplamda İŞGEM kuruluş desteği olarak 650.000 TL destek sağlanmaktadır. Bu destek oranı 1. ve 2. bölgelerde % 60, 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde ise % 70 olarak uygulanarak kuruluş dönemi faaliyetleri, sözleşme tarihinden itibaren en fazla 18 ay içinde tamamlanmak zorundadır.

İŞGEM işletme desteği kapsamında ise iş geliştirme merkezleri için;

-Personel giderleri için 100.000 TL,

-İŞGEM işletmelerine yönelik toplu eğitim/danışmanlık faaliyetleri için 50.000 TL,

-İŞGEM binası küçük tadilat işleri için 20.000TL,

-İŞGEM tanıtım organizasyon giderleri, işbirliği ağlarına erişim giderleri için 30.000 TL olmak üzere geri ödemesiz olarak toplamda 200.000 TL destek verilmektedir. Bu destekleme oranı 1. ve 2. bölgelerde % 60, 3., 4., 5. ve 6.bölgelerde ise % 70 olarak uygulanan İŞGEM işletme desteği en fazla 36 ay süre ile verilmektedir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 14).

1.4.2.1.4 İş Planı Ödülü

Üniversiteler tarafından örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik dersini alan öğrenciler arasında İş Planı Ödülü yarışması düzenlenmekte olup bu ödülünden faydalanmak isteyen üniversiteler KOSGEB’ e başvurabilmektedir. Hazırladıkları iş planları ile ilk üç dereceye girmiş olan öğrencilerden işletmelerini kurmuş olmaları kaydıyla birinci olana 25.000 TL, ikinci olana 20.000 TL, üçüncü olana ise 15.000 TL ödül sağlanmaktadır. KOSGEB kurumlarınca uygun bulunan yurtiçi veya yurtdışında faaliyet gösteren kurum ya da kuruluşlar tarafından yapılacak olan ödüllü veya ödüksüz yarışmalar sonucunda sunmuş oldukları iş planları ile ilk üç dereceye girmiş olan adaylara, Türkiye’ de kuracakları işletmeler veya kurmuş oldukları işletmeleri için 100.000 TL’ ye kadar ödül sağlanabilmektedir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 14).

KOSGEB Başkanı Prof. Dr. Cevahir Uzkuurt’ un 07.11.2018 tarihinde yapmış olduğu açıklamada; 2010 yılından bu zamana kadar uygulanmakta olan Girişimcilik Destek Programının, KOSGEB İcra Komitesi tarafından alınan karar neticesinde 01.01.2019 tarihinden itibaren yerini Girişimciliği Geliştirme Destek Programına bırakacağını söylemiştir. 50.000 TL hibe, 100.000 TL geri ödemeli olarak uygulanmış olan

destek üst limitlerinin Girişimciliği Geliştirme Destek Programı ile artırıldığını, imalatçı ve yenilikçi iş yapan girişimcilerin 360.000 TL' ye kadar, geleneksel sektörlerde faaliyet gösteren girişimcilerin ise istihdam performansına göre 60.000 TL' ye kadar destek alabileceklerini aynı zamanda destek oranlarının artırılarak %75 olarak belirlendiğini ve kadın, genç, gazi, engelli ve şehit yakınları için pozitif ayırımın yapılmaya devam edeceğini ifade etmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6839/girisimcilikte-yeni-donem-basliyor>).

1.4.2.2 Girişimciliği Geliştirme Destek Programı

Programın; Yeni işletmelerin kurulmasını ve ayakta kalmasını sağlamak, girişimcilerin iş kurmalarını ve kurmuş oldukları işi yürütebilmek konusunda bilgi ve becerilerini geliştirmek, girişimcilerden başarılı iş planı sunanları ödüllendirmek, yeni kurulan işletmelerin batma noktasında oldukları dönemde ayakta kalma oranının artırılmasına katkı sağlamak gibi amaçları bulunmaktadır. Girişimciliği geliştirme destek programı;

-Girişimcilik Eğitimi,

-Yeni Girişimci Programı,

-İŞGEM/TEKMER Programı,

-İş Planı Ödülü olmak üzere dört alt başlıktan oluşmaktadır (KOSGEB, 2019).

1.4.2.2.1 Girişimcilik Eğitimi

KOSGEB tarafından düzenlenen bir eğitim olup bu eğitimin süresi, kapsamı, içeriği ve uygulama süreci başkanlık tarafından belirlenmekle birlikte eğitime katılan katılımcılardan belirli bir ücret talep edilmemektedir. Girişimcileri iş kurmaları ve kurmuş

oldukları işi yürütebilmeleri bakımından bilgilendirmek, becerilerini geliştirmelerini sağlamak ve kurum/kuruluşlar arasında iş birliğini sağlamak amacıyla girişimcilik eğitimleri oluşturulmuştur.

1.4.2.2.2 Yeni Girişimci Programı

Program Geleneksel Girişimci Programı ve İleri Girişimci Programlarından oluşmakta olup programa girişimcilik eğitimini almış olan girişimcilerin kurmuş oldukları işletmeler ile İŞGEM’ de yer alan işletmeler başvuruda bulunabilmektedir. Girişimcilerin kurdukları işletmelerdeki kurucu ortak payları en az %50 ve üzeri olması, girişimci daha önce bu programdan faydalanmamış olması ve işletmenin program başvuru itibarıyla son 1 yıl içerisinde kurulmuş olması gerekmektedir. İşletme geleneksel girişimci programı ve ileri girişimci programının sadece bir tanesinden yararlanabilmektedir. (KOSGEB, 2019). Yeni girişimci programının süresi taahhütnamenin KOSGEB tarafından evrak kaydına alındığı tarihten itibaren 2 yıldır.

1.4.2.2.2.1 Geleneksel Girişimci Programı

İşletmeleri en kırılgan oldukları kuruluş dönemlerinde desteklemek ve işletmelerde istihdamı sağlamak amacıyla bu program oluşturulmuştur.

Tablo 9: KOSGEB Geleneksel Girişimci Programı Kuruluş Desteği

	Gerçek Kişi Statüsünde Kurulan İşletmeler	Sermaye Şirketi Statüsünde Kurulan İşletmeler
Kuruluş Desteği	5000 TL	10.000 TL

Kaynak: (KOSGEB, 2019)

Bu programda kuruluş desteği kapsamında, gerçek kişi statüsünde kurulan işletmeye geri ödemesiz olarak 5000 TL ve sermaye statüsünde kurulan işletmeye ise geri ödemesiz olarak 10.000 TL destek verilmektedir.

Tablo 10: KOSGEB Geleneksel Girişimci Programı Performans Desteği

	1. Performans Dönemi Toplam Prim Gün Sayısı	2. Performans Dönemi Toplam Prim Gün Sayısı
Performans Desteği	-180-539 olan işletmeye 5000TL, -540-1079 olan işletmeye 10.000TL, -1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	-360-1079 olan işletmeye 5000 TL, -1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL, -1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL

Kaynak: (KOSGEB, 2019)

1. Performans Dönemi, programın başlangıç tarihinden itibaren birinci yılın sonuna kadar olan dönemi, 2. Performans Dönemi ise 1. Performans Döneminin son gününden ikinci yılın sonuna kadar olan süreyi ifade etmektedir. Performans desteği kapsamında geri ödemesiz olarak 40.000 TL' ye kadar destek sağlanmakla birlikte, girişimcinin genç, kadın, engelli, gazi veya şehit yakını olması halinde ise ilave olarak 10.000 TL' ye kadar olmak üzere en fazla 50.000 TL destek verilmektedir (KOSGEB, 2019).

1.4.2.2.2.2 İleri Girişimci Programı

İşletmelerini kırılgan oldukları kuruluş dönemlerinde desteklemek, işletmelerde istihdamı teşvik etmek ve imalat sektörü ile yenilikçi, sanayide dijitalleşme uygulamaları ve orta yüksek/ileri teknoloji düzeyindeki sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin sayısını fazlalaştırmak amacıyla bu program oluşturulmuştur. Programın süresi 2 yıl olup bu yıllar boyunca işletmelerin mülkiyeti başla bir şahsa, kurum-kuruluşa devredilememekte, kiralanamamakta, satılamamaktadır (KOSGEB, 2019).

Tablo 11: KOSGEB İleri Girişimci Programı Kuruluş Desteği

	Gerçek Kişi Statüsünde Kurulan İşletmeler	Sermaye Şirketi Statüsünde Kurulan İşletmeler
Kuruluş Desteği	5000TL	10.000TL

Kaynak: (KOSGEB, 2019)

Programda kuruluş desteği olarak gerçek kişi statüsünde kurulan işletmeye geri ödemesiz olarak 5000 TL, sermaye şirketi statüsünde kurulan işletmeye ise 10.000 TL destek verilmektedir.

Tablo 12: KOSGEB İleri Girişimci Programı Performans Desteği

	1. Performans Dönemi Toplam Prim Gün Sayısı	2. Performans Dönemi Toplam Prim Gün Sayısı
Performans Desteği	-180-539 olan işletmeye 5000TL, -540-1079 olan işletmeye 10.000TL, -1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	-360-1079 olan işletmeye 5000 TL, -1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL, -1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL

Kaynak: (KOSGEB, 2019)

Programda performans desteği kapsamında geri ödemesiz olarak 40.000 TL' ye kadar destek sağlanmakla birlikte, girişimcinin genç, kadın, engelli, gazi veya şehit yakını olması halinde ise ilave olarak 10.000 TL' ye kadar olmak üzere maksimum 50.000 TL destek sağlanmaktadır.

Tablo 13: KOSGEB İleri Girişimci Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği

İleri Girişimci Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği	Destek Tutarı	Destek Oranı
Düşük Orta- Düşük Teknoloji Düzeyi	100.000 TL	% 75
Orta Yüksek Teknoloji Düzeyi	200.000 TL	
Yüksek Teknoloji Düzeyi	300.000 TL	

Kaynak: (KOSGEB, 2019)

Bu destek kapsamında, geri ödemesiz olarak makine, teçhizat giderleri ile yazılım lisans bedeli veya zaman sınırlı lisans kullanım bedeli için 100.000 TL, orta yüksek teknoloji düzeyinde faaliyet gösteren işletmeler için 200.000 TL, yüksek teknoloji düzeyinde faaliyet gösteren işletmeler için 300.000 TL destek sağlanmakla birlikte destek oranı ise %75' tir (KOSGEB, 2019).

Tablo 14: KOSGEB İleri Girişimci Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği

İleri Girişimci Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	Destek Tutarı	Destek Oranı
Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	10.000 TL	% 75

Kaynak: (KOSGEB, 2019)

Bu destek kapsamında geri ödemesiz olarak 10.000 TL destek sağlanmakla birlikte destek oranı ise %75' tir.

1.4.2.2.3 İŞGEM / TEKMER (İş Geliştirme Merkezi / Teknoloji Geliştirme

Merkezi) Programı

İşletme kuluçkası veya işletme fidanlığı olarak ta adlandırılan bu merkezler, içerisinde bulunan işletmelere, işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkânı, uygun koşullarda işyeri mekânı, ofis hizmetleri, ortak ofis ekipmanı gibi hizmetler vererek işletmelerin kırılgan oldukları dönemleri iyi bir şekilde geçmelerini sağlamak ve işletmelerin büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen merkezleri ifade etmektedir. Bu programdan İŞGEM/TEKMER yalnızca bir kez faydalanabilmekte olup programdan faydalanmak için kuluçka merkezine KOSGEB tarafından İŞGEM/TEKMER adı kullanım hakkı tanınmış olması lazımdır (KOSGEB, 2019).

Tablo 15: KOSGEB, İŞGEM/TEKMER Programı Üst Limitleri ve Destek Oranları

İŞGEM/TEKMER Programı		Destek Tutarı	Destek Oranı
Mobilya donanım alımı	Geri Ödemesiz	300.000 TL	% 75
Makine, teçhizat, yazılım lisans bedeli veya zaman sınırlı lisans kullanım bedeli	Geri Ödemesiz	500.000 TL	
	Geri Ödemeli	1.000.000 TL	
Personel giderleri	Geri Ödemesiz	1.000.000 TL	
Eğitim, danışmanlık, organizasyon ve tanıtım giderleri	Geri Ödemesiz	1.000.000 TL	

Kaynak: (KOSGEB, 2019)

İŞGEM/TEKMER programı ile mobilya-donanım alımı için geri ödemesiz olarak 300.000 TL, ortak kullanıma yönelik makine-teçhizat giderleri ile yazılım lisans bedeli veya zaman sınırlı lisans kullanım bedeli için geri ödemeli olarak 1.000.000 TL, geri ödemesiz olarak 500.000 TL, personel giderleri için geri ödemesiz olarak 1.000.000 TL, eğitim, danışmanlık, organizasyon ve tanıtım giderleri için ise geri ödemesiz olarak 1.000.000 TL destek verilmektedir. Destekleme oranı %75 olup destek süresi ise taahhütnamenin KOSGEB tarafından evrak kaydına alındığı tarihten itibaren 5 yıldır. Program kapsamında desteklenen makine, teçhizat, yazılım, mobilya ve donanım mülkiyeti işletmeye ait olup 5 yıl boyunca başka birine, kurum ya da kuruluşa hiçbir şekilde satılamamakta, kiralanamamakta veya devredilememektedir (KOSGEB, 2019).

1.4.2.2.4 İş Planı Ödülü

Üniversitelerce örgün eğitim kapsamında ayrı bir ders olarak girişimcilik dersi alan öğrenciler arasında KOSGEB tarafından düzenlenen yarışmalara girip iş planını sunan ve sunmuş olduğu iş planları ile ilk üç dereceye giren öğrencilere işletmelerini kurmuş olmaları şartı ile ödül verilmektedir. En başarılı iş planı için sırasıyla birinciye 25.000 TL, ikinciye 20.000 TL, üçüncüye ise 15.000 TL verilmektedir. KOSGEB kurumlarınca uygun

bulunan yurtiçi veya yurtdışında faaliyet gösteren kurum ya da kuruluşlar tarafından yapılacak olan ödüllü veya ödüksüz yarışmalar sonucunda sunmuş oldukları iş planı ile ilk üç dereceye girmiş olan adaylara, Türkiye’ de kuracakları işletmeler veya kurmuş oldukları işletmeleri için 100.000 TL’ ye kadar ödül sağlanabilmektedir (KOSGEB, 2019).

1.4.2.3 İş Geliştirme Destek Programı

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurumsallaşma-markalaşma düzeylerinin, rekabet edilebilirliğinin artırılması ve bu işletmelerinin ekonomideki paylarının artırılması amacıyla program oluşturulmuştur. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kapasitelerinin geliştirilmesi ve öncelikli ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2018: 19). Programın yürürlüğe girmesiyle beraber genel destek programına başvuru alınmamaktadır.

Tablo 16: İşletme Geliştirme Destek Programı Üst Limitler, Destek Oranları ve Süresi

İşletme Geliştirme Destek Programı Destekleri	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı	Destek Program Süresi
Yurt İçi Fuar Desteği	50.000	% 60	2 Yıl
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	20.000		
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000		
Eğitim Desteği	20.000		
Enerji Verimliliği Desteği	35.000		
Tasarım Desteği	25.000		
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30.000		
Belgelendirme Desteği	30.000		
Test ve Analiz Desteği	30.000		

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6798/isletme-gelistirme-destek-programi>

İşletme Geliştirme Destek Programı; Yurtiçi fuar desteği, yurtdışı iş gezisi desteği, nitelikli elemen istihdam desteği, eğitim desteği, enerji verimliliği desteği, tasarım desteği, sınai mülkiyet hakları desteği, belgelendirme desteği, test ve analiz desteğinden oluşmaktadır. Bu program kapsamında sağlanacak desteklerin oranı tüm bölgelerde % 60

olup, nitelikli eleman istihdam desteği kapsamında istihdam edilecek elemanın yeni mezun, kadın, engelli, birinci dereceden şehit yakını veya gazi olması halinde destek oranına % 20 ilave edilmektedir. Program süresi ise 2 yıldır (KOSGEB, 2018).

1.4.2.3.1 Yurtiçi Fuar Desteği

İşletmelerin ürün tanıtımlarına, müşteri ağının genişletilmesine ve satışların artırılmasına katkı sağlamak amacıyla yurtiçi fuar desteği oluşturulmuştur. Bu destek ile işletmelerin, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından internet sitesinde ve Türkiye ticaret sicili gazetesinde yayınlanan yıllık yurtiçi fuar takvimi tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurtiçi ihtisas ve yurtiçi uluslararası ihtisas fuarlarına, IDEF uluslararası savunma sanayi fuarına ve İzmir enternasyonal fuarına katılımlarına bu destek ile katılım sağlanmaktadır. Boş alan kirası ile standart stand konstrüksiyonu ve dekorasyonu giderlerini içerisinde almaktadır. Ayrı ayrı fuar katılımları için işletme başına en az destek alanı 50 m² olup yurtiçi uluslararası ihtisas fuarlarında m² başına destek üst limit 250 TL, yurtiçi ihtisas fuarları ve İzmir enternasyonal fuarlarında m² başına 150 TL, IDEF uluslararası savunma sanayi fuarlarında m² başına 1000 TL destek limiti sağlanmaktadır. Program süresince desteğin üst limiti 50.000 TL'dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.3.2 Yurtdışı İş Gezisi Desteği

İşletmelerin, uluslararası iş birliğini sağlayıp, artırmaları amacıyla oluşturulan yurtdışı iş gezisi programlarına katılmalarına destek verilmesi amacıyla yurtdışı iş gezintisi desteği oluşturulmuştur. Konaklama giderleri, ulaşım giderleri, tercüme, rehberlik giderleri, fuar giriş ücretleri ve toplantı-organizasyon giderleri yurtdışı iş gezisi desteği ile karşılanmaktadır. Yurtdışı iş gezisinin düzenlenebilmesi için yurtdışı iş gezisi desteğine

başvuru sırasında KOSGEB’ in veri tabanına kayıtlı en az 10 işletmenin olması gerekmekte olup desteğin üst limiti 20.000 TL’ dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.3.3 Nitelikli Eleman İstihdam Desteği

İşletmelerde nitelikli iş gücü istihdamının artırılmasına katkı sağlamak amacıyla nitelikli eleman istihdam desteği oluşturulmuştur. İşletmeler bu destek limitleri kapsamında birden fazla nitelikli eleman yanlarında çalıştırabilmekte olup yalnız işletme sahibi veya ortakları ile onların ana, baba, kardeş, eş ve çocukları, yabancı uyruklular ve emekliler bu destek içerisinde istihdam edilememektedir. Destek başvurusu itibariyle yeni istihdam edilecek eleman için bu destek sağlanmaktadır (KOSGEB, 2018).

1.4.2.3.4 Eğitim Desteği

İşletmelerin ihtiyaç duydukları alanlarda almış oldukları eğitimlerin artırılmasına katkı sağlamak amacıyla eğitim desteği oluşturulmuştur. Dış Ticaret ve Uluslararası Mevzuat, Enerji Teknolojileri, Yeni Teknik ve Teknolojiler, Bilgisayar ve Bilgi Teknolojileri, Dijital Dönüşüm, Mesleki Teknik ve Eğitim konularında işletmelerin alacakları eğitimlere destek sağlanmaktadır. İşletmelerin eğitim ihtiyacı ve talepleri doğrultusunda, KOSGEB tarafından eğitim programları verilmektedir. Program kapsamında desteğin üst limiti 20.000 TL’ dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.3.5 Enerji Verimliliği Desteği

İşletmelerde enerji verimliliğine yönelik uygulamaların artırılması katkı sağlamak amacıyla oluşturulmuş olup işletmelerin alacakları ön etüt, detaylı etüt, verimliliği artırma amaçlı proje danışmanlık hizmetleri ve eğitim hizmetlerine destek sağlanmaktadır. Program süresince desteğin üst limiti 35.000 TL’ dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.3.6 Tasarım Desteği

İşletmelerin ürünü tasarlamak ve alacakları tasarım hizmetlerine ilişkin giderleri için destek sağlamak amacıyla oluşturulmuş olup program kapsamında destek üst limiti 25.000TL'dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.3.7 Sınai Mülkiyet Hakları Desteği

İşletmelerin fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunmasına katkı sağlamak amacıyla oluşturulmuş olup işletmelerin Türk Patent ve Marka Kurumuna (TÜRKPATENT) patent, endüstriyel tasarım tescili belgesi, faydalı model belgesi ve bütünleşmiş devre topografyaları tescil belgeleri için yaptığı giderler ile patent ve marka vekili giderlerine destek sağlanmaktadır. Program süresince destek üst limiti 30.000 TL'dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.3.8 Belgelendirme Desteği

İşletmelerin yapacakları standardizasyon faaliyetlerine katkı sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Türk Standartları Enstitüsü (TSE), Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) ve TÜRKAK tarafından onaylanmış kurum/kuruluşlardan onaylandıkları konularda alacakları ürün, sistem, personel, laboratuvar akreditasyon belgeleri ve TÜRKAK tarafından herhangi bir konuda akredite edilmiş belgelendirme kuruluşlarından alacakları İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi (OHSAS) belgesine ilişkin işletmelerin bu giderlerine destek sağlamaktadır. Destek, program süresi içerisinde alınan belgeler için verilmekte olup program süresince destek üst limiti 30.000 TL'dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.3.9 Test ve Analiz Desteği

İşletmelerin üretim süreçlerinin geliştirilmesi ve ürün kalitesinin artırılmasına katkı sağlamak amaçlı destek oluşturulmuş olup kamu kuruluşları ve üniversitelerce kurulmuş

laboratuvarlardan işletmelerin alacakları ürün, malzeme, parça, numunelere ilişkin test, analiz, kontrol ile yurtiçi ve yurtdışı laboratuvarlarda onaylanan test, analiz, kontrol konularında işletmelerin alacakları hizmet giderlerine destek sağlamaktadır. Program süresince destek üst limiti 30.000 TL’ dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.4 İş Birliği Destek Programı

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin birbirleriyle veya büyük işletmelerle olan ortak çalışma kültürünün geliştirilmesi ve bu işletmelerin karşılıklı fayda ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki işbirlikleri tesis etmelerine fayda sağlamak amacıyla program oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 14). Program kapsamında desteklenecek proje konuları;

- Kapasite, verimlilik, ürün çeşitliliği ve kalitelerini arttırmak amacıyla ortak imalat,
- Ürün ve hizmet kalitelerini geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar,
- Müşteri hizmetleri ve pazarın talebinin karşılanması amacıyla ortak tasarım,
- Pazar paylarını artırmaları ve marka oluşturmaları amacıyla ortak pazarlama,

-Beceri ve kabiliyetlerini geliştirmeleri ve bunlara benzer karşılıklı fayda sağlayan maliyet düşürücü ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki projeler iş birliği destek programı kapsamında verilen desteklerle desteklenmektedir.

Tablo 17: İşletici Kuruluş Modeli

İşletici Kuruluşu Teknoloji Alanı	Asgari KOBİ sayısı	İşletici Kuruluş Proje Destek Üst Limiti(TL)		
		Geri Ödemesiz	Geri Ödemeli	Toplam
Yüksek	2	2 Milyon	3 Milyon	5 Milyon
Orta Yüksek	3	2 Milyon	3 Milyon	5 Milyon
Diğer	5	2 Milyon	3 Milyon	5 Milyon

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi>

İşletici kuruluş modelinde proje destek üst limiti geri ödemesiz 2.000.000 (iki milyon) TL ve geri ödemeli 3.000.000 (üç milyon) TL olmak üzere toplam 5.000.000 (beş milyon) TL olarak destek sağlanmaktadır. Desteklenecek proje süresi ise en az 12 ay, en fazla ise 36 aydır.

Tablo 18: Proje Ortaklığı Modeli

Projenin Teknoloji Alanı	Asgari KOBİ sayısı	Her bir Proje Ortağı İşletme İçin Destek Üst Limiti (TL)		
		Geri Ödemesiz	Geri Ödemeli	Toplam
Yüksek	2	1 Milyon	1 Milyon	2 Milyon
Orta Yüksek	3	500 Bin	500 Bin	1 Milyon
Diğer	5	250 Bin	500 Bin	750 Bin

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi>

Proje ortaklığı modelinde ileri teknoloji alanlarındaki işbirliklerinde proje destek üst limiti 1.000.000 (bir milyon) TL geri ödemesiz, 1.000.000 (bir milyon) TL geri ödemeli olmak üzere toplamda 2.000.000 (iki milyon) TL’ dir. Orta ileri teknoloji alanlarında gerçekleştirilen işbirliklerinde 500.000 TL geri ödemesiz, 500.000 TL geri ödemeli olmak üzere toplamda 1.000.000 (bir milyon) TL olarak destek sağlanmaktadır. Diğer proje ortaklığı modelinde ise proje destek üst limiti, 250.000 TL geri ödemesiz, 500.000 TL geri ödemeli olmak üzere toplam olarak 750.000 TL olarak uygulanmakta olup proje destek oranı % 60’ dır. Proje süresi ise en az 12 ay, en fazla ise 36 aydır (KOSGEB, 2018).

1.4.2.5 KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı

Ülkemizin ulusal ve uluslararası hedefleri kapsamında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin, ekonomideki paylarının ve etkinliğinin artırılması, KOBİ’ lerin rekabet güçlerinin ve sağladıkları katma değerın yükseltilmesi amacıyla hazırlayacakları projelerin desteklenmesi amacıyla KOBİGEL-KOBİ gelişim destek programı oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 11). Desteklenecek proje giderlerine kurul karar

vermektedir. Gayrimenkul alımı, bina inşaat, tefrişat, taşıt aracı alım ve kiralama, proje ile ilişkilendirilmemiş personel giderleri, sosyal güvenlik primleri desteklenmemektedir.

Tablo 19: KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı Üst Limitleri, Destek Oranları ve Süresi

Proje Süresi	En az 6 ay En fazla 36 ay
Destek Üst Limiti	Geri ödemesiz 300.000 TL Geri ödemeli 700.000 TL
Destek Oranı	1. ve 2. bölgelerde % 60 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde % 80

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/3288/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi>

Program kapsamında sağlanacak desteklerin oranı 1. ve 2. bölgelerde % 60, 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde % 80 oranında uygulanmakta olup destek üst limiti geri ödemesiz 300.000 TL ve geri ödemeli 700.000 TL olmak üzere toplamda 1.000.000 TL destek sağlanmaktadır. Destek programında proje süresi ise en az 6 ay, en çok 36 ay olup kurul kararı ile projeye en fazla 6 ay ek süre verilebilmektedir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.6 Tematik Proje Destek Programı

KOBİ'lerin kendi işletmelerini geliştirmeleri ve meslek kuruluşları tarafından küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi amacıyla tematik proje destek programı oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 12). Program çağrı esaslı tematik program ile meslek kuruluşu proje destek programı olmak üzere iki programdan oluşmaktadır. Ancak 20.09.2017 tarihinde düzenlenen KOSGEB İcra Komitesinde alınan karara göre KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programının yürürlüğe girmesiyle tematik proje destek programı yürürlükten kaldırılmış olup bu program kapsamında yeni proje başvurusu alınmamaktadır (KOSGEB, 2018).

1.4.2.7 Kredi Faiz Destek Programı

Ülkemizin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını artırmak, bu işletmelerin rekabet güçlerini ve düzeylerini artırmak, sanayide bütünleşmeyi ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla kredi faiz destek programı oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 20). İşletmelerin kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankalarından uygun koşullarda nakdi kredi elde etmek için faiz/kar payı giderlerine KOSGEB tarafından destek sağlanmasına yönelik konuları içerisine almaktadır. Kredi faiz desteği geri ödemesiz olarak verilmekle birlikte işletme, makine-teçhizat, ihracat ve acil destek kredilerinin faiz/kar payı masraflarına KOSGEB tarafından belirlenen miktarlarda destek sağlanmaktadır. İşletmeler bu destekten 3 yıl süreyle yararlanabilmekle birlikte 3 yıl içerisinde üst limiti aşmadan bu destekten birden fazla faydalanabilirler. İşletme ve makine teçhizat kredilerinde; girişimci işletme için kredi üst limiti azami 50.000 TL, proje odaklı işletme için kredi üst limiti azami 200.000 TL, teknolojik tabanlı işletme için kredi üst limit, azami 300.000 TL, stratejik ve öncelikli sektörlerdeki işletme için kredi üst limiti azami 500.000 TL ve tüm işletme türleri için işletme kredilerinde vade azami 18 ay olup, makine teçhizat kredilerinde vade 36 aydan oluşmaktadır. (KOSGEB, 2018).

1.4.2.8 Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı

Gelişme ve büyüme potansiyeline sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerin, finansmana erişim imkânlarının artırılabilmesine yönelik Borsa İstanbul A.Ş Gelişen İşletmeler Pazarı'nda işlem görmelerinin desteklenmesi amacıyla gelişen işletmeler pazarı KOBİ destek programı oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 17). Aşağıdaki tabloda yer alan giderlere bu program dâhilinde geri ödemesiz olarak destek sağlanmaktadır.

Tablo 20: Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı Üst Limiti ve Destek Oranları

Destek Unsurları	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı
Piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli	100.000	75
Aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonu	300.000	75
Bağımsız denetim hizmeti bedeli	80.000	75
Hukukçu raporu masrafı	10.000	75
SPK kurul kaydına alma ücreti	10.000	100
Merkezi kayıt kuruluşu masrafı		

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1232/gelisen-isletmeler-pazari-kobi-destek-programi>

Program içerisinde sağlanacak olan desteğin toplam üst limiti 500.000 TL’ dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.9 Stratejik Ürün Destek Programı

Üretimde yüksek oranda yerli girdi kullanımı ile cari açığın azaltılmasına katkıda bulunacak yatırımların desteklenmesi ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin teknolojik üretim yeteneklerini geliştirerek ithalatı yüksek olan stratejik ürünlerin yerlileştirilmesine amacıyla program oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 18).

Tablo 21: Stratejik Ürün Destek Programı Limitleri, Destek Oranları ve Süresi

Destek Unsurları	Proje Süresi	Destek Limiti	Destek Oranları
Makine-teçhizat desteği	En çok 36 ay (+6 Ay)	5.000.000 TL	%100 (% 60 geri ödemesiz + % 40 geri ödemeli)
Yazılım giderleri desteği			% 60 geri ödemesiz
Personel giderleri desteği			% 60 geri ödemesiz
Bilgi transferi desteği			% 60 geri ödemesiz
Test-analiz, kalibrasyon ve referans numune desteği			% 60 geri ödemesiz
Hizmet alımı desteği			% 60 geri ödemesiz

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6492/stratejik-urun-destek-programi>

Makine-teçhizat giderleri desteği kapsamında makine-teçhizat ve kalıp alımına yönelik geri ödemeli ve geri ödemesiz destek verilmektedir. Makine-teçhizatın montaj,

sigorta ve taşıma giderleri kapsamında geri ödemesiz olarak destek sağlanmakta olup, bu gider için işletmelere %60 oranında geri ödemesiz, %40 oranında geri ödemeli destek sağlanmaktadır. Yazılım giderleri desteği kapsamında stratejik ürüne yönelik satın alınacak yazılım giderlerine geri ödemesiz olarak %60 oranında destek verilmektedir. Personel giderleri desteği için istihdam edilecek personele %60 oranında geri ödemesiz destek sağlanmaktadır. Bilgi transferi desteğinde işletmenin satın alma veya kiralama bedellerine %60 oranında geri ödemesiz olarak destek sağlanmakta olup test-analiz, kalibrasyon ve referans numune desteğinde ise stratejik ürünün üretimine yönelik test-analiz, kalibrasyon hizmetleri ve referans numune alımına yönelik giderler için %60 oranında geri ödemesiz olarak destek verilmektedir. Hizmet alımı desteği kapsamında ise eğitim ve danışmanlık giderleri, tasarım giderleri, diğer hizmet alımı giderlerine yönelik geri ödemesiz olarak %60 oranında destek sağlanmaktadır. Stratejik ürün destek programı kapsamında sağlanacak desteklerin toplam üst limiti geri ödemeli ve geri ödemesiz olmak üzere 5.000.000 TL' dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.10 Araştırma-Geliştirme, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı

Bilim teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerle girişimcilerin desteklenmesi, yeni ürünlerin üretimi ve ticarileştirilmesi için araştırma, geliştirme, inovasyon ve endüstriyel uygulama projelerinin desteklenmesi amacıyla program oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 15). AR-GE, inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programı iki alt programdan meydana gelmektedir.

1.4.2.10.1 AR-GE İnovasyon Programı

Program kapsamında işlik tahsisi veya kira gideri, makine-teçhizat donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri, personel gideri, proje geliştirme gideri, başlangıç sermayesi gibi giderlere destek sağlanmaktadır.

Tablo 22: AR-GE ve İnovasyon Programı Destek Üst Limitleri ve Destek Oranları

Araştırma- Geliştirme ve İnovasyon Programı		Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı (%)
İşlik Desteği		İşliklerden bedel alınmaz.	
Kira Desteği		30.000 (Teknopark içi)	75
		24.000 (Teknopark dışı)	
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği		300.000 (Geri Ödemeli)	75
		150.000 (Geri Ödemesiz)	
Personel Gideri Desteği		150.000	75
Başlangıç Sermayesi Desteği		20.000	100
Proje Geliştirme Desteği	Proje Danışmanlığı Desteği	25.000	75
	Eğitim Desteği	10.000	
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	20.000	
	Proje Tanıtım Desteği	5000	
	Yurtiçi ve Yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti Desteği	15.000	
	Test, Analiz ve Belgelendirme Desteği	25.000	

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1229/arge-ve-inovasyon-destek-programi>

İşlik tahsisi veya kira bedeli kapsamında proje başvurusu kabul edilen işletmeye veya girişimciye proje süresince işlik tahsisi verilmektedir. İşlik tahsisi karşılığı işlik kullanım bedeli alınmamaktadır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2018: 18). Girişimci olarak proje başvurusunu yapan işletmeye veya işletmesini kuran girişimcilere teknopark sınırları içerisinde olması halinde toplamda 30.000 TL, teknopark sınırları dışında olması halinde ise toplamda geri ödemesiz olarak 24.000 TL destek sağlanmaktadır. Makine-teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri desteği kapsamında işletmeye geri

ödemesiz olarak 150.000 TL, geri ödemeli olarak 300.000 TL destek verilmektedir. Personel gideri kapsamında toplam geri ödemesiz olarak 150.000 TL üst limitli destek verilmektedir. İşletmesini sermaye statüsünde kurmuş olan girişimcilere ise aylık azami 1500 TL destek verilmektedir. Proje geliştirme desteği kapsamında danışmanlık, eğitim, sınai mülkiyet ve fikri mülkiyet hakları başvurusu, tanıtım, yurtiçi ve yurtdışı kongre/konferans/fuar ziyareti, test-analiz ve belgelendirme giderleri gibi giderlere geri ödemesiz olarak 100.000 TL destek verilmektedir. Başlangıç sermayesi desteği kapsamında bu destekten ar-ge desteği almaya hak kazanan girişimciler ile işletmesini kuranlar, üniversitelerin herhangi bir lisans programından bir yıl içerisinde mezun olabilecek durumda olan öğrenci, yüksek lisans öğrencisi, doktora öğrencisi ve öğretim elemanları faydalanabilir. Destek geri ödemeli olarak verilmekte olup %100 oranında 20.000 TL üst limitli destek sağlanmaktadır. AR-GE ve inovasyon programı içerisinde proje süresi en fazla 24 ay olup kurul kararı ile 12 aya kadar uzatılabilmektedir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.10.2 Endüstriyel Uygulama Programı

Program kapsamında kira giderleri, makine-teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım ve tasarım giderleri ve personel giderlerine destek sağlanmaktadır.

Tablo 23: Endüstriyel Uygulama Programı Destek Üst Limitleri ve Destek Oranları

Endüstriyel Uygulama Programı	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı (%)
Kira Desteği	18.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği	500.000 (Geri Ödemeli)	75
	150.000 (Geri Ödemesiz)	
Personel Giderleri Desteği	150.000	75

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6521/endustriyel-uygulama-destek-programi>

Kira desteği kapsamında proje süresince aylık olarak 1000 TL geri ödemesiz destek verilmektedir. Makine-teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım ve tasarım giderleri kapsamında işletmeye geri ödemesiz olarak 150.000 TL, geri ödemeli olarak 500.000 TL destek verilmektedir. Personel giderleri desteği kapsamında ise proje süresi içerisinde meslek lisesi mezunlarına 1200 TL, ön lisans mezunlarına 1500 TL, lisans mezunlarına 2000 TL, yüksek lisans mezunlarına 2750 TL, doktora mezunlarına 3500 TL olmak üzere toplam olarak 150.000 TL geri ödemesiz destek verilmektedir. Endüstriyel uygulama programı kapsamında proje süresi 18 ay olup kurul kararı ile bu süre 12 aya kadar uzatılabilir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.11 Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı

Uluslararası kuluçka merkezlerinin kurulması ve işletmelerin hızlandırma programlarına katılması amacıyla yerli teknoloji yoğun başlangıç işletmelerinin gelişmiş girişimcilik ekosistemi içerisinde yer alması, ülkemizde gerçekleştirilen teknolojik ürünlerin uluslararası pazarlarda yer alması ve ihracatın artırılmasını sağlamak amacıyla program oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 17). Uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programı iki alt programdan oluşmaktadır.

1.4.2.11.1 Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı

Program kapsamında yurtdışında kurulacak olan kuluçka merkezlerinin kuruluş ve donanım ile operasyonel giderlerine destek sağlanmaktadır. Programdan üniversiteler, üniversitelerin bu amaçla kurulmuş iştirakleri ve teknoloji geliştirme bölgesi yönetici şirketleri tek başlarına veya şirketler birliği olarak başvurmaları halinde bu programdan yararlanabilmektedirler (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 18).

Kuruluş ve donanım desteği kapsamında işletme kuruluş giderleri, bina tadilatı, altyapı, ofis donanımı, yazılım giderleri, ulaşım giderleri gibi konularda alacağı hizmetler ve düzenleyeceği organizasyon giderlerine destek sağlanmaktadır. Desteğin üst limiti 100.000 \$ olup %80 oranında geri ödemesiz destek sağlanmaktadır. Operasyonel giderler desteği kapsamında ise kuluçka merkezi kirası, işletme giderleri, tanıtım faaliyetleri, eğitim danışmanlık, mentörlük, hukuk, iş yönetimi, fikri ve sınai mülkiyet hakları gibi konularda alacağı hizmetler ve düzenleyeceği organizasyon giderlerine destek sağlanmaktadır. Desteğin üst limiti 5 yıl için toplam 3.750.000 ABD Doları olup yıllık üst limit 750.000 ABD Doları' dır (KOSGEB, 2018).

1.4.2.11.2 Uluslararası Hızlandırıcı Program

Programdan küçük ve orta ölçekli işletmeler yararlanmaktadır. Programın bir organizasyon kapsamında düzenlenebilmesi için en az 5 işletmenin katılımı lazımdır. Bu programda hızlandırıcı ofis kirası, eğitim, danışmanlık, mentörlük, iş yönetimi, hukuk, fikri ve sınai mülkiyet hakları, ulaşım, konaklama, yeminli mali müşavirlik hizmetleri gibi genel giderlere geri ödemesiz olarak destek sağlanmaktadır. Program süresi 3 yıl olup geri ödemesiz olarak verilen desteğin üst limiti 60.000 ABD Doları ve destek oranı ise %80' dir (KOSGEB, 2018).

1.4.2.12 Teknopazar ve Teknolojik Ürün Tanıtım Destek Programı

Teknolojik tabanlı KOBİ' lerin uluslararası pazarlarda rekabet edebilirliğinin artırılması, teknolojik ürünlere yönelik tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine destek sağlanması ve Ar-Ge ve İnovasyon projeleri sonuçlarının ticarileştirilmesine yönelik destek düzeneklerine duyulan ihtiyacın giderilmesi amacıyla program oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 17).

Tablo 24: Teknopazar ve Teknolojik Ürün Tanıtım Destek Programı, Destek Üst Limiti ve Destek Oranı

Program Süresi	12 Ay
Destek Limiti	150.000 TL (Geri Ödemesiz)
Destek Oranı	Tüm Bölgelerde %100

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/5804/teknopazar-teknolojik-urun-tanitim-ve-pazarlama-destek-programi>

Program kapsamında yurt dışındaki tanıtım ve pazarlama faaliyetleri için 100.000 TL' ye kadar, yurt içinde tanıtım ve pazarlama faaliyetleri için 50.000 TL olmak üzere toplamda 150.000 TL' ye kadar geri ödemesiz destek sağlanmaktadır. Desteklerin tüm bölgelerde oranı %100 olmak üzere program süresi ise 12 ay olarak uygulanmaktadır. Teknopazar ve teknolojik ürün tanıtım destek programı ile basılı veya elektronik tanıtım materyalleri, fuarlara katılım, yurtdışı fuarlarda gümrük işlem giderleri, e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, yazılı medyada teknolojik ürün ya da prototipin tanıtımına ilişkin giderler ve tanıtım, pazarlama ile ilgili seyahatlerde işletmenin en fazla iki çalışanına yönelik konaklama ve ulaşım giderlerine destek sağlanmaktadır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2018: 20).

1.4.2.13 Laboratuvar Hizmetleri

İşletmelerin sunmuş oldukları ürünlerin kalitelerinin artırılması, işletmelerin uluslararası firmalarla rekabet edebilirliğinin sağlanması ve ürünlerin yurt içinde üretilbilmesine destek verme ve işletmeleri bilgilendirme amacıyla laboratuvar hizmetleri oluşturulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017: 20). KOSGEB müdürlükleri tarafından ürün ve malzemelere yönelik; malzeme, analiz, muayene, test, inceleme, ölçüm, görüntüleme, tayin, değerlendirme ve gözetim gibi hizmetler sunulmaktadır. Toplam 5 ilde 8 adet laboratuvar KOSGEB müdürlükleri kapsamında hizmet sunmaktadır. Bu müdürlükler; Adana Müdürlüğü, Ankara Ostim Müdürlüğü, Ankara Sincan Müdürlüğü,

Bursa Müdürlüğü, İstanbul Anadolu Yakası Müdürlüğü, İstanbul İkitelli Müdürlüğü ve Konya Müdürlüğüdür (KOSGEB, 2018).

1.5 TÜRKİYE’ de KOBİ Desteklerinin Uygulanması

2014-2018 yılları içerisinde KOSGEB destek programları yönetmeliği kapsamında KOSGEB KOBİ kredi faiz desteği yönetmeliği kapsamında işletmelere birçok destek verilmiştir. Yönetmelik kapsamında verilen desteklerden; girişimcilik destek programında verilen yeni girişimci desteği, işbirliği-güçbirliği destek programı, KOBİGEL destek programı ve AR-GE, inovasyon ve endüstriyel destek programı kısmen geri ödemesiz olarak uygulanırken, girişimcilik destek programı kapsamında verilen destek İŞGEM desteği, iş planı ödülü, genel destek programı, teknolojik ürün tanıtım ve pazarlama destek programı, gelişen işletmeler piyasası KOBİ destek programı, uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programı ve tematik proje destek programı geri ödemesiz olarak verilmektedir (Güler, 2017: 124). 2014-2018 yılları arasında destek verilen işletme sayısı ile destek tutarı aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 25: Türkiye’ de KOSGEB KOBİ Desteklerinin Uygulanması, Destek Tutarı ve İşletme Sayısı

Destek Adı	2014		2015		2016		2017		2018	
	Destek Tutarı (TL)	İşletme Sayısı	Destek Tutarı (TL)	İşletme Sayısı	Destek Tutarı (TL)	İşletme Sayısı	Destek Tutarı (TL)	İşletme Sayısı	Destek Tutarı (TL)	İşletme Sayısı
A-KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler	311.586.584	34.751	349.809.242	38.996	508.696.577	42.056	952.901.036	58.019	1.396.781.813	75.345
AR-GE, İnovasyon, Endüstriyel Uygulama Destek Programı	56.569.487	1078	53.699.340	974	49.896.284	897	58.767.148	943	71.370.036	1106
Genel Destek Programı	129.233.992	23.035	158.734.818	25.995	166.080.177	24.583	276.976.212	31.920	388.530.810	39.405
KOBİ Proje Destek Programı	5.335.225	347	2.277.595	144	15.581.162	584	9.471.113	373	2.073.293	73

İşbirliği- Güçbirliği Destek Programı	12.423.543	63	8.332.366	50	5.132.103	35	9.079.029	36	9.488.250	31
Girişimcilik Destek Programı	107.409.093	10.207	126.665.386	11.828	240.655.517	15.540	443.419.627	22.895	596.332.602	31.790
Tematik Proje Destek Programı	335.918	14	13.171	2	412.226	14	653.145	17	311.483	6
KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı	-	-	-	-	30.763.201	297	149.751.672	1376	257.364.661	2270
Teminat Giderleri Desteği	-	-	-	-	95.395	104	452.338	424	212.508	167
Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı	-	-	-	-	-	-	3.088.101	9	4.320.409	6
Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı	-	-	-	-	-	-	1.242.654	26	2.566.760	63
Stratejik Ürün Destek Programı	-	-	-	-	-	-	-	-	34.056.621	39
KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı	-	-	-	-	-	-	-	-	29.770.360	28
Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı	279.327	7	86.566	3	-	-	-	-	72.126	2
İşletme Geliştirme Destekleri	-	-	-	-	-	-	-	-	311.897	359
B- KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler	36.443.357	3140	6.158.254	597	31.942.098	1069	739.411.350	289.937	531.417.826	274.878
Genel Toplam (A+B)	348.029.941	37.891	355.967.498	39.593	540.638.676	43.125	1.692.312.386	347.956	1.928.199.639	350.223

Kaynak: Tablo verileri KOSGEB Faaliyet Raporlarından derlenmiştir. (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018)

KOSGEB KOBİ Destekleri Uygulama Sonuçlarına baktığımız zaman; Başkanlığa 2018 yılında toplam olarak 2.020.825,000 TL ödenek tahsis edilmiş olup yıl içerisinde gerçekleştirilen bütçe işlemleri ile 2.324.231,717 TL' ye artmış ödenek miktarının %97' sine denk gelen tutarı olan 2.247.765,120 TL' si başkanlık tarafından kullanılmıştır. Bu harcamaların %81' i geri ödemesiz olup, %5' i ise geri ödemeli destek şeklindedir. Toplam harcamalar içerisinde geri ödemeli ve geri ödemesiz destekler toplamı oranı %86 olup, geri

ödemeli ve geri ödemesiz destek tutarı ise 1.928.199,639 TL' dir. 2018 yılında yönetmelik kapsamında verilen destek tutarı 1.396.781,813 TL olup, 2017 yılına göre destek tutarı oranı % 47 olarak artış göstermiştir. Yönetmelik kapsamında 75.345 işletmenin en fazla faydalanmış olduğu destek programları ise sırasıyla girişimcilik destek programı, genel destek programı ve KOBİGEL-KOBİ gelişim destek programıdır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2018: 43). Girişimcilik destek programı kapsamında açılan işletme sayısının yıllar itibariyle giderek arttığı ve işletmelere verilen destek tutarının giderek artarak 596.332,662 TL ile en fazla 2018 yılında sağlandığı görülmektedir.

Tablodaki bütçe rakamlarına bakıldığında KOSGEB' in destek ödemelerine harcamış olduğu tutarlar oldukça büyük yer kaplamaktadır. KOSGEB sağlamış olduğu destekler içerisinde geri ödemesiz desteklerin oranı olabildiğince fazla olması KOSGEB desteklerini KOBİ' ler için daha karlı duruma düşürmektedir. KOSGEB genel anlamda teknolojik yatırımlara, eğitime, geri ödemesiz desteklere, kredi faiz desteklerine öncelik vererek KOBİ' lere ciddi bir gelişme ve finansman imkânı sunmaktadır. Eğitim konusunda sağlamış olduğu destekler büyümenin ve gelişmenin sürdürülebilirliğine katkı sağlarken, ekonominin dengeli bir gelir dağılımı ile büyümesine katkı sağlaması ise yeni kurulan işletmelere ve yeni girişimci fikirlere ağırlık verdiğini göstermektedir.

1.6 TÜRKİYE' de KOSGEB Desteklerinin Bölgelere Göre Dağılımı

Bölgeler arası dengeyi sağlamak ve geri kalmış bölgeleri ekonomik ve sosyal yönden geliştirmek IX. Kalkınma Planının stratejileri arasında bulunmaktadır. Bölgesel kalkınma Enstitüsü (BKE), KOSGEB' in bölgesel kalkınma planlarını uygulamak amacıyla kurmuş olduğu enstitüdür (Cansız, 2008: 112). Tabloda; 2014-2018 yılları arasında KOSGEB desteklerinin bölgelere göre dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 26: Türkiye’ de KOSGEB Desteklerinin Bölgelere Göre Dağılımı

Tarih		2014	2015	2016	2017	2018
Marmara	İşletme Adedi	11.838	13.538	13.220	16.679	22.499
	Destek Tutarı	108.205,270	123.329,856	145.682,064	245.813,986	359.155,001
İç Anadolu	İşletme Adedi	6358	7321	8169	10.952	14.784
	Destek Tutarı	59.435,106	70.134,558	106.615,528	196.586,162	300.618,203
Ege	İşletme Adedi	4427	4817	5013	6608	9233
	Destek Tutarı	37.645,793	41.662,480	54.427,598	109.860,606	175.694,901
Karadeniz	İşletme Adedi	3607	3572	4010	6060	8527
	Destek Tutarı	31.093,728	31.525,642	58.148,012	119.215,239	173.121,199
Akdeniz	İşletme Adedi	3420	3921	4026	6560	9358
	Destek Tutarı	32.424,901	35.045,668	59.552,122	118.488,526	168.023,434
Doğu Anadolu	İşletme Adedi	2008	2110	2485	3795	5013
	Destek Tutarı	21.167,769	20.068,541	37.897,842	76.045,519	98.203,199
Güney Doğu Anadolu	İşletme Adedi	2178	2661	2868	4107	5931
	Destek Tutarı	21.614,018	28.042,491	46.373,412	86.890,998	121.965,875

Kaynak: Tablo verileri KOSGEB Faaliyet Raporlarından derlenmiştir. (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018)

2014 yılında destek tutarlarına göre dağılıma baktığımız zaman %34,7’ lik pay ile ilk sırada Marmara bölgesi bulunmakta olup Marmara bölgesinde 11.838 işletmeye 108.205,270 TL destek verilmiştir. Marmara bölgesini sırasıyla %19,1 ile İç Anadolu bölgesi, %12,1 ile Ege bölgesi izlemektedir. İç Anadolu bölgesinde 6358 işletmeye 59.435,106 TL destek sağlanırken, Ege bölgesinde ise 4427 işletmeye 37.645,793 TL destek verilmiştir. Destek tutarının en fazla verilmiş olduğu iller ise %19,7 ile İstanbul, %9,3 ile Ankara, %6,1 ile İzmir olmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2014). 2015 yılındaki dağılıma baktığımızda ilk sırayı %35,3’ lük pay ile Marmara bölgesi, ikinci sırayı %20’ lik pay ile İç Anadolu bölgesi, son sırayı ise %11,9’ luk pay ile Ege bölgesi takip etmektedir.

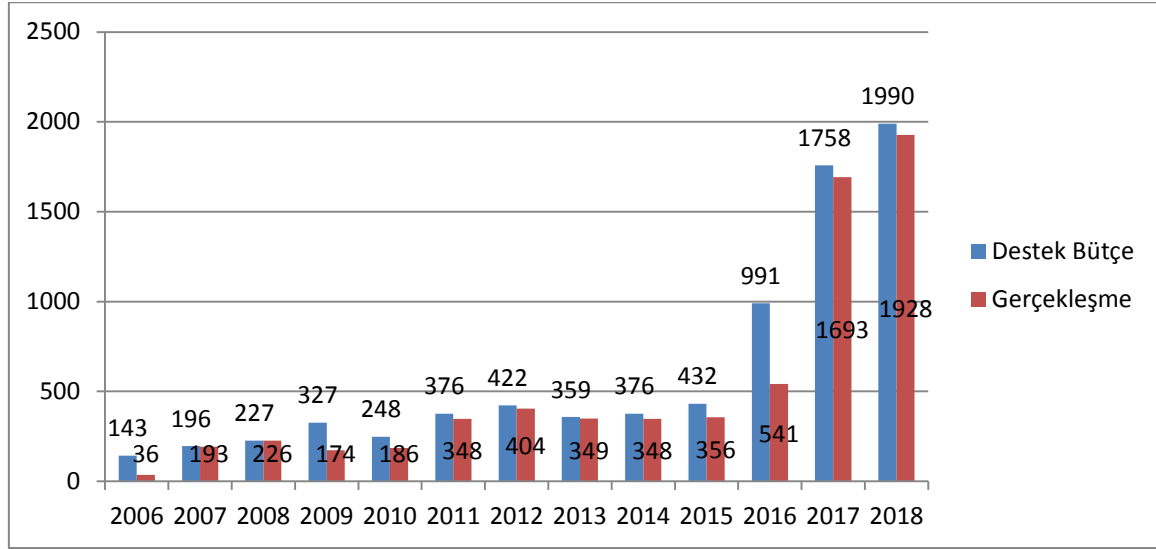
Marmara bölgesinde 13538 işletmeye 123.359,856 TL, İç Anadolu bölgesinde 7321 işletmeye 70.134,558 TL ve Ege bölgesinde 4817 işletmeye 41.662,480 TL destek verilmiştir. Destek tutarının en fazla verilmiş olduğu iller İstanbul(%19,5), Ankara(%9,4) ve Bursa(%6,8) olmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2015). 2016 yılındaki bölgelere göre dağılımda %28,62' lik pay ile ilk sırayı Marmara bölgesi, ikinci sırayı %21 ile İç Anadolu bölgesi, üçüncü sırayı ise %11,7 ile Akdeniz bölgesi takip etmekte olup Marmara bölgesinde 13220 işletmeye 145.682,064 TL, İç Anadolu bölgesinde 8169 işletmeye 106.615,528 TL, Akdeniz bölgesinde ise 4626 işletmeye 59.552,122 TL destek sağlanmıştır. Destek tutarlarının 2016 yılında en fazla verilmiş olduğu iller sırasıyla İstanbul(%15,1), Ankara(%8,4) ve Bursa(%4,8) olmuştur. Bu yılında verilmiş olan toplam destek tutarının yaklaşık olarak üçte biri İstanbul, Ankara ve Bursa illerinde faaliyette bulunan KOBİ' ler tarafından kullanıldığı görülmüştür (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2016). 2017 yılında destek tutarlarına göre dağılıma baktığımız zaman %30,4' lük pay ile ilk sırada Marmara bölgesi olmakla birlikte bu bölgede faaliyet gösteren 16.679 işletmeye 245.813,986 TL destek verilmiştir. %20' lik pay ile İç Anadolu bölgesi ikinci sırayı alırken bu bölgede 10.952 işletmeye 196.586,162 TL destek sağlamıştır. Üçüncü sırayı ise %12,2 ile Ege bölgesi takip etmekte olup Ege bölgesinde 6608 işletmeye 109.860,606 TL destek sağlanmıştır. Destek tutarının en fazla verilmiş olduğu iller sırasıyla İstanbul(%13,0), Ankara(%8,3) ve İzmir(%5,0) olmuştur. İstanbul, Ankara ve İzmir illerinde faaliyette bulunan KOBİ' ler tarafından destek tutarının yaklaşık olarak üçte biri kullanılmıştır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2017). 2018 yılındaki dağılımda ise ilk sırayı %25,7 ile Marmara bölgesi, ikinci sırayı %21,5 ile İç Anadolu bölgesi, üçüncü sırayı ise %12,6 ile Ege bölgesi takip etmektedir. Marmara bölgesinde 22.499 işletmeye 359.155,601 TL, İç Anadolu bölgesinde 14.784 işletmeye 300.618,203 TL ve Ege bölgesinde 9233 işletmeye

175.694,901 TL destek sağlanmaktadır. KOSGEB tutarının illere göre dağılımında ise ilk üç il, %14 oranla İstanbul, %10 oranla Ankara ve %6 oranla İzmir olmuştur. 2018 yılında KOSGEB tarafından sağlanmış olan toplam destek tutarının yaklaşık olarak üçte biri İstanbul, Ankara, İzmir illerinde faaliyet gösteren KOBİ' ler tarafından kullanıldığı görülmüştür (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2018).

1.7 TÜRKİYE' de KOSGEB Destek Tutarları

1990 yılında 3624 sayılı kanunla KOBİ' leri desteklemek amacıyla kurulmuş olan KOSGEB' in bilinirliğinin artmasında kredi faiz destekleri önemi büyük olmuştur. KOSGEB' in kuruluş kanununda 22.04.2009 tarihli ve 5891 sayılı kanun ile yapılan değişiklikler ile KOSGEB' e artık işletmesini kuran girişimcilere sunulan desteklerin yanında, aynı zamanda yeni işletmelerin kurulmasını sağlayacak girişimciliği de destekleme görevi de verilmiştir (Güner ve Korkmaz, 2018: 164). 2010 yılında da KOSGEB kanununda değişiklik yaşanmış olup öncesinde KOSGEB imalat sanayi KOBİ' leri desteklerken, kanun değişikliğiyle ticaret ve hizmet sektöründeki KOBİ' leri de destekler hale gelmiştir. Bu kanun değişikliğiyle KOSGEB' in hedef kitlesinde ve işletme sayısında önemli bir artış sağlanmıştır (Arslan, 2015: 53).

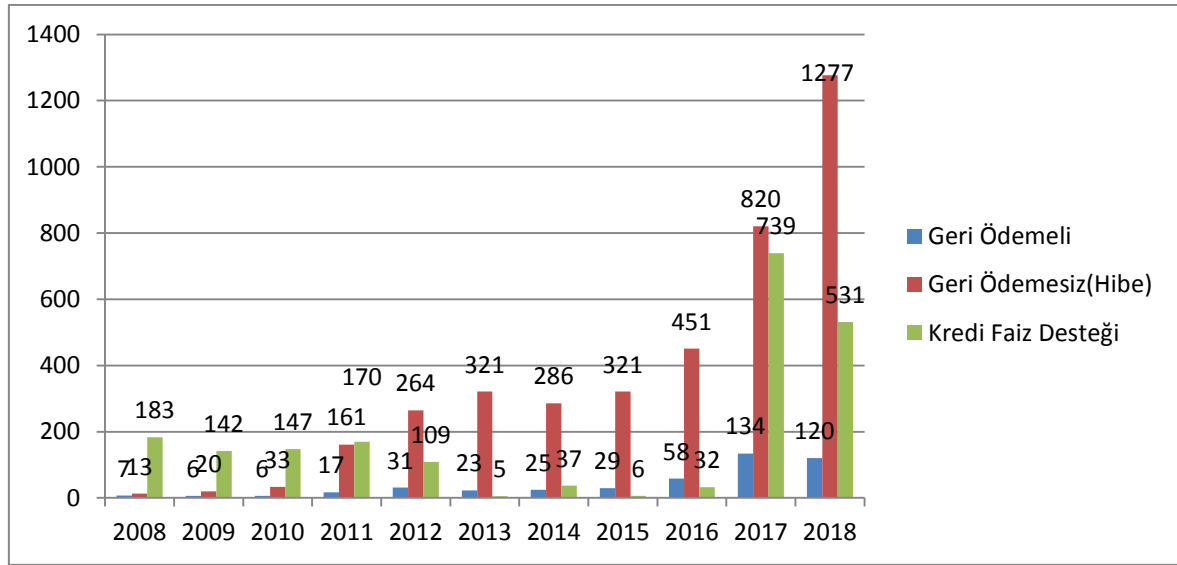
Şekil 1: Türkiye’ de 2006-2018 Dönemi KOSGEB Destek Bütçesi ve Gerçekleşmesi (Milyon TL)



Kaynak: Tablo verileri KOSGEB Faaliyet Raporlarından derlenmiştir. (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017,2018)

Şekil 1’ de 2006-2018 dönemleri arasındaki KOSGEB’ in toplam destek bütçesi ve gerçekleşme rakamları gösterilmiştir. Destek bütçesi gerçekleşmesine baktığımız zaman 2014 yılında 348 Milyon TL, 2015 yılında 356 Milyon TL, 2016 yılında 541 Milyon TL ve 2017 yılında 1693 Milyon TL son olarak 2018 yılında 1928 TL olduğu görülmüştür. 2018 yılı itibariyle KOBİ’ lere yönelik sağlanan destek miktarında önemli oranda artış olduğu görülmektedir.

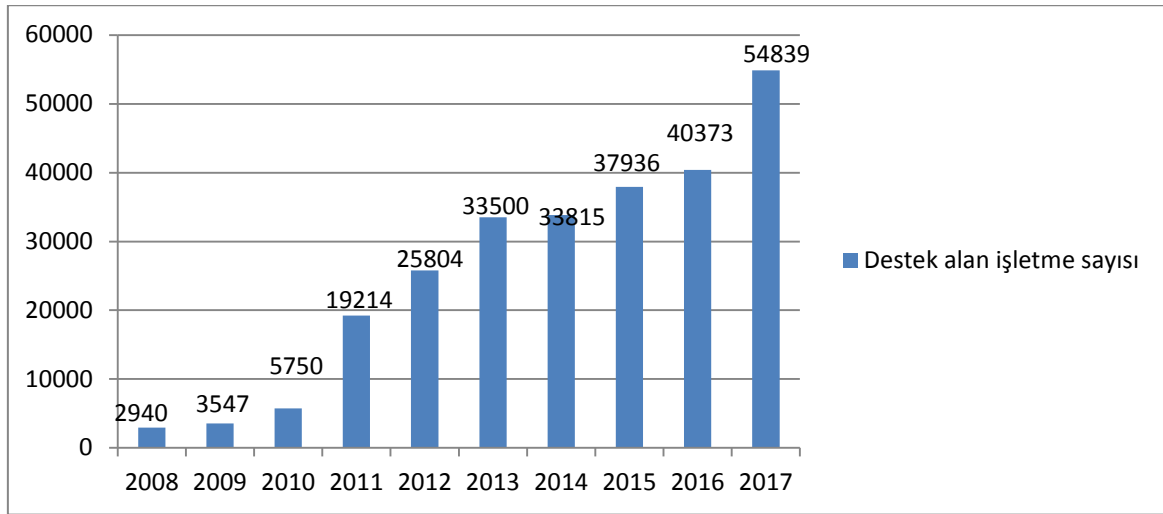
Şekil 2: Türkiye’ de 2008-2017 Dönemi KOSGEB Destek Bütçe Gerçekleşmesi



Kaynak: Tablo verileri KOSGEB Faaliyet Raporlarından derlenmiştir. (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017,2018)

Kredi faiz destekleri, geri ödemeli ve geri ödemesiz desteklerin gerçekleşme tutarları şekil 2’ de gösterilmiştir. Verilmiş olan kredi faiz destek miktarı 2010 yılında 147 Milyon TL, 2011 yılında 170 Milyon TL, 2012 yılında 109 Milyon TL, 2013 yılında 5 Milyon TL, 2014 yılında 37 Milyon TL, 2015 yılında 6 Milyon TL, 2016 yılında 32 Milyon TL ve 2017 yılında büyük bir artış olmuş ve 739 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Desteklerden büyük bir kısmını geri ödemesiz (hibe) desteği oluşturmuş olup desteklerin %48’ ini geri ödemesiz destekler, %44’ ünü kredi faiz destekleri, %8’ ini ise geri ödemeli destekler oluşturmuştur. 2018 yılında verilmiş olan kredi faiz destek miktarı 531 Milyon TL olarak gerçekleşmiş olup toplam destek harcamalarının %66’ sını geri ödemesiz destekler, %28’ ini kredi faiz destekleri ve %6’ sını ise geri ödemeli destekler meydana getirmiştir. KOBİ’ lerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında bu durum önemli bir rol arz etmektedir.

Şekil 3: Türkiye’ de KOSGEB’ ten Geri Ödemeli ve Geri Ödemesiz Destek Alan KOBİ Sayısı



Kaynak: Tablo verileri KOSGEB Faaliyet Raporlarından derlenmiştir. (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017)

Şekil 3’ te 2008-2017 yılları arasında KOSGEB’ ten geri ödemeli (kredi) ve geri ödemesiz (hibe) destek alan işletme sayıları verilmektedir. Destek alan işletme sayısı 2010 yılında 5750, 2011 yılında 19214, 2012 yılında 25804, 2013 yılında 33500, 2014 yılında 33815, 2015 yılında 37936, 2016 yılında 40373 son olarak 2017 yılında ise 54839 işletme olduğu görülmüştür. 2010 yılında KOSGEB kanununda yapılan değişiklik sonucunda KOSGEB destek miktarlarında ve destek alan işletme sayılarında önemli bir oranda artış görülmüştür.

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA GENEL BİR BAKIŞ

2.1 Girişimcilik Kavramı ve Tanımları

Bu bölümde girişim, girişimci ve girişimcilik kavramlarının tanımları yapıp girişimciliğin süreci, özellikleri ve tarihsel gelişimi hakkında bilgi verilerek, Karaman ili hakkında bilgilendirme yapılacaktır.

2.1.1 Girişim Kavramının Tanımı

Girişim ile işletme kavramları genellikle birbiriyle karıştırılan kavramlardır. İşletme teknik bir birim olup atölye, fabrika, mağaza gibi birimler anlamına gelirken, girişim yasal ve finansal bir birim olup bir veya birden fazla işletmeyi kapsamaktadır (Turgut, 2016: 3). Yani her girişim bir işletmedir yalnız her işletme bir girişimi ifade etmemektedir. Örnek verilecek olursa Türkiye Şeker Fabrikaları Anonim Şirketi birden fazla işletmesi olan bir girişimdir. Alpullu Şeker Fabrikası ise bir işletmeyi ifade etmektedir (Koç, 2005: 3).

Girişim kavramı, emek, sermaye ve diğer üretim faktörlerini bilinçli, sistemli ve planlı bir şekilde birleştirerek mal ve hizmet üretimine tevaccüh eden, bu anlamda hedeflerine ulaşmak amacıyla üretim kaynaklarının kullanımında rasyonel kararlar veren teknik, ekonomik ve toplumsal bir birim olarak ifade edilmektedir (Koç, 2005: 3). Girişim, çıkar sağlamak veya kar elde etmek amaçlı, belirli bir ücret karşılığı satmak için mal veya hizmet üreten veya fonlar sağlamak amaçlı kurulan, devamlı nitelikli finansal ve hukuki kişiliğe sahip olan bir örgüt anlamına gelmektedir (Çetinkaya, 2011: 3). Üç temel işlevi üretim, satış ve finansman olan girişimin amacı ise fayda ve kazanç sağlamaktır.

2.1.2 Girişimci Kavramının Tanımı

Köken olarak Latince “intare” kelimesinden gelmiş olan “girişimci” kavramı, İngilizcede “enter (giriş)” ve “pre (ilk)” kelime köklerinden gelmekte olup “entrepreneur” yani anlam olarak ilk girişen, iş yapan anlamına geldiği bilinmektedir (Başer ve Büber, 2012: 137). Girişimci kavramı tanım olarak ilk kez Fransa’ da kullanılmış olup ilk olarak Fransızcada kullanılmaya başladığı bilinmektedir. Fransızca sözlüğünde girişimci sözcüğünün anlamı, araştırmacı, hükümet alt yapılarının bağlantılarını kuran kişi, maceracı, tarım, mimarlık ile uğraşan kişi olarak ifade edilmiştir (Altuntaş, 2016: 5). Girişimci anlamında genel olarak birbirine benzeyen birden fazla tanım yapılmaktadır. Girişimci, ihtiyaçların giderilmesi ve yaşam kalitesinin artırılması amacıyla piyasa ekonomisinde üretim faktörlerini bir araya getirerek üretime dönüştüren, bu üretimi organize eden ve ticarileştirme özelliğine ve becerisine sahip risk alan kişidir (Ekici, 2018: 4). Bir başka ifadeyle girişimci, risk ile karşılaşılması halinde fırsat oluşturarak, belirsizlik durumlarında kalkınma ve kar elde etme amacıyla, gerekli olan kaynakları bir araya getirerek birikim oluşturma hedefli bir iş veya işletme girişimi meydana getiren kişi olarak ifade edilmektedir (Özkan, 2017: 10).

2.1.3 Girişimcilik Kavramının Tanımı

Girişimcilik kavramının tek bir tanımının olmadığı, literatür taraması yapılırken görölmüş olup bu durum girişimcilik kavramının sürekli anlamda değişen bir kavram olduğunu bize göstermiştir. Girişimcilik, bir durumun algılanması ve o durumun elde edilmesi için bir organizasyon faaliyeti olarak ifade edilmektedir (Mueller and Thomas, 2001: 52). Başka bir ifadeyle girişimcilik, kazanç sağlama ve değer oluşturma amacıyla yeni bir işin kurulması, geliştirilmesi, mal ve hizmet üretilmesi süreci olarak adlandırılmaktadır (Bird, 1989: 4). Bir başka tanıma göre girişimcilik, yeni olan bir şeyin

ekonomik, toplumsal ve kişisel riskleri göz önünde bulundurarak, emek ve zaman harcayarak hizmetin üretilmesi aşaması olarak ifade edilmektedir (Coulter, 2001: 4). Girişimcilik kavramı farklı zamanlarda farklı açılardan incelenmiştir. Girişimcilik kavramının dönemlere göre farklı tanımları Tablo 27’ de verilmiştir.

Tablo 27: Girişimcilik Kavramının Dönemlere Göre Gelişimi

Dönem	Girişimcilik Kavramının Tanımları
Orta Çağ Dönemi	Orta Çağ döneminde girişimcilik, büyük ölçekli üretim projelerini yöneten yönetici olarak ifade edilmiştir. Girişimci yalnızca tahsis edilen kaynakları kullanarak projeyi yöneten kişi olarak adlandırılmıştır.
17. yüzyıl	Risk ile girişimcilik kavramı arasındaki ilişki ilk olarak bu dönemde kurulmuş olup girişimci kar veya zarar elde etmek riskini kendisi üstlenerek devlet ile anlaşma yaparak mal veya hizmet üretiminde bulunan kişi olarak ifade edilmiştir.
1725: Richard Cantillon	Girişimciyi, sermayeyi tedarik eden bireyden farklı olarak risk altına giren kişi olarak adlandırmıştır.
1797: Beaudeau	Girişimciyi risk altına giren planlı, idare eden, organize eden ve sahip olan kişi olarak ifade etmiştir.
1803: Jean Baptiste Say	Sermayecinin karından girişimcinin ayırt etmiştir.
1876: Francis Walker	Fonları temin edip, faiz alanlarla yönetsel becerilerinden ötürü kar elde eden kişileri ayırt etmiştir.
1921: Frank H. Knight	Amerikalı ekonomist olan Frank H. Knight belirsizlik ile riski birbirinden ayırt etmiştir.
1934: Joseph Schumpeter	Girişimciyi, denenmemiş teknolojileri geliştiren, inovasyonda bulunan kişi olarak adlandırılmıştır.
1961: David McClelland	Girişimciyi, orta düzeyde risk alan, faal kişi olarak ifade etmiştir.
1964: Peter Drucker	Girişimciyi, fırsatları maksimize eden kişi olarak adlandırmıştır.
1975: Albert Shapero	Girişimciyi, inisiyatif alan, teşebbüs eden, sosyal ve ekonomik mekanizmaları organize eden, iflas riskini göz önünde bulunduran kişi olarak ifade etmiştir.
1980: Karl Vesper	Girişimciler, politikacılar ve iş adamları tarafından farklı görünen kişi olarak adlandırmıştır.
1983: Giffard Pinchot	İç girişimciliği, işletme içerisinde çalışan kişilerin girişimciliği olarak ifade etmiştir.
1985: Robert Hisrich	Girişimcilik, finansal, psikolojik ve sosyal risklerle birlikte parasal ve kişisel tatmin elde etme ve bu amaçla gerekli çabayı ve zamanı harcayarak farklı bir değere sahip bir şey oluşturma sürecini ifade etmektedir.

Kaynak: Hisrich, R. D. and Peters M. P. (1985), Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing A New Enterprise, Third Edition, Richard D. Irvin Inc., s. 11’ den aktaran: Çetinoğlu, B. Ö. 2011: 6.

Girişimcilik konusunun sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte, ulusal ve uluslararası boyutta gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler düzeyinde daha dikkat çekici bir hal aldığı bilinmektedir. Girişimcilik konusu toplumsal ve ekonomik boyutta birçok sektör için önemli olmaya başlamıştır (Börü, 2006: 52).

2.2 Girişimcilerin Özellikleri

Girişimci kişilik yapısına baktığımız zaman girişimci kişiyi diğerk kişilerden ayıran özellikler mevcuttur. Girişimcilerin belirli bir görünüme sahip olması, sonu olmayan bir girişimcilik tutkusuna ve başarıma isteğine sahip olması, yaratıcı çabuk karar verebilen, analitik düşünme yeteneğine sahip, hareketli olan kişiler olduğu bilinmektedir (Bozkurt, 2006: 99).

Günümüz girişimcilerinin temel özelliklerine bakıldığında girişimci düşüncenin özünde yenilikçi olma, risk alma, öncü olma, rekabetçi düşünce ve yaratıcı olma kavramlarının olduğu görölmektedir (Balaban ve Özdemir, 2006: 136). Bu girişimcinin özellikleri teknik, bireysel ve yönetsel olarak ayrılarak aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 28: Girişimcilerin Özellikleri

Teknik Beceriler	Yönetsel Beceriler	Bireysel Beceriler
Sözlü İletişim Çevresel Gözlem Teknik Yönetim Bilgisi Teknoloji Kişilerarası İlişki Dinleyici Olma Örgütlenme Şebeke Kurabilme Yönetim Türü Takım Oyuncusu Olma	Amaçları Belirleme Karar Verme İnsan İlişkileri Pazarlama Finans Muhasebe Yönetim Geliştirme Denetim Sorun Çözme Girişim	İçsel Denetim Risk Alma Yenilikçi Olma Değişimi Yönetmek Rekabetçi Düşünce Kararlı Olma Yaratıcı Olma

Kaynak: Hiscrich, 1998: 20. Aktaran: Sönmez ve Toksoy, 2014: 44

Tabloda üç başlık altında incelenen becerilerden teknik becerilere baktığımız zaman bu beceri içerisinde bulunan kişilerarası ilişki kavramı son zamanlarda önem kazanan kavramlar arasında olmuştur. Yönetsel beceriler bir yöneticide var olması gereken özellikleri ifade etmektedir (Ercan ve Gökdeniz, 2009: 69). Bireysel beceriler içerisinde ise yenilikçi olma, risk alma, değişimi yönetme, yaratıcı olma kavramları önem arz etmektedir.

2.3 Girişimcilik Süreci

Girişimciliğin meydana gelmesinde belirli süreçlerin geçmesi lazımdır. Bir girişim, girişimcinin yeniliği ortaya çıkarırken bu yeniliğin önüne geçecek olan güçlerin üstesinden gelerek sağlamış olduğu durumları değerlendirmesi ve geliştirmesi ile bu girişim anlamlı hale gelecektir (Sürücü, 2018: 30). Girişimcinin girişimi ortaya koyması için hevesinin ve motivasyonunun yüksek derecede olması, yeni bir iş fikrine sahip olup bu fikri geliştirerek büyütmesi aynı zamanda yatırımlarına büyüyerek devam etmesi lazımdır. Girişimin aşamalarını aşağıdaki şekilde açıklayabiliriz.

2.3.1 Girişimciliğe Yönelik Hevese ve Motivasyona Sahip Olmak

Girişimcilik sürecinin başlangıç noktasını oluşturan ve sonraki tüm aşamaları, faaliyetleri şekillendiren süreç motivasyona sahip olmaktır (Ahmadı, 2018: 24). Girişimcinin kendine güven duyulan, kendine güvenen, bir işi başarabileceğine inanan, çevresi tarafından desteklenen, dürüst bir kişi olması gerekmektedir. Girişimcinin elinde çok iyi derecede iş fikri olsa bile heves ve motivasyon bulunmaması halinde bu iş fikri bir anlam ifade etmeyecektir. Kişinin kendi kendinin patronu olması, kendi halinde çalışabilmesi, yüksek derecede maddi kazanç elde etmesi, geleceğini belirleme isteğinde olması, yenilikçi iş fikrini değerlendirme isteği ve heyecanı girişimcinin motivasyon kaynaklarını oluşturmaktadır (Altuntaş, 2016: 10).

2.3.2 İş Planı Hazırlamak

İş planı girişimciler için büyük bir önem taşımakta olup girişimcinin bir işe adım atmadan önce belirli bir planının ve programının olması lazımdır. Girişimcinin sonu olmayan bir işe yatırım yapmaması, sonunda oluşacak olan riskleri önceden belirlemesi ve işine finansal anlamda destek sağlamak için araştırma yapması gerekmektedir. Bu

süreçlerin anlamlı bir şekilde değerlendirilmesi için iş planı hazırlamak girişimci için önem arz etmektedir (Ahmadı, 2018: 24).

2.3.3 İş Geliştirme ve Büyüme

Bir işin devamını getirmesi anlamında işin geliştirilmesi ve büyümesi büyük anlamda önem arz etmekte olup bu anlamda değerlendirme yapılması lazımdır (Altuntaş, 2016: 10). İş büyütme anlamında uygun olan koşulların sağlanması, işyeri alanının büyütülmesi, iş kapasitesinin ve yatırımın artırılması kavramları önem taşımaktadır.

2.4 Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Girişimcilik faaliyetini sürdüren insanlığın, bugün ki duruma nasıl geldiğini öğrenmek adına aşağıda Dünya’ da ve Türkiye’ de girişimciliğin gelişimi anlatılacaktır.

2.4.1 Dünyada Girişimcilik

İlk olarak girişimcilik, kişilerin kendi kişisel sermayeleri ile iş kurması olarak ifade edilmiştir. Adam Smith gibi erken dönem İngiliz Klasik İktisatçıları girişimciye, iktisadi alanda oldukça önemsiz bir rol verirken, Klasik İktisatçılar girişimciyi lider ve yönetici olarak değil, sadece sermaye üreten bir kişi olarak görmüşlerdir. Endüstrileşmenin artmasıyla girişimcilik çok farklı özellikler kazanmış olup bu durum girişimcinin sosyo-ekonomik değeri ile toplumdaki statüsünü olumlu yönde etkilemiştir. Gelişmeye bağlı olarak genel iktisatta da girişimcilik bir üretim etkeni olarak ifade edilmeye başlandığı görülmüştür (Taş, 2016: 28).

19 yüzyılın ilk yarısından itibaren makineleşme görülmeye başlanmış olup bu duruma Amerika hızlı bir şekilde uyum sağlamaya başlamış ve bu anlamda Batı Avrupa’ yı geride bıraktığı görülmüştür. Bunun nedeni ise Amerika da o zamanlarda yeterli iş gücünün olamamasıdır. Hızlı sanayileşmenin yanında Amerika tüketicilerinin zanaata

önem vermemeleri ve yerli malların uygun fiyatlı ve kullanışlı olmasını arzulamaları girişimciliğin gelişimini oldukça etkilediği görülmüştür (Karakaş, 2012: 28). İlerleyen zamanlarda kitle üretim tekniklerinin gelişmesiyle bu durum farklı bir nitelik kazanmıştır.

20' nci yüzyılın başlarında ise Joseph Schumpeter isimli Avustralyalı bir ekonomist girişimciliğin ekonomik teorisinin temellerini ortaya çıkarmıştır. Bu teori ilk olarak yeni bir ekonomik modelin parçası olarak benimsenirken, Schumpeter de ondan sonra gelen ekonomistlerde başarı gösterememişlerdir. Bununla birlikte Schumpeter' in fikirleri günümüzde girişimcilik çalışmalarının temel kaynağını oluşturmakta olup Schumpeter' in çıkış noktası ise ekonominin bir sistem olduğu fakat değişimlerin dışsal değil, içsel olduğu üzerinedir. Değişimlerin oluşmasını sağlayanlar ise girişimcilerin kendileridir (Sinanoğlu ve Koç, 2005: 25)

2.4.2 Türkiye' de Girişimcilik

Yeni bir buluş veya var olan iş fikrini farklılaştırmak anlamına gelen girişimcilik ülke ekonomilerinde önemli bir yeri oluşturmakta olup günümüzde girişimciliğin bir hayli arttığı görülmektedir. Özellikle genç nüfusa sahip olan ülkelerde girişimcilik faaliyetleri daha hızlı olmakla birlikte girişimcilik alanında yapılan uygulamaların daha etkili olduğu bilinmektedir. Türkiye' nin hem genç hem de girişimci ruha sahip bir nüfusa sahip olması olumlu bir durumu oluşturmakta olup genç ve orta yaşlarda yeni iş fikirleriyle iş hayatına katılan girişimcilerin devletin vermiş olduğu desteklerle iş kurmada daha çok istahlanması ve iş istihdamının artırılması konusunun önemli olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye' de girişimciliğin gelişimi Cumhuriyet Öncesi Dönem ve Cumhuriyet Dönemi olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

2.4.2.1 Cumhuriyet Öncesi Dönem

Osmanlı İmparatorluğu döneminde tüccar, esnaf, sanayici gibi üretken sınıflara fazla saygı gösterilmediği için, Türkler çoğunlukla çiftçiliği, askerliği, devlet memurluğunu meslek edinmişlerdir. Bu dönemde yabancılara imtiyazlar tanınarak, ticaretin büyük bir kısmı yabancılara eline verilmiştir. Tarıma dayalı bir sistem olduğundan girişimciliğin önünde büyük bir engel bulunmaktaydı. Bununla birlikte 2. Meşrutiyetin ilanı ile beraber ülkede özgürlük hâkim olmuş, ticaret ve sanayi alanlarında hareketlenmeler yaşanmıştır. Müslüman Türkler ancak bu dönem içerisinde ekonomik faaliyetlerle ilgilenmişlerdir. 1913 yılında “Teşviki Sanayi Muvakkati” çıkarılmış olup özel girişim aracılığıyla sanayileşmeyi sağlamak adına çeşitli şekillerde teşvik politikaları uygulanmaya çalışılmıştır (Taş, 2016: 29).

1915 yılında Osmanlı devletinde çoğunluğu İstanbul olmak üzere İzmir ve Bursa yakınlarında en az 10 kişi istihdam eden 264 firma bulunmaktaydı. 214 tanesi bir kişiye ait olmak üzere 28 tanesi ise birden fazla ortakla yönetildiği bilinmekteydi. Bu işletmelerden 22 tanesi devlete ait ve genellikle tekstil alanında faaliyette bulunuyorlardı. Burada esas olan ise; işletmelerin 42 tanesinin Müslümanlara ait, 172 tanesinin Müslüman olmayan azınlığa ait olmasıydı (Sinanoğlu, Koç, 2005: 26). Avrupa’ya öğrenci gönderilmesi, okulların açılması gibi faaliyetler amacına ulaşamamış olup yapılmış olan yatırımlarda Avrupa’nın maddi desteğine ihtiyaç duyulmuştur. Sermayenin yabancılara ait olmasından dolayı zaman içerisinde yatırımlar yabancılara kontrolüne girerek Osmanlı devletinin gelir kaynağını azaltmış olup biriken borçlarda eklenince iktisadi bağımsızlığın kaybedildiği görülmüştür (Karataş, 2012: 30).

2.4.2.2 Cumhuriyet Dönemi

Bu dönem içerisinde girişimciliğin başlangıcı İzmir’ de 1. İktisat Kongresi’ nin toplanması neticesinde Türkiye’ de ekonomik gelişme ve kalkınmanın ancak girişimcilikle sağlanacağı kararıyla olmuştur. Cumhuriyet’ in ilk yıllarında özel girişime dayalı politikalar izlenmiş olup bu dönem içerisinde devletin savaştan yeni çıkmış olması ve sermaye birikimine sahip girişimcilerin bulunmaması gibi nedenlerle izlenen politika istenen neticeye ulaşmamıştır. Aynı zamanda bu dönemde yaşanan dünya ekonomik buhranı da politikadan istenen verim alınmamasının nedenleri arasındadır. Bu dönemde özel girişime dayanan ekonomik politikadan istenen sonuç alınmaması ekonominin devlet eliyle yönetilmesine sebep olmuş ve sanayide devletçilik politikası etkili olmuştur (Ürper, 2017: 23).

Cumhuriyetin kurulduğu tarihten itibaren 1980 yılına kadar yaşanan siyasi ve ekonomik sorunlardan ötürü girişimcilikte istenen seviyeye ulaşamamıştır. 1980’ den sonra ise ekonomide dışa açık politikaların uygulanmasıyla girişimciliğin önünün açıldığını söyleyebiliriz (Taş, 2016: 33).

2.5 Karaman İline Genel Bir Bakış

Türkiye’ de işgücü piyasası, milli gelir, işsizlik-istihdam ilişkisi araştırma kapsamında Karaman ili özelinde incelenmiştir. Karaman ilinin sosyo-ekonomik yapısı, demografik yapısı, eğitim durumu, işsizlik ve istihdam oranları, girişimcilik eğitim program verileri ve KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında Karaman ilinde açılan işletme sayısı ve destek gerçekleştirmeleri bu kısımda anlatılmış olup Karaman ili özelinde KOSGEB’ ten girişimcilik eğitimini alıp destekten faydalanarak işyerini açmış olan girişimcilerin Karaman işgücü piyasasına ne ölçüde katkı sağladığı 3. bölümde anlatılacaktır.

2.5.1 Karaman İlinin Sosyo- Ekonomik Yapısı

Karaman ili İç Anadolu Bölgesinin güneyinde yer almakla birlikte güneyinde Mersin, kuzeyinde Konya, doğusunda Ereğli, batısında Antalya' nın yer aldığı bir ildir. Yerleşim alanı olarak ova görünümünde olmakla birlikte tarımsal olarak kuru tarım yapılan bölgelerde tahıl ürünleri, sulı tarım yapılan bölgelerde ise sanayi bitkilerinin yetiştirildiği bir ildir. İç Anadolu Bölgesinin güneyinde önemli bir ticaret, kültür ve sanat merkezi olan Karaman, bu bölgenin Akdeniz' e geçiş noktasını oluşturmaktadır.

2017 yılında yapılmış olan araştırmalarda Karaman nüfusunun bir önceki yıla göre artış gösterdiği bilinerek, nüfusun % 77,17' si şehirlerde, % 22,83' ü köylerde yaşadığı görülmektedir. Köy nüfusunun azalış gösterdiği ve şehir nüfusunun artış eğiliminde olmasının nedenleri arasında şehir merkezlerinde iş olanaklarının fazla olması, köylerde miras yöntemiyle azalan arazilerin ailelerin geçim gelirinde etkisinin azalması, sanayide istihdamın artması gibi sebepler gösterilmektedir (KTO, Karaman' ın Sosyo - Ekonomik Yapısı, 2018).

Ekonomik bakımdan incelendiği zaman tarıma dayalı sanayi sektöründe ihracata dönük üretimi amaçlayan yatırımlarda 90' lı yılların başından itibaren artış olmasıyla birlikte, istihdamın artarak, işsizliğin azalmasına büyük derecede katkı sağlamıştır. Karaman ilinde tarıma dayalı sanayi sektöründe önemli bir derecede gelişme göstermiş fakat tam anlamıyla sanayileşmeden söz edilmemektedir. İlde küçük, orta ve büyük ölçekli sanayi işletmelerinin bulunduğu bilinmektedir. Karaman ilinden diğer illere hububat, bakliyat, bulgur, un, canlı hayvan, taze et, sucuk, bisküvi, gofret, çikolata, sebze, meyve, peynir, yumurta, deri, iplik, hazır giyim, halı, kömür, zirai aletler ve çeşitli makinelerin satıldığı bilinmekle birlikte, kösele, inşaat malzemesi, sigara, çay, alkollü içecekler, ilaç,

gıda maddeleri, akaryakıt, oto yedek parçaları, sanayi maddesi ürünlerinin ise diğer illerden satın almış olduğu bilinmektedir.

Karaman Milli Bankası, Osmanlı Anonim Şirketi, 1925 yılında Karaman Çiftçi Bankası, 1927 yılında Ermenek Ahali Bankası gibi bankaların kurulmuş olması Karaman'ın ekonomik geçmişinin eskiye dayandığını ifade etmektedir. ([http:// www.karaman.gov.tr /karaman-ekonomisi](http://www.karaman.gov.tr/karaman-ekonomisi), 10.10.2018).

Dış ticaret bakımından incelendiğinde ise Karaman ilinin İpek yollarının üzerinde bulunmuş olması ve mevcut varlığı ile ticari hayatın daima canlı kalabildiği bir il olması ile bilinmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından 2015 yılında yapılmış olan “ Yaşam Memnuniyeti ” raporunda Karaman iline ait veriler Tablo 29’ da gösterilmiştir.

Tablo 29: Karaman’ da Yaşam Endeksi Değerleri

	Sıralama	Endeks
Genel Endeks	25	0,5896
Konut	39	0,7754
Çalışma Hayatı	9	0,6783
Gelir ve Servet	37	0,4546
Sağlık	11	0,7136
Eğitim	23	0,6330
Çevre	40	0,6175
Güvenlik	51	0,5990
Sivil Katılım	10	0,5188
Altyapı Hizmetlerine Erişim	27	0,5119
Sosyal Yaşam	47	0,3943
Yaşam Memnuniyeti	31	0,5897

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, İllerde Yaşam Endeksi Sıralamaları ve Endeks Değerleri 2015, <http://tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, 12.08.2018.

Verilere baktığımız zaman Türkiye’ de iller sıralamasında en çok memnuniyetin “ Çalışma Hayatı” grubunda olduğu verilmiştir. Genel sıralamaya baktığımız zaman 25. sırada bulunan Karaman, “Çalışma Hayatı” alanında 0,6783 endeks ile 9. sırada bulunmaktadır. “Sağlık” sıralamasında 0,7136 endeks ile 11. sırada yer alırken, “Sivil

Katılım” sıralamasında 0,5188 endeks ile 10. sırada yer aldığı görülmektedir. “Güvenlik” sıralamasında kötü bir seyir gösteren Karaman 0,5990 endeks ile 51. sırada yer aldığı görülmekte olup “Sosyal Yaşam” alanında ise 0,3943 ile 47. sırada yer aldığı tabloda verilmiştir.

2.5.2 Karaman İlinin Demografik Yapısı

İç Anadolu Bölgesinde bulunan Karaman, 15.06.1989 tarihinde, 3578 sayılı kanun ile kurulmuş olup 1989 tarihinde Konya’ dan dan ayrılarak il statüsüne kavuşarak Türkiye’ nin 70’ inci vilayeti olmuştur. Türkiye’ nin 2011-2018 yılları arası iller bazında nüfus oranları Tablo 30’ da gösterilmiştir.

Tablo 30: Türkiye’ de Nüfusa Dayalı İller Sıralaması (2011-2018)

İl/Yıllar	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bayburt	76.724	75.797	75.620	80.607	78.550	90.154	80.417	82.274
Tunceli	76.699	85.062	86.276	85.428	86.076	82.193	82.498	88.198
Ardahan	107.455	106.643	102.782	100.809	99.265	98.335	97.096	98.907
Kilis	124.452	124.320	128.586	128.781	130.655	130.825	136.319	142.541
Gümüşhane	132.374	135.216	141.412	146.353	151.449	172.034	170.173	162.748
Çankırı	177.211	184.406	190.909	183.550	180.945	183.880	186.074	216.362
Bilecik	203.849	204.116	208.888	209.925	212.361	218.297	221.693	223.448
Kırşehir	221.015	221.209	223.498	222.707	225.562	229.975	234.529	241.868
Karaman	234.005	235.424	237.939	240.362	242.196	245.610	246.672	251.913
Adana	2.108.805	2.125.635	2.149.260	2.165.595	2.183.167	2.201.670	2.216.475	2.220.125
Antalya	2.043.482	2.092.537	2.158.265	2.222.562	2.288.456	2.328.555	2.364.396	2.426.356
Bursa	2.652.126	2.688.171	2.740.970	2.787.539	2.842.547	2.901.396	2.936.803	2.994.521
İzmir	3.965.232	4.005.459	4.061.074	4.113.072	4.168.415	4.223.545	4.279.677	4.320.519
Ankara	4.890.393	4.965.542	5.045.083	5.150.072	5.270.575	5.346.576	5.445.026	5.503.985
İstanbul	13.624.243	13.854.740	14.160.467	14.377.018	14.657.434	14.804.116	15.029.231	15.067.724

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) 2011-2018

Tabloya göre 2018 yılında en fazla nüfusa sahip olan il 15.067,724 ile Türkiye nüfusunun % 18,4’ ünün ikamet ettiği İstanbul olmuş olup Ankara 5.503,985 nüfus oranı

ile ikinci büyük il olmuştur. Üçüncü sırayı ise 4.320,519 nüfus oranı ile İzmir alıp İzmir' i sırasıyla 2.994,521 ile Bursa, 2.426,356 nüfus oranı ile Antalya ve 2.220,125 nüfus oranı ile Adana takip ettiği görülmektedir. 82.274 nüfus oranı ile Bayburt en az nüfusa sahip olan il olmuştur. Türkiye' de ikamet eden nüfus 2017 yılına göre 2018 yılında 1.193,357 kişi arttığı görülmüştür. Karamanda ise nüfus oranı 2018 yılında 251.913 olup bir önceki yıla göre 5241 kişi arttığı görülerek nüfus oranı bakımından Türkiye' de 67' nci sırada yer aldığı bilinmektedir. Karaman ili 2007- 2018 arası nüfus oranları Tablo 31' de verilmektedir.

Tablo 31: Karaman İli Nüfus Oranı

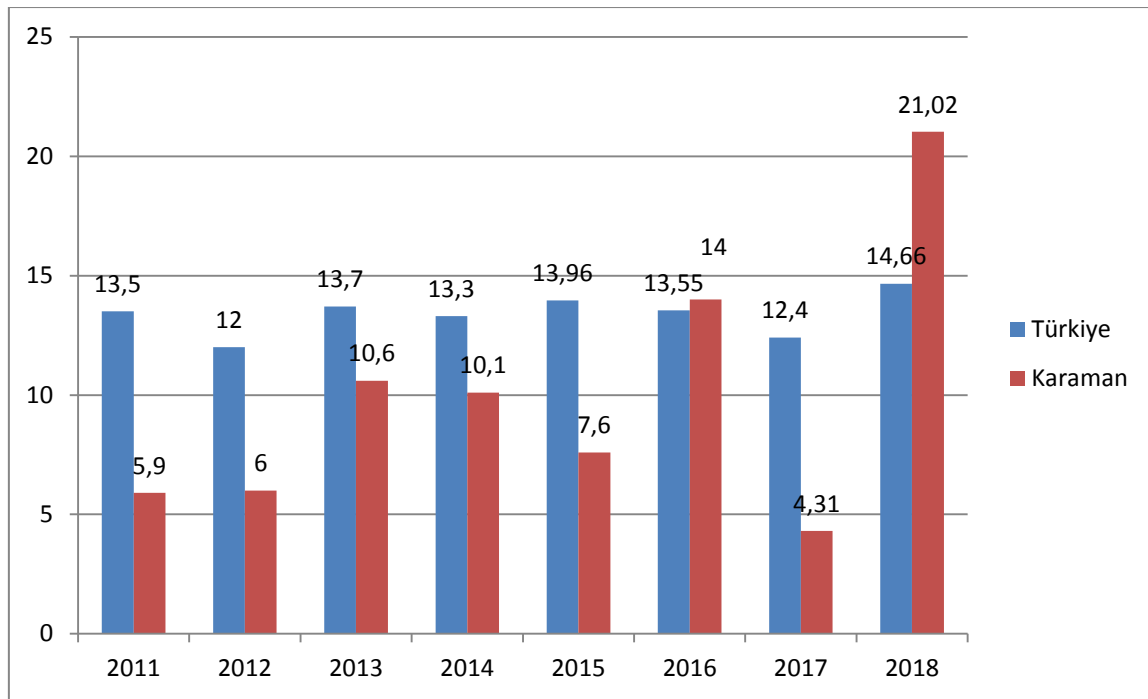
Yıllar	Kadın	Erkek	Toplam Nüfus
2007	114.278	111.771	226.049
2008	115.915	114.230	230.145
2009	116.803	115.069	231.872
2010	117.201	115.432	232.633
2011	117.443	116.562	234.005
2012	118.576	116.848	235.424
2013	119.559	118.380	237.939
2014	120.295	120.067	240.362
2015	121.256	120.940	242.196
2016	123.457	122.153	245.610
2017	123.302	123.370	246.672
2018	125.921	125.992	251.913

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, <http://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=102&locale=tr>

Karaman ilinin 2007-2018 yılları arası nüfusunda erkek ve kadınların oranlarına baktığımız zaman genel itibariyle birbirine yakın oranlarda seyretmiş olduğu görülmektedir. 2017 yılına kadar kadın nüfus oranı erkek nüfus oranından fazla iken, 2017 ve 2018 yıllarında söz konusu nüfus oranları az bir oranda erkeklerin lehine bir değişim gösterdiği görülmektedir. 2016 yılında 123.457 kadın nüfusuna karşın erkek nüfusu 122.153 olduğu görülmektedir. 2017 yılındaki verilere baktığımız zaman kadın nüfusunun 123.302 olduğu görülürken erkek nüfus 123.370 olduğu görülmektedir. 2018 yılında ise 125.921 kadın nüfusunun olduğu bilinirken erkek nüfusu 125.992 olduğu görülmektedir.

Karaman' ın demografik yapısının cinsiyet açısından dengeli bir halde olduğu verilere bakılarak çıkarılabilmektedir. Karaman 2018 yılında illerin nüfus büyüklüğü sıralamasına göre 251.913 kişilik nüfusla 67' nci sırada yer aldığı bilinmektedir. Türkiye' de ve Karaman' da 2011-2018 yılları arasındaki nüfus artış oranları Şekil 4' de gösterilmektedir.

Şekil 4: Türkiye- Karaman Yüzdelik Nüfus Artış Oranları (2011-2018)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, <http://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=102&locale=tr>

2011 yılında Türkiye' de nüfus artış oranı 13,5 iken Karaman' ın nüfus artış oranı 5,9 olarak gösterilmiştir. 2012 yılında Türkiye' nin yüzde 12 iken Karaman yüzde 6 olarak verilmiştir. 2013 yılında Türkiye' nin nüfus artış oranı 13,7 iken Karaman' ın bu yılda artış yaşadığı görülmüş olup yüzde 10,6 olarak yer aldığı görülmektedir. 2014 yılına gelindiğinde Türkiye' nin nüfus artış oranı 13,3 iken Karaman' ın yüzde 10,1 olduğu, 2015 yılında Türkiye' nin yüzde 13,96 olduğu, Karaman' ın ise bu yılda artışı düşüş yaşamış yüzde 7,6 olduğu gösterilmiştir. Karaman' ın nüfus artış oranı 2016 yılında yüzde 14' e yükselmiş ve Türkiye' nin nüfus artış oranını yakalamıştır. 2017 yılında Karaman nüfus

artış oranında büyük bir düşüş yaşayarak yüzde 4,31 olduğu görülürken, 2018 yılında Karaman' ın nüfus artış oranının artışla yüzde 21,02 olduğu ve Türkiye' nin nüfus artış oranını geçtiği görülmektedir. 2017 yılında Karaman nüfus artış hızı sıralamasında 81 il arasında 58' inci sırada yer alırken, 2018 yılında yüzde 21,02' lik nüfus artış hızı ile 34' üncü sırada yer aldığı bilinmektedir.

Karaman' ın 2007-2018 yılları arasındaki göç verilerine baktığımız zaman aldığı göçten daha fazla göç veren bir il olduğu bilgisine varılmaktadır.

Tablo 32: Karaman İlinin Göç Aldığı Göç, Verdiği Göç, Net Göç, Net Göç Hızı (2007-2018)

Yıllar	Alınan Göç	Verilen Göç	Net Göç	Net Göç Hızı %
2007-2008	8904	8145	759	3,3
2008-2009	7853	8424	-571	-2,5
2009-2010	7478	8927	-1449	-6,2
2010-2011	7593	9365	-1172	-7,5
2011-2012	8191	8066	125	0,5
2012-2013	8747	9445	-698	-2,9
2013-2014	8673	9788	-1115	-4,6
2014-2015	9195	9865	-670	-2,8
2015-2016	9519	9813	-294	-1,2
2016-2017	8581	10.340	-1759	-7,1
2017-2018	12777	10.448	2329	9,3

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, http://tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1067

Tablo 32' de 2007-2008 yılları arasında Karaman göç alan bir il iken 2008-2011 yılları arası göç veren bir il haline gelmiştir. 2008-2011 yılları arasında dışarıya 3192 net göç veren ildir. 2011-2012 yılları arası 125 net göç alarak göç alan bir konuma geçerken 2012-2017 yılları arası 4536 net göç veren il haline gelmiş olup net göç oranı negatif olmuştur. Son olarak 2017-2018 yılları arasında ise 2329 net göç alan bir ildir. Karaman ilinin daha fazla göç almasını sağlamak için üniversitede okumaya gelen genç nüfusun ilde kalmaya devam etmelerini sağlamak, ekonomiye en fazla katkı sağlaması beklenen

nüfusun Karaman ilinde kalması için ekonomik bir durum ortaya çıkaracak politikaların belirlenmesini sağlamak ve Karaman ilinde devlet yatırımı ile birlikte bölgede yatırım yapacak özel girişimcilerin cesaretlendirilmesi ve özendirilmesi gerekmektedir.

2.5.3 Karaman İlinin Eğitim Durumu

TUİK’ ten derlenmiş olan verilerden Karaman’ ın 2009-2017 yılları arasındaki eğitim oranları Tablo 33’ de verilmektedir.

Tablo 33: Karaman İlinde 2009-2016 Yılları Arası 15+ Yaş Eğitim Oranları

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Erkek	Bilinmeyen	2901	2573	1777	1426	1517	866	683	741	813
	İlköğretim	11.523	19.904	22.734	23.442	24.634	22.242	19.654	18.424	18.942
	İlkokul	35.803	27.120	25.618	25.275	24.864	24.284	24.033	22.804	22.478
	Lise ve Dengi Meslek Okulu	16.226	17.668	18.367	18.557	17.990	19.258	19.898	20.299	20.573
	Okuma Yazma Bilen Fakat Okul Bitirmeyen	3148	2721	2738	2968	2882	2709	2469	2276	2130
	Okuma Yazma Bilmeyen	2296	1982	1581	1136	1068	1008	971	914	827
	Ortaokul veya Dengi Meslek Ortaokulu	4818	5146	4450	4429	4407	7820	10.321	12.528	12.775
	Yüksek Lisans	200	386	448	463	599	656	749	785	1124
	Yüksekokul veya Fakülte	7270	7493	8847	9494	10.671	11.658	12.719	13.522	13.757
	Doktora	60	98	109	109	148	170	187	180	256
	Bilinmeyen	2080	2002	1416	1179	1233	776	626	680	792
Kadın	İlköğretim	11.359	17.137	19.670	20.337	20.985	18.816	16.575	14.813	15.140
	İlkokul	42.676	37.478	35.672	35.453	35.252	34.523	34.300	32.212	31.770
	Lise ve Dengi Meslek Okulu	11.402	12.400	12.874	13.820	13.339	14.131	15.006	17.087	16.301
	Okuma Yazma Bilen Fakat Okul Bitirmeyen	4006	3705	4099	5819	5690	5482	5280	5035	4794
	Bilinmeyen	2080	2002	1416	1179	1233	776	626	680	792

Okuma Yazma Bilmeyen	9598	8595	7348	5280	5047	4949	4801	4566	4339
Ortaokul veya Dengi Meslek Ortaokulu	2051	2534	2282	2291	2280	5508	7697	10.831	11.196
Yüksek Lisans	116	187	213	227	333	352	387	433	659
Yüksekokul veya Fakülte	3745	3793	4939	5613	7038	7842	8867	9751	10.162
Doktora	13	47	56	55	77	85	98	96	146

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1018

Tabloyu incelediğimiz zaman Karaman da 2009-2017 yılları arasında genel olarak eğitim düzeylerinde artış olduğu gözükmemekte olup okuma yazma bilmeyenlerin oranları bu artışta desteklediği görülmektedir. 2009 yılında okuma yazma bilmeyen erkek oranı 2296 iken 2017 yılında bu rakamın 827 kişiye gerilediği, kadınlarda ise 2009 yılında 9598 kişi okuma yazma bilmezken 2017 yılında bu sayının 4339' a düştüğü görülmektedir. Kadınlarda görülen bu düşüşte kız çocuklarının okula gönderilmesine yönelik politikaların önemli derecede etkili olduğu söylenebilir. 2009 yılında lise ve dengi meslek yüksekokulu mezunu erkek sayısı 16.226 iken, bu sayının 2017 yılında 20.573' e ulaştığı görülmektedir. Lise ve dengi meslek yüksekokulu mezunu kadın sayısına baktığımızda ise 2009 yılında 11.402 iken, 2017 yılında bu sayının 16.301' e ulaştığı görülmüştür. Yüksekokul ya da fakülte mezunu durumu erkeklerde 2009 yılında 7270 iken bu sayının 2017 yılında 13.757 kişi olduğu, kadınlarda ise bu sayının 2009 yılında 3745 kişi iken 2017 yılına gelindiğinde 10.162 kişi olduğu görülmektedir. Yüksek lisans veya 5-6 yıllık fakülte bölümü mezuniyet durumuna bakıldığında erkeklerde 2009 yılında 200 kişi iken 2017 yılında 1124 kişiye yükseldiği, kadınlarda ise 2009 yılında 119 kişi iken, 2017 yılında 659 kişiye yükseldiği görülmektedir. Doktora yapan erkek sayısı 2009 yılında 60 iken, 2017 yılına gelindiğinde

bu rakamın 256 olduğu görülmüştür. Kadınlarda ise doktora yapan kişi sayısı 2009 yılında 13 iken bu sayının 2017 yılında 146 olduğu görülmüştür.

2.5.4 Karaman İli İşsizlik Oranları ve İstihdam Durumu

Konya-Karaman illerinde 2014-2018 yılları arası 15 yaş ve üzeri eğitim durumuna göre işsizlik yüzde oranları Tablo 34’ de verilmiştir.

Tablo 34: Konya - Karaman İli Eğitim Durumuna Göre İşsizlik Oranları (+15 Yaş) (Yüz)

Yıl	Okuma Yazma Bilmeyen	Lise Altı Eğitimliler	Lise ve Dengi Meslek Okulu	Yüksek Öğretim
2014	4	4,7	7	8
2015	3,1	5,2	9,7	8,5
2016	3,1	5,1	8,1	8,2
2017	2,2	4,9	7,8	8,6
2018	4,1	4,9	7,7	8,1

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>

Tuik’ ten aldığımız verilere göre Konya-Karaman ilinde okuma-yazma bilmeyen nüfusa ait işsizlik oranı 2014 yılında yüzde 4 iken 2018 yılında yüzde 4,1 olmuştur. Okuma-yazma bilmeyen grubunun 2014-2018 yılları arasında en fazla işsizlik yaşadığı yıl yüzde 4,1 ile 2018 yılıdır. Lise ve altı eğitimliler grubuna bakıldığında 2014 yılında yüzde 4,7 olan işsizlik oranı, 2018 yılına gelindiğinde yüzde 4,9 olmuştur. Bu grubun en fazla işsizlik yılı yüzde 5,2 ile 2015 yılı olmuştur. Lise ve dengi meslek okulu grubuna baktığımız zaman işsizlik oranı 2014 yılında yüzde 7 iken bu oran 2018 yılında yüzde 7,7’ ye ulaştığı görülmüştür. Lise ve dengi meslek okulunun en fazla işsizlik yaşadığı yıl yüzde 9,7 ile 2015 yılı olmuştur. Son olarak yükseköğretim grubuna baktığımız zaman 2014 yılında işsizlik oranı yüzde 8 iken, 2018 yılına gelindiğinde oranın yüzde 8,1 olduğu görülmüştür. Bu grubun en çok işsizlik yaşadığı yıl ise yüzde 8,6 ile 2017 yılı olmuştur.

Tablo 35: Konya - Karaman İli Eğitim Durumuna Göre İşsizlik Oranları (+15 Yaş) (Bin)

Yıl	Okuma Yazma Bilmeyen	Lise Altı Eğitimliler	Lise ve Dengi Meslek Okulu	Yüksek Öğretim
2014	1	25	9	11
2015	1	28	14	13
2016	1	27	11	13
2017	1	27	11	14
2018	1	28	11	14

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>

2014-2018 yılları arasında Konya-Karaman’ da işsiz sayısının eğitim durumuna göre dağılımı Tablo 35’ de verilmektedir. 2014-2018 yılları arası oranları incelediğimiz zaman, en fazla işsiz yer aldığı eğitim düzeyi Lise altı eğitimliler grubu olmuştur. 2014 yılında 25 bin olan işsiz sayısı 2018 yılında 3 bin artarak 28 bine varmıştır. Okuma yazma bilmeyen işsiz oranlarında sayılar sabitken lise ve dengi meslek okulu grubunda 2014 yılında 9 bin olarak verildiği ve 2016 yılından sonra binde 11 olarak değişmediği görülmektedir. Yükseköğretim grubunda ise 2014 yılında 11 bin olan işsiz sayısı 2018 yılında 3 bin artarak 14 bine ulaştığı görülmüştür.

Konya-Karaman’ da 2014-2018 yılları arasında eğitim durumuna göre istihdam oranlarına baktığımız zaman en yüksek istihdam oranının yükseköğretim eğitim düzeyinde olduğu bilinmektedir.

Tablo 36: Konya – Karaman İli Eğitim Durumu ve Yıllara Göre İstihdam Oranları (%)

Yıl	Okuma Yazma Bilmeyen	Lise Altı Eğitimliler	Lise ve Dengi Meslek Okulu	Yüksek Öğretim
2014	13,3	45,3	51,3	73,4
2015	13,9	46	54	73,9
2016	11,6	45,1	54,7	71,9
2017	15,8	46,3	52,8	69,9
2018	15,9	46,5	51,8	71,7

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>

Konya-Karaman’ da 2014-2018 yılları arasında istihdam edilenlerin eğitim durumlarına baktığımız zaman en fazla istihdam oranının yükseköğretim grubuna ait olduğu bilinmektedir. 2014 yılından 2018 yılına gidildikçe yüzde 73,4’ den yüzde 71,7’ ye doğru azalan bir istihdam oranı görülmektedir. Lise dengi ve meslek okul mezunu grubunda 2014 yılında yüzde 51,3 olan istihdam oranı 2018 yılına gelindiğinde yüzde 51,8’ e yükselmiştir. Lise altı eğitilmişler grubu 2014 yılında yüzde 45,3’ lük bir istihdam oranına sahip iken en yüksek istihdam oranının yüzde 46,5 ile 2018 yılında yer aldığı verilmektedir. Okuma-yazma bilmeyen grubun 2014 yılındaki istihdam yüzdesi yüzde 13,3 iken 2018 yılına gelindiğinde bu oranın yüzde 15,9 olduğu verilmiştir.

Sosyal Güvenlik Kurumu’ dan almış olduğum bilgilere göre Karaman’ da 2010-2017 yılları arasındaki aktif çalışan kişi sayısı ve işyeri sayıları Tablo 37’ de gösterilmiştir.

Tablo 37: Karaman İlinde SGK Kapsamında Aktif Çalışan Kişi Sayısı ve 4/1-(a) Kapsamında İşyeri Sayıları

Sosyal Güvenlik Kurumu Kapsamında Aktif Çalışan Sayısı						
Yıllar	Sosyal Güvenlik Kapsamında Çalışan Kişi Sayısı (KARAMAN)				Türkiye’ de Aktif Çalışan Kişi Sayısı	Karaman’ da 4/1-(a) Kapsamındaki İşyeri Sayıları
	Emekli Sandığı (4/c)	BAĞ-KUR (4/b)	SSK (4/a)	TOPLAM	TOPLAM	TOPLAM
2010	7183	14.010	32.011	53.205	16.196.304	3289
2011	8229	14.271	33.634	56.205	17.374.631	3398
2012	8329	14.391	37.631	60.351	18.352.859	3478
2013	8602	13.625	37.998	60.225	18.886.989	3668
2014	9094	13.051	40.249	62.394	19.821.822	3911
2015	9530	12.771	42.767	65.068	20.773.227	4162
2016	10.069	12.037	40.733	62.839	21.131.838	4301
2017	9577	12.426	46.224	68.227	22.280.463	4739

Kaynak: Tablo verileri SGK İstatistik Yıllıklarından derlenmiştir. (SGK İstatistik Yıllıkları, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017)

Bu verilere göre aktif çalışan kişi sayısı 2010 yılında 53.205, 2011 yılında 56.205, 2012 yılında 60.351, 2013 yılında 60.225, 2014 yılında 62.394, 2015 yılında 65.068, 2016 yılında 62.839 iken bu rakam 2017 yılında 68.227 düzeyinde artmıştır. Aktif çalışan kişi karşısında işyeri sayıları ise 2010 yılında 3289, 2011 yılında 3398, 2012 yılında 3478, 2013 yılında 3668, 2014 yılında 3911, 2015 yılında 4162, 2016 yılında 4301 ve son olarak 2016 yılında 4739 olduğu görülmüştür.

2.5.5 Türkiye’ de İŞKUR Girişimcilik Eğitim Program Verileri ve Katılımcı Sayıları

Kendisine ait bir işyeri açmak isteyenlere yönelik İŞKUR tarafından verilen kurslar ve Girişimcilik Eğitim Programları, Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelerin gelişmeleri bakımından önemli katkılar sağlamaktadır.

Tablo 38: Türkiye’ de İŞKUR Girişimcilik Eğitim Program Verileri ve Katılımcı Sayıları

Yıllar	Program Sayısı	Katılımcı Sayısı		
		Erkek	Kadın	Toplam
2011	872	13.002	10.312	23.314
2012	921	13.127	12.348	25.475
2013	910	13.023	12.143	25.166
2014	1229	16.456	15.192	31.648
2015	1625	21.905	20.002	41.907
2016	2460	35.509	27.752	63.261
2017	3691	47.715	46.301	94.016
2018	3679	40.806	40.377	81.183

Kaynak: Tablo verileri İŞKUR Faaliyet Raporlarından derlenmiştir. (İŞKUR Faaliyet Raporu, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018)

Türkiye’ de 2011-2018 yılları arasında girişimcilik eğitim program verileri ve katılımcı sayıları Tablo 38 de verilmiştir. 2011 yılı içerisinde Türkiye’ nin toplam nüfusunun 74.724.269 olduğu, bu nüfus içerisinden erkek nüfusunun 37.532.954 olduğu ve erkek nüfusunun içerisinden ise 13.002 kişinin İŞKUR’ un bu yıl içerisinde açmış olduğu 872 eğitimden bir tanesine katıldığı görülmektedir. Kadın nüfusunun ise bu yıl içerisinde

37.191.315 olduğu bu nüfus içerisinde 10.312 kadının İŞKUR' un bu yıl içerisinde açmış olduğu eğitimlerden bir tanesine katıldığı görülmektedir. 2018 yılı içerisinde ise Türkiye de toplam nüfusun 82.003.882' ye arttığı bu nüfus içerisinde 41.139.980 kişinin erkek nüfusunu oluşturduğu, erkek nüfusu içerisinde ise 40.806 kişinin İŞKUR' un sağlamış olduğu girişimcilik eğitimlerine katıldığı görülmektedir. Bu yıl içerisinde 40.863.902 kişinin kadın nüfusunu oluşturduğu ve kadın nüfusunun içerisinde ise 40.377 kişinin İŞKUR' un 2018 yılı içerisinde sağlamış olduğu 3679 eğitimden bir tanesine katıldığı görülmektedir. Tablo neticesinde girişimcilik eğitim program verilerine bakılarak girişimciliğin geliştirilmesi, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve girişimlerin sürdürülebilirliğinin sağlanması adına girişimcilik eğitim program sayılarının ve Türkiye' de girişimciliğe verilen önemin giderek arttığını söyleyebiliriz.

2.5.6 Karaman İlinde Yeni Girişimci Desteği Kapsamında Kurulan İşletmeler ve Destek Gerçekleşmeleri

Karaman da 2012 yılından 2018 yılına kadar Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan işletmelere ilişkin destek gerçekleşmesi Tablo 39' da gösterilmektedir.

Tablo 39: Karaman İlinde 2012-2018 Yılları Arası Yeni Girişimci Desteği Kapsamında Kurulan İşletmelere İlişkin Destek Gerçekleşmesi

Yıllar	Yeni Girişimci Destek Programı	
2012	İşletme Sayısı	15
	Destek Tutarı (TL)	199.538
2013	İşletme Sayısı	49
	Destek Tutarı (TL)	724.623
2014	İşletme Sayısı	88
	Destek Tutarı (TL)	904.402
2015	İşletme Sayısı	102
	Destek Tutarı (TL)	931.488
2016	İşletme Sayısı	146
	Destek Tutarı (TL)	2.006.433
2017	İşletme Sayısı	196
	Destek Tutarı (TL)	3.870.688
2018	İşletme Sayısı	204
	Destek Tutarı (TL)	2.515.918
TOPLAM	İşletme Sayısı	800

	Destek Tutarı (TL)	11.153.091
--	-----------------------------	------------

Kaynak: Tablo verileri KOSGEB Strateji Geliştirme Başkanlığından istenmiştir.

Tabloya göre Yeni Girişimci Destek Programı kapsamında 2012 yılından 2018 yılına kadar işletme sayısının giderek arttığı görülürken, 2012 yılında 15 işletme açılmış olup en fazla işletme sayısının 2018 yılında 204 işletme olarak arttığı görülmektedir. KOSGEB tarafından 2012 ve 2018 yılları arasında sağlanmış olan destek tutarlarına baktığımız zaman 2012 yılında 15 işletmeye 199.538 TL destek sağlandığı, bu destek tutarının en fazla 2017 yılında 196 işletmeye 3.870.688 TL olarak verildiği görülmektedir. 2018 yılında ise 204 işletmeye 2.515.918 TL destek sağlandığı görülmektedir. İşletmelere ödemeler yıllara sari olarak yapılabildiğinden dolayı toplam sütununda 800 olan net işletmeye toplam olarak 11.153.091 TL destek verildiği görülmüştür.

KOSGEB Karaman veri tabanına kayıtlı olan KOBİ sayısı 6259 olup, bu sayı bakımından Karaman, Türkiye sıralaması içerisinde 48. sırada olduğu bilinmektedir. KOSGEB tarafından 2008-2018 yılları arası toplam desteklenmiş olan (hibe) KOBİ sayısı 1585 adet olup, Türkiye sıralaması içerisinde Karaman 41. sırada yer aldığı bilinmektedir. Karamanda hibe olarak toplam destek miktarı 2008-2018 yılları arasında 20,5 Milyon TL olup Karaman bu bakımdan Türkiye sıralaması içerisinde 45. sırada olduğu bilinmektedir. Karaman da 2008-2018 yılları arası KOSGEB' in sağlamış olduğu krediden yararlanan KOBİ sayısı 4006 adet olup toplam oluşturulmuş olan kredi hacmi ise 130 Milyon TL' dir. Karamanda uygulamalı girişimcilik eğitimleri (UGE) kapsamında 266 adet eğitim düzenlenmiş olup düzenlenen eğitim kapsamında Karaman, Türkiye iller arası sıralamasında 37. sırada olduğu bilinmektedir. Son olarak uygulamalı girişimcilik eğitimini 6387 kişi başarıyla tamamlamış olup bu bakımdan Karaman 46. sırada olduğu bilinmektedir (KOSGEB Karaman Müdürlüğü).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLERİN KOSGEB DESTEKLERİNDEN MEMNUNİYET DURUMLARI VE KARAMAN EKONOMİSİNE YAPMIŞ OLDUKLARI KATKININ ANALİZİ VE SONUÇLARI

3.1. Araştırmanın Amacı, Grubu ve Sınırlılıkları

Günümüzde girişimcilik kavramı her geçen gün değer kazanmakta olup girişimciye verilen değer giderek artmaktadır. Birçok kişi kendi ayakları üzerinde durup işini kurmak istemektedir. Kişilerde girişimcilik bilincini meydana getirmek, girişimcilik kültürünü artırmak için uygulamalı girişimcilik eğitim faaliyetlerini gerçekleştiren ve işletmelere yönelik destek veren kuruluşların başında KOSGEB yer almaktadır. Bir kişide iş fikrinin ortaya çıkmasından işletmenin kurulmasına ve bu işletmenin kendi ayakları üzerinde durup gelişmesine kadar devam eden süre içerisinde gerekli olan destek sistemlerinin önemli bir kısmı KOSGEB tarafından karşılanmaktadır. KOSGEB tarafından sağlanan desteklerin hem destekten faydalanan işletmelerin performansı açısından hem de desteği sağlayan kurum açısından verimli bir şekilde değerlendirmeye alınması kaynak tahsisi bakımından oldukça büyük önem arz etmektedir.

Bu araştırmanın amacı, Karaman ilinde KOSGEB’ in girişimcilik eğitiminden ve desteğinden faydalanan girişimcilerin almış oldukları eğitimden ve destekten memnuniyet durumları ve girişimcilerin Karaman ekonomisine katkı sağlayıp sağlamadığını değerlendirmektir. KOSGEB’ ten destek alan girişimcilerin istihdam, mali bilanço büyüklükleri gibi değişkenler üzerindeki etkileri son derece önemlidir.

Araştırma KOSGEB girişimcilik eğitimlerine katılan girişimciler üzerinde meydana gelmiştir. Araştırmada girişimcilere ulaşılması güçlüğü araştırmanın sınırlılığını oluşturmakta olup girişimcilerin iletişim bilgilerinden kaynaklanan problemler, telefon numaralarına ve e-posta adreslerine ulaşamaması gibi nedenler araştırmada sınırlılığını meydana getirmiştir. Aynı zamanda girişimcilerin görüşme yapmakta tedirgin, çekimser, isteksiz davranmaları da diğer bir nedeni oluşturmaktadır. Bu kapsamda Karaman da yaşayan ve girişimcilik desteklerinden faydalanan girişimciler arasından maksimum çeşitlilik örneklem yöntemine göre 8 girişimci seçilmiştir. Konunun en iyi şekilde anlaşılabilmesi için derinlemesine mülakat yöntemi ile görüşme yapılan girişimcilere ilişkin bilgiler aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

Tablo 40: Görüşme Yapılan Girişimcilerin Demografik Özellikleri

Kod	Faaliyet Alanı	Cinsiyet	Medeni Durumu	Öğrenim Durumu	Yaş
G1	Oto Ekspertiz Bakım Onarım	Bayan	Bekâr	Lise	40
G2	Optik	Bayan	Evli	İlkokul	43
G3	Medya	Bay	Evli	Lise	31
G4	Kasap Et ve Et Ürünleri	Bayan	Evli	Ön lisans	29
G5	Erkek Kuaförü	Bay	Evli	İlkokul	35
G6	Fotoğrafçılık	Bay	Bekâr	Lisans	29
G7	Mutfak, Pasta, Börek Satışı	Bayan	Evli	İlkokul	36
G8	Market	Bay	Evli	Lise	23

Tablo 41: Görüşme Yapılan Girişimcilerin İşletmesine Ait Bulgular

Kod	İşletmenin Kuruluş Yılı	İş İle İlgili Deneyim	İş İle İlgili Deneyim Yılı	İşletmede Toplam Çalışan Sayısı	İşletme Çalışanlarına Aylık Ödenmiş Olan Ücret		İşletmenin Yıllık Cirosu
G1	15.08.2016	Evet	10 Yıl	2 Kişi	2020	2020	---
G2	01.01.2017	Evet	10 Yıl	2 Kişi	2750	2750	170.000 TL
G3	14.12.2016	Evet	14 Yıl	2 Kişi	2020	2020	500.000 TL
G4	22.03.2016	Hayır	---	2 Kişi	2020	2020	180.000 TL
G5	17.04.2017	Evet	20 Yıl	---	---		70.000 TL
G6	01.03.2016	Evet	12 Yıl	1 Kişi	2020		90.000 TL
G7	31.12.2017	Evet	8 Yıl	1 Kişi	1300		240.000 TL
G8	10.05.2017	Evet	8 Yıl	1 Kişi	2020		360.000 TL

Amaçlı örneklem yöntemlerinde olan maksimum çeşitlilik örneklem yöntemi “Maksimum çeşitlilik örnekleme; evrende incelenen problemle ilgili olarak kendi içinde benzeşik farklı durumların belirlenerek çalışmanın bu durumlar üzerinde yapılmasıdır. Burada araştırmacı araştırdığı sorunların türleri ve yoğunluğunda değişme olabileceğine inandığı farklı durumları örnekleme alabilecektir. Bu tür bir örneklemede genelleme kaygısı olmamakla birlikte, problemle ilgili farklı durumların örnekleme alınması nedeniyle, evren değerleri hakkında önemli ipuçları verebileceği söylenebilir” (Ürper, 2017: 39).

3.2. Veri Toplama Aracının Hazırlanması

Karaman ilinde KOSGEB girişimcilik eğitimini alıp KOSGEB girişimcilik desteğinden yararlanarak işyerini açmış olan bireylerin işgücüne, istihdama, ekonomiye

yapmış oldukları katkının belirlenmesine yönelik olan bu çalışma, temel felsefesi açısından uygulamalı, amacı açısından keşfedici, yöntemi açısından nitel, süresi açısından kesitsel ve analiz düzeyi açısından ise bireysel düzeyde olan bir araştırmadır. Girişimcilerin eğitim süreçleri, destek süreçleri, KOSGEB’ in sağlamış olduğu desteğin ekonomiye nasıl katkı sağladığına ilişkin konuların yer aldığı çalışma da yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi tercih edilmiş olup bu yöntemin tercih edilmesinin sebebi ise konuların etraflıca ortaya konulmasının amaçlanmasıdır. Nitel araştırma kapsamında “görüşme yöntemi” en çok kullanılan veri toplama tekniğini oluşturmaktadır. Nitel araştırma, karşı tarafta yer alan bireyle sohbet havasında konuşabilmek ve sorulan sorularla kişiyi doğru bir şekilde yönlendirmek, yaşadıklarını doğru bir şekilde aktarmasını sağlamak açısından oldukça önemlidir (Ürper, 2017: 37). Yarı yapılandırılmış görüşme kapsamında ise araştırmacının önceden hazırlamış olduğu sorular ile birlikte görüşme anında girişimcilerin vermiş oldukları cevaplara bağlı olarak girişimcilere sorular sorulmaktadır. Bu yöntem kapsamında girişimciler ile birebir görüşülmüş olup KOSGEB eğitimleri ve destekleri ile ilgili olumlu ve olumsuz tecrübeleri hakkında bilgi toplanmıştır.

3.3. Verilerin Toplanması

EK 1’ de yer alan görüşme formunda belirtilen sorular kapsamında yapılacak olan derinlemesine görüşme için destek alan girişimcilere erişmek amacıyla, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi veren kurumlara ulaşılmış olup bu kurumlar aracılığı ile de KOSGEB’ ten destek alan girişimciler tespit edilerek bu kişilerle irtibata geçilmiştir. Bu girişimcilerle yüz yüze görüşülerek mülakatlar yapılmış olup mülakat yapılmadan önce tezin konusu ve kapsamı bir şekilde girişimcilere anlatılmıştır. Girişimciler ilk başta tedirgin davranmış olup girişimcilerle yapılan görüşmeler bir, bir buçuk saat sürmüştür. Görüşme esnasında her bir girişimciye aynı sözcüklerle ve mümkün olduğu kadar aynı ifadelerle sorular

yöneltilmeye çalışılmış olup girişimcilerden alınan cevaplar anlık olarak not edilmiştir. Girişimcilerin bazıları ses kaydı istemedikleri için girişimcilerin ifadeleri hızlı bir şekilde not alınmıştır. Bu notlar ise değişiklik yapılmadan programa aktarılmış ve veri oluşturulmuştur.

3.4. Literatür Araştırması

KOSGEB, KOSGEB girişimcilik eğitimi, KOSGEB girişimcilik destekleri konusunda birçok teorik ve uygulamalı çalışmalar mevcuttur. Çalışmamız daha çok uygulamalı girişimcilik eğitimi sonrası KOSGEB girişimcilik destekleri üzerinden spesifik olarak Karaman ili bağlamında eğitimlerin ve desteklerin, girişimciler üzerindeki etkileri ile Karaman ilinin kalkınmasına olan katkısını ölçmeye yöneliktir. Literatüre baktığımızda bir grup çalışma, desteklerin girişimci ve firma açısından önemi ve çıktısı üzerine iken bir grup çalışma girişimci özelliklerine vurgu yapmakta olup diğer bir grup çalışma ise desteklerin sonuçları üzerinedir. Aşağıda bu üç gruba yönelik literatür uygulama sonuçları yer almaktadır.

İlk olarak desteklerin girişimci ve firma açısından önemi ve çıktısı üzerine olan literatür anlatılacaktır.

Buğur (2007), KOSGEB' in sağlamış olduğu destekler hakkında bilgi vererek Türkiye de KOBİ' lere teşvikleri incelemiş ve KOSGEB tarafından sağlanan destekleri analiz etmiştir. Çalışmada bir şirketin destekten önceki ve sonraki performansı incelenmiş, şirket KOSGEB' ten aldığı destek sonrasında yeni ürün ortaya çıkararak yurtdışındaki pazara girmiştir.

Latha ve diğerleri (2008), Hindistan da girişimcilik kavramının gelişimi hakkında bilgi vererek küçük ölçekli işletmelerde girişimciliği açıklamış olup girişimciliğin

endüstriyel kalkınma sorunlarını çözmede, işsizliğin azaltılmasında, dengesiz sektör dağılımının azaltılmasında, sorunların çözümlenmesinde, geleneksel yatırımlardan elde edilen kazançların artırılmasında katkı sağlayıp sağlamadığını bulmak amacıyla çalışmayı yapmışlardır. Hindistan da tarım sektöründe çok büyük bir istihdam potansiyeli bulunmaktadır. Sürekli artan nüfus nedeniyle bu potansiyelin artırılması gerekmektedir. Çalışma da sonuç olarak küçük sanayi büyük üretir istihdamı arttırır, bölgesel dengesizliği kaldırır ve ekonomik gelişmeye katkıda bulunur sonucuna ulaşılmıştır. Hindistan' ın ekonomik bakımından gelişimini sağlamak isteniyorsa küçük ölçekli işletmelerin kurulması gerektiğini söylemişlerdir.

Tan (2009), 1992-2006 yılları arasında Şili' de KOBİ' lere uygulanmış olan destek programlarının etkilerini panel data yöntemi uygulayarak test etmiştir. Destek programlarının işgücü verimliliği, üretim, satışlar, ihracat ve ücretler üzerinde anlamlı ve pozitif etki sağladığı sonucuna ulaşmıştır.

Acevedo ve Tinajero (2010), 1994-2005 yılları arasında Meksika' da uygulanmış olan KOBİ destek programlarının etkilerini panel data yöntemi uygulayarak analiz etmiş olup bu programların katma değer, ücret, gayri safi üretim üzerinde olumlu yönde etki sağladığı sonucuna varılmıştır. Aynı zamanda bu etkinin gerçekleşme sürelerinin birkaç yıl alabileceğini ifade etmişlerdir.

Castillo ve diğerleri (2010), Arjantin' de KOBİ' lere uygulanmış olan destek programlarının, ihracat, istihdam ve reel ücret üzerindeki etkilerinin araştırmayı amaçlamışlardır. Çalışmada Panel Veri analizi kullanılmış olup sonuç olarak desteklerin istihdam üzerinde olumlu yönde, ihracat ve reel ücret üzerinde olumlu fakat etkisinin daha az olduğu sonucuna varmışlardır. Aynı zamanda istihdam üzerinde desteklerin etkisinin iki

ve üç yıl gecikmeli olarak ortaya çıktığı, ihracat ve reel ücret üzerinde ise bir yıl gecikmeli şekilde ortaya çıktığı sonucuna ulaşmışlardır.

Karakoç (2010), KOSGEB tarafından KOBİ' lere sağlanan desteklerin devlet bütçesine etkisini incelemiş ve bu desteklerin KOBİ' lerin gelişimi açısından etkisini araştırmıştır. Çalışmada iki araştırma yapılarak ilk olarak Ankara, İstanbul, Bursa, İzmir, Malatya, Trabzon ve Van illerinde imalat sanayinde faaliyet gösteren ve KOSGEB desteklerinden faydalanmış olan 99 işletmeye anket uygulanarak, ankette basit yüzde yöntemi kullanmıştır. İkinci olarak ise 2006-2007 yılı KOSGEB' ten destek alan imalat sanayinde faaliyet gösteren 271 işletmenin istihdam sayılarında ve arasında meydana gelen değişimi araştırmıştır. Ayrıca KOSGEB tarafından karşılanan faiz gideri ile istihdam edilen kişiler üzerinden elde edilen bütçe geliri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sonuç olarak KOSGEB destekleri ile KOBİ' lerin performansı arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu, devlet tarafından KOBİ' lere sağlanan desteklerin, işletmelerin istihdam, ciro, vergisel performanslarını daha güçlü hale getirdiği sonucuna ulaşmıştır.

Bu kısımda anlatılacak olan literatür ise girişimcilik eğitimi ve özelliklerine vurgu yapmaktadır.

Başer ve Büber (2012), Çalışmada Aydın ilinde KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine katılan girişimci adaylarına anket uygulanarak bu girişimci adaylarının girişimcilik özelliklerini ne ölçüde barındırdıkları test edilmiştir. Araştırma verileri 5' li Likert Ölçeği ve güvenilirliği Alpha testi ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda girişimci adayları girişimciliğe yönlendiren özelliklerden en fazla başarı ihtiyacı özelliğine katılmış olup, en düşük olarak ta bağımsız olma özelliğine katılmışlardır. En yüksek başarı ihtiyacı özelliğinin olmasının nedeni toplum içerisinde söz sahibi olma isteği olup en düşük

bağımsız olma özelliğinin olmasının nedeni ise ataerkil aile yapısı ve istişare kültürü olarak görülmüştür. Nedenin ataerkil aile yapısı olması ise sermaye yapıları bakımından zayıf şirket, sermayelerini ailelerinden karşılamaları olarak açıklanmıştır.

Çetinoğlu ve Büber (2012), Ankara ilinde bulunan OSTİM Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerdeki girişimcilik profilinin ortaya çıkarılması, bölgesel bir girişimcilik profili oluşturmak amacıyla çalışmayı oluşturmuşlardır. Çalışmada OSTİM Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren girişimcilere anket uygulanmış ve anket sonucu elde edilen verilere göre analiz yapmışlardır. Sonuç olarak girişimcilerin karışık kişilik özelliklerine sahip olduğu, girişimcilerin girişimciliğe yönlendiren özelliklerden otokontrol ve liderlik özelliğinin yüksek olduğu, kendine güven özelliğinin ise düşük olduğunu görmüşlerdir.

Onay (2013), Isparta ili merkezinde KOSGEB girişimcilik desteğinden yararlanarak işyerini açmış olan kadın girişimcileri girişimciliğe iten sosyo-ekonomik faktörlerin araştırılması amacıyla çalışmayı yapmıştır. Çalışmaya KOSGEB’ ten girişimcilik desteğini alan 28 kadın girişimci katılmış olup araştırmada betimsel analiz yöntemi uygulanmıştır. Araştırma sonucunda girişimci kadınların evli olup olamadıkları girişimcilik faaliyetini etkilemezken çocuk sahibi olması girişimcilik faaliyetini etkilediği görülmüştür. Isparta ilinde kadınların girişimcilik faaliyetinde genel olarak sosyo-kültürel faktörlerin daha çok destekleyici rol aldığı tespit edilmiştir.

Uluköy ve diğerleri (2013), KOSGEB girişimcilik eğitimine katılmış olan girişimcileri girişimcilik özelliklerini ölçmek ve almış oldukları girişimcilik eğitiminin girişimcilerde girişimcilik potansiyelini ortaya çıkartıp çıkartmadığını analiz etmişlerdir. Araştırmada anket yöntemi uygulanmış olup 5’ li Likert Ölçeği uygulanmıştır. Araştırma sonucunda

KOSGEB tarafından verilen girişimcilik eğitiminin girişimcilerde girişimcilik bilincinin oluşmasında büyük oranda katkı sağladığı, uygulama aşamasında ise girişimcilik eğitimlerinin verimliliğinde büyük oranda düşme olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Horasan (2014), Girişimciliğin Aydın ili özelinde incelenmesini hedeflemiş olup Aydın ilinde 121 işletmeciye anket çalışması yaparak analizde 7' li Likert Ölçeği kullanmıştır. Araştırma sonucunda davranışa yönelik tutum ile tarımsal girişimciliğe yönelik amaçlar arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucunu bulmuştur.

Mutlu (2014), 2013 yılında Sivas' ta KOSGEB tarafından verilen uygulamalı girişimcilik eğitime katılmış olan girişimci adaylarının girişimcilik potansiyellerini, girişimciliğe bakış açılarını, girişimci olmak istemelerinin ardında yatan nedenleri, girişimciliklerinin önünde gördükleri engellerin neler olduğunu tespit etmek amacıyla çalışmayı oluşturmuştur. Çalışmada anket yöntemi uygulanmış olup elde edilen veriler SPSS programında analiz edilmiştir. Sonuç olarak girişimci adaylarının maddi durumlarının iyi olmaması, işsiz olmaları, sermaye problemi yaşıyor olmaları, çoğu girişimci adayının ailesinde kendisine örnek olacak bir girişimcinin olmaması gibi nedenlerden dolayı KOSGEB' in uygulamalı girişimcilik eğitime katıldıkları yani KOSGEB' in sağlamış olduğu eğitimlerin yararlı olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Sönmez ve Toksoy (2014), Türkiye de 2013 yılı Mayıs-Ağustos ayları içerisinde KOSGEB' in girişimcilik eğitime katılmış olan girişimcilerin demografik özellikleri, faaliyet göstermek istedikleri sektörler, finansmana yönelik ihtiyaçları gibi konuları analiz etmişlerdir. Analizde yöntem olarak frekans dağılımı yapılmıştır. Sonuç olarak girişimcilik eğitim seviyesinin yükselmeye başladığı, kadınların girişimciliğe ilgilerinin arttığı, kadınlarının iş tecrübesinin erkeklerin iş tecrübesinden düşük olduğu, girişimcilerin büyük

bir kısmının işletme açarken ortak istemedikleri, kadınların sermaye ihtiyacının erkeklerinkinden düşük olduğu, sermaye ihtiyacını KOSGEB' in yanında aile yardımı ve bana kredileriyle çözmeye çalıştıkları görülmüştür.

Tan (2015), KOSGEB girişimcilik eğitimlerine başvuran 255 girişimciye anket çalışması uygulamış olup cinsiyet bakımından erkek adayların, eğitim seviyesi anlamında üniversite ve yüksek lisans mezunlarının, yaş grubu bakımından ise 25-34 yaş grubunun testlerde daha çok başarı sağladığı sonucuna varmıştır.

Altuntaş (2016), TR21 (Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne) bölgesinde KOSGEB' in Yeni Girişimcilik Programı kapsamında verilen girişimcilik eğitimlerinin girişimcilerin yeni iş kurmalarına etki eden faktörlerin analizi ve bu girişimcilik eğitimlerinin aktif istihdam üzerindeki etkinliğinin analizini amaçlamıştır. Araştırma anket yöntemi uygulanmış olup, regresyon analizi ve PROBIT/LOGIT modeller yardımıyla analiz etmiştir. Bu anket 2014-2015 yılları arasında KOSGEB Girişimcilik Desteğini alarak işyeri açan 243 kişiye uygulanmıştır. Anket sonucuna göre ilk olarak; TR21 bölgesinde girişimcilik eğitimini almış olan bireylerin yaşadıkları ilin, ailelerinde ticaretle uğraşan kişinin varlığı, medeni durumları gibi faktörlerin bir işyeri açmaları üzerinde etkili olmadığı sonucuna varılmıştır. İkinci olarak aktif istihdam politikalarının etkinliğinin artırılması için 25 yaş ve üzeri, erkek ve eğitim düzeyi yüksek olan kişilere yönelmesi gerektiği, eğitim düzeyi düşük, bayan ve genç girişimcilere ise eğitimlerin, desteklerin verilmesi gerektiği, üçüncü olarak ise, girişimcilik eğitimi sonrası iş yeri açmayanların işyeri açmama nedeni olarak sermaye yetersizliği ve çalışıyor olması gibi sonuçlar bulmuştur.

Güner ve Korkmaz (2016), Türkiye' de 2015 yılına kadar, KOSGEB tarafından verilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine katılmış olan girişimcilerin, iş kurmayanları

üzerine bir araştırma yapmışlardır. Anket Türkiye de bu eğitimi aşmış olan bütün girişimcilere gönderilmiş fakat 2787 ankete geri dönmüştür. Anketten elde edilen veriler SPSS programında değerlendirilmiş olup sonuçları istatistiksel tablolara dönüştürmüşlerdir. Sonuç olarak girişimcilerin almış oldukları eğitim sonrası kendilerine olan güvenlerinin arttığı, cesaretlendikleri, kendi işini kurmak istedikleri, bunun için fırsat oluşturmaya çalıştıkları bulunmuş olup, iş yerini kurmayanların işyerini kurmama nedenleri ise doğru zaman olmadığı, desteğin yetersizliği, arkadaş ortamı, işyeri açma niyetli olmadıkları, bilgi yetersizliği, iyi bir iş fikrine sahip olmama gibi sonuçlar bulunmuştur.

Özkal ve Sönmez (2016), Aydın ilinde ve Nazilli Ticaret Odası sorumluluğundaki ilçelerinde girişimcilik yapısını karşılaştırarak KOSGEB' in sağlamış olduğu destek sürecini KOSGEB' in eğitim aşamasından itibaren incelemişlerdir. Araştırma sonucunda girişimcilik eğitimini alıp girişimlerini hayata geçiren kişi sayısının oldukça düşük olduğu, girişimcilerin işyeri açmadan önce yeterli araştırma, bilgiye sahip olmadığı işyeri açmama nedeni olarak görülmüştür.

Türkan ve Değirmenci (2017), KOSGEB desteklerinden faydalanma, KOSGEB destek sürecinin geneline ilişkin bilgiler verilip bu sürecin birbirleriyle olan ilişkileri ele alınmış olup Bingöl ilinde KOSGEB yeni girişimci desteği olarak kurulan işletmelerin sorunları üzerine çalışmayı yapmışlardır. Anket yöntemi uygulayarak anketten elde edilen verileri SPSS programında incelemişlerdir. Sonuç olarak işletmelerin finansal sorunlarına yönelik uzun vadeli akılcı ve verimliliği arttırmaya yönelik politikaların oluşturulması gerektiği, hem devlet hem de özel kuruluşların işbirliği içerisinde çalışması gerektiği sonuçlarına ulaşılmıştır.

Özkal (2018), Aydın ilinin Nazilli ilçesinde son 4 yıl içerisinde girişimcilik eğitimini alan 425 kişi arasından işyerini açmış olan 128 kişiye basit tesadüfi örneklem yöntemi kullanarak, aralarından 10 girişimciye yarı yapılandırılmış görüşme tekniği uygulanarak girişimcilerle görüşme yapmış olup bu kişilere sorular sorularak değerlendirme yapmıştır. Araştırma da girişimcilik eğitimi ile girişimcilik faaliyetleri arasında bağlantı kurularak girişimcilik eğitiminin önemine dikkat edilmesinin gerekliliği vurgulanmış olup girişimcilik faaliyetlerinin artırılmasına yönelik girişimcinin görüşleri alınarak eğitim sürecine katkı sağlanmasını amaçlamıştır. Sonuç olarak girişimcilik eğitime katılmış olan bireylerin karar verme sürecinde ve işyerini açtıktan sonra bireyleri girişimcilik eğitimlerinin etkilediği sonucuna varmıştır.

Son olarak anlatılacak olan literatür ise desteklerin sonuçları üzerine olup aşağıda verilmiştir.

Maden (2012), 2008-2011 yılları arasında Isparta ve Burdur ilinde KOSGEB destek programından faydalanmış olan ve faaliyet gösteren 147 KOBİ ile hiçbir destek programından faydalanmamış 147 KOBİ karşılaştırılarak toplam 294 KOBİ' ye analiz yapılmış olup sunulmuş olan desteklerin KOBİ' lerin performansı üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Araştırmada ağırlıklı olarak Farklar yönteminde Farklar Modeli (DID), Logit ve Probit modelleri kullanılmış olup destek programlarının işletmelerin performansı üzerinde anlamlı ve olumlu etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Maden ve Dulupçu (2014), Göller bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ' lerin KOSGEB desteklerinden yararlanma durumlarını incelemek üzere araştırma oluşturulmuştur. Araştırmada Göller bölgesinde faaliyet gösteren 294 KOBİ üzerinde inceleme yaparak, Logit ve Tobit analizleri kullanmışlardır. Araştırma sonucunda işletme istihdam büyümesi,

Üretim miktarı, satış hacmi ve ürün çeşitliliği üzerinde desteklerin anlamlı ve olumlu etkileri bulunmuştur.

Arslan (2015), Düzce ilinde 2007-2012 yılları arasında ağaç ve orman ürünleri sektöründe faaliyet gösteren işletmelere KOSGEB tarafından verilen finansman desteğinin bu işletmelerin finansal verimliliğini ve etkinliğini ne ölçüde arttırdığını analiz etmiş, KOSGEB desteğinin kullanıldığı dönem ile sonraki dönem karşılaştırılarak desteklerin zaman içerisindeki etkinliklerini ne yönde değiştirdiğini araştırmıştır. Araştırmada yöntem olarak Veri Zarflama Analizi kullanmış olup çalışmanın hipotezi KOSGEB tarafından verilen desteklerin işletmelerin finansal verimliliğini ve etkinliğini olumlu yönde arttırdığına yönelik olup araştırma sonucu ise bu hipotezin tersi şeklinde desteklerin olumlu yönde etki sağlamadığı yönündedir.

Bayraktaroğlu ve diğerleri (2015), KOBİ desteklerinin ihracat yapan firmalar üzerinde sağlamış oldukları katkıyı incelemiş olup sonuç olarak KOSGEB desteklerinin firmanın karlılığı üzerine katkı sağladığı, ihracat teşviklerinde ise daha fazla vergisel avantajların belirleyici olduğu sonucuna varmışlardır.

Çetinkaya ve Ay (2017), Konya ilinde KOSGEB girişimcilik destek programından faydalanmış olan girişimcilerin amaçlarına ulaşma düzeyinin belirlenmesini hedeflemiş olup, verileri tanımlayıcı istatistik ve ki-kare test yöntemi ile analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda girişimcilerin KOSGEB’ ten almış oldukları kredi miktarı, girişimcilik eğitimi, girişimcilik destek türü ile girişimcilerin amaçlarına ulaşma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Kandemir ve diğerleri (2017), 2010-2013 yılları arasında TR33 bölgesinde (Afyonkarahisar, Kütahya, Manisa, Uşak) KOSGEB desteklerinin, destekleri kullanan

firmalar bakımından incelenmesini amaçlamışlardır. Çalışmada anket yöntemi uygulanmış olup anket sonucu elde edilen veriler istatistiksel tablolar kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırma sonucuna göre TR33 bölgesinde KOSGEB desteğinden faydalanan işletmelerin almış oldukları destekten, destek sürecinden ve KOSGEB' ten memnuniyet düzeylerinin yüksek olduğu, TR33 bölgesinin ekonomik göstergeleriyle Türkiye' nin ekonomik göstergelerinin benzerlik gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır.

Özkan (2017), Mersin ilinde KOSGEB' in iş edindirme politikaları ve sağlamış olduğu eğitimlerle, desteklerle yerel ekonomiye nasıl katkı sağlayabileceğini ve iş yapabilecek koşullara sahip olan kişilerin sermaye yetersizliği ve yeterli bilgiye sahip olmamasından dolayı bu kişilere KOSGEB tarafından verilebilecek eğitimlerin, desteklerin yerel ekonomiye nasıl katkı sağladığını araştırmıştır. Araştırmada yöntem olarak literatür taraması yapmıştır. KOSGEB istihdamın arttırılmasında, işsizlik oranının azaltılmasında ekonomik gelişimin arttırılmasında büyük bir öneme sahip olup Türkiye' nin en büyük ekonomileri arasında yer alan Mersin ili için KOSGEB büyük bir öneme sahiptir. KOSGEB sağlamış olduğu eğitimlerle, desteklerle işsizlik oranının azaltılmasına, istihdamın arttırılmasına ekonominin gelişimine katkı sağlamaktadır.

Türkmen (2018), KOSGEB tarafından verilen desteklerden firmaların ne oranda faydalandığı, bu desteklerin firmaların ticari gelişimine nasıl katkı sağladığını ölçmek ve KOSGEB il müdürlüklerinin performanslarının yanında KOSGEB desteklerinin etkinliğini ölçmek amacıyla çalışmayı yapmıştır. Çalışmada 2012-2015 yılları ve bu yıllar arasında kurulan 16 KOSGEB il müdürlüğünü araştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre; KOSGEB de desteklerin yararları, etkinliği konusunda bir izleme sistemi kurulması, KOSGEB de desteği kullanan firmalardan destek sonrası takip bürosunun kurulması, KOSGEB il

müdürlüklerinin performanslarını ölçmeye yönelik endekslerin geliştirilmesi, KOBİ' lere daha çok destek verilmesi, imalat sanayine verilen hibe miktarının arttırılması, gelişmemiş bölgelerde KOSGEB destek kullanımının arttırılması, destek veren il müdürlüklerinin yüksek teknoloji içerikli ve katma değeri yüksek olan alanları kendi bölgesinde belirleyip girişimcileri bu alana yönlendirmesi, girişimcilik desteklerinin toplam destekler içerisindeki oranının arttırılması, desteklerin dağılımında sektörel bölgesel önceliklerin belirlenip desteklenecek işletmelerin çalışan sayısı ve çalışma nitelikleri dikkate alınarak destek miktarı ve koşullarının belirlenmesi, KOBİ bilgi havuzu veri tabanının oluşturulması, proje yazımında KOBİ' lere ücretsiz proje yazma eğitimi düzenlenmesi gerektiği gibi sonuçlara ulaşmıştır.

3.5. Verilerin Analizi, Bulgular ve Değerlendirme

Araştırma kapsamında KOSGEB' in Yeni Girişimci Destek Programından faydalanan 8 girişimcinin KOSGEB' in sağlamış olduğu eğitimden ve destekten memnuniyet durumları ile Karaman ekonomisine yapmış oldukları katkıya ilişkin görüşlerine yer verilmiştir. Elde edilen verilerin analizinde betimsel analiz yöntemi kullanılmıştır. Yapılan araştırmalarla elde edilmiş olan verilerin daha önce belirlenmiş olan konulara göre özetlenmesi ve yorumlanmasını içeren analiz türü betimsel analizdir. Elde edilmiş olan verilerin okuyucuya özetlenmiş ve yorumlanmış bir şekilde sunulması betimsel analiz türünde temel amacı oluşturmaktadır. Betimsel analiz türünde araştırmacı, görüştüğü kişilerin ifadelerini çarpıcı bir biçimde ortaya koyabilmek adına doğrudan alıntılarını sık olarak yer almasını sağlamaktadır (Özkal, 2018: 49).

Girişimciden alınan bilgiler neticesinde araştırmada ilk olarak ana başlıklar oluşturulmuş, daha sonra elde edilen veriler kapsamında alt başlıklara yer verilmiştir. Bu

kapsamda üç ana başlık oluşturulmuş olup birinci ana başlıkta “eğitim sürecine ilişkin bulgular başlığı altında almış olunan eğitim ve bu eğitimin öncesine ve sonrasına ilişkin bulgular ve eğitim süresine ve içeriğine ilişkin bulgular adı altında iki alt başlığa yer verilmiştir. İkinci ana başlık olan “destek sürecine ilişkin bulgular” başlığı altında destek miktarına, destek türüne ve destek içeriğine ilişkin bulgular şeklinde üç alt başlık oluşturulmuştur. Üçüncü olarak ise “KOSGEB’ in sağlamış olduğu desteğin ekonomiye etkisine ilişkin bulgular” şeklinde ana başlık oluşturularak değerlendirilmeye alınmıştır.

3.5.1. Eğitim Sürecine İlişkin Bulgular

Bu başlık altında girişimcilere eğitimin ve eğitim sürecinin öncesini ve sonrasını değerlendirmeleri adına sorular sorulmuştur. Alınan cevaplar doğrultusunda iki alt başlık oluşturulmuş olup bu başlıklar “almış olunan eğitim ve bu eğitimin öncesine ve sonrasına ilişkin bulgular” ve “eğitim sürecine ve içeriğine ilişkin bulgular” şeklindedir. Girişimcilere ilave olarak sorulan sorulara verilen cevaplar kapsamında başlıkların değerlendirilmeye alınması önem arz etmektedir.

3.5.1.1. Almış Olunan Eğitim ve Bu Eğitimin Öncesi ve Sonrasına İlişkin Bulgular

Bu başlık altında ilk olarak girişimcinin uygulamalı girişimcilik eğitimini hangi kurundan ve ne zaman aldığı, kendi iş yerini açmadan önce genel olarak özel sektör deneyiminin olup olmadığı eğitimden ne kadar süre sonra kendi işini kurduğu ve bu kurmuş olduğu işteki amacını ne olduğu, son olarak iş planının nasıl oluşturduğu, iş planını hazırlarken bir uzmandan, muhasebeciden yardım alıp almadığına dair sorular sorularak vermiş oldukları cevaplar analiz edilmiş olup sonuçları aşağıda verilmiştir.

Genel olarak uygulamalı girişimcilik eğitimini alan girişimcilerin eğitimi 2016-2017 yılları içerisinde almıştır. Kendi iş yerini açmadan önce çoğu girişimci belirli bir özel sektör deneyimine sahiptir. Yalnız G4 kodlu girişimcinin belirli bir özel sektör deneyiminin olmadığı için eşinin mesleğinin kasapçılık olması üzerine kasapçılık üzerine yoğunlaştığı bilgileri toparlanmıştır. Kurmuş oldukları işteki amaç ilk olarak ekonomik olmak üzere genel anlamda ailevi ve hobi amaçlıdır. Görüşmeye katılan girişimciler genel anlamda öncelikle bir iş fikrine sahip olup eğitime de bu iş fikrini gerçekleştirmek amacıyla katılmıştır.

G1: “KOSGEB’ in hazırlamış olduğu eğitime 2016 yılında katıldım. Zaten eğitime katılmasam iş yerimi açamazdım. Eğitime katılmadan önce ekspertiz açma düşüncelerim vardı. Almış olduğum eğitim bana nasıl bir yol izlemem gerektiğini gösterdi. 2016 yılında almış olduğum eğitimin hemen ardından 15.08.2016 tarihinde kendi iş yerimi açtım. İş yerimi açmamdaki sebep ise hobi amaçlı olsun, aileme yardım etme amaçlı olsun birçok sebepten ötürü aynı zamanda 10 yıldır Renault’ un yetkili servisinde çalıştığım için kendi işyerimi açacağıma, başarabileceğime inanıyordum. Bu sektörde işyeri açmayı kendim istedim. Çok kişi bu işi bilmiyordu. Karaman’ da yeni yeni ortaya çıkmaya başlamıştı. Benim işyerimle beraber 3 yerde bulunmakta, diğer işyerlerinden biri, Renault’ un servisi ve diğeri de kaporta ve ekspertiz aynı iken ben sadece tarafsız olarak ekspertize yönelik işyeri açtım. Aynı zamanda Computest’ in Karaman bayiliğini de ben aldım. İş planı hazırlamak adına yapacağım işi bildiğim için bana iş planı hazırlamak kolay geldi. Aklımdan geçenleri faaliyete geçirmek güzel bir şey bence benimle beraber eğitime katılan kişilerin çoğu iş yeri açma fikrini değiştirdi. Sadece belge alma adına eğitime katılanlarda vardı sınıfta. İş planımı sunarken mülakat aşamasında benimle beraber 8 bayan arkadaş vardı. Onların mülakat süreleri 15 dakika sürerken bana daha fazla zaman ayırıp iş planımı

ayrıntılı incelediler. Bazı kişiler iş planını muhasebeciye, uzmana yaptırıyorlar. Ben bu duruma karşıyım, sonuçta bize bir eğitim veriliyor.” demiştir. Burada girişimcinin eğitime katılmasındaki amacın destek almak amaçlı olduğu, girişimci adaylarının belirli bir eğitimden geçme adına iş planını kendilerinin hazırlaması gerektiğini bildirmiştir.

G2: “Destekten faydalanmak amacıyla 2016 yılı içinde eğitime katılıp, 2017 yılı içerisinde destekten yararlandım. KOSGEB girişimcilik eğitimi açmıştı. Kendimi kanıtlamak ve maddi açıdan eşime yardım etmek amacı ile eğitimden 3 ay sonra kendi işimi kurdum ve yanıma elaman aldım. İşyerimden önce bir optikçide çalıştığım için bu sektör adına bilgim bulunmaktaydı, daha sonra ben niye bir optikçi açmayım dedim. KOSGEB’ in açacak olduğu eğitimi duydum, eğer bir işe yöneldiysek verilecek olan eğitimin katkısı olacağını düşündüm, eğitime katıldım. İş planı hazırlama aşamasında belki bir sorun çıkar diye muhasebeciye iş planımı hazırlattım.” şeklinde kendini ifade etmiştir. Girişimci 10 yıllık bir deneyime karşı kendisine o anlık güveni olmadığı için muhasebeciden yardım aldığını bildirmiştir.

G3: “Tamamen kendi işimin patronu olmak amaçlı iş yerimi açtım. Kendi işimi kurmayı düşündüğüm için 2016 yılı içerisinde girişimcilik eğitimine katıldım. KOSGEB üzerine o zamanki eğitimi üniversite başlatmıştı sanırım. İlk üniversiteye gidip orada formlar falan doldurmuştuk sonrada derslere girmiştik. Bu açmış olduğum iş benim üçüncü işim, ilk olarak işimi İstanbul’ da kurdum. Bir nevi ekonomik nedenlerden dolayı yürümedi. Daha sonra bir yerde yaklaşık olarak 6-7 ay çalıştım. Elime ilk para geçince tekrardan iş kurdum ve nargile işi üzerine bir kafe ile anlaştım. Askerlik nedeni ile buda olmadı. Askerden gelince Karaman’ da iki buçuk sene bir özel sektörde çalıştım. Benim devamlı kendi işimi kurma isteğim olduğu için özel sektör yürümedi. Daha sonra KOSGEB’ in vermiş olduğu eğitimi duydum ve destekten faydalanmak amacı ile eğitime

katıldım. İki buçuk senedir açmış olduğum işi devam ettiriyorum. Bende şu mantık vardır. İki defa batmayan adam üçüncüsün de ayakta kalamaz diye. Şu dönemde bile benim geçen sene bir çekimim patladı. 100.000 TL' lik ben hala onun sıkıntılarını yaşıyorum. Ama ne oldu işte almış olduğumuz eğitimin katkısı olduğunu düşündüğüm için yani devamlı aklımızda bir şeyler var ki işimi devam ettiriyorum. İş planını eğitimden sonra muhasebecimle dost olduğum için beraber hazırladık. Yalan söylemenin bir anlamı yok, güncel mevzuatları biz ne kadarda biliyoruz desek yalan olur. O noktada muhasebecimden destek aldığım oldu. Burada KOSGEB uzmanlarının az olması ve başlarının kalabalık olmasından dolayı mevzuata bak diyorlar. Ya ben mevzuata baktığımda anladığım bir şey değil ki. Bunu birçok kişi söylemiştir. Bu bakımdan muhasebecimden yardım aldığım doğrudur. İlk başta işyerimi açmaktaki amacım hanımla beraber doğal ürünlerden oluşan bir kahvaltı salonu açmaktı. Daha sonra aldığım bilgiler doğrultusunda bu işin yürümeyeceğini öğrendim. Bu konuda doğru yönlendirme çok önemli mülakat aşamasında bana detaylı çok soru sordular. Projen çok güzel ama dijital televizyon olduğu için biz buna destek sağlamıyoruz dediler ve kendi alanın zaten belliymiş bunun üzerine devam et ve iş planı hazırla dediler. Yani WEB, televizyonu, reklam ajansına dönüştürdüm ve mülakatı geçtim.” diyerek cevapta bulunmuştur. Girişimci düşünmüş olduğu birden fazla iş fikrinin olduğunu ancak işin yürütülmesi adına doğru yönlendirmenin yapılması gerektiğini belirtmiştir. Mevzuat kısmının ise daha anlaşılır, açıklayıcı olması gerektiğini ifade etmiştir.

G4: “Bu eğitime 2016 yılı içerisinde katıldım. KOSGEB’ in düzenlemiş olduğu eğitimdi. Eşimin mesleğini devam ettirmek adına ekonomik ve ailevi gibi nedenlerden ötürü kendi işyerimi açmak ve desteği almak amacıyla işyerimi açtım. Eğitime katılmadan önce benim hiç özel sektör deneyimim yoktu. Kasapçılık adına da bir şey bilmiyordum.

Eğitim aşamasından sonra KOSGEB’ in sağlamış olduğu eğitimden bilgi edinerek işyerimi açtım. Kasapçılık kendi bölümüm olmadığı için kesinlikle sıfırdan başladım. Eğitimi alıp mülakata girdikten hemen sonra 22.03.2016 tarihinde işyerimi açtım. İş planımı hazırlarken biraz internetten biraz yapan arkadaşlardan olsun araştırmalarım oldu tabi. Bunun sonucunda iş planımı zevk alarak hazırladım. Eşimin mesleği kasapçılık olunca niye devam etmeyim diye düşündüm. Çünkü eşimin de bu meslek adına bilgi ve deneyimi vardı.” demiştir. Girişimcilerin söylemiş oldukların ifadelere bakılarak girişimcilerin hepsinin eğitime katılmadan önce belirli bir özel sektör deneyiminin olduğu yalnızca bu girişimcinin özel sektör deneyiminin olmadığı görülmektedir.

G5: “Destekten yararlanmak amacıyla 2016 yılının aralık ayı içerisinde KOSGEB’ in düzenlemiş olduğu eğitime katıldım. Berberlik adına bir deneyimin olduğu için mesleğimi devam ettirme ve ailemin geçimini sağlayabilmek adına eğitimi aldıktan dört ay sonra işyerimi 17.04.2017 tarihinde açtım. Bu işyerini açmadan Biskot ve Ülker fabrikalarında makine ustası olarak 10 yıl çalıştım. Daha sonra erkek berberinde 10 yıl çalıştım. Şuan açmış olduğum işyerinde beraber 23 yıldır çalışmaktayım. İş planı bakımından önceden berberlik üzerine deneyimim olduğu için iş planını kendim hazırladım. Hatta benimle beraber mülakata giren bazı kişilere KOSGEB Müdürü kızdı. Hep danışmana yaptırıyorsunuz diye. Evrak teslim aşamasında belge eksik olmasından kaynaklı tartışma yaşadım ve kimse yardımcı olmadı. Şuan bu destekle iş yeri aç deseler tekrar tekrar düşünürüm.” şeklinde cevap vermiştir. Bu girişimci evrak için birden fazla işlem yapıp tartışma yaşadığını KOSGEB memurlarının evrakları teslim aşamasında çok yardımcı olmadıklarını sürecin çok zor olduğunu ifade etmiştir. Bu işlemlerin kesinlikle kolaylaştırılması gerektiğini ve bu sürece tekrar başlasa iki kere bu süreci düşüneceğini dile getirmiştir.

G6 kodlu girişimci ise KOSGEB uzmanlarının daha da artırılması gerektiğini verilen eğitimlerin birebir veya daha az kişiyle yapılması gerektiğini, KOSGEB’ in girişimcilere işyerini kurduktan sonra destek sağladığı hususunda bu durumun yanlış olduğunu girişimciler desteğin verilip girişimcilerin işyeri açması gerektiğinin, evrakları hazırlanma aşamasında bir uzmana veya bir muhasebeciye danışmanın şart olduğu dile getirmiştir. G6: “KOSGEB’ in hazırlamış olduğu bir eğitimdi. 2016 yılının şubat ayı içerisinde bu eğitimi alıp bir aylık süre içerisinde kendi işimi kurdum. Zaten işyerini kurmak için desteği bekliyordum. KOSGEB bir iş kolu açılsın ondan sonra destek veriyim diye bir şart koymuş, bana göre açılan yeni bir iş yeri ise önce girişimcilere destek sağlanmalı daha sonra girişimci bu destekle işyerini açmalı. Ben hobi amaçlı işimi yapıyorum. İşyerimi açmadan önce fotoğrafçılık yaptığım için bu sektör üzerine hayallerim vardı. Daha sonra insan kaynaklarında çalıştım ve toplam olarak 12 yıllık bir deneyimim var. İş planı adına iş planımı kendim hazırladım fakat uzmana tanıştım. Evrakları hazırlama aşamasında bir uzmana tanışılması kanaatindeyim. Zorlayıcı bir aşama bence, detayların gereksiz olduğu düşüncesindeyim.” diyerek kendini ifade etmiştir.

G7: “2015 yılında KOSGEB’ in düzenlemiş olduğu eğitimdi. Bu eğitime katılıp iki yıl sonra 31.12.2017 tarihinde işyerimi açtım. Eğitime katılmasam belgemi almasam bana destek vermiyorlardı. Eğitime katılmam zorunluydu. Kurmuş olduğum işteki amacım ise ilk olarak ekonomik nedenlerden kaynaklı olmakla birlikte hep bir çalışma hevesim vardı. Bu bakımdan yemek sektörü üzerine yoğunlaştım. 6 yıl boyunca pazarlara, öğretmenlere yemek, börek, pasta vb. şeyler yapıp sattım. İşyerimle beraber 8 yıllık deneyimim var. İş planı oluşturma aşamasını muhasebecimle beraber yaptım. Nedeni ise kendime güvenemediğim için yardım aldım. Evrakları muhasebecim hazırladı ben ise sadece getir ve götür işi ile uğraştım.” diyerek kendine güveni olmamasından dolayı iş planı ve

evrakları hazırlama aşamasını muhasebecisi yaptığını, kendisinin sadece getir götür işiyle uğraştığını söylemiştir.

G8 kodlu girişimci evrak teslim aşamasında destek almaktan vazgeçtiğini, sürecin çok kötü olduğunu, KOSGEB bilgilendirme aşamasında sanki işini kurar kurmaz destek alacakmışın algısı oluşturduğunu, işleme başlayınca bu sürecin farklı olduğunu belirtmiştir. G8: “Eşin dostun tavsiyesi üzerine KOSGEB’ in hazırlamış olduğu eğitimi duydum. 2017 yılının mart ayı gibi eğitime katılıp işyerini açtım. Küçük yaştan beri babamın yanında çalıştığım için marketçilik üzerine 8 yıllık bir deneyimim var. Ekonomik nedenlerden kaynaklı ve babadan gelen bir meslek olduğu için hobim vardı. Bu gibi nedenlerden dolayı işyerimi açtım. Bildiğim bir meslek üzerine olduğu için ve bende danışmanlara ve muhasebecilere para yedirecek göz olmadığı için iş planımı kendim hazırladım. Umudu kesmiştim bana destek sağlanmayacağını düşünüyordum. Nedeni ise evraklar teslim etme aşamasında pürüzler çıkmıştı. KOSGEB iş yerimi açtıktan uzun süre sonra destek sağladı. KOSGEB bilgilendirme aşamasında işyerini açarken hemen destek sağlıyordu ama öyle olmadığını anladım.” diyerek cevap vermiştir.

Bu kapsamda bütün girişimcilerin girişimcilik eğitimini KOSGEB’ ten almıştır. (G1, G2, G3, G4, G6) kodlu girişimciler 2016 yılında, G7 kodlu girişimci 2015 yılında, (G5 ve G8) kodlu girişimciler ise 2017 yılında düzenlenmiş olan eğitime katılmıştır. Genel olarak bütün girişimciler işyerini açmadan önce aynı sektörde olmak üzere, çeşitli sektörlerde çalışmış olup girişimcilerin özel sektör deneyimleri bulunmaktadır. Yalnız G4 kodlu girişimcinin hiçbir özel sektör deneyimi olmayıp eşinin mesleğinin kasapçılık olması üzerine bu işyerini açtığını ifade etmiştir. Bu bakımdan girişimcilerin işletmelerini açmadan önce çeşitli sektörlerde deneyim sahibi olmaları girişimcilik faaliyetlerini olumlu yönde etkilemektedir diyebiliriz. Girişimcilere kurmuş oldukları işteki amaçları

sorulduğunda ise bütün girişimciler ilk olarak ekonomik amaçlı işyerini açmış olduklarını belirtmek üzere, G5 kodlu girişimci ailevi amaçlı, G4 kodlu girişimci ekonomik, eşinin mesleğini devam ettirme ve ailevi amaçlı, G1 kodlu girişimci geçimini sağlama ve ekonomik amaçlı, G3 kodlu girişimci kendi işinin patronu olma ve ekonomik amaçlı, diğer girişimciler ise hobi ve ekonomik amaçlı işyerini açmış olduklarını bildirmiştir. Genel olarak bütün girişimciler ilk başta ekonomik ihtiyaçlardan kaynaklı işyerini açmış olduklarını bildirmiş olup bu bakımdan girişimcilerin günlük yaşamdan kaynaklı itici etkenler ile işyerini kurdukları görülmektedir. İşletmelerin yarıya yakınının desteklere başvuru aşamasında yardım almalarının nedenlerinden biri iş planı hazırlama ve evrak teslim aşamasında çektikleri sıkıntılardır. İş planı hazırlama ve evrak teslim aşamasında, (G1, G4, G5, G8) kodlu girişimciler iş planlarını kendilerinin hazırlamış olduğunu uzman, muhasebeci ve danışmandan yardım almadıklarını ifade ederken, (G2, G3, G6, G7) kodlu girişimciler ise muhasebeciden, uzmandan yardım aldıklarını belirtmişlerdir. Girişimcilik Destek Programından faydalanan girişimcilerin yarısı iş planı hazırlama aşamasında uzmandan, muhasebeciden destek aldığı görülmektedir. Oysaki girişimciler iş planı hazırlamadan ve işletmelerini kurmadan önce KOSGEB tarafından düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimlerine katılmaktadır. Eğitimde girişimcilere iş planı hazırlama konusunda dersler verilmektedir. Dersler verildiği halde uzmandan, muhasebeciden destek alan girişimcilerin sayısının fazla olması eğitimlerin yeteri kadar başarı sağlamadığını göstermektedir.

3.5.1.2. Eğitim Süresine ve İçeriğine İlişkin Bulgular

Bu başlık altında KOSGEB' in yeni girişimci destek programından faydalanarak işyerini kurmuş olan girişimcilere uygulamalı girişimcilik eğitimi kapsamında almış oldukları eğitim hakkındaki görüşleri sorulmuştur. "Almış olduğunuz girişimcilik

eğitiminden memnun musunuz? , Girişimcilik eğitim süresi ve içeriği hakkında ne düşünüyorsunuz?” sorusu karşısında girişimcilerin vermiş oldukları cevaplar analiz edilmiş olup cevaplar aşağıdaki kısımda verilmiştir. Sorulan sorular kapsamında genel olarak girişimciler verilen eğitimden memnun olduklarını dile getirmiş olup yalnız fotoğrafçılık alanında faaliyette bulunan girişimci memnun kalmadığını, eğitimin girişimciye yarar sağlamadığını belirtmiştir. Eğitimin süresi ve içeriği hakkında girişimcilerin farklı görüşleri olduğu neticesine varılmış olup içerik ve süre bakımından eğitimden memnun olan girişimcilerin yanı sıra eğitimi süre bakımından fazla bulan girişimcilerinde olduğu görülmüştür.

G1: “Eğitim güzeldi, bana ders aşamasında eğitim veren hocamdan memnunum ve eğitimin bana fayda sağladığını düşünüyorum. Hocam bize etap etap ne ile uğraşacağımızı anlattı. Çünkü alanın da ve konusunda uzman biriydi. Gerek pazar araştırması olsun, üretim, yönetim, finansal plan açısından olsun bize birçok bilgi kattığını düşünüyorum. Eğitim süresi bakımından 2016 yılında eğitimi aldığımda 70 saatlik bir süre vardı. Şimdi ise bu sürenin 32 saate düşürüldüğünü gördüm. Ben eğitim süresinin daha da artırılması gerektiğini, sürenin yeterli olmadığını düşünüyorum. Çünkü girişimciler katılım belgesini aldıktan sonra iş fikirlerinden vazgeçiyor. İş planı hazırlamıyorlar. Daha uzun süreli eğitimle bu sorunun giderilebileceğini düşünüyorum.” diyerek eğitimin kendisi için faydalı olduğunu, 2016 yılı içerisinde verilen eğitimlerin süre bakımından iyi olduğunu ama şuan verilen eğitim süresinin azaldığı için artırılması gerektiğini, içerik bakımından ise eğitimde birçok detayın anlatıldığını eğitimi yeterli bulduğunu dile getirmiştir.

G2: “KOSGEB’ ten aldığım eğitimden memnun olup eğitimin bana, işime büyük etkisi olduğu düşüncesindeyim. Fakat süre bakımından eğitimin daha fazla olmasını isterdim. Ben eğitimi aldığımda 3 haftalık bir süreydi. Bu sürenin daha da kısaltılması

birçok konunun eksik kalacağını gösterir. İçerik bakımından eğitim veren eğitmenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Konunun her zaman daha da ayrıntılı şekilde anlatılması taraftarıyım. Ben kurs esnasında maliyet hakkında fazla bilgi elde edemedim ve atölye çalışmalarının da yapılmasını isterdim.” diyerek eğitimin süre bakımından uzatılması, içerik bakımından ise detaylı ve ayrıntılı bir biçimde anlatılması gerektiğini ifade etmiştir.

G4: “İlk defa iş yeri açacak olduğumu, tecrübemin olmadığını, malzeme alımında ne yapmam gerektiğini bilmediğimi ve fiyat açısından kaliteli ürünü uygun fiyata mal etmeyi düşündüğüm zaman eğitimin katkısı oldu, olmadı değil ama eksikliği var. Mesela bizden önceki bayan eğitmen daha uzun süreli tutmuş. Eğitim veren hocanın daha da uzun süreli, maliyetler konusunda en ince ayrıntısına kadar anlatmasını isterdim. Eğitimde anlatılanlar iş planı hazırlama aşamasında eksik kaldı. Eğitim süresinin kısa olmasından mı yoksa eğitmenlerden dolayı mı tam olarak bilmiyorum ama iş planı hazırlarken çok araştırma yaptım.” diyerek eğitimin ilk işyeri kuran bir kişi için katkısının olduğunu fakat yeterli derecede olmadığını ve eğitim aşamasında konuların en ince ayrıntısına kadar verilmesi gerektiğini ifade etmiştir.

G7: “KOSGEB’ in sağlamış olduğu eğitimden memnun kaldım. Ama ilkökul mezunu bir insanın anlayacağı dilden, yani onun seviyesinde bir eğitimin verilmesi gerekiyor. Ders aşamasında hesaplama, maliyet bakımından bir şeyler anlatıldı ama sayısal veriler olunca ben anlamadım. Bu durum eğitmenle alakalı bir konu olmamakla birlikte konuların bütün girişimcilerin anlayacağı tarzda anlatılması daha uygun olur. Bazıları sırf üç, beş kuruş için eğitime gitse de bu işi gerçekten yapan kişiler için eğitimin faydası çok. Kurs süresi bakımından kursun süresi yeterli bulmakla birlikte eğitim daha uzun süreli olsa neler anlatılabilirdi bilinmez ama daha kısa süreli olsa konular eksik kalırdı.” şeklinde kendini ifade ederek kurs süresinin yeterli olduğunu, girişimcilerin eğitim seviyelerinin

belirlendikten sonra seviyeler göz önünde bulundurularak sınıfların oluşturulması gerektiğini, eğitim aşamasında eğitmenden değil de kendisinden kaynaklı içeriği çok anlamadığını dile getirmiştir.

Bu kısımdan önceki girişimciler KOSGEB’ ten memnun kaldıklarını ifade etmiş olup süre bakımından eğitim aşamasında verilen süreyi az bularak bu sürenin daha da uzatılmasını istemişlerdir. G2 ve G4 kodlu girişimciler sürenin uzun olmasını istemekle birlikte içerik kısmının daha da detaylı şekilde anlatılması gerektiğini söylemişlerdir. Bundan sonra anlatılacak olan girişimciler ise eğitim süresini fazla bulduklarını ve bu sürenin azaltılması gerektiğini ifade etmişlerdir.

G3: “Eğitimden tabi memnun kaldım. Eğitim süresi 70 saati sanırım bu süre benim için uzun bir süre. O zamanki şartlarda eğitim 18.00 da başlayıp 22.00 da bitiyordu. Ama personel olsun hocalar olsun yardımseverdi. Herkes elinden geleni yapmaya çalıştı. İçerik kapsamında üç yıl geçtiği için bunu şuan için yorumlamam doğru olmaz.” diyerek cevap vermiştir. Eğitim aşamasında hocaların yardımsever davrandıklarını, eğitimden memnun kaldığını ama eğitim süresinin fazla olduğunu dile getirmiştir.

Diğer bir girişimci iş kurma aşamasında almış olduğu eğitimin yol gösterdiğini, eğitim süresinin fazla olduğunu hatta kısaltılması gerektiğini bunun nedeninin ise bu meslek üzerine önceden tecrübesinin olmasından kaynaklı olduğunu dile getirmiştir. G5: “70 saatlik bir eğitimdi diye hatırlıyorum. Ben hocamdan gayet memnundum. Sınıfta işletmecilik adına bilgisi olmayan girişimciler vardı. İşletmecilik adına olsun, maliyet, pazarlama adına eğitmen hocam bize bilgiler vermişti ve gerçekten işletmeciliği anlatıyordu. Eğitim süresi bakımından verilen süreyi yeterli buluyorum hatta bu sürenin daha da kısaltılmasını isterdim. Çünkü ben berberlikten zaten anladığım için ve bu sektör

üzerinde işletmemi açacağım için eğitim süresi fazla gelmişti. Şuan bu sürenin daha kısa ve bana göre bu durumun iyi olduğunu düşünüyorum. Almış olduğum eğitimin bana her zaman yol gösterdiğini düşünüyorum. İş planı hazırlama, evrakları hazırlama gibi.” şeklinde cevap vermiştir.

Diğer bir girişimci ise almış olunan eğitimin fayda sağlamayacağını, süre bakımından bu sürenin azaltılması gerektiğini veya danışmanların, uzmanların artırılması gerektiğini belirtmiştir. G6: “Almış olduğum eğitimin yararının olduğunu düşünmüyorum. Zaten süre bakımından ister 32 saat olsun, ister 70 saat isterse de 100 saat, anlamayan girişimci her türlü anlamıyor. Eğitim aşamasında eğitim verilen sınıfta ya konusunda uzman kişilerin sayıları artırılmalı ya da sınıftaki girişimci sayısı azaltılmalı. Bilgilendirme amaçlı 2,3 günlük bir eğitim verilebilir.” demiştir.

G8: “Eğitim anlamında verilmiş olan derslerden memnundum. Eğitim aşamasında pazarlama kapsamında bir sıkıntı yoktu ki baba mesleği olduğu için ama hesap, maliyet konularının daha da anlatılması gerekiyor. Herkes maliyet konusunda çuvallıyor. Bende en son hesap tutuyor mu diye muhasebeciye sordum.” diyerek eğitim aşamasında maliyet ve hesaplama kavramlarının daha ayrıntılı bir biçimde anlatılması gereken kavramlar olduğunu dile getirmiştir.

Bu kapsamda (G1, G2, G3, G4, G5, G7, G8) kodlu girişimciler eğitim aşamasından memnun kaldıklarını belirtmişlerdir. Yalnız G6 kodlu girişimci eğitim aşamasından memnun olmadığını, eğitimin girişimciye yarar sağlamadığını ifade etmiştir. Süre kapsamında (G1, G2, G4, G7) kodlu girişimciler KOSGEB’ in sağlamış olduğu eğitim süresini yeterli bulmayıp artırılmasını söylerken, (G3, G5, G6, G8) kodlu girişimciler ise sürenin fazla olduğunu ve sürenin azaltılmasından yana olduklarını belirtmiştir. Bazı

girişimcilerin eğitim süresi ile ilgili sürenin uzun olduğunu değerlendirmesinde süreden çok serbest katılımlı bir eğitim için eleştiri yaptığı söylenebilir. G7 kodlu girişimci eğitim seviyelerine göre sınıfların oluşturulması gerektiğini savunmakta olup, (G2 ve G4) kodlu girişimciler ise maliyet ve pazarlama kavramlarının daha fazla anlatılması gerektiğini belirtmiştir. G1 kodlu girişimci eğitimin en ince ayrıntısına kadar anlatıldığını ifade ederken, (G2, G4 ve G8) kodlu girişimciler ise eğitimin en ince ayrıntısına kadar anlatılması gerektiğine vurgu yapmıştır. Bu girişimcilerden alınan bilgiler doğrultusunda verilen eğitimin eğitimcinin inisiyatifine kaldığı söylenebilir. Bu kapsamda eğitimcilerin yeterliliği oldukça önemlidir. Eğitimci kalitesi bakımından, (G1, G3 ve G5) kodlu girişimciler eğitimciyi yeterli bulurken, G4 kodlu girişimci eğitimci hakkında olumsuz yorumlarda bulunmuştur. G6 kodlu girişimci ise alanında uzman kişilerin sayılarının artırılması gerektiği üzerinde durmuştur. Uygulamalı girişimcilik eğitimlerinden genel olarak çoğu girişimci memnun kaldığını belirtmiştir. Yalnız eğitim seviyesinin göz önüne alınması ve eğitimlerin bu şekilde verilmesi, eğitimden daha çok verim alınacağını göstermektedir. Nedeni ise girişimcilerin eğitim seviyelerinin farklı olmasından kaynaklı arada oluşan uyumsuzluktur. Aynı zamanda girişimcilerden alınan bilgiler neticesinde eğitim aşamasında maliyet ve pazara ilişkin konular üzerinde daha fazla durulması gerektiği sonucuna ulaşılabilir.

3.5.2. Destek Sürecine İlişkin Bulgular

Bu başlık kapsamında girişimcilere hangi destek türünden faydalandıkları, alınan desteğin tutarı ve desteğin alınma tarihi, KOSGEB' in sağlamış olduğu diğer destek türlerinden faydalanıp faydalanmadıkları, girişimciler şuan destek alacak olsa ne tür desteğin ilgilerini çekeceği ve destekten ne şekilde faydalanmak istedikleri, girişimcilerin işletmelerini kurarken KOSGEB' in sağlamış olduğu desteği alıp almama konusunda

tereddüt ve korkularının olup olmadığı, son olarak almış oldukları destekten memnuniyet durumları ve desteğin içeriğinin nasıl olduğu hakkında sorular sorulmuştur. Girişimcilerden alınan cevaplar neticesinde üç alt başlık oluşturulmuştur. Bu başlıklar; destek miktarına ilişkin bulgular, destek türüne ilişkin bulgular ve destek içeriğine ilişkin bulgular şeklinde kategorilere ayrılmıştır.

3.5.2.1. Destek Miktarına İlişkin Bulgular

Bu başlık altında girişimcilere ilk olarak hibe veya kredi desteğinin alınma tarihi ve desteğin tutarı, bir de işletmelerini kurarken KOSGEB' in sağlamış olduğu desteği alıp almama konusundaki tereddüt ve korkuları sorulmuş olup girişimcilerin vermiş oldukları cevaplar aşağıda analiz edilmiştir.

Genel olarak bütün girişimciler hibe desteğini 2016, 2017 yılları içerisinde aldığını faizsiz kredi kullanmanın zor olduğunu ifade etmişlerdir. Girişimciler desteğe başvuru aşamasında belirli konularda tereddüt yaşamışlardır. Girişimcilerin çoğu ya kabul edilmezsem, destek sağlanmazsa, başlangıç giderleri için borç almıştım eğer destek onaylanmazsa borcu nasıl ödeyeceğim tarzında korkular yaşarken bazı girişimciler ise korku yaşamadıklarını zaten desteği alacaklarına emin olduklarını dile getirmişlerdir.

G1 kodlu girişimci “Geri ödemesiz olarak 2016 yılı içerisinde almış olduğum hibe tutarı 50.000 TL idi. Desteği alıp almama gibi bir korku yaşamadım. Yalnız bu süre içerisinde KOSGEB' in birden fazla işletmeyi reddetmesi beni korkutmuştu. Her şey insanın kendinde biter düşüncesinde olduğum için dürüst olursan, işyerimi kurcam dersin KOSGEB herkese destek sağlar diye düşünüyorum.” diyerek her şeyin usulüne uygun olarak dürüstçe yapıldığında korku ve tereddüdün olmayacağını belirtmiştir.

G2 kodlu girişimci “50.000 TL’ lik hibe desteğini 2017 yılı içerisinde aldım. İş planımı mülakatta ilk sunduğumda olmadı ikinci kez sunduğumda kabul edildi ve desteği almaya hak kazandım. Desteği alırken kabul edilir miyim, edilmez miyim, eğer kabul edilirse eleman maaşını ve giderleri nasıl ödeyeceğim tarzında sorular aklıma gelirdi ve korku yaşırdım.” diyerek cevap vermiştir. Girişimci iş planı kabul edilme aşamasında tereddüt yaşamış olup kabul edilmemesi durumunda giderleri nasıl karşılayacağını düşünerek korku yaşamıştır.

G4 kodlu girişimci: “50.000 TL hibe desteği almış olup desteğin tamamını kullanmadım. İşimi kurarken desteği nasıl alabilirim, almak için ne yapabilirim, aldığım zaman bir sıkıntıyla karşılaşır mıyım diye düşünmüştüm.” şeklinde cevap veren girişimci desteğin sağlanıp sağlanmaması konusunda tereddüde düştüğünü belirtmiştir.

G6 kodlu girişimci ise “Hibe desteğini 2016 yılının mayıs-haziran ayı gibi almıştım. Hibe şeklinde geri ödemesiz destek aldığım için hibeye tekabül eden tutar 50.000 TL idi. İşimi kurarken ya destek sağlanmazsa ödenmezse diye tereddüt yaşadığım oldu. Çünkü borç alıp girmiştım bu işe.” şeklinde cevap vermiş olup bu girişimcinin işletmesini açarken borç aldığını ve desteğin sağlanmaması durumunda borcu nasıl karşılayacağına dair tereddüt yaşadığını ifade etmiştir.

G3 kodlu girişimci “50.000 TL hibe desteğini yanlış hatırlamıyorsam 2017 yılının mayıs ya da haziran ayı gibi aldım. Bizim dönemimizde şöyle bir şey oldu. Biz işletmeyi açtık, açtıktan sonra biz projeyi verdik. Ama şuan açmadan da projeyi verebiliyorsun, bizde öyle bir şey yoktu. Önce şirket kuracaksın, proje verilecek sonra kabul görülecek, mülakat aşaması vs. derken öyle gerçekleşmişti. İşimi kurarken desteği almak konusunda tereddüt yaşamadım. Çünkü projenize güveniyorsanız alıp almama korkunuz olmaz. Geri

ödemeli olarak destek sağlanacak olsaydı tereddüt ve korkularım olurdu. Onun sebebi ise özellikle devletten büyük destek alıp yatırım yapmayı düşünen insan için ben iki buçuk senedir şunu gördüm; Çok rahat bir şekilde ben şirketi kurduğum dönemde dolar 3.33' tü. Şuanda ise aradaki fark ciddi anlamda yüksek, doların 5.77' yi gördüğü bir dönemde bizim gibi esnaf mantığında çalışan bir işletme direk batar. O yüzden devletten alınan kredi desteklerinde korkular olur ki bendede vardı.” diyerek kendini ifade etmiş olup hibe şeklinde alınan destekte kendisine güvenilmesi takdirde, korku olmayacağını fakat geri ödemeli şekilde destek alınırsa ödeme konusunda korkuların artacağını belirtmiştir.

G5 kodlu girişimci “Geri ödemesiz 50.000 TL hibe desteğinden faydalandım. İş yerimi açtıktan 2-3 ay sonra KOSGEB desteği sağladılar. Kurulum aşamasından hemen sonra KOSGEB destek sağlar diye düşündüğüm için kurulum esnasında korku ve tereddütlerim olmadı ve yüksek meblağıyla işyerimi açmışım. Keşke korkumda tereddüdüm de olsaymış, bana makine ve teçhizat için destek sağlamak adına üç makineden sadece bir tanesine destek sağladılar. Keşke güvenerek destek almasaydım. Büyük bir iş yeri açmalısın ki o zaman zararın olmaz. Küçük bir iş yeri açacaksan zarardasın ben bunu yaşadım ve tavsiye etmem. Dükkânıma sormak için gelen girişimci adaylarına diyorum ki; eğer iş yeri açacaksanız güvenerek para harcamayın. Geri ödemeli olarak bir iş yeri açsaydım da aşırı korkularım olurdu. Nasıl ödeyeceğim diye kaygılarım artardı. KOSGEB ile uğraşacağıma bankadan kredi çeker öyle öderim.” diyen girişimci KOSGEB’ in iş yerini kurulum aşamasından hemen sonra destek sağlar algısı yaşadığı için yüksek meblağıyla iş yerini açıp, ürün aldığını belirtmiştir. Yüksek maliyetle iş yerini açtığı içinde korku ve tereddüt yaşayacağını sonradan anladığını, güvenilmemesi gerektiği, gelen girişimci adaylarına olumlu tavsiyelerde bulunmadığını ifade etmiştir.

G7 kodlu girişimci “Ben bu desteği hibe şeklinde aldım ve tutar olarak 50.000 TL idi. Desteğin bir kısmını kullandım ve kalan kısmını ise ileriki zamanda iş yerimi büyütmek amacıyla kullanmayı düşünüyorum. Desteği almak konusunda bana desteği vereceklerine, desteği alacağıma emindim zaten. Geri ödemeli şekilde destek alsaydım da tereddüdüm olmazdı. Sonuçta ilk olarak müşteriyi dükkâna çektin mi devamının geleceğine emindim. Sonuç olarak korkum olmazdı.” diyerek cevap vermiş olup, geri ödemeli de olsa geri ödemesiz de olsa destek alacağına emin olduğu için korkularının olmadığını ifade etmiştir.

G8 kodlu girişimci “50.000 TL hibe kullanmış olup desteğin sadece 20.000 TL’ sini aldım. Zaten vermek istemiyorlardı. Ben dükkânımı mayıs ayında açtım. Bana destek ise ağustos ayında sağlandı. KOSGEB’ in sağlamış olduğu desteği ödeme süresinin uzaması girişimciler adına sıkıntı olur diye düşünüyorum. Destek alıp, almama konusunda ise korku yaşamadım. Çünkü ben bu işi yapmakta kararlıyım. Zaten babadan gelen bir meslek idi. Destek sağlanacak olursa artımdı.” diyerek korku yaşamadığını, destek olmasa da iş yerini açabileceğini desteğin girişimci için ek bir kaynak olduğunu belirtmiştir.

Bu kapsamda bütün girişimciler destekten hibe şeklinde faydalandığını, (G2, G4, G6) kodlu girişimciler desteğin verilip verilemeyeceği konusunda korku yaşadığını ifade ederken, (G1, G3, G5, G7, G8) kodlu girişimciler ise desteği alıp almama konusunda korku yaşamadıklarını dile getirmişlerdir. G5 kodlu girişimcinin işyerine gelen girişimci adaylarına KOSGEB’ ten destek alma konusunda olumlu tavsiyelerde bulunmadığı görülmüştür. KOSGEB işyerini kurulum aşamasından hemen sonra destek sağlar algısı, yüksek maliyetle işyeri açılması, destek sağlanmazsa borcu nasıl ödeyeceğim düşüncesi girişimcilere desteği alıp almama konusunda korku yaşatırken, bir girişimci ise her şey usulüne göre yapıldığında korku ve tereddütün olmayacağını belirtmiştir. Girişimcilerin

bazıları hibe şeklinde destek kullanımında korku ve tereddüt yaşanmayacağını yalnız geri ödemeli kredi kullanılırsa bu algının artacağını belirtmiştir.

3.5.2.2. Destek Türüne İlişkin Bulgular

Bu başlık kısmında girişimcilerin KOSGEB’ te kullanmış oldukları destek türü, KOSGEB’ in sağlamış olduğu diğer destek türlerinden kullanıp, kullanmadıkları ne tür desteğin ilgilerini çekeceği ve KOSGEB desteklerinden ne şekilde faydalanmak istedikleri sorulmuş olup vermiş oldukları cevaplar aşağıda analiz edilmiştir.

G1: “KOSGEB’ ten işletme kuruluş desteği, makine, teçhizat, ofis donanım desteği, işletme giderleri desteği kapsamında yeni girişimci desteğinden yararlandım. Kuruluş desteği olarak 2000 TL, makine teçhizat desteği olarak 28.000 TL aldım. Bunun haricinde KOSGEB’ in diğer desteklerinden yararlanmadım. Daha sonra destek alacak olsam geri ödemeli olsun, geri ödemesiz olsun iki destek türünden de faydalanmak isterim. İş yerimi açarken hibe şeklinde destek aldığım için şimdi kendimi toparladım. İşlerim belirli bir düzene girdi. Şuan geri ödemeli destek alsam, ödeme sürecinde zorluk çekmeyeceğime inanıyorum. Hibe, kredi, faizsiz kredi, üç türde ilgimi çeker” şeklinde kendini ifade etmiş olup girişimci ilerde destek alacak olsa geri ödemeli olsun, geri ödemesiz olsun her iki türden de yararlanacağını, hibe, kredi, faizsiz kredinin, ilgisini çekeceğini belirtmiştir.

G2: “Yeni girişimci desteğinden yararlanmış olup 50.000 TL’ lik hibe desteğinin tamamını işletmemde dekor amaçlı kullandım. KOSGEB’ in sağlamış olduğu diğer destek türlerinden başkasını kullanmadım. KOSGEB’ ten hibe şeklinde destek aldığım için şuan kendimi toparlayıp kendime olan güvenim arttı ve şuan kredide, hibede ilgimi çeker. Kredi alsam geri ödeyeceğime inanıyorum” diyerek cevapta bulunmuştur. Girişimci hibede

alabileceğini, kredide alabileceğini ifade ederek geri ödeme aşamasında kendine güvenmektedir.

G3: “Kuruluş desteği, makine teçhizat desteği, işletme giderleri desteğinden faydalandım. 2000 TL kuruluş desteği vardı. Ama bizim şirket 4000 TL’ ye kuruldu. Makine teçhizat desteği kapsamında %70’ i ödendi. Eşim adına açsaydım işletmeyi bu bölge için %90 destek sağlanacaktı. Destek türü çok fazla mesela benim bir projem daha vardı. Biraz daha ulusal 81 ili kapsayacak bir projeydi. Şartlar çok ağır olduğu için destek almak istediğimizde bize destek vermediler. Sebebi şu; 5 kişi bulacaksın, bu kişilerle ortaklık yapıp Ankara’ da ki kurula çıkacaksın dediler. Ben sektörümdeki bir kişiyle ortaklık yapamadığımdan ötürü ve bazı şartlardan dolayı projem gerçekleşmedi. O tür desteklerden yararlanacaksa bazı şartları esnekleştirmeleri gerektiğini düşünüyorum. Nedeni ise zamanında verilen desteklerin çok kötüye kullanılmış olunmasıdır. Bizler devletin desteğini kötüye kullanmamalıyız. Şuan geri ödemeli de, geri ödemesizde olsa destek almayı düşünürüm. Çünkü devletin desteğini düzgün kullandıktan sonra devlet insanlara aslında bir iş kapısı sağlıyor. KOSGEB diyor ki fikrin varsa kendine güveniyorsan kar edip kazanç sağlayabileceğini düşünüyorsan, eleman istihdam edebileceğini düşünüyorsan ben sana destek olurum diyor. Sistem çok güzel ve bu sistem doğru kullanılırsa her zaman fayda sağlar. Biz devletten para alalım da gerekirse bu iş yerini batırıp kapatırız mantığı ile bakılırsa KOSGEB başvuru şartlarını bu kadar ağırlaştırır.” diyerek devlet desteğini kötüye kullanılmamasını gerektiğini, desteği düzgün kullandıktan sonra devletin insanlara bir iş kapısı sağladığını belirtmiştir.

G4: “2000 TL kuruluş desteği, 28.000 TL makine teçhizat desteği aldım. İşletme giderleri desteğini makine teçhizat desteğine aktararak bu desteğe ağırlık verdim. Geri kalan 20.000 TL’ lik kısımdan da kullandıysam 5000 TL’ lik kısmını kullanmışımdır.

Geriye kalan kısmını eşimin yanımda çalışmasından dolayı faydalanamadım. Çünkü yanımda çalıştırdığım elemanın birinci derecede yakınım olmaması gerekiyordu. Şuan destek alacak olsam her iki türden de faydalanabilirim. İlk başta kendime güvenemeyip geleceğimi göremediğim için geri ödemeli destek almamıştım. Şimdi geri ödemeli kredi almadığım için pişmanım. Hibe, faizsiz kredi, kredi üç tür destekte ilgimi çeker.” diyerek desteği geri ödemeli almadığı için pişman olduğunu, şuan olsa geri ödemeli destekte, geri ödemesiz destekte ilgisini çekeceğini dile getirmiştir.

G6: “Kuruluş desteği kapsamında 2000 TL, makine teçhizat desteği kapsamında 18.000 TL ve işletme giderleri desteği kapsamında 27.000 TL destek kullandım. 3000 TL alacağım destek kaldı ve KOSGEB’ teki diğer destek türlerinden yararlanmadım. Benim işletmem şahıs işletmesi olduğu için 50.000 TL’ lik hibe desteği bana yetti. Ama daha büyük bir işletmeye sahip olsaydım ve ihracat yapsaydım geri ödemeli destekte almak isterdim. Böyle bir durumda hibe, kredi ilgimi çeker” diyerek işletmenin büyüklüğüne bağlı olarak destek kısmının değişmesi gerektiğini ifade etmiştir.

G5: “Başlangıçta kuruluş desteği olarak 2000 TL verdiler. Daha sonra makine teçhizat kapsamında 14000 TL ödeme yaptılar. 2 ay da kira desteği aldım. Başkada destek almadım. Kalan miktarı da bana ödemediler. 35000 TL kira, eleman desteği ayırmışlar. Ben yanında eleman çalıştırmadığım için elemanlara belirli bir ücret ödemesi olmadığı için kalan destek miktarından bir ödeme de bulunmadılar. Kesinlikle hiçbir şekilde tekrar faydalanmak istemem, selam bile vermem, KOSGEB’ e hibe olsun, kredi, faizsiz kredi olsun hiçbir şekilde faydalanmam.” şeklinde kendini açıklamış olup almış olduğu hibeden pişmanlığını dile getirmiştir.

G7: “Bu destek kapsamında ilk olarak 4000 TL kuruluş desteği yaptılar. Daha sonra makine, teçhizat desteği kapsamında 11.000 TL yaptırdılar. Toplamda desteğin sadece 15.000 TL’ lik kısmını kullandım. Geriye kalan destek tutarı 35.000 TL’ dir. Kalan destek miktarı ile de ileride dükkânımı büyütmeyi düşünüyorum. KOSGEB’ teki destek türlerinden başkasını kullanmadım, ilerleyen zamanlarda destek alacak olsam yine geri ödemesiz hibe şeklindeki destekten faydalanmak isterdim. Kredi ilgimi çekmez.” diyerek yine olsa yine geri ödemesiz destekten faydalanacağını ifade etmiştir.

G8: “Hibe kısmına 50.000 TL veriyordu. Bu kısımda ilk hoş geldin desteği adı altında 2000 TL destek verildi. Daha sonra makine teçhizat desteği bakımından 17.000 TL aldım. İşletme giderleri desteği almadım. Gıda desteği yoktu. Buzdolabı alımda destek sağlamadılar. Zaten desteği vermeye de meyilli değillerdi. KOSGEB’ teki başka destek türlerinden hiçbirini kullanmadım. Bir daha destek alır mısın deseler kesinlikle almam. Ama illa ki gerekli olacak olsaydı onu da geri ödemesiz hibe şeklinde alırdım. Geri ödeme ile uğraşmazdım” diyerek cevaplamış olup bir daha desteği kesinlikle almayacağını, eğer alırsa da hibe şeklinde destekten faydalanacağını ifade etmiştir.

(G1, G2, G3, G4, G6) kodlu girişimciler bir daha destek sağlanacak olsa geri ödemeli, geri ödemesiz iki tür destekten de faydalanmak istediklerini ve kredi, hibe, faizsiz kredinin ilgilerini çekeceğini ifade etmişlerdir. G5 kodlu girişimci bir daha bu destekten hiçbir şekilde faydalanmayacağını, (G7 ve G8) kodlu girişimciler ise bir daha destek sağlanacak olsa yine geri ödemesiz destekten faydalanmak istediklerini dile getirmişlerdir. Destek dağılımında ise yeni girişimci desteği kapsamında girişimcilere çizelgede belirtilen 2000 TL kuruluş desteği, 18.000 TL makine, teçhizat ofis donanım ve yazılım desteği, 30.000 TL ise işletme giderleri desteği verilmektedir. Ama girişimcilerin ifadelerinden yola çıkarak uygulamada girişimcinin destek miktarını istediği şekilde kullanması mümkün

gözükmektedir. Bazı girişimciler kuruluş desteği kapsamında 2000 TL alırken, G7 kodlu girişimci bu destek kapsamında 4000 TL almıştır. Makine teçhizat desteği kapsamında 18.000 TL alınması gerekirken 28.000 TL' ye kadar bu destekten faydalanan girişimciler bulunmaktadır. Bu kapsamda uygulamada herhangi bir engelin bulunmadığı görülmektedir.

3.5.2.3 Destek İçeriğine İlişkin Bulgular

Bu başlık kapsamında girişimcilere KOSGEB desteklerinde memnuniyet düzeyleri ve KOSGEB desteklerinin içeriği hakkında neler düşündükleri sorulmuştur. Girişimciler genel olarak hibe miktarı hakkında farklı yorumlarda bulunmuşlardır. Faizsiz kredi kullanımının zor olduğunu ifade etmişlerdir. Girişimcilerin vermiş oldukları cevaplar aşağıda analiz edilmiştir.

G1: Tabi ki de KOSGEB' in sağlamış olduğu destekten memnunum. Ama faizsiz krediyi de almak isterdim. İşyerimi ilk açtığım zaman, KOSGEB desteği eleman maaşında olsun, kirada olsun, makine teçhizat alımında olsun bana birçok fayda sağladı. KOSGEB' in sağlamış olduğu desteklerin içeriği hakkında desteğin artırılması gerektiğini düşünüyorum. KOSGEB bana makine teçhizat desteği olarak 28.000 TL destek sağladı. Ama benim makine ve teçhizat alımım 150.000 TL' yi buldu. Bu bakımdan hibe desteğinin daha da artırılması gerektiğini ve reklam tanıtım giderini de artırabilir diye düşünüyorum” diyerek hibe miktarının yeterli gelmediğini artırılmasının daha avantajlı olacağını ve faizsiz krediyi almak istediğini ama alamadığını ifade etmiştir.

G2: “Memnunum ve fayda sağladığını düşünüyorum. İşletmenin ilk kuruluş aşamasında, iç tasarımında dekorunda falan bana verilen destekten yararlandım. Makine teçhizat desteğinin daha da artırılması gerektiğini düşünüyorum. Ben dükkânımı ilk

açtığında harcamış olduğum miktar 350.000 TL. KOSGEB sadece 50.000 TL' sini karşıladı. Tabi çok iyi ama daha da fazla olması bana daha kolaylık sağlardı. Bir de mesela bir mayalıcıya 50.000 TL hibe sağlarken, benim açtığım dükkânda makine, teçhizat gibi daha fazla giderim oldu. Yani işletmenin büyüklüğüne bağlı olarak hibe, kredi miktarının da değişmesi gerektiğinden yanayım. Bir de faizsiz krediyi kullanmak imkânsız gibi bir şey.” diyerek faizsiz krediyi kullanmanın zor olduğu, hibe miktarının da artırılması gerektiğini ifade etmiştir.

G3: “Memnunum ama destek kısmında desteğin daha da artırılmasını istedim. İlk gün kasamda 11.000 TL para vardı. Bununla beraber arabamı sattım. KOSGEB’ ten masa, bilgisayar gibi ekipmanlara destek almıştım. Sağlanan destekle sadece 2 bilgisayar, yazıcıları falan aldım. İlk aşamada kuruluş desteği olarak 2000 TL vermişlerdi. Benim işletmem 4000 TL’ ye kuruldu. İşletme giderleri desteği kapsamında kira desteği ve vasıfsız personel desteği aldım. Ekipmanlarım özellikle toplamış olduğum bir makine, yüksek meblağlı olduğu için bana dediler ki personel desteğinden bir kısmını diğer tarafa aktar dediler. Makine, teçhizat desteği kapsamında 18.000 TL destek sağlıyorlardı. Ben o kısmı 25.000 TL şeklinde almıştım. Diğer giderler kapsamında destek kullanmadım. Mesela dekor dediğimiz olay tamamen insanın kendi görseiliğiyle alakalı olduğu için dekora destek sağlanmasa da olur. Yalnız, yazılım için destek sağlamıyorlar. Ben özel bir yazılım yaptırmak istiyorum bana o konuda destek vermiyorlar. Bu konuda bir destek eksikliği var denilebilir. Yazılım ya da işgücünü artıracak başka bir şeyi desteklemesi KOSGEB’ e her zaman fayda sağlar diye düşünüyorum.” diyerek KOSGEB desteğinin daha da artırılması gerektiğini, işletmenin dekor kısmına destek sağlanmıyor ama sağlansa da bu desteğin işletme sahibinin keyfiyle alakalı bir şey olduğu için gereksiz olduğunu, işgücünün artırma amaçlı yazılım konusunda destek sağlanması gerektiğini ifade etmiştir.

G4: “Evet almış olduğum destekten memnunum. Ama miktar olarak fazla olsaydı bana daha kolaylık sağlayacaktı. Alamadığım birçok ürünü kaldı. Desteğin içerik bakımından ise elektrik, su, doğalgaz, tadilat desteğinin de olmasını isterdim. Bi aralar sanırım bunlara da destek sağlamışlar.” demiştir. Girişimci hibe miktarının daha fazla olmasını, elektrik, su, doğalgaz ve tadilata da destek sağlanması gerektiğini belirtmiştir.

G5: “Kesinlikle memnun değilim. Benim asma tavanım 5000 TL tuttu. Aynalar olsun, perdeler olsun hiçbirine destek sağlanmadı. Destek sağladıysa da yalnız bir ürünüme sağlandı. Diğer iki tanesini kendim aldım. Levhama, dekorasyonuma, tadilatıma destek sağlamalarını isterdim. İşletmemi açarken eş, dosttan bir miktar borç almıştım. KOSGEB’ in ödemeleri geç yapmasından ve malzemelerin yalnızca bir tanesine destek sağlamasından ötürü sorun yaşadım ve beni zor duruma düşürdü. Geri ödemeli destek alsaydım ödeme süreci bakımından süreyi az bulurdum. Kendi dükkânımı açalı iki buçuk sene oldu anca toparladığım için KOSGEB’ in vermiş olduğu geri ödeme sürecini az buluyorum. Sürenin artırılması gerekir diye düşünüyorum. Bir işletmenin hemen toparlanması için sağlanan hibe miktarının 150.000 TL olmasını isterdim.” diyerek cevap vermiş olup girişimci desteğin verilme aşamasında makine teçhizat ödemesi konusunda birçok sorunla karşılaştığını bu anlamda destekten memnun kalmadığını sağlanan hibenin yeterli olmadığını dile getirmiştir.

G6: “Memnunum, destek bana her türlü yetti. Destek olmasaydı işletmemi açamazdım. Yalnız sağlanan destek işletmeden işletmeye değişmesi gerekir diye düşünüyorum. İşletmenin büyüklüğüne, çalıştırdığı eleman sayısına göre destek tutarı değişmeli. Her işletmenin kendisine ait makine, teçhizatı var. Bir işletmeye 50.000 TL’ lik hibe desteği yeterli iken diğer işletmeye mesela 200.000 TL hibe desteği verilebilir. Bir işletme daha az makine teçhizat alıp daha az eleman çalıştırırken diğer işletme daha fazla

makine teçhizat alıp daha fazla eleman istihdam edebilir. Benim işletmem adına bana sağlanan 50.000 TL ideal bir para.” diyerek girişimci KOSGEB tarafından sağlanan desteğin işletmeden işletmeye değiştirilmesi gerektiği ve şuan için kendisine sağlanan desteğin giderlerini her türlü karşıladığı söylemiştir.

G7: “Memnunum, bana verilen destek yeterli geldi. Ama ben 35.000 TL harcayarak işyerimi açtım. KOSGEB ise sadece 15.000 TL’ lik kısma destek verdi. Harcamış olduğum para ne kadar destek miktarına bağlı olarak fazla olsa da, KOSGEB’ in sağlamış olduğu destek bana kuruluş aşamasında çok yardımcı oldu. Tabi alınan desteğin malzemelere ve her sektöre göre değişmesi daha iyi olur. Tadilata, levhaya, boyaya destek sağlamıyorlar. Ama en çokta gideri olan bunlar zaten. Küçük bir levhaya 500 TL verdim. Tadilata en az 10.000 TL gitti. Bu kismada destek sağlanması gerekir” diyen girişimci desteğin malzemelere ve sektörler için değişmesi gerektiği ve işletme maliyetinin 35.000 TL olduğu fakat KOSGEB’ ten yalnızca 15.000 TL aldığını ve buna rağmen hibe şeklinde sağlanan desteğin yeterli olduğunu dile getirmiştir.

G8: “Zaten bu işi destek sağlansa da, sağlanmasa da yapmaya kararlıyım. Bu bakımdan almış olduğum hibe miktarının işletmeye katkı sağladığını düşünüyorum. Çıkıp çıkmama konusunda, evrakları teslim aşaması ve destek ödemelerinin geç yapılması durumunda sorun yaşadım. Yani destek kısmı güzel ama desteği alması zor. Kolay bir şekilde destek alınacak olsa iyi bir miktar diye düşünüyorum. Bir de ben desteğin tamamını almadım. Sadece 18.000 TL’ sini kullandım. Bence bu durum hiç yoktan iyidir. İçerik kapsamında boya, tadilat desteğine gerek yok bence. KOSGEB o kısma destek sağlamıyor ve sağlamasın da ama levhaya destek sağlanması gerekir aynı zamanda makine ve teçhizat daha fazla mal ayrılmalı” diyerek cevap veren girişimci boya, tadilat desteğine gerek

olmadığını desteği levhaya sağlaması gerektiğini ve hibe miktarının yeterli olduğunu ifade etmiştir.

Genel olarak girişimciler KOSGEB’ in sağlamış olduğu destekten memnun olmakla birlikte yalnız G5 kodlu girişimci memnun olmadığını belirtmiştir. Bununla birlikte hibe miktarını (G1, G2, G3, G4, G5) kodlu girişimciler hibe miktarı az olarak değerlendirirken, (G6, G7, G8) kodlu girişimciler ise hibe miktarını yeterli olarak değerlendirmiştir. (G2, G6) kodlu girişimciler hibe miktarının işletmenin büyüklüğüne bağlı olarak değiştirilmesi gerektiğini, G7 kodlu girişimci ise hibe miktarının malzemelere ve her sektöre göre değişmesi gerektiğini belirtmiştir. G5 ve G8 kodlu girişimciler destek süreci bakımından desteğin girişimciye ödenmesi aşamasında sıkıntı çektiklerini belirtmişlerdir. G5 kodlu girişimci borçlarını ödemekte sıkıntı yaşadığı için zor duruma düştüğünü ifade etmiştir. Bu kapsamda bu durumun önüne geçilmesi adına işletme için destek kararı alındığında, destek bütçesinin girişimcinin hesabına aktarılması gerekmektedir.

3.5.3. Kurumun Sağlamış Olduğu Desteğin Ekonomiye Etkisine İlişkin Bulgular

Bu başlık altında ise girişimcilere işletmelerini açmaları için KOSGEB’ in sağlamış olduğu hibe veya faizsiz kredinin değerlendirilmesi adına desteği ne kadar yeterli buldukları ve desteğin Karaman ekonomisine yapmış olduğu katkının değerlendirilmesi adına sorular sorulmuştur. Verilmiş olan cevaplar aşağıda analiz edilmiştir.

G1: “Destek kısmının daha da artırılması gerektir ve destek herkese verilmemeli. Gerçekten hak eden kişilere destek sağlanmalı. Bir mayalıcı ile aynı hibeyi değil de daha fazla destek sağlanması düşüncesindeyim. İşletmeden işletmeye destek değişmeli bence. KOSGEB vermiş olduğu destekle Karaman ekonomisine her türlü katkı sağlıyor. Bende

yanıma eleman olarak istihdama katkı sağladım. Vergi, stopaj, dükkân kirası derken aylık 10.000 TL Karaman ekonomisine katkı sağladığımı düşünüyorum” diyerek cevap vermiştir.

G2: “Doğru orantılı şekilde hem girişimcinin hem de destek kısmının artırılması ve destek alımında daha kolaylık sağlanması gerektiğinden yanayım. Girişimci sayısı artsın ama gerçekten bu işi hak edenler işyerini açsın ve destek sağlansın diyorum. Destek alan işletmelerden çoğu işyerini açıp kısa süre içerisinde kapatıyor. Ben gerçekten bu işi sürdüren girişimcilerin artmasından yanayım. Almış olduğum destekle, yanımda iki eleman çalıştırarak istihdama katkı sağladığımı düşünüyorum. Elemanlara aylık olarak 2750 TL, yıllık olarak ikisine toplam 66.000 TL ödüyorum. 3 ayda bir 3000 TL olmak üzere yıllık 12.000 TL stopaj ödüyorum. Yani bunu söylememdeki amacım KOSGEB bana destek sağlayarak işyerimi açtım, kendime güvenim daha da arttı.” şeklinde kendini ifade etmiştir.

G3: “Girişimci sayısı artıyor ama herkes benim bir fikrim var deyip bekliyor. Aynı zamanda bu durum işletmenin büyüklüğüne bağlı olarak değişmesi gerekiyor. Ama devlet bir kıyaslama yapıyor bu iş 50.000 TL ile de yürüyecekse yürür 100.000 TL ile de yürüyecekse yürür diyor. Yani KOSGEB 50.000 TL ile bir kıvılcım yakıyor ve girişimciler bu riskin altına bir girsin diyor. Bugün ben bu riskin altına girmeseydim şuan ne sizinle konuşurdum ne de böyle bir işletme sahibi olurum. Ama orda o riski almak gerekiyor. Ben personel istihdam ettiğim için elbette Karaman ekonomisine katkım var. 2,5 senede 2 kişiyi iş sahibi yaptım.” diyerek cevap vermiştir.

G4: “Günümüz açısından destek çokta yeterli değil, kısıtlı olduğunu düşünüyorum. İş yerime alacağım makinelerden en faydalı olanı hangisiyse elemenden geçirip öyle

alıyorum. Günümüz şartlarında her şey iki katına çıktığı için bu hibe miktarının artırılmasını istiyorum. Karaman ekonomisine küçüğe olsa katkım olduğunu düşünüyorum. 2 elemana toplam olarak yıllık 48.480 TL maaş ödüyorum. KDV olarak aylık 4000 TL olmak üzere yıllık 48.000 TL KDV ödüyorum. Kiram desen yıllık 6000 TL yani toplam olarak yıllık cirom 180.000 TL oluyor. Vergiler adına istihdam da bulunmak adına KOSGEB sayesinde bende katkı sağlıyorum.” diyerek soruyu cevaplamıştır.

G5: “Şuan ki şartlarda hibenin daha da artırılmasını isterdim. Hibenin 150.000 TL olması lazım ki işletme kendisini toparlayabilsin. Küçük bir işletme şuan en az 100.000 TL ile kuruluyor. Karaman ekonomisine katkısı bakımından her esnaf bir faaliyet olup bir para döngüsüdür. Elektrik faturası, su faturası, vergi ödüyorsam bu devlete bir katkıdır. Bu bakımdan ekonomiye katkı sağladığımı düşünüyorum.” şeklinde kendini ifade etmiştir.

G6: “Benim gibi bir işletme adına 50.000 TL her türlü yeter bence. Yalnız levha için, dekor için destek sağlanması işimize gelir. KOSGEB sağlamış olduğu bütün desteklerle Karaman ekonomisine katkı sağlıyor. İstihdamın artırılması, KDV adına geliri artırdığı kanaatindeyim. KOSGEB’ in bana sağlamış olduğu destekle benimde Karaman ekonomisine katkı sağladığımı düşünüyorum” diyerek cevaplamıştır.

G7: “KOSGEB’ in vermiş olduğu hibe yeterli bence. Benimle beraber çok girişimci işyerini açıp kapattı. Karaman ekonomisine katkı bakımından Basit Usul Vergi olduğu için KDV ödemiyorum. Kira olarak 300 TL ödüyorum. Eleman açısından her eleman alımı istihdama katkı diye düşünüyorum ve işyerimde bir eleman istihdam ediyorum.” diyerek cevap vermiştir.

G8: “İşletme için alınan makine teçhizata bağlı olarak değişse de KOSGEB’ in sağlamış olduğu 50.000 TL’ lik hibe gayet yeterli. Sağlanmış olan destek tabi ki geliri

artırır ve ekonomiye katkı sağlar. Elektrik faturası, su faturası bakımından olsun eleman çalıştırmak adına, vergi ödemek adına bu destekle açılmış olan yerlerde ekonomiye katkı sağlıyor.” diyerek soruya cevap vermiştir.

Bu kapsamda KOSGEB’ in sağlamış olduğu hibe veya faizsiz kredi desteği değerlendirildiğinde (G6, G7, G8) kodlu girişimciler hibe ve faizsiz kredi desteğinin yeterli olduğunu, (G1, G2, G3, G4, G5) kodlu girişimciler ise desteğin miktarının artırılması gerektiğini belirtmişlerdir. Desteklerin Karaman ekonomisine katkı sağladığını ve geliri artırdığını bütün girişimciler ifade etmiş olup Karaman için KOSGEB’ in önemli bir yere sahip olduğu söylenebilir. KOSGEB ve girişimciler istihdamın artırılmasına katkı sağlarken işsizliğin azaltılmasında büyük öneme sahiptir.

SONUÇ, DEĞERLENDİRME VE ÖNERİLER

KOSGEB, Türkiye’ deki küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki etkinliğini ve rolünü artırmak, rekabet düzeylerini güçlendirmek, sanayi entegrasyonunu ekonomik gelişmelere uygun olacak biçimde gerçekleştirmek amacıyla kurulan ve merkezi Ankara olan tüzel kişiliğe sahip özel bütçeli bir kamu kuruluşudur. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının ilgili kuruluşu olan KOSGEB, 20 Nisan 1990 yılında kurulmuştur. Kurulduğu tarihten 2009 yılına kadar sadece imalat ve üretim sektörlerine destek sağlarken, 5 Mayıs 2009 yılından sonra hizmet ve ticaret sektörlerini de kapsamı altına alan bir kuruluştur. KOSGEB’ in istihdamın artırılmasında, iş piyasasının hareketlendirilmesinde, işsizlik oranının azaltılmasında ve ekonomik gelişmelerin artırılmasında büyük öneme sahip olduğu bilinmektedir. Girişimcilere sağlamış olduğu eğitimler ve desteklerle girişimcilerin iş hayatına atılmalarını, etkin bir rol üstlenmelerini sağlamak adına KOSGEB büyük önem arz etmektedir.

Türkiye’ de KOSGEB 81 ilde 92 KOSGEB Müdürlüğüyle faaliyet göstermekte olup 2018 yılı itibariyle KOSGEB’ e kayıtlı işletme sayısı 1.417,995’ e ulaşmış ve 2010 yılından bugüne kadar 1 milyondan fazla kişi KOSGEB’ in girişimcilik eğitimlerinden faydalanıp sertifikasını almıştır. Karaman KOSGEB Müdürlüğü 1 Ekim 2007 yılında resmi olarak kurulmuştur. Karaman da KOSGEB’ e kayıtlı KOBİ sayısı 6259 olup Türkiye sıralaması içerisinde Karaman 48. sıradadır. 2008-2018 yılları arası Karaman’ da KOSGEB tarafından hibe şeklinde desteklenmiş olan KOBİ sayısı 1585 olup Karaman Türkiye sıralaması içerisinde 41. sırada yer almaktadır. Hibe olarak verilen toplam destek miktarı 20,5 milyon TL olup Karaman Türkiye sıralaması içerisinde 45. sırada yer almaktadır. Bu yıllar içerisinde KOSGEB’ in sağlamış olduğu krediden faydalanan işletme sayısı 4006 adet olup toplam olarak verilen kredi miktarı ise 130 milyon TL’ dir. Karaman’

da uygulamalı girişimcilik eğitimleri kapsamında 266 adet eğitim düzenlenmiş olup düzenlenen eğitimler kapsamında Karaman Türkiye iller sıralaması içerisinde 37. sıradadır. Karaman’ da girişimcilik eğitimini başarı ile tamamlamış kişi sayısı 6587 kişi olduğu, son olarak 2018 yılı içerisinde yeni girişimcilik destek programı kapsamında açılan işletme sayısı 204 ve bu işletmelere sağlanan destek miktarı ise 2.515,918 TL olduğu bilinmektedir. KOSGEB çeşitli kuruluşlarla işbirliği ve ortaklıklar kurarak işsizliği azaltmak ve istihdamı artırmakla mükelleftir.

Çalışma Karaman’ da girişimcilik destekleri üzerine 8 girişimci ile birebir görüşülerek yapılan bir bilimsel araştırma özelliği taşımaktadır. Araştırmada görüşme yapılan girişimcilerin 4’ ü bayan 4’ ü erkektir. Medeni durumları genel olarak evli olan girişimciler 23 ile 43 yaş aralığındadır. Öğrenim durumlarına baktığımız zaman 3 girişimcinin ilkokul mezunu, 3 girişimcinin lise mezunu 1 girişimcinin ön lisans ve 1 girişimcinin lisans mezunu olduğu görülmektedir.

Görüşme yapılan girişimcilerin genel olarak iş ile ilgili deneyimleri bulunmakta olup yalnız bir girişimcinin eşinin mesleği üzerine işyerini açmış olduğu görülmüştür. Girişimcilerin iş ile ilgili deneyimleri genel olarak 8 yıl ile 20 yıl arasında değişmekte olup girişimciler destek kullanarak yaptıkları işleri 2 - 4 yıldır yaparak ekosisteme katkı sağlamaktadır. Girişimcilerin işletmelerini açmadan önce çeşitli sektörlerde girişimcilik deneyimlerinin olduğu görülmektedir. Girişimcilerin kendi işletmelerini açmadan önce deneyim sahibi olmaları girişimcilik faaliyetlerini olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Girişimcilerin işletmesinde toplam çalışan sayısının 1 – 2 kişi olarak değiştiği görülmektedir. Desteği kullanan girişimcilerin kendi adlarına çalışmaları belirli bir istihdam alanı oluşturduğunu göstermekte olup 8 girişimciden 1 girişimci hariç olmak üzere toplam olarak girişimcilerin işyerlerinde 11 eleman çalıştırıyor olması ise

girişimcilerin istihdama katkı sağladığını göstermektedir. Girişimcilerin şletmelerinin yıllık cirosuna baktığımız zaman ise 70.000 TL ile 500.000 TL arasında yaptıkları işe göre cirolarının değiştiği gör÷lmektedir.

Girişimcilere kurmuş oldukları işteki amaçları sorulduğu zaman, girişimciler geçim, ailevi, kendi işinin patronu olma, ekonomik, hobi amaçlı gibi cevaplarda bulunmuşlardır. Genel olarak bütün girişimciler amaçlarının ilk olarak ekonomik ihtiyaçlardan kaynaklı olduğu belirtmiştir. Bu da çalışmaya katılan girişimcilerin büyük çoğunluğunun günlük yaşamdan kaynaklı itici etkenler ile işletmesini kurmuş olduğunu göstermektedir. Görüşme yapılan girişimcilerin bazıları ise kurmuş oldukları işi kendi işinin patronu olma ve hobi amaçlı olarak görmektedir. Bazı girişimciler KOSGEB’ in çok detaylı prosedürlerinin olmasından dolayı iş planı hazırlama aşamasında uzmandan, muhasebeciden yardım aldıklarını ifade ederken, bir girişimci ise ilkokul mezunu olmasından dolayı muhasebecisi olmadan bu işi yapamayacağını belirtmiştir. Oysaki girişimcilere iş planını hazırlamadan, işletmelerini kurmadan önce KOSGEB tarafından uygulamalı girişimcilik eğitimleri verilmiş olup eğitimlerde iş planı hazırlama konusunda da bilgiler verilmiştir. Eğitim verildiği halde uzmandan, muhasebeciden destek alan girişimci sayısının fazla olması eğitimlerin yeteri kadar başarılı olmadığını göstermiş olup bu durum bazı eğitimcilerin yetersiz olmasından veya eğitimlerin içeriğinin girişimcilerin anlayabileceği düzeyde olmamasından kaynaklanmaktadır.

Çalışmada bütün girişimciler uygulamalı girişimcilik eğitimini KOSGEB’ ten almış olduklarını ve 2015- 2017 yılları arası açılmış olan eğitimlerden bir tanesine katıldıklarını belirtmişlerdir. Girişimcilere girişimcilik eğitiminden memnuniyet durumları ve girişimcilik eğitim süresi ve içeriği hakkındaki görüşleri sorulduğunda ise genel olarak girişimciler verilen eğitimden memnun kaldıklarını ifade ederken yalnız bir girişimci

memnun kalmadığını, eğitimin girişimciye yarar sağlamadığını belirtmiştir. Bazı girişimciler verilen eğitim süresini yeterli bulmayıp sürenin artırılması gerektiğini belirtirken bazı girişimciler ise sürenin fazla olduğunu azaltılması gerektiğini ifade etmiştir. Bu kapsamda eğitim süresinin azaltılmasını isteyen girişimcilerin, yetersiz olan girişimcilik eğitiminin daha da azaltılmasını istemekle eğitimin gereksiz bir ayrıntı haline dönüştürmek istedikleri düşünülebilir. Oysaki girişimcilik eğitimleri ilkokuldan itibaren verilmesi gerekmektedir.

Girişimciler genel olarak hibe desteğini kullandıklarını belirtmiş olup desteği 2016-2017 yılları içerisinde almış olduklarını ve faizsiz kredi kullanmanın zor olduğunu belirtmişlerdir. Girişimciler desteğe başvuru aşamasında belirli konularda tereddüt yaşamışlardır. Bazı girişimcilere KOSGEB destek sağlamaz algısı tereddüt yaşatırken, bazı girişimcilere ise başlangıç giderleri için borç aldığı, desteğin onaylanmaması durumunda ödeme sıkıntısı yaşayacağı korkusu tereddüt yaşatmıştır. Bazı girişimciler ise desteği alacaklarından emin olduklarını belirtmişlerdir. Girişimciler almış oldukları girişimcilik desteğinden memnun olduklarını ifade etmiş olup bazı konularda sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bu sorunlar; KOSGEB tarafından istenilen evrakların çok detaylı olması, prosedür işlemlerinin karışık ve çok fazla olması, hibe ödemelerinin girişimcilere geç yapılmış olması, sağlanmış olan paranın kesintiye uğraması, işletme açılmadan önce işletmenin iç düzenine fazla masraf yapılması ve işletme giderlerine işletme adına yapılan masrafların dahil edilmemesi, faizsiz krediyi kullanmanın zor olduğu, makine teçhizat desteğinin az olduğu, sağlanan destek limitinin az olmasından kaynaklanan sorunlar olduğu görülmektedir. Girişimciler işyerinin açılmadan önce iç düzenine yapılan masrafların desteğe dâhil edilmesini, destek limitinin yetersiz olduğunu bu limitin

artırılması gerektiğini ve destek limitinin sektörlere, işletmenin büyüklüğüne ve işletme için alınan malzemelere göre değişmesi gerektiğini belirtmişlerdir.

Çalışma sonucunda girişimcilerle yapılan görüşmelerden de yola çıkarak alınan bilgiler neticesinde girişimcilerin çoğunluğu işyerinde eleman çalıştırarak istihdama katkı sağladığı görülmektedir. Girişimcilerin almış oldukları desteklerle Karaman ekonomisine katkı sağladığı, geliri artırdığı görülmekte olup Karaman için KOSGEB' in önemli bir yere sahip olduğu söylenebilir.

Son olarak girişimcilerle yapılan görüşme neticesinde aşağıdaki öneriler söylenebilir.

- ✓ Girişimcilik eğitiminin sürelerinde, katılımcıların talepleri göz önünde bulundurularak ve yeniden düzenleme yapılarak eğitime katılan kişilerin sayıları artırılabilir.
- ✓ Eğitim aşamasında daha iyi verim alınması adına maliyet ve pazara ilişkin konular üzerinde eğitimciler daha fazla durabilir.
- ✓ Girişimcilik eğitimlerinin etkinliğinin arttırılmasıyla girişimciler, muhasebeciye ve uzmana mahkûm olmaktan kurtarılabilir.
- ✓ Girişimcilerin eğitim seviyelerinin farklı olmasından kaynaklı uyumsuzluk meydana geldiği için girişimcilerin eğitim seviyeleri göz önüne alınarak eğitimlerin verilmesiyle, eğitimlerden daha iyi verim alınacağı söylenebilir.
- ✓ KOSGEB tarafından istenilen evrakların detaylı olmasından kaynaklı KOSGEB uygulamalarında daha esnek olabilir.

- ✓ KOSGEB' in sağlamış olduğu desteğin girişimcilere geç ulaşması sorun oluşturduğu için bu durumun önüne geçilmesi adına işletme için destek kararının alındığı tarihte destek bütçesinin girişimcilerin hesabına aktarılması sağlanabilir.
- ✓ Destek limitinin sektörden sektöre, malzeme alımına ve işletmenin büyüklüğüne bağlı olarak arttırılması destekten daha iyi verim alınabilmesini sağlayabilir.

KAYNAKÇA

Acevedo, G. L. Tinajero, M. (2010). Impact Evaluation of SME Program, Using Panel Firm Data (Policy Research Working Paper: 5(86). Washington: The Word Bank.

Ahmadı, A. (2018). *Afganistan’ da Girişimcilik ve Girişimcilik Desteklerinin Yerli ve Yabancı Yatırımcı Açısından İncelemesi*, Trakya Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Alkaş, D. (2007). *Avrupa Birliğine Entegrasyon Sürecinde KOSGEB’ in Rolü*, Marmara Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Altuntaş, T. (2016). *Girişimcilik Destek Programlarının Aktif İstihdam Politikası Üzerindeki Etkinliği: KOSGEB Yeni Girişimci Programı Örneği ve TR21 Analizi*, Namık Kemal Üniversitesi, Yüksel Lisans Tezi.

Arıkan, Semra (2004). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Siyasal Kitabevi, Ankara.

Arıkan, E. (2017). *KOSGEB Desteklerinin KOBİ’ ler Üzerindeki Etkisinin Araştırılması: Batman İli Örneği*, Batman Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Arslan, B. (2015). *KOBİ’ lerde ki Finansman Sorunlarının Çözümlemesine KOSGEB Desteklerinin Etkisi*, İstanbul Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Balaban, Ö. ve Özdemir, Y. (2008). “Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Sakarya Üniversitesi İİBF Örneği”, *Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, 134-147.

Başer, H. ve Büber, R. (2012). “İş Kurma Amacı Olan Adayların Girişimcilik Özelliklerinin Ölçülmesi: Aydın İlinde Bir Uygulama”, *Fatih Üniversitesi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(1): 135-143.

Bayraktaroğlu, H., Karaman, D. ve Kalkan, A. (2015). “KOBİ’ lere Sağlanan Teşviklerin Firmaların İhracat Performansına Katkısı: Antalya Organize Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama ”, *Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31: 89-108.

Bird, B. J. (1989). *Entrepreneurial Behavior*, Illinois: Foresman and Company.

Bozkurt, Ö. (2006). “Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi”, *Sakarya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 94-111.

Börü, D. E. (2006). *Girişimcilik Eğilimi Marmara Üniversitesi İşletme Bilimi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*, İstanbul.

Buğur, T. *Export Incentives Provided To The Small and Medium Sized Enterprises: Evidence On KOSGEB*, *İstanbul Bilgi University, İstanbul*, 2007.

Castillo, V. , A. Maffioli, A. Mansalvo, S. Rojo, and R. Stucchi, 2010. “ Can SME Policies Improve Firm Reformance? Evidence from an Impact Evaluation in Argentina ”. OVE Working Papers 0710. Wastington: Inter-American Development Bank.

Cansız, M. (2008). *Türkiye’ de KOBİ’ ler ve KOSGEB*, Devlet Planlama Teşlikatı, Uzmanlık Tezleri.

Çetinkaya, A.Ş. ve Ay, K. (2017). “KOSGEB Girişimcilik Desteklerinin Amacına Ulaşma Düzeyi: Konya İli Araştırması”, *Selçuk Üniversitesi, Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17(30): 19-34.

Çetinkaya, B. Ö. (2011). Dünya’ da ve Türkiye’ de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler, Ankara: Detay Yayıncılık.

Çetinoğlu, T. ve Büber, R. (2012). “OSTİM Organize Sanayi Bölgesinde Girişimcilik Açısından Kültür ve Kişilik Özelliklerinin Analizine Yönelik Bir Alan Araştırması” , *Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, 33: 193-210.

Ekici, Ö. T. (2018). *İş Dünyasında Girişimcilik Eğitiminin Önemi: İstanbul KOSGEB örneği*, Çankaya Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Er, O. (2018). *Kamu Kurumlarında Stratejik Planlama Sürecine Bakış: KOSGEB Uygulaması*, Mersin Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Ercan, S., ve Gökdeniz, İ. (2009). “Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan ”, *Ahmet Yesevi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 49: 59-82.

Güler, P. (2017). *Türkiye’ de KOBİ’ lere Sağlanan Finansal Destek Programları ve KOSGEB Destekleri*, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Güner, H. ve Korkmaz, A. (2016). “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi-Girişimcilik İlişkisi: Eğitim Alıp İş Kurmayanlar Üzerine Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, 155-182.

Hisrich, R. D. and Peters M. P. (1985), Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing A New Enterprise, Third Edition, Richard D. Irvin Inc.

Horasan, B. (2014). *Aydın İli Tarım Sektörünün Girişimcilik Yönüyle Değerlendirilmesi*, Adnan Menderes Üniversitesi, Yüksel Lisans Tezi.

<https://www.karaman.gov.tr/karaman-ekonomisi>, Erişim Tarihi: 10 Ekim 2018.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu). (2011). *2011 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu). (2012). *2012 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu). (2013). *2013 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu). (2014). *2014 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu). (2015). *2015 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu). (2016). *2016 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu). (2017). *2017 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu). (2018). *2018 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

Kandemir, T., Baykut, E. ve Avcı, A. (2017). “KOSGEB Desteklerinin Destekleri Kullanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi (TR33 Bölgesi Uygulaması)”, *Afyonkocatepe Üniversitesi, Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1): 97-114.

Karakoç, A. (2010). *KOSGEB Kaynaklı KOBİ Destekleri ve Bütçe İlişkisinin Değerlendirilmesi*, Hacettepe Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Karan, B. (2018). *Türkiye’ de KOBİ’ lere Sağlanan Finansal Destekler ve Bu Destekler İle Yaşam Sürelerinin Uzaması: KGF, KOSGEB, NEFES*, Bahçeşehir Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Koç, S. E. (2005). Kadın Girişimciler Kavramı ve Serbest Meslek Mensubu Kadın Girişimcilere İlişkin Konya İlinde Uygulamalı Bir Araştırma, Selçuk Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2010). *2010 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2011). *2011 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2012). *2012 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2013). *2013 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2014). *2014 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2015). *2015 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2016). *2016 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2017). *2017 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2018). *2018 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), KOSGEB Destekleri, Erişim Tarihi: 15 Eylül 2018, <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/liste/3/destekler?Page=1>.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Girişimcilik Destek Programı, Erişim Tarihi: 16 Eylül 2018, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Girisimcilik/28.03_PR03_00\(9\)_Girisimcilik_Destek_Programi.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Girisimcilik/28.03_PR03_00(9)_Girisimcilik_Destek_Programi.pdf).

KOSGEB, (2019). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Girişimciliği Geliştirme Destek Programı, Erişim Tarihi: 02 Ocak 2019, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Girisimciligi%20Gelistirme%20Destek%20Programi/PR15_\(01\)_Girisimciligi_Gelistirme_Destek_Programi.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Girisimciligi%20Gelistirme%20Destek%20Programi/PR15_(01)_Girisimciligi_Gelistirme_Destek_Programi.pdf).

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), İş Geliştirme Destek Programı, Erişim Tarihi: 20 Eylül 2018, https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Isletme%20Gelistirme%20Destek%20Programi/Isletme_Gelistirme_Destek_Programi.pdf.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), İş Birliği Destek Programı, Erişim Tarihi: 20 Eylül 2018

https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/%İsletme%20Gelistirme%20Destek%20Programı/İsbirligiDestekProgrami/İsbirligi_Destek_Programı.pdf.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), KOBİ Proje Destek Programı, Erişim Tarihi:23 Eylül 2018 <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1226/kobi-proje-destek-programi.pdf>.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı, Erişim Tarihi: 23 Eylül 2018, <https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/KOBİGEL/12.10.KOBİGEL.pdf>.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Tematik Proje Destek Programı, Erişim Tarihi: 25 Eylül 2018, <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1227/tematik-proje-destek-programi>.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Kredi Faiz Destek Programı, Erişim Tarihi: 29 Eylül 2018, https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/KKYİM/Kredi_Faiz_Destek_Program%C4%B1.pdf.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı, Erişim Tarihi:29 Eylül2018,https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/GİP/02.04_GİP_KOBİ%_Destek_Programı.pdf.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Stratejik Ürün Destek Programı, Erişim Tarihi: 5 Ekim 2018,

[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/stratejiurun/Stratejik_Urun_Destek_Programi_\(PR.13-02\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/stratejiurun/Stratejik_Urun_Destek_Programi_(PR.13-02).pdf).

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), AR-GE İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı, Erişim Tarihi: 5 Ekim 2018, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Arge/AR-GE_PR-02-00\(06\)_AR-GE_Inovasyon_ve_Endustriye_Uygulama_Destek_Program.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Arge/AR-GE_PR-02-00(06)_AR-GE_Inovasyon_ve_Endustriye_Uygulama_Destek_Program.pdf).

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı, Erişim Tarihi: 8 Ekim 2018, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/UKM/UKM_Program%C4%B1\(01\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/UKM/UKM_Program%C4%B1(01).pdf).

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Teknopazar ve Teknolojik Ürün Tanıtım Destek Programı, Erişim Tarihi: 8 Ekim 2018, <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/5804/teknopazar-teknolojik-urun-tanitim-ve-pazarlama-destek-programi.pdf>.

KOSGEB, (2018). (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Laboratuvar Hizmetleri, Erişim Tarihi: 9 Ekim 2018, <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1234/kosgeb-laboratuvar-hizmetleri>.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2010). *2011-2015 Stratejik Plan*, Ankara.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2015). *2015-2020 Stratejik Plan*, Ankara.

Latha, Lavanya, K., Madhavaiah, C. ve Murthy, B.E.V.V.N (2008). “Small scale entrepreneurship in India”, *Sri Venkateswara University, Serbian Journal of Management*, 3(2): 171-187.

Maden, S. I. (2012). *KOSGEB Genel Destek Programının Firmalar Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Göller Bölgesi Uygulaması*, Süleyman Demirel Üniversitesi, Doktora Tezi.

Maden, S.I., ve Dulupçu, M.A. (2014). “KOBİ’ leri Desteklemek Firmaların Performansını Ne Kadar Etkiler? Göller Bölgesinde KOSGEB Genel Destek Programından Yararlanan Firmalar Üzerine Bir İnceleme” , *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2): 179-195.

Mueller, S. and Thomas, A. S. (2001). “ Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness ”, *Florida International University, Miami, National Academy of Management, Journal of Business Venturing*, Volume 16 (1): 51-75.

Mutlu, S. (2014). “KOSGEB’ in Uygulamalı Girişimcilik Sertifikası Eğitim Kurslarına Katılan Kursiyerlerin Girişimcilik Potansiyelleri ve Eğilimleri”, *Cumhuriyet Üniversitesi, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 9(1): 1-22.

Onay, Ü. G. (2013). *Kadın Girişimciliğini Etkileyen Sosyo- Kültürel Faktörler: Isparta KOSGEB Girişimcilik Destekleri Üzerine Bir Araştırma*, Süleyman Demirel Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Özkal, L. (2018). *Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinin Girişimcilik Faaliyetlerine Etkisi: Bir Nitel Araştırma*, Adnan Menderes Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Özkal, L. ve Sönmez, F. (2016). “Girişimcilik Kavramı, Uygulamalı Girişimcilik ve Nazilli’ deki Uygulamaları”, *Adnan Menderes Üniversitesi*.

Özkan, N. G. (2017). *KOSGEB’ in İş Edindirme Politikaları ve Yerel Ekonomiye Katkıları: Mersin ili örneği*, Marmara Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Öztürk, İ. (2008). İGİAD 2008 Girişimcilik Raporu, İstanbul, İGİAD Yayınları.

SGK, (2018). (Sosyal Güvenlik Kurumu), SGK İstatistik Yıllıkları, Erişim Tarihi: 2 Kasım 2018, https://www.sgk.gov.tr/wps/portal/sgk/tr/kurumsal/istatistik/sgk_istatistikyilliklari.

Sönmez, A. ve Toksoy, A. (2014). “Türkiye’ de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Araştırma”, *Celal Bayar Üniversitesi, Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21(2): 42-58.

Sürücü, D. (2018). *İş Planı Hazırlama Yeteneğinin Gelişiminde KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Rolü*, Aksaray Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Tan, H. (2009). Evaluating SME Support Programs In Chile Using Panel Firm Data Policy Research Working Paper: 5082. Washington: World Bank.

Tan, Z. (2015). “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Adayları Üzerine Kastamonu İlinde Bir Araştırma”, *Business & Management studies: An International Journal*, 3(3): 382-417.

Taş, A. (2016). *Girişimcilik Eğitimi İle Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkinin Parametrik Tekniklerle Analizi: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği*, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Toprak, A. (2018). *KOBİ' lerin Bağımsız Denetim Yaptırmasında KOSGEB Desteğinin Etkisi: İstanbul İli Hakkında Araştırma*, İstanbul Aydın Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Turgut, B. (2016). *Teknoloji Tabanlı Yenilikçi İş Fikirlerinin Geliştirilmesinde KOSGEB' in Rolü, Önemi ve Nobium*, Beykent Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Türkan, Y. ve Değirmenci, Ö. (2017). “KOSGEB Desteklerinin, Destekleri Kullanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi ve Bingöl İli Uygulaması”, *Bingöl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7: 159-175.

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu). Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) 2011-2018. <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=95&locale=tr>.

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu). <http://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=102&locale=tr>.

TÜİK, (2018). (Türkiye İstatistik Kurumu), İşgücü İstatistikleri, Erişim Tarihi: 2 Kasım 2018, <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>.

TÜİK, (2018). (Türkiye İstatistik Kurumu), İllerde Yaşam Endeksi Sıralamaları ve Endeks Değerleri, Erişim Tarihi: 12 Ağustos 2018, <http://tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>.

Türkmen, A. (2018). *KOSGEB Destekleri Kapsamında KOSGEB İl Müdürlüklerinin Verimlilik Analizi*, Düzce Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Uluköy, M., Demireli , C. ve Kahya, V. (2013). “KOSGEB Girişimcilik Eğitimi Kurslarına Katılan Katılımcıların Girişimcilik Profiline Yönelik Bir Alan Araştırması”, *Dumlupınar Üniversitesi, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(2): 79-96.

Ürper, P. (2017). *KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İşyeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar*, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Yeni, A. (2018). *Türkiye’ de Plastik İmalat Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ’ lere Sağlanan KOSGEB Finansal Desteklerinin KOBİ’ lerin Performansına Etkileri*, İstanbul Teknik Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

Yıldız, Ş. (2018). *Devlet Teşviklerinin İşletmelerin Marka Değerine Etkisi: Antalya İlindeki KOSGEB Uygulaması*, Akdeniz Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.

EK: Araştırmada Kullanılan Görüşme Formu

GÖRÜŞME FORMU

Araştırma Konusu: “ KOSGEB Girişimcilik Destekleri: Karaman İli Örneği ”

Bu görüşme, Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalında Doç. Dr. Bülent DARICI danışmanlığında yapılmakta olan KOSGEB girişimcilik destekleri Karaman ili örneği başlıklı yüksek lisans tezine veri sağlamak amacıyla yapılmaktadır. Verilen cevaplar tarafımdan gizli tutulacak olup çalışmaya yapacağınız değerli katkılarınızdan dolayı teşekkür eder, saygılarımı sunarım.

Fatma SEMEN

Görüşme Soruları:

1. Girişimcilik eğitime katıldınız mı? Katıldıysanız girişimcilik eğitimi hangi kurumdan ve ne zaman aldınız? (KOSGEB, İŞKUR, KALKINMA AJANSI, TİCARET ve SANAYİ ODASI)

.....

2. Girişimcilik eğitime katılmadan önce genel olarak özel sektör deneyiminiz var mıydı? Aynı zamanda girişimcilik eğitiminden sonra iş planını kendiniz mi hazırladınız?

.....

3. İş kurma sürecinde KOSGEB' ten almış olduğunuz eğitimin katkısı oldu mu? Girişimcilik eğitimini aldıktan ne kadar süre sonra kendi işinizi kurdunuz ve kurmuş olduğunuz işteki amacınız neydi? (Popülarite, Ekonomik, Ailevi, İş Tatmini, Geçimlik)

.....

.....

.....

4. Almış olduğunuz girişimcilik eğitiminden memnun kaldınız mı? Girişimcilik eğitim süresi ve içeriği hakkında ne düşünüyorsunuz?

.....

.....

.....

5. İşinizi kurarken KOSGEB' in sağlamış olduğu desteği alıp almama konusunda tereddüt veya korkularınız oldu mu?

.....

.....

.....

6. Hibe veya kredi desteği kullandınız mı? Kullandıysanız KOSGEB' ten almış olduğunuz hibe veya kredinin tutarı ve alınma tarihi neydi?

.....

.....

.....

7. KOSGEB’ te kullanmış olduğunuz destek türü neydi? Aynı zamanda KOSGEB’ ten kullanmış olduğunuz başka destekler var mı?

.....

.....

.....

8. KOSGEB desteklerinden ne şekilde faydalanmak istersiniz? (Geri ödemeli, Geri ödemesiz). Ne tür destek ilginizi çeker? (Borç erteleme, Kredi, Hibe, Faizsiz Kredi, Diğer)

.....

.....

.....

9. Almış olduğunuz KOSGEB desteğinden memnun musunuz? Kredinin geri ödeme süreci ve KOSGEB’ in sağlamış olduğu desteklerin içeriği hakkında ne düşünüyorsunuz?

.....

.....

.....

10. Türkiye’ nin büyüyen ekonomisinde girişimci sayısının artması amacıyla KOSGEB’ in sağlamış olduğu hibe veya faizsiz kredi desteğini değerlendirdiğiniz de ne kadar yeterli buluyorsunuz? KOSGEB’ in sağlamış olduğu desteklerin Karaman ekonomisine katkı sağladığını ve geliri artırdığını düşünüyor musunuz?

.....

.....

.....

Girişimcilerin Demografik Özellikleri

Kod	
Cinsiyet	
Öğrenim Durumu	
Yaş	
Faaliyet Alanı	
Faaliyet Yılı	
Medeni Durumu	

İşletme İle İlgili Bilgiler

Kod	
İşletmenin Kuruluş Yılı	
İşletmenin Hukuki Statüsü (Limited, Anonim, Şahıs, Diğer)	
İş ile İlgili Deneyim (Evet, Hayır)	
İş İle İlgili Deneyim Kaç Yıl	
İşletmede Toplam Çalışan Sayısı	
İşletme Çalışanlarına Aylık Ödenmiş Olan Ücret	
İşletmenin Yıllık Ciro su	
İşletme İhracat Yapıyor mu?	

