

T.C.
FIRAT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİK YÖNETİMİ ANABİLİM DALI



GİRİŞİMCİLERİN KULLANDIĞI ESNAF VE
SANATKÂRLAR KREDİ VE KEFALET
KOOPERATİFİ KREDİLERİNİN GÖRÜNÜMÜ:
ELAZIĞ İLİ İNCELEMESİ

Yüksek Lisans Tezi

DANIŞMAN

Doç. Dr. Muhammed DÜŞÜKCAN

HAZIRLAYAN

Erdal SAYINER

Elazığ -2019

T.C.
FIRAT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİK YÖNETİMİ ANABİLİM DALI

GİRİŞİMCİLERİN KULLANDIĞI ESNAF VE SANATKÂRLAR KREDİ VE
KEFALET KOOPERATİFİ KREDİLERİNİN GÖRÜNÜMÜ: ELAZIĞ İLİ
İNCELEMESİ

Yüksek Lisans Tezi

DANIŞMAN

Doç. Dr. Muhammed DÜŞÜKCAN

HAZIRLAYAN

Erdal SAYINER

Elazığ -2019

T.C.
FIRAT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİK YÖNETİMİ ANABİLİM DALI

**GİRİŞİMCİLERİN KULLANDIĞI ESNAF VE SANATKÂRLAR KREDİ
VE KEFALET KOOPERATİFİ KREDİLERİNİN GÖRÜNÜMÜ: ELAZIĞ
İLİ İNCELEMESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN

HAZIRLAYAN

Doç. Dr. Üyesi Muhammed DÜŞÜKCAN

Erdal SAYINER

Jürimiz, 01/08/2019 tarihinde yapılan tez savunma sınavı sonunda bu yüksek lisans tezini oy birliği ile başarılı saymıştır.

Jüri Üyeleri:

1. Doç. Dr. Erkan Turan DEMİREL
2. Doç. Dr. Muhammet DÜŞÜKCAN
3. Dr. Öğr.Üyesi Ufuk ORHAN

F. Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun tarih ve sayılı kararıyla bu tezin kabulü onaylanmıştır.

Prof. Dr. Ömer Osman UMAR
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ÖZET**Yüksek lisans Tezi****Girişimcilerin Kullandığı Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi
Kredilerinin Görünümü: Elazığ İli İncelemesi**

Erdal SAYINER

Fırat Üniversitesi**Sosyal Bilimler Enstitüsü****Girişimcilik ve Yenilik Yönetimi Anabilim Dalı****ELAZIĞ – 2019, Sayfa: XI+82**

Girişimci emek, sermaye ve doğal kaynağı bir araya getirerek menfaat elde etmek için risk alan kişidir. Bireylerin dolayısıyla toplumların refah seviyesi arttıran girişimcilik, devletlerin ekonomik gelişmelerinde, firmaların uluslararası alanda rekabet edebilmelerinde başvurabilecekleri en önemli yöntemdir. Esnaf ve sanatkâr ise bedeni ve sermayesi ile mikro ölçekte üretim yâda ticaret yapan kişi olarak ifade edilebilir. Türkiye ekonomisinde ve istihdamında önemli paya sahip olan esnaf ve sanatkâr, aynı zamanda girişimcilerin büyük çoğunluğunun ekonomik birime dönüştüklerinde içine dâhil olduğu gruba da ifade eder.

Tez çalışmasında Girişimcilerin Kullandığı Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi Kredilerinin Görünümü Elazığ İli Özelinde İncelenmiş, artması için önermelerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi Kredileri, Girişimcilik.

ABSTRACT

Master Thesis

The View of the Loans of Tradesmen and Craftsmen Credit and Bail Cooperative Used by Entrepreneurs: A Review of Elazığ Province

Erdal SAYINER

The University Of Firat

The Institute Of Social Science

Department of Entrepreneurship and Innovation Management

ELAZIĞ – 2019, page: XI+82

Entrepreneur is a person who takes risks to bring benefits by bringing together labor, capital and natural resources. Entrepreneurship, which increases the welfare level of individuals and societies, is the most important method that can be applied in the economic development of the states and the competitiveness of firms in the international arena. Tradesmen and craftsmen can be expressed as people who produce or trade on a micro scale with their body and capital. artisans and craftsmen who have a significant share in Turkey's economy and employment, but also refers to the group of entrepreneurs when they return to economic units to be incorporated into the majority.

In the thesis, the view of the loans of the Tradesmen and Craftsmen Credit and Surety Cooperative Used by Entrepreneurs was examined in Elazığ Province and suggestions were made to increase it.

Keywords: Tradesmen and Craftsmen Credits and Bail Cooperative Loans, Entrepreneurship.

İÇİNDEKİLER

ONAY	I
ÖZET	II
ABSTRACT.....	III
İÇİNDEKİLER.....	IV
TABLO LİSTESİ.....	VII
ŞEKİLLER LİSTESİ	IX
ÖNSÖZ	X
KISALTMALAR	XI
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

I. GİRİŞİM, GİRİŞİMCİ, GİRİŞİMCİLİK, GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ.....	2
1.1. Girişim	2
1.2. Girişimci	3
1.3. Girişimcilik	6
1.4. Girişimciliğin Önemi	9

İKİNCİ BÖLÜM

II. GİRİŞİMCİLİĞE DEVLET DESTEKLERİ.....	16
2.1. KOSGEB-	16
2.1.1. Girişimcilik Destekleri	17
2.1.1.1. Girişimciliği Geliştirme Destek Programı	17
2.1.1.1.1. Geleneksel Girişimci Desteği	17
2.1.1.1.2. İleri Girişimci Desteği	18
2.1.1.1.3. İleri Girişimci Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği	20
2.1.2. AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerleştirme Destekleri	21
2.1.2.1. AR-GE ve İnovasyon Destek Programı	21
2.1.2.2. Endüstriyel Uygulama Destek Programı	22
2.1.2.3. KOBİ TEKNOYATIRIM - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı	22
2.1.2.4. Stratejik Ürün Destek Programı	23
2.1.3. İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri.....	24

2.1.3.1. İşletme Geliştirme Destek Programı	24
2.1.3.2. İş Birliği Destek Programı.....	25
2.1.3.3. KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı.....	25
2.1.3.4. Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı	26
2.1.3.5. Teknopazar - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı ...	27
2.1.4. KOBİ Finansman Destekleri	28
2.1.4.1. Kredi Faiz Destek Programı	28
2.1.4.2. Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı	28
2.1.5. Laboratuvar Hizmetleri	29
2.1.5.1. KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri	29
2.1.6. İŞGEM/TEKMER programı	29
2.1.6.1. İşgem/tekmer programı	29
2.2. TÜBİTAK.....	29
2.2.1. Ulusal Destek Programları	30
2.2.1.1. Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı.....	30
2.2.1.2. Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışmaları Programı	30
2.2.1.3. Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitim ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı	30
2.2.1.4. Girişim Sermayesi Destekleme Programı	31
2.2.1.5. Yeni Girişimcilik Alanlarında Kapasite Arttırılmasına Yönelik D.P.....	31
2. 3. Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği (TOBB).....	32
2.4. Türkiye İş Kurumu (İŞKUR).....	32
2.5. Kalkınma Ajansları	33
2.6. Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri	34

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

III. ESNAF VE SANATKÂRLAR KREDİ KEFALET KOOPERATİFLERİ	35
3.1. Küçük Esnaf Ve Sanatkârlar	35
3.1.1. Dünyada Esnaf Tanımları	35
3.1.2. Türkiye’de Esnaf ve Sanatkâr Tanımı.....	36
3.1.3. Sermaye Yapıları ve Borçlanma Gereksinimleri	38
3.1.4. Finansal Sorunlar ve Yaşadıkları Zorluklar	39
3.1.5. Küçük Esnaf ve Sanatkârlara Sağlanan Ekonomik Destekler.....	39

3.2. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi Kefalet Kooperatifleri Merkez Birliği	40
3.2.1. TESKOMB'un Kuruluş Süreci ve Mevzuatı	40
3.2.2. Türkiye'de Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatiflerinin Tarihsel Gelişimi	41
3.2.3. ESKKK'ne Ortaklık şartları ve Ortaklığa Giriş	42
3.2.4. TESKOMB'un Esnaf ve Sanatkarları Kredilendirme Süreçleri	42
3.2.5. TESKOMB Kredi – Kefalet Sisteminin İşleyişi	43
3.3. TESKOMB Kredi Çeşitleri:.....	44
3.3.1. İşletme Kredisi:	44
3.3.2. Taşıt Kredisi:	45
3.3.3. Esnaf ve Sanatkarların İşyeri Alımına Yönelik Kredilendirilmesi:	45
3.3.4. Aylık Eşit Taksitli İşletme Kredisi:.....	46
3.4. TESKOMB Kredilerinin Banka Kredileri ile Kıyaslanması	46

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

IV. MATERYAL VE METOD	50
4.1. Araştırmanın Konusu	50
4.2. Araştırmanın Amacı.....	50
4.3. Araştırmanın Önemi	50
4.4. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	50
4.5. Araştırmanın Hipotezleri	51
4.6. Araştırmanın Yöntemi	51
4.6.1. Araştırmanın Modeli	51
4.6.2. Evren ve Örneklem	51
4.6.3. Veri Toplama Tekniği ve Araçları	51
4.7. Bulgular Ve Yorum	53
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	67
KAYNAKLAR	72
EKLER	76
Ek 1: Orjinallik Raporu.....	76
Ek 2: Anket Formu	77
Ek 3: Etik Kurul Kararı.....	80
ÖZGEÇMİş	82

TABLO LİSTESİ

Tablo 2.1.	KOSGEB Geleneksel Girişimci Desteği.....	18
Tablo 2.2.	KOSGEB Girişimcilik Performans Desteği.....	18
Tablo 2.3.	İleri Girişimci Kuruluş Desteği.....	19
Tablo 2.4.	İleri Girişimci Performans Desteği	19
Tablo 2.5.	İleri Girişimci Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği	20
Tablo 2.6.	İleri Girişimci Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	20
Tablo 2.7.	AR-GE ve İnovasyon Destek Programı	21
Tablo 2.8.	Endüstriyel Uygulama Destek Programı.....	22
Tablo 2.9.	KOBİ TEKNOYATIRIM - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı.....	23
Tablo 2.10.	Stratejik Ürün Destek Programı	24
Tablo 2.11.	İşletme Geliştirme Destek Programı	24
Tablo 2.12.	KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı	26
Tablo 2.13.	Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı.....	29
Tablo 3.1.	Esnaf ve Sanatkâr Kredi Kefalet Kooperatifi Kredisi Ödeme Tablosu.....	48
Tablo 3.2.	Banka Taksitli Ticari Kredi Geri Ödeme Tablosu	49
Tablo 5.1.	Katılımcıların demografik bilgilerine göre dağılımı	53
Tablo 5.2.	ESKKK'den kullanılan kredi tutarı ve vade süresi göre dağılımı.....	55
Tablo 5.3.	ESKKK kredileri dışında kullanılan kredilerinin dağılımları	55
Tablo 5.4.	ESKKK kredisi tercih etme nedeni	56
Tablo 5.5.	ESKKK kredisi kullanma amaçları	56
Tablo 5.6.	İşletme kurarken yaşanan sorunlar	57
Tablo 5.7.	ESKKK kredisi kullanımının katkıları.....	58
Tablo 5.8.	ESKKK kredisi uygulaması	59
Tablo 5.9.	ESKKK kredileri dışında kullanılan kredilerin iş koluna göre dağılımı	60
Tablo 5.10.	ESKKK kredisini tercih etme nedeninin iş koluna göre dağılımı.....	61
Tablo 5.11.	ESKKK kredisi kullanma amaçlarının emeklilik durumuna göre dağılımı	62

Tablo 5.12.	ESKKK kredisi tercih etme nedenlerinin emeklilik durumuna göre dağılımı	63
Tablo 5.13.	Katılımcıların işletmeyi kurarken karşılaştıkları sorunların iş kollarına göre dağılımı	64
Tablo 5.14.	ESKK kredileri dışında kullanılan kredilerin yaşa göre dağılımları	65



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 3.1. Kredi Başvurusu ve Sonuçlandırılması İçin Takip Edilen İşleyiş Şeması...44



ÖNSÖZ

Tez çalışması sürecinde destek ve katkılarını esirgemeyen değerli danışman hocam Sayın Doç. Dr. Muhammed DÜŞÜKCAN'a, anketi uygulamada ve tez yazım aşamasında yanımda olan mesai ve oda arkadaşım Öğr. Gör. Suat ARPACI ve Öğr. Gör. Abdülbaki ERCAN'a, gösterdiği anlayış ve sabır için sevgili eşim Ece Güler SAYINER' e teşekkürlerimi sunuyorum.

Elazığ-2019

Erdal SAYINER



KISALTMALAR

ABİGEM	: Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri
Ar-Ge	: Araştırma Geliştirme
BiGG	: Bireysel Genç Girişim
ESKKK	: Esnaf Ve Sanatkârlar Kredi Ve Kefalet Kooperatifi
İşGEM	: İş geliştirme merkezi
İşKUR	: Türkiye İş Kurumu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta lekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MKK	: Merkezi Kayıt Kuruluşu
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TDK	: Türk Dil Kurumu
TEKMER	: Teknoloji merkezi
TESKOMB	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi Kefalet Kooperatifleri Merkez Birliği
TOBB	: Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği
TÜR	: Teknolojik rn

GİRİŞ

Girişimci kavramının çok çeşitli tanımları bulunmaktadır. Üzerinde en çok uzlaşılan tanıma göre girişimci; emek, sermaye ve doğal kaynağı bir araya getirerek kâr elde etmek için ürün ya da hizmet üreten, ticaret yapan kişidir. Yine birçok tanımı bulunan esnaf ve sanatkâr kavramı da emeği ve sermayesi ile üretim ya da ticaret yapan fakat tacir sayılamayacak derecede az kazanan kişi olarak ifade edilebilir. Ekonomimizin lokomotiflerinden esnaf ve sanatkârlar aynı zamanda yeni girişimcilerin de çoğunlukla ilk ekonomik birim olarak içine girdikleri grubu ifade eder.

Hemen hemen tüm dünyada gerek oluşturdukları istihdam gerekse de ekonomiye yaptıkları katkıdan dolayı girişimciler de esnaf ve sanatkârlar da desteklenmektedir. Gelişmekte olan ülkemiz ekonomisinde her iki kesim için pek çok destek bulunmaktadır.

Bu çalışmada girişimcilerin kullandığı esnaf ve sanatkârlar kredi ve kefalet kooperatifi kredilerinin görünümü Elazığ ili özelinde incelenmiştir.

Girişimcilerin Kullandığı Esnaf Ve Sanatkârlar Kredi Ve Kefalet Kooperatifi Kredilerinin Görünümü: Elazığ İli İncelemesi adlı çalışma dört bölüm, sonuç ve kaynakçadan oluşmaktadır. **Birinci Bölüm**'de girişim, girişimci, girişimcilik ve girişimciliğin önemi kavramları hakkında bilgi verilmiş, **İkinci Bölüm**'de girişimciliğe devlet destekleri konusu açıklanmış, **Üçüncü Bölüm**'de esnaf kavramı anlatılarak esnaf ve sanatkâr kredi kefalet kooperatifleri incelenmiştir. **Dördüncü Bölüm**'de materyal ve metod, Elazığ ilinde faaliyet gösteren üç esnaf ve kefalet kredi kooperatifinden kredi kullanan esnafın bu krediyi ne ölçüde girişimcilik desteği olarak ele aldığı incelenmiştir. Araştırma evreninin son 40 yılda kredi kullananları kapsamasının çalışmayı anlamlandırmakta sorun teşkil edeceğinden son 5 yıl içerisinde kredi kullanmış 2031 esnaf ve sanatkârdan basit örnekleme seçilmiş 360'ına anket yapılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

I. GİRİŞİM, GİRİŞİMCİ, GİRİŞİMCİLİK, GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ

1.1. Girişim

Türk Dil Kurumu'nun resmi internet sitesinin sözlüğünde; Girişim, “planlı olarak bir işe girişme, teşebbüs, bir mal ya da hizmetin sağlatılması, değiştirilmesi, verimli çabaların bir araya getirilmesi gibi hakka ve ekonomik durumlara ilişkin bir kuruluşun gerçekleştirilmesi” (Akyüz, Gök ve Yıldırım, 2014: 72); Türkçe Sözlükte “Bir işe girişme, teşebbüs” olarak tanımlanmıştır (TDK, 2019). Literatür taramasında yakın anlamlarda birçok tanıma rastlanmış bu tanımların bazıları aşağıda belirtilmiştir:

Tutar ve Küçük (2003) girişimi, kâr ve veya maddi/manevi başka fayda sağlamak amacıyla, mal veya hizmet üretmek veya fon sağlamak üzere kurulan, hukuki ve finansal kişiliği olan, örgüt olarak tanımlamaktadırlar (Tutar ve Küçük, 2003:160). Girişimcilerin faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla yaptığı işlemlere girişim denilmektedir. Başka bir tanımda ise girişim “belli bir unvanı, bir yeri, belirli bir sermayesi ve belirli bir organizasyonu olan ekonomik birim” olarak açıklanmaktadır (Parıltı ve Aydın, 2008: 58).

Üretimin bileşenlerinin birlikteliğiyle teknik, hukuki, ekonomik ve örgütsel oluşumlar girişim ya da işletme adıyla ifade edilebilmektedir. Girişimcinin işletmeyi kurmak ve üretimin bileşenlerini birleştirmeye amaçlayan faaliyetleri de girişim olarak tanımlanabilir (Tutar ve Küçük, 2003:161-162).

Araştırmacıların, yazarların ortak noktası var olan fırsat ve kaynakları görmek, yoksa oluşturmak süreçleridir (Ağca ve Yörük, 2006, 157-158). İş kurma fikri, emeğin ikinci üretkenlik özelliğidir. Girişim, insanın yaratıcılık ve risk alabilmeyi ön plana çıkararak üretim kabiliyetidir. Girişim kelime olarak işletme kelimesi ile aynı anlama geliyor gibi görünmekle birlikte işletme ve girişimin farklı anlamları olduğunu bir gerçektir.

Girişim küçük bir büfe açmak, gazete satmak, manav işletmek, tamircilik olabileceği gibi marketler zinciri, araba fabrikası, geri dönüşüm tesisi ve hatta holding vb. de olabilir. Girişimler ülkenin büyümesi, üretken bir ekonomi olabilmesinin

gereğidir. Günümüzde sürekli olarak girişimler yeni işlere dönüşmektedir. Bu sayede iktisadi gelişme ve kalkınma sağlanmaktadır. Girişimler içinde bulunduğumuz dönemde iş dünyasının sürükleyici unsuru olarak kabul görmektedir (Akdemir, 2009: 25).

1.2. Girişimci

Girişimci, üretimin bileşenlerini bir araya getirip ekonomik mal ve hizmet üretmek amacıyla girişim sürecini başlatan, üretim sürecinde ihtiyaç duyacağı ekonomik kaynakları, üretimini satabileceği pazarı bulan kişi olarak tanımlanabilmektedir (Ufuk ve Özgen, 2000). İnsanın ihtiyacını karşılayabilmesi için mal ve hizmet gereklidir. Bu ihtiyaçların giderilmesi için üretim olmalıdır. Üretim içinse üretim faktörlerinin bir araya getirilerek yönetilmesi gereklidir. Bu işleme girişim yapan kişiye de girişimci denilebilir (Beydur, 2009: 2).

Girişimci kişi, toplumun gereksinimi olanları ve gelecekte istek ve ihtiyaç duyabileceği ürünleri ve hizmetleri üretir. Ya da ticareti yapar ve kâr etmeyi amaçlar. Bu amaç için girişimde bulunur. Öncelikle araştırma yapar, planlar, örgütler ve koordine eder. En nihayetinde girişimci; gereken bilgi-beceri, mekân, personel, makine-teçhizat, hukuksal altyapıdan oluşan işletme bileşenlerini finans kaynakları ile birleştirerek kendi işletmesi kuran kişidir (Sanlı ve Şahsüvar, 2005: 3).

Girişimcilik sürecini yürüten kişiye müteşebbis denilmektedir. Girişimci, literatür incelendiğinde genel olarak risk faktörü taşıyan, farklı üretim bileşenlerini kullanarak ve sonucunda ürün veya hizmet üreten kişi olarak tanımlanmaktadır (Duran, 2016:7). 1700’lü yılların başlarında dönemin ekonomi uzmanlarından Richard Cantillon tarafından ilk kez tanımlanan girişimci; “Henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretim girdilerini ve hizmetlerini bugünden satın alan ve üreten kişi” olarak ifade edilmiştir (Çelik ve Akgemci, 2007: 15). Girişimci başlattığı faaliyetin sonuçlarını önceden hesaplayabilmelidir. Faaliyet sonucu oluşacak riski, sorumluluğu üstlenmekten kaçınamaz.

Fransız ekonomi uzmanı Richard Cantillon, girişimci kavramını yaklaşık 300 yıl önce 1730’larda kullanmıştır (Çöğür, 2016: 67). Richard Cantillon’un ilk olarak tanımladığı girişimcilik kavramı ekonomi alanına “Essai Sur la Nature du Commerce en General” adlı eser sayesinde girmiştir (Çöğür, 2016: 68).

Ekonomi geliştikçe tanımlamalar da değişmiş tanımlara yeni kavramlar eklenmiştir. Cantillon tarafından yapılan tanım, Jean Baptise Say tarafından geliştirilmiş ve girişimcinin riski üstlenebilme özelliğinin yanı sıra girişimcinin “üretim bileşenlerini örgütleme ve yönetme özelliğine de sahip olması gerektiği” belirtilmiştir (Odabaşı, 2005:3).

Terimin İngiliz literatürüne girişi 19. yüzyılda John Stuart Mill ile gerçekleşmiştir. 20. yüzyılda ise terim sosyolojik, psikolojik, ekonomik antropoloji ve ekonomik teori çalışmalarında yer bulmuştur. 1900’lerde oluşturulan girişimcilik teorisinde girişimci riski alan ve yeniliği yapan kişidir. Girişimci fırsatları gözleyen, yakaladığına inandığı zaman değerlendirmek için faaliyete geçen kişidir (Çetindamar, 2002: 210).

Alfred Marshall’a göre girişimcinin yönetici ve işveren konumunda olması gerekmektedir. Marshall, girişimci mal ve hizmet üretirken yeniliklere açık olmalı, riski dikkatte almalı ve üretimi yaparken yönlendirici bir rol üstlenmelidir. Firmanın tüm sorumluluğunu üstlenmek, sermaye ve işgücünü koordine etmek de yine girişimcinin görevi olmalıdır. Girişimcide bulunması gereken özellikler de çok çeşitlidir. Marshall, girişimciliğe yenilikçilik kavramını getirmiş ve girişimciler için beş durum tanımlamıştır (Yüceol, 2018: 24).

- Yeni bir ürünü veya var olan bir ürünün farklı kalitesini oluşturmak.
- Yeni üretim tekniği ortaya koymak.
- Yeni ortaya çıkan pazar/piyasa oluşturmak.
- Yeni kullanılacak hammadde kaynakları bulmak ya da yarı mamul temin etmek.
- Bir endüstri ortamında yeni bir organizasyon oluşturmayı başarmak.

Girişimci kavramının sözlükteki anlamı “Üretim için bir işe girişen, kalkışan kimse, müteşebbis; ticaret, endüstri vb. alanlarda sermaye koyarak girişimde bulunan kimse, müteşebbis; emek, sermaye ve doğayı bir araya getirerek üretim sürecini bir üretim faktörü olarak tasarlayan, örgütleyen ve onun tüm riskini üstlenen kişi ve son olarak da bir için sorumluluğunu kuruluş, yönetim ve dokuncasını üzerine alan kişi” olarak dört ayrı şekilde tanımlanmaktadır (TDK, 2019).

Türk Dil Kurumu'nun yayımladığı Türkçe Sözlükte üretmek için işe girişen, kalkışan kişi ya da müteşebbis şeklinde tanımlanan ve Fransızca “entrepreneur” kelimesinden Türkçeye çevrilen girişimci, Ortaçağ'da aktif olarak işi yapan kişi anlamında kullanılmıştır. MÜSİAD, girişimciyi “Bir ihtiyacı gidermeye yönelik olarak, tüm imalat faktörlerini bir araya getirerek, onları imalata hizmete yönlendiren itici ve bütünleştirici güçtür.” şeklinde tanımlamıştır (MÜSİAD, 2019). TÜSİAD (2002) ise girişimciyi, yetenek ve zekâyı kullanarak, bulunmuşları iyi şekilde yapan, kaynakları verimli kullanabilen, planlayıp uygulayan ve de sonuçları denetleyen kişi olarak tanımlamaktadır (Uçar, 2011, 13). OECD, 2006 yılında başlattığı “Girişimcilik Göstergeleri Programı” çerçevesinde girişimci için şu tanımlı yapmaktadır: “Girişimci; yeni ürün, süreç veya pazarları tespit edip bunları kullanmak vasıtasıyla yeni bir ekonomik faaliyet başlatarak veya var olan bir ekonomik faaliyeti büyüterek değer yaratan kişi (iş sahibi)dir.” (Duran, 2016:8-9).

Bekir Parlak için girişimci kâr için risk alan, ürün ya da hizmet oluşturmak için gerekli şartları oluşturan ve üretimin bileşenlerini buluşturan kişidir. Parlak'a göre girişimci; emek, sermaye, doğal kaynak, teknolojiyi bir araya getirerek ürün ve hizmet üreten veya oluşturulan ürün ve hizmetleri kâr elde etmek için satan, sonuç itibari ile kârı ve zararı üstlenerek riski taşıyandır (Parlak, 2005: 12). Ürün ya da hizmet üretmek, pazarlamak ve nihayetinde kâr elde etmek isteyen kişi de; maddi kaynaklarını da ortaya koyarak işletmeyi kuran veya yöneten veya yönetmek konusunda profesyonel destek alan kişi de girişimci olarak kabul edilmiştir (Marangoz, 2016: 43). Kutanis girişimciyi farklı bir insan olarak görmektedir. Kaynaklara ilişkin öngörü, organizasyon kabiliyeti, gerekli kaynakları sağlayabilme girişimcinin özelliklerindendir. Ekonominin lokomotifi olan bu kişiler, ekonominin refahı açısından motive edilmelidir.

Bir diğer tanıma göre çok çeşitli riskleri göğüsleyerek ürün veya hizmet üretimi için gerekli şartları sağlayan üretim bileşenlerini birleştiren kişiye girişimci denir. Bir şey üretmeksizin bunları kâr amacıyla satan kişi de girişimci olarak nitelendirilir. Bu girişimci aynı zamanda kâr ya da zararı üstlenmektedir. Akdemir ise girişimciyi işi kuran, yönlendiren, planları yapan ve yürüten kişi olarak tanımlamıştır (Akdemir, 2009: 25). “Birtakım işlemleri gerçekleştirmek için sahip olunan finans kaynaklarını riske atan ve kâr amaçlayan kişilerdir.” Bir başka deyişle “Bilgiyi temel alan, kendisine uygun bir ekonomik alanı seçerek ve/veya bilgisini girişimciliğe konu ederek, finansman

çeşitlerinden bir veya birkaçını (öz kaynaklar, kredi, el borcu) veya lisans, patent, müşteri portföyü, bilgi gibi farklı sermaye çeşitlerini mal ve hizmet üretmek ve/veya satmak amacıyla işletme açıp ekonomik gereksinimini, ekonomik zenginliğini, prestijini, kendini kabul ettirmeyi ve kendisini aşmayı, işletme açarak hedefleyen kişi” girişimcidir (Akdemir, 2009: 30).

Bir başka tanıma göre girişimci, mal ve hizmet üretimini gerçekleştirebilmek için riski üstlenen, doğal kaynak, sermaye, emek gibi üretim faktörlerini bir araya getirip faaliyete geçiren kişi olarak tanımlanabilir (Tekin, 2005: 2). Herhangi bir yeni işletme açan kişinin de bu tanım içerisinde değerlendirilerek girişimci olarak ele alınabileceği söylenebilir.

Günümüz dünyasında beşeri faktörler önem kazanmaktadır. Girişimci üretim faktörlerinin tüm olanaklarını, kapasiteleri kendi ölçeğinde değerlendirerek insan ihtiyaçlarına cevap vermek için riski üstlenen kişidir. Bu tanımlamaların bulunduğu noktada, karşısına çıkanları fırsat olarak görebilen, bu fırsatları doğru yer ve doğru zamanda değerlendirebilen, gerek maddi gerek manevi riske girerek emeğinin karşılığını almaya çalışan kişidir (Yüceol, 2018: 12).

1.3. Girişimcilik

Girişimcilik, tanımı kolay yapılabilen fakat kesin çizgilerle sınırlandırılmayan bir kavramdır. Kelimenin ilk kez ortaçağda kullanıldığı kabullenilmektedir. Kelimenin kökü ‘entreprenere’ yani ‘üstlenmek, girişmek’ fiilinden gelmektedir. Girişimcilik kavramıyla ilgili ilk kayıtlara Fransız askerî terminolojisinde rastlanmıştır (İraz, 2010: 1399) Girişimci Türkçe Sözlük’te “Üretim için bir işe giren, kalkışan kimse, müteşebbis” olarak tanımlanmıştır (TDK, 2019).

Girişimciliğin kayıtlara geçen tanımını ilk olarak, 1700’lü yılların başlarında yapan Cantillon’a göre girişimci, belirlenmemiş bir fiyatla satmak için üretim bileşenleri ve hizmetleri satın alan ve birleştirerek üreten kişidir. Bu tanımda, girişimcinin riske girme özelliği vurgulanmaktadır (Tosunoğlu, 2003: 4-5).

Girişimciliğin teorisinin temellerini atanlardan olan Schumpeter’in fikirlerinin doğuş noktası ekonominin ayrı bir sistem olduğudur. Fakat değişimlerin dışarıdan değil içeriden, mevcuttan geldiği varsayımdır. Bu değişimlerin oluşmasını sağlayan girişimcilerdir. Schumpeter’a göre girişimci, toplumun değişimini yaratacak kişi ve

kurumlardır. Schumpeter ve ardından gelenlerin girişimcilik kavramını tanımlanırken, yenilik oluşturma ve teknolojik buluşlara yer verilmiş yeni ürün, hizmet, süreç, arz kaynakları ve farklı pazarlar oluşturmak için kullanılmamış kaynakların yaratılması gibi konuları, ortak kullanılanlar olarak görmekteyiz (Schumpeter, 1934).

Avustralyalı iktisatçı Joseph Schumpeter'in (1934) görüşleri şöyle özetlenebilir: Schumpeter, üzerinde en çok tartışılan ve fikir üretilen konu olan girişimcilik kavramını 'bir yenilikçi' olarak tanımlamıştır. Schumpeter'a göre girişimci ekonomik gelişmenin dinamiği, statik kapalı bir devreden çıkmanın anahtarıdır. Schumpeter'in deyişiyle girişimci "üretim faktörlerini yeni bileşimler içinde üretim sürecine sokan" kişidir (Schumpeter, 1934).

McClelland, girişimciliği başarma ihtiyacı, güç elde etme ve iyi ilişkiler kurma ihtiyacını içine alan motive edici faktörler açısından ele almıştır. McClelland başarılı kişilerin motivasyonlarının yüksek yeniliklere açık ve sorumluluk bilicine sahip risk almaktan çekinmeyen kişiler olduklarını belirtmiştir (Yüceol, 2018: 25).

Peter Drucker yeniliğin üzerinde durarak girişimciliği ele almıştır. Girişimcilerin rekabet avantajı olarak değişimi kullandıklarını ifade etmiştir. Albert Shapero, girişimciliği etkileyenler arasında sosyal değişkenlerin ve sosyo-kültürel çevre bileşenlerin olduğunu söylemiştir. Shapero'ya göre girişimcilik inisiyatif olarak kaynakları birleştirmek, yönetmek, özerk olmak ve risk alma eğilimlerinin bileşimidir (Yüceol, 2018: 25).

Girişimciliğin tanımına ve çerçevesine ilişkin yazında netleşmiş bir söz birliği olmamakla birlikte kısaca girişimcilik risk alma, fırsatları değerlendirme, yenilik yapma (Çetindamar, 2003) ve bir fikri, ticari anlamda uygulanabilir kâr elde edilebilir hale getirme süreci olarak ifade edilebilir (Marangoz, 2016: 42).

Girişimcilik, fikir bulmak, onları ürüne ve/veya hizmete dönüştürmektir (Johnson, 2001, 138). Girişimcilik işletmeye değer katmak için yapılan fırsatların yaratılması ve geliştirilmesi sürecidir (Fischer vd. 2005: 107). Girişimci mal ve hizmet üreten kişi olabilmekle birlikte yeni pazarlar bulan kişi de olabilir.

Literatürde yer alan tanımlar incelendiğinde yapılan tanımlara göre girişimciliği, ekonomik üretim faktörü olarak tanımlayabiliriz. Bu faktörler yeni ürün, hizmet, süreç ve pazar şeklinde açıklanabilir. Girişimcilik; belirsizlik ortamında, fırsatları görebilme,

risk alma, örgütsel kabiliyet, yenilik gibi çok sayıda faktörden etkilenecek yeni değer ve amaçlar yaratmaya odaklanmış bir süreçtir.

Uzun yıllardır akademisyenlerin özel sektör temsilcilerinin ve son dönemlerde devletlerin ilgi odağı olmuştur. Bunun nedeni girişimciliğin birey ve toplum için refah yaratmasıdır. Tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişle hızlanan girişimcilik yaklaşımı bilgi toplumuna geçişle daha fazla gündeme gelmektedir (Fındık, 2015: 31).

Girişimcilikle ilgili yoğun yanıt aranan soru girişimci fikirlerin neden herkeste oluşmadığıdır. Zihninde fikir oluşmaların başarılı olanları ile olmayanları arasındaki farklılıklar ise diğer sorudur (Güney, 2008, 55). Geçmişten günümüze daha ziyade para kazanmak için kendi işini kurmak ve/veya büyütmek olarak kısa tanımlı yapılabilen girişimcilik için günümüz yöneticileri yenilik, risk alabilme, esnek davranmak, dinamiklik ve yaratıcılık gibi ilave kavramlara da ihtiyaç duymaktadır.(Güney ve Nurmakhmatuly, 2007: 64).

Dolinger incelediği tanımların ortak noktalarını şu şekilde özetlemiştir(Dollinger, 2008: 10):

- Yenilikçilik, yaratıcılık
- Kaynak bulma, toplama
- Organize etme
- Risk ve belirsizlik ortamında kazanç sağlama

Bir işi başlatmak, bulmak ya da yaratmak olarak tanımına başlanılabilen girişimcilik; risk alarak, sorumluluğu üstlenerek, yeni bir işletme kurarak ya da mevcut işletmeye yenilik getirerek değişim yaratma, kâr ya da fayda hedefli faaliyetler olarak aktarılabilir. Benzer kavramlarla farklı tanımları yapılabilen girişimciliğin, değişmekte olan bir olgu olduğu söylenebilir (Fındık, 2015: 32).

Yapılan tanımlarda görülüyor ki girişimcilik kavramına ilişkin bazı ortak noktalar vardır. Bunlardan bazıları risk almak, fırsatları görebilmektir. Fırsatları değerlendirebilmek, yenilikçi düşünmek ve varsa bu yetenek ve becerileri kullanarak bir iş fikrini ortaya koymak, uygulamaktır (Fındık, 2015: 32).

Girişimcilik, esasen bir zihniyet meselesidir. Bir kişinin, tek başına ya da bir örgüt içerisinde, bir fırsatı tespit etmek veya yeni bir değer üretmek ya da ekonomik

anlamda bir artı oluşturmak için bu fırsatın değerlendirilerek istekliliğini ve kapasitesini artırmak olarak tanımlanabilir (Döm, 2015: 8).

Girişimcilik, girişimcinin kararlar alma, fırsatları ve tehditleri belirleme, yenilik oluşturma ve uygulamaya koyma nihayetinde sonuçlarını kabullenme süreçlerinin tamamını kapsamaktadır. Girişimcilik, şahıs ya da tüzel kişiliklerin yapacağı işlemler bütünüdür. Mal ve hizmetlerin üretilmesini, dağıtılmasını kapsayan kâr veya menfaat amaçlı bir organizasyon kurulması sonuçlarının da kabullenilmesine yönelik bir faaliyeti ifade etmektedir. Rekabet sürecine katılımı da olabilmektedir. Girişimcilik nitelikleri gerektiren davranışsal bir özellik olarak nitelendirmiştir (Wennekers ve Thurik, 1999: 47).

Girişimcilik ve ona bağlı iş süreçleri, girişimcinin kafasındaki bir fikirle başlar. Girişimciler başarı şansı düşük öngörülse dahi risk alanlardır. Amaç para kazanmak veya yapılmamış bir şey yapmaktır. Eğer başarılı olurlarsa kendilerine, toplumlara, ekonomilere iş ve gelir yaratırlar (Kotler, 2005:46). Girişimciliğin gerektirdiği çabalar sürecinde, girişim fikrini oluşturma, iletişim ve yatırımcıları ikna etme aşamasından başlamak suretiyle, girişimi hedef kitlelerle buluşturma, ürün veya girişimci konuyu hedef kitlelere benimsetme, sadakat yaratma, geliştirme ve daha da ilerleterek endüstrileşmeye kadar varan girişimciliğin tüm aşamalarında etkin rol oynamaktadır (Koçak, 2019: 14).

“Literatür taraması yaparken girişimcilik kavramına ait tek bir tanımın olmadığı görülmüştür. Bu da girişimciliğin sürekli değişen bir olgu olduğunun göstergelerindendir. Girişimcilikle ilgili farklı yazarların tanımlamalarına bakıldığında girişimcilik; değer yaratmak için, kâr amacı güden yeni bir işletme kurma veya büyütme veya yeni bir mal veya hizmet yaratma sürecidir.” tanımına varılmıştır (Bird, 1989).

1.4. Girişimciliğin Önemi

Girişimcilik kavramı son zamanlarda artarak önem kazanan kavramlardan birisidir. Öncelikle kişinin kendi işinin patronu olma motivasyonu ile hareket etmesi, ekonomiye artı değer katması (Grebel, Pyka, Hanusch, 2003), işsizleri istidam ederek ekosistemin üretim tarafına dâhil etmesi ve devletlerin girişimcileri desteklemesi gibi faaliyetler, girişimciliğe olan önemi ve desteği daha da ön plana çıkarmıştır.

Küreselleşmenin ve kıtalararası rekabetin olduğu günümüz ekonomik sisteminde, yeni iş fırsatlarının bulunması gerekmektedir (Yıldız, 2018: 10).

Bu yeni ekonomik sistemde aktif davranan ve eyleme geçen kişiler ya da kurumlar, girişimcilik havuzunda birer girişimci olarak yerlerini alabileceklerdir. Türkiye'deki işletmelerin çok azı büyük ölçeklidir. Girişimci olarak nitelendirebileceğimiz işletmelerin büyük çoğunluğu küçük ya da orta ölçekli işletmeler ve hatta mikro işletmelerdir. İşte bu durum girişimci ruha sahip kişilere olumlu motivasyon kaynağı olmakta kişide 'Ben de yapabilirim.' hissiyatı oluşturmaktadır (Yıldız, 2018: 10).

Girişimcilik dünya ekonomik sisteminin büyümesi ve çeşitlenmesinde itici güç olmuştur. Ülkelerin ve toplumların ekonomik, sosyal, siyasal, coğrafi, yasal farklılıkları girişimcilikten ne derece faydalandıkları hususunda farklılığa neden olmuştur. Koşulları girişimciliğe uygunluğu fazla olan ülkelerin ekonomileri daha fazla büyümüştür (Lee, Peterson, 2000, 409-410:). Ekonomik büyüme, refah seviyesinin artması toplumların en temel ekonomik hedefidir. Girişimcilik sayesinde atıl kaynaklar kullanılacak kapasite kullanım oranı artacaktır (Marangoz, 2016).

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş girişimcilik kavramının önemini arttıran unsurlardandır. Bu yeniçağda üretimin içindeki insan emeğinin payı azalmakta bilginin payı artmaktadır. Bu noktada girişimciliğin önemi yeni bir bilgi yeni bir fikirle emeğin istihdam edilebilmesidir. Girişimciliğin önemi şu başlıklar altında değerlendirilebilir (Beybur, 2009: 31).

Birey İçin Önemi: Bireylerin bir iş fikri olması, bu fikrini hayata geçirmek istemesi ve bunun için kendince taşınabilir makul bir risk alması, bireyin kendi iç dünyası için önemlidir. Başarmak, başarılı olmak, aklındakini hayata geçirmek kişiyi tatmin edecektir. Girişimcilik ruhuna sahip olan bireylerin kendine güveni fazladır. Kapasitelerinin farkına varan kişilerin iş yapabilme kabiliyeti artar (Çetinkaya, 2017: 8).

Toplum Açısından Önemi: Toplumların gelişmesi, refah seviyesinin artması ve kalkınması yeni fikirlerinin oluşması ve bunların uygulanmasıyla doğru orantılıdır. Girişimcilik toplumun beşeri kaynaklarının daha etkin kullanılmasını, var olan kaynakların niteliklerinin artmasını sağlayacaktır. Yeni insanlar yeni fikirler ortaya koyacak bu fikirler yeni değerler oluşturacaktır (Yıldız, 2018: 12).

Ekonomi İçin Önemi: Girişimcilik, ekonomik kalkınma içinde önemli paya sahiptir. Yeni firmaların sadece kurulması aşamasında yatırım yapılırken dahi yeni işler doğmaktadır. Bu da çarpan etkisi oluşturmaktadır. Yeni firma devletin vergi gelirlerinin artmasına bunun da vatandaşına hizmet olarak geri dönmesine imkân verir. Yeniliğin başarısı arkadan gelenlere ilham verecek taş üstüne taş koyularak sistem inşa edilecektir (Yıldız, 2018: 11).

Girişimciler ekonomiye sadece istihdam ya da ek gelir yaratarak fayda sağlamazlar. En nihayetinde girişimciler toplumun istek ve veya ihtiyacına cevap verecek ürün ya da hizmet sundukları için toplumun refah düzeyi de artacaktır (Yıldız, 2018: 12-3).

Ekonomik açıdan, ürün ve hizmetler insanların hayatta kalmaları, yaşam kalitelerini arttırmaları için gereklidir. Gerekli olan bu ürün ve hizmetleri üretme işlemini çeşitli işletmeler ve kişiler üstlenir. Çünkü insan kendi ihtiyacını karşılayacak ürün ve hizmetin tamamını üretemez. Alıcıların ihtiyaçlarını karşılayan bu ürün ve hizmetlerin oluşturulabilmesi için gerçekleştirilen faaliyetlere üretim denir. Üretimin yapılabilmesi için işgücü, doğal kaynaklar ve sermaye gibi üretim faktörlerine ihtiyaç vardır. Girişimci ise üretim faktörlerinin tepesinde şemsiye gibi bu faktörleri bir araya getirip üretimi gerçekleştirir (Robbins ve Coulter, 2002: 144).

Girişimci ekonomideki gelişmeye sadece istihdam veyahut gelir oluşturarak katkıda bulunmaz. Girişimci, tüketecek olanın da istek ve ihtiyaçlarını dikkate alarak üreteceği ürünün niceliğini ve niteliğini belirler, sonra faaliyete geçer. Bu aşamada ise bileşenleri kendi bilgisi, becerisi ve deneyimleri çerçevesinde birleştirir ve böylece kaynak tahsisi yapar. Girişimci arz ve talebi yönetir; yatırım ortamı oluşturur ve pazar arar, var olanı büyütür (Özal, 2009: 15).

TÜSİAD tarafından yapılan çalışmada ise girişimciliğin ekonomiye katkısı üç açıdan incelenmiştir (Özal, 2009: 17):

1. Girişimcilik ile üretim bileşenleri yeni yöntemlerle birleştirilir. Daha önce kullanılmayan üretim faktörleri bu sayede ekonomiye kazandırılır. (Kapasite kullanım oranı artmış olur.)
2. Kullanımda olan üretim faktörleri farklı şekillerde kullanılarak daha fazla üretim elde edilebilir. (Kapasite artmış olur.)

3. Bunun yanında girişimciler yeniliklerin yaratılmasına, yayılmasına ve uygulanmasına öncülük eder ve hız kazandırırılar. (İnsan kaynağı kapasite kullanımı artmış olur.

Ekonomi yönetenleri, ekonominin büyümesi ve sağlıklı işlemesi için işletmelerin desteklenmesi gerektiğinde hemfikirdir. Son deneyimler göstermektedir ki büyük ölçekli işletmelerin büyümesi için verilen destekler istenilen düzeyde etki göstermektedir. Büyük işletmelerin gerçek anlamda desteklenebilmesi için verilmesi gereken kaynaklar küçük ölçekli işletmelere verildiğinde daha yüksek kaldıraçla geri dönüş sağlamaktadır. Üstelik yenilik oluşturma yeni işletmelerde daha fazla görülmektedir. Bölgesel farklılıkların giderilmesinde küçük ölçekli işletmelerin desteklenmesi gereklidir. Farklılığı oluşturan zaten büyükle küçüğün başka yerlerde yoğunlaşmasıdır (Edmiston, 2007). Ülkemiz incelendiğinde Marmara Bölgesi'nin büyük ölçekli işletmelerin yoğunlaştığı yer olduğu görülür. Büyük ölçekli işletmelerin daha fazla desteklenmesi bölgesel farklılıkların artmasına neden olur (Güner, 2016: 28).

Ampirik değerlendirmelerde yeni kurulmuş işletmelerin yalnızca yüksek büyüme eğilimine sahip olduğu söylenemez aynı zamanda bu işletmeler yeni istihdam oluşturma konusunda da yüksek paya sahiptir. Ampirik bulgular yeni kurulan genç firmaların yeni istihdam oluşturmada önemli bir paya sahip olduğunu göstermektedir (Audretsch, 2012).

Girişimciliğin önemi küreselleşen piyasalarda da artık son demine kadar hissedilmeye başlanmıştır. Bu nedenle konu hakkında çok sayıda araştırma ve inceleme yapılmıştır. Yapılmaya devam etmektedir (Çetinkaya, 2017: 4).

Günümüzde yeni işler daha çok yeni işletmeler, yeni girişimler tarafından icra edilmektedir. Girişimcilik sayıları artan ülkelerin, işsizlik rakamları düşmektedir (Audretsch, 2003). Girişimcilik, istihdam arttırma dolayısıyla işsizlikle mücadele hususunda önemli bir çözüm aracıdır. Ülkelerdeki ekonomik refahı arttırmak için özel sektörün girişimciliğini arttırmak gerekmektedir. Girişimci, mevcut kaynakların nispeten düşük üretkenlik alanlarından daha verimli alanlara aktarılmasına aracılık eder. Girişimci, yeni farklı fikirlerin ortaya konulması ve uygulamasını sağlayarak yeni sektörlerin oluşmasında rol oynar. Teknolojileri icat ederek, geliştirerek, kullanarak sektörlerde verimliliği arttırmakta, yeni sektörler yarattığı için ekonomik büyümeyi de

sağlamaktadır (Çöğürçü, 2016). Bu bilgiler gösteriyor ki girişimcilik, ülkelerin kalkınmasında büyük önem taşımaktadır, bundan dolayı girişimciliğe gereken özen gösterilmeli, önem verilmelidir.

Eğitim anlamında gelişmiş ekonomilerden Amerika Kıtası ve Avrupa’da ilk ve orta dereceli olarak tabir edilebilecek okullarda girişimciliğe yer verilmektedir. Girişimcilik eğitimi, Türkiye’deki eğitim kurumlarında büyük oranda üniversite düzeyindedir (Bozkurt ve Alparslan, 2013: 13). Bu sektöre eğitim kurumlarından ziyade KOSGEB, Teknolojik Eğitimi Geliştirme Vakfı, Türkiye İş Kurumu vb. farklı kamu kurum veya kuruluşları tarafından yer verilmektedir. Girişimciliğin kişisel niteliklerden doğduğu düşünülmeyle birlikte eğitim ve öğrenme sonucunda geliştirilebilecek bir davranış şekli olduğunu ifade eden çalışmalar da vardır. Girişimciliğin gelişmesine etki edecek en önemli faktörlerden birinin de bu yöndeki eğitimlerin fazlaştırılması, ulaşılabilir olmasıdır. (Akt. Bozkurt ve Alparslan, 2013: 15).

Küreselleşme ekonomik, sosyal, politik, kültürel alanda pek çok değişimi tetiklemiş işgücü piyasası da bundan etkilenmiştir. Küreselleşme, teknolojinin, bilginin kolay ulaşılabilir olmasını sağlamış ancak kur savaşları, ekonomik kriz ithalatları gibi olumsuzlukları da beraberinde getirmiştir. Son küresel krizlerde deneyimlendiği gibi gelişmiş bir ülkede meydana gelen bir kriz, gelişmekte olan ülkeleri daha kırılgan hale getirmektedir. Krizlerin etkisiyle artan işsizlik oranları ise ülkeleri, işgücü piyasalarında farklı çözümler bulmaya zorlamıştır. Buna bağlı olarak etkisi süreklilik arz eden sürdürülebilir bir yaklaşım olarak “girişimcilik” kavramının önemi ve işlevi belirgin bir şekilde artmaya başlamıştır (Çetinkaya, 2017: 9-10).

Girişimcilik sayesinde azgelişmiş ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik aktiviteler canlandırılarak yeni istihdam alanları yaratılmaktadır. Ancak artan küreselleşme olgusu söz konusu faaliyetlerin sürdürülebilir olması konusunda sınırlayıcı olmaktadır. Oysaki işsizlik oranlarının sürekli düşük kalabilmesi için yaratılan istihdamın kalıcı, sürdürülebilir olması ve yeni açılan işletmelerin rekabet ortamında ayakta kalabilmesi gerekmektedir. Bu nedenle kamu otoritelerinin piyasaya yeni girecek olan girişimcileri rekabet ortamının olumsuz etkilerinden koruması, katma değeri yüksek ürünler üretmeye teşvik etmesi, verimliliği artırmaları ve kalıcı istihdam yaratmaları hususunda desteklemesi son derece önemlidir (Çetinkaya, 2017: 12).

Girişimciliğin, refah yaratma ve toplumsal adaleti sağlamada etkin bir araç olduğu kabul edilmektedir. Girişimci yeni işler oluşturarak, üretkenlik ve büyümeye katkı sağlamaktadır (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018:9). Ayrıca yeni düşüncelerin uygulanması, yeni ve farklı endüstrilerin doğması ve yeni teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırması neticesinde ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır (nce vd., 2014: 3). Bu sebeple düşük faizli krediler, mevcut ve yeni işletmeler için vergi oranlarında indirimler, muafiyetler etkin para ve sermaye piyasaların geliştirilmesi ve piyasaya giriş engellerinin kaldırılması gibi destek mekanizmaları aracılığıyla girişimci sayısını artırmak ekonomik büyüme için gereklidir. Girişimciliğin teşviklerinin başarıya ulaştığı ülkelerde, yatırımların arttığı, bunun sonucu olarak da işsizliğin daha düşük oranda seyrettiği gözlenmektedir (Küçükaltan, 2009: 23).

Günümüzde ekonomik sistemin önemli bir unsuru olarak nitelendirilebilen girişimciler, riske girebilme becerileriyle orantılı olarak üretim bileşenlerini bir araya getirir. İktisadi kaynaklar esas verimli oldukları alanlarda kullanır. Bu sayede söz konusu kaynakların uygun değer (optimum) düzeyinde kullanılmasını sağlarlar. İktisadi kaynakların etkin kullanımı üretim ve istihdamın artmasına olanak tanır (İnce, vd, 2016:114).

Girişimciler, iş olanağı alanları açarak, istihdamı ve refahı artırarak ekonomik ve sosyal dengeleri sağlamaya katkıda bulunurlar (Jack ve Anderson, 1999: 110). Ekonomik açıdan kendi faydalarını en st seviyeye çıkarmak için çaba harcayan girişimciler, bu amaç doğrultusunda aldıkları sayesinde parçası oldukları ekonomik yapının da en fazlaya ulaşmasında pay sahibi olurlar. Bundan dolayı geçmişten günümüze girişimciler, toplumların ekonomik ve sosyal gelişmesinin ana unsurlarından olarak kabul edilirler (Acs ve Audretsch, 2003: 3). Unutulmamalıdır ki girişimciliğin doğasında bulunan belirsizlik, girişimciler için sürekli olumlu sonuçların ortaya ıkamayabileceği gerçeğini bünyesinde barındırmaktadır. Çalışmalarda, düşüncelerde olumlu tarafları üzerinde durulan girişimciliğin aksi sonuçları da değerlendirilmelidir (İnce, vd, 2016:115).

Ülkelerin ekonomilerinin güçlü olabilmesinin yolu, sahip oldukları işletmelerin güçlü olmasından geçmektedir. Ülkenin mevcut sosyoekonomik yapısı, ülkenin

işgücüne ve üretim kapasitesine bağlıdır. Güçlü işletmeler eğer ÷lke geneline dağılmışsa, coğrafyalar arası gelişmişlik farkları ortadan kalkabilir. Bu durum, iş gücünün dengeli dağılmasına, bölgeler arası gelişmişlik farklılıklarını ortadan kaldırılmasına olanak sağlar (Çetinkaya, 2017: 5-6).

Ekonomilerde bölgesel gelişmenin önemli unsuru KOBİ'ler olarak kabul edilir. KOBİ'ler sayesinde bölgesel gelişmişlik farklılıkları giderilebilir, istihdamın homojene yakın dağılımı sağlanabilir. Ülkemizde ve diğer gelişmiş ya da gelişmekte olan ekonomilerde dahi KOBİ'lerin tüm işletmelere oranının % 95'in üzerinde olduğu ve istihdamın yaklaşık % 75'inin KOBİ'ler tarafından gerçekleştiği ifade edilir. Ülke kalkınmasının temel yapıtaşı olan güçlü işletmeler güçlü işgücü ile oluşturulur. Çalışabilecek güçlü bir nüfusa sahip ÷lkelerin bu zenginliklerini değerlendirebilmeleri için onlara çalışma olanakları verilmeli, bunun için de iş imkânı oluşturacak girişimciler olmalı ve var olanlar desteklenmelidir (Çetinkaya, 2017: 5-6).

Türkiye Cumhuriyeti'nin ekonomisinin 2023 hedefleri şöyle sıralanabilir (www.sbb.gov.tr):

- Dünyadaki gelişmiş ekonomiler arasında ilk 10'a girmek,
- İhracatı 2023 yılına kadar 500 Milyar USD'ye çıkarmak,
- Kişi Başına Milli Geliri 25.000 Dolar seviyesine yükseltmek,
- İşletmelerin mevcuttan daha rekabetçi olabilmeleri, ileri teknoloji katma değerli ürünler geliştirerek dünya pazarlarında söz sahibi olmak.

Bunlarla birlikte GSYİH içerisinde Ar-Ge'ye ayrılan payın % 3'e çıkarılmakla beraber ve bu payın en az 2/3'ünün özel sektörcce karşılanması olarak belirlenmiştir (www.sbb.gov.tr).

2023 hedeflerine ulaşmak için Türkiye Cumhuriyeti Devleti tüm bileşenleri ile KOBİ'leri desteklemektedir. Devlet kurumları ve sivil toplum örgütleri kendi kuruluş amaçları ve görevleri doğrultusunda teşvik ve destek programları uygulamaktadır. Bu teşvik ve destekler hibe şeklinde olabildiği gibi istisna, muafiyet, geri ödemesiz dönemli, doğrudan kredi ve faizsiz kredi gibi uygulamalar da olabilmektedir (Güner, 2016: 30).

İKİNCİ BÖLÜM

II. GİRİŞİMCİLİĞE DEVLET DESTEKLERİ

Bilgi toplumuna geçiş ve küreselleşme iyi yetişmiş, donanımlı, girişimcilik ruhuna sahip bireyleri olan toplumların daha refah bir yaşam sürmelerine olanak tanımaktadır. Küreselleşen dünyada öne çıkmak için olmayana görebilen, düşünebilen girişimci insan kaynağına sahip olmak ve bu kaynakları aktive edebilmek gereklidir. Devletler rekabette öne geçmenin anahtarının girişimciler olduğunu idrak etmişlerdir (Ercan ve Gökdeniz, 2009: 59).

Girişimcilerin önünü açmak amacıyla dünyada ve Türkiye’de birçok teşvik programları uygulamaya konulmuştur. Çeşitlilik arz eden bu teşvikler, eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden doğrudan nakit desteğine kadar çok farklı uygulamaları içermektedir (Başboğa, 2009: 25).

Türkiye’de girişimciliğe destek olan başlıca kurumlar ve destek koşulları aşağıda listelenmiştir:

2.1. KOSGEB- (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı):

KOSGEB, açık adına uygun bir hedefle 3624 sayılı kanun kapsamında 1990 yılında kurulmuştur. İşletmelerin sanayi ile entegre olmasını ve rekabet düzeyini arttırmalarını hedeflenmiştir. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile bağlantılı ayrı bir tüzel kişilik olan KOSGEB’in yaptığı tüm işlemler özel hukuk hükümlerine tabidir (Taş, 2016: 38).

Kuruluş gayesi küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin büyümesine katkı sağlamak olan KOSGEB aynı zamanda istihdamı arttırmayı ve bu işletmelerin dünya pazarlarında rekabet etmelerine destek sağlamayı da hedeflemiştir (Cabar, 2006: 65). KOSGEB mevcut işletmelere işlerini geliştirebilmeleri için destek sunmakla birlikte işletmesi olmayan girişimcilere de işletme kurabilmeleri için destek sağlamaktadır (Taş, 2016: 38). Bu doğrultuda öncelikle ücretsiz eğitimler verilmektedir. Girişimcilik eğitimlerinin süresi, içeriği, kapsamı ve uygulama süreci başkanlık tarafından belirlenmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.1. Girişimcilik Destekleri

2.1.1.1. Girişimciliği Geliştirme Destek Programı

Geleneksel girişimcilere 60.000 TL destek verirken ileri girişimcilere 370.000 TL destek veren KOSGEB, kişilerin kendi işinin patronu olmalarını desteklemektedir. Programın amacı, girişimcinin işini kurabilmesi ve yürütebilmesi, hayatta kalmasını sağlayabilmesidir. Başarılı iş planları ödüllendirilmektedir. Girişimcilerin kendi arasında iş birliği arttırılmakta, öncekilerinin deneyimleri, yeni kurulan işletmelerin kuruluş aşamasına tecrübe katmaktadır. İşletmelerin en kırılgan olduğu dönem yeni kuruldukları dönemdir. Bu yeni işletmelerin hayatta kalma oranının arttırılması ve yeni işletme kurma isteğinin hayata geçirilmesinde olumlu motivasyon kaynağı olmaktadır (www.kosgeb.gov.tr).

Bu programa girişimcilik eğitimini tamamlamış girişimcilerin kurdukları işletmeler ve İşGEM’de/TEKMER’de faaliyet gösteren işletmeler başvurulabilir. Sermaye şirketi statüsünde ise şirket kurmuşlarsa kurucu ortak olmalı ve payları % 50 ve üzeri olmalıdır (www.kosgeb.gov.tr).

İlgili KOSGEB birimi başvuruyu değerlendirir. Değerlendirme sonucunda kabul veya ret sonucu verilebileceği gibi başvurunun revizesi de istenebilir. Redde ilişkin yalnızca bir kere itiraz edilebilir (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.1.1.1. Geleneksel Girişimci Desteği

Geleneksel girişimci desteğinde kurulmuş işletmelere destek sağlanmaktadır. Geri ödemesiz olan bu destekten faydalanmak için işyeri kurulmuş olmakla birlikte kuruluş tarihi itibariyle 1 (bir) yılı doldurmamış olması gerekmektedir. Statüsü gerçek kişi olan işletmeler 5.000 TL alırken statüsü sermaye şirketi olan işletmelere 10.000 TL geri ödemez nakit desteği sağlanmaktadır. Programın hedefi, işletmelerin en kırılgan olduğu gözlemlenen kuruluş yıllarında onları desteklemek ayrıca istihdamı arttırmalarını teşvik etmektir. (www.kosgeb.gov.tr).

Başvurusu kabul edildiğinde işletmeden taahhütname alınır. Bu programın süresi taahhütnamenin evrak kaydına alındığı tarihten itibaren 2 (iki) yıldır (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2.1. KOSGEB Geleneksel Girişimci Desteği

	Gerçek kişi işletmeleri	Sermaye şirketi işletmeleri
Kuruluş Desteği	5.000 TL	10.000 TL

Kaynak:<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6835/girisimciligigelistirme-destek-programi>

Ayrıca performans desteği başlığı altında ödediği SGK destek primi gün sayısı ile orantılı değişken dilimli olarak destekler vermektedir. İşletmeler destek programına dâhil olduktan itibaren 2 yıl süresince destek alabilmektedir. Bu 2 yıllık süre 1'er yıllık 2 döneme ayrılmıştır. Ödemeler de dönem sonlarında gerçekleşmektedir.

Tablo 2.2. KOSGEB Girişimcilik Performans Desteği

	1. Performans Dönemi-prim gün sayısı toplamı	2. Performans Dönemi-prim gün sayısı toplamı
Performans Desteği	- 180 ile 539 arası olan işletmeye 5.000 TL, - 540 ile 1079 arası olan işletmeye 10.000 TL, - 1080 ve üstünde olan işletmeye 20.000 TL	- 360 ile 1079 arası olan işletmeye 5.000 TL, - 1080 ile 1439 arası olan işletmeye 15.000 TL, - 1440 ve üstünde olan işletmeye 20.000 TL

Kaynak:<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6835/girisimciligi-gelistirme-destek-programi>

Şayet girişimci asgari ödenmiş prim gün sayısına ulaşmış; genç veya kadın veya engelli veya gazi veya birinci derecede şehit yakınıysa her bir performans dönemi için belirlenenmiş tutarlara 5.000 TL eklenir (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.1.1.2. İleri Girişimci Desteği

Kuruluş işlemlerini finanse etmek amaçlı geri ödeme olmaksızın gerçek kişi işletmeleri ve başvuru tarihinde bir yılını doldurmamış “İleri Girişimci Programı Kapsamındaki Faaliyet Konuları Tablosu”nda yer alan alanlarda çalışan işletmelere destek verilmektedir. Kuruluş destek paketi geleneksel girişimci desteğindekiyle birebir aynı olmakla birlikte ilave olarak ileri girişimci desteği makine teçhizat desteği ve yazılım desteğinden de faydalanabilir (www.kosgeb.gov.tr).

Programla hedeflenen, ülkemizin önceliklerine uygun olacak şekilde yenilikçi, üretimde dijitalleşme uygulamaları ve orta yüksek/yüksek teknolojik seviyedeki sektörler ile imalat yapan işletmelerin arttırılması, işletmelerin kırılgan olduğu gözlemlenen kuruluşların ilk zamanlarında desteklenmesi ve bu işletmelerin istihdamının teşvik edilmesidir (www.kosgeb.gov.tr).

Başvuru, ilgili kurulca değerlendirilir. Değerlendirme sonucunda; kabul, ret sonucu verilebilir. Veya başvurunun revizesi istenebilir. Redde ilişkin yalnızca bir kere itiraz edilebilir. Başvuru kabul edilirse işletme taahhütname verir. Programın süresi 2 (iki) yıldır. İşletme programdan yararlanıyorsa, KOSGEB personeline ve/veya dışarıdan hizmet alımı ile izlenir (www.kosgeb.gov.tr).

Firma, ödeme belgelerini KOSGEB'in ilgili birimine sunar. Birim tarafından uygun bulunan talepler işletmenin banka hesabına ödenir. Eğer işletme talep ederse ödeme mal ve/veya hizmetin satın alındığı hizmet sağlayıcının hesabına da yapılabilir (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2.3. İleri Girişimci Kuruluş Desteği

	Gerçek kişi işletmeleri	Sermaye şirketi işletmeleri
Kuruluş Desteği	5.000 TL	10.000 TL

Kaynak:<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6835/girisimciligi-gelistirme-destek-programi>

Tablo 2.4. İleri Girişimci Performans Desteği

	1-Performans Dönemi prim gün sayısı toplamı	2- Performans Dönemi prim gün sayısı toplamı
Performans Desteği	- 180 ile 539 arası olan işletmeye 5.000 TL, - 540 ile 1079 arası olan işletmeye 10.000 TL, - 1080 ve üstünde olan işletmeye 20.000 TL	- 360 ile 1079 arası olan işletmeye 5.000 TL, - 1080 ile 1439 arası olan işletmeye 15.000 TL, - 1440 ve üstünde olan işletmeye 20.000 TL

Kaynak:<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6835/girisimciligi-gelistirme-destek-programi>

1. performans dönemi destek programına katılımın ilk yılını, 2. performans dönemi katılımın 2. yılını ifade etmektedir. Şayet girişimci asgari ödenmiş prim gün sayısına ulaşmış; genç veya kadın veya engelli veya gazi veya birinci derecede şehit

yakınıysa her bir performans dönemi için belirlenmiş tutarlara 5.000 TL eklenir (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.1.1.3. İleri Girişimci Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği

Tablo 2.5. İleri Girişimci Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği

	Destek Tutarı	Destek Yüzdesi
Düşük Orta-Düşük Teknoloji Düzeyi	100.000 TL	% 75
Orta Yüksek Teknoloji Düzeyi	200.000 TL	% 75
Yüksek Teknoloji Düzeyi	300.000 TL	%75

Kaynak:<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6835/girisimciligi-gelistirme-destek-programi>

Teknoloji düzeyi, KOBİ Bilgi Beyannamesindeki faaliyet konuları içinden işletmenin Yeni Girişimci Programı Başvuru Formunda seçmiş olduğu faaliyet alanının İleri Girişimci Programı Faaliyet Konuları Tablosundaki teknoloji seviyesine göre belirlenir. Formda seçilen faaliyet ile başvuruya esas iş modelinde ifade edilen faaliyetin örtüşmesi gerekir. Şayet işletme programın süresi içinde faaliyet alanını değiştirirse teknoloji seviyesine göre belirlenmiş desteğin üst limiti değişmez (www.kosgeb.gov.tr).

Satın alınan makine, donanım ve yazılım destek kapsamında ve fatura tarihinde güncel yerli malı belgesiyle tefrik edilirse, destek oranı % 15 arttırılır (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.1.1.4. İleri Girişimci Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği

Tablo 2.6. İleri Girişimci Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği

	Destek Tutarı	Destek Yüzdesi
Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	10.000TL	% 75

Kaynak:<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6835/girisimciligi-gelistirme-destek-programi>

İleri girişimci makine donanım ve yazılım desteği, ileri girişimci danışmanlık ve işletme için koçluk desteği satın alma bedelinin % 75'ine kadar desteklenmektedir. Bu nedenle faturalı mal ve hizmet alımı zorunludur. Bu destek, orta yüksek ve yüksek teknolojik alanlarda faaliyet gösteren işletmeler içindir (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.2. AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri

2.1.2.1. AR-GE ve İnovasyon Destek Programı

Üst limit olarak 750.000 TL'ye dek destek verebilen Ar-Ge ve İnovasyon programı ile bilime ve teknolojiye dayanan yeni fikirler ve buluşları olan küçük ve orta ölçekteki işletmeler desteklenmektedir. Girişimcilerin kendini geliştirilmesi, teknolojik ürün, bilgi ve/veya hizmet üretmesi ve ticarileştirmesi için Ar-Ge, inovasyon ve endüstriyel projeleri desteklenmektedir. Destek kalemleri, limitleri ve kullanım yüzleri tabloda belirtilmiştir. Her ne kadar 750.000 TL başlığı kullanılsa da söz konusu kalemlerin tamamının bir işletme tarafından kullanılması pek olası değildir. Bu nedenle '750.000 TL destek var' şeklindeki önbilgi ile yola çıkılmaması gerekmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2.7. AR-GE ve İnovasyon Destek Programı

		Destek üst limiti TL	Destek Yüzdesi %
İşlik desteği		Bedelsiz	
Kira desteği		24.000 -30.000 (teknopark içi)	75
Makine-Teçhizat, Hammadde, Yazılım ve Dışarıdan Hizmet Alımı Desteği		300.000	75
Makine-Teçhizat, Hammadde, Yazılım ve Dışarıdan Hizmet Alımı Desteği (Geri Ödemeli)		300.000	75
Personel Desteği		150.000	75
Sermaye Desteği		20.000	100
Proje Geliştirme Desteği	Projeye Danışmanlık Desteği	25.000	75
	Personel Eğitimi Desteği	10.000	75
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	20.000	75
	Projeyi Tanıtma Desteği	5.000	75
	Yurtiçinde-yurtdışında Kongre-Konferans-Fuar Ziyareti-Teknolojik İşbirliği İçin Ziyaret Desteği	15.000	75
	Test, Rapor, Analiz, Belgelendirme Desteği	25.000	75

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

2.1.2.2. Endüstriyel Uygulama Destek Programı

İşletmelerin 818.000 TL'ye kadar desteklendiği bu program ile amaçlanan, bilim ve teknolojiye dayanan yeni fikir ve buluşları olan küçük ve orta ölçekli işletmeleri ve girişimcileri geliştirmektir. Yeni ürün üretilmesi, süreçlerin oluşturulması, bilgi ve/veya hizmet üretilerek ticarileştirilmesi hedeflenmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

Programdan Ar-Ge ve inovasyon alanlarında projesi olan işletmeler/girişimciler faydalanabilir. Program sayesinde, işletmelerin/girişimcilerin; yeni bir ürün, yeni bir süreç, yeni bir hizmet üretmesi, mevcut bir ürünü/süreci/hizmeti geliştirmesi, iyileştirmesi, ürünün kalitesini veya standardını yükseltmesi veya maliyetini düşürücü özellikte tekniklerin, yeni teknolojilerin geliştirilmesi vb. konulardaki Ar-Ge ve inovasyon özelliği taşıyan projelere destek sağlanır. Program kapsamında tablodaki desteklerden faydalanılabilmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2.8. Endüstriyel Uygulama Destek Programı

	Destek üst limiti-TL	Destek Yüzdesi %
İşletme Kira desteği	18.000	75
Makine-Teçhizat, Sarf Malzemesi, Donanım ve Yazılım Giderleri Desteği	150.000	75
Makine-Teçhizat, Sarf Malzemesi, Donanım ve Yazılım Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	500.000	75
İşletme Personel Gideri Desteği	150.000	75

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

2.1.2.3. KOBİ TEKNOYATIRIM - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı

Programın amacı araştırma, geliştirme veya yenilik araştırmaları neticesinde ortaya çıkan yeni ürün/ürünlerin üretilmesini ve ticarileştirilmesini hedefleyen yatırımları destekleyerek ihracatın artırılması ve ülke ekonomisinin katma değerli ürün üretebilmesinin desteklenmesidir (www.kosgeb.gov.tr).

- Programda düşük ve orta-düşük teknoloji alanlarında yer alan ayrıca Ar-Ge veya yenilik çalışmaları sonucunda üretilmiş ürünler için yapılacak yatırımlar için 500 Bin TL üst limite kadar (www.kosgeb.gov.tr),

- Orta-yüksek teknolojik ve yüksek teknolojik ürünler için yapılacak yatırımlar ise 5 Milyon TL üst limite kadar desteklenecektir (www.kosgeb.gov.tr).

Başvuruda dikkat edilecek hususlar ise şunlardır (www.kosgeb.gov.tr):

- a. Faaliyet süresinin 1 yıldan uzun olması,
 - b. Tamamladığı Ar-Ge projesinin süresinin 5 yılı geçmemiş olması ve aşağıdaki belgelerden bir tanesine sahip olması
- KOSGEB ve diğer destek kuruluşları tarafından desteklenmiş ar-ge ve yenilik projeleri neticesinde ortaya çıkan,
 - Patent belgesi sayesinde koruma altına alınmış,
 - Doktora çalışması sonucunda ortaya çıkmış,
 - Teknolojik Ürün (TÜR) Deneyim belgesi almış ve prototipi tamamlanmış ürünün sahibi işletmeler ya da kullanım hakkını yazılı sözleşme ile hak sahibinden almış işletmeler başvuru yapabilir (www.kosgeb.gov.tr).

Görüldüğü üzere bu destekten faydalanabilmek için daha fazla filtreden geçmek gerekmektedir. Yatırımın süresi 36 ayı geçemez. Üst limit olarak düşük teknoloji ve orta-düşük teknoloji alanları ürünleri için **500 Bin TL**'dir. Orta yüksek ve yüksek teknoloji alanlarındaki ürünler ise **5 Milyon TL**'ye kadar desteklenmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2.9. KOBİ TEKNOYATIRIM - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı

Desteklenen kalemler	Destek yüzdeleri
a) Makine desteği	100 (60 Geri ödemesiz + 40 Geri Ödemeli)
b) Üretim hattının tasarımı gider desteği	60 Geri ödemesiz
c) Yazılım gider desteği	60 Geri ödemesiz
ç) Personel gider desteği	60 Geri ödemesiz
d) Eğitim ve danışmanlık gider desteği	60 Geri ödemesiz
e) Tanıtım ve pazarlama gider desteği	60 Geri ödemesiz

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6443/kobi-teknoyatirim-kobi-teknolojik-urun-yatirim-destek-programi>

2.1.2.4. Stratejik Ürün Destek Programı

Hedefi cari açığı azaltmak olan programda 5.000.000 TL üst limitli destek verilmektedir. Stratejik ürün yatırımları desteklenerek küçük ve orta büyüklükteki

işletmelerin teknolojik yeteneklerini geliştirmesi, ithalatı yüksek tutarda olan ürünlerin yerli üretilmesi, üretimde yerlilik oranını arttırarak cari açığın azaltılması yolunda yapılacak yatırımların desteklenmesidir (www.kosgeb.gov.tr).

Bu kapsamda kobi işletmeler Stratejik Ürün Destek Programında yer alan Stratejik Ürün Listesinde yer bulmuş stratejik ürünleri üretebilmek üzere geri ödeme şartlı 2 Milyon TL ve geri ödeme olmaksızın 3 Milyon TL toplamda 5 Milyon TL'ye kadar destek alabilirler (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2.10. Stratejik Ürün Destek Programı

Desteklenen Kalemler	Destek Yüzdeleri
Makine desteği	100 (60 Geri ödemesiz + 40 Geri Ödemeli)
Yazılım gider desteği	60 Geri ödemesiz
Personel gider desteği	60 Geri ödemesiz
Bilgi transfer desteği	60 Geri ödemesiz
Test-analiz, ölçümleme ve referans numune desteği	60 Geri ödemesiz
Hizmet alım desteği	60 Geri ödemesiz

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

2.1.3. İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri

2.1.3.1. İşletme Geliştirme Destek Programı

Kobi işletmelerin rekabet güçlerini arttırmaları, markalaşmaları kurumsallaşmaları, ekonominin içindeki paylarını arttırmaları, kapasitelerini arttırmaları, acil öncelikteki ihtiyaçlarını karşılamaları hedeflenmektedir. Destek üst limiti 290.000 TL'dir (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2.11. İşletme Geliştirme Destek Programı

	Destekler	Desteklenen üst limit (tl)	Destek Yüzdesi %
1	Yurt İçinde Fuar Katılım Desteği	50.000	60
2	Yurt Dışı İş Gezisi Katılım Desteği	20.000	60
3	Nitelikli Eleman Çalıştırma Desteği	50.000	60
4	Eğitim Desteği	20.000	60
5	Enerjinin Verimli Kullanım Desteği	35.000	60
6	Tasarım Desteği	25.000	60
7	Sınai Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	30.000	60
8	Belgelendirme Desteği	30.000	60
9	Test ve Analiz Rapor Desteği	30.000	60

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

2.1.3.2. İş Birliği Destek Programı

İşletmeyi büyütmek ya da işbirliği yapmak isteyenlerin desteklendiği programda 10.000.000 TL'ye kadar destek sunulmaktadır. İşbirliği destek programında iki farklı model uygulanabilmektedir (www.kosgeb.gov.tr):

1.Model: İşletici Kuruluş Modeli

Proje kabul edildikten sonra ortaklar tarafından işletici bir işletme kurulur. Sonraki tüm işlemler işletici kuruluş tarafından gerçekleştirilir.

2.Model: Proje Ortaklığı Modeli

Projedeki ortaklardan her biri proje başvuru formundaki faaliyetlerden bir veya birkaçını yerine getirir. Programdan destek alabilmek için, işletmelerin birbirleriyle ve/veya başka büyük işletmelerle,

- a) Kapasitelerini, verimliliklerini, ürün çeşitliliğini ve kalitelerini artırmaları hedefiyle ortak imalat,
- b) Müşteri istekleri doğrultusunda ve pazarın talebinin karşılanması amacıyla ortak ürün ve hizmet oluşturmaları,
- c) Ürün ve hizmetlerini geliştirmeleri için ortak laboratuvar,
- ç) Pazar paylarını artırmak ve marka imajı oluşturmak için ortak pazarlama,
- d) Becerilerini ve kabiliyetlerini geliştirmek ve değer zincirine katılmaları için işbirliği yapmak veya benzer fayda sağlayan, maliyeti düşürücü ve rekabette avantaj sağlayan nitelikte işbirliği projeleri sunmaları gerekmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.3.3. KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı

Ulusal ve uluslararası hedefler doğrultusunda kobi işletmelerin, ekonomi içindeki paylarının ve etkinliğinin artırılması, kobilerin rekabet güçlerini arttırmak, sağladıkları katma değeri yükseltmek amacıyla hazırlayacakları projeler desteklenmektedir. Desteklenecek unsurlar teklif çağrısına da konunun özelliğine göre değişiklik göstermektedir (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2.12. KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı

Proje süresi	En az 6 ay En Fazla 36 ay (+6) Ay
Desteğin Üst Limiti	Geri Ödemesiz - En fazla 300.000 TL Geri Ödemeli - En fazla 700.000 TL
Proje Destek Yüzdesi%	60

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

Program dâhilinde desteklenecek giderler Teklif Çağrısında belirlenir. Hangi giderlerin destekleneceğine kurul karar vermektedir. Fakat gayrimenkul alınamaz, bina inşa edilemez, taşıt aracı alınamaz ve kiralanamaz, proje ile alakası olmayan personel giderleri karşılanmaz. Vergi, resim, harçlar ve sosyal güvenlik primleri desteklenmez. Personel giderleri desteklenirse net ücret dikkate alınarak desteklenir (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.3.4. Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı

Araştırma ve geliştirme faaliyetlerini ülkemizde gerçekleştiren firmaların teknolojik ürünlerinin uluslararası pazarlarda yer bulması ihracatının arttırılması, yerli teknolojiye ağırlık vermiş yeni işletmelerin rekabet edebilmesi için desteklenmesidir. 2 farklı şekilde destek sağlanmaktadır (www.kosgeb.gov.tr).

A) Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı

1. Kuruluş Ve Donanım Desteği: Sıfırdan üretim yapabilir seviyeye gelene kadar bina alımı veya tadilatı, altyapı yatırımları, ofis malzemesi alımı, yazılım programları ödemeleri, mali müşavirlik hizmet alımı, ulaşım giderleri gibi giderler destek kapsamındadır (www.kosgeb.gov.tr).

Desteğin Üst Limiti: 100.000 \$ ve **Destek Yüzdesi:** % 80'dir.

2. Operasyon Giderleri Desteği: Kuluçka merkezinin kirası, işletme giderleri, tanıtım faaliyetlerinin giderleri, eğitim harcamaları, danışmanlık hizmetleri, mentörlük, işletme yönetimi, hukuki hizmet satın alımı gibi farklı konularda alınacak hizmetler ve düzenlenecek organizasyonlar desteklenmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

Desteğin Üst Limiti: 3.750.000 \$ **Destek Yüzdesi:** 1. ve 2. yıl için % 80, 3. ile 5. yıllar için % 60 (www.kosgeb.gov.tr).

B) Uluslararası Hızlandırıcı Program

1. Hızlandırıcı Ofisin Kira Giderleri,
2. Eğitim Harcamaları,
3. Danışmanlık Harcamaları,
4. Mentörlük Harcamaları,
5. İş Yönetimi Harcamaları,
6. Hukuk Harcamaları,
7. Fikri Ve Sınai Mülkiyet Hakları Harcamaları,
8. Ulaşım Harcamaları,
9. Konaklama Harcamaları,
10. Yeminli Mali Müşavirlik Hizmetleri Harcamaları,
11. Organizasyonla İlgili Genel Harcamalar (www.kosgeb.gov.tr).

Programın süresi: 3 yıl

Desteğin Üst Limiti: Katılımcılara her bir program için 15.000 \$'a kadar destek verilmektedir. Desteğin limiti 60.000 \$'dır (www.kosgeb.gov.tr).

Destek oranı: % 80

(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1235/uluslararasi-kulucka-merkezi-ve-hizlandirici-destek-programi>).

2.1.3.5. Teknopazar - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı

Uluslararası pazarlarda teknoloji alanındaki kobilerin rekabet güçlerinin artırılması, hedeflenmektedir. Ar-Ge çalışmalarının ticarileştirilmesi için destek mekanizmalarına olan ihtiyacın karşılanması ve teknoloji ağırlıklı ürünlerin tanıtımı ve pazarlamasının desteklendiği programda üst limit 150.000 TL'ye kadar destek sağlanmaktadır. Program kapsamında destek geri ödemesiz sağlanır (www.kosgeb.gov.tr).

- Yurt dışı tanıtım ve pazarlama giderleri için 100.000 (yüz bin) TL
- Yurt içi tanıtım ve pazarlama giderleri için ise 50.000 (elli bin) TL

2.1.4. KOBİ Finansman Destekleri

2.1.4.1. Kredi Faiz Destek Programı

500.000 TL'ye kadar anlaşmalı bankalardan kullanılacak kredinin faiz oranının düşük tutulduğu bir destek programıdır. Faiz oranları piyasa şartlarına göre senede bir defa bankalar ve kosgeb tarafından belirlenmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.4.2. Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı

Program ile büyüme potansiyeli olan Kobilerin Hisse Senedi Piyasasında Gelişen İşletmeler Pazarında işlem yapabilmesi ve bu sayede faizsiz finans sağlayabilmesi desteklenmektedir. Hemen her firmanın kullanabileceği bir destek değildir. Kobi olmaktan çıkıp büyük ölçekli olma yolunda ilerleyen işletmelerin başvurabileceği bir destek programıdır. Bu süreçte (www.kosgeb.gov.tr):

- Danışmanlık giderleri,
- Bağımsız denetim giderleri,
- Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) işlem giderleri,
- Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) giderleri,
- Hukuki giderler,
- Aracı kuruluşa ödenen komisyonu,

Giderleri geri ödemesiz olarak desteklenmektedir. Desteğin toplam üst limiti 500.000 TL'dir. Limit ve destek yüzdeleri aşağıda tabloda verilmiştir (www.kosgeb.gov.tr).

Tablo 2.13. Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı

Desteklenen Unsurları	Destek Üst Limiti (TL)	Yüzdesi (%)
Piyasa danışmanı giderleri	100.000	75
Aracılık giderleri	300.000	75
Bağımsız Denetim Hizmeti Giderleri	80.000	75
Hukuki Giderler	10.000	75
SPK Giderleri	10.000	100
Merkezi Kayıt Kuruluşu Giderleri	10.000	100

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

İşletmeler için faizsiz ve yüksek meblağlı finans desteği sağlanacak borsa İstanbul'a üyelik için verilen destek türüdür. Hemen her işletme için uygun olmamakla birlikte büyük girişimlere kapı açmaktadır (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.5. Laboratuvar Hizmetleri

2.1.5.1. KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri

İşletmelerin daha kaliteli ürün üretebilmesi, uluslararası pazarlarda rekabet edebilmesi ve ürünlerin ithal edilmek yerine ülkemizde üretilebilmesi için Kosgeb Müdürlüklerince 5 il de 8 laboratuvar da destek hizmeti verilmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

2.1.6. İŞGEM/TEKMER programı

2.1.6.1. İşgem/tekmer programı

İşgem/tekmer programı ile girişimcilik ekosistemi içinde yer alan işletmeler arası işbirliği oluşturmak, plan ve programlarla işletmelerin kurulması ve hayatta kalmasını sağlamak için kuluçka dönemi için hizmet sağlayacak yapıların oluşturulması ve işletilmesi desteklenmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

2.2. TÜBİTAK

TÜBİTAK toplumun yaşam kalitesini arttırmayı ve ülkenin sürdürülebilir gelişmesini destekleyen kurumlardan biridir. Yenilikçi, yönlendiren katılımı ve paylaşmayı benimsemektedir. Ar-Ge çalışmaları ve yenilikler, ulusal öncelikler dikkate

alınarak desteklenmektedir. Toplumda bu alanda farkındalık yaratmak için de kitap ve dergi yayımlamaktadır (www.tubitak.gov.tr).

Yurt içinde ve yurt dışında akademik faaliyetler, burslar ve ödüllerle desteklenmektedir. Üniversitelerin, kamu kurumlarının ve sanayinin projeleri fonlanır, ülkenin rekabet gücünü artırmak hedeflenmektedir. TÜBİTAK 2 farklı şekilde destek vermektedir. (www.tubitak.gov.tr). Bu programlardan ulusal destek programı girişimcilere yönelik fayda sağlamaktadır.

2.2.1. Ulusal Destek Programları

2.2.1.1. Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı

Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı ile girişimcilerin iş fikirleri teknoloji ve yenilik odaklı ise desteklenmektedir. Amaç, fikirlerin katma değer yaratan, istihdam sağlayan işletmelere dönüşmesidir. Fikrin doğuşundan ürünün satışa sunulmasına kadar tüm aşamalar desteklenir. Bu sayede nitelikli girişimciler özendirilerek uluslararası alanda rekabet edebilen teknoloji seviyesi yüksek ürün ve hizmet üretebilen firma sayısı artmaktadır (www.tubitak.gov.tr).

Girişimcilere girişimcilik eğitimi verilmektedir. Ulaşılması zor bir destek olarak sanayi deneyimli rehberler sayesinde girişimcilere teknik, ticari ve idari konularında destek verilmektedir (www.tubitak.gov.tr).

2.2.1.2. Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışmaları Programı

Üniversite öğrencileri özelinde girişimci iş fikirleri ve planları yarışmaları düzenlenmektedir. Amaç yenilikçi, girişimci bir gençliğin oluşmasına katkı sağlamaktır. Böylece girişimcilik alanında farkındalık artırılmaktadır. Farklı alanlarda ön lisanstan lisansüstü seviyelere kadar öğrencilerin fikirleri desteklenmekte ve fikirlerin ete kemiğe bürünmelerine destek sağlanmaktadır (www.tubitak.gov.tr).

2.2.1.3. Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitim ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nca Teknogirişim Sermaye Desteğini kazananlardan yapılan elemeyi geçebilen adayların girişimcilik alanında yurt dışında

katılacakları eğitim programlarına katılım desteği sağlanır. Desteklenenler seyahat, yaşamsal giderler ve kayıt harcamaları için destek alabilirler (www.tubitak.gov.tr).

2.2.1.4. Girişim Sermayesi Destekleme Programı

Hazine Müsteşarlığı ve TÜBİTAK'ın ortak yürüttüğü Tech - InvesTR Girişim Sermayesi Destekleme Programı ile ülkemiz ekonomisine değer katacak nitelikte KOBİ sayılabilecek ön aşama teknolojik şirketlerin Ar-Ge ve yenilik çalışmaları neticesinde üretilen ürün ve teknolojilerinin ticarileşme süreçlerinde gereksinim duyacakları sermayenin fonlar aracılığıyla karşılanması hedefiyle hazırlanmıştır (www.tubitak.gov.tr).

Bu program ile (www.tubitak.gov.tr):

- Erken safha teknoloji tabanlı girişim şirketleri desteklenerek, ülkemizdeki bu işletmelerin sermaye ihtiyaçları giderilme çalışılmaktadır.
- Erken safha teknoloji tabanlı işletmelerle Ar-Ge ve yenilik çalışmalarının ticarileştirilmesi sayesinde katma değeri yüksek üretim ortamının oluşturulması,
- Girişim şirketlerinin ihtiyacı olan sermayeyi sağlayabilecek yeni fonların kurulması teşvik edilerek ayrı bir girişim sermayesi ekosisteminin oluşturulması,
- Oluşturulacak ekosistemin sürekliliğini sağlamak amacıyla, girişim şirketlerinin yaşamsal döngüsünün her safhasına özgü finansal desteklerin artırılması,
- Girişim sermayesi ekosistemi içinde var olan yatırımcıların sayısının artırılması,
- Erken safha teknoloji tabanlı girişimlerin desteklenmesi için sürdürülebilir girişim sermayesi ekosistemi oluşturmak hedeflenmektedir.

Program dâhilinde girişim sermayesi fonları kurulacaktır. Hazine Müsteşarlığı, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri yeterlilik belgesi almış Araştırma Altyapıları Transfer Ofisleri ve olası özel yatırımcılar bu fonlara sınırlı sorumlu olarak ortak olacaktır. Fonun yönetimini bağımsız fon yöneticisi yapacaktır (www.tubitak.gov.tr).

2.2.1.5. Yeni Girişimcilik Alanlarında Kapasite Arttırılmasına Yönelik D.P.

Farklı çağrılarının açılabilirdiği girişimcilik ve yenilik alanlarında kapasite artırma amacı taşıyan bu programda; özel sektörün bütçe ayırarak Ar-Ge ve yeniliğe yaptığı

yatırımların etkin ve verimli sonuçlar alması, üniversite - sanayi birlikteliğinin canlanması ve teknolojik iş fikri olan girişimcilerin kuracağı başlangıç işletmelerinin hızlı gelişimine katkı sağlamak hedeflenmektedir. Şimdiye kadar üniversitelerde Girişimcilik Sertifika Programı Oluşturulması ve Yürütülmesi, KOBİ'lerin Yenilik Kapasitesini Artırmaya Yönelik Mentorluk Mekanizmasının Geliştirilmesi ve Uygulanması, Teknoloji Transfer Ofislerine Yönelik Hazırlık, Başlangıç ve Kapasite Artırımı Sağlanması ve Uygulanması, 1512 Bireysel Genç Girişim (BiGG) Programı 1. Aşama Uygulayıcı Kuruluşlar Çağrılarını gibi çağrılar açılmıştır (www.tubitak.gov.tr).

2. 3. Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği (TOBB)

Kobileri ön planda tutan kuruluşlardan biri olan tobb da girişimcilik gibi bir alana sıkıştırılmayan, tüm üyelerin kullanabileceği kobi destek (nefes) kredisi uygulaması söz konusudur (www.tobb.org.tr).

- Aylık % 1,85 faiz
- 6 ay anapara ödemesiz
- Toplam 18 ay vade ile

Ziraat Bankası, Halkbank, Vakıfbank, Ziraat Katılım Bankası ve Vakıf Katılım Bankası olarak beş devlet bankasının yanı sıra özel sektör bankalarından Yapı Kredi Bankası, İş Bankası ve Garanti Bankası da başvurulabilecek kurumlardır (www.tobb.org.tr).

2.4.Türkiye İş Kurumu (İŞKUR)

Son zamanlarda artan işsizliğe paralel olarak daha aktif çalışan İşkur genelde işsizlerin başvuru yaptığı bir kurum olarak anılmaktadır. İşkur yeni istihdam sağlayan işyerlerine destekler sağlamakla işsizlikle mücadele etmektedir. Bu kurumda:

- İşgücü yetiştirme programları
- İş başı eğitimi programları
- Toplum yararı için çalışma programları
- Çalışanların mesleki alanda eğitimi

vs. gibi uygulamalarla işverene daha fazla istihdam sağlaması ve insan kaynağının niteliğinin artırılması hususunda destek verilmektedir. Burada olaya bakış açısı

girmektedir. Ücretli bir işte çalışmak isteyen işsizler için iş kapısı olarak görülen İşkur kendi işinin patronu olmak isteyen işsizler ve yeni bir girişimde bulunmak isteyen işverenler için de destek kapısı olmaktadır (www.iskur.gov.tr).

2.5. Kalkınma Ajansları

Bir diğer destek kurumu olan kalkınma ajansları; kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasında işbirliği oluşturmak, kaynakların yerinde, verimli kullanılmasını sağlamak ve yereldeki potansiyelin hareketlenmesi suretiyle bölgesel gelişmeleri hızlandırmak, sürdürülebilir kılmak, bölgelerin kendi arasındaki ve bölge içindeki gelişmişlik farklılıklarını azaltmak için kurulmuştur (fka.gov.tr).

Farklı bölgeler ve illere göre yapılanması olan kalkınma ajanslarından Elazığ ve Bingöl illerine hizmet veren Fırat Kalkınma Ajansıdır. Hizmet verdikleri bölgelere göre farklı destek çağrılarında bulunurlar. Fırat Kalkınma Ajansı 2019 yılı Endüstriyel Gelişim Mali Destek Programı çağrısında bulunmuştur. Bu program ile yetki alanındaki illerde endüstriyel üretimin güçlendirilmesi ve oluşturulan katma değer artması için üretim yapacak yeni işletmelerin doğması ve mevcut işletmelerin gerekirse modernize edilerek tasarım yapabilme ve ürün geliştirme yeteneklerinin, kapasitelerinin ve dolayısıyla istihdamın artırılması amaçlanmaktadır (fka.gov.tr).

Adı: Endüstriyel Gelişim Mali Destek Programı

Amaç: Bu program endüstriyel üretimi güçlendirmeyi oluşacak katma değeri arttırmayı hedeflemektedir. Yeni işletmelerin faaliyete geçmesi ve var olanların gerekirse modernize edilerek tasarım yapabilme ve ürün geliştirebilme kabiliyetlerinin, üretimdeki kapasitenin ve dolayısıyla istihdamın artırılması hedeflenmektedir (fka.gov.tr).

Öncelik: Bingöl ve Tunceli illerinde tekstil, plastik, yapı malzemeleri, ambalaj ve gıda sektörleri önceliklidir. Yeni yatırımların ve istihdamın teşvik edilmesi ile var olan işletmelerin modernizasyonu ve rekabet kabiliyetlerinin artırılması, Malatya ve Elazığ illerinde ise yeni yatırımların teşvik edilmesi ve var olan işletmelerin tasarım, ürün geliştirme ve Ar-Ge yeteneklerinin artırılması olarak belirlenmiştir (fka.gov.tr):

- Bütçesi 16.000.000 TL’dir
- Başvuruların teslim yeri Fırat Kalkınma Ajansı’nın Malatya, Elazığ, Bingöl ve Tunceli’deki hizmet birimleridir
- Destek rakamı asgari 100.000 TL ve azami 800.000 TL’dir
- Destek oranı asgari % 20 ve azami % 50’dir
- Projenin uygulama süresi azami 12 aydır.
- Üretim yapan veya yapacak olan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler başvurabilir.

2.6. Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri

Adı çok duyulmamış destek kuruluşlarından olan Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM) Avrupa Birliği (AB) fonları ile 2002 yılında kurulmuştur. İlk olarak Gaziantep, Kocaeli ve İzmir olmak üzere üç şehirde faaliyet göstermiştir. Öncülüğünü Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) yapmakla beraber ilgili Ticaret ve Sanayi Odaları da ev sahipliğini üstlenmiştir (www.cfcu.gov.tr).

İlk kurulan üç ABİGEM proje bitiminde A.Ş. statüsüne çevrilmiş ve bu şekilde faaliyetlerine devam etmiştir. ABİGEM A.Ş.’nin hissedarları TOBB, ilgili Ticaret ve Sanayi Odası ve yereldeki paydaşlardır (www.cfcu.gov.tr).

Yukarıda belirtilen üç ABİGEM’in göstermiş olduğu başarıdan sonra Mayıs 2008’de “Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri Ağının Yaygınlaştırılması Projesi” adında bir proje başlatılmıştır. Türkiye genelinde AB fonlarıyla 12 ABİGEM daha kurulmuş, toplam ABİGEM sayısı 15 olmuştur. 2008 yılında Adana, Afyonkarahisar, Çorum, Denizli, Erzurum, Eskişehir, Kayseri, Konya, Malatya, Tekirdağ, Trabzon ve Uşak’ta ABİGEM’ler kurulmuştur. ABİGEM ağı için AB’den alınan mali yardım tutarı 50 milyon Avro’ya ulaşmıştır (www.cfcu.gov.tr).

ABİGEM’ler profesyonel manada eğitim ve danışmanlık hizmeti vermektedirler. Kobilerin ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilmelerine yardımcı olmaktadır. Kendilerini geliştirmek isteyen kobilerin başvurabilecekleri ilk adreslerdendir. Verilen hizmetler, sağlanan destekler bölge özelindeki işletmelerin niteliklerine ve gereksinimlerine uygun hazırlanmıştır (www.cfcu.gov.tr).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

III. ESNAF VE SANATKÂRLAR KREDİ KEFALET KOOPERATİFLERİ

3.1. Küçük Esnaf Ve Sanatkârlar

Dünya değişmekte ve bu değişimin hızı her geçen gün artmaktadır. Teknoloji, üretimin içindeki insan emeğinin payını azaltmıştır. Günümüz teknolojisinde bir mobilya ustasının el emeği ile birkaç günde yapabileceği bir kütüphane, teknoloji sayesinde iki dakikada üretilebilmektedir. İki dakikada otomobil üretebilen fabrikalar dahi mevcuttur. Bu durum, küçük imalathanelerde el emeğiyle üreten ve ürettiklerini geleneksel yöntemlerle pazarlamaya çalışan esnafın ekonomik düzen içerisinde daha az pay sahibi olmasına neden olmaktadır (Özbiçili, 2014: 4).

Esnaf olarak tabir edilen ekonominin küçük ölçekli oyuncularının sermaye yapıları çok zayıftır. Esnaf, kendilerine kalan kâr tutarları da düşük olduğundan gerek işyerini yenilemek gerekse işyeri sahibi olabilmek için finansal desteğe ihtiyaç duyarlar. Yine düşük ciro ve kâr tutarları nedeniyle fazla istihdam sağlayamazlar. Genelde tek başlarına ya da yanlarında 1-2 çalışanla faaliyetlerinin yürütürler. Aile fertlerinden insan kaynağı desteği alma oranları oldukça yüksektir (Özbiçili, 2014: 4).

Zamanla esnafıktan çıkıp KOBİ olanların toplam içerisindeki oranları oldukça azdır. Özellikle nüfus olarak küçük Anadolu şehirlerinde faaliyet gösteren esnaf, kobi olanların oranı daha da azdır. Ancak esnafın ekonomiye katkıları fazladır. Her şeyden önce kendilerini istihdam ederler. Böylelikle işsizliğin azalmasına pay sahibi olurlar. Meslek öğretmek nitelikli iş gücünün nitelik kazanmasına katkı sağlarlar. Yerel ekonomilerde esnafın sayısı artarsa ticaret de gelişir. Böylelikle küçük esnaf ve sanatkârlar, içinde yer aldıkları yerel ekonomide gelişmişliğin ve refah seviyesinin artmasına, bölgeler arası farklarının azalmasına katkıda bulunurlar (Özbiçili, 2014: 4).

3.1.1. Dünyada Esnaf Tanımları

Üzerinde mutabık kalınan bir esnaf tanımına rastlamak güç olsa da benzer özellikler gösteren bu işletmeler genelde dünyada “küçük ölçekli işletmeler” olarak sınıflandırılmaktadır (Özbiçili, 2014: 44).

Küçük ölçekli işletme tanımı, az sayıda insan çalışan ve düşük sermayelerle kurulan, küçük ölçekte üretim yapan ve düşük ciro lu işletmeler için kullanılan bir kavramdır. Bu özellikler ülke, sektör ve iş koluna göre farklı olabilir. İşletmeleri cirosuna göre kategorize etmek kullanılan yöntemlerden biridir. Bu yöntemi kullanan ekonomi büyük gelişmiş bir ekonomi ise kategori sınırları üst seviyelerde, gelişmemiş veya gelişmekte olan ekonomilerde sınırlar daha alt seviyelerde kabul edilmektedir. Çünkü ülkeler farklı ekonomik büyüklüklere ve sosyolojik yapılara sahiptir. Tanımların ortak noktası hukukiden ziyade ekonomik anlam taşımasıdır (Akgemci, 2001: 4).

3.1.2. Türkiye’de Esnaf ve Sanatkâr Tanımı

Türkiye, belki de dünyada tek ülke olarak yasa koyucu, toplumun ve ekonominin bu önemli kesimini göz ardı etmemiştir. Esnaf kavramı anayasada yer almıştır. Anayasası’nın 173. Maddesi, “Devlet Esnaf ve Sanatkârı koruyucu ve destekleyici tedbirleri alır.” amir hükmü ve zorunluluğu getirmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Anayasası’nda hükümle Türkiye Cumhuriyeti Devleti esnaf ve sanatkârın ekonomik sosyal, politik ve idari bakımdan korunması, kollanması ve desteklenmesini öngörmüştür (Şen, 2009: 2).

Genel olarak Türkiye’de esnaf kavramı, hizmet üreten ve ticaret yapan, geliri itibariyle ‘Tacir’ sayılmayan ölçüde küçük kazançlar sağlayan, küçük sermaye ile kurulmuş işletmeleri tanımlamaktadır. Sanatkâr ise imalat yapan, bir sanat icra eden fakat kapasite oranı, sermayesi ve elde ettiği gelirler bakımından ‘Sanayici’ sayılamayan küçük işletmeleri ifade etmektedir (Özbilgili, 2014: 48).

Türkiye’de 1964 yılında 507 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Kanunu’nda yasal olarak esnaf ve sanatkârın tanımı yapılmıştır. Yasaya göre: “İster gezici olsun, ister bir dükkânda veya bir sokağın belli yerinde sabit bulunsunlar, ticareti sermayesi ile birlikte vücut çalışmalarına dayanan ve geliri o yer gelenek ve teamülüne nazaran tacir niteliğini kazanmasını icap ettirmeyecek miktarda sınırlı olan ve bu bakımdan ticaret sicili ve dolayısıyla ticaret ve sanayi odasına kayıtları gerekmeyen, aynı niteliğe (sermaye unsuru olsun, olmasın) sahip olmakla beraber, ayrıca çalıştığı sanat, meslek ve hizmet kolunda bilgi, görgü ve ihtisasını değerlendiren hizmet, meslek ve sanat, sahipleriyle bunların yanlarında çalışanlar ve geçimini sınırlı olarak kamyonculuk,

otomobilcilik ve şoförlükle temin eden kimseler” esnaf ve sanatkâr olarak kabul edilmektedirler (www.tesk.org.tr).

Esnaf: Arapçada sınıfın çoğuludur ve zümreler, çeşitler ve bir sanat ile geçinen kişi anlamını taşımaktadır (Altıntaş ve Doğan, 2003: 2). Ülkemizdeki esnaf ve sanatkâr tanımı ve kapsamı diğer ülke uygulamalarından farklıdır.

Ülkemizde esnaf ve sanatkâr tanımları genelde bir arada kullanılır. Esnaf, hizmet ve ticaret işlerinde çalışan ancak faaliyetleri ve gelirleri tacir sayılacak derecede büyük olmayan girişimciler şeklinde kabul edilir (Mernekli, 2017: 34). Sanatkâr tabiri ile imalat olan işlerdeki çalışanlar ancak faaliyet ve gelirleri sanayici sayılabilecek şekilde büyük olmayan girişimciler anlaşılır (www.teskomb.org.tr).

Bu tanımda ölçek olarak bir sınırlandırma olmadığından bazı durumlarda karışıklıklara neden olmuştur. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, tanım kargaşasını ortadan kaldırmak amacıyla, 18.11.2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazetede “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” çıkarmıştır. Bununla hem AB ile uyum sağlanmış hem de tüm ilgililer için ortak bir tanım belirlenmiştir (Mernekli, 2017: 40).

Türkiye’deki KOBİ’lerin sermaye ve ciro büyüklükleri AB ortalamasının altındadır. Bu nedenle ölçüt bakımından AB tanımındaki değerlerin altında değerler belirlenmiştir (Yüksel, 2011: 6). 18 Kasım 2005 tarih ve 25997 sayılı Resmî Gazete ’de yayımlanan 2005/9617 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe giren, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik” ve 10 Eylül 2012 tarihli 2012/3834 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı değişikliği ile birlikte ilgili yönetmelik gereği; KOBİ tanımı: “İşletme: *Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup bir ekonomik faaliyette bulunan birimleri veya girişimleri* (www.kosgeb. gov.tr),

Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): *250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125 milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri*” şeklindedir (www.kosgeb. gov.tr).

KOBİ'ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır (kosgeb.gov.tr):

- a. “Mikro işletme: 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 3.000.000 Türk Lirasını aşmayan işletmeler.*
- b. Küçük işletme: 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 25.000.000 Türk Lirasını aşmayan işletmeler.*
- c. Orta büyüklükteki işletme: 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125.000.000 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler”*

Bu tanımla beraber değişen koşullar doğrultusunda esnaf ve sanatkâr kavramı yeniden oluşturulmuş ve yerine “küçük ve orta ölçekli işletmeler” kavramı kullanılmaya başlanmıştır. Böylelikle esnaf ve sanatkâr olarak nitelendirdiğimiz kesim, günümüzde “mikro ölçekli işletme” olarak ifade edilmektedir. Türkiye’de esnaf ve sanatkâr kavramı iki temel ölçüye dayanmaktadır. Bunlar (Özbilgili, 2014: 33):

- a.** Ekonomik faaliyetin içinde beden gücünün payının sermayeden fazla olması
- b.** Gelirinin tacir ya da sanayici sayılamayacak kadar olmasıdır.

3.1.3. Sermaye Yapıları ve Borçlanma Gereksinimleri

Kobilerin de tüm işletmeler gibi hayatta kalabilmek ve büyüebilmek için finansmana ihtiyaçları vardır. Finans kaynağının iki çeşidi vardır: Birincisi iç kaynak diğeri de dış kaynaktır (Baykul, 2009: 74). Zaten küçük sermaye ile kurulan işletmelerin iç kaynak kullanabilme kabiliyeti düşüktür. Finansman yetersizliği sorunu bilhassa başlangıç sermayesinin düşük olduğu küçük esnaf ve sanatkârlarda daha fazla hissedilmektedir. Sadece yeni yatırım yapıp büyümek ve hayatta kalabilmek için değil işletmeyi sağlam bir zemine oturtabilmek için dahi borçlanmaya ihtiyaç duyulmakta bunun için de sıklıkla dış kaynak talep edilmektedir (Özbilgili, 2014: 34).

3.1.4.Finansal Sorunlar ve Yaşadıkları Zorluklar

Gelişmemiş ve Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde işletmeler için sermaye yetersizliği aşılması en zor sorunlardandır. Bu ülkelerde tasarruf miktarı düşük olmakla birlikte genelde nüfus artış oranları yüksektir. Toplumların tüketen toplum olma yolunda hızla ilerlemeleri üretenler için çözülmesi zor finansman sorunlarına neden olmaktadır. Büyümek, gelişmek rekabet edebilmek için bir de finans sorunu çözmek gerekmektedir. (Ateş, 2007: 25).

İşletme büyüdükçe finansmana ulaşma imkânı artmakla birlikte finansman maliyeti de azalmaktadır. Bu demektir ki işletmelerin finans sorunu ilk kuruluş yıllarında daha fazla hissedilmektedir. Mikro işletme sayılan esnaf ve sanatkârların önemli sorunlarından biri finansman yetersizliğidir. Bu sorun daha en başta kuruluş aşamasından itibaren çözülmesi gereken bir sorun olarak çözümlenmesi gerekenler listesinde yer almaktadır. Bu sorunu neredeyse işletmenin bütün yaşam süresinde sırtlarında yük olarak taşımaktadırlar. Sorun sermaye yetersizliğinden kaynaklanmakla beraber, işletmeyi yönetenlerin finansal konulardaki bilgi ve deneyim eksikliği de çözümü zorlaştırmaktadır (Özbilgili, 2014: 35).

3.1.5. Küçük Esnaf ve Sanatkârlara Sağlanan Ekonomik Destekler

Yüksek maliyet, kısa vadeliendirme, yüksek faizler, istenen yüksek teminatlar, teminat çeşitlerinin az olması gibi nedenler esnaf ve sanatkâr için banka kredilerini cazip bir çözüm olmaktan çıkarmaktadır. Kendi öz sermayeleri ile hayatta kalma mücadelesi veren işletmelerden başarabilenler devamlılıklarını sağlarken, başaramayanlar mecburen faaliyetlerine son vermektedir. Oysaki bu küçük işletmeler ülke ekonomisinin gelişiminde büyük pay sahibidir. Üreten, istihdam eden, refahın artmasına ve kalkınmaya katkı sağlayan bu işletmeler ekonominin lokomotifi olmuştur. Onların yok olması göze alınamaz. Nitekim ülkeler küçük işletmelerinin hayatta kalabilmesi ve gelişmesi için kurumlar oluşturmakta bu kurumlarda geliştirilmiş projelerle işletmelerini desteklemektedir (www.teskomb.org.tr).

3.2. Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi Kefalet Kooperatifleri Merkez Birliği (TESKOMB)

Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi Kefalet Kooperatifleri Merkez Birliği (TESKOMB); Türkiye’de esnaf ve sanatkârlar siciline kayıtlı ve faal olan esnaf ve sanatkârın finans piyasalarından daha uygun şartlarda kredi kullanabilmesine imkân sağlayan bir kurumdur. Pek çok kez ifade edildiği gibi düşük sermayelerle kurulan bu işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için sürekli olarak finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Küçük işletmeler finansal piyasalardan kredi bulmakta zorlanır, bulduklarında ise maliyetler piyasa şartlarının üzerinde olmaktadır. TESCOMB bu aşamada küçük esnaf ve sanatkâra destek vermektedir (www.teskomb.org.tr).

TESKOMB’u oluşturan kredi kefalet kooperatifleri kendilerine üye esnaf ve sanatkârların Türkiye Halk Bankası AŞ’den Hazine Müsteşarlığı destekli düşük faizli kredi kullanabilmelerine olanak sağlamaktır. Bu uygulamada faiz oranları piyasa oranlarından yaklaşık % 50 oranında düşük olmakta, kooperatiflerin kefaleti sayesinde teminat bulma sorunu basite indirilmekte ve uzun vadeler sayesinde aylık ödeme tutarları düşük kalabilmektedir (www.teskomb.org.tr).

3.2.1. TESCOMB’un Kuruluş Süreci ve Mevzuatı

İlk Esnaf ve Sanatkâr Kredi ve Kefalet Kooperatifi, Türkiye Halk Bankası’nın da desteği ile 10.08.1951 tarihinde Ankara’da kurulmuştur. Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi’nin öncelikli amacı, kooperatife ortak ve dolayısıyla üye olan esnaf ve sanatkârların mesleki faaliyetleri için gereken kredi için kefil olmaktır (www.teskomb.org.tr).

Bu kooperatifler, üyelerine sadece Türkiye Halk Bankası A.Ş. tarafından verilen krediler için kefil olabilmektedir (Akçın, 1995: 1). Küçük esnaf ve sanatkârın finans ihtiyacını karşılamak için kurulan Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatiflerinin her biri birbirinden bağımsızdır. Tüzel kişiliğine haizdir. Faaliyetlerini 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu’nun hükümleri çerçevesinde gerçekleştirirler. 1969 yılına kadar Türk Ticaret Kanunu hükümlerine tabi olmakla birlikte, 1970 senesinde 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu’nun yürürlüğe girmesi neticesinde Türk Ticaret

Kanunu hükümlerinden çıkmış, faaliyetlerini Kooperatifler Kanunu'na göre yapmaya başlamıştır (www.teskomb.org.tr).

Birliğin kuruluş amacı, kanunun verdiği yetkiyle bölge birliklerinin koordinasyonunu sağlamak, denetlemek, eğitimler vermek, finansmanın kullanım aşamasında kamu kaynaklarının etkin ve verimli bir şekilde kullanılmasını sağlamaktır (Şen, 2009: 13 -14).

3.2.2. Türkiye’de Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatiflerinin Tarihsel Gelişimi

Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri, faaliyetlerine 10.08.1951 tarihinde başlamıştır. Türk Ticaret Kanuna tabi faaliyet göstermiştir. Kredi ve Kefalet Kooperatifçiliği Türkiye’de 1950’li yıllarda başlamıştır. 1980’e kadar geçen süreçte Kredi ve Kefalet Kooperatifçiliği, gerek yatay gerekse dikey örgütlenmesini tamamlamıştır. Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri 1969 yılından sonra 1163 sayılı Kooperatifler Kanununun yürürlüğe girmesi sonucunda bu Kanun hükümlerince faaliyetlerini devam ettirmiş, özel hukuk tüzel kişiliğe haiz kuruluşlardır. Kredi ve Kefalet Kooperatifleri, bağlı oldukları Kooperatifler Kanunu hükümlerince değişir ortaklı, sınırlı sorumlu ve değişir sermayeli olarak kurulur. Kooperatiflerin amacı; ortağı aynı zamanda üyesi olan esnaf ve sanatkâra, faaliyeti için gereken krediyi sağlamak veya kefil olmak suretiyle ortaklarına finans kaynağı sunmaktadır (GTB, 2014: 9).

Bugün Türkiye’de 81 ilde 921 kredi ve kefalet kooperatifi faaliyet göstermektedir. Bu kooperatiflere yaklaşık bir milyon beş yüz bin ortak (esnaf) kayıtlıdır. Kamu kaynaklarıyla da desteklenen kooperatifler; üyelerinin düşük maliyetli, uzun vadeli kredi kullanabilmesine aracılık etmekte ve bankaya kefalet vererek hayati bir görev üstlenmektedirler. Kooperatifler, ekonomik büyüme açısından çok önemlidir. Kooperatifler kanalıyla desteklenen esnaflar ekonomik büyümenin dinamik kılcal damarları, refahı mesleki-sosyal sermayeyi artırmak suretiyle ekonomik ve sosyal tabana yayan, yerel üretime ve istihdama katkı sağlayan küçük işletmelerdir (www.teskomb.org.tr).

Eğer Türkiye, dünya genelindeki büyük ekonomik krizler neticesinde zor duruma düşmüş ülkeler gibi sosyal çalkantılar yaşamamışsa bunda; yardımlaşmayı ve dayanışmayı esas alan kredi ve kefalet kooperatiflerinin payı büyüktür. Kredi ve Kefalet kooperatifleri, küçük işletmelerin krediye ulaşabilmesinin sigortasıdır (www.teskomb.org.tr).

3.2.3. ESKKK'ne Ortaklık Şartları ve Ortaklığa Giriş

Aslında basit ve genelde işletme sahiplerinin kendilerinin de yapabileceği işlemler sonucu ESKKK'ye ortak ve üye olunabilmekte, imkânlarından faydalanılabilmektedir. Ortaklık ve üyelik için gerekli şartlar aşağıda belirtilmiştir (www.teskomb.org.tr):

1. Esnaf ve sanatkâr olmak,
2. Esnaf ve sanatkâr siciline kayıtlı olmak,
3. İşyerinin kooperatifin çalışma alanı içinde olması,

Yukarıda sıralanan şartları taşıyan ortaklar:

- a. Yazılı olarak kooperatife müracaat eder.
- b. Müracaat edenin durumu Kooperatif Yönetim Kurulu'na araştırılır.
- c. Karar kabul ya da ret şeklinde 15 gün içerisinde müracaat edene bildirilir.

3.2.4. TESKOMB'un Esnaf ve Sanatkârları Kredilendirme Süreçleri

TESKOMB, üyesine kredi verirken belli birtakım işlemler gerçekleştirir. TESKOMB'un esnaf ve sanatkârlara kredi verebilmesi T. Halk Bankası A.S.'nin aracılığı sayesindedir (www.teskomb.org.tr).

Zaten Türkiye Halk Bankası A.Ş.'de esnaf ve sanatkârın, kobilerin finansman sorunlarına çözüm bulabilmek için kurulmuştur. Halkbank, Türkiye'de esnaf ve sanatkârın finansal destek alabildiği en büyük kurumdur (Akçın, 1995: 1). Halkbank Esnaf ve sanatkârların TESKOMB'un kefilliği ile hazine destekli düşük faizli kredi kullanabilmesinde devlet tarafından görevlendirilmiş ve yetkilendirilmiş tek kurumdur. Hazine destekli kredinin kullandırılma şartları ve hazinenin faiz destek oranı her yıl

yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı (Kararname) ile belirlenmektedir (www.teskomb.org.tr).

3.2.5. TESKOMB Kredi – Kefalet Sisteminin İşleyişi

Esnaflar ve sanatkârlara destek olmak için devletçe tahsis edilen kaynaklar Türkiye Halk Bankası'na kullanılmaktadır. Kooperatif, ortağı aynı zamanda üyesi olan esnaf ve sanatkâra kefil olmaktadır. Esnaf ve sanatkârların kullandığı kredilerin faizleri ticari kredi faizlerinden düşüktür. Aradaki farkı devlet karşılamaktadır. Ortak ve aynı zamanda üye olabilmek için (www.teskomb.org.tr):

- Esnaf ve sanatkâr olunmalı,
- Esnaf ve sanatkâr siciline kayıtlı bulunulmalı,
- İşyeri kooperatifin çalışma alanı içinde olmalıdır.

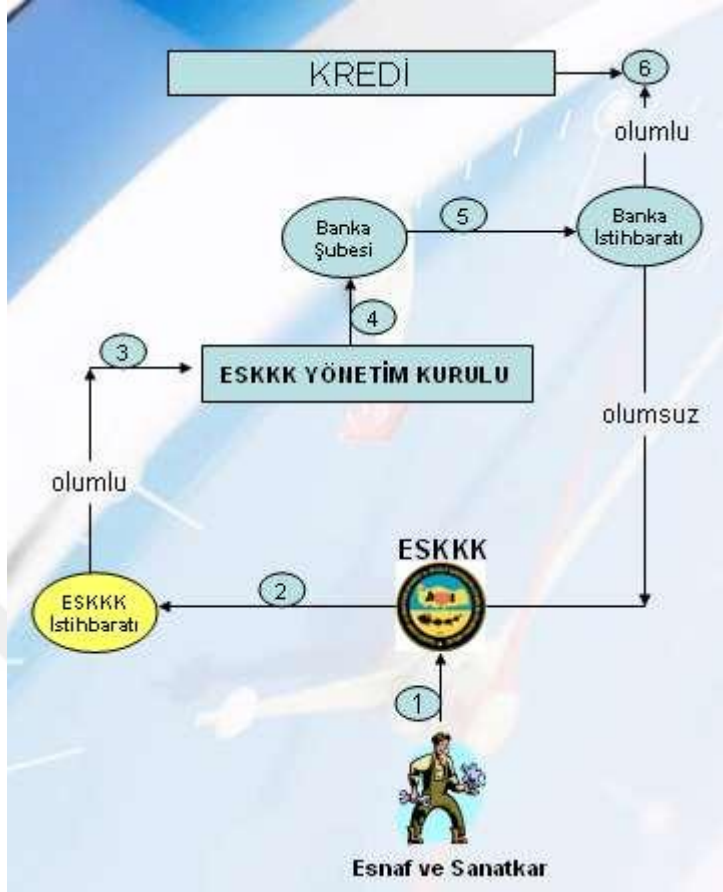
Bu şartları taşıyanlardan talepte bulunanlar:

- Yazılı olarak kooperatife müracaat eder.
- Kredi talep eden Yönetim Kurulu'na araştırılır.
- Karar (kabul ya da ret şeklinde) 15 gün içerisinde bildirilir.

Yönetim Kurulu incelemesinde:

- Kredi talep eden üyenin ekonomik ve mali durumunu araştırır, istihbarat raporu oluşturur ve kefalet limitini tespit eder,
- Kredi teklifini Türkiye Halk Bankası'nın ilgili şubesine iletir.
- İletilen teklif bankaca incelenir ve gerekirse banka tarafından da istihbarat yapılır.
- İstihbarat sonucu olumlu olursa ortak kredilendirilir.

İşleyiş tabloda gösterildiği gibidir:



Şekil 3.1. Kredi Başvurusu ve Sonuçlandırılması İçin Takip Edilen İşleyiş Şeması (Kaynak: www.teskomb.org.tr).

3.3. TESKOMB Kredi Çeşitleri:

3.3.1. İşletme Kredisi:

Kimler Kullanabilir?: Kooperatife ortak esnaf ve sanatkarlar kullanabilir.

Kullanırım: Esnaf-sanatkarların işletme sermayesi ihtiyaçları için kullanılır. Krediyi teminat olarak kooperatif kefaleti alınır. Kooperatifte üyeden şahıs kefaleti, ipotek veya ticari işletme rehini alabilir (www.teskomb.org.tr):

Kredinin Üst Limiti: 200.000 TL

Kredinin Vadesi: 1-4 yıl

Faiz Oranı: % 8 (yıllık)

3.3.2. Taşıt Kredisi:

Şoför esnaflarının otobüs, kamyon, minibüs, kamyonet, çekici, otomobil vb. ticari taşıt ve/veya plaka/hat alımında kullanabileceği bir kredidir. Eğer araç sıfır km ise azami aracın fatura bedeli, 2. el ise kasko bedelinin % 70'i kadar kredi kullanılabilir (2. el araçlarda Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin yayımladığı Motorlu Kara Taşıt Araçları değerlilik listesinde (<http://www.gib.gov.tr>) belirtilen tutarın %70'i dikkate alınacaktır.)

0 km veya 2. el fark etmeksizin maksimum 60 ay vade uygulanabilir. Ayrıca (www.teskomb.org.tr);

- Aracın yaşı ve kredinin vadesinin toplamı 10 yılı geçemez.
- Aracın yaşının belirlenirken, aracın modeli ve içinde bulunulan yıl dikkate alınır. Örneğin, araç 2015 model ve kredinin kullanım tarihi 2019 ise araç yaşı 5 olarak değerlendirilir.

Kredi Teminatı: Krediye teminat olarak kooperatif kefaletinin yanı sıra şahıs kefaleti, ipotek, ticari işletme rehini ve diğer nakdi ve gayri nakdi teminatlar alınabilir (www.teskomb.org.tr).

Kredinin Limiti: 500.000 TL

Kredinin Vadesi: 8 yıl

Kredinin Faiz Oranı: % 8 (yıllık)

3.3.3. Esnaf ve Sanatkârların İşyeri Alımına Yönelik Kredilendirilmesi:

Esnaf ve sanatkârların işyeri alımına yönelik kooperatifler kefaletiyle kullanılacak bir kredi türü olup (www.teskomb.org.tr);

- Kredi için üst limit kredi talep eden üyenin kredi değerliliği ve ipotek alınacak krediye konu taşınmazın ekspertiz değerine göre belirlenmektedir.
- Tahsis edilebilecek kredi üst limiti, krediye konu işyerinin bankaca belirlenen ekspertiz değerinin % 75'ini aşamaz.
- Kredi kullandırılmalarında en fazla 120 ay vade uygulanır.

Krediye teminat olarak kooperatif kefaletinin yanı sıra ve şahıs kefaleti, ipotek, ticari işletme rehini ve diğer nakdi ve gayri nakdi teminatlar alınabilir.

Kredinin Limiti: 500.000 TL

Kredinin Vadesi: 10 yıl

Kredinin Faiz Oranı: %8 (yıllık)

3.3.4. Aylık Eşit Taksitli İşletme Kredisi:

Kooperatife üye olan esnaf ve sanatkârlar kullanabilir. Esnaf-sanatkârların işletme sermayesi ihtiyaçları için kullanılır. Krediye teminat olarak kooperatif kefaleti alınır. Kooperatifte şahıs kefaleti, ipotek, ticari işletme rehini alabilir (www.teskomb.org.tr).

Kredinin Vadesi: 12-24 ay

Kredinin Üst Limiti: 200.000 TL

Kredinin Faiz Oranı: % 8 (yıllık)

3.4. TESKOMB Kredilerinin Banka Kredileri ile Kıyaslanması

Esnaf ve sanatkârın yoğunlukla başvurduğu finansman kaynağı olan kooperatif kredileri hazine tarafından da desteklenmektedir. Kredilere aracılık eden Türkiye Halk Bankası'nın bu kredilerden doğan faiz kaybı hazine tarafından karşılanmaktadır (www.teskomb.org.tr).

İnceleme yapılan Elazığ ilinde üç esnaf ve sanatkâr kredi kefalet kooperatifi bulunmaktadır. 1959 yılından beri esnaf ve sanatkârlara destek veren Elazığ'ın ilk kooperatifi olan Elâzığ Esnaf ve Sanatkârlar Kredi Kefalet Kooperatifinin 882'si aktif (kredili) toplam 1585 üyesi bulunmaktadır. Mevcut kredili üyelerin 2019 Nisan ayı itibarıyla 51 milyon kredisi vardır. Yaklaşık 1 milyonu 0 faizli olan bu kredilerin 24 milyon TL'si son bir yılda kullanılmıştır. Ayrıca 1 adet 10 yıl vadeli yıllık % 5 faizli 400.000 TL'lik işyeri edindirme kredisi kullanılmıştır.

2014 yılı Ocak ayında kurulan ve Elâzığ'ın 2. kooperatifi olan Harput Esnaf ve Sanatkâr Kredi ve Kefalet Kooperatifi esnafın bu krediye ulaşmasına hız kazandırmıştır. Kuruluş süresi 5 yıl olmasına rağmen kooperatifin 1100 aktif (kredili) 1150 üyesi

bulunmaktadır. 2019 Nisan ayı itibariyle 3.900.000 TL'si 0 faizli olmak üzere 73.500.000 TL toplam kredi rakamına ulaşmıştır. Kuruluşundan bugüne geçen 5 yıllık sürede toplam 110 milyon TL krediye kefil olarak esnafın düşük maliyetle finansman sağlamasına aracılık etmiştir. Bu kooperatif de bir adet işyeri edindirme kredisi kullandırmış 350.000 TL 10 yıl vade ve % 5 yıllık faizle esnafa destek olmuştur.

2018 yılı Kasım ayında kurulan Elazığ Sanayi Sitesi Esnaf ve Sanatkâr Kredi ve Kefalet Kooperatifi ise 49'u kredili 608 üye ile faaliyetlerine devam etmektedir. Henüz bir yılını doldurmadan 4 milyon TL'lik kredi rakamına ulaşmıştır.

İlde faaliyet gösteren bu üç kooperatif 2019 Nisan ayı itibariyle toplam 128.500.000 TL'lik krediye kefil olmuş durumdadır. Aşağıdaki tablolarda 200.000 TL'lik esnaf kefalet kredisinin yine bu krediye aracılık eden Türkiye Halk Bankası'nın ticari kredisıyla kıyaslaması yer almaktadır. Tablolar incelendiğinde esnaf ve kefalet kredilerinin esnaf ve sanatkârlara ne derece faydalı olduğu daha net anlaşılacaktır.

Tablo 3.1. Esnaf ve Sanatkâr Kredi Kefalet Kooperatifi Kredisi Ödeme Tablosu

Taksit	Vade tarihi	Anapara	Faiz	Masraf	Banka komisyonu	Toplam
1	01.10.2019	12.500	4.133		1.000	17.633
2	01.01.2020	12.500	3.833		1.000	17.333
3	01.04.2020	12.500	3.538		1.000	17.038
4	01.07.2020	12.500	3.286		1.000	16.786
5	01.10.2020	12.500	3.066	2250	750	18.566
6	01.01.2021	12.500	2.811		750	16.061
7	01.04.2021	12.500	2.500		750	15.750
8	01.07.2021	12.500	2.275		750	15.525
9	01.10.2021	12.500	2.044	1500	500	16.544
10	01.01.2022	12.500	1.789		500	14.789
11	01.04.2022	12.500	1.500		500	14.500
12	01.07.2022	12.500	1.263		500	14.263
13	01.10.2022	12.500	1.022	750	250	14.522
14	01.01.2023	12.500	767		250	13.516
15	01.04.2023	12.500	500		250	13.250
16	01.07.2023	12.500	253		250	13.003
	Alt toplamlar	200.000	34.583	4.500	10.000	249.083

Görüldüğü üzere yıllık % 8 faizle 200.000 TL esnaf ve kefalet kooperatifi kredisinin 4 yılda yaklaşık 50.000 TL yani toplamda % 25 maliyeti bulunmaktadır. Bu % 8 faiz oranı 2019 yılı Nisan ayından itibaren geçerlidir. Çalışmaya konu kredilerin tamamı daha önceki yıllarda % 5 yıllık faizle kullanılmıştır. Geçmiş kredilerin toplam maliyeti daha da düşüktür (www.teskomb.org.tr).

Tablo 3.2. Banka Taksitli Ticari Kredi Geri Ödeme Tablosu

Taksit No:	Taksit Tarihi	Anapara
1	01.10.2019	20.920,40
2	02.01.2020	20.920,40
3	01.04.2020	20.920,40
4	01.07.2020	20.920,40
5	01.10.2020	20.920,40
6	04.01.2021	20.920,40
7	01.04.2021	20.920,40
8	01.07.2021	20.920,40
9	01.10.2021	20.920,40
10	03.01.2022	20.920,40
11	01.04.2022	20.920,40
12	01.07.2022	20.920,40
13	03.10.2022	20.920,40
14	02.01.2023	20.920,40
15	03.04.2023	20.920,40
16	03.07.2023	20.920,40
	Toplam	334.726,00

200.000 TL 4 yıl vadeli Halkbank taksitli ticari kredisinin toplam 134.726 TL yani yaklaşık % 67 maliyetlidir. Aradaki 85.000 TL’lik yaklaşık farkın esnaf ve sanatkâr için ne denli önem arz ettiği esnaf kredilerine olan yoğun talepten de anlaşılmaktadır (www.halkbank.com.tr).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

MATERYAL ve METOD

4.1. Araştırmanın Konusu

Araştırmanın konusu, Girişimcilerin Kullandığı Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi Kredilerinin Görünümü: Elazığ İli İncelemesi’ dir.

4.2. Araştırmanın Amacı

Araştırma, girişimcilerin kullandığı esnaf ve sanatkârlar kredi ve kefalet kooperatifi kredilerinin görünümünü tespit etmeyi amaçlamaktadır.

4.3. Araştırmanın Önemi

Günümüzde girişimciliğin, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeler arasına girebilmesinin en etkili yollarından biri olduğu kabul edilmektedir. Bu nedenle girişimcilik, birçok açıdan araştırılması gereken bir konu haline gelmiştir. Bu konu hakkında yapılan çalışmalar girişimcilik ve girişimci kavramlarının neleri içerdiğini, önemini, girişimciliği arttırmak için neler yapılabileceğini incelemiştir. Bu çalışmada esnaf ve sanatkârı destekleyen kooperatif kredilerinin girişimciliğe etkisi araştırılmıştır. Kooperatif kredileri ülkemiz ekonomisinde önemli paya sahip küçük işletmelerimizin sıklıkla başvurduğu bir finansman yöntemidir. Gerek ulaşılabilir olması ve gerekse de düşük faizli olması krediyi çekici hale getirmiştir. Bu sebeplerle esnaf ve sanatkâr kredi kefalet kooperatifi kredileri ile girişimcilik arasındaki bu ilişkinin, bu çalışmada ortaya konması literatür açısından önem arz etmektedir.

4.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma, Elazığ ilinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr kredi kefalet kooperatiflerinden kredi kullanmış esnaf ve sanatkârlar ile sınırlıdır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Araştırmada Özbilgili (2014) tarafından oluşturulan anketten yararlanılmıştır. Araştırma için oluşturulan ankettin uygulanması Mart ve Mayıs 2019 tarihleri arasında yapılmıştır.

4.5. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmada girişimcilerin kullandığı esnaf ve sanatkârlar kredi ve kefalet kooperatifi kredilerinin görünümünü incelenmiştir. Bu kapsamda araştırmanın hipotezi aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

H0: Elazığ ilinde yer alan girişimcilerin kullandığı kredilerde esnaf ve sanatkârlar kredi ve kefalet kooperatifi kredileri yoktur.

H1: Elazığ ilinde yer alan girişimcilerin kullandığı kredilerde esnaf ve sanatkârlar kredi ve kefalet kooperatifi kredileri vardır.

4.6. Araştırmanın Yöntemi

Bu bölümde araştırmanın modeli, evren ve örnekleme, veri toplama tekniği ve araçları ile çalışmada kullanılan ölçeklerden bahsedilmiştir.

4.6.1. Araştırmanın Modeli

Çalışma teorik anlamda girişimcilik, girişimcilikte devlet destekleri, esnaf ve sanatkârlar olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır. Araştırmanın modeli oluşturulurken teorik içeriğe uygun hazırlanan anket, esnaf ve sanatkâr kredi kefalet kooperatifinden kredi kullanmış esnaf ve sanatkârlara uygulanmıştır. Çalışmanın temel hipotezi girişimcilerin kullandığı esnaf ve sanatkârlar kredi ve kefalet kooperatifi kredilerinin görünümünü incelenmiştir. Bununla birlikte esnaf ve sanatkârların yeni girişimde bulunmasındaki engeller, bazı demografik değişkenlerin de girişimcilikle olan ilişkisi üzerine analizler gerçekleştirilmiştir.

4.6.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Elazığ ilinde faaliyet gösteren üç esnaf ve kefalet kooperatif kredisinden son 5 yıl içinde kredi almış 2031 esnaf ve sanatkârdan kolayda örnekleme seçilmiş 360 esnaf ve sanatkâr oluşturmaktadır.

4.6.3. Veri Toplama Tekniği ve Araçları

Araştırmada, anket yöntemi kullanılmıştır. Anket üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde anket uygulanan esnafın demografik özelliklerini belirlemeye yönelik

ifadeler bulunmaktadır. İkinci bölümde anket uygulanan kişilerin işyerleri hakkında bilgiler öğrenilmeye çalışılmıştır. Üçüncü bölümde kredi bilgileri, kredinin ne amaçla kullanıldığı, yatırımları ve girişimleri ne derece etkilediği araştırılmıştır.



4.7. Bulgular ve Yorum

Tablo 4.7.1. Katılımcıların demografik bilgilerine göre dağılımı

		Frekans (f)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	76	21,1
	Erkek	284	78,9
	Toplam	360	100,0
Yaş	25 den küçük	24	6,7
	26-30 aralığı	72	20,0
	31-40 aralığı	140	38,9
	41-50 aralığı	80	22,2
	50 yaş ve üstü	44	12,2
	Toplam	360	100,0
Medeni Durum	Bekar	108	30,0
	Evli	252	70,0
	Toplam	360	100,0
Eğitim Durumu	Okur-yazar	8	2,2
	İlkokul	24	6,7
	Ortaokul	56	15,6
	Lise ve dengi	168	46,7
	Universite veya Lisansustu	104	28,9
	Toplam	360	100,0
Emeklilik durumu	Evet	40	11,1
	Hayır	320	88,9
	Toplam	360	100,0
Aylık Toplam hane geliri	0-3000 TL	100	27,8
	3000-5000 TL	128	35,6
	5001-8000 TL	84	23,3
	8000 TL ve üstü	48	13,3
	Toplam	360	100,0
Hangi iş kolunda faaliyet gösteriyorsunuz	Ticaret	168	46,7
	İmalat	24	6,7
	Hizmet	168	46,7
	Toplam	360	100,0
Bu iş kolundaki faaliyet süreniz	1 yıldan az	24	6,7
	1-5 yıl	96	26,7
	6-10 yıl	76	21,1
	10 yıl üstü	164	45,6
	Toplam	360	100,0
Daha önce kaç defa iş değişikliği yaptınız	Hiç yapmadım	148	41,1
	Bir defa	132	36,7
	İki defa	56	15,6
	Üç ve üstü	24	6,7
	Toplam	360	100,0
Yanınızda çalıştırdığınız sigortalı işçi sayısı	Yok	224	62,2
	Bir	80	22,2
	İki	20	5,6
	Üç	20	5,6
	Beş ve üstü	16	4,4
	Toplam	360	100,0

Araştırmanın bu bölümünde, seçilen örnekleme ilişkin verilerin analizi sonucunda elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Araştırmanın örnekleme ilişkin demografik bilgilere ait sonuçlar Tablo 4.7.1'e aktarılmıştır.

Araştırmanın katılımcılarına ait demografik bilgiler incelendiğinde kadınların 76 (% 21,1), erkeklerin ise 284 (% 78,9) olduğu görülmektedir. Cinsiyete göre dağılımları incelendiğinde katılımcıların en fazla 31-40 yaş aralığında (% 38,9) olduğu dikkat çekmektedir. Yine katılımcıların 108'inin (%30) bekâr geriye kalan 252'sinin (% 70) evli olduğu görülmüştür. Eğitim durumuna göre dağılımlar incelendiğinde sırasıyla sekizinin (% 2,2) okuryazar, 24'nün (%6,7) ilkokul, 56'sının (%15,6) ortaokul, 168'nin (%46,7) lise ve 104'nün (%28,9) ise üniversite veya lisansüstü eğitime sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların 40'ı (% 11,1) emekli iken geriye kalan 320'sinin (% 88,9) emeklilik durumunun olmadığı görülmektedir. Aylık hane geliri incelendiğinde 0-3000 TL aralığında 100 (%27,8), 3000-5000 TL aralığında 128 (%35,6), 5001-8000 TL aralığında 84 (%23,3) ve 8000 TL ve üstü aralığında ise 48 (%13,3) kişinin olduğu görülmektedir. Katılımcıların faaliyet gösterdiği iş kolları; 168'i (% 46,7) ticaret, 24'ü (% 6,7) imalat ve geriye kalan 168'i (% 46,7) hizmet sektöründedir. Bu iş sektörlerinde en fazla 10 yıl ve üstü (% 45,6) hizmet süreleri mevcuttur. Katılımcıların 148'i (% 41,1) önceden iş değişikliği yapmadığını belirtirken 132'sinin (%36,7) bir defa iş değişikliği yaptığı görülmektedir. Farklı sektörlerde çalışan katılımcıların 224'ü (% 62,2) iş yerlerinde herhangi bir sigortalı işçi çalıştırmamaktadır. Ancak katılımcıların 80'nin (% 22,2) iş yerinde bir kişiyi sigortalı olarak istihdam ettiği dikkat çekmektedir.

Tablo 4.7.2. ESKKK'den kullanılan kredi tutarı ve vade süresi göre dağılımı

		Frekans (f)	Yüzde (%)
ESKKK'den kullanılan kredi tutarı	10,000-30,000 TL	196	42,6
	30,001-60,000 TL	152	33,0
	60,000 TL üstü	112	24,3
	Toplam	460	100,0
Vade süresi (Ay)	18 ay ve altı	36	0,9
	24 ay	144	31,3
	30 ay	4	0,9
	36 ay	136	29,6
	48 ay	76	16,5
	60 ay	60	13,0
	120 ay	4	0,9
	Toplam	460	100,0

Araştırma örnekleminin ESKKK'den aldıkları kredi tutarları ve vade sayılarının dağılımları Tablo 4.7.2'ye aktarılmıştır. Analiz sonuçları incelendiğinde katılımcıların 196'sı (% 42,6) 10,000-30,000 TL, 152'si (%33) 30,001-60,000 TL ve geriye kalan 112'si (%24,3) ise 60,000 TL üstü kredi kullandıklarını belirtmişlerdir. Katılımcılar kullandıkları kredilerin vade süreleri ise 36'sı (%0,9) 18 ay ve altı, 144'ü (%31,3) 24 ay, dördü (%0,9) 30 ay, 136'sının (%29,6) 36 ay, 76'sının (%16,5) 48 ay, 60'ı (%13) 60 ay ve dördünün (%0,9) 120 ay olduğu görülmüştür.

Tablo 4.7.3. ESKKK kredileri dışında kullanılan kredilerinin dağılımları

		Frekans (f)	Yüzde (%)
ESKKK kredileri dışında kullandığınız krediler nelerdir	Kullanmıyorum	164	36,0
	Tüketici	104	22,8
	Taşıt	36	7,9
	Konut	28	6,1
	Ticari	88	19,3
	İşveri edindirme	12	2,6
	KOSGEB	24	5,3
	Toplam	456	100,0

ESKKK kredileri dışında kullanılan kredi türlerinin dağılımları Tablo 4.7.3'te sunulmuştur. Analiz sonuçları incelendiğinde katılımcıların 104'ünün (%22,8) tüketici, 36'sının (% 7,9) taşıt, 28'inin (% 6,1) konut, 88'inin (% 19,3) ticari, 12'sinin (% 2,6) iş edinme ve 24'ünün (% 5,3) ise KOSGEB kredilerini kullandıkları görülmüştür. Ayrıca

164'ünün (% 36) ise ESKKK kredileri dışında herhangi bir kredi kullanmadıkları dikkat çekmektedir.

Tablo 4.7.4. ESKKK kredisi tercih etme nedeni

		Frekans (f)	Yüzde (%)
ESKKK kredisini tercih etmede en önemli nedeniniz	Düşük faizli olması	280	53,4
	Uzun vadede ödeme olanağı sağlaması	48	9,2
	Esnaf kuruluşu olması	44	8,4
	Verilen hizmetin iyi olması	28	5,3
	Başka bankanın kredi vermiyor olması	92	17,6
	Destek kredilerinin yetersiz kalması	4	0,8
	Destek kredisi alamamak	4	0,8
	Halk bankasının aracı olması	24	4,6
	Toplam	524	100,0

ESKKK kredisi kullanan katılımcıların bu krediyi kullanma nedenlerine göre dağılımı Tablo 4.7.4'te sunulmuştur. Analiz sonuçları incelendiğinde katılımcılar ESKKK kredisini en fazla düşük faiz imkânlarının olması (% 53,4), başka bankaların kredi vermiyor olması (% 17,6), uzun vadede ödeme olanağının olması (% 9,2), esnaf kuruluşu olması (% 8,4) ve verilen hizmetin iyi olmasından (%5,3) dolayı tercih ettikleri görülmektedir.

Tablo 4.7.5. ESKKK kredisi kullanma amaçları

		Frekans (f)	Yüzde (%)
Hangi amaçla ESKKK kredisini kullanıyorsunuz	Yatırım yapmak için	100	21,9
	Makine alımı için	24	5,3
	İş verimi yenilemek için	100	21,9
	Düğün yapmak için	8	1,8
	Vergi-SGK ödemeleri için	12	2,6
	Hususi amaçlı araç alımı için	8	1,8
	Diğer ailevi ihtiyaçlar için	20	4,4
	Gayrimenkul edinimi için	12	2,6
	Ticari amaçlı araç alımı	44	9,6
	Mal alımı için	60	13,2
	Cek-senet ödemeleri için	20	4,4
	Çocukların eğitim masrafı için	12	2,6
	Diğer banka kredilerini kapatmak için	28	6,1
	Kredi kartı borcunu ödemek için	8	1,8
	Toplam	456	100,0

Tablo 4.7.5 incelendiğinde katılımcılar ESKKK kredisini en fazla iş yerini yenilemek (% 21,9), yatırım yapmak (%2 1,9), mal alımı (%13,2), ticari amaçlı araç alımı (% 9,6), diğer banka kredilerini kapatma (% 6,1) amacı ile kullanmaktadırlar. Buna ek olarak makine alımı (% 5,3), düğün (% 1,8), vergi-SGK ödemeleri (% 2,6), hususi araç alımı (%1,8), ailevi ihtiyaçlar (% 4,4), gayrimenkul edinimi (% 2,6), çek-senet ödemeleri (% 4,4), çocukların eğitim masrafı (% 2,6) ve kredi kartı borçlarını kapatmak (% 1,8) için kullandıkları belirtilmiştir.

Tablo 4.7.6. İşletme kurarken yaşanan sorunlar

		Frekans (f)	Yüzde (%)
İşletmeyi kurarken karşılaştığınız en büyük sorunlar nelerdi	Bürokratik ve yasal engeller	88	16,1
	Finansal yetersizlik	200	36,5
	Pazar koşullarındaki düzensizlik	72	13,1
	Değişen teknoloji	24	4,4
	Kalifiye eleman bulma	64	11,7
	Rekabet koşulları	68	12,4
	Bilgi eksikliği	24	4,4
	Diğer	8	1,5
	Toplam	548	100,0

Katılımcıların yeni bir işletme kurarken yaşadıkları sorunlar incelenmiş ve sonuçları Tablo 4.7. 6'ya aktarılmıştır. Analiz sonucu incelendiğinde en fazla; finansal eksiklik (%36,5), bürokratik ve yasal engeller (%16,1), pazar koşullarındaki düzensizlik (%13,1), rekabet koşulları (%12,4) ve kalifiye eleman bulma (%11,7) gibi sorunların yaşadıkları görülmüştür. Ayrıca değişen teknoloji (%4,4), bilgi eksikliği (%4,4) ve diğer (%1,5) sorunlardan dolayı işletmeyi kurarken zorlanmışlardır.

Tablo 4.7.7. ESKKK kredisi kullanımının katkıları

		Frekans (f)	Yüzde (%)
ESKKK kredisi mevcut yatırımınızı ne şekilde değiştirdi	Arttırmadı	116	32,2
	Arttırdı	244	67,8
	Toplam	360	100,0
ESKKK kredisi mevcut makine ve teçhizat donanımınızı ne şekilde değiştirdi	Arttırmadı	260	72,2
	Arttırdı	100	27,8
	Toplam	360	100,0
ESKKK kredisi mevcut gayrimenkullerinizi ne şekilde değiştirdi	Arttırmadı	296	82,2
	Arttırdı	64	17,8
	Toplam	360	100,0
ESKKK kredisi olmasaydı bu karşılıksız çek sayım artardı	Evet	88	24,4
	Hayır	272	75,6
	Toplam	360	100,0
ESKKK kredisi kullanmasaydınız hangisi gerçekleşirdi	Bir değişiklik olmazdı	132	36,7
	İşletmeyi büyütemezdim	196	54,4
	İşletmeyi kapatmak zorunda	32	8,9
	Toplam	360	100,0
ESKKK kredisi kullanabileceğim için işletmeyi kurdum	Evet	40	11,1
	Hayır	320	88,9
	Toplam	360	100,0

Tablo 4.7.7 incelendiğinde ESKKK kredi kullanan katılımcıların 244'ü (%67,8) mevcut yatırımının arttığını belirtmektedir. Yine ESKKK kredisini kullanan katılımcıların 196'sı (%54,4) bu krediyi kullanmadıklarında işletmeyi büyütemeyeceklerini, 32'si (%8,9) işletmeyi kapatacağını belirtirken, 132'si (%36,7) herhangi bir değişiklik olmadığını belirtmektedir. ESKKK kredisi kullanan işletmecilerin 260'ı (%72,2) mevcut makine ve teçhizat donanımlarının arttırmadığını belirtirken geriye kalan 100'ü (%27,8) ise arttırdığı yönünde dönüt sağlamıştır. Yine mevcut gayrimenkullerin artmadığı (%82,2) ve bu krediyi kullanmama durumunda çek sayısının artmadığı (%75,6) sonucu dikkat çekmektedir.

Tablo 4.7.8. ESKKK kredisi uygulaması

		Frekans (f)	Yüzde (%)
ESKKK kredisi yararlı bir uygulamadır	Kesinlikle Katılmıyorum	28	7,8
	Katılmıyorum	16	4,4
	Kararsızım	16	4,4
	Katılıyorum	148	41,1
	Kesinlikle Katılıyorum	152	42,2
	Toplam	360	100,0
ESKKK kredisi sayesinde yeni girişimde bulundum	Kesinlikle Katılmıyorum	72	20,0
	Katılmıyorum	152	42,2
	Kararsızım	40	11,1
	Katılıyorum	64	17,8
	Kesinlikle Katılıyorum	32	8,9
	Toplam	360	100,0
ESKKK kredisi kullanabileceğimi bilmek işyeri açma kararımı etkiledi	Kesinlikle Katılmıyorum	120	33,3
	Katılmıyorum	156	43,3
	Kararsızım	28	7,8
	Katılıyorum	44	12,2
	Kesinlikle Katılıyorum	12	3,3
	Toplam	360	100,0

Katılımcılar, “ESKKK kredisi yararlı bir uygulamadır” anket maddesine; 28’i (%7,8) “*Kesinlikle Katılmıyorum*”, 16’sı (%4,4) “*katılmıyorum*”, 16’sı (%4,4) *kararsızım*, 148’i (%41,1) “*katılıyorum*” ve 152’si (%42,2) “*kesinlikle katılıyorum*” düzeyinde yanıt vermişlerdir.

Katılımcılar, “ESKKK kredisi sayesinde yeni girişimde bulundum” anket maddesine; 72’i (%20) “*Kesinlikle Katılmıyorum*”, 152’si (%42,2) “*katılmıyorum*”, 40’ı (%11,1) *kararsızım*, 64’ü (%17,8) “*katılıyorum*” ve 32’si (%8,9) “*kesinlikle katılıyorum*” düzeyinde yanıt vermişlerdir.

Katılımcılar, “ESKKK kredisi kullanabileceğimi bilmek işyeri açma kararımı etkiledi” anket maddesine; 120’si (%33,3) “*Kesinlikle Katılmıyorum*”, 156’sı (%43,3) “*katılmıyorum*”, 28’i (%7,8) *kararsızım*, 44’ü (%12,2) “*katılıyorum*” ve 12’si (%3,3) “*kesinlikle katılıyorum*” düzeyinde yanıt vermişlerdir.

Tablo 4.7.9. ESKKK kredileri dışında kullanılan kredilerin iş koluna göre dağılımı

		İş kolları					
		Ticaret		İmalat		Hizmet	
		Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
ESKKK kredileri dışında kullanılan krediler	Kullanmıyorum	44	26,8%	12	7,3%	108	65,9%
	Tüketici	48	46,2%	8	7,7%	48	46,2%
	Taşıt	24	66,7%	0	0,0%	12	33,3%
	Konut	20	71,4%	8	28,6%	0	0,0%
	Ticari	60	68,2%	8	9,1%	20	22,7%
	Tarım	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	İşyeri edindirme	8	66,7%	0	0,0%	4	33,3%
	Makine kredisi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	Arazi edinim kredisi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	KOSGEB	8	33,3%	4	16,7%	12	50,0%
	Toplam	168	46,7%	24	6,7%	168	46,7%

ESKKK kredileri dışında kullanılan kredilerin iş kollarına göre dağılımı Tablo 4.7.9'da sunulmuştur. Analiz sonucu incelendiğinde Tüketici kredisini kullanan katılımcıların 48'i (%46,2) Ticaret, sekizi (%7,7) imalat, geriye kalan 48'i (%46,2) ise Hizmet sektöründe olduğu görülmektedir. Taşıt kredisini kullanan katılımcıların 24'ü (%66,7) Ticaret geriye kalan 12'si (%33,3) ise Hizmet sektöründedir. Konut kredisini kullanan katılımcıların 20'si (%71,4) Ticaret geriye kalan sekizi (%28,6) ise İmalat sektöründedir. Ticari kredisini kullanan katılımcıların 60'ı (%68,2) Ticaret, sekizi (%9,1) imalat, geriye kalan 20'i (%22,7) ise Hizmet sektöründedir. İş edindirme kredisini kullanan katılımcıların sekizi (%66,7) Ticaret geriye kalan dördü (%33,3) ise Hizmet sektöründedir. KOSGEB kredisini kullanan katılımcıların sekizi (%33,3) Ticaret, dördü (%16,7) imalat, geriye kalan 12'si (%50) ise Hizmet sektöründe olduğu görülmektedir. Son olarak iş kolları ile ESKKK dışında kullanılan kredi grupları arasında Pearson Chi-square analizi yapılmış ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır ($p=0,00$).

Tablo 4.7.10. ESKKK kredisini tercih etme nedeninin iş koluna göre dağılımı

		İş kolları					
		Ticaret		İmalat		Hizmet	
		Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
ESKKK kredisini tercih etmede nedeni	Düşük faizli olması	148	52,9%	20	7,1%	112	40,0%
	Uzun vadede ödeme olanağı	36	75,0%	0	0,0%	12	25,0%
	Halk bankasının aracı olması	20	83,3%	0	0,0%	4	16,7%
	Esnaf kuruluşu olması	24	54,5%	4	9,1%	16	36,4%
	Verilen hizmetin iyi olması	16	57,1%	4	14,3%	8	28,6%
	Başka bankanın kredi vermiyor	24	26,1%	8	8,7%	60	65,2%
	Destek kredilerinin yetersiz kalması	4	100,0%	0	0,0%	0	0,0%
	Destek kredisi alamamak	4	100,0%	0	0,0%	0	0,0%
Toplam		168	46,7%	24	6,7%	168	46,7%

ESKKK kredisini tercih etme nedeninin iş kollarına göre dağılımı Tablo 4.7.10’ sunulmuştur. Analiz sonucu incelendiğinde “*düşük faiz*” nedenini seçen katılımcıların 148’i (%52,9) Ticaret, 20’si (%7,1) İmalat geriye kalan 112’sinin (%40) Hizmet sektöründe olduğu görülmüştür. “*Uzun vadede ödeme olanağı sağlaması*” nedenini seçen katılımcıların 36’sı (%75) Ticaret, geriye kalan 12’sinin (%25) Hizmet sektöründe olduğu görülmüştür. “*Halk bankasının aracı olması*” nedenini seçen katılımcıların 20’si (%83,3) Ticaret, geriye kalan dördünün (%16,7) Hizmet sektöründe olduğu görülmüştür. “*Esnaf kuruluşu olması*” nedenini seçen katılımcıların 24’ü (%54,5) Ticaret, dördü (%9,1) İmalat, geriye kalan 16’sinin (%36,4) Hizmet sektöründe olduğu görülmüştür. “*Verilen hizmetin iyi olması*” nedenini seçen katılımcıların 16’sı (%57,1) Ticaret, dördü (%14,3) İmalat, geriye kalan sekizinin (%28,6) Hizmet sektöründe olduğu görülmüştür. “*Başka bankanın kredi vermiyor olması*” nedenini seçen katılımcıların 24’ü (%26,1) Ticaret, sekizi (%8,7) İmalat, geriye kalan 60’nın (%65,2) Hizmet sektöründe olduğu görülmüştür. “*Destek kredilerinin yetersiz kalması*” ve “*Destek kredisi alamayan*” katılımcıların tamamının Ticaret sektöründe olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak iş kolları ile ESKKK kredisini tercih etme nedeni grupları arasında Pearson Chi-square analizi yapılmış ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır (p=0,00).

Tablo 4.7.11. ESKKK kredisi kullanma amaçlarının emeklilik durumuna göre dağılımı

		Emeklilik durumu			
		Evet		Hayır	
		Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde (%)
ESKKK kredisi kullanma amaçları	Yatırım yapmak için	16	16,0%	84	84,0%
	Makine alımı için	0	0,0%	24	100,0%
	İş yerimi yenilemek için	12	12,0%	88	88,0%
	Düğün yapmak için	4	50,0%	4	50,0%
	Vergi-sgk ödemeleri için	0	0,0%	12	100,0%
	Hususi amaçlı araç alımı için	0	0,0%	8	100,0%
	Diğer ailevi ihtiyaçlar için	0	0,0%	20	100,0%
	Gayrimenkul edinimi için	4	33,3%	8	66,7%
	Ticari amaçlı araç alımı	4	10,0%	36	90,0%
	Mal alımı için	4	6,7%	56	93,3%
	Çek-senet ödemeleri için	4	20,0%	16	80,0%
	Çocukların eğitim masrafı için	4	33,3%	8	66,7%
	Diğer banka kredilerimi kapatmak için	0	0,0%	28	100,0%
	Kredi kartı borcumu ödemek için	0	0,0%	8	100,0%
	iş yeri açmak için	0	0,0%	0	0,0%
	Diğer	0	0,0%	0	0,0%
	Toplam	40	11,1%	320	88,9%

Katılımcıların ESKKK kredisi kullanma amaçlarının emeklilik durumlarına göre dağılımları Tablo 4.7.11’de sunulmuştur. Analiz sonucunda ESKKK kredisini;

“*Yatırım yapma*” için kullanan katılımcıların 16’sı (%16) Emekli, geriye kalan 84’ü (%84) ise emekli olmadığı,

“*İş yerimi yenilemek için*” kullanan katılımcıların 12’si (%12) Emekli, geriye kalan 88’i (%88) ise emekli olmadığı,

“*Düğün yapmak için*” kullanan katılımcıların dördü (%50) Emekli, geriye kalan dördü (%50) ise emekli olmadığı,

“*Gayrimenkul edinimi için*” kullanan katılımcıların dördü (%33,3) Emekli, geriye kalan sekizi (%66,7) ise emekli olmadığı,

“*Ticari amaçlı araç alımı*” kullanan katılımcıların dördü (%10) Emekli, geriye kalan 36’sı (%90) ise emekli olmadığı,

“*Mal alımı için*” kullanan katılımcıların dördü (%6,7) Emekli, geriye kalan 56’sı (%93,3) ise emekli olmadığı,

“Çek-senet ödemeleri için” kullanan katılımcıların dördü (%20) Emekli, geriye kalan 16’sı (%80) ise emekli olmadığı,

“Çocukların eğitim masrafı için” kullanan katılımcıların dördü (%33,3) Emekli, geriye kalan sekizi (%66,7) ise emekli olmadığı görülmektedir.

Ayrıca “Vergi-sgk ödemeleri için” kullanan 12’sinin (%100), “Hususi amaçlı araç alımı için” kullanan sekizinin (%100), “Diğer ailevi ihtiyaçlar için” kullanan 20’sinin (%100), “Diğer banka kredilerini kapatmak için” kullanan 28’inin (%100), “Kredi kartı borcunu ödemek için” kullanan sekizi (%100), “Makine alımı için” kullanan 24 (%100) katılımcının ise emekli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak emeklilik durumu ile ESKKK kredisini kullanma amaçları ile arasında Pearson Chi-square analizi yapılmış ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır ($p=0,00$).

Tablo 4.7.12. ESKKK kredisini tercih etme nedenlerinin emeklilik durumuna göre dağılımı

		Emeklilik durumu			
		Evet		Hayır	
		Frekans (f)	Yüzde (%)	Frekans (f)	Yüzde (%)
ESKKK kredisini tercih etmede nedenleri	Düşük faizli olması	36	12,9%	244	87,1%
	Uzun vadede ödeme olanağı sağlaması	12	25,0%	36	75,0%
	Halk bankasının aracı olması	4	16,7%	20	83,3%
	Esnaf kuruluşu olması	4	9,1%	40	90,9%
	Verilen hizmetin iyi olması	0	0,0%	28	100,0%
	Başka bankanın kredi vermiyor olması	12	13,0%	80	87,0%
	Destek kredilerinin yetersiz kalması	0	0,0%	4	100,0%
	Destek kredisini alamamak	0	0,0%	4	100,0%
	Toplam	40	11,1%	320	88,9%

ESKKK kredisini tercih etme nedenlerinin emeklilik durumlarına göre dağılımları Tablo 4.7.12’de aktarılmıştır. Analiz sonucunda ESKKK kredisini;

“düşük faizli olmasından” dolayı tercih eden katılımcıların 36’sı (%12,9) emekli iken, geriye kalan 244’ü (%87,1) emekli olmadığı,

“uzun vadede ödeme olanağı sağlamasından” dolayı tercih eden katılımcıların 12’si (%25) emekli iken, geriye kalan 36’sı (%75) emekli olmadığı,

“*esnaf kuruluşu olmasından*” dolayı tercih eden katılımcıların dördü (%9,1) emekli iken, geriye kalan 40’ı (%90,9) emekli olmadığı,

“*başka bankanın kredi vermiyor olmasından*” dolayı tercih eden katılımcıların 12’si (%13) emekli iken, geriye kalan 80’inin (%87,1) emekli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ayrıca “*verilen hizmetin iyi olmasından*” dolayı tercih eden 28’inin (%100), “*destek kredilerinin yetersiz kalmasından*” dolayı tercih eden dört (%100) katılımcının ve “*destek kredisi alamadığından*” dolayı tercih eden dört (%100) katılımcının emekli olmadığı görülmektedir. Son olarak emeklilik durumu ile ESKKK kredisini tercih etme nedeni ile arasında Pearson Chi-square analizi yapılmış ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır ($p=0,07$).

Tablo 4.7.13. Katılımcıların işletmeyi kurarken karşılaştıkları sorunların iş kollarına göre dağılımı

		İş kolları					
		Ticaret		İmalat		Hizmet	
		Frekans (f)	Yüzde (%)	Frekans (f)	Yüzde (%)	Frekans (f)	Yüzde (%)
İşletmeyi kurarken karşılaşılan sorunlar	Bürokratik ve yasal engeller	56	63,6%	12	13,6%	20	22,7%
	Finansal yetersizlik	100	50,0%	16	8,0%	84	42,0%
	Pazar koşullarındaki düzensizlik	48	66,7%	8	11,1%	16	22,2%
	Değişen teknoloji	8	33,3%	8	33,3%	8	33,3%
	Kalifiye eleman bulma	28	43,8%	0	0,0%	36	56,3%
	Rekabet koşulları	40	58,8%	4	5,9%	24	35,3%
	Bilgi eksikliği	8	33,3%	0	0,0%	16	66,7%
	Diğer	8	100,0%	0	0,0%	0	0,0%
Toplam		168	46,7%	24	6,7%	168	46,7%

Katılımcıların işletmeyi kurarken karşılaştıkları sorunların iş kollarına göre dağılımları Tablo 4.7.13’de sunulmuştur. Analiz sonuçlarına göre karşılaşılan sorunlardan;

“bürokratik ve yasal engeller” nedeninin 56’sı (%63,6) Ticaret sektöründe, 12’si (%13,6) İmalat sektöründe, geriye kalan 20’si (%22,7) Hizmet sektöründe olduğu,

“finansal yetersizlik” nedeninin 100’ünün (%50) Ticaret sektöründe, 16’sının (%8) İmalat sektöründe, geriye kalan 84’nün (%42) Hizmet sektöründe olduğu,

“pazar koşullarındaki düzensizlik” nedeninin 48’i (%66,7) Ticaret sektöründe, sekizi (%11,1) İmalat sektöründe, geriye kalan 16’sı (%22,2) Hizmet sektöründe olduğu,

“değişen teknoloji” nedeninin sekizinin (%33,3) Ticaret sektöründe, sekizinin (%33,3) İmalat sektöründe, geriye kalan sekizi (%33,3) Hizmet sektöründe olduğu,

“Kalifiye eleman bulma” nedeninin 28’i (%43,8) Ticaret sektöründe, geriye kalan 36’sının (%56,3) Hizmet sektöründe olduğu,

“rekabet koşulları” nedeninin 40’ı (%58,8) Ticaret sektöründe, dördünün (%5,9) İmalat sektöründe, geriye kalan 24’ünün (35,3) Hizmet sektöründe olduğu,

“bilgi eksikliği” nedeninin sekizi (%33,3) Ticaret sektöründe, geriye kalan 16’sının (%66,7) Hizmet sektöründe olduğu,

“diğer” nedenlerin sekizinin (%100) sadece Ticaret sektöründe olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 4.7.14. ESKK kredileri dışında kullanılan kredilerin yaşa göre dağılımları

		Yaş									
		25 den küçük		26-30 aralığı		31-40 aralığı		41-50 aralığı		50 yaş ve üstü	
		Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
		(f)	(%)	(f)	(%)	(f)	(%)	(f)	(%)	(f)	(%)
ESKKK kredileri dışında kullandığınız krediler nelerdir	Kullanmıyorum	20	12,2%	32	19,5%	52	31,7%	32	19,5%	28	17,1%
	Tüketici	4	3,8%	28	26,9%	44	42,3%	24	23,1%	4	3,8%
	Taşıt	4	11,1%	0	0,0%	20	55,6%	12	33,3%	0	0,0%
	Konut	0	0,0%	4	14,3%	16	57,1%	4	14,3%	4	14,3%
	Ticari	0	0,0%	12	13,6%	40	45,5%	28	31,8%	8	9,1%
	Tarım	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	İşyeri edindirme	0	0,0%	4	33,3%	4	33,3%	0	0,0%	4	33,3%
	Makine kredisi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	Arazi edinim kredisi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	KOSGEB	0	0,0%	8	33,3%	8	33,3%	8	33,3%	0	0,0%
Toplam		24	6,1%	72	19,3%	140	40,4%	80	23,7%	44	10,5%

ESKKK kredileri dışında kullanılan kredilerin yaşlara göre dağılımları Tablo 4.7.14'e aktarılmıştır. Analiz sonuçlarına göre *Tüketici kredisi* kullanan katılımcıların dördü (%3,8) 25 yaşından küçük, 28'nin (%26,9) 26-30 yaş aralığında, 44'nün (%42,3) 31-40 yaş aralığında, 24'nün (%23,1) 41-50 yaş aralığında ve dördünün (%3,8) 50 yaş ve üstü olduğu görülmüştür.

Taşıt kredisi kullanan katılımcıların dördü (%11,1) 25 yaşından küçük, 20'sinin (%55,6) 31-40 yaş aralığında, 12'sinin (%33,3) 41-50 yaş aralığındır.

Konut kredisi kullanan katılımcıların dördü (%14,3) 26-30 yaş aralığında, 16'sinin (%57,1) 31-40 yaş aralığında, dördünün (%14,3) 41-50 yaş aralığında ve dördünün (%14,3) 50 yaş ve üstü olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ticari kredisi kullanan katılımcıların 12'sinin (%26,9) 26-30 yaş aralığında, 40'nin (%45,5) 31-40 yaş aralığında, 28'nin (%31,8) 41-50 yaş aralığında ve sekizinin (%9,1) 50 yaş ve üstü olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

İşyeri edindirme kredisi kullanan katılımcıların 25 yaşından küçük olan grup haricinde diğer gruplarda dört (%33,3) olduğu ve *KOSGEB* kredisi kullanan katılımcıların 25 yaşından küçük olan ve 50 yaş ve üstü yaş grupları haricinde diğer gruplarda sekiz (%33,3) katılımcının olduğu dikkat çekmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu bölümde Elazığ ilinde ESKKK'den kredi kullanan işletmecilerden toplanan verilerin analizi sonucunda elde edilen bulgulara dayalı sonuçlara yer verilecektir. Araştırmaya kapsamında toplam 360 katılımcıya ulaşılmıştır. Katılımcıların 284'ü (%78,9) erkek, geriye kalan 76'sı (%21,1) ise kadın işletmecilerden oluşmaktadır. Bu örneklemin çoğunluğunu 26-30 yaş (%20), 31-40 yaş (%38,9) ve 41-50 yaş (%22,2) aralığı oluşturmaktadır. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde en fazla lise (%46,7) ve üniversite - lisansüstü (%28,9) olduğu görülmektedir. İşletme sahibi katılımcıların 320'si (%88,9) emekli olduğunu belirtirken geriye kalan 40'nın (%11,1) ise emekli değildir.

Araştırmanın katılımcılarının yaş düzeyine göre kullandıkları ESKKK dışındaki kredi türleri incelenmiştir. Kredi türlerinden;

- *Tüketici kredisi* kullanan katılımcıların en fazla 26-30 yaş aralığında (%26,9), 31-40 yaş aralığında (%42,3) ve 41-50 yaş aralığında üstü (%23,1) olduğu,
- *Taşıt kredisi* kullanan katılımcıların en fazla 31-40 yaş aralığında (%55,6) olduğu.
- *Konut kredisi* kullanan katılımcıların en fazla 31-40 yaş aralığında (%57,1) olduğu,
- *Ticari kredisi* kullanan katılımcıların en fazla 31-40 yaş aralığında (%45,5) ve 41-50 yaş aralığında (%31,8) olduğu,
- *İşyeri edindirme ve KOSGEB kredisi* kullanan katılımcıların 25 yaşından küçük olan katılımcıların olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

İş kollarına göre faaliyet gösteren katılımcıların 168'i (%46,7) Ticaret, 24'ü (%6,7) İmalat geriye kalan 168'i ise (%46,7) Hizmet sektöründedir. Bu iş kollarında en fazla 10 yıl ve üstü (%45,6) faaliyet gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca bu katılımcıların işletmeyi kurmadan önce 132'si (%36,7) en fazla bir kere iş değişikliği yaptığı, 148'nin ise (%41,1) herhangi bir iş değişikliği yapmadığı dikkat çekmektedir.

Araştırmada ESKKK' den çekilen kredi tutarlarının analiz sonuçları incelendiğinde; 196'sı (%42,6) 10,000-30,000 TL, 152'si (%33) 30,001-60,000 TL ve geriye kalan 112'si (%24,3) ise 60,000 TL üstü kredi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çekilen bu kredilerin vade süreleri katılımcılar tarafından çoğunlukla 24 ay (%31,3) ve 36 ay (%29,6) olarak belirlenmiştir. Yine vade sürelerinin 48 ay (%16,5) ve 60 ay (%13) olarak tercih edilmesi de dikkat çekmektedir.

Araştırmanın bir diğer sonucuna göre ESKKK kredileri dışında en fazla 104'nün (%22,8) Tüketici, 88'nin ise (%19,3) Ticari kredi kullandıkları görülmektedir. Ayrıca 164 katılımcının ise (%36) ESKKK kredileri dışında herhangi bir kredi kullanmadıklarını belirtmeleri dikkat çekmektedir. Bu kapsamda katılımcılara ESKKK kredilerini tercih etme nedenleri sorulmuştur. Bu tercihlerin çoğunlukla düşük faiz imkânları (%53,4), başka bankaların kredi vermemesi (%17,6), uzun vadede ödeme seçenekleri sunması (%9,2) ve bankanın müşterilerine vermiş olduğu hizmetin iyi olmasından (%8,4) kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırma kapsamında genel olarak kullanıcıların ESKKK kredilerini kullanma amaçları incelenmiştir. Çoğunluğunun sırasıyla; yatırım (%21,9), iş yeri yenileme (%21,9), mal alımı (%13,2), ticari amaçlı araç alımı (%9,6) olduğu görülmektedir. Ayrıca katılımcılar çeşitli ihtiyaçlar nedeniyle (çek-senet ödemeleri, ailevi, çocukların eğitim masrafı, banka kredilerini kapatma vs.) kullandıkları dikkat çekmektedir.

Araştırmada ESKKK kredilerini kullanan katılımcıların işletmeyi kurarken karşılaştıkları sorunlar incelenmiştir. Bu sorunların çoğunluğunun finansal yetersizlik (%36,5), bürokratik ve yasal engeller (%16,1), Pazar koşullarındaki düzensizlikler (%13,1), rekabet koşulları (%12,4) ve kalifiye eleman bulma (%11,7) olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

ESKKK kredisini kullanan katılımcıların 196'sı (%54,4) bu krediyi kullanmadıklarında işletmeyi büyütemeyeceklerini, 32'si (%8,9) işletmeyi kapatacağını belirtirken, 132'si (%36,7) herhangi bir değişiklik olmadığını belirtmesi dikkat çekmektedir.

Emekli olmayan ve ESKKK kredisini kullanan katılımcıların çoğunlukla; yatırım yapma, makine alma, iş yerini yenileme, vergi-sgk ödemeleri, ailevi ihtiyaçlar, gayrimenkul edinme, ticaret amaçlı araç alımı, mal alımı, çek-senet ödemeleri, banka kredilerini kapatma gibi nedenlerden dolayı tercih ettikleri görülmektedir. Ayrıca emekli olmayan katılımcılar en çok; düşük faiz, uzun vadede ödeme, halk bankasının

aracı olması, esnaf kuruluşu olması, verilen hizmetin iyi olması, başka bankaların kredi vermemesi, destek kredileri alamama veya destek kredilerinin yetersiz olması gibi nedenlerden dolayı tercih ettikleri sonucuna ulaşmıştır.

Araştırmada ESKKK kredileri dışında kullanılan kredilerin iş kollarına göre dağılımları analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre;

- Tüketici kredisi kullanan katılımcıların çoğunluğu Ticaret (%46,2) ve Hizmet (%46,2) sektöründe,
- Taşıt kredisi kullanan katılımcıların çoğunluğunun Ticaret (%66,7) sektöründe,
- Konut kredisi kullanan katılımcıların çoğunluğunun Ticaret (%71,4) sektöründe,
- Ticari kredi kullanan katılımcıların çoğunluğunun Ticaret (%68,2) sektöründe,
- İş yeri edindirme kredisi kullanan katılımcıların çoğunluğunun Ticaret (%66,7) sektöründe,
- KOSGEB kredisi kullanan katılımcıların çoğunluğunun Hizmet (%50) sektöründe olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmada ESKKK kredilerini tercih etme nedenlerinin iş kollarına göre dağılımları analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre Ticaret ve Hizmet sektöründeki katılımcılar tercih nedenlerin sıklıkla belirtmişlerdir. Tercih nedenleri;

- Ticaret sektöründe çoğunlukla; “düşük faizli olması”, “uzun vadede ödeme olanağı”, “halk bankasının aracı olması”, “esnaf kuruluşu olması”, “verilen hizmetin iyi olmasından” dolayı olduğu,
- Hizmet sektöründe ise en fazla başka bankaların kredi vermiyor olmasından dolayı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmada katılımcıların işletmeyi kurarken karşılaştıkları sorunlar analiz edilmiş ve sektör bazında aşağıda sunulmuştur;

- “*bürokratik ve yasal engellerin*” en fazla Ticaret sektöründe (%63,6) ve Hizmet sektöründe (%22,7) olduğu,

- “*finansal yetersizliğin*” en fazla Ticaret sektöründe (%50) ve Hizmet sektöründe (%42) olduğu,
- “*pazar koşullarındaki düzensizliği*” en fazla Ticaret sektöründe (%66,7) ve Hizmet sektöründe (%22,2) olduğu,
- “*Kalifiye eleman bulma*” sorunun en fazla Ticaret sektöründe (%43,8) ve Hizmet sektöründe (%56,3) olduğu,
- “*değişen teknoloji*” kaynaklı sorunların tüm sektörlerde aynı olduğu,
- “*rekabet koşulları*” nedeniyle yaşanan sorunların en fazla Ticaret sektöründe (%58,8) ve Hizmet sektöründe (%35,3) olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmanın önerileri:

ESKKK kredilerinin %75’inin 60.000 TL ve altında olduğu yalnızca % 25’inin bu rakamı aştığı görülmüştür. Hâlbuki 200.000 kredi TL üst limite kadar kullanılabilir. Özellikle yüksek rakamlarda kredinin avantajı daha net ortaya çıkmaktadır. Bundan sonra yapılacak araştırmalarda kredi kullanımının düşük rakamlarda yoğunlaşmasının nedeninin araştırılması, yüksek tutarda kullanımın önündeki engellerin ortadan kaldırılması fayda sağlayacaktır.

Esnafların diğer kredilere yönelmesinin nedenleri araştırmacılar için yeni bir konu teşkil etmektedir. Bankacılık sektörünün küçük esnaf ve sanatkâra destek olabilmesi için Hazine Müsteşarlığı ve Bankalar Birliği ile ortak çalışması önerilebilir. ESKKK kredilerinin daha ulaşılabilir olması esnafların yatırımlarını arttırmasına, daha sağlıklı çalışma ortamlarına kavuşabilmesine olanak sağlayacaktır.

İşletme kurarken karşılaşılan sorunlar sorusuna en fazla verilen cevap finansal yetersizliktir. Girişimciliğin önünde de set gibi duran bu sorunun çözümünde esnaf ve kefalet kooperatif güçlü bir enstrümandır. Kooperatifler daha aktif kullanılabilmeli ve bu kurumların daha geniş kitlelere ulaştırılması önerilmektedir.

Kredi kullananlardan “yeni bir girişimde bulundum” ifadesine % 26,7 oranında “katılıyorum” ve “kesinlikle katılıyorum” ifadesi işaretlenmiştir. Yine bu kişilerden % 15,5’i bu kredinin işyeri açma kararına olumlu etki ettiğini ifade etmişlerdir. Ulaşılması kolay, maliyeti banka kredilerine nazaran düşük, limiti ortalama bir işletme açmak için

yeterli olan bu finansal kaynak girişimcileri olumlu yönde motive etmeli ve daha etkin kullandırılmalıdır.

Girişimcilere bilinen devlet desteklerinin yansira ESKKK kredilerinin de işletmelerine destek olacağı anlatılmalıdır. Bu kredi türünün destek kuruluşları ve eğitimciler tarafından girişimcilere aktarılması mevcut girişim ve girişimci sayımızı arttıracaktır.



KAYNAKLAR

- Ağca, V ve Yörük, D (2006) “Bağımsız Girişimcilik Ve İç Girişimcilik Arasındaki Farklar: Kavramsal Bir Çerçeve”, Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi, Afyon.
- Akçın Soner, N. (1995) *Esnaf ve Sanatkâr Kredi Kefalet Kooperatifi'nin Finansmanında Halk Bankası'nın Yeri*, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Ankara.
- Akgemci, T. (2001) *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, KOSGEB Yayınları: Ankara.
- Akdemir, A, (2009), İşletmeciliğin Temel Bilgileri, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Akyüz, Kc, Gök, Ag, Yıldırım, İ. (2014) “Orman Ürünleri Sanayi Sektöründe Çalışanların Kişilik Özelliklerinin Girişimci Olma Niyetleri Üzerine Etkileri”.
- Altıntaş, A. ve Doğan, H. (2003) Osmanlı Esnaf Tabibinin Ahlak Eğitimi ve Değerleri (Fütüvvetnamelere Göre). Türk Dünyası Araştırmaları.
- Ateş, M. (2007) *Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Olanakları*, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: İzmir.
- Audretsch, D. B. (2012) High-Growth Firms: Local Policies And Local Determinants.Oecd/DbA International Workshop. Copenhagen: Oecd-Leed.
- Beybur, M (2009) Girişimcilik – Kobi İlişkisi Bağlamında Banka Kredilerinin Girişimcilik(Kobi) Sektörü Üzerindeki Etkileri, Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Dicle Üniversitesi, Diyarbakır.
- Bird, B. J (1989) Entrepreneurial Behavior, Illinois: Foresman And Company.
- Bozkurt, Ö, Çetinkaya, A ve Alparslan, M, (2013) “Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler İle Girişimcilik Eğitimi: Girişimci Ve Öğrenci Görüşleri”, Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi.
- Çelik, A. ve Akgemci, T. (2007) Girişimcilik Kültürü Ve Kobi’ler, Gazi Kitapevi, Ankara.
- Çetindamar, D, (2002) Türkiye’de Girişimcilik, Tüsiad Lebib Yalkın Yayınları İstanbul.
- Çetinkaya, M.B (2017) İşkur’un Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinin Etkinliğinin Ölçülmesi: Karabük İli Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karabük.
- Çöğürçü, İ. (2016) “İktisadi Doktrinlerde Geçmişten Günümüze Girişimciliğinönemi”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 35: S.65-80.
- Dollinger Marc J.(2008) “Entrepreneurship: Strategiesand Resources” Fourth Edition March Publications, Lombard İllinois U.S.A.
- Döm, S. (2015) Girişimcilik Ve Küçük İşletme Yöneticiliği, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Duran, H (2016) Devletin Girişimcilik Desteklerinin Türkiye Girişimcilik Ekosistemi Üzerine Etkisi, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Edmiston, K. (2007) The Role Of Small And Large Businesses İn Economic Development. Federal Reserve Bank Of Kansas City.
- Fındık, G (2015) Girişimcilik Kültürü Ve İşletmelerde İç Girişimcilik Olgusu: Hizmet Sektöründe Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Gerber, Michael, E. (2003) Girişimcilik Tutkusu, Çeviren: Tayfun, Keskin, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Güner, H (2016) Bir Destekleme Modeli Olarak Kosgeb Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Ve Yeni Girişimci Destek Programı Üzerine Bir Araştırma, Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Isparta.
- Güney, S (2008) “Temel Kavramlar Ve Bazı Güncel Konular” Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Güney, S ve Nurmakhmatuly, A (2007) “ Kültürün Girişimciliğe Etkisi: Kazakistan Ve Türkiye Üniversite Öğrencilerin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Kültürlerarası Araştırma“ Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Balıkesir.
- Fisscher, O, David, F, Yotam, L, Andre, N. (2005) Stretching The Frontiers: Exploring The Relationships Between Entrepreneurship And Ethics. Journal Of Business Ethics. C. 60. S. 3: 207-209.
- Jack, S. L. ve Anderson, A. R. (1999) “Entrepreneurship Education Within The Enterprise Culture: Producing Reflective Practitioners”, International Journal Of Entrepreneurial Behaviour & Research, 5(3): 110-125.
- Johnson, D. (2001) What Is Innovation And Entrepreneurship? Lessons For Larger Organisations. Industrial And Commercial Training. C. 33. S. 4: 135-140.
- J. A. Schumpeter, R. Opie, (1934) Springer Page 1. The Theory Of Economic Development Dr. Joseph Schumpeter Ursula Backhaus, Diplom-Volkswirt, Msc. (Translator) Magdeburge.
- İraz, R. (2010) Yaratıcılık Ve Yenilik Bağlamında: Girişimcilik Ve Kobi’ler, Çizgi Kitabevi, Konya.
- Koçak, S (2019) İletişim Çalışmalarının Girişimcilikteki Rolü Ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Kavramına Bakışı Üzerine Bir Araştırma, The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication Cilt 9-2.
- Kotler, P (2005) A’dan Z’ye Pazarlama, Çev. Aslı Kalem Bakkal, 4. Baskı, İstanbul: Mediacat Yayınları.
- Küçükaltan, D. (2009) “Genel Bir Yaklaşımla Girişimcilik”. Girişimcilik Gündemi
- Marangoz, M (2016), Girişimcilikte Güncel Konular Ve Uygulamalar, Beta Yayınları, İstanbul.
- Mernekli, B, (2017), Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatiflerinden Kredi Kullanan Müşterilerin Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Ankara İli, Yenimahalle-Altındağ-Çankaya (Yenişehir) İlçesinde Bir Uygulama), Türk Hava Kurumu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Önce, A.G., Marangoz, M., Ve Erboy, N. (2014) “Ekonomik Büyüme Ve Kalkınmada Girişimciliğin Rolü Ve Önemi”, International Conference On Eurasian Economies.
- Özal, P.H (2009) Türkiye’de Girişimcilik Teşvikleri Ve Yeterliliği Ankara’da Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Özbiğili, C (2014) Türkiye’de Küçük Esnaf ve Sanatkârın Kredi Kullanımı ve Ödeme Gücü: Teskomb Örneği, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Robbins, Stephan P. Ve Mary, C, (2002) Management, 7th Ed., Prantice Hall Inc., Usa.
- Parlıtı, N ve Aydınıtan, B, İşletmecilikle İlgili Genel Bilgiler, Editör: Üner, Mithat, Genel İşletmecilik, Detay Yayıncılık, Ankara, 2008

- Sanlı, M. ve Şahsüvar, A. (2005) Girişimciler İçin İş Planı Rehberi. Ankara: Ktsotügidem Girişimcilik Okulu Yayınları.
- Şen, E. (2009) *Esnaf Kefalet Kredilerinin Türkiye’deki Mekânsal Dağılışı ve Sonuçları*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: İstanbul.
- Taş,A,(2016) *Girişimcilik Eğitimi il Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkinin Parametrik Tekniklerle Analizi: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu*
- Tekin, M. (1998) Girişimcilik: Kendi İşini Kurma Ve İşletme. Selçuk Üniversitesi Karaman İibf
- Tekin, M (2005) Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü: Girişimcilik, Başarı Hikayeleri, Örnek Olaylar, Girişimcilik Testleri. Konya: Günay Ofset Matbaacılık Ltd. Şti
- Tutar, H ve Küçük, O (2003) Girişimcilik Ve Küçük İşletme Yönetimi, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Tosunoğlu, T, (2003) “Girişimcilik Ve Türkiye’nin Ekonomik Gelişme Sürecinde Girişimciliğin Yeri”, Doktora Tezi
- Uçar, H (2011) “Otel Yöneticilerinin İç Girişimcilik Yönelimlerinin Analizi” (Yüksek Lisans Tezi) Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- Ufuk, H. ve Özgen, Ö. (2000) Kadın Girişimcilerin Sosyo-Kültürel Ve Ekonomik Profili (Ankara Örneği), Mavi Ofset, Ankara.
- Yıldız, H (2018) Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Mühendis Adayları Üzerinde Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yüceol, N (2018) Girişimcilik Eğitimi Alan Kişilerin Girişimci Kişilik Özellikleri Ve Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yüksel, A. (2011) *Türkiye’de KOBİ’lerin Banka Kredilerine Erişimi*, Uzmanlık Tezi, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Başkanlığı Müsteşarlığı, Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, DPT Yayınları: Ankara.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999) Linking Entrepreneurship And Economic Growth. Small Business Economics, 13(1), 27-56.

İNTERNET

- CFCU (2019) <https://www.cfcu.gov.tr>.
- FKA (2019) <https://fka.gov.tr/firat-kalkinma-ajansi-destekleri>
- GİB (16.04.2013) Gelir İdaresi Başkanlığı, *213 sayılı Vergi Usul Kanunu’nun 422 sayılı Genel Tebliği 2013 Yılında Uygulanacak Bilanço Hesabı Esasına Göre Defter Tutma Hadleri*, www.gib.gov.tr.
- GTB (2019) <https://esnaf.ticaret.gov.tr/faaliyetler/esnaf-ve-sanatkarlara-yonelik-hizmetler>
- İŞKUR (2019) <https://www.iskur.gov.tr/is-arayan/kurs-ve-programlar/girisimcilik-egitim-programlari>
- KOSGEB (12.04.2013) T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, *KOBİ’lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik*, www.kosgeb.gov.tr
- SBB (2019) <http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads>.

- TDK (2019) Büyük Türkçe Sözlük, Türk Dil Kurumu, <http://www.tdk.gov.tr/>
- TESK (12.04.2013) Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu, *507 Sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Kanunu*, www.tesk.org.tr
- TESK (17.04.2013) Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu, *Ahilik Kültürü*, www.tesk.org.tr
- TESK (14.07.2013) Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu, *Kuruluşu ve Yasal Statü*, www.tesk.org.tr
- TESK (14.07.2013) Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu, *Esnaf ve Sanatkar İstatistikleri*, www.tesk.org.tr
- TESKOMB (2010) Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, *Kooperatif Anasözleşmesi*, www.teskomb.gov.tr
- TESKOMB (2011) Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, *TESKOMB Anasözleşmesi*, www.teskomb.gov.tr
- TESKOMB (2011) Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, *Bölge Birlikleri Anasözleşmesi*, www.teskomb.gov.tr
- TESKOMB (10/08/2013) Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, *Tarihçe*, www.teskomb.gov.tr
- TESKOMB (10/08/2013) Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, *Kuruluş Şeması*, www.teskomb.gov.tr
- TESKOMB (13/08/2013) Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, *Mevzuat*, www.teskomb.gov.tr
- Türkiye Girişimcilik Stratejisi Eylem Planı 2015-2018.
<https://Www.Sanayi.Gov.Tr/Dokumangethandler.Ashx?DokumanId=493ac1cc-1115-4eba-Aa7b-771aee977189>. 02.01.2018
- TOBB (2019) <https://www.tobb.org.tr/TOBBGencGirisimcilerKurulu>
- TUBİTAK (2019) <https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/girisimcilik/ulusal-destek-programlari>

EKLER

Ek 1: Orjinallik raporu



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU

ÖĞRENCİ BİLGİLERİ	
Adı-Soyadı	Erdal Sayiner
Öğrenci Numarası	161218103
Enstitü Anabilim Dalı	Girişimcilik Ve Yenilik Yönetimi Anabilim Dalı
Programı	Girişimcilik Ve Yenilik Yönetimi Anabilim Dalı
Danışmanın Unvanı, Adı-Soyadı	Doç. Dr. Muhammet DÜŞÜKCAN
Tez Başlığı (Türkçe)	Esnaf Kefalet Kooperatif Kredilerinin Girişimcilik Üzerine Etkisi: Elazığ İli İncelemesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE

Yukarıda başlığı belirtilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 71 sayfalık kısmına ilişkin, 11/07/2019 tarihinde şahsım/tez danışmamın tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orjinallik raporuna göre, tezim benzerlik oranı %23'tür.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1- Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç.
- 2- Kaynakça hariç
- 3- Alıntılar hariç/dâhil
- 4- 5 kelimeden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Yukarıda bilgileri verilen öğrencimin doktora tezi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu tarafından belirlenen azami benzerlik oranlarını aşmadığını ve tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

Doç. Dr. Muhammet DÜŞÜKCAN

Danışmanın Adı-Soyadı
(İmzası)

Dr. Öğr. Üyesi Atilla YÜCEL

Anabilim Dalı Başkanı
(İmzası)

Lisansüstü tezler, savunma öncesinde **intihal program raporu** ile birlikte enstitüye teslim edilir.

İntihal raporu ile ilgili olarak etik kurallar dâhilindeki benzerlik oranları ilgili Enstitü Yönetim Kurulu tarafından belirlenir. (Enstitü Yönetim Kurulu tarafından tezin, intihal kapsamı dışında değerlendirilmesi için TURNITIN'den alınan raporda "benzerlik oranı"nın, "alıntılar hariç" en fazla %10, "alıntılar dâhil" % 30'u geçmemesi şeklinde kabul edilmiştir).

Ek 2: Anket Formu**ANKET FORMU**

Anket No:

Değerli katılımcı;

Bu anket formu Fırat Üniversitesi İşletme Bölümü Dr. Öğr. Üyesi olan Muhammed DÜŞÜKCAN ve Girişimcilik ve Yenilik Yönetimi Bölümü Yüksek Lisans öğrencisi Erdal SAYINER tarafından yürütülen “Esnaflık Kefalet Kooperatifi Kredilerinin Girişimcilik Üzerine Etkisi: Elazığ İli İncelemesi” adlı yüksek lisans tez çalışması için hazırlanmıştır. Araştırma sonuçları sadece bilimsel çalışmalarda kullanılacak ve gizlilik esas alınacaktır. Katılımlarınız için çok teşekkür ederiz.

Dr. Öğr. Üyesi Muhammed DÜŞÜKCAN
SAYINER

Erdal

KİŞİSEL BİLGİLER

1. Cinsiyetiniz? 1-() Kadın 2-() Erkek
2. Yaşınız? 1-() 25’den küçük 2-() 26-30 3-() 31- 40 4-() 41-50 5-() 50 üstü
3. Medeni durumunuz? 1-() Bekar 2-() Evli
4. Eğitim durumunuz? 1-() Okur -yazar değil 2-() Okur –yazar 3-() İlkokul
4-() Ortaokul 5-() Lise ve dengi 6-() Üniversite ve
Lisansüstü
5. Emekli misiniz? 1-() Evet 2-() Hayır
6. Aylık toplam hane geliriniz? 1-() 0- 3000 2-() 3000 – 5000 TL 3-() 5001- 8000 TL 4-() 8000 TL üstü

İŞ YERİ İLE İLGİLİ BİLGİLER

- 1.Hangi iş kolunda faaliyet gösteriyorsunuz? 1-() Ticaret 2-() İmalat 3-() Hizmet
- 2.Bu iş kolundaki faaliyet süreniz? 1-() 1 yıldan az 2-() 1- 5 yıl 3-() 6-10 yıl 4-() 10 yıl üstü
- 3.Daha önce kaç defa iş değişikliği yaptınız? 1-() Hiç yapmadım 2-() Bir defa 3-() İki defa 4-() Üç ve üstü
- 4.Yanınızda çalıştırdığınız sigortalı işçi sayısı? 1-() Yok 2-() Bir 3-() İki
4-() Üç 5-() Dört 6-() Beş ve üstü

KEREDİ BİLGİLERİ	1. Kredi	2. Kredi	3. Kredi	4. Kredi
1. ESKKK'den kullanılan kredi tutarı				
2. Vadesi ve taksit sayısı				

3-ESKKK kredileri dışında kullandığınız krediler nelerdir? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.

- 1-() Kullanmıyorum 2-() Tüketici 3-() Taşıt 4-() Konut 5-() Ticari 6-() Tarım
7-() İşyeri edindirme 8-() Makine Kredisi 9-() Arazi edinim kredisi 10-() KOSGEB

4-ESKKK kredisini tercih etme nedeniniz? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.

- 1-() Düşük faizli olması 2-() Uzun vadede ödeme olanağı sağlaması
3-() Halk Bankası'nın aracı olması 4-() Esnaf kuruluşu olması
5-() Verilen hizmetin iyi olması 6-() Başka bankanın kredi vermiyor olması
7-() Destek kredilerinin yetersiz kalması 8-() Destek kredisi alamamak

5-Hangi amaçla ESKKK kredisi kullanıyorsunuz? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.

- 1-() Yatırım yapmak için 2-() Makine alımı için 3-() İş yerimi yenilemek için
4-() Düşün yapmak için 5-() Vergi / SGK ödemeleri için 6-() Hususi amaçlı araç alımı için
7-() Diğer ailevi ihtiyaçlar için 8-() Gayrimenkul edinimi için 9-() Ticari amaçlı araç alımı
10-() Mal alımı için 11-() Çek / senet ödemeleri için 12-() Çocukların eğitim masrafı için
13-() Diğer banka kredilerimi kapatmak için 14-() Kredi kartı borçlarımı ödemek için 15-() İş yeri açmak
16-() Diğer.....

6. İşletmeyi kurarken karşılaştığınız en büyük sorunlar nelerdi? (Önem sırasını belirterek 3 seçenek işaretleyebilirsiniz)

- 1-() Bürokratik ve yasal engeller 2-() Finansal yetersizlik
3-() Pazar koşullarındaki düzensizlik 4-() Değişen teknoloji
5-() Kalifiye eleman bulma 6-() Rekabet koşulları
7-() Bilgi eksikliği 8-() Diğer (lütfen belirtiniz.....)

7.ESKKK Kredisi mevcut yatırımınızı ne şekilde değiştirdi?

- 1-() Arttırmadı 2-() Arttırdı

8.ESKKK Kredisi mevcut makine ve teçhizat donanımınızı ne şekilde değiştirdi?

- 1-() Arttırmadı 2-() Arttırdı

9.ESKKK Kredisi mevcut gayrimenkullerinizi ne şekilde değiştirdi?

- 1-() Arttırmadı 2-() Arttırdı

10.ESKKK Kredisi olmasaydı bu karşılıksız çek sayım artardı?

- 1-Evet 2-Hayır

11.ESKK Kredisi kullanmasaydınız hangisi gerçekleşirdi?

1-() Bir değişiklik olmazdı. 2-()İşletmeyi büyütemezdim 3-()İşletmeyi kapatmak zorunda kalırdım

12.ESKKK kredisi kullanabileceğim için işletmeyi kurdum

1-() Evet 2-()Hayır

13. ESKKK Kredisi yararlı bir uygulamadır.

1-() Kesinlikle katılmıyorum 2-()Katılmıyorum 3-()Kararsız 4-()Katılıyorum 5-() Kesinlikle katılıyorum

14.ESKKK Kredisi sayesinde yeni girişimde bulundum.

1-() Kesinlikle katılmıyorum 2-()Katılmıyorum 3-()Kararsız 4-()Katılıyorum 5-() Kesinlikle katılıyorum

15.ESKKK kredisi kullanabileceğimi bilmek işyeri açma kararımı etkiledi.

1-() Kesinlikle katılmıyorum 2-()Katılmıyorum 3-()Kararsız 4-()Katılıyorum 5-() Kesinlikle katılıyorum



Ek 3: Etik Kurul Kararı

Evrak Tarih ve Sayısı: 18/12/2018-300400

T.C.

**FIRAT ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ**

Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu

Sayı :97132852/302.14.01/
 Konu :Etik Kurul Değerlendirmesi

GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİK YÖNETİMİ BÖLÜMÜNE

Anabilim Dalınız Dr.Öğr.Üyesi Muhammed DÜŞÜKCAN'ın yönetiminde, Yüksek Lisans Öğrencisi Erdal SAYINER'e ait **"Esnaf Kefaret Kooperatifi Kredilerinin Girişimcilik Üzerine Etkisi: Elazığ İli İncelenmesi"** konulu çalışma ile ilgili Etik Kurul Kararı ekte sunulmuştur.

Bilgilerinizi ve gereğini rica ederim.

e-imzalıdır.
 Prof. Dr. Mehmet Nuri GÖMLEKSİZ
 Kurul Başkanı

Firat Üniversitesi Rektörlüğü 23119 ELAZIĞ/TÜRKİYE

Tel: 0 (424) 237 00 00

E-Posta: :

Faks: 0 424 2122717

Elektronik ağı: <http://www.firat.edu.tr>

Ayrıntılı bilgi için irtibat : Şensu TATAR

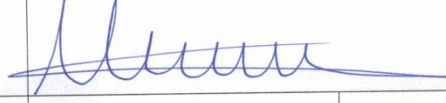
Bu belge 5070 sayılı Elektronik İmza Kanununun 5. Maddesi gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

ETİK KURUL KARARI

TOPLANTI TARİHİ	TOPLANTI SAYISI	KARAR NO	ÇALIŞMACININ ADI SOYADI
13.12.2018	14	5	Dr.Öğr.Üyesi Muhammed DÜŞÜKCAN

KARAR

“Esnaf Kefaret Kooperatifi Kredilerinin Girişimcilik Üzerine Etkisi: Elazığ İli İncelenmesi” konulu çalışma etik kurulumuzda görüşülmüş olup; çalışmanın etik kurallara uygun olduğuna oybirliğiyle karar verilmiştir.

Prof. Dr. M. Nuri GÖMLEKSİZ (Başkan)			
Doç. Dr. Sebahattin DEVECİOĞLU (Üye)	İmza	Doç. Dr. Rifat BİLGİN (Üye)	İmza
Doç. Dr. Süleyman İLHAN (Üye)	Bulunamadı	Dr. Öğr. Üyesi Serkan BİÇER (Üye)	İmza
Doç. Dr. İrfan EMRE (Üye)	İmza	Dr. Öğr. Üyesi Haki PEŞMAN (Üye)	Bulunamadı
Doç. Dr. Taner YILDIRIM (Üye)	İmza		

ÖZGEÇMİŞ

03 Eylül 1981 Elazığ doğumluyum. Elazığ Dumlupınar İlkokulu'nda başladığım ilköğrenimimi Balıkesir 6 Eylül İlkokulu'nda tamamladım. Balıkesir Sırrı Yırcalı Anadolu Lisesi'nde başladığım orta öğrenimimi Bursa İnegöl Turgut Alp Anadolu Lisesi'nde tamamladım. Lisans eğitimimi Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünde tamamladım.

2007-2010 yılları arasında Akbank Elazığ Şubesi, 2010-2016 yılları arasında Halkbank Elazığ Şubesi'nde farklı birimlerde bankacılık sektöründe çalıştım.

2016 yılında başladığım Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümünde öğretim görevlisi olarak çalışmaya devam etmekteyim.

Orta derecede İngilizce bilmekteyim. Evli ve bir çocuk babasıyım.