KOSGEB TARAFINDAN SAĞLANAN DESTEKLERDEN KOBİ'LERİN YARARLANMA DURUMLARININ İNCELENMESİ: ARDAHAN İLİ ÖRNEĞİ

İSMAİL CEM TOPTAŞ

TARAFINDAN

ANKARA YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜNE

SUNULAN TEZ

ULUSLARARASI EKONOMİ VE FİNANS ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

NİSAN 2019

KOSGEB TARAFINDAN SAĞLANAN DESTEKLERDEN KOBİ'LERİN YARARLANMA DURUMLARININ İNCELENMESİ: ARDAHAN İLİ ÖRNEĞİ

İSMAİL CEM TOPTAŞ

TARAFINDAN

ANKARA YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜNE

SUNULAN TEZ

ULUSLARARASI EKONOMİ VE FİNANS ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

NİSAN 2019

Sosyal Bilimler Enstitüsü Onayı

.....

Doç.Dr. Seyfullah YILDIRIM

Enstitü Müdür V.

Bu tezin Yüksek Lisans / derecesi için gereken tüm şartları sağladığını tasdik ederim.

.....

Dr.Öğr.Üyesi Seda EKMEN ÖZÇELİK

Anabilim Dalı Başkanı

Okuduğumuz ve savunmasını dinlediğimiz bu tezin bir Yüksek Lisans / Doktora derecesi için Gereken tüm kapsam ve kalite şartlarını sağladığını beyan ederiz.

.....

Dr.Öğr.Üyesi. Haroon MUZAFFAR

Danışman

Jüri Üyeleri

Doç.Dr. Altuğ M. KÖKTAŞ (KAEÜ , Maliye Teorisi)

Dr.Öğr.Üyesi Seda EKMEN ÖZÇELİK (AYBÜ ,İşletme , Uluslararası Tic. Ve İşletme)

Dr.Öğr.Üyesi. Haroon MUZAFFAR (AYBÜ ,İşletme , Uluslararası Tic. Ve İşletme)

İNTİHAL

"Bu tez içerisindeki bütün bilgilerin akademik kurallar ve etik davranış çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu beyan ederim. Ayrıca bu kurallar ve davranışların gerektirdiği gibi bu çalışmada orijinal olmayan her tür kaynak ve sonuçlara tam olarak atıf ve referans yaptığımı da beyan ederim; aksi takdirde tüm yasal sorumluluğu kabul ediyorum."

İsmail Cem TOPTAŞ

İmza

ÖZET

KOSGEB TARAFINDAN SAĞLANAN DESTEKLERDEN KOBİ'LERİN YARARLANMA DURUMLARININ İNCELENMESİ: ARDAHAN İLİ ÖRNEĞİ

TOPTAŞ, İsmail Cem

Yüksek Lisans, Uluslararası Ekonomi ve Finans Anabilim Dalı

Tez Yönetici: Dr.Öğr.Üyesi, HAROON MUZAFFAR

Nisan, 2019, 112 Sayfa

Gerçekleştirdikleri üretim miktarları ve yarattıkları istihdam bakımından Türkiye ekonomisinin temel unsurlarından olan KOBİ'ler, rekabete kolay uyun sağlama ve esneklerinden dolayı kalkınma sürecinin önemli aktörlerinden biridir. Büyüklükleri ve yapısal farklılarına rağmen taşıdıkları potansiyel bakımından taşıdıkları öneme rağmen Türkiye'deki KOBİ'ler kendilerinden beklenen performansa erişebilmiş değillerdir. Bunun da başlıca nedeni finansman ve işletme sermayesi gibi konularda yaşadıkları sorunlardır. Bu durum KOBİ'lerin gelişmesini, rekabet edebilmesini, istihdam oluşturabilmesini ve uzun ömürlü olmasını zorlaştırmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lerin geliştirilmesi ve kendilerinden beklenen ekonomik faydayı oluşturabilmeleri için görevli kurum KOSGEB oldukça önemli bir yere sahiptir. Bu çalışmada gelişmişlik bakımından alt sıralarda yer alan Ardahan ilinde faaliyet gösteren KOBİ niteliğinde işletmelerin KOSGEN desteklerinden yararlanabilme durumu araştırılmıştır. Araştırma neticesinde; KOBİ'lerin desteklenmesinde bürokratik engellerin ve süreçlerin azaltılması, destek tahsislerinin kolaylaştırılması, verilen desteklerin uzun vadeli sonuçlara göre planlaması, bölgenin gereksinimlerine göre düzenlemesi, daha şeffaf davranılması ve verimliliği artıracak şekilde geliştirilmesi gerektiği tespit edilmiştir. Ayrıca Ardahan ilindeki KOBİ'lerin yurt içi ve yurt dışı pazarlara erişimini sağlayabilecek hem finansal hem de eğitimsel olarak özel tedbir ve politikalara ihtiyaç olduğu anlaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, KOSGEB Destekleri, Ardahan, Finansman.

ABSTRACT

INVESTIGATION OF THE BENEFITS OF SMEs FROM THE SUPPORT BY KOSGEB: EXAMPLE OF ARDAHAN PROVINCE.

TOPTAS, Ismail Cem

Master Thesis, Department of International Economics and Finance

Supervisor: Dr.HAROON MUZAFFAR

April 2019, 112 Pages

Due to the high share of SMEs in employment creation and production has a very important place in Turkey's economy. In addition, SMEs are one of the important actors in the development process because they can easily adapt to competition and are flexible. Despite their importance in terms of size and potential they carry different structural despite SMEs in Turkey are not able to access the performance expected from them. The main reason for this is the problems they face in such areas as financing and working capital. This situation makes it difficult for SMEs to develop, compete, create employment and last longer. The development of SMEs in Turkey and the attendant institutions in order to create a economic benefits to expect from them has an important place KOSGEB. In this study, the status of SMEs which are active in the province of Ardahan, which is in the lower ranks of development, can be benefited from KOSGEN supports. As a result of the research; In order to support SMEs, it has been determined that bureaucratic obstacles and processes should be reduced, facilitation of support allocations, planning of supports given according to long-term results, arrangement according to the needs of the region, being more transparent and improving efficiency. In addition, it was understood that there is a need for special measures and policies both financially and in terms of education, which will enable SMEs in Ardahan to have access to domestic and international markets.

Key Words: SME, KOSGEB Supports, Ardahan, Financing.

TEŞEKKÜR

İÇİNDEKİLER

ONAY ..... **i**
İNTİHAL ..... **i**
ÖZET ..... **iv**
ABSTRACT ..... **v**
TEŞEKKÜR ..... **vi**
İÇİNDEKİLER ..... **vii**
TABLOLAR LİSTESİ ..... **ix**
ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **x**
GRAFİKLER LİSTESİ ..... **xi**
1. GİRİŞ **1**
2. KOBİ KAVRAMININ TANIMLANMASI VE KOBİ STATÜSÜNE BAKIŞ **5**
2.1. KOBİ Kavramına Bakış 5
2.1.1. KOBİ'lerin Tanımlanması 9
2.1.2. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı 11
2.1.3. Bazı Ülkelerde KOBİ Tanımı 13
2.1.4. OECD'ye Göre KOBİ Tanımı 14
2.1.5. Türkiye'de KOBİ Tanımı 14
2.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri 17
2.3. KOBİ'lerin İstihdam Artışındaki Rolü 24
2.4. KOBİ'lerin Sorunları, Avantaj ve Dezavantajları 27
2.4.1. Güçlü Yanları ve Avantajları 27
2.4.2. Sorunları ve Dezavantajları 29
3. KOBİ'LERİN FİNANSMANI **35**
3.1. KOBİ'lerde Finansal Yönetim Uygulamaları 35
3.2. KOBİ'lerin Finansman Sorunları 37
3.3. KOBİ'lerin Finansmanına Yönelik Türkiye'deki Uygulamalar ve Destekleri 39
3.3.1. Kurum Destekleri 43
3.4. KOBİ'lerin Desteklenmesinde KOSGEB'in Rolü 45
3.4.1. KOSGEB'in Kuruluşu ve Görevleri 45
3.4.2. KOSGEB'in Görevleri ve Teşkilat Yapısı 47

3.4.3. KOSGEB Destekleri 52
4. KOSGEB DESTEK PROGRAMLARI VE DESTEK DÜZEYLERİNİN İNCELENMESİ: ARADAHAN İLİNDE BİR ARAŞTIRMA 61
4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi 61
4.2. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklemi 63
4.3. Araştırmanın Verilerinin Elde Edilmesi ve Yöntemi 65
4.4. Araştırmanın Bulguları 67
4.4.1. Katılımcıların Cinsiyet, Yaş ve Eğitim Durumları 67
4.4.2. Katılımcı İşletmelere Dair Tanımlayıcı Bulgular 68
4.4.3. Katılımcı İşletmelerin Sektörel Dağılımı, Maliyet Yerleri ve Desteklerden Yararlanma Durumları 71
4.5. KOSGEB Destekleri Hakkında Görüşler..... 77
4.6. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi 87
5. SONUÇ..... 90
YARARLANILAN KAYNAKLAR..... 102
EKLER 111

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı Ölçütleri 12
Tablo 2: KOBİ Tanımları 13
Tablo 3: Türkiye'de KOBİ Tanımı 15
Tablo 4: KOBİ'lerin Faaliyet Alanlarına Göre İstihdam Durumları (2016) 20
Tablo 5: İmalatçı KOBİ'lerin Alt Sanayi Sektörlerine Göre Dağılımı ve İstihdam 21
Tablo 6: İllere Göre KOBİ Dağılımı ve Çalışan Sayıları 23
Tablo 7: KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletme Kooperasyonları 32
Tablo 8: Ocak–Haziran 2018 Dönemi Sağlanan KOSGEB Destekleri Toplamları 40
Tablo 9: Ocak–Haziran 2018 Dönemi Program Gerçekleşme Tutarları 41
Tablo 10: KOSGEB Desteklerine İlişkin Mevzuat Düzenlemeleri 47
Tablo 11: Girişimciliği Geliştirme Destek Programı 52
Tablo 12: Genel Program Destekleri 56
Tablo 13: KOSGEB Destek Programları Başvuruları ve Sonuçları 58
Tablo 14: KOSGEB Desteklerinin Uygulama Sonuçları 59

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: KOBİ'ler Aracılığı ile Net İstihdam Yaratmanın Belirleyicileri 25
Şekil 2: KOSGEB'in Teşkilat Şeması.....50
Şekil 3: Bölgelere Göre Destek Tutarının Dağılımı.....60

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı 67
Grafik 2: Katılımcıların Yaş Dağılımı 67
Grafik 3: Katılımcıların Eğitim Durumu 68
Grafik 4: İşletmelerin Statüleri 69
Grafik 5: İşletmelerin Faaliyet Süreleri 69
Grafik 6: Çalışan Sayıları 70
Grafik 7: Satış Sahası 70
Grafik 8: Katılımcı İşletmelerin İhracat – İthalat Durumları 71
Grafik 9: Katılımcı İşletmelerin Sektörel Dağılımları* 72
Grafik 10: Katılımcı İşletmelerin En Yüksek Maliyet Yeri 73
Grafik 11: Katılımcı İşletmelerin Başlıca Sorunları 74
Grafik 12: Katılımcı İşletmelerin En Çok İhtiyaç Duyduğu Destek Türü 75
Grafik 13: Katılımcı İşletmelerin Yararlandıkları Destek Türleri 76
Grafik 14: KOSGEB Tarafından Verilen Destekler Hakkında İşletmenin Bilgi Düzeyi 77
Grafik 15: KOSGEB Tarafından Verilen Destekler İçin Yapılan Tanıtım ve Bilgilendirme Faaliyetleri Yeterli Olma Durumu 78
Grafik 16: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerin Bölge Ekonomisine Katkısı 79
Grafik 17: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerde Bürokratik İşlemlerin Fazlalığı 79
Grafik 18: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerde Objektif Değerlendirme Yapılma Durumu 80
Grafik 19: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerin Girişimcilik Faaliyetlerini Teşvik Etme Durumu 80
Grafik 20: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerin Ar-Ge Çalışmalarını Teşvik Etme Durumu 81
Grafik 21: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerin Ürün ve Hizmet Kalitesini Artırması Durumu 81
Grafik 22: KOSGEB Tarafından Verilen Destekler Konusunda İyi Bir Danışmanlık Hizmeti Verilmesi Durumu 82
Grafik 23: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklere Başvuruda Kamu Birimlerinin İlgili Ve Yardımcı Olmaları Durumu 82
Grafik 24: KOSGEB Destekleri Hakkında Tanıtım Faaliyetlerinin Yeterli Olma Durumu 83

Grafik 25: KOSGEB Desteklerinin Bölge Ekonomisine Katkısı 83
Grafik 26: KOSGEB Desteklerine Erişimde Bürokratik İşlemlerin Basitliği Durumu.....84
Grafik 27: KOSGEB'in Finansman Destek Oranı Yeterli Olma Durumu 84
Grafik 28: KOSGEB Desteklerinin Rekabet Gücüne Etkisi 85
Grafik 29: KOSGEB Destek Alanlarının Genişletilmesi 85
Grafik 30: KOSGEB Desteklerinin Geri Ödeme Periyotları.....86
Grafik 31: KOSGEB Desteklerinin Geri Ödemesinde Güçlük Durumu.....86
Grafik 32: KOSGEB Desteklerinin Pazarlama Faaliyetlerine Etkisi.....86

1. GİRİŞ

Küreselleşme, rekabet koşullarındaki değişim, uluslararası/yerel ekonomik ilişkilerdeki gelişmeler ve teknolojik yenilikler, ekonomik faaliyeti etkileyen faktörlerdeki değişmeler vs. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) performansını ve iş yapış biçimlerini etkilemektedir. Küçük ve esnek yapılarının avantajını kullanarak, değişimlere kolaylıkla uyum sağlayabilen KOBİ'ler, diğer taraftan yönetim zafiyeti ve özellikle yetersiz sermaye yapılarının da etkisiyle, zaman zaman aşılması güç finansman sorunlarıyla karşı karşıya kalabilmektedirler.

Son yıllarda ekonomik yaşama olan katkıları daha fazla anlaşılan, bilinçli bir şekilde ele alınan ve taşıdıkları önemle ekonomilerin odak noktasına yerleşen KOBİ'lerin geliştirilmesi ve durumlarının iyileştirilmesi yönündeki girişimler, artan oranlarda hız kazanmıştır. Kamu desteklerinin, teşviklerin, KOBİ'lere yönelik hizmet vermek üzere hayata geçirilen kurum ve kuruluşların çalışmalarının yanı sıra, bu süreçte yer alan kurumların KOBİ'lerin özellikle finansal sorunlarının çözümlenmesi için çalışmalarını artırdıkları gözlenmektedir.

KOBİ'lere yönelik çalışmalarla KOBİ'lerin sorunlarının giderilmeye çalışıldığı görülmekle birlikte, en önemli sorunları olan finansman sorunlarının azalmadığı dikkati çekmektedir. Finansman sorunları yaşayan KOBİ'lerin verimliliklerinin düşük olduğu ve rekabet güçlerinin çok zayıf olduğu ya da hiç olmadığı görülmektedir. Küreselleşmenin giderek arttığı dünyada, ülkelerin rekabet güçleri çok önemli olmaktadır. Ekonomi içindeki payları ve katkılarıyla hiç şüphesiz KOBİ'ler bu doğrultudaki en önemli birimlerdir (KOSGEB, 2018).

Dünyadaki diğer pek çok ülkede de olduğu gibi, Türkiye'de de KOBİ'lerin toplam işletme sayıları içerisindeki yeri ile ekonomik göstergelerdeki payı

oldukça yüksektir. KOBİ'ler ekonomik ve sosyal yaşamın pek çok noktasında önemli işlev ve role sahip olduklarından özel bir yerde değerlendirilmesi gereken işletme türüdür. Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde katma değer, istihdam, bölgesel gelişmiş farkı, istihdam, mülkiyetin tabana yayılması, üretim ve teknoloji bakımından üstlendikleri rol ve işlevlerle birlikte KOBİ'ler ekonominin önemli bir aygıtı durumundadırlar.

KOBİ'lerin bahsi geçen bu işlevlerini yerine getirebilmesi için ise profesyonel işletmecilik yöntemlerini kullanmaları, stratejik bilince sahip olmaları, rekabetçi başarı faktörlerini devreye alabilmeleri, inovasyon yapabilmeleri, uluslararası pazarlara açılabilmeleri, kullandıkları teknolojiyi güncel tutabilmeleri ve hem küresel hem de yerel ekonomik koşullara göre pozisyon alabilmeleri gerekmektedir. Bunun için KOBİ'lerin gereksinim duydukları pek çok unsur bulunmakta olup öncelikli ihtiyaçları arasında ekonomik, teknik ve bilgi tabanlı destekler sayılabilir. KOBİ'ler yapıları itibariyle üretim süreçlerinde oldukça dinamik ve esnek olmakla birlikte onlara bu özellikler kazandırılamadığında basit, emek yoğun ve düşük profilli işletmeler olarak kalmaktadırlar. Bu gerekçeler altında KOBİ'ler için sağlanacak desteklerin, finansal olanaklar kadar diğer faktörlere de hitap edebilen bir nitelikte olması gerekmektedir (KTO, 2016).

Destekler boyutunda ise Türkiye'de geleneksel yaklaşımla yakın zamana kadar ucuz kredi, vergi ve prim avantajı, arsa-arazi tahsisi gibi daha çok mali ve fiziki araçlara önem verilmekte iken günümüz itibariyle bu destekler çok yönlü hale gelmiştir. Türkiye'de KOBİ'leri merkeze alan çok çeşitli destek grupları halen hem yasal hem de idari olarak arz edilmekle birlikte pek çok kurum kuruluş bu destek programlarında doğrudan veya dolaylı olarak sorumluluk üstlenmiş durumdadır. Türkiye'de verilen KOBİ destekleri genel hatları ile sınıflandırıldığında ilk grupta mali/finansal destekler olduğu görülmektedir. Bunların içerisinde kredi faizi, hibe, yatırım, makine/ekipman, yatırım, girişim sermayesi, dış ticaret, istihdam vb. gibi destekler yer almaktadır. İkinci grupta mali/finansal olmayan ancak bunlar kadar etkili olan dış ticarete kazandırma, eğitim, pazar araştırması, profesyonel yönetim teknikleri vb. gibi destekler

sayılabilmektedir. Üçüncü grupta ise bölgesel kalkınmışlık farkını gidermek, yerel düzeyde ekonomik gelişmeyi sağlamak, göç alma/verme durumunu değiştirmek, istihdam yaratılarak milli gelirden kişi başına düşen payı artırmak vb. gibi desteklerden söz edilebilir (KOSGEB, 2018).

Görüldüğü gibi Türkiye'de KOBİ'lere verilen destekler çok boyutlu ve çok amaçlı olarak tahsis edilmektedir. Ancak bahsi geçen desteklemelere erişim konusunda bir takım bürokratik zorlukların olması, denetleme mekanizmalarına yöneltilen eleştirilerin iler sürülmesi, geri ödeme planının uygunluğu, destek verilenlerin seçim kriterlerinde objektif davranılması, destek ile amaç arasındaki uyum düzeyi vb. gibi hususlarda daha özenli sistemlerin kurulması gerekmektedir. Türkiye'de KOBİ desteklerinde politika yapıcı merci ve kurumların sahadaki operatif aktörü olarak görev yapan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)'na önemli görevler düşmektedir.

Ancak belirtilmesi yarar olan husus, KOBİ'lere verilen destekler yapıları itibariyle sürekli ve standardize değildir. Söz konusu destekler ulusal ekonomi politikaları ile mali kaynaklar başta olmak üzere pek çok faktöre göre değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin hali hazırda verilen bir destek veya destek grubu daha sonraki zamanlarda verilmeyebilmektedir. Diğer yandan desteklerin içeriği, verileceği KOBİ grupları/sektörleri, bölgesi, miktarı, hedefi ve adı değişebilmektedir. KOSGEB'in öncülüğü ve organizasyonu sağlanan desteklerden yararlanılma ve işletmelerin görüşlerinin değerlendirildiği bu çalışmanın içeriği, amacı, önemi ve kapsamını şu şekilde sıralamak mümkündür;

Çalışmanın amacı KOSGEB tarafından sağlanan desteklerden KOBİ'lerin yararlanma durumlarının Ardahan ili örneği ile incelenmesidir. Ardahan ilinin tercih edilmesinin öncelikli nedeni bu ilin, ekonomik ve sosyal göstergeler bakımından Türkiye'de diğer illere göre alt sıralarda yer almasıdır. Bu özelliğinden dolayı Ardahan ilindeki KOBİ'lerin desteklenmek sureti ile bölgesel gelişmişlik farkının azaltılmasında neler yapılabileceği hakkında işletme görüşleri önemli görülmüştür.

Çalışmanın birinci bölümünde literatür taraması yapılarak KOBİ kavramı hakkında bilgilere yer verilmiştir. Ayrıca KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yeri ile yaşadıkları sorunlara, avantaj ve dezavantajlarına dair açıklamalar yapılmıştır. İkinci bölümde KOBİ'lerin finansmanı konusuna yer verilerek, finansman yöntemleri hakkında bir takım açıklamalar yapılmıştır. Ardından aynı bölüm içerisinde KOBİ'lerin finansmanı amaçlı Türkiye'deki uygulamalar ve destekleri ile KOBİ'lerin desteklenmesinde KOSGEB'in rolü hakkında açıklamalar yapılmıştır. Son bölüm olan üçüncü bölümde KOSGEB destek programları ve destek düzeylerinin incelenmesi bağlamında Ardahan ilinde bir araştırma yapılmıştır. Merkez yerleşim nüfusu 42 bin kişi civarında olan kent Türkiye'de ekonomik gelişmişlik sıralamasında 74. sırada yer almaktadır. Bu nedenle KOBİ destekleri konusunda ideal bir görünüm arz eden Ardahan ilinde araştırma kapsamında çeşitli büyüklük ve niteliklerde 97 firmaya anket uygulaması yapılarak görüşleri alınmıştır. Araştırma neticesinde başlıca geçim kaynağı tarım ve hayvancılık olan kentteki KOBİ'lere yönelik olarak bölgenin gereksinimlerine uygun destekleme program ve projelerinin devreye alınması gerektiği anlaşılmıştır.

2. KOBİ KAVRAMININ TANIMLANMASI VE KOBİ STATÜSÜNE BAKIŞ

2.1. KOBİ Kavramına Bakış

Günümüzde görülen ekonomik, sosyal ve teknolojik gelişmeler ile birlikte işletme yapıları da değişmiş ve yeni boyutlar kazanmıştır. Bu yapı içerisindeyse KOBİ'leri önemi oldukça büyüktür. Teknolojik gelişmeler son olarak mikro elektronik devrimi yaratmış ve bunun sonucunda içinde bulunulan dönem ileri teknoloji ve bilgi çağı haline gelmiştir. İleri teknoloji ve bunun yarattığı sosyal ve ekonomik gelişmeler, yeni yaşam tarzları, yeni organizasyon ve işletme yapıları ortaya koymuştur. Her şeyden önce bu değişimler ile birlikte toplumda değişimle değişen tüketici talepleri parçalanmış ve çeşitlenmiştir. Bunun sonucu olarak tek tip üründe uzmanlaşmış, kitle üretimi yapan işletmeler yerine, yeni ve çeşitlenmiş talep yapışma uyum göstermek için KOBİ özelliğinin getirdiği esneklik ve yerelleşme kavramlarından yararlanılması etkili çözüm olmuştur (KOSGEB, 2015).

Bu kapsamda girişimciliğin merkezi durumunda olan KOBİ'ler, sağlıklı, güçlü, geleceğe dönük sağlam temelleri bulunan, gelişen ve bu özelliğini her gün biraz daha arttırarak sürdüren, istikrarlı bir ekonomik ve sosyal yapı oluşturmak isteyen ülkeler için son derece hayati bir öneme sahip hale gelmiştir. Bununla birlikte dünya ekonomilerindeki son gelişmeler, büyük işletmelerden pek çoğunun üretimde "ölçek ekonomi" lere ulaşmak isteğinden vazgeçerek sahip olduğu büyüklük içerisinde küçük ölçekli firmalar oluşturmaya ve yerelleşemeye çalıştığı görülmektedir (Tekin, 2012: 2-3).

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş sürecinin en belirgin sonucu dünyanın küreselleşmesi veya bir anlamda küçülmesidir. Bu süreçle birlikte, rekabetçi başarının ve etkinliğin, pazarlara uyumun sağlanmasında küçük işletmelere özel bir rol atfedilmektedir. Nitekim "küçük güzeldir" sözü yaygınlaşmış ve pek çok büyük firma üretimde ölçek ekonomisi veya yığın üretim kullanmak yerine küçük işletme refleksi ile hareket etmeye başlamıştır (İslambay, 2018: 2).

"Küçülme" olarak da ifade edilen yaklaşıma göre büyük işletmeler sektörlerinde tespit ettikleri fırsatları daha esnek yöntemlerde değerlendirmek üzere doğrudan kendileri değil küçük işletmeler şeklinde değerlendirmek istemektedirler. Bu şekil büyük ve pahalı yatırımlar yapmadan daha az riske girerek öncelikle fırsatları olgunlaştırmak istemektedirler. Dolayısı ile KOBİ'ler aslında büyüme yolunda başarısız olan ve küçük kalmaya mecbur olmuş işletmeler değil, hızlı tepki verebilen, esnek ve kolay dönüşebilen yapıları ile pazarda dinamik bir rol üstlenmiş olmaktadırlar. Ayrıca değişen şartlara hızla uyabilen talep boşluklarını süratle dolduran inovasyon ve kalkınmanın anahtarı olan işletmeler olarak görülmektedirler (Gümüştekin, 2004: 245-246).

"Küçük" ile rekabet ve gelişme anlayışı 1980'li yıllarda ileri sürülen bir yaklaşım olmakla birlikte günümüzde oldukça kullanış bir yöntem haline gelmiştir denilebilir. Nitekim 1980'li yıllardan itibaren 1980'lerde Neoklasik iktisat teorisinde de ileri sürülen, ülkenin ekonomik kalkınmanın serbest piyasa, özelleştirme, açık ekonomi ve ihracat artışı ile sağlanabileceği önermesinde "piyasa dostu" KOBİ tarzı işletmecilik anlayışının önemine yer verilmiştir (Dang ve Pheng, 2015: 15).

Bununla birlikte 1930'lu yıllardan itibaren kalkınma konusunda girişimciliğe vurgu yapan Schumpeter gibi iktisatçılara göre yenileşme, yenilik, esneklik, hızlı tepki, kolay uyum gibi özellikleri bakımından küçük ancak etkili işletmeciliğin öneminden söz etmektedirler. Nitekim Schumpeter (1934)'in Yeni Kombinasyon Teorisi'nde, ihtiyaç duyulan ekonomik büyümenin, yeni üretim yöntemleri kullanılması, yeni/yenilikçi ürünler ortaya konulması, yeni pazarlara açılması, yeni üretim yöntemi geliştirmek için yeni bir anlayışla üretim sürecinin

kurulması gibi oluşan beş unsurdan söz edilmektedir (Akt. İçke, 2016: 17-18). Bu şekilde arz kaynağı ile yeni örgütlenme biçimleri daha etkili optimize edilerek piyasaya yeni tip oyuncular kazandırılabilecektir (Hagemann, 2013: 5). Buna göre KOBİ'ler bahsi geçen unsurları karşılamaya en yetkin ve en ideal aday olmaktadır.

Schumpeter'in üzerinde durduğu diğer bir önemli konu yeni anlayışa göre işletmeciliğin geliştirilebilmesi için gerekli olan girişimcilik faktörüdür. Buna göre yeniliğin öncüsü girişimcilik, girişimciliğin başarısı ise yukarıda tarif edilen işletme yapısı ve işletmecilik anlayışıdır. Bu da KOBİ'leri öne çıkarmaktadır. Yazar, girişimciliğin önemini vurguladıktan sonra bu durumunda desteklenmesi için kaynakların kıtlığı sorunun da bahsetmiş ve kredi gibi finansman kaynaklarının girişimciler için erişebilir olması gerektiğini ifade etmiştir. Schumpeter, "*sermaye, girişimcinin ihtiyacı olan somut malları kontrol etmesi için hiçbir şeyden başka bir şey değildir; üretim faktörlerinin yeni şekillerde kullanımları ya da üretime yeni bir yön verme girişimcini işidir*" demiştir (Schumpeter, 1934: 114-116).

Zeler ve Sharma (2000)'ya göre Keynesyen ekonomik politikalar daha çok makro düzeyde önermeler ileri sürmekte olduğundan büyüme modelinde devletin rolüne atıf yapmaktadır. Bu nedenle devletin oyun kurucu rolünün liberalleşme ve özelleştirme ile bir miktar kısıtlanması ve girişimciliğe daha çok fırsat verilmesi gerekmektedir (Zeller ve Sharma, 1998: 148-151).

Piyasa koşulları itibariyle, müşteri ihtiyaçlarının hızla değiştiği günümüzde işletmelerin başarısının en önemli şartı yüksek esneklik ile yüksek verimliliğin aynı anda yakalanabilmesidir. Bu nedenle klasik üretim sistemlerinin yapısında bazı değişikliklerin yapılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Yatırım büyüklüğü bakımından yüksek ölçekli tesisleri bulunan ve teknolojik olarak gelişmiş sistemler kullanan büyük ölçekli işletmelerin tersine KOBİ'ler için bu tür değişimlerin daha kolay olacağı düşünülmelidir. Mevcut makine parkı korunarak veya minimum düzeyde yapılabilecek değişiklikler ile özellikle KOBİ'ler için daha esnek üretim yapılarına geçişi sağlayan hücresel ve spesifik üretim uygulamaları büyük işletmeler karşısında rekabette bir çözüm yolu olarak ortaya

çıkmaktadır. Bu kapsamda KOBİ'lerin genel özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Uslu ve Uygun, 2002: 4; Ay ve Talaşlı, 2007: 179);

- Görece küçük yatırımla etkili üretim yapılabilmekte ve ürün çeşitliliği sorunu esnek çözümler ile sağlamaktadır.

- Düşük yatırım maliyetleri ve ortalama teknolojiler kullanarak istihdam imkânı oluşturabilmektedirler.

- Yapıları itibariyle genel ekonomik ve lokal sektörel dalgalanmalardan daha az etkilenmekte veya daha hızlı bu dalgalanmalardan daha hızlı çıkabilmektedirler.

- Talep değişikliği, çeşitlenme ve tüketici beklentilerini daha kolay karşılayabildikleri gibi bu süreçlere sine kolay uyum gösterebilmektedirler.

- Teknolojik, inovatif ve yöntemsel yenilik ve uygulamalara daha yatkın olduklarından uyum sağlama konusunda başarılıdırlar.

- Girişimciliği tabana yaydıklarından kentler veya bölgeler arasındaki dengeli kalkınma konularında başarılı sonuçlar ortaya konulabilmesinde politika yapıcılar için çözüm ortağı niteliği taşırlar.

- Bireysel tasarrufların atıl kalmasının önüne geçerek, bunları hareketlendirir, üretime dahil eder, girişimcileri özendirir ve teşvik eder.

- Kalkınma plan ve programlarında merkezde yer alarak gelir dağılımı, istihdam, sosyal ve ekonomik gelişmişlik gibi konularda etkili bir rol üstlenir.

- Emek ve sermayenin demokratikleşmesinde önemli rolleri olduğundan gelişmeleri için özel önlemler alınır.

Günümüzün değişen ekonomik şartlarına, tüketici tercihlerine ve yeniliklere hızlı uyum sağlayabilme yeteneği bulunan KOBİ'ler, toplumun üretim ve istihdam oluşturma potansiyelinin ortaya çıkarılmasında hem yerel hem de ulusal anlamda önemli rol oynamaktadır. KOBİ'lerin taşıdıkları önem; istihdama milli gelire yaptıkları katkılar, verimliliği artırmaları, girişimciliği özendirmeleri ve rekabet taşıyıcısı olması özelliklerinden ileri gelmektedir. Bulundukları ülkelerin ekonomileri için oldukça önemli bir yeri bulunan KOBİ'lerin üzerinde

uzlaşılmış genel bir tanımı bulunmamaktadır. Bu nedenle farklı yaklaşımlara ve ülkelere göre KOBİ'lerin tanımlanmasına dair açıklamalar aktarılmıştır.

2.1.1. KOBİ'lerin Tanımlanması

KOBİ'lerin tanımlanmasında ülkeler ve kuruluşlar arasında farklılıklar bulunmaktadır. Ortak bir tanımlamayı zorlaştıran pek çok neden bulunmaktadır. Öncelikle ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyi bu tür bir sınıflamayı engellemektedir. Ayrıca sınıflamada ortak bir kriterin olması gerekmektedir. Yine işletmeler, kapasite kapsam ve çeşitleri bakımında çok çeşitlilik arz etmektedir. Öte yandan dünyanın değişik yerlerinde ve hatta bir ülkenin değişik sektör ve kesimlerinde de farklı büyüklük ve ölçeklere göre tanım ve sınıflama yapılabilmektedir. Küçük işletmeler genellikle görece düşük sermaye kullanımlarının yanı sıra ağırlıklı olarak emek yoğun faaliyette bulunan, düşük düzeyde yönetim gideri ile çalışan, hızlı karar verme imkanına sahip ve düşük maliyetli üretim gerçekleştiren ekonomik teşebbüsler şeklinde kavramsallaştırılmaktadır (Öztürk 2007: 4-5).

Bu tanıma rağmen küçük firmaların karakteristik özelliklerini yansıtan bir tanımlamaya ihtiyaç duyulmaktadır. Bu görüşten hareketle, KOBİ'yi tanımlarken dikkate alınmak üzere üç temel özellikten söz edilebilir, bunlar şu şekildedir (Özdemir, vd., 2007: 176);

- Küçük ölçekli firma çalıştığı pazarın nispeten küçük bir payına sahiptir.

- Küçük ölçekli firma, bizzat sahipleri (genellikle aile üyeleri) veya ortakları tarafından yönetilir.

- Küçük ölçekli firma, büyük bir teşebbüsün parçası olmayıp bağımsızdır.

Bu özellikler firmanın iktisadi tanımını oluştururken, bir de istatistiksel bir tanıma ihtiyaç duyulmaktadır. Yukarıdaki üç özelliği yansıtabilmek bakımından da istatistiksel bir tanımda, küçük ölçekli bir firma kriterinin sektörden sektöre değişik olması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Orta ölçekli işletmeler için de yine

bir tanımlama zorluğu mevcut olmakla birlikte küçük ölçekli işletme tanımından yola çıkarak, orta ölçekli işletme tanımları yapılabilmektedir. KOBİ'lere dair yapılacak ortak tanımda aşağıdaki kriterlere yer verilmektedir, bunları şekilde sıralamak mümkündür;

Birincisi KOBİ'leri kapsayan nitel kriterdir. Buna göre işletme sahibinin kendisinin çalışması, bağımsız yönetim, bağımsız mülkiyet, mülkiyet ile müteşebbisin bütünleşmesi (tek elde toplanması), pazardaki etkinliğin düşük olması, pazar payının küçük olması, sermaye/para piyasalarına katılmaması, yönetim biçiminin bireysel nitelikte olması, yönetimde uzmanlaşma ve iş bölümü olmaması, aile üyelerinin fiilen çalışması ve varis/varisler olarak düşünülmesi, finansmanın özkaynak ve küçük kredilerle sağlanması, sermaye gücü bakımından görece küçük olunması, kurumsallığın olmaması, pazarlık gücü ve piyasa kuruculuğunun bulunmaması, çalışan işveren ilişkilerinin yüz yüze ve sürekli olması, işletme sahibinin/aile üyelerinin tüm risklerden sorumlu olması şeklinde sayılabilir (Ulusoy ve Akarsu 2012: 107-109).

İkincisi KOBİ'leri kapsayana nicel kriterdir. Buna göre mal varlığı ve işgücü sayısı, istihdam ve kapasite büyüklüğü, ciro ve ticari hacim, makine ve ekipman durumu, ihracat/ithalat/satış oranı, sektöründe pazar payı, karlılık vb. şeklinde sayılabilir (Ulusoy ve Akarsu 2012: 107-109).

KOBİ'leri tanımlamaya dair getirilen kriterler konusunda tam bir mutabakatın olmaması tanımlama ve açıklama yapmayı da güçleştirmektedir. Zira nitel ve nicel kriterler tanım yapmak için gerekli olmakla birlikte KOBİ'lerin durumu hakkında açıklama yapmaya yeterli olmamaktadır. Örneğin nitel özelliği bakımından az sayıda çalışanın bulunduğu bir KOBİ nicel bakımdan çok sayıda çalışanın bulunduğu bir KOBİ'ye göre hacim bakımından oldukça fark atabilir. KOBİ'leri nitel yaklaşımla tanımlamada kullanılan kriterlerin özelliklerini genel olarak şu şekilde sıralamak mümkündür (Ulusoy ve Akarsu 2012:107; Yüksek Planlama Kurulu, 2015: 9-10);

- Girişimcinin işletmede hem yönetici durumunda hem de fiilen çalışan durumunda olması.

- İşbölümü ve uzmanlaşma gibi profesyonel işletmecilik tarzından ziyade mülkiyet sahibi olanlar işletmede tüm riski üstlenmekle birlikte işletme ile özdeşleşme durumu vardır.

- Sermaye ve özkaynak merkezi işletme sahipleri olduğu gibi büyük ölçekli dış kaynak bulmada sorunlar ve engellere yaşamaktadırlar.

- Sermaye sınırlı olduğundan yatırım kapasiteleri de görece azdır ve bundan dolayı ölçek ekonomisinden pek yararlanamazlar.

- Bağımsız bir yönetim yönetimi kurulu, iç denetim veya uzman birimler genellikle bulunmamaktadır.

- Modern yönetim tekniklerinden ziyade daha geleneksel uygulamalara yer verilmektedir.

- Pazar payları sınırlı olduğundan alım ve satımlarda pazarlık güçleri düşüktür.

2.1.2. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği'nde sanayi, "küçük-orta-büyük" olarak üçe ayrılmaktadır. Bu ölçekler ülkenin ekonomik ve sosyal yapısı ile sektörlere göre değişmektedir. Kobileri desteklemek ve korumak amacıyla bir takım önlemler alma ve düzenlemeler yapma açısından KOBİ'lere bir tanım getirilmesi doğrultusunda AB'de 1996 yılında bir takım çalışmalar yapılmış ve 2005 yılında Birlik içinde geçerli bir tanım yapılmıştır.

Tanımlama sürecinde AB'de ve diğer ülkelerde, ülkenin ve iş kolunun özel yapısına uygun bir tanım kullanma yoluna gidilmektedir. Çünkü söz konusu KOBİ'lerin yapıları, ülkelerin ve sektörlerin ekonomik bünyesine göre değişmektedir (Atik, 2003: 35). AB için kalkınma ve istihdamın önemli araçlar ve kurumlarından olan KOBİ'ler kurumsal yapıları bakımından değerlendirilmektedir. Bu değerlendirmenin kaynağı ise yenilik, istihdam ve katma değerdir. AB genelinde tüm girişimlerini istihdamın ve üretimin yaklaşık %99'u KOBİ'lerden meydana gelmektedir.

Avrupa Birliği'nde 2003/361/EC Sayılı Tüzük çerçevesinde geliştirilen ve 1 Ocak 2005'ten itibaren kullanılmaya başlanan KOBİ tanımına göre yıllık ciro, çalışan kişi sayısı ve bilanço büyüklüğü ölçütleri kullanılmaktadır. AB, nicel kriterleri temel olarak kullanırken nitel kriterlere yer verilmektedir (TOBB, 2012). AB genelinde de KOBİ'lerin tanımlanması sorunu yaşandığından 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren ortak bir tanım yapılmıştır. Tanımlama KOBİ'lerin çalışan sayısı ve ciroları üzerinden yapılmış olmakla birlikte aşağıda Tablo 1'de gösterilmiştir (Çelik, 2007: 11).

Tablo 1: Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı Ölçütleri

KOBİ Sınıfı	Yıllık Çalışan Personel Sayısı	Ciro (yıllık net satış hasılatı veya yıllık mali bilanço)	Bilanço Toplamı	Bağımsızlık Ölçütü
Mikro ölçekli İşletmeler	1 ile 10 arası	2.000.000 .-€' ya kadar	2.000.000.-€'ya kadar	
Küçük ölçekli işletmeler	10 ile 50 arası	10.000.000.- €' a kadar	10.000.000.- €'a kadar	%25
Orta ölçekli işletmeler	50 ile 250 arası	50.000.000 €' a kadar	43.000.000.-€'a kadar	%25

Kaynak: (Koç, 2008: 12).

Tablo 1'de görüldüğü üzere AB'de KOBİ tanımları nicel ölçütler üzerinde yapılmıştır. AB'nin KOBİ politikalarına bakıldığında ise özel bir yerde oldukları görülmektedir. Nitekim sağladıkları istihdam, katma değer ve yenilikçilik potansiyelleri nedeni ile AB'de KOBİ'ler Avrupa 2020 Stratejik Planı kapsamında değerlendirilmektedir. Buna göre girişimciliğin özellikle yenilikçi girişimciliğin teşvik edilmesi, teknoloji yoğun üretimin gerçekleştirilmesi, katma değeri yüksek ürünlere yönelinmesi, rekabet edebilirliğin güçlendirilmesi gibi amaçlar kapsamında ve Stratejik Plan ile birlikte Küçük İşletmeler Yasası (Small Business Act for Europe – SBA) yönergesi/yasası çıkarılmıştır. Yönerge ve yasa terimlerinin kullanılmasının nedeni ise söz konusu Plan çerçevesinde gerçekleştirilen yasal ve idari düzenlemelerin özendirici nitelik taşıması ve yine söz amaçlar kapsamında yer alan KOBİ'lerin teşvik edilmesi olup zorunlu olmamasıdır. Örneğin KOBİ borsalarının geliştirilmesi/kurulması, risk sermayesi

girişimlerinin özendirilmesi, melek yatırımcıların teşvik edilmesi vb. bu yönergelerdeki ilkelere göre gerçekleştirilmektedir (Zengin ve Ağ, 2012: 228).

2.1.3. Bazı Ülkelerde KOBİ Tanımı

Dünya'da gelişmiş veya gelişmekte ülkelerin her birinin kendileri ekonomik yapılarına göre KOBİ tanımları mevcuttur. Ancak tanım çeşitliliğinden iler gelen kavramsal karmaşıklığa yer vermemek ve ana konudan uzaklaşamamak adına farklı ülkelere KOBİ tanımları aşağıda Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: KOBİ Tanımları

Ülke		Mikro Ölçekli İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme	Büyük Ölçekli İşletme
Avusturya		< 100 işçi		100-499 işçi	500+
Kanada	İmalat sanayi Diğer	< 100 işçi < 50 işçi		-	-
Çek Cumhuriyeti		< 25 işçi		< 300 işçi	300+
Danimarka		< 500 işçi			500+
Finlandiya		1-99 işçi		100-499 işçi	500+
Fransa ve Almanya		< 500 işçi			500+
Macaristan		1-20	21-50	51-300	300+
Japonya	İmalat Sanayi Toptan ticaret Perakende Ticaret/Hizmet	< 300 işçi < 100 < 50			300+ 100+ 50+
Hollanda		<10 işçi		10-100 işçi	100+
Norveç		< 100 işçi			-
İsveç		< 199			200+
OECD		< 100		100-499	500+
İngiltere		< 250			250+
İtalya		1-19	20-99	100-250	250+
Dünya Bankası		1-50		51-200	200+
Avrupa Yatırım Bankası		<500			500+
ABD		1-499		500-1499	1500+
Malezya		1-49		50-199	200+

Kaynak: (Çatal, 2007: 16)

2.1.4. OECD'ye Göre KOBİ Tanımı

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), KOBİ tanımlamasını nicel ölçütler üzerinden yapmıştır. Buna göre (Güney ve Akbay, 2012: 149-150);

1-4 arasında kişiyi istihdam eden işletmeler mikro,

5-19 arasında kişiyi istihdam eden işletmeler çok küçük,

20-99 arasında kişiyi istihdam eden işletmeler küçük,

100-500 arasında kişiyi istihdam eden işletmeler orta büyüklükte,

işletme olarak tanımlanmış ve kabul edilmiştir.

Bununla birlikte OECD ülkelerinde kullanılan tanımlamada genel olarak 250 kişilik istihdam ölçüsünü sınır kabul eden diğer ülkelerden farklı olarak 500'den daha az işçi çalıştıran KOBİ niteliğindeki işletmeler olarak kabul edilmektedir (Korkmaz, 2003: 235).

2.1.5. Türkiye'de KOBİ Tanımı

KOBİ'ler tanımlanırken genellikle istihdam yapısı ve büyüklük gibi nicel ölçütler kullanılmaktadır. Ancak KOBİ'lerin hangi ölçütler bakımından tanımlanması gerektiği konusunda bir takım tartışmalar vardır.

KOBİ'lerin tanımlanması hususunda nitelik ve nicelik kriterleri bakımından bazı sorunlar vardır. Örneğin basit bir sanayi işletmesi durumundaki bir KOBİ çalışan sayısı bakımından sınıflandırılabilirken teknoloji yoğun çalışmakta olan bir KOBİ'nin çalışan sayısı oldukça az, ancak mali anlamda sanayi alanındakine göre çok daha büyük olabilmektedir. Bu nedenle mali yapı mı fiziki kriterler mi ölçüt alınacağı konusunda belirsiz vardır. Nitekim KOBİ'ler; üretim, finansman, pazarlama, yönetim ve istihdam gibi temel işletmecilik fonksiyonlarıyla birlikte ortaya koydukları katma değer durumu, kurulu kapasite düzeyi, kullandıkları enerji miktarı, kar büyüklüğü piyasa payı gibi, vb. ölçülebilen özellikleri bakımından önemli farklılıklar gösterebilmektedirler. Bu nedenle yukarıda da ifade edildiği gibi KOBİ'lerin tanımlanmasını ve sınıflandırılmasını güçleştirmektedir.

Türkiye'de geleneksel bakış açısı ile küçük boy işletmeler için daha çok atölye tipinde olan, işyeri sahibinin aynı zamanda çalışan durumunda olduğu ve 3-5 kişinin çalıştığı küçük işletmeler akla gelmektedir. Orta boy işletmeler ise kurulu makine ve ekipman ile bunların teknolojisi bakımından daha gelişmiş durumda olan, sektöründe bilinen ve görece uzun bir geçmişi olan bazı kademelerinde profesyonel yönetici kadrosu istihdam edilen işletmeler olarak değerlendirilmektedir (Kutlu ve Demirci, 2007: 187).

Türkiye'de KOBİ tanımları konusunda, kurumların kendi görev alanları veya çalışma alanlarına göre yaptıkları oldukça geniş ve çeşitlilik arz tanımlamalar vardır. Örneğin, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Hazine Müsteşarlığı, Devlet İstatistik Enstitüsü (TÜİK), Devlet Planlama Teşkilatına DPT), KOSGEB, Eximbank, Halkbank, Vakıfbank ve Ziraat Bankası KOBİ'lere dair kendi çalışma alalarına göre tanımlamalar getirmiştir. Bu tanım çeşitliliğinin meydana getirdiği karmaşıklığın giderilmesi ve uygulama da yeknesaklığın sağlanabilmesi için yapılan ilk çalışma 2005 yılındadır.

KOBİ'lerin tanımlanması amacıyla Bakanlar Kurulu Kararı ile 19.10.2005 tarihli ve 2005/9617 sayılı "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" çıkarılmıştır. Daha sonra görülen ihtiyaç üzerini 24.06.2018 tarihinde 2018/11828 sayılı karar ile söz konusu Yönetmelik revize edilmiştir. Bu yönetmelik Türkiye'deki KOBİ'leri nicel ölçütlere göre tanımlamış olup aşağıda Tablo 4'de gösterilmiştir. Bu çalışmada bahsi geçen yönetmelikteki tanım kabul edilmiştir.

Tablo 3: Türkiye'de KOBİ Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	‹ 10	‹ 50	‹ 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL

Kaynak: TOBB, (2012). Türkiye'deki KOBİ Tanım, http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout (30.08.2018).

Tablo 4'de görüldüğü üzere Türkiye'de KOBİ'leri istihdam edilen çalışan sayısı bakımından 9 ve daha kişi çalışanlar mikro işletmeler 49 ve daha kişi çalışanlar küçük ölçekli işletmeler 249 ve daha kişi çalışanlar ise orta ölçekli işletmeler olarak değerlendirilmektedir. Diğer yandan KOBİ'lerin sınıflanmasında istihdam edilen çalışan sayısının tek başına bir ölçü olarak alınması yeterli değildir. Çünkü işletmede kullanılan teknolojinin emek yoğun veya sermaye yoğun olması, çalıştırılan kişi sayısını önemli ölçüde etkilemektedir Bu sebeple yapılan tanımlarda, makina parkı değerinin nicel kriter olarak kullanılması ya da başkaca değerlendirme ölçütleri bakımından da ele alınması gerekebilmektedir. Örneğin ileri teknoloji üreten ve 9 kişi çalışan bir işletme ciro kriteri bakımından bir üst sınıftaki statüde olabilir; 9 kişi çalışmakta ciro 25 milyon TL ise istihdam yapısı bakımından mikro ciro bakımından orta ölçekli olabilmektedir. Bu nedenle yapılan tanımlama kriteri daha çok ilkesel niteliktedir (TOBB, 2012).

Özellikle 2005 yılından sonra ve 2018 yılındaki yeni revizeden sonra KOBİ tanımının yürürlüğe girmesi ile Türkiye'de ilgili kurum ve kuruluşlar tarafından yapılan tüm KOBİ tanımları uygulamadan kaldırılmış ve yönetmelik de belirtilen ortak tanımın kullanılması ile Türkiye'deki tanım kargaşası son bulmuştur. Tanımlama yapılırken esas alınan kriterlere bakıldığında yapılan tanımın AB standartlarına uygun olduğu anlaşılmaktadır. AB ile uyumlu hale gelen olan KOBİ tanımı ile aşağıda sıralanan yararlar sağlanmış veya sağlanacaktır. Buna göre AB standartlarında KOBİ tanımına giren işletmeler, topluluk fonları ve projelere katılmaya hak kazanacak, KOBİ'ler, bire indirilmiş tanım nedeniyle her ilgili kurumdan aynı yaklaşımla destek alabilecek, AB ülkeleri ile aynı uygulamalardan yararlanabilecektir. KOBİ'lerin mevzuat engelleri ve maliyet yükleri ortadan kaldırılacak, AB ile eşit şartlarda rekabet etme imkanına kavuşacaklardır (ATS, 2018: 14-16).

Öte yandan finans ortamı sağlıklı bir yapıya kavuşacak, finansman mevzuatı KOBİ'lerin gelişimini hedefleyecek ve o doğrultuda vergi ve teşvik kanunlarıyla KOBİ'lerin önünü açabilecektir. Ortak bir KOBİ tanımı ile KOBİ'lere yönelik istatistiklerin farklı sonuçlar vermesinin önüne geçilmiş olacağından KOBİ'lerin kurulması, yaşaması ve gelişmesi, AB ile

bütünleşmelerinin sağlanması ve rekabet düzeylerinin artması için, sınırlı kaynaklarından ayrılan desteklerin sağlıklı kullandırılması ve gerçekçi bir planlamanın yapılabilmesi mümkün olabilecektir (ATS, 2018: 14-16).

2.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri

KOBİ'lerin tanımlanmasından ziyade bulundukları ekonomi içindeki payları ve katkıları daha önemli bir konudur. Yukarıda ifade edildiği gibi dünya genelinde özellikle gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde ekonomik yapının asli unsurları olan KOBİ'ler Türkiye için de hayati bir öneme sahiptir. Nitekim ülkemizde sürdürülebilir kalkınmanın ve büyümenin temelinde KOBİ'lerin itici gücü yer almaktadır. Liberal sistem içinde rekabetçi piyasa yapısı içerisinde oluşan ekonomik faaliyetlerin en önemli yapı taşı olan KOBİ'ler ile ekonomik sistem arasında sıkı bir ilişki vardır. KOBİ'leri ekonomik sistem de önemli hale getiren en önemli faktör gelişme ve değişimlere karşı oldukça hızlı cevap verebilmeleridir. Nitekim hem Türkiye'de, hem de dünya ekonomisinde KOBİ'ler krizlerden büyük işletmelere nazaran kısmen daha az etkilenmiş, krizlerin atlatılmasında ve ekonomik toparlanmada önemli roller üstlenmişlerdir.

Bu bakımdan değerlendirildiğinde KOBİ'ler için ekonomilerin ve ekonomik sistemin ayakta kalmasında bir kaldıraç işlevi üstlendiği ifade edilebilir. Bundan dolayı KOBİ'ler ekonomik canlılık göstergesi durumundadırlar. Gerek mal gerekse hizmet üretim ve arzında rekabetçi piyasaların oluşmasında önemli bir işlev üstlenen KOBİ'ler rekabet yoluyla söz konusu mal ve hizmetlerin elde edilebilirliğini artırmakla birlikle uzun dönemde maliyet avantajı oluşturabilmektedirler. İlk bakışta ölçek ekonomisi olarak kendini gösteren bu durumun KOBİ'ler için tam anlamıyla mümkün olamayacağı kanaati hâkim olsa da aslında böyle değildir. KOBİ'ler tek başlarına ölçek ekonomisi uygulayabilecek yapılarda olamasalar da benzer iş kollarında faaliyet gösteren birden çok KOBİ'nin birlikte hareket etmesi ve rekabet baskısı ile hem ileriye hem de geriye doğru ölçek ekonomisi bir sektör içerisinden oluşabilmektedir (Ulusoy ve Akarsu 2012: 107).

KOBİ'lerin ekonomik sistemdeki önemli işlevlerinden bir diğeri de istihdam yapısına olan etkilerinde görülmektedir. Büyük işletmeler ile küresel işletmeler ellerindeki sermaye ve teknoloji sayesinde ileri teknoloji tabanlı üretim sistemleri kurarak istihdam üzerinde nicel anlamda pek fazla etkili olmamaktadırlar. Örneğin bir üretim bandında robotik sistemler kullanarak insan unsurunu tamamen ortadan kaldırabilmekte veya en aza indirebilmektedirler. Ancak KOBİ'ler yapıları itibariyle hat bazında üretimler yerine insan unsuruna dayalı üretimler yaptıklarından istihdam da olumlu bir katkı yapmaktadırlar. Bu nedenle istihdamda başarılı olabilen KOBİ'lere yönelik uygulanan programların ülkemizde de gelişmiş Avrupalı ülkelerdekine benzer bir yapıya kavuşturulması gerektiği düşünülmektedir (Koyuncugil ve Özgülbaş, 2008: 2-3).

AB genelinde KOBİ'lerin geliştirilmesine büyük önem verilmekle birlikte, bu kapsamdaki üye devletlerin politikaları Avrupa Birliğinin genel ekonomi politikaları ile uyumlu olarak hazırlanmaktadır. AB'nin KOBİ politikalarının özünde bölgesel dengesizlikleri azaltmak vardır. Diğer yandan KOBİ'ler Avrupa ekonomisinde işletme sayısı, istihdama katkı ve üretilen katma değer açısından temel bir rol oynamaktadır. Benzer şekilde Türkiye için de KOBİ'lere kalkınma ve ekonomik gelişme bağlamında önemli roller verilmiştir. KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yerini ve önemini şu şekilde sıralamak mümkündür (Yüksel, 2011:10 ; KTO, 2016: 21 ; Koyuncugil, ve Özgülbaş, 2008:2-3, TÜİK, 2015) ;

- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Türkiye İş Kurumuna göre ülkemizde 3.422.163 adet işletme bulunmakta olup toplam işletme sayısının %99,89'u KOBİ'lerden oluşmaktadır (TÜİK, 2016). Avrupa Birliği ülkelerinde bu oran %99,8 ve Amerika Birleşik Devletlerinde ise %98,9'dur. Buna göre Türkiye'deki KOBİ'lerin hem AB hem de ABD'ye kıyasla ekonomi içindeki payı daha yüksektir denilebilir.

- Türkiye'de ekonominin %99,89 gibi önemli bir kısmını oluşturmalarına rağmen KOBİ'ler, toplam istihdamın %77,8'ini, maddi yatırımların %41,1'ini ve toplam cironun da %64,8'ini oluşturmaktadırlar. Buna göre ülkemizdeki KOBİ'lerin hacimsel büyüklüklerinin ciro, istihdam ve yatırımlar boyutunda gelişmeye ihtiyacı olduğu görülmektedir.

- Ülkemizdeki KOBİ'lerin ağırlıklı olarak fason veya taklit ürünlere yönelik üretim yapıyor olmaları nedeniyle katma değeri yüksek ürünler ortaya koyma yetenekleri henüz gelişme aşamasındadır. Bunun da aşılmasında devlet teşvikleri ve ARGE desteklerinin artırılması gerekmektedir.

- Ülkemizdeki KOBİ'lerin toplam ihracattan aldıkları pay yaklaşık %60 oranında olup olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. Nitekim geçmiş yıllarda bu oldukça düşük seviyededir. Ancak yukarıda ifade edildiği gibi KOBİ'lerin hacimsel paylarının yanı sıra katma değeri yüksek ve teknoloji yoğun ihracat branşlarında da gelişme kat etmesi gerekmektedir.

- Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizdeki KOBİ'lerinde ARGE yatırımlarına pay ayırması yani zaten sınırlı olan sermaye birikimlerini ana faaliyet konuları ile ARGE arasında paylaştırma sürecinde sorunları vardır. Bu nedenle KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarının artırılabilmesi için Genç Endüstri Tezi ve Keynesyen politikalarla desteklenmesi gerekmektedir.

- Ülkemizdeki KOBİ'lerin yenilikçi veya inovatif girişimleri söz konusu olmakla birlikte yeterli seviyede değildir. Nitekim bilgi ve teknoloji tabanlı yatırımlar veya bu yolda ilerleme potansiyeli olan girişimler toplam içerisinde %14,9 seviyesindedir. Gelişmiş ülkelerde bu oran çok daha yüksektir.

- İşyeri sayısının çokluğu ve istihdam yaratması bakımından KOBİ'lerin en çok yoğunlaştığı sektörler metal eşya-makine ve teçhizat, tekstil ve deri ile mobilya ve gıda sektörleri başta gelmektedir.

- KOBİ'ler üretim yapan imalatçı sanayi iş kolları içerisinde faal işyeri sayısı itibariyle önemli bir paya sahiptir. Özellikle 1 ile 9 kişinin istihdam edildiği mikro nitelikli işletmelerde yığılma ve kümeleşmeler gözlenmektedir. KOBİ'lerde işyeri sayısı çok olsa da ortaya çıkarılan katma değer düşüktür. KOBİ'lerdeki yoğunlaşma ise sırasıyla bakıldığında Marmara, Ege ve İç Anadolu bölgelerinde olduğu görülmektedir. Sayılan bölgelerde, KOBİ'lerin sayısal olarak işyeri bazında %7'sini, katma değer bazında %89'unu, istihdam bazında %78'ini karşılamaktadır. Aşağıda Tablo 4 ve Tablo 5'de KOBİ'lerin Türkiye ekonomisi içindeki yeri ve bunlara dair veriler aktarılmıştır.

-

Tablo 4: KOBİ'lerin Faaliyet Alanlarına Göre İstihdam Durumları (2016)

Faaliyet Kolları	İşletme Sayısı	Pay (%)	Çalışan Sayısı	Pay (%)	Ort. Ölçek Boyutu
Madencilik ve Taş Ocakçılığı	3.019	0,1	117.368	0,8	38,9
İmalat Sanayi	372.600	12,9	5.296.210	35,9	14,2
Gıda, İçki, Tütün	41.520	1,3	685.750	1,6	16,5
Tekstil, Konfeksiyon, Deri	92.381	3,2	1.935.281	13	20,9
Ağaç ve Mantar Ürünleri	37.935	1,3	170.703	1,2	4,5
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	2.660	0,1	64.904	0,4	24,4
Basın Yayın	13.565	1,3	170.703	1,2	4,5
Kömür, Rafine Petrol Ürünleri	216	0	12.595	0,1	58,3
Kimyasal Madde Ürünleri	5.422	0,2	156.153	1	28,8
Plastik ve Kauçuk Ürünler	13.117	0,4	209.870	1,4	16
Taş ve Toprağa Dayalı Ürünler	18.513	0,7	333.234	2,2	18
Ana Metal Sanayi	9.329	0,3	195.909	1,3	21
Metal Eşya Sanayi	45.057	1,5	395.339	2,6	8,8
Makine Teçhizat	26.418	1	388.345	2,5	14,7
Büro, Muhas., Bilgi İşl. Makineleri	695	0	7.645	0	11
Elektrikli Makine ve Cihazlar	7.437	0,2	91.475	0,6	12,3
Radyo, TV, Haberleşme Cihazları	759	0,1	26.565	0,2	35
Tıbbi, Hassas ve Optik Aletler, Saat	2.901	0,1	52.210	0,3	19
Motorlu Kara taşıtları ve Karoseri	6.972	0,2	223.104	1,5	32
Diğer Ulaşım Araçları	1.410	0,1	23	0,2	16,6
Mobilya	46.131	1,7	296.786	2	6,4
Hurda Yeniden Değerlendirme	162	0	2.138	0	13,2
Elektrik, Gaz ve Su	5.064	0,2	116.890	0,8	23,1
İnşaat	45.601	1,6	1.267.315	8,6	27,8
Toptan ve Perakende Tic.,	1.407.563	48,7	3.605.532	24,5	2,5
Otel ve Lokantalar	265.201	9,2	1.258.893	8,5	4,7
Ulaştırma, Depolama, Haberleşme	430.322	14,8	1.228.896	8,3	2,8
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	28.230	1	168.400	1,1	5,9
G. Menkul Kiral. ve İş Faaliyetleri	132.489	4,6	555.553	3,8	4,2
Eğitim Hizmetleri	9.846	0,3	196.330	1,3	18,6
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	48.253	1,6	203.356	1,4	4,2
Sosyal, Topl. ve Kişisel Hizmetler	144.482	5	737.877	5	5,1
Genel Toplam	**2.892.670**	**100**	**14.752.620**	**100**	**5,1**

Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı (GSİS) kapsamında bulunan 472 sektöre ait verilerden derlenerek TÜİK 2016 revizyonuna göre hazırlanmıştır.

Kaynak: TÜİK, 2016; TMMOB, 2017.

Tablo 4'de görüldüğü üzere TMMOB (2017) verilerine göre mevcut işletmeler içerisinde 10 ve daha sayıda kişi istihdam eden mikro nitelikli işletme sayısının diğerlerine göre oranı % 94,14'dur. 10 ile 49 kişi arasında istihdam sağlayan küçük ölçekli işletmelerin sayısı %3,89'dur. Bunların dışından 50 ile 249 arasında kişi istihdam eden orta ölçekli işletme sayısı ise %1,19, kalan diğer işletmeler ise sayıca %1'den daha azdır TMMOB (2017).

Bununla birlikte listede yer alan KOBİ'lerin ise büyük bir kısmının 9 ve daha sayıda çalışanın istihdam edildiği mikro nitelikte işletme olduğu görülmektedir. Tablo 4'ün devamı ve tamamlayıcısı niteliğindeki Tablo 5'de de üretim/imalatçı durumunda olan KOBİ'lerin alt sanayi sektörlerine göre hem istihdam durumu hem de dağılımı 2016 yılı itibariyle gösterilmiştir TMMOB (2017).

Tablo 5: İmalatçı KOBİ'lerin Alt Sanayi Sektörlerine Göre Dağılımı ve İstihdam

Alt Sektörler	İşletme Sayısı		Çalışan Sayısı		Çalışan Sayısı/ İşletme Sayısı
	Adet	Pay (%)	Adet	Pay (%)	
Gıda, İçki, Tütün	41.085	11,1	410.403	12,6	10,0
Tekstil, Konf. ve Deri Üretimi	86.983	23,5	1.156.235	35,5	13,3
Ağaç ve Orman Ürünleri	38.554	10,2	123.772	3,8	3,2
Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri	2.591	0,7	58.623	1,8	22,6
Basım ve Yayın	13.325	3,6	68.400	2,1	5,1
Kömür, Rafine Petrol Ürün.	194	0,0	9.771	0,3	50,3
Kimyasal Madde Ürünleri	5.172	1,4	120.515	3,7	23,3
Plastik-Kauçuk Ürünleri	12.365	3,4	130.114	4,0	10,5
Taş ve Toprağa Dayalı Ürünler	18.495	5,0	198.315	6,1	10,7
Ana Metal Sanayi	9.236	2,5	117.160	3,6	12,7
Metal Eşya Sanayi	50.016	13,6	214.723	6,6	4,3
Makine İmalatı	25.912	7,1	218.230	6,7	8,4
Büro, Bilgi İşlem Makineleri	598	0,2	3.257	0,1	5,4
Elektrikli Makine ve Cihazlar	7.032	1,9	55.211	1,7	7,8
Radyo, TV, İlt. Cihazları	696	0,2	16.286	0,5	23,4
Tıbbi, Hassas ve Optik Aletler	2.961	0,8	22.800	0,7	7,7
Motorlu Kara Taşıtları	7.032	1,9	133.316	4,1	18,9
Diğer Ulaşım Araçları	1.480	0,4	19.543	0,6	13,2
Mobilya	46.267	12,5	179.016	5,5	3,9
Hurda Yeniden Değerlendirme	146	0,0	1480	0,0	10,1
Toplam İmalat Sanayi	370.140	100,0	3.257.170	100,0	8,8

Kaynak: TMMOB, (2017).

Tablo 5'den yola çıkılarak üretim kesiminde yer alan firmalar sınıflandırılarak Tablo 5 oluşturulmuştur. Görüldüğü üzere imalatçı KOBİ'lerin sayısı 370 binin üzerindedir. Bu tür KOBİ'ler yani imalatçı olanlar ise sanayideki toplam istihdamın yüzde altmıştan fazlasını sağlamaktadır. Genel bir bakış ile değerlendirildiğinde ise KOBİ başına düşen istihdam sayısı 8,8 kişi olmakla birlikte bu veri mikro işletme ölçüleri içinde yer almaktadır.

AB genelinde 2016 yılı itibariyle Agence Europe (2017)'a göre 1-9 kişi arasında istihdam sağlayan KOBİ sayısı yaklaşık 17,9 milyon, 10-99 arası kişi istihdam eden KOBİ sayısı yaklaşık 2,3 milyon ve 100-499 arası kişi istihdam eden KOBİ sayısı ise yaklaşık 150 bindir. Bu verilerde göre AB genelinde istihdamın ve işletme payının % 99,15 olduğu görülmektedir. Bununla birlikte aynı kaynağa göre AB genelindeki KOBİ'lerde 83,6 milyon kişi istihdam edilmekte olup bunların 21,9 milyonu işyeri sahiplerinden oluşmakta, diğer çalışan sayısı da 60,7 milyon kişidir (Agence Europe, 2017'den Akt. Bayülken, 2017: 12-13). Dolayısıyla imalatçı işyerlerinde oluşturulan istihdam bakımından KOBİ'lerin AB içinde de hayati öneme sahip olduğu görülmektedir.

Türkiye'deki KOBİ'lerin yaklaşık yüzde 94'ü mikro nitelikli, yüzde yaklaşık 3,8'i küçük nitelikli, yaklaşık yüzde 0,69'u orta niteliklidir. Geriye kalan yaklaşık yüzde 0,78 büyük nitelikli KOBİ tanımı dışındaki işletmelerden oluşmaktadır. Bu işletmelerin hukuki durumları bakımından mülkiyet dağılımları ise yüzde limitet şirket %19,7, anonim şirket %9,8 ve adi ortaklık %7,1 şeklindedir. Ayrıca Türkiye'de mevcut KOBİ'lerin yaş ortalamalarına bakıldığında aşağıdaki gibi bir durumun olduğu görülmektedir (TÜİK, 2017);

- Madencilik ve Taşocakçılığı 13,2
- Ticaret 11,4 yaş, İmalat 12,1
- Otel ve Lokantalar 9,5
- Gaz ve Su Dağıtımı 21,9
- Elektrik, İnşaat 11,6
- Ulaştırma, Depolama, Haberleşme 12,9
- Mali Aracı Kuruluşlar 16,3
- Gayrimenkul Kiralama 13,1

- Eğitim Hizmetleri 11,9
- Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler 12,7
- Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmetler 10,6 yaş ortalamasına sahiptirler. Bunların ağırlıklı ortalamasının da 11,7 yaş olduğu görülmektedir (TÜİK, 2017).

Görüldüğü gibi işletmelerin yaşları 9,5 ile 21,9 yıl arasında değişmektedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin 2016 yılı itibariyle illere göre dağılımları ve istihdam ettikleri çalışan sayıları aşağıda Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: İllere Göre KOBİ Dağılımı ve Çalışan Sayıları

İller	İşyeri Sayısı		Çalışan Sayısı	
	Adet	(%)	Adet	(%)
İstanbul	558.285	19,3	4.234.002	28,7
Ankara	211.165	7,3	1.312.983	8,9
İzmir	196.701	6,8	1.135.952	7,7
Bursa	124.384	4,3	767.136	5,2
Antalya	109.921	3,8	501.159	3,4
Konya	98.351	3,4	354.063	2,4
Adana	75.209	2,6	354.126	2,4
Mersin	72.317	2,5	295.052	2,0
Balıkesir	57.853	2,0	280.300	1,9
Manisa	60.746	2,1	265.547	1,8
Muğla	52.068	1,8	236.042	1,6
Aydın	54.961	1,9	235.993	1,6
Kocaeli	54.960	1,9	235.993	1,6
Gaziantep	54.960	1,9	368.815	2,5
Samsun	52.068	1,8	265.166	1,8
Denizli	49.175	1,7	221.289	1,5
Hatay	53.390	1,5	177.031	1,2
Diğer İller	971.941	33,6	3.573.933	24,2
Toplam	2.892.670	100,0	14.752.620	100,0

Kaynak: TMMOB, 2017.

2.3. KOBİ'lerin İstihdam Artışındaki Rolü

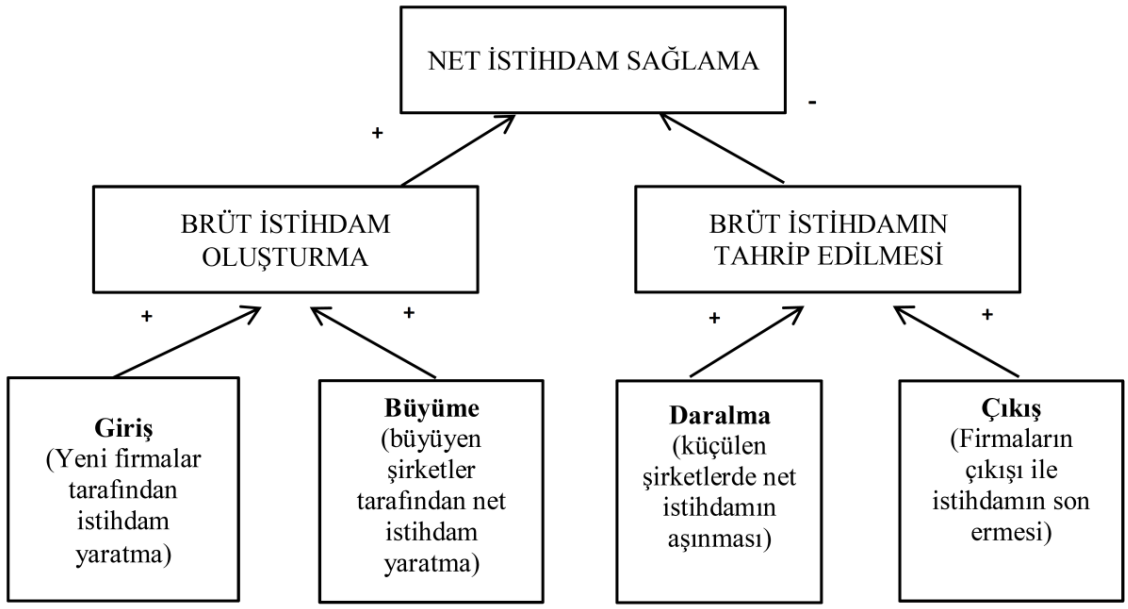
Literatürde KOBİ'lerin önemli bir iş yaratma faktörü olduğunu doğrulayan pek çok deneysel kanıtlar vardır. Ancak, yapılan analizlerde hangi sektöre önem verilmesi gerektiği üzerinde tam bir mutabakat bulunmamaktadır. Çünkü her ülkenin kendine has dinamikleri bulunduğundan KOBİ'lerin istihdam oluşturma bakımından yaptığı katkılar görecelilik arz etmektedir.

İzlenecek politikalar bakımından KOBİ'lerin istihdama sağladıkları katkıların artırılması için bunlara verilecek desteklerin ve izlenecek politikaların temelde üç bakımından etkinliğinin test edilmesi gerekmektedir. Öncelikle üretime odaklanan KOBİ'ler merkeze alınmalı, bu KOBİ'lerin de ileriye ve geriye doğru tedarik zinciri ve alt sektörlerinin varlığına bakılmalıdır. Bu şekilde KOBİ'lerin etkinliği daha fazla tabana yayılabilecek ve toplamda ortaya katma değer daha fazla paydaş tarafından yararlı hale getirilebilecektir. İkincisi emek yoğun sektörlerden ziyade yüksek katma değerli ürün gruplarında yer alan KOBİ'ler için özendiriciler kullanılmalı ve ayrıca bu alandakiler de rekabetçi başarılarını geliştirebilecek şekilde teşvik edilmelidir. Üçüncüsü KOBİ'lerin önemli özelliklerinden biri olan bölgesel gelişmişlik farklılıklarını giderebilecek şekilde, bölgenin dinamiklerine göre kümeleşmelerin sağlanması gerekmektedir (ILO, 2015: 5-6).

KOBİ'lerin istihdam oluşturması bakımından OECD ülkelerinde önemli bir rol oynadığı açıktır. Yukarıda da ifade edildiği gibi çoğu OECD ülkesinde işletmelerin yaklaşık yüzde 95 ve daha fazlasını ve istihdamın da yüzde 70'inden fazlasını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Üretim sektörlerinde bu oran daha da yükselerek yüzde 80'li geçmekte ancak alınan pay bakımından büyük işletmelere görece küçük kalmaktadır. Bu nedenle KOBİ'lerin paylarının daha çok hizmet sektörlerinde olduğunu ifade etmek mümkündür. Öte yandan büyük firmaların istihdam ve çıktıdaki payları, özellikle son 10 yılda belirli bir düşüş gösterme eğilimindedir. Bunun da temel nedeni büyük ölçekli işletmelerin üretimde insan faktörünü en aza indirecek yüksek maliyetli ve yüksek teknolojili yatırımlar yapabilmesidir. Bu tip işletmelerde nitelikli ve üst sınıf çalışanlar istihdam edilirken orta ve düşük profildeki çalışanların istihdam oranlarında düşme

görülmektedir (OECD, 2011: 7-8). Dolayısı ile KOBİ'lerin istihdam oluşturma potansiyellerinin ortaya konulması gerekmektedir. Bu hususta aşağıda yer alan Şekil 1'e bakılabilir.

Şekil 1: KOBİ'ler Aracılığı ile Net İstihdam Yaratmanın Belirleyicileri



Kaynak: Kok, J. D. vd., (2013). *Do SMEs Create More and Better Jobs?*, EIM Business & Policy Research, (https://ec.europa.eu/growth/sites/growth/files/docs/body/do-smes-create-more-and-better-jobs_en.pdf), s. 25'den uyarlanmıştır.

Şekil 1'de KOBİ'lerin istihdama olan katkıları büyüklük bakımından değerlendirilmektedir. Buna KOBİ giriş yani işe başlama aşamasında ileri zamanlarda daha fazla istihdam oluşturabileceği konusunda bir potansiyel arz etmektedir. Büyüme aşamasında potansiyel pratiğe dönüşerek istihdam düzeyi artış göstermektedir. Bu iki durum Brüt İstihdam olarak değerlendirilmektedir. Eğer KOBİ küçülme veya sektörden çıkış yapma durumuna giderse istihdam ortadan kalkacaktır (Kok, vd., 2013: 26).

O halde temel sorun olarak KOBİ'lerden beklenen istihdamı gerçekleştirmeleri için iki önemli noktanın güvene kavuşturulması gerekmektedir. Birinci KOBİ niteliğindeki işletmelerin üretime dahil olmalarını sağlayacak girişim teşvik ve politikalarının geliştirilmesi, ikincisi de KOBİ'lerin uzun ömürlü

olmalarının sağlanmasıdır. Giriş-Girişim yani kurulma aşamasında görece sorun yaşanmamakla birlikte temel mesele KOBİ'lerin sürdürülebilir olarak faaliyet gösterebilmelerdir. Bu nedenle KOBİ destekleri denildiğinde çok daha önemli olduğu ileri sürülebilecek uzun ömürlüğün öncelikli strateji olarak ele alınması gerekmektedir (Kok, vd., 2013: 27).

Kumar (2017)'a göre KOBİ'lerin istihdam kapasitesi, yaşam döngüleri ve finansmanları ile yakından ilgilidir. Bundan dolayı finansman arzının erişilebilir ve hedeflere göre tahsislerinde başarılı olunabilirse KOBİ'lerin üzerindeki baskılar azalabilecek ve sonuçta sağlam bir girişimcilik, uzun bir hayatta kalma süresi ve büyüme olanakları gerçekleşebilecektir. Bu da daha fazla istihdam, daha çok katma değer ve daha iyi işlerin yapılabilmesinin önünü açacaktır (Kumar, 2017: 25).

Ekonomik büyüme, girişimcilik, firma dinamizmi, yenilikçilik ve daha verimli organizasyonel yapılarla gerçekleştirilebileceğinden KOBİ'ler bu süreçte kritik öneme sahiptir. Dünya Bankasına göre KOBİ'lerin, istihdam üzerindeki olumlu etkileri pek çok ampirik araştırma kanıtlarıyla ortaya konulmuş olup ancak hangi tür destek ve geliştirme yöntemlerinin kullanılması gerektiği konusunda isabetli seçenek sunan çalışma sayısı oldukça azdır (Kumar, 2017: 27). Ayrıca girişimin sürdürülebilirliği konusunda finansman meselesi hayati bir öneme sahip olmakla birlikte söz konusu finansman setlerinin içerik yapısının nelerden oluşacağı halen üzerinde uzlaşılamamış bir tartışma alanı oluşturmaktadır (Kumar, 2017: 27).

Genel kanaat, KOBİ'lerin desteklenmesi sürecinde istihdam yaratıcı finansman arzının ön sırada tutulması yönündedir. Yani hali hazırda faaliyetlerine devam eden bir KOBİ için destek unsurları aktif bir şekilde arz edilmeli iken aynı zamanda yeni girişimlerin daha fazla istihdam potansiyeli taşıması nedeni ile (Bkz. Şekil 1) girişimci KOBİ'ler için pozitif ayrım yapılmalı ve özellikle sağlıklı bir kayıt sistemi geliştirilmelidir (TİSK, 2004: 8-10).

Diğer yandan yukarıda da değinildiği üzere KOBİ'ler toplam işletmeler içerisindeki paylarının çok büyük oranda olmasına rağmen resmi verilere göre

istihdam içerisindeki paylarının bu oranlarda olmaması KOBİ'lerin kapasitelerinden kaynaklanmaktadır (Zor ve Akın, 2007: 527). Her ne kadar yeni girişimcilerin özendirilmesi tavsiye edilen bir politika olsa da hali hazırda faaliyetlerine devam eden KOBİ'lerin istihdam oluşturabilmeleri için kapasitelerinin artırılması gerekmektedir (Çatal, 2007: 338).

KOBİ'lerin mevcut kapasite artışında Türkiye'de örnekleri görüldüğü dünyanın pek çok ülkesinde çeşitli özendiriciler kullanılmakla birlikte, özellikle nitelikli insan kaynağı ve üretim ara elamanı noktasındaki bir takım eksikliklerin giderilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte bölgesel gelir dağılımı dengesinin sağlanmasında KOBİ'lerin üzerlerine düşen rolü yerine getirebilmesi için doğrudan ekonomik ve finansal katkıların yanında sosyal faktörlere de önem verilmesi gerekmektedir (Savsar, 2005: 23; Doğan, 2007: 45).

Türkiye açısından bakıldığında 2008 yılının son çeyreğinde yaşan küresel kriz ile Ağustos 2018'deki ekonomik dalgalanmanın Türkiye ekonomisi üzerinde baskısının yarattığı olumsuzluklarını azaltmak amacıyla bazı önlemler alınmış ve alınmaya devam edilmektedir. Taş (2010)'a göre kalkınma planları ve ekonomik programlarda Türkiye'de istihdamı artırmak, dalgalanmanın getirdiği baskıyı azaltma, sürdürülebilir kalkınma trendini yakalamak ve piyasalardaki durgunluğu gidermek amacıyla önemler alınmaktadır (Taş, 2010: 172). Söz konusu ekonomik paketler ile politikaların hemen hepsinde KOBİ'lerin merkeze alındığı görülmektedir. Yeni iş alanları oluşturma, inovasyon yapma, uluslararası pazarlama açılma, rekabetçi başarı elde etme ve bu yolla hem milli gelire hem de istihdama katkıda bulunmada küçük işletmeler büyüklere avantajlı durumdadır (Bayrak, 2001:4-5).

2.4. KOBİ'lerin Sorunları, Avantaj ve Dezavantajları

2.4.1. Güçlü Yanları ve Avantajları

Yapısal özellikleri, ulusal ve uluslararası ekonomilerdeki yeri ve önemleri sayılan KOBİ'lerin çeşitli özellikleri bulunmaktadır. Bununla birlikte sahip olunan bu özelliklerinden bazıları KOBİ'lerin güçlü taraflarını ortaya koyarken,

bazıları da zayıf taraflarını ortaya koymaktadır. KOBİ'lerin bir takım avantaj ve dezavantajları hakkında aşağıda açıklamalar yapılmıştır (Coşkun, 2008: 81-83; Bayrak, 2001:4-5);

- Toplam istihdam açısından istikrar unsurudurlar.
- Değişen pazar koşullarına derhal uyum sağlayabilirler.
- Büyük işletmeleri tamamlama özellikleri vardır.
- Etkili bir kontrol sistemleri vardır.
- Teknolojik gelişmenin ana kaynağıdırlar.
- Rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesini sağlarlar.
- Esnek üretim sistemine sahiptirler. .
- İstihdamın ana kaynağı durumundadır.
- Bireysel ilgiyi, tatmini ve bağımsızlığı geliştirmede, yetenek ve çabayı ödüllendirmede benzersiz bir niteliğe sahiptir. .
- Yenilik yaratma potansiyelleri ve teknolojik yeniliklere uyumlulukları büyüklere oranla daha yüksektir.
- Teknik yeniliklerde daha fazla verimlilik yaratma yeteneğine sahiptirler.
- Bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlama da önemli rolleri vardır.
- Esnek ve kolay uyum sağlayabilen yapılarından dolayı ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedirler.
- İstihdam oluşturma görece düşük yatırım maliyeti ile oluşturulabilmektedir.
- Büyük sanayi işletmelerine sundukları ara malları ile onların destekleyicisi, tedarikçisi ve tamamlayıcısıdır.

- Talep çeşitlenmelerine ve değişikliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedirler.

Bireysel katılımcılığı, bireysel girişim ruhu geliştirir, bunları topluma empoze ederler, buradan yaratılan ivmeyle, sinerjisiyle toplumda kalıcı, uzun vadeli ekonomik ve demokratik katılımı sağlarlar. Toplumda üretime katılmayı teşvik ettiklerinden istihdama yönelik bir girişimcilik türü olmaktadır. Bu nedenle bireysel tasarrufların değerlendirilmesi için girişimciler için elverişli olmaktadır. Öte yandan sermayeyi tabana yayma kabiliyetleri bulunduğundan hem üretimde hem de istihdamda ekonomik katkıları oldukça önemlidir. Ayrıca lokal işletmeler olduğu için, yerel piyasaya uyum sorunları yaşamazlar (Akgemci, 2001: 15-16).

2.4.2. Sorunları ve Dezavantajları

KOBİ'lerin başlıca zayıflıkları denildiğinde öncelikle sermaye piyasası gibi fon temininde yararlanabilecekleri finansman sistemlerinden yararlanamadıkları gibi pazarlama de banka ve diğer kredi sağlayan kurum ve kuruluşlardan da fon temin edebilme konusunda yaşadıkları güçlüklerin ilk sıralarda olduğunu ifade etmek mümkündür. KOBİ'lerin sahip oldukları özelliklerden, zayıf taraflarını oluşturan veya dezavantajlı duruma neden olan özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Başaran ve Acılar, 2008: 82; Önem, 2010: 17);

- Finansman erişim ve kredi maliyetlerinin yüksek olması ya da koşulların kredi girdisi ise çıktısı arasında makul olmaması,

- Yatırım, büyüme ve gelişme yolunda teşvik imkânlarına erişimde zorlukları yaşamaları ve yetersiz özkaynak yapısı ile büyüyememe sorunları yaşamaları,

- Uluslararası pazarlara açılma, sürdürülebilir rekabet edebilmesi, dış ticaret vb. hususlarda teknik ve alt yapı sorunları yaşamaları,

- Uluslararası pazarlara açılma ve rekabette özgüven sorunları yaşamaları,

- Özellikle hammadde temininde ölçek ekonomilerinden yararlanamadıkları ve girdi alımlarında vade opsiyonları kısa kaldığı için maliyet avantajı faktöründen yeterince yararlanamamaları,

- Yatırım alanlarının seçiminde, dağıtım noktalarına yakınlıkta ve lojistik avantajları değerlendirme çok az ya da yetersiz analiz yapmaları,

- Zayıf yönetim yeteneğine sahip oldukları gibi kurumsallaşma yolunda genellikle başarısız olmaları,

- Ömürlerini genellikle kurucu ile sınırlı olması ve sonraki kuşağa geçiş sürecinin çoğunlukla dağılma ile neticelenmesi,

- Stok bulundurma-bulundurmama ve yığın üretim gibi imalat stratejilerinden yararlanabilecek kapasiteye erişememeleri,

- Ekonomik ve teknolojik yenilikleri genelde sahip oldukları gelenekçi yapıları nedeniyle takip etmekte zorlanmaları veya geride kalmaları,

- İşletmeler için en değerli sermaye olan nitelikli insan kaynağını yeterince çekemezler veya bu kaynaklardan yeterince yararlanamazlar.

KOBİ'lerin mevcut avantaj ve dezavantajlarının iyi şekilde incelenmesi gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin rekabet gücüne sahip endüstriyel gelişimi sürdürebilmesi için önemlidir. Yukarıda da ifade edildiği gibi KOBİ'lerin ülke ekonomisinin asli unsuru olması onların yaşadıkları sorunların çözüme kavuşturulması için sergilenecek çabaları zorunlu kılmaktadır. Genel olarak değerlendirildiğinde KOBİ'lerin dezavantajları esasında sorunlar yaşadıkları konular etrafında toplanmaktadır. KOBİ'leri dezavantajlı duruma düşüren sorun alanları ulusal düzeydeki sorun ve işletme düzeyindeki sorun olmak üzere iki ana noktada değerlendirilebilmektedir (Akgemci, 2001: 32-33).

KOBİ'lerin bir takım dezavantajlarının aşılması ve ortadan kalkması için çeşitli görüşler bulunmaktadır. Ancak genel kanıya göre mevcut kısıtlar KOBİ'leri ve büyük ölçekli işletmeler arasında yaygın ve etkin bir üretim ağının kurulması ile aşılabilmektedir. Bu tür bölgelerde çeşitli ilişki biçimleri bulunmaktadır. Bu

ilişki biçimlerinde KOBİ'ler genellikle katma değerin önemli bir kısmını büyük ölçekli işletmelere kaptırabilmekle birlikte KOBİ'lerin hayatta kalma çabaları göz önüne alındığında görece düşük karlarla çalışmayı sürdürdükleri görülmektedir. Bunun birkaç nedeni olmakla birlikte KOBİ'lerin çalışan profiline bakıldığında genellikle aile üyelerinden oluştuğu ve ailenin de geçimini işletme üzerinden sağladığı görülmektedir. Bundan dolayı belli durumlarda risk almak veya yeni nesil stratejiler müracaat etmek yerine küçük kazançlara razı bir şekilde hem büyük işletmelerle hem piyasa ile ilişkilerini sürdürmeyi yeğledikleri gözlemlenmektedir (Kutlu ve Demirci, 2007:190; Öndeş ve Güngör, 2013: 2).

KOBİ'lerin sorunlarını aşmasında kendilerine yönelik olarak literatürde pek çok önerme ileri sürülmekle birlikte bunların büyük çoğunluğunun finansman sağlanması başta olmak üzere ekonomik olduğu görülmektedir. Elbette bu yargı doğrudur ancak yetersizdir. Zira modern işletmecilik tekniklerinden yeterinde yararlanmayan/yararlanamayan bir KOBİ için kolay finansmanın sonucu "batış" olabilecektir. Çünkü işletmeciliğin gereklerini gerçekleştiremeyen bir KOBİ verimsizlik, rekabet edememe, düşük kar hatta zarar gibi neticelerle karşılaşabileceğinden, kolay finansman ile elde ettiği kazanımları veya yatırımları teminatlar nedeni ile kaybedebilecektir. O halde öncelikle KOBİ'lerin modern işletmecilik teknik ve yöntemleri konularında kendilerine model niteliğinde olabilecek büyük ölçekli ve kurumsal işletmelerle tecrübe paylaşımlarında bulunması gerekmektedir (Çetin ve Bıtırak, 2009:122; İraz, 2005: 253). KOBİ'lerin bazı sorunları aşabilmeleri için öneri niteliğinde ileri sürülebilecek olan işletmeler arası işbirliğine dayalı kooperasyon biçimleri aşağıda Tablo 7'de yer aktarılmıştır.

Tablo 7: KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletme Kooperasyonları

İmalatta Kontrat İlişkisi	KOBİ'ler büyük ölçekli firmalara bazı tamamlayıcı parçalar tedarik ederler. Bu süreç esnasında büyük ölçekli firmalar, tedarikçilerine, teknolojik bilgi, kalite kontrol ve know-how transferinde bulunur. Sabit, güven üstüne kurulu bu ilişki oldukça avantajlıdır.
Üretici / Müşteri ilişkisi	KOBİ'ler büyük ölçekli müşterilerine bitmiş ürünleri sunarlar. Büyük ölçekli iş (etmeler üretim sürecini geliştirecek ve ürünü geliştirecek yenilikler veya imkânlar konusunda üreticiyi bilgilendirme yoluna gidebilirler.
Kontratlı Ar-Ge	Bazı büyük ölçekli firmalar kaynaklarını, küçük Ar-Ge ve danışmanlık şirketleri ne yönlendirerek Ar-Ge çalışmalarını sürdürme yolunu seçebilirler. Örneğin otomobil firmaları daha küçük ölçekli motor geliştirme kuruluşları ile bazen de tıbbi ürünler üreten firmalar, çeşitli küçük kimya şirketleri ile bu ilişkileri yapılandırır.
İşbirliği geliştirme İlişkisi	Büyük firma ile küçük firmanın, büyük firma için üretilecek bir ürünün geliştirilmesinde örneğin küçük yazılım ve dizayn şirketleri büyük bir otomobil ve bilgisayar firması ile ilişkide bulunabilir.
Büyük ve Küçük Firma Risk Ortaklıkları	Büyük ve küçük firma büyük firma için yeni bir ürün geliştirmek için bir arada çalışmaya başlar. Büyük firma finansal kaynaklan imalatı ve pazarlama kaynaklarını seferber ederken küçük firmada teknolojik know how ve dinamizm getirecektir. Neticede yeni ürün büyük firmanın diğer ürünlerine ek olacak ve belki de küçük firma tarafından üretilecektir.
Desteklenen İkincil Ürünler	Büyük ölçekli firma, girişimcilere finansal destek sağlayarak, kendileri için uygun görmedikleri teknolojilerin gelişip dağılması için yeni firmalar kurmalarını sağlar.
Girişim Besleme	Ana firma yukarıda ki gibi yalnızca finansal destekte değil aynı zamanda yeni firmanın, kendi dağıtım kanalını, yönetim ve organizasyon ve pazarlama tecrübe sinide kullanmasına olanak tanır.
Personel Destekleme	Bazı Avrupa ülkelerinde büyük firmalar bölgelerinde ki KOBİ'lerin gelişmesi ve asiste edilebilmesi için tecrübeli yöneticileri tutar ve KOBİ'lerin hizmetine yönlendirir.

Kaynak: (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016; KOSGEB, 2011: 43).

Yaygın ilişki biçimi taşeronlaşma ve alt yüklenici ilişkileri beraberinde uzmanlaşmayı getirmektedir. Güçlü bir taşeronluk sisteminin varlığı kültürel ekonomik ve politik unsurlara dayanır. Birçok bağ karşılıklı güven ortamında kurulur ki bu da toplumsal bir alt yapıyı gerektirir. Aynı zamanda devletin taşeronluk sisteminde gösterdiği ilgide sistemin kurulması ve güçlenmesi için

önemlidir. Taşeronluk sistemi sayesinde birçok küçük ve orta ölçekli işletme güçlenirken birçoğu da yeni kurularak uzmanlaşma yolunu seçecektir. Bu uzmanlaşma ise ilişkiler ağına dahil olan tüm işletmelerin rekabet gücünü arttıracaktır. Bölgesel kurulan üretim sistemlerinde meydana gelen çeşitli ilişki biçimleri ile büyük finansal kaynaklar ile sağlanan Ar-Ge araştırmaları kolaylaşabilmekte, eksik teknik kadro ve destek büyük ölçekli işletmeler tarafından tedarikçileri konumunda ki firmalara verilebilmektedir. Büyük riskler karşısında meydana çıkmayan yenilikler ise küçük firma ve büyük firmaları belirli bir ürünü üretmek için bir arada çalışması esnasında meydana gelebilmektedir. Risk ortaklıkları olarak anılan bu ilişki biçiminde bazen yaratılan yenilik KOBİ'ler tarafından oluşturulmuş olabilmektedir (Akdoğan, 2015: 60; Borde ve Esen, 2015: 138; T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016).

Firmalar arası kooperasyonun ürünleri bölge dışına veya ülke dışına satılıyorsa ortaya burada "kazan kazan" durumu ortaya çıkacaktır. Ürünün talebi esnek değilse, firmaların maliyetleri düşürme güdüleri azalacaktır. Bir firma verimliliğini arttırıyorsa ve pazar payı artıyorsa, bireysel firmanın maliyet düşürmeden elde edebileceği kazançtan daha az bir toplam fayda elde edeceklerdir ki buda birliği bozacaktır. Ancak aksine bir sektörün malına olan talep esnek ise kooperasyonların toplam kazancı yüksek olacaktır. Dolayısı ile KOBİ'lerin sektörel kooperasyonlarının başarısı bölge dışına yapılan satışlar ile ölçülebilir. Yapılan dışarı satışlar ise bölgeye kaynak sağlayacağı gibi yeni girişimleri de teşvik edebilecek ve bu şekilde kümeleşmenin getirdiği daha ileri avantajlar sağlanabilecektir (Kurt, 2016: 39-40; Güzel, 2016: 261).

KOBİ'ler yapıları gereği hızlı savaşçılardır. Ancak bu savaşçıların Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde büyük desteklere ihtiyaçları olduğu ve mevcut engellerin bir an önce ortadan kaldırılması ile ekonomik atılım için yeni bir imkân sağlanacağı unutulmamalıdır. Rekabet konusunda saldırgan olan KOBİ'ler rekabet güçleri ancak ve ancak irili ufaklı işletmeler ile yaptıkları yatay ve dikey ilişkiler sayesinde artabilmektedir. Günümüzde geçtiğimiz bölümlerde ayrıntısı ile verdiğimiz bu ilişkiler ağı yöresel, bölgesel, ulusal, hatta küresel boyutlarda olabilmektedir. Bir işletme rekabet gücü elde edebilmek için kendi kısıtlarını ve

avantajlarını çok iyi bilmelidir. Kendi içsel kısıtları ve içinde bulundukları sosyo-ekonomik ve coğrafik kısıtların varlığını iyi analiz eden birimler çıkış yollarını da çabuk bulabileceklerdir (Cansız, 2008: 27; Kalkan, 2010: 43).

KOBİ'leri birçok rekabet gücü elde etme yolunda kısıtlan olduğu literatürde sıklıkla konu edilmiştir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülke örneklerinde çıkış yolu için ise günümüz ekonomik şartlarına bağlı olarak ulusal üretim iş ağlarının ve kümeleşmelerin kurulmasının KOBİ'ler düzeyinde öneminin benimsenmesi gerekmektedir. Hali hazırda ölçeksel kısıtları olan KOBİ'lerin bu oluşumlar ile en azından bu sorunu ortadan kaldırabileceği düşünülmektedir. Günümüzde artık rekabet yalnızca kazan kaybet oyunu değildir. Taraflar çeşitli yollar ve ilişkiler sayesinde çeşitli karşılıklı kazanımlar elde edebilmektedirler. Bu açıdan yaklaşıldığında birlikte çalışma güdüsü sinerjik bir yapı çizecek, bölgesel rekabet gücünü destekleyecektir (Porter, 2000: 3).

3. KOBİ'LERİN FİNANSMANI

3.1. KOBİ'lerde Finansal Yönetim Uygulamaları

KOBİ'lerin finansman meselelerine geçmeden finansal yönetim bakımından genel yapıları hakkında bir açıklama yapılmasında fayda görülmektedir.

Küçük işletmelerde finansal yönetim, girişimcilere, ilgili finansal bilgileri kolay okunan bir formatta ve zamanında temin eden bir süreçtir. Girişimcilerin sadece işletmelerinin finansal olarak nasıl çalıştığını değil, aynı zamanda neden bu şekilde davrandıklarını da bilmelerine yardımcı olan bir veri setidir. Ayrıca finansal yönetim, işletmenin varlıklarını ve faaliyetlerini finanse etmek için gerekli olan fonları arttırmak, bunları etkili kullanmak ve işletme için en uygun fon kaynakları hakkında bilgi oluşturmaktır (Duran, 2013: 38)

Tüm işletmeler için başarılı olmanın yolu etkili yönetim uygulamalarının yanı sıra işletmelerin amaçlarından biri olan karlılık bağlamında olmazsa olmaz öneme sahip finansal yönetim anlayışıdır. Finansal yönetim en az yönetim bilimi kadar derinliği olan pratikte de doğrudan karşılığını bulunan bir çalışma alanı olduğundan kırılgan yapıda ki KOBİ'lerde finansal yönetim anlayışının geliştirilmesi gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığından yönetim ve mali konuları bir araya getirerek bir yönetim destek sistemi halinde bilgi ve veri kaynağı olan stratejik finansal yönetim kavramına KOBİ yönetici tarafından önem verilmesi gerekmektedir. Pek çok araştırmada etkili bir finansal yönetimin, işletme yönetimi ile arasında pozitif bir ilişkini bulunduğunu ortaya konulmuştur (Tuğay, vd., 2014: 6).

Gelişmekte olan bir ekonomi olarak Türkiye'de KOBİ'lerin finansal kaynaklarının başında aile/kişisel servet/özkaynak vb. gibi daha çok işletmenin yakın çevresi gelmektedir. Bununla birlikte devlet destekleri, banka kredileri ve diğer yabancı kaynaklar borç niteliğinde eğer temin edilebilirlerse finansal kaynak arasındadır (Kaya ve Alpkan, 2013: 36-37). Finansal yönetim ve alt uygulamaları

hakkında literatürde çok geniş bir bilgi yer almakla birlikte KOBİ'lerin tutum ve uygulamalarında bazı aksaklıklar olduğu görülmüştür.

Finansal yönetim her şeyden önce profesyonel bir çalışma alanı olduğundan kaynak temini, yönetimi ve tahsislerinde de bu anlayışın korunması gerekmektedir. Nitekim KOBİ'ler için pek çok finansal destek (resmi veya sivil) sağlayıcı kurum olmakla birlikte, KOBİ'ler finansal yönetim anlamında bilinçli olmadıkça bu destekler verimsiz hale gelebilecektir. Çalışmanın araştırma bölümünde de görüleceği üzere, KOBİ'ler için orantısız, amacı tam olarak belirlenmemiş, temin edilen kaynak ile kaynağın kullanıldığı yerin uyumsuzluğu, desteklerin yatırımlara değil de kısa vadeli borç ödemelerine yönlendirilmesi vb. gibi sorunlar zincirleme olumsuzluklara neden olmaktadır (Dündar, 2007: 2; Karabayır, vd. 2012: 70).

Örneğin, bir KOBİ'ye tahsis edilen hammadde veya dağıtım/pazarlama niteliğindeki bir kaynak bu amaçla kullanılmayıp bunun yerine işletmenin çek, senet veya diğer borçları için kullanıldığında beklenen katma değer oluşmayacaktır. Temin edilen kaynağın geri ödem zaman geldiğinde ise işletme kendisine sağlanan desteği başka yerde kullandığından yeni borç ortaya çıkacaktır. Bu durumda işletme mecburen elindeki varlıkları satacak, ya mevcut fonlarını kullanacak ya da yeni borç arayışına girecektir. Böylece işletmenin aldığı destek ile büyümesi beklenirken söz konusu destek daraltıcı ve baskı yaratıcı bir olgu haline gelecektir (Gülşen ve Ülkütaş, 2012: 53-55).

Bu nedenler altında KOBİ'ler için modern finansman tekniklerini kurumsal bakış ilkelerine göre kullanması gerektiği ifade edilebilir. Ayrıca son yıllarda KOBİ'ler için gelişmiş ülkelerdekine benzer şekilde risk sermayesi finansman modellerinin daha etkili ve işlevsel bir şekilde kullanılması bir diğer alternatif olarak ifade edilebilir (Arslan Garipcin, 2017: 28). Mikro finansman tarafında ise genellikle küçük/mikro ve kadın girişimciliği daha fazla özendirilerek yeni fırsatlardan herkesin yararlanması sağlanabilir (Şenturan ve Şentürk, 2016: 816).

3.2. KOBİ'lerin Finansman Sorunları

KOBİ'ler, faaliyetleri süresince pek çok sorun yaşamakla birlikte bu sorunların en başında finansman meselesi gelmektedir. KOBİ'lerin finansman sorunları, girişimcilik aşamasından başlayıp faaliyetleri boyunca da devam etmektedir. KOBİ'lerin pazarlama, üretim, ihracat sorunlarının altında yatan temel neden finansman sıkıntısıdır. Bu durum KOBİ'lerin rekabet gücünü ve büyüme kapasitesini azaltmaktadır (Kocatepe, 2007: 14; Atay, 2012: 5).

Büyümekte olan KOBİ'ler üç genel sorunla karşı karşıyadır. Birincisi artan talebi karşılamak için daha büyük oranda sermaye artışına ihtiyaç duyarlar. İkincisi, bir firmanın ürün ve hizmetine olan talep artışı durumunda erken aşamada pazara yayılma nadiren düzgün bir şekilde gerçekleşir ama daha sonra mevcut ciroya göre önemli boyuttaki farklı ilerlemeler yaşanması durumunda finansman ihtiyacı düzenli oranda küçük miktarlar yerine düzensiz yükselişlerde gerekli olmaktadır. Üçüncüsü ise üretim maliyetleri ve satış gelirleri arasındaki zaman gecikmesi nedeniyle büyüme ek işletme sermayesi ihtiyacı doğmaktadır (İpekten 2006: 385; Sönmez, 2008: 63; Evren, 2012: 11).

Özellikle enflasyonist piyasa koşullarında KOBİ'lerin girdi fiyatları ile çıktı fiyatları arasında parasal ve vade bakımından ilave maliyetler oluşmaktadır. Bununla birlikte kredi faiz oranlarının yükselmesi ve kredi temin koşulların zorlaşması ile birlikte KOBİ'ler kendi iradeleri dışında finansman ayağından sıkışmaya başlamaktadır. Bu durumda KOBİ'lerin kapasite artırması, yeni yatırım yapması veya yeni pazarlara açılmak üzere araştırma ve AR-Ge gibi faaliyetlerde bulunması zorlaşmaktadır. Ayrıca genel ekonomik dalgalanma, yurt dışı ithal girdi maliyetlerindeki artış vb. gibi durumlar söz konusu olduğundan KOBİ'ler gelişmedikleri gibi küçülmek durumunda kalmaktadırlar (Sönmez, 2008: 63; Evren, 2012: 11).

KOBİ'lerin finansman sorunları denildiğinde genellikle faal durumda olanlar akla gelse de esasında bu sorun işletmenin kurulduğu andan itibaren söz konusu olmaktadır. Başlangıç sermayesi sorununa bakıldığında öncelikle girişimcinin şahsi tasarruflar sonucu oluşan öz kaynaklarında yetersizlik öne

çıkmaktadır. Bu aşamada girişimcinin kredi temininde kredibilite ve teminat gibi sorunlar yaşaması nedeniyle finansman kaynağı olarak yakın aile ve arkadaş çevresine yönelmek durumunda kalmaktadır. Bu kaynaklar ise genellikle girişimin amaçlar doğrultusunda yatırıma dönüşmesi için yeterli olmadığından daha en başından KOBİ bir yanı eksik olarak iş hayatına girmek durumunda kalmaktadır. Örneğin girişimci kurduğu KOBİ için gerekli olan girdi birimlerinde (makine, ekipman, hammadde vb.) kısıtlamaya gitmek zorunda kalmakta bu da KOBİ için kırılganlık nedenlerinden biri olabilmektedir.

Nitekim pek çok araştırmaya göre KOBİ'lerin başlangıç sermayelerinin önemli kısmı girişimci ve çevresinden temin edilen kaynaklarla finanse edilmektedir. KOBİ'lerde ilk finansman ihtiyacında öz kaynakların yeterli olmaması neticesinde, bahsedildiği gibi girişimi sınırlı ve kısıtlı bir hale getirmekte veya potansiyelini gerçekleştiremeden yok olma riski ile karşı karşıya bırakmaktadır. Özellikle konjonktürel dalgalanmaların olduğu dönemlere denk gelen veya kurulduktan sonra dalgalanmalara maruz kalan yeni girişim KOBİ'lerin sermayesi ve kaynakları hızla eriyebilmektedir.

Diğer yandan kronik bir sorun olan işletme sermayesindeki kısıtlar nedeni ile KOBİ'lerin mal alım ve satımları arasındaki vade uyumsuzluğunu dengelemesi oldukça güç olabilmektedir. Aradaki farkı dengelemek için özkaynakları müracaat edildiğinde faaliyetlerde daralma, mümkün olsa bile kredi temin edildiğinde de karlılık ve bilanço sorunları yaşanabilmektedir.

Türkiye'de gelişmiş ülkelere göre sermaye maliyetinin yüksek olması ve kişi başına düşen gelirin düşük olması gibi nedenlerle sermaye birikimi yeterince sağlanamamaktadır. Dolayısıyla Türkiye'de KOBİ'leri hem nicel hem de nitel açıdan finanse edecek yeterince finanse edilememektedir. Bununla birlikte Türkiye'de geçmişte yaşanan krizler, ekonomik dalgalanmalar, ithalata aşırı bağımlılık, döviz kurlarındaki dalgalanmalar, istikrar kazanmayan enflasyon oranları, yüksek borçlanma maliyetleri, teminat sorunları gibi nedenler KOBİ'lerin gelişmesi, büyümesi ve rekabet edebilmesinde engeller oluşturmaktadır. Dolayısıyla her ne kadar bir takım önlemler alınmaktaysa da

KOBİ'ler için Türkiye'de uygun finansman kaynaklarına erişim temel sorunlar arasındadır (Berk, 2005: 173-175; Gülşen ve Ülkütaş, 2012: 53-55).

Türkiye'de KOBİ'lerin uluslararası alanda rekabet gücünü azaltan en önemli faktör olan finansman sorunlarını; özkaynak yetersizliği, kısıtlı kredi imkanları, kredi faiz oranlarının yüksek olması, teminat sorunu ve finansal araçlar konusunda yeterince bilgiye sahip olunmaması şeklinde özetlemek mümkündür. KOBİ'lerin finansman kaynakları genel olarak, öz kaynaklar ve yabancı kaynaklardır. KOBİ'ler bireysel tasarruflardan, ortak fonlarından ya da hisse senedi ihracından fon sağlayabilmektedirler. KOBİ'ler kuruluş aşamasında işletmeyi faiz yükümlülüğüne sokmayan özkaynakla finansman yolunu seçerler. Kuruluş aşamasının tamamlanmasının ardından işletmeler, banka kredileri, ticari borç ve diğer finansman araçlarına yönelebilmektedirler (Gülaç, 2014: 42-45).

Öte yandan kullanılan banka kredisi sonucu oluşan ve gelir tablosunda gider olarak yansıtılan finansman gideri ile vergi matrahları düşük gerçekleşmektedir. Pek çok işletme, vergi ödemekten kaçınmak için işletmelerin kar marjlarının düşük gösterdiğinden banka kredisi taleplerinde sorunlar yaşayabilmektedirler. Uzun vadeli finansman sorunları içerisinde, özsermaye yetersizliği, kredi temininde yaşanan sorunlar, ülkelerin uyguladıkları ekonomi politikaları nedeniyle yaşanan sorunlar yer almaktadır (Gülaç, 2014: 42-45).

3.3. KOBİ'lerin Finansmanına Yönelik Türkiye'deki Uygulamalar ve Destekleri

Türkiye'de KOBİ'lere yönelik birçok teşvik ve destekleme sistemleri yürütülmektedir. Fakat halen KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri olan finansman sorunu tam olarak çözülebilmiş değildir. Bu bölümde Türkiye'de uygulanan KOBİ destekleri hakkında bilgi verilecektir.

Ancak bu destekler için belirtilmesinde fayda olan husus şudur; söz konusu destekler her zaman sağlanan destekler olabildiği gibi değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin ekonomi ve istihdam politikaları ve stratejik KOBİ hedeflerine göre kullandırılan desteklen finansal olabildiği gibi pazarlama, eğitim

vb. gibi olabilmektedir. Ayrıca bu desteklerin miktarı, kullandırım kriteri, hedef KOBİ türü, destek içeriği ve kapsamı vb. gibi nitelikleri değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin A türü bir KOBİ hedef kitlesi için 2017 yılında verilen B türü destek 2018 yılında kullandırılamayabilir.

Türkiye'de uygulanmakta olan KOBİ finansman araç, politika ve düzenlemeleri ülkenin ekonomi politikalarına göre zaman, miktar ve kapsam bakımından değişimler gösterebilmektedir. Desteklerdeki değişkenlikler nedeni ile KOSGEB tarafından yayınlanan 2018 yılına ait ilk 6 aylık veriler aktarılmıştır.

Tablo 8: Ocak–Haziran 2018 Dönemi Sağlanan KOSGEB Destekleri Toplamları

Destek Adı	Geri Ödemesiz Destek Tutarı (TL)	Geri Ödemeli Destek Tutarı (TL)	TOPLAM Destek Tutarı (TL)
Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı	29.326.876,47	3.681.900,80	33.008.777,27
Genel Destek Programı	183.829.254,60	-	183.829.254,60
KOBİ Proje Destek Programı*	1.350.360,98	-	1.350.360,98
İşbirliği-Güç Birliği Destek Programı	2.406.157,11	2.322.589,97	4.728.747,08
Girişimcilik Destek Programı	244.066.844,10	21.380.525,82	265.447.369,92
Tematik Proje Destek Programı	220.757,06	-	220.757,06
Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı	52.274,21	-	52.274,21
KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı**	15.530.781,13	8.849.261,71	72.141.261,87*
Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı	993.757,99	-	993.757,99
TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı	1.090.881,67	-	1.090.881,67
KOBİ TEKNOYATIRIM - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı	-	-	-
Stratejik Ürün Destek Programı	-	-	-
Teminat Giderleri Desteği	195.979,20	-	195.979,20
GENEL TOPLAM	479.063.924,52	36.234.278,30	563.059.421,85

Kaynak: KOSGEB, (2018). *2018 Yılı Kurumsal Mali Durum ve Beklentiler Raporu*, Ankara, s. 3.

Tablo 8'de görüldüğü üzere Türkiye'de Ocak-Haziran 2018 döneminde KOBİ'lere, İşletici Kuruluşlara ve Meslek Kuruluşlarına toplam 563.059.421,85 TL destek verilmiştir.

Tablo 9: Ocak–Haziran 2018 Dönemi Program Gerçekleşme Tutarları

Destek Programı	Yararlanan İşletme Sayısı	Kullandırılan Kredi Tutarı (Milyon)	KOSGEB Tarafından Karşılanan Faiz (Milyon)
2016 Yılı Makine Teçhizat Kredi Faiz Desteği	2	2.525.000	505.000
KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisi Faiz Desteği	86	4.221.000	886.410
2017 Yılı KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisi Desteği*	274.152	5.940.527.662	473.973.787
2017 Yılı Acil Destek Kredisi	16	1.334.200	301.529
Trabzon İli Beşikdüzü ve Vakfikebir İlçeleri Acil Destek Kredisi	21	1.030.000	245.758
GENEL TOPLAM	274.277	5.949.637.862	475.912.484

Kaynak: KOSGEB, (2018). 2018 Yılı Kurumsal Mali Durum ve Beklentiler Raporu, Ankara, s. 3.

Tablo 9'da görüldüğü üzere Ocak-Haziran 274,2 bin KOBİ'ye 5,94 milyar TL destek kullandırılmış ayrıca 475 milyon TL faiz desteği sağlanmıştır. Türkiye'de KOBİ'lere verilen diğer devlet destekleri ve bunlara dair açıklamalar aşağıda aktarılmıştır (KOSGEB, 2018);

- AR-GE Destekleri: Bu destek türü araştırma geliştirme faaliyeti yürüten şirketlere kullandırılmaktadır. AR-GE destekleri Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) ve Türkiye Bilim ve Teknoloji Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından sağlanmaktadır. TÜBİTAK tarafından verilen proje bazında 3 yıl için verilen destekten, bünyelerinde veya Türkiye'de bünyeleri dışında ARGE faaliyetinde bulunan kuruluşlar yararlanabilmektedir. AR-GE faaliyetinin patentle sonuçlanması halinde, TÜBİTAK-Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı, ek destek sağlamaktadır.

- Yurt Dışı Fuarlara Katılımın Destekleri: İhracatçı birliklerince yürütülmekte olan bu destek kapsamda KOBİ'ler ve Sektörel Dış Ticaret

Şirketlerinin (SDTŞ) ile birlikte, ihracatçı vasfında olan, yurt dışı pazarlarda faaliyetleri bulunan tüm şirketler desteklenmektedir. Desteğin boyutları, katılımın düzeyine göre değişmektedir. İşletmeler bahsi geçen fuarın başlangıç tarihinden itibaren en geç iki ay önce projeleriyle beraber bölgelerindeki ya da bağlı oldukları ihracatçı birliklerinin genel sekreterliklerine başvurulmalıdırlar.

- Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi: İhracat yapan işletmeleri kapsayan ve İhracatçı Birliklerince yürütülen programa göre, daha önceden belirlenmiş sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere yönelik yurtiçi ihtisas fuarları organizasyonu yapan şirketlere destek sağlamaktadır.

- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi: Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülmekte olan destek ilgili belgelerin alımında oluşan maliyetlerin en fazla %50'sini finanse etmektedir. Bu destek KOBİ'lerin, yurt dışı pazarlarda kendilerinden talep edilen, yurt dışındaki makamlarca bulunması zorunlu tutulan, rekabet etmekte faydalı olan vb. çevre yönetim sistemleriyle ilgili kalite güvence ve belgelerin alınması konusunda desteklemeyi amaçlamaktadır. Söz konusu belgeler; ISO 9000, ISO 14000, CE işareti ve diğer serisi kalite güvence sistemi belgeleridir.

- İhracat Pazar Araştırması Desteği: İhracatı Geliştirme Merkezi tarafından yürütülen program, pazar araştırması projelerini destekliyor. Bu hedefe yönelik olarak, KOBİ'lerin, SDTŞ'nin ve üretici derneklerinin dış pazarlarda yaptığı pazar araştırmalarının maliyetlerinin belirli bir bölümü finanse edilmektedir.

- Patent ve Endüstriyel Tasarım Desteği: Ürün ve üretim sürecindeki gelişmelerin desteklenmesi bu konuda işletmelerin karşılaşacakları maliyet yükü ile bürokratik süreçlerin azaltılması amacıyla Türk Patent Enstitüsü tarafından işletmeler desteklenmektedir. Özellik yurt dışında faaliyetleri bulunan işletmelere ağırlık verilmesi önemsenmekle birlikte yeni ürünlerin, teknoloji yoğun yeniliklerin ve yöntemlerin geliştirilmesine yönelik destek verilmesi amaçlamaktadır.

- Eğitim Desteği: KOBİ'lere ile yurt dışındaki pazarlama, etkinlik, mevzuat vb. gibi konularda bilgilendirme yapmak, çalıştırdıkları kişileri eğitmek şeklinde verilen desteklerden oluşmaktadır. Destekler kapsamında KOBİ'lerin yöneticine ve çalışanlarına yönelik verilen eğitimler için ortaya çıkan maliyetlerin ise %50'si devletçe karşılanmaktadır.

- İstihdam Yardımı: Programda ilk defa istihdam edeceklere öncelik verilmekle birlikte, konusunda tecrübeli, bilgi sahibi ve yükseköğrenim görmüş yönetici pozisyonundakiler için en çok 18 bin ABD Doları veya bunun karşılığı Türk Lirasını geçmemek koşulu ile bu kişilerin yıllık brüt maaşlarının % Destekleme Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanarak desteklenmektedir. Ayrıca alt düzey dış ticaret birimi çalışanları da kapsam dahilindedir. Bir yönetici ile iki elemanın ücretleri için ve bir defa destek sağlanmaktadır.

- Marka Desteği: Türkiye'de kendi unvan veya markasıyla ticari/sanayi faaliyetinde bulunan şirketlerin yurt dışı pazarlarda arz ettikleri ürünlerinde marka oluşturmak ve Türk malı imajını güçlendirmek amacıyla, yurtdışında yapacakları marka tescili vb. faaliyetleri için sar ettikleri maliyetlere yönelik verilen desteklerdir.

- Teknoloji Geliştirme Desteği: TTGV, ticari değeri olan yeni ürün oluşturulmasına veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projeleri ile Stratejik Odak Projelerine destek vermektedir.

3.3.1. Kurum Destekleri

Türkiye'de KOBİ'lere verilen kurum destekleri ve bunlara dair açıklamalar aşağıda aktarılmıştır.

Türk Eximbank Desteği: Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayrı nakdi kredi programları ile desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını

iskonto etmektedir. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri kapsamında Türk Eximbank, KOBİ'leri ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kredilendirilmektedir.

TÜBİTAK Destekleri: TÜBİTAK'ın Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programının amacı, firma düzeyinde katma değer üreten kuruluşların AR-GE çalışmalarını teşvik etmek ve bu yolla Türk sanayinin AR-GE yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmaktır. Bu kapsamda, Türkiye'de yerleşik katma değer oluşturan kuruluşların AR-GE nitelikli proje harcamalarının %60'a varan oranlarda geri ödemesiz (hibe) olarak desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı ile yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirmesi konularında yürütülen AR-GE nitelikli projeler desteklenmektedir.

Yenilikçilik İçin Verilen Teşvikler: Yatırımlara verilen teşvik ve krediler zamanla azalırken yenilikçilik (inovasyon) desteklerinden giderek daha fazla sayıda şirket yararlanmaya başlamıştır. Bu teşvikler farklı kurumlar tarafından sağlanmaktadır. KOSGEB tarafından üniversitelerle birlikte kurulan ve bir kuluçka merkezi görevi gören Teknoloji Geliştirme Merkezleri, yeni kurulan ve teknoloji geliştirmeye yönelik olan şirketlere ofis imkanı sağlamaktadır. Bu şirketler ve teknoloji üreten diğer KOBİ'ler yapacakları yatırımlar için kısıtlı miktarlarda da olsa uygun koşullarda kredi almakta, özellikle ihracata yönelik faaliyetler için hibelerden yararlanmaktadırlar.

4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasası, bu yasa kapsamında kurulan Teknoparklarda yer alan ve yenilikçilik faaliyetlerinde bulunan şirketlere önemli vergi avantajları sağlamaktadır. Ayrıca, yenilikçi projesi olan şirketler faizsiz kredi ve TÜBİTAK Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı'ndan (TİDEB) hibe alma imkânlarına sahiptirler. Bu kaynakları kullanan şirket sayısı ve aldıkları destek miktarı son yıllarda önemli ölçüde artış kaydetmiştir. Krediler dolar bazında olup iki yıl geri ödemesizdir.

TTGV Destekleri: TTGV sanayi kuruluş ve yazılım şirketleri tarafından gerçekleştirilen teknoloji geliştirme projelerine finansal destek sağlamaktadır. Sanayi sicil belgesine sahip tüm sanayi kuruluşları ve yazılım şirketleri Teknoloji Geliştirme Projesi Desteği için başvurabilmektedirler. Bugüne kadar TTGV, toplam 384 teknoloji geliştirme projesine yaklaşık 140 milyon ABD Doları tutarında destek sağlamıştır. Proje bütçesinin en fazla %50'sine, 2 milyon ABD Dolar'ına kadar destek sağlanmaktadır.

İKV Desteği: İktisadi Kalkınma Vakfı tarafından yürütülen program, AB tarafından uluslararası düzeyde gerçekleştirilen KOBİ'ler arası işbirliği projelerine Türk şirketlerinin katılımını amaçlamaktadır. AB tarafından uluslararası düzeyde organize edilen KOBİ'ler arası işbirliğini geliştirmeye yönelik faaliyetlere katılımı desteklemek amacıyla bir KOBİ için, en fazla 2 defa olmak üzere, bir kişinin yol giderleri ve konaklama giderlerinin %70'i karşılanmaktadır.

3.4. KOBİ'lerin Desteklenmesinde KOSGEB'in Rolü

3.4.1. KOSGEB'in Kuruluşu ve Görevleri

KOBİ'lere yönelik olarak ekonomik kalkınma, istihdam oluşturma, dış pazarlara açılma vb. pek çok alanda ekonomik ve danışmanlık desteklerinin en önemli kurumlarından biri olan KOSGEB, KOBİ'lerin karşılaştıkları teknik ve ekonomik sorunlara çözümler sunmakta ve işletme faaliyetlerinin daha kaliteli olması ve teknoloji açısından ilerlemesi için destek vermektedir. KOSGEB, 2002 yılında "Küçük İşletmelere Yönelik Avrupa Şartı" bağlamında küçük ve orta ölçekli işletmelere destek veren temel kuruluştur. Daha da geriye gidilirse, KOSGEB'in oluşturulmasına yönelik atılan ilk adım, 1973 yılında "Birleşmiş Milletler Sınaî Kalkınma Teşkilatı" ile Türkiye arasında yapılan çerçeve anlaşmasıdır. Daha sonra Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde kurulan Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi'dir. 1983 yılında "Küçük Sanayi Yayım Hizmetlerinin Geliştirilmesi" ne dair uluslararası anlaşma ile Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET) olarak faaliyetlerini yaygınlaştırmıştır (Özdemir vd., 2007: 212).

KÜSGET, KOBİ'lere teknik danışmanlık hizmeti ve bu işletmelerin yaptıkları üretimde kalitenin arttırılmasına yönelik hizmetler vermiştir. 1978 yılında, KOBİ'lerde çalışan teknik personel ve yöneticilere gerekli eğitimi vermek amacıyla, "Sınaî Eğitim Hizmetlerinin Verilmesi" ne dair yapılan milletlerarası anlaşma neticesinde Sınaî Eğitim ve Geliştirme Merkezi (SEGEM) kurulmuştur (Özdemir vd., 2007:213). Ancak KÜSGET ve SEGEM'in proje niteliğindeki hizmetlerin süreli ve kısıtlı olması neticesinde yetersiz kalmışlardır. Bu kuruluşların eksikliklerini gidermek ve ülkemiz ekonomisinin gelişmesinde KOBİ'lerin payını arttırmak, bu işletmelerin rekabet düzeylerini yükseltmek ve sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun bir şekilde gerçekleştirmek amacı ile "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığının Kurulması Hakkında Kanun" 20 Nisan 1990 Tarih ve 20498 Sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir (Mordeniz, 2004: 15).

Ulusal ve yerel kalkınmanın önemli aktörlerinden olan KOBİ'lerin çok yönlü olarak desteklenebilmesi KOSGEB'in temel misyonudur. Bu kapsamdan kurumun web sayfasında KOSGEB'in misyonu "KOBİ ve girişimcilerin rekabet güçlerini geliştirecek destek ve hizmetler sunarak ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını artırmak" ve misyonu da "Küresel pazarda söz sahibi KOBİ'ler için güçlü ve öncü KOSGEB" olarak açıklanmaktadır. 3624 sayılı Kanunla 20 Nisan 1990 tarihinde kurulan KOSGEB'in temel görevi, "Ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmektir" (ww.kosgeb.gov.tr). Bilindiği üzere KOBİ'lere sağlanan destekler noktasında KOSGEB merkezi konumda olup, kalkınma programlarında önemli paydaştır. Sağlanan desteklere dair mevzuat ülkenin gereksinimlerine göre güncellenmektedir. Aşağıda Tablo 10'da KOSGEB destekleri ile ilgili mevzuat ve diğer bilgiler gösterilmiştir.

Tablo 10: KOSGEB Desteklerine İlişkin Mevzuat Düzenlemeleri

Sıra No	Mevzuat Adı	Mevzuat No.	Resmi Gazete Tarihi	Resmi Gazete Sayısı
1	KOSGEB'in Kurulması Hakkında Kanun	3624	20.04.1990	20498
2	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Geliştirilmesi ve Desteklenmesi Amacıyla KOSGEB Tarafından Uygun Koşullarda Finansal Destek Sağlanması Hakkında Karar	2004/7131	04.05.2004	25452
3	KOSGEB Tarafından Verilecek Hizmetler ve Desteklerden Yararlanacak KOBİ'lere İlişkin Sektörel ve Bölgesel Önceliklerin Belirlenmesi Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı	2009/15431	18.09.2009	27353
4	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik	-	18.11.2005	25997
5	KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği	-	19.09.2009	27354
6	KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği	-	15.06.2010	27612

Kaynak: KOSGEB 2018 Yılı Performans Programı, 2018, s. 2.

3.4.2. KOSGEB'in Görevleri ve Teşkilat Yapısı

3624 sayılı Kanun kapsamında (4. Madde) ve18/11/2005 tarihli 25997 Sayılı Resmi Gazetede yayınlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" gereğince KOSGEB'in görevleri oldukça geniş kapsamlı olarak tanımlanmıştır. Görev tanımının geniş tutulmasının başlıca nedeni ise KOSGEB'in yalnızca bir destek merkezi olmasından daha fazlasını içeren özellikli bir kurum olmasıdır. Söz konusu Kanun ve Yönetmelik'e göre KOSGEB'in görevleri şu şekildedir (3624 Sayılı Kanun, 4. Madde; Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik'te şunlar ifade edilmektedir;

- "Sanayide, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ve faaliyetlerin uygulanması için Teknoloji Merkezleri, Teknoparklar, Danışmanlık Merkezleri, Enstitüler ve benzeri birimlerin kurulmasını sağlamak"

- "Başta üniversiteler, kamu ve özel araştırma kumrularındaki bilim ve teknoloji altyapısından işletmelerin yararlanmasını sağlamak, sanayi ve üniversite

iş birliğini kuvvetlendirmektir. Üniversite ve Araştırma Merkezlerinin imkanlarından yararlanarak yeni ve ileri teknolojiye dayalı bilgilerin derlendiği, değerlendirildiği, geliştirildiği ve uygulamaya yönelik üretime hazır hale getirilerek işletmelerin kullanımına sunulduğu Teknoloji Merkezleri ve Teknoparkları kurmak veya buna aracılık etmek,"

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

- "İşletmelerin uluslararası düzeyde mal üretmeleri ve daha modem işletmeler haline gelmelerini teminen gerekli yardımda bulunmak, sanayi rehabilitasyonu için gerekli düzenlemeleri yürütmek; sanayi ürünlerini çeşitlendirecek, yan sanayi ilişkilerini geliştirecek şekilde; malzeme bilgisi, tasarım, prototip imalat, imalat usul ve işlemlerinin seçimi, takım aparat kullanımı, bakım-onarım planlaması ve iş temini gibi işyerinde ve uygulamalı olarak aktif danışmanlık hizmetlerini verecek olan Danışmanlık Merkezleri tesis etmek ve bu işletmelerin ortak istifadesine yönelik olarak malzeme test ve analiz ile mamul madde fiziki ölçümleme laboratuvar ve atölyelerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,"

- "Hizmet Merkezleri'nde görev alacak elemanların, özel ihtisas konularında eğitimini teminen eğitim uzmanlarının yetiştirilmesi, yaygın eğitim programlarının düzenlenmesi, işletmelerin eğitim ihtiyaçlarının tespiti ve gerekli eğitimlerinin sağlanması ile ilgili Uygulamalı Teknik Eğitim Merkezleri'ni kurmak,"

- "İşletmelerin yatırım, üretim, yönetim ve planlama konularında bilgi ve beceri yönünden güçlenmeleri ve gelişmelerini sağlamak,"

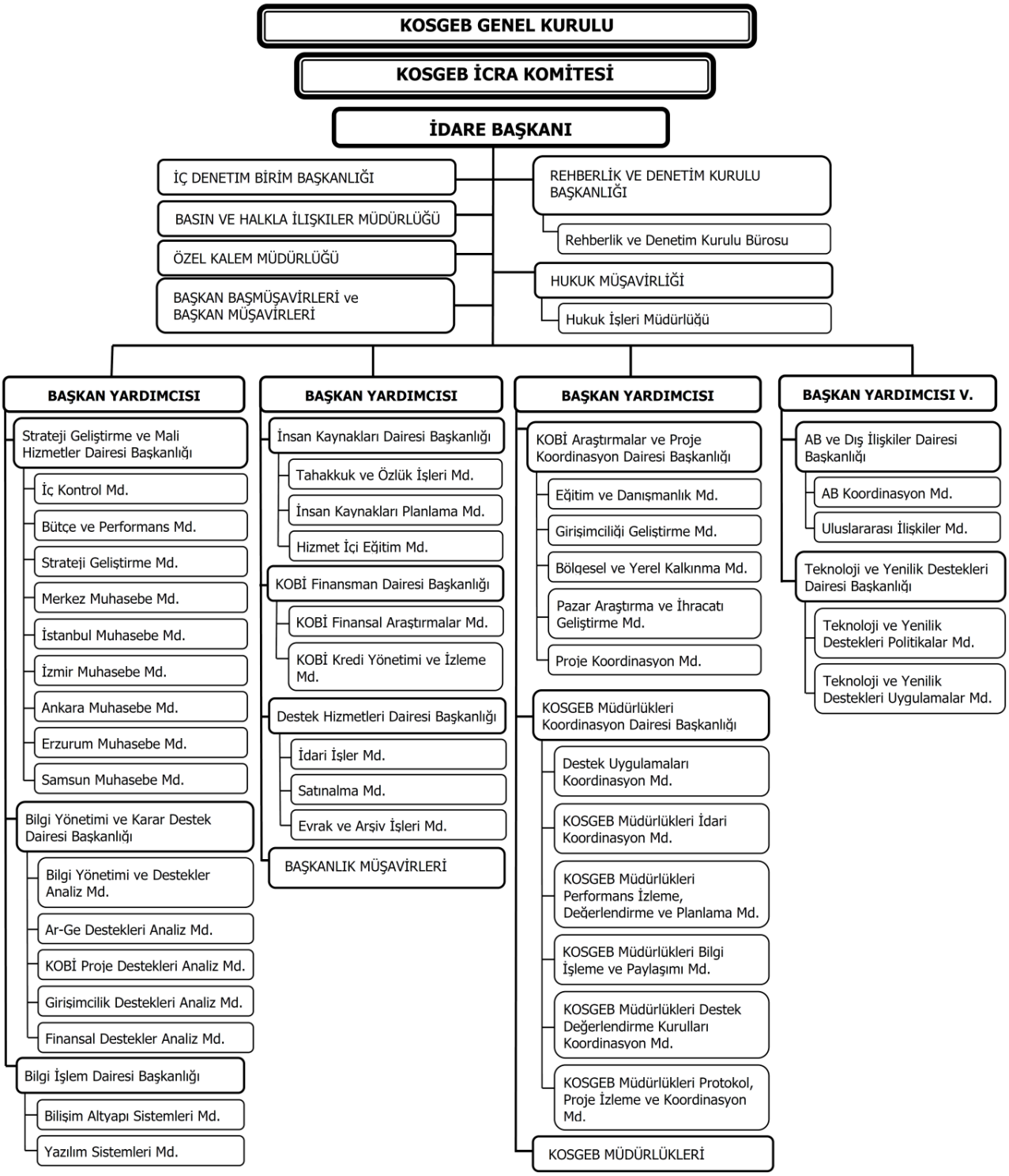
- “İşletmelerin pazarlama sorunlarına çözümler aramak; işletmelerin yurt içi ve yurt dışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini teminen gerekli çalışmaları yürütmek ve konuya ilişkin danışmanlık hizmetlerini en verimli bir biçimde organize etmek,”

- “Girişimcilik kültürünün ve ortamının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için gerekli tedbirleri almak, bu kapsamda girişimleri ve girişimcileri desteklemek,”

- “İşletmeler arası iş birliğini geliştirmek, yerli veya yabancı sermaye katkısı ile gerçekleştirilecek ortak yatırımların oluşturulmasını ve yaygınlaştırılmasını desteklemek, yatırım ortamının iyileştirilmesi için gerekli tedbirleri almak ve destekleri sağlamak.”

KOSGEB’i oluşturan idari organlara bakıldığında ise asli görev tanım ve fonksiyonlar aynı kalmak üzere zaman zaman organ, idari yapı ve görev tanımlarının değiştiği görülmektedir. Buna göre Ocak 2018 itibariyle KOSGEB’in Teşkilat Şeması aşağıda Şekil 2’de gösterilmiştir.

Şekil 2: KOSGEB'in Teşkilat Şeması



Kaynak: KOSGEB 2018 Yılı Performans Programı, 2018, s. 2.

KOSGEB'in başlıca görevi KOBİ'lerin gelişmesine yardımcı olmaktır. Bu kapsamda kurumun başlıca performans hedefleri bilim ve teknoloji odaklı inovatif

buluş ve fikir sahip KOBİ'lerin ve girişimcilerin desteklenmesi, tekno-girişimciliğin geliştirilmesi, Ar-Ge bilinci ve kapasitenin derinleştirilmesi, ihracatın özendirilmesi, yurt dışında markaların geliştirilmesi ve rekabet edebilirlik düzeyinin artırılmasıdır. Bu bağlamda destek kullandırım düzeyleri 2016 ve 2017 yıllarında performans gerçekleşme düzeylerinde pozitif eğilimler olduğu görülmektedir. Bununla birlikte 2018 hedeflerinin tutturulma düzeyleri bakımından ise çalışmanın hazırlandığı esnada veri oluşmamıştır. Geçmiş yıllar performansı ve 2018 hedeflerine dair veriler oldukça büyük olduğundan detaylı bilgiler "KOSGEB (2018). KOSGEB 2018 Yılı Performans Programı"[1] ndan takip edilebilir.

Bununla birlikte, daha önce de ifade edildiği üzere KOSGEB desteklerinin yapıları, tutarları, içerikleri, kullandırım yerleri, kaynakları, hedef KOBİ'leri, teminat usulleri vb. hususlar güncel ekonomik politikalara göre sürekli değişiklik gösterebilmektedir. Bu desteklerin neler olduğu ise ayrı çalışma olabilecek kadar büyük ve derindir. Bu nedenle KOSGEB tarafından sağlanan desteklerden bir olan "Girişimciliği Geliştirme Destek Programı" desteği örnek olarak gösterilmiştir. Bununla birlikte KOSGEB tarafından sağlanan destekler Girişimcilik Destekleri, AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri, İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri, KOBİ Finansman Destekleri ve Laboratuvar Hizmetleri olmak üzere beş ana kategoridedir (Tablo 11).

[1] https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Performans%20Programı/KOSGEB_2018_Yılı_Performans_Programı.pdf adresinden izlemek mümkündür.

Tablo 11: Girişimciliği Geliştirme Destek Programı

Programın Amacı ve Gerekçesi	Destek programının amacı, "girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve becerilerini geliştirmek, başarılı iş planlarını/iş modellerini ödüllendirmek, girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası işbirliğini arttırmak, yeni kurulan işletmelerin en kırılgan oldukları dönemde hayatta kalma oranının arttırılmasına katkı sağlayacak yapıların ve ulusal plan ve programlar doğrultusunda yeni işletmelerin kurulmasını ve sürdürülmesini sağlamaktır."	
Kuruluş Desteği	Gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeler için 5.000 TL Kuruluş Desteği	Sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeler için 10.000 TL Kuruluş Desteği
Performans Desteği	1. Performans Dönemi: Program başlangıç tarihinden itibaren birinci yılın sonuna kadar olan dönem için; - 180-539 olan işletmeye 5.000 TL, - 540-1079 olan işletmeye 10.000 TL, - 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	2. Performans Dönemi: 1. Performans Dönemi son gününden ikinci yılın sonuna kadar geçen süre için; - 360-1079 olan işletmeye 5.000 TL, - 1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL, - 1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL
İleri Girişimci Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği (Oran %75)	Düşük Orta-Düşük Teknoloji Düzeyi için 100.000 TL Orta Yüksek Teknoloji Düzeyi için 200.000 TL Yüksek Teknoloji Düzeyi 300.000 TL	

Kaynak: KOSGEB. 2017.

3.4.3. KOSGEB Destekleri

KOSGEB tarafından KOBİ'lere danışmanlıktan fuar katılımlarına ve istihdamdan eğitime kadar geniş bir yelpazede destekler sağlanmaktadır. KOSGEB, sanayici, imalatçı, ara mal üreticisi, ihracata yönelik imalat yapan vb. işetmelere kısa adı SPDP olan "Sözleşmeli Paket Destek Programı" ile destekler sunmaktadır. Bu desteklerin makro düzeydeki amacı ülke ekonomisini canlandırmak, yurt pazarlarda KOBİ'lerin rekabet edebilmesine yardımcı olmak, istihdamı artırmak vb. şeklinde özetlenebilir (KOSGEB, 2018).

SPDP kapsamında KOSGEB kendi sunduğu destekleri tahsis etmek üzere önce desteklenecek işletme ile genel bir sözleşme yapmaktadır. Bu sözleşme ile KOSGEB destek talebinde bulunan işletmenin mali performansını, üretim yapısını, kapasitesini, pazar yapısını ve yönetim süreçlerini izlemeye alır ve analiz eder. Yani işletme ile KOSGEB aslında birlikte bir süreci başlatır. Yapılan firma analizini geçebilen işletmeler SPDP kapsamına dolayısı ile destek programları

kapsamına alınır. Bu şekilde bir KOBİ kendisi için gerekli olan desteklerden bir set halinde faydalanarak daha etkili sonuçlara ulaşabilir. KOSGEB tarafından sağlanan destekler ve bunlara dair açıklamalar aşağıda aktarılmıştır[2] (KOSGEB, 2018);

- İlk destek grubunda Genel Eğitim Programları ve Eğitim Destekleri yer almaktadır. Genel eğitim programlarında, yıllık olarak planlanmış, KOSGEB'e ait ya da işletmelerin kendi ortamlarında uyguladıkları eğitim programları çerçevesinde destek sağlanmaktadır. Katılım ücretleri; süresi 12 saate kadar olan eğitim programlarında %100, süresi 12 saatin üzerinde olan eğitim programlarında %80 oranında karşılanmaktadır. KOSGEB'in eğitim programlarında yer almayan eğitim konularında, yurt içinde alınan özel eğitimlerde, kamu eğitim kurum ve kuruluşlarından alınan eğitim hizmetlerinde de destek sağlanmaktadır. Katılımcı sınırı olmaksızın sağlanan destek yılda toplam 4 bin Euro'yu geçmemektedir. Destek oranı, gelişmiş yörelerdeki işletmeler için %70, normal yörelerdeki işletmeler için %80, kalkınmada öncelikli yörelerdeki işletmeler için %90 oranındadır.

- Patent, Faydalı Model, Endüstriyel Tasarım Desteği: Patent belgesi için üst limiti 5 bin Euro karşılığı TL olmak üzere toplam bedelin %75'i; faydalı model belgesi ile endüstriyel tasarım tescil belgesi için üst limiti 3 bin Euro karşılığı TL olmak üzere toplam bedelin %75'i desteklenmektedir.

- Ortak Kullanım Amaçlı Makine ve Teçhizat Desteği: Bu destek kapsamında, işletmelere ve meslek kuruluşlarına faizsiz geri ödemeli makine ve teçhizat desteği verilerek; Ortak Kullanım Atölyeleri (ORTKA) Ortak Kullanım Laboratuvarları (ORTLAB) ve Ortak Kullanım Eğitim Merkezleri (ORTEM) kurulması amaçlanmaktadır. Destek oranı tahsis edilen limitlere bağlı olmak üzere tüm yöreler için yerli makine-teçhizat alımında %80, ithal makine-teçhizat alımında %60 oranındadır.

[2] KOSGEB desteklerinin kaynakları kamu ve yabancı kaynak şeklinde iki ana kaynak ile oluşturulmaktadır. Kamu kaynakları, ülkenin stratejik ekonomi politikalarına göre (örn. Sektörel, istihdam, yurt dışı pazarlara açılma vb.) belirlenmektedir. Diğer yandan çerçeve programlar ile Ab ve uluslararası finansman kurumlarından temin edilen kaynaklar ile oluşturulmaktadır.

- Nitelikli Eleman İstihdamı Desteği: İşletmelerin fakülte ve dört yıllık yüksekokul mezunu ve iki yıllık yüksek kul mezunu eleman istihdamına geri ödemesiz destek verilmektedir. Desteğin üst limiti iki yıllık yüksek kul mezunları için brüt asgari ücretin dört katı, fakülte ve dört yıllık yüksekokul mezunları için brüt asgari ücretin altı katını geçememektedir. Bölgelere göre KOSGEB destek oranları gelişmiş yörelerde %70, normal yörelerde %80 ve kalkınmada öncelikli yörelerde %90 oranındadır. Desteğin azami süresi ise 18 aydır.

- Alt Yapı ve Üst Yapı Proje Desteği: Bu destek ile organize sanayi bölgeleri, endüstri bölgeleri ve teknoloji geliştirme bölgeleri içinde yer alacak meslek kuruluşu/işletme ve girişimcilerin yaptıracağı üretim ve AR-GE binaları için üst yapı uygulama projelerinin yaptırılmasına geri ödemesiz destek verilmektedir.

- Yabancı Danışman Desteği Programı: Bu destek kapsamında özel ve kamu işletmelerine KOSGEB ve NMCP - Netherland Management Corporation Programme (Hollanda Yönetim Danışmanlığı Programı) kuruluşu arasında imzalanan protokol çerçevesinde ücretsiz danışmanlık hizmeti verilmektedir. Danışmanın seyahat giderleri NMCP tarafından karşılanmaktadır.

- Bilgi Ağları ve E-İş Desteği: İşletmelerin internet kültürünü geliştirmeleri, e-ticarete geçilmesi amacıyla donanım, iletişim, servis, sunum, yazılım, yazılım geliştirme danışmanlık ve tanıtım konularında geri ödemesiz destek sağlanmaktadır.

- Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği: Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ'ler ve proje fikrine sahip girişimcilere destek verilmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda iki tür destek verilmektedir. Bunlar, geri ödemeli destekler ve geri ödemesiz desteklerdir. Geri ödemeli destekler kapsamında; malzeme, teçhizat ve prototip üretimi ile ilgili giderler ve deneme amaçlı ham madde temininde toplam bedelin %85'i KOSGEB tarafından karşılanmaktadır. Desteğin üst limiti 70 bin Euro karşılığı TL'dir. Geri ödemesiz destekler kapsamında ise; danışmanlık, AR-GE sonuçlarını yayınlama, AR-GE projesi destek başvurusu dokümanı hazırlama, teknopark kira, işlik tahsisi, yayın

temini, yurt dışı kongre, konferans, panel, sempozyum, teknoloji fuarlarına katılım ile ilgili maliyetlerin %85'i KOSGEB tarafından karşılanmaktadır.

- Yurt Dışı Pazar Araştırma Desteği: Programdan yararlanan işletmelere yurt dışı pazar araştırma giderlerinin %60'ı oranında ve en fazla 5 bin Euro ile sınırlı olmak üzere destek sağlanmaktadır. Bu destek kapsamında %50 oranında olmak üzere ihracat amaçlı yurt dışı iş gezisi katılım desteği de verilmektedir.

- İhracata Yönlendirme Desteği: Bu destek ile işletmelerin uluslararası pazarlarda rekabet edebilmeleri ve dünya pazarlarından pay alabilmeleri için ihracat geliştirme ve pazar araştırmaları konusunda faaliyet gösteren şirketlerden aldıkları hizmetlerde geri ödemesiz destekler verilmektedir. Tüm işletmelerin destek alabildikleri destekte, ihracata yönelik olarak aldıkları hizmet sonunda en az 10 bin Euro tutarında ihracat bağlantısı gerçekleştirmeleri halinde KOSGEB tarafından şirketten alınan hizmetlere ilişkin güncel üst limit üzerinden giderlerin %50'si oranında destek sağlanmaktadır.

- Marka Oluşturma ve Tanıtım Desteği: Destek, teknoloji geliştirme merkezleri, Duvarsız Teknoloji İnkübatörleri (DTİ) ve İş Geliştirme Merkezleri(İŞGEM)'nde yer alan işletmelere bir iş planı çerçevesinde özgün tasarım, ürün çeşitlendirme, rakiplerinin etkinlik analizi vb. marka oluşturma ile ürün/işletme tanıtım amaçlı faaliyetlerini kapsamaktadır. Marka oluşturma faaliyetlerine ilişkin giderlerin güncel üst limite göre %50'si oranında destek verilmektedir.

- Danışmanlık Desteği: İşletmelerin yatırım yönlendirme, atıl kapasitelerini değerlendirme, kalite ve verimliliklerini arttırma, idari ve teknik mevzuatın uygulanması, ürün ve yöntem geliştirme gibi konularda yapacakları çalışmalar kapsamında alacakları danışmanlık hizmetleri için geri ödemesiz destek sağlanmaktadır. Destek oranı güncel üst limit üzerinden gelişmiş yörelerdeki işletmeler için %80, kalkınmada öncelikli yörelerdeki işletmeler için %90'dır.

- CE İşaretlemesine İlişkin Test ve Genel Analiz Destekleri: Bu destek ile işletmelerin CE işaretlemesi ile ilgili olarak yaptıracakları test, analiz ve uygunluk değerlendirme faaliyetleri kapsamındaki test bedelleri geri ödemesiz olarak desteklenmektedir. Destekten, Resmi Gazete'de yayınlanan yönetmelikler kapında CE işareti gerektiren ürün imalatçıları ve genel olarak sektörlerde üretim yapan işletmeler yararlanabilmektedir. CE işaretlemesi testleri için işletme başına sağlanacak desteğin üst sınırı 10 bin Euro karşılığı TL ve genel test ve analizler için beş bin Euro karşılığı TL'dir. Destek oranı gelişmiş yörelerdeki işletmeler için %50, normal yörelerdeki işletmeler %60, kalkınmada öncelikle yörelerdeki işletmeler için ise %70'dir.

- Yerel Ekonomik Araştırma Desteği: Bu desteğin amacı bölgelerin doğal kaynaklar, mevcut alt yapı ve üst yapı, ekonomik durum, sanayi envanteri vb. çalışmalarla analizlerinin yapılması, uygun yatırım alanlarının tespit edilmesi, uygun ve karlı yatırımların gerçekleşmesi, ekonomik ve sosyal gelişme ile bölgesel kalkınmaya esas teşkil edecek stratejik planların oluşturulmasıdır. Bu çerçevede KOSGEB tarafından yürütülecek özel amaçlı projeler için iş birliği yapılan meslek kuruluşlarına geri ödemesiz destek verilmektedir. KOSGEB tarafından verilen bazı destekleri gösterir tablolar aşağıda sırayla sunulmuştur.

Tablo 12: Genel Program Destekleri

	Genel Destek Programı Destekleri	Üst Limit (TL)
1	Yurt İçi Fuar Desteği	45.000
2	Yurt Dışı İş Gezisi Desteği*	20.000
3	Tanıtım Desteği	25.000
4	Eşleştirme Desteği	30.000
5	Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000
6	Danışmanlık Desteği	22.500
7	Eğitim Desteği	20.000
8	Enerji Verimliliği Desteği	75.000
9	Tasarım Desteği	22.500
10	Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30.000
11	Belgelendirme Desteği	30.000
12	Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği	30.000
13	Bağımsız Denetim Desteği	15.000
14	Gönüllü Uzmanlık Desteği	15.000
15	Lojistik Desteği	40.000

Kynak: KOSGEB (2017).

Tablo 12'de yer alan destekler; kalkınmada öncelikli (Doğru ve Güney Doğu Anadolu bölgesi) yörelerde %70 oranında, kalkınmış yörelerde (Marmara ve İç Anadolu) %50 ve KOSGEB tarafından ilan edilen diğer yörelerde %60 oranlarında kullandırılmaktadır. Uygulama bakımından bazen bu desteklerin %100 oranlarında kullandırıldığı bilinmektedir. Desteklerin kullandırılma usulü kısaca şu şekildedir; örneğin bir kalkınmada öncelikli yörede bulunan bir KOBİ pazar araştırması veya dış ticaret amaçlı fuar vb. gibi yurt dışı gezi yaptığında belgelendirmek kaydı ile oluşan maliyet 20 bin TL ise KOSGEB bunun %70'ni yani 14 bin TL'sini desteklemektedir.

2017 yılı itibariyle ana destek gruplarındaki gerçekleşmelerin oransal dağılımına bakıldığında %48'lik payın geri ödemesiz, %44 kredi faiz desteği ve %8'lik bir kısmın da geri ödemeleri desteklerden oluştuğu görülmektedir. 2017

içerisinde KOSGEB'e yapılan destek başvurusu sayıları ile bunların sonuçları aşağıda Tablo 13'de gösterilmiştir.

Tablo 13: KOSGEB Destek Programları Başvuruları ve Sonuçları

Program Adı	Programa Yapılan Başvuru Sayısı	Onaylanan Başvuru Sayısı	Reddedilen Başvuru Sayısı	Revize Edilen Başvuru Sayısı (Kurul tarafından İstenilen)	Durdurulan Program Sayısı	Başarıyla Tamamlanan Program Sayısı	Başarısızlıkla Tamamlanan Program Sayısı
Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı	1.400	894	241	40	9	40	2
Gelişen işletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı	33	16	-	-	-	-	-
Genel Destek Programı	35.453	35.071	-	-	-	-	-
İşbirliği- Güçbirliği Destek Programı	40	33	2	1	-	2	-
Tematik Proje Destek Programı	15	9	6	4	3	8	-
KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı	8.355	-	-	-	-	-	-
TEKNOPAZAR (Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama) Destek Programı	90	72	3	6	-	-	-
Girişimcilik Destek Programı	16.246	15.544	265	26	77	5	14
TOPLAM	**61.632**	**51.639**	**517**	**77**	**89**	**55**	**16**

Kynak: KOSGEB (2017).

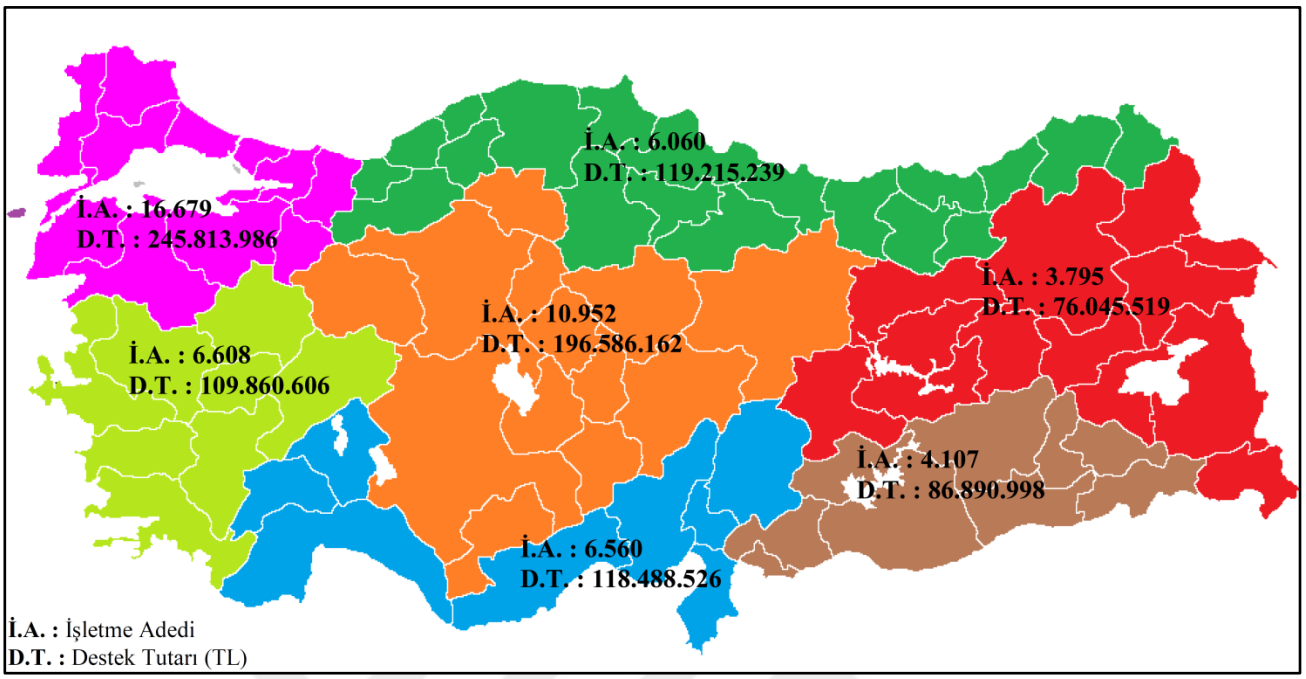
Tablo 14: KOSGEB Desteklerinin Uygulama Sonuçları

Destek Adı	Destek Tutarı (TL)	İşletme Sayısı
A- KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler	952.901.036	58.019
Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı	58.767.148	943
Genel Destek Programı	276.976.212	31.920
KOBİ Proje Destek Programı	9.471.113	373
İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı	9.079.029	36
Girişimcilik Destek Programı	443.419.627	22.895
Tematik Proje Destek Programı	653.145	17
KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı	149.751.672	1.376
Teminat Giderleri Desteği	452.338	424
Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı	3.088.101	9
Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama (Tekno Pazar) Destek Programı	1.242.654	26
B- KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler	739.411.350	289.937
2016 Yılı Acil Destek Kredisi	1.457.000	54
2016 Yılı Makine Teçhizat Kredi Faiz Desteği	69.824.708	850
KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisi Kredi Faiz Desteği	131.844.587	12.628
Kilis İli Acil Destek Kredisi	12.295.538	1.464
2017 Yılı KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisi Faiz Desteği	513.292.070	274.152
2017 Yılı Acil Destek Kredi Faiz Desteği	4.074.557	187
Trabzon İli Beşikdüzü ve Vakfıkebir İlçeleri Acil Destek Kredisi	6.622.391	602
GENEL TOPLAM (A+B):	1.692.312.386	347.956

Kynak: KOSGEB (2017).

Tablo 14'de görüldüğü üzere "A- KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler" ile "B- KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destekler" toplamı 2017 yılında 347956 işletme ve 1.69 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu tutar ve sayılar ise bir önceki yıla göre yaklaşık %46 oranında artmıştır.

Şekil 3: Bölgelere Göre Destek Tutarının Dağılımı



Kynak: KOSGEB (2017).

Şekil 3'de KOSGEB tarafından sağlanan destek tutarlarının dağılımına bakıldığında; Marmara Bölgesi %30,4'lük pay ile ilk sırada yer alırken ardından %20 ile İç Anadolu Bölgesi, %12,2 ile Ege Bölgesi gelmektedir. Bölgelere göre sağlanan desteklerin toplam tutarlar bazında illere göre dağılımlarına bakıldığında %13,0 ile İstanbul, %8,3 Ankara ve %5,0 ile İzmir ilk üç sırada olduğu görülmektedir. Dolayısı bu üç ilin KOSGEN tarafından sağlana toplam destek miktarının yaklaşım üçte birini kullandıkları görülmektedir. (KOSGEB (2017).

4. KOSGEB DESTEK PROGRAMLARI VE DESTEK DÜZEYLERİNİN İNCELENMESİ: ARADAHAN İLİNDE BİR ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Ülkelerin kalkınmasında ekonomik ve sosyal anlamda hayati rolleri bulunan KOBİ'lerin kendilerinden beklenen katkıları sağlayabilmesi için bir takım teşvik, özendirme ve desteklere gereksinimi vardır. KOBİ'ler, ekonomik ve sosyal anlamda kalkınmanın ve büyümenin en önemli araçlarından birisi niteliğindedir. Zira öncelikle bulundukları yerel ekonomileri ve bunların toplamıyla da genel ekonomi için önem arz etmektedirler.

Gelişmiş ülkelerin kalkınma modellerine bakıldığında KOBİ'lere özel önem verildiği görülmektedir. Coğrafi, hammadde, yer altı/üstü kaynaklar, sermaye vb. gibi hususlar bakımından stratejik olarak ülkelerin farklı yerlerinde kendi yapılarına özel programlarla desteklenen KOBİ'ler aracılığı ile bölgesel kalkınma farklılıkları giderilebildiği gibi istihdam artışı da sağlanmaktadır. Bu şekilde ekonominin potansiyel ve fonksiyonel kapasitesi maksimize edilirken kalkınma yolunda önemli kazanımlar elde edilebilmektedir. Bununla birlikte sosyal açıdan KOBİ'ler, sosyo-ekonomik sorunlarının başında yer alan işsizliğin azaltılmasına ve istihdam düzeyinin artırılmasına, gelir dağılımının daha adil bir hale getirilmesine, bölgelerarası dengesizliklerin giderilmesine ve sosyal dışlanmış grupların miktarının azaltılmasına vb. olan katkıları önem taşımaktadır. O halde KOBİ'ler için stratejik öneme sahip küçük girişimciliğin merkezinde yer alan işletmeler demek yanlış olmayacaktır.

Türkiye'de KOBİ'lerin desteklenmesi denildiğinde 1990'lı yıllar ile 2000'li yılların ortalarına kadar genellikle finansman ve bazı vergisel teşviklerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Hâlbuki ki KOBİ'lerin finansman sorunları her zaman var olmakla birlikte bu sorunların aşılmasında onlara kaynak tahsis etmekten daha öte; kendi kaynaklarını oluşturabilecekleri, yurt içi ve yurt dışı pazarlara erişebilecekleri, kalite ve standardizasyon konularında kendini geliştirebilecekleri, Ar-Ge ve inovasyon yapabilecekleri, uluslararası pazarlarda rekabet edebilecekleri yani özetle KOBİ'lere vizyon kazandırabilecek desteklerin

sunulması gerekmektedir. Nitekim KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı belgesinde bu bakış açısının altı resmi olarak özellikle çizilmiştir.

Bu kapsamda Türkiye'de KOBİ'lerin desteklenmesi için pek çok kurum ve kuruluşa stratejik görevler ve sorumluluk dağıtılmış olmakla birlikte asli görev kısa adı KOSGEB olan "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi" ne verilmiştir. Günümüz itibariyle KOSGEB'in baş aktörü olduğu konular en az finansal destek grubu kadar yukarıda sıralanan diğer hususlardan oluşmaktadır. KOSGEB, büyüme amacında olan her KOBİ için ihtiyaca göre destek setleri sunmaktadır. Örneğin eğitim faaliyetleri, yurt dışı fuarlara katılma, ihracat yaparken vergi ve mevzuat, ihracat potansiyeli olanlara pazar bilgi sağlama, istihdam oluşturacaklara kolaylıklar getirme, yeni teknoloji ve inovasyon yapanlara teknik destek sunma gibi konularda doğrudan veya dolaylı olarak KOSGEB rol almaktadır.

KOSGEB tarafından verilen destekler ile bunların yapıları, tutarları, içerikleri, kullandırım yerleri, kaynakları, hedef KOBİ'leri, hedef kalkınma yöreleri vb. hususlar güncel ekonomik politikalara göre sürekli olarak değişiklik gösterebilmektedir. Bununla birlikte KOSGEB tarafından sağlanan destekler Girişimcilik Destekleri, AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri, İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri, KOBİ Finansman Destekleri ve Laboratuvar Hizmetleri olmak üzere beş ana kategoridedir.

Çalışmanın amacı KOSGEB tarafından sağlanan desteklerden KOBİ'lerin yararlanma durumlarının Ardahan ili örneği ile incelenmesidir. Ardahan ilinin tercih edilmesinin öncelikli nedeni bu ilin, ekonomik ve sosyal göstergeler bakımından Türkiye'de gelişmişlik bakımından alt sıralarda yer almasıdır. Bu özelliğinden dolayı Ardahan ilindeki KOBİ'lerin desteklenmek sureti ile bölgesel gelişmişlik farkının azaltılmasında neler yapılabileceği hakkında işletme görüşleri önemli görülmüştür.

Ayrıca Ardahan ilindeki KOBİ niteliğindeki işletmelerin KOSGEB tarafından verilen destek setlerini kullanımının mevcut durumu (sorunlar, finansman gereksinimleri vb.) hakkında tespitlerde bulunabilmesi amaçlanmıştır.

Bu kapsamda KOBİ'lerin desteklere erişim ve kullanım durumları, destekler hakkında KOBİ'lerin tutumları, destek alınmışsa bunun işletmeye katkısı, destek sürecine dair süreçler vb. konular hakkında tespitlerde bulunması amaçlanmıştır.

4.2. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklemi

Araştırma kapsamında Ardahan ilinde KOBİ niteliğinde faaliyet gösteren işletmeler örneklem seçilmiştir. T.C. Kalkınma Bakanlığı'nca hazırlanan "İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması"na göre "genel gelişmişlik bakımından Kars ili 67, Ardahan 74, Iğdır 69 ve Ağrı 80. sırada yer almaktadır. 2011 yılında güncellenen çalışmaya göre Kars 68, Ardahan 71, Iğdır 69 ve Ağrı ili 79. sıradadır. Bu durum bölgenin durumunda dikkate değer olumlu değişikliklerin oluşmadığı, bilakis ülke geneline kıyaslandığında olumsuz bir tablo ortaya çıktığını göstermektedir. Söz konusu çalışmalar TRA2 bölgesinin temel kamu hizmetleri konusunda Türkiye'nin en geri kalmış bölgelerinden birisini oluşturduğunu ve dolayısıyla kamu hizmetinin nitelik ve nicelik olarak arttırılmasının bölge açısından hayati önem taşıdığını göstermektedir. 2011 yılında yapılan İllerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Sıralaması çalışmasında TRA2 Bölgesi, eğitim ve sağlık hizmetleri göstergeleri ve gelişimi açısından Türkiye ortalamasının altında yer almakta olup eğitim durumuna göre Kars 59, Ardahan 63, Iğdır 68 ve Ağrı 79. sırada yer alırken sağlık hizmetleri açısından Kars ili 68. Ağrı 79. Iğdır 69. ve Ardahan 71. sırada yer almaktadır" (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2011: 44-48).

Genel olarak ülkenin diğer yerlerinde göçün yoğun olarak görüldüğü bölgede Ardahan başta olmak üzere Ağrı ve Kars illeri hızlı göç vermektedir. TRA2 Bölgesindeki illeri içinde yer alan diğer iller ile birlikte Ardahan ilinin nüfusunun azalacağı öngörülmektedir. Bölgenin kırsal yapısı, düşük kentleşme oranı, göç yoluyla azalan nüfusu, tarıma dayalı geçimin ön planda olması, iklimsel zorlukla vb. gibi nedenlerden dolayı ekonomik etkinlikler oldukça zayıf kalmaktadır.

SERKA (2014)'ya göre "*bölge genelinde halkın zaman geçirip sosyalleşeceği kapalı ve açık hava donatılarının oldukça yetersiz olduğu*"

söylenebilir. Bölge hem kültür sanat faaliyetleri hem rekreasyon alanları bakımında dezavantajlı konumdadır. Bu durum, bölgenin nitelikli işgücü ve sosyal sermayesinin yitirilmesinde ve göç etmesinde olumsuz yönde zemin hazırlamaktadır. TRA2 Bölgesi'nde hem tiyatro salonu sayıları hem bu salonlarda gösterilen gösteri sayıları oldukça düşüktür. Ağrı ve Iğdır illerinde birer tane, Ardahan ve Kars illerinde ise ikişer tane tiyatro salonu mevcuttur. Bu salonlardaki gösteri sayıları dikkate alındığında Ağrı ili bu yönüyle en zayıf il olarak ortaya çıkmakta ardından Iğdır ili gelmektedir. Bölge nüfusunun genç olması nedeniyle spor tesisleri önem arz etmektedir. TRA2 Bölgesi'nde 34 spor tesisi Ağrı ilinde,11 spor tesisi Kars ilinde, 10 spor tesisi Ardahan ilinde ve sadece 5 adet spor tesisi Iğdır ilinde bulunmakta olup Ağrı'da bulunan 4 adet özel sektöre ait tesis haricinde tüm tesisler kamu idaresinde bulunmaktadır" (SERKA, 2014: 9).

TÜİK verilerine göre Ardahan ili ihracat bakımından Türkiye genelinde Kasım 2018 itibariyle sondan 5. sırada yer almaktadır. Ardahan Belediyesi tarafından yayınlanan bültene göre kentin toplam nüfusu yaklaşık 99 bin civarında olmakla birlikte kent merkezi nüfusu da yaklaşık 42 bin kişi civarındadır. Görüldüğü üzere Ardahan ili Türkiye'deki pek çok ilçeden daha küçük bir durumdadır.

Araştırmanın kapsamı ve örneklemi Ardahan ilindeki KOBİ niteliğine sahip, çeşitli sektör veya iş kollarında faaliyet gösteren işletmelerden oluşmaktadır. Kapsam dahilinde 103 adet işletmeye erişilmiş ve bunlardan 97 tanesinin aktif katılımı sağlanmıştır. Her işletmeden bir kişi ile görüşme yapılmıştır. İşletmelere erişimde bilgi kaynağı olarak Ardahan Ticaret ve Sanayi Odasının yönlendirme ve yardımlarından faydalanılmıştır. Araştırma kapsamında öncelikle kendilerine ulaşılan KOBİ'lerinde nitel ve nicel veriler yüzde analizleri ile oluşturulmuş ardından bunların işletme özelliklerine göre kamu destekleri hakkında bilgi sahibi olma, desteklerden yararlanabilme durumları, destek teminindeki süreçle ilgili durumlar, erişim kolaylık/zorlukları vb. hususlara bakılmıştır. Örneklem seçiminde kendileri ile görüşülen KOBİ'ler için iş kolu, sektör, desteklerden yararlanma/yararlanmama gibi hususlara bakılmadan erişim

sağlanmıştır. Böylece araştırmaya mümkün olan en üst seviyede katılım sağlanmaya çalışılmıştır.

4.3. Araştırmanın Verilerinin Elde Edilmesi ve Yöntemi

Araştırmanın amacına uygun bir şekilde hazırlanabilmesi için gerekli olan verilerin temin edilmesinde tarama modeli kullanılmıştır. Karasar (2011)'a göre tarama modeli "şimdi veya geçmişte var olanı olduğu gibi belirlemeye çalışan, bunun yanında araştırmaya konu olan olayı, kişi veya nesnenin bulunduğu koşullar içinde olduğu gibi belirlemeye çalışan araştırma modelidir. Tarama modelleri, genel ve ilişkisel tarama modelleri olmak üzere iki başlıkta toplanabilmektedir. Bunlardan ilki olan genel tarama modelleridir. Buna göre çok sayıda elemandan bir evren hakkında genel bir yargıya ulaşmak için evrenin tamamı veya evrenden üzerinden alınacak bir grup örnek ya da örneklem üzerinde yapılan taramalardır. Genel tarama modelleri de kendi arasında tekil ve ilişkisel tarama modelleri olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Tekil tarama modelinde, araştırmaya konu olan her ne ise ona ait olan alt değişkenler de tek tek betimlenmeye çalışılmaktadır (Karasar 2011: 74-79).

Erkuş (2009) ve Karasar (2011), araştırmaların hem tekil hem de ilişkisel taramalara imkân sağlayacak şekilde yapılabileceğini belirtmiştir. Tez çalışması olarak gerçekleştirilen araştırma, araştırma modeli bakımından bir tarama niteliğinin yanında genel tarama modellerinden tekil tarama modelinin özelliklerini de taşımaktadır. Bunun nedeni, tez kapsamında yanıtlanmaya çalışılacak araştırma soruları ile Ardahan ilindeki KOBİ'lerin KOSGEB desteklerinden yararlanma durumlarının etkileri betimlenmeye çalışılacak olunmasıdır.

Ayrıca bu tez çalışmasında kullanılan model ve yöntemin tayininde Türkan ve Değirmenci (2017), Çetinkaya ve Ay (2017), Solmaz (2014) ve Arıkan (2017) çalışmalarından yararlanılmıştır.

Tarama yöntemi kullanılarak hazırlanan bu araştırmada örneklem kapsamında erişilen KOBİ niteliğindeki işletmelerden bilgileri anket formu kullanılarak toplanmıştır. Araştırma kapsamında verilerin elde edilmesinde kullanılan anket formu ve yöntemin tayininde Türkan ve Değirmenci (2017), Çetinkaya ve Ay (2017), Solmaz (2014) ve Arıkan (2017) çalışmalarından yararlanılmıştır.

Anket formlarının doldurulması amacıyla katılımcı işletmeler ziyaret edilmiştir. Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde nitel ve nicel tanımlayıcı bilgiler yer almakta ayrıca işletmenin ihracat/ithalat durumları, sektör bilgisi, başlıca sorunları vb. gibi bilgiler yer almaktadır. Bu bilgiler alınırken katılımcılara anket formundaki ilgili kutucuğu işaretlemeleri bilgisi verilmiştir.

Anket formunun ikinci bölümü KOBİ'lere verilen destekler hakkında bilgi ve görüşler kısmından oluşmaktadır. Bu bölümde desteklere erişimde bürokratik işlemlerin durumu, desteklerin bölge ekonomisine katkısı, destekler girişimcilik faaliyetlerine etkisi, destek sürecinin nasıl işlediği hakkında bilgi sahibi olma durumu vb. gibi sorular almaktadır. Katılımcıların kendilerine yöneltilen sorulara Katılıyorum, Kısmen Katılıyorum, Kararsızım, Kısmen Katılmıyorum, Katılmıyorum seçeneklerinden birini işaretleyerek cevap vermeleri belirtilmiştir. Anket formundaki sorular yöneltilen katılımcılara gerektiğinde açıklama yapılmış ve anlaşılmayan yerler olduğunda yardım olunmuştur.

Araştırmada veri toplama işlemi 01 Temmuz-30 Eylül 2018 Tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Bir anket formunun doldurulması ortalama 10 dakika sürmüş, uygulama sonucunda elde edilen 97 adet kullanılabilir durumdaki anket formu, bilgisayar ortamında tasnif edilmiştir. Elde edilen verilerin analizinde frekans ve yüzde oranı gibi betimleyici istatistikler kullanılmıştır. Bu şekilde yapılmasındaki tercih nedeni çalışmalarından yararlanılan Türkan ve Değirmenci (2017), Çetinkaya ve Ay (2017), Solmaz (2014) ve Arıkan (2017)'ın benzer şekilde kendi araştırmalarını yapmış olmalarıdır.

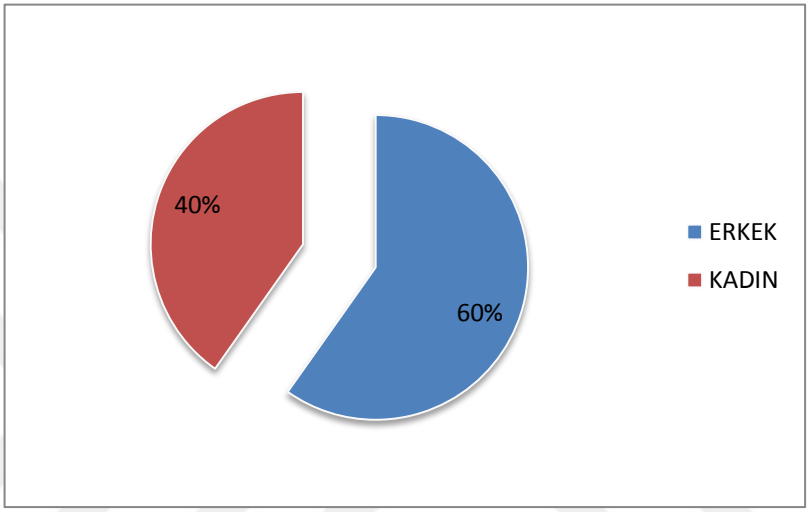
4.4. Araştırmanın Bulguları

Araştırmanın bulguları anket formundaki sırası ile aşağıda gösterilmiştir.

4.4.1. Katılımcıların Cinsiyet, Yaş ve Eğitim Durumları

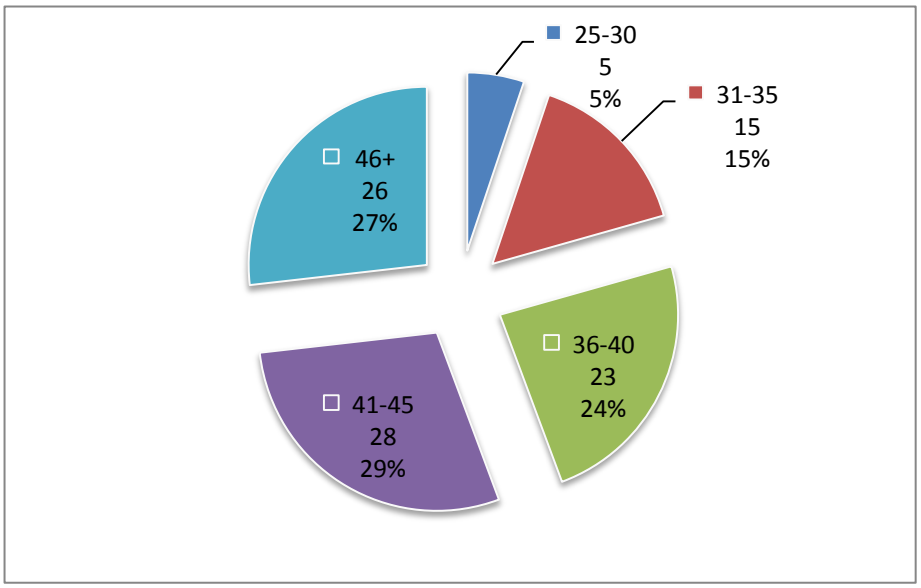
Katılımcılar ilişkin tanımlayıcı verilere aşağıda aktarılmıştır.

Grafik 1: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı



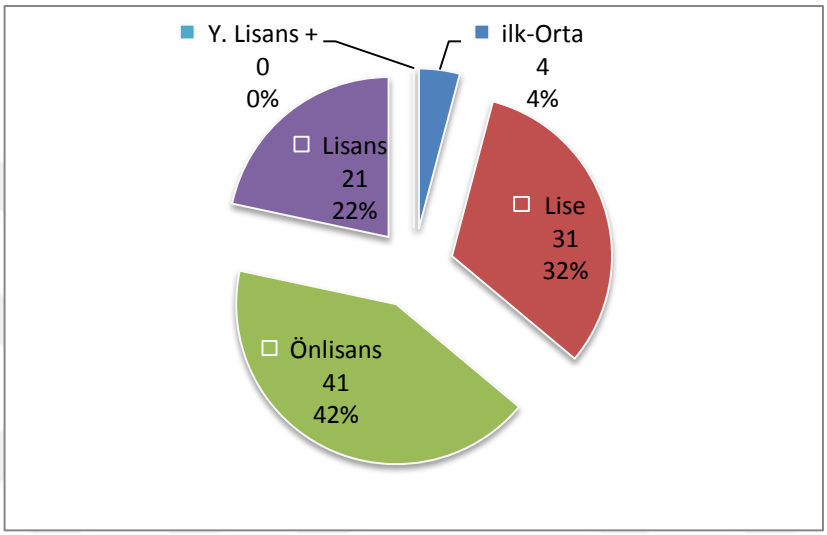
Grafik 1'de görüldüğü katılımcıların 58'i (%60) erkeklerden 39'u (%40) kadınlardan oluşmakta olup toplam 97 katılımcı ile görüşme yapılmıştır.

Grafik 2: Katılımcıların Yaş Dağılımı



Katılımcıların yaş dağılımlarına bakıldığında 25-30 yaş aralığında 5 kişi (%5,2), 31-35 yaş aralığında 15 kişi (%15,5), 36-40 yaş aralığında 23 kişi (%23,7), 41-45 yaş aralığında 28 kişi (%28,9) ile 46 yaş ve üzeri 26 kişi (%26,8) kişi olduğu görülmektedir. Son üç yaş grubundaki kişi sayısının bir birine yakın olduğu görülmekte, 25-30 yaş aralığında kişilerin ise en küçük grubu oluşturduğu anlaşılmaktadır.

Grafik 3: Katılımcıların Eğitim Durumu

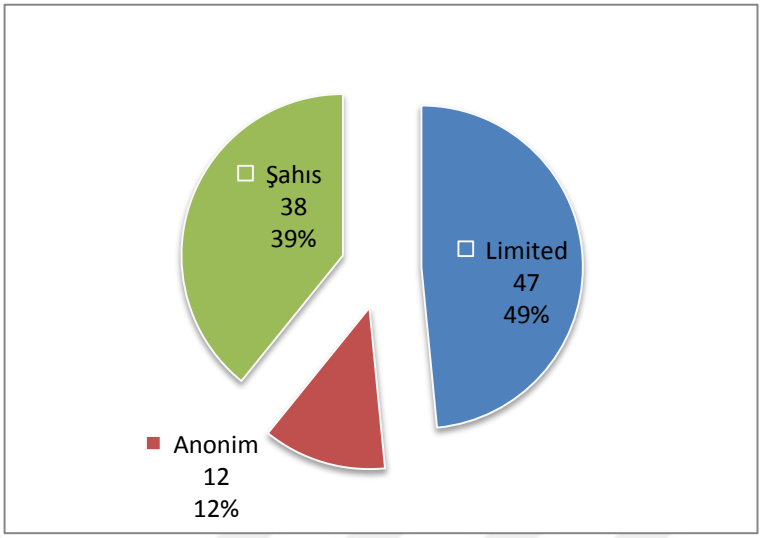


Katılımcıların eğitim durumlarına bakıldığında, İlk-Orta düzeyde 4 kişi (4,1%), Lise düzeyinde 31 kişi (32,0%), Ön Lisans düzeyinde 41 kişi (42,3%), Lisans düzeyinde 21 (21,6%) ile Y. Lisans ve üzeri düzeyinde 0 (sıfır) kişi olduğu görülmektedir.

4.4.2. Katılımcı İşletmelere Dair Tanımlayıcı Bulgular

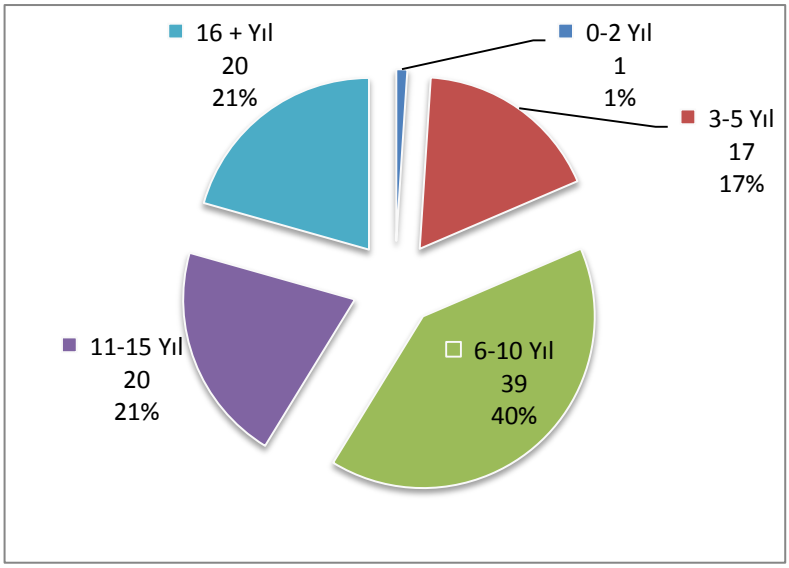
Katılımcı işletmelerin statülerine göre, ihracat-ithalat yapıp yapmama durumlarına ile faaliyet süreleri ve çalışan sayıları aşağıda sırası ile gösterilmiştir.

Grafik 4: İşletmelerin Statüleri



Katılımcı işletmelerin statülerine göre dağılımına bakıldığında Limited şirket şeklinde faaliyet gösteren 47 (48,5%), Anonim şirket şeklinde faaliyet gösteren 12 (12,4%) ve şahıs şirketi şeklinde faaliyet gösteren 38 (39,2%) işletme olduğu görülmektedir.

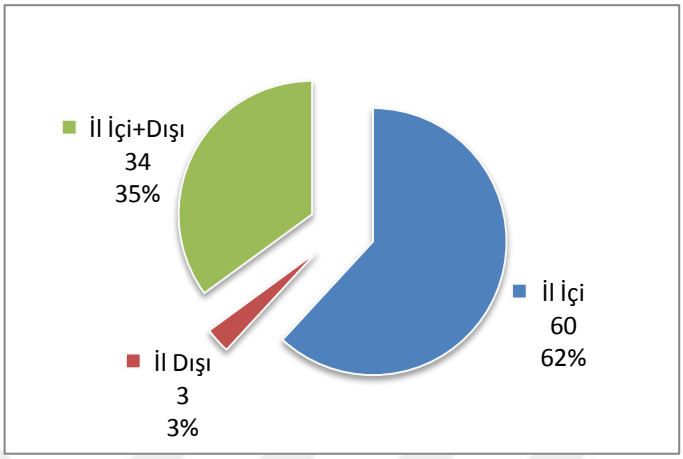
Grafik 5: İşletmelerin Faaliyet Süreleri



Katılımcı işletmelerin faaliyet sürelerine bakıldığında 0-2 yıl arasında faaliyet gösteren işletme sayısının 1 (1,0%), 3-5 yıl arasında faaliyet gösteren işletme sayısının 17 (17,5%), 6-10 yıl arasında faaliyet gösteren işletme sayısının 39 (40,2%) 11-15 yıl arasında faaliyet gösteren işletme sayısının 20 (20,6%) ve 16

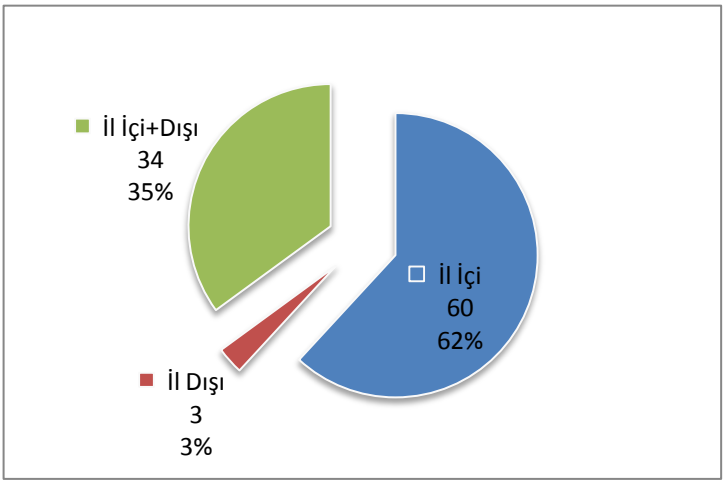
+ yıl arasında faaliyet gösteren işletme sayısının 20 (20,6%) olduğu tespit edilmiştir.

Grafik 6: Çalışan Sayıları



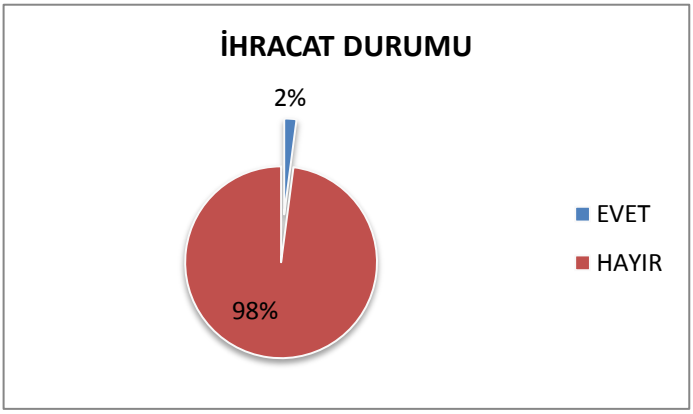
Katılan işletmelerin çalışan sayılarına bakıldığında 1-6 kişi arasında çalışanı bulunan 31 işletme (32,0%), 10-49 kişi arasında çalışanı bulunan 61 işletme (62,9%), 50-99 kişi arasında çalışanı bulunan 5 işletme (5,2%) olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte çalışan sayısı bakımından 100-149 kişi ile 150 ve daha fazla çalışan istihdam eden işletme olmadığı görülmüştür.

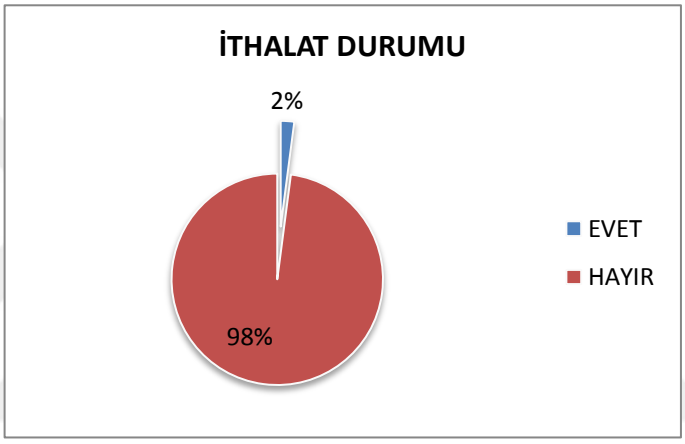
Grafik 7: Satış Sahası



Katılımcı işletmelerin 60'ı (61,9%) yalnızca il içine, 3'ü (3,1%) yalnızca il dışına 34'ü ise (35,1%) hem il içi hem de il dışına satış gerçekleştirmektedir.

Grafik 8: Katılımcı İşletmelerin İhracat – İthalat Durumları



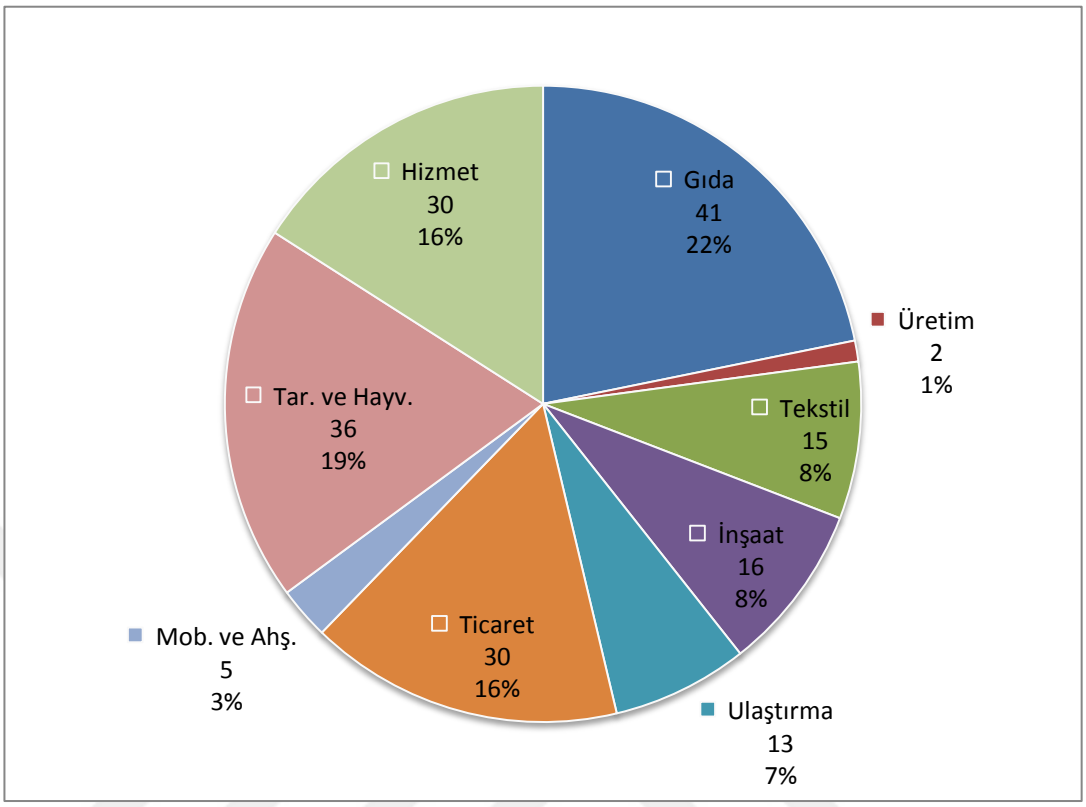


Katılımcı işletmeler ihracat ve ithalat yapıp yapmadıkları sorulduğunda 2 işletmenin (%2) evet yanıtı verdiği kalan 95 işletmenin hayır cevabı verdiği görülmektedir. Bu iki işletme de doğrudan ihracat veya ithalat değil aracı işletmelere verdikleri ürünlerle dolaylı ihracatçı-ithalatçı durumundadırlar.

4.4.3. Katılımcı İşletmelerin Sektörel Dağılımı, Maliyet Yerleri ve Desteklerden Yararlanma Durumları

Katılımcı işletmelerin sektörel dağılımı, maliyet yerleri ve desteklerden yararlanma durumları aşağıda aktarılmıştır.

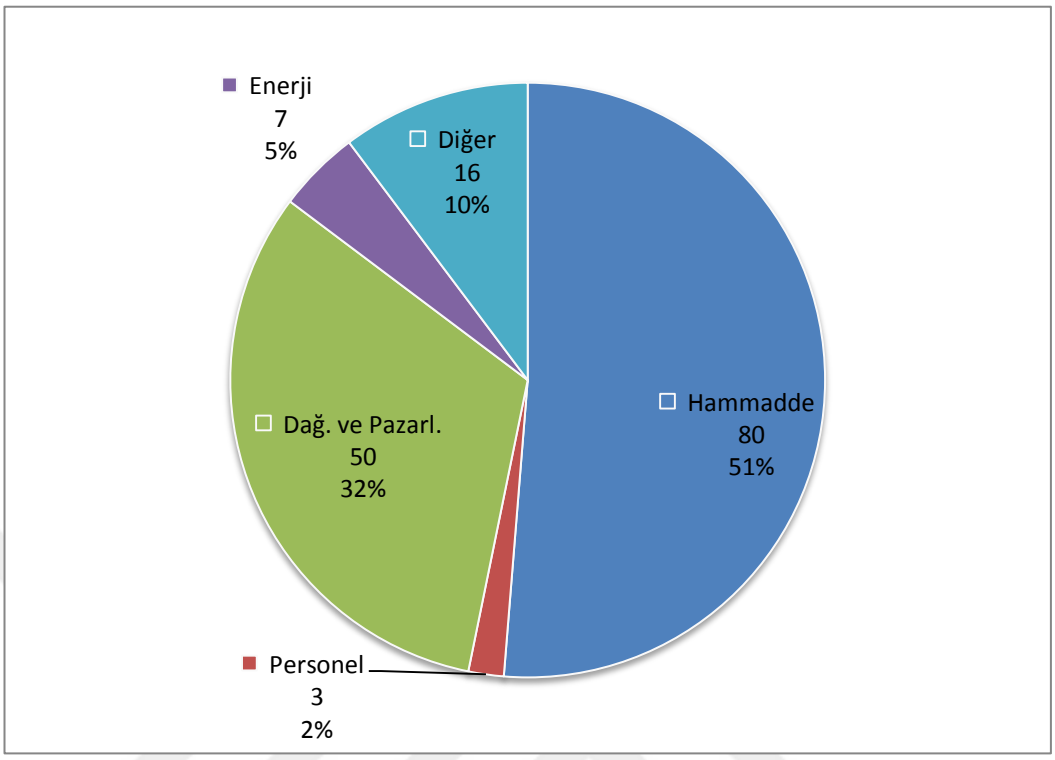
Grafik 9: Katılımcı İşletmelerin Sektörel Dağılımları*



* Katılımcı işletmelerin sektörel dağılımlarına bakıldığında öncelikle bir işletmenin birden çok sektörde de faaliyet gösterdiği tespit edildiğinden bunlar birlikte değerlendirilmiştir. Örneğin tarım hayvancılık yapan bir işletme aynı zamanda gıda işinde ya da ulaştırma işindeki bir işletme inşaat sektöründe de faaliyet gösterebilmektedir.

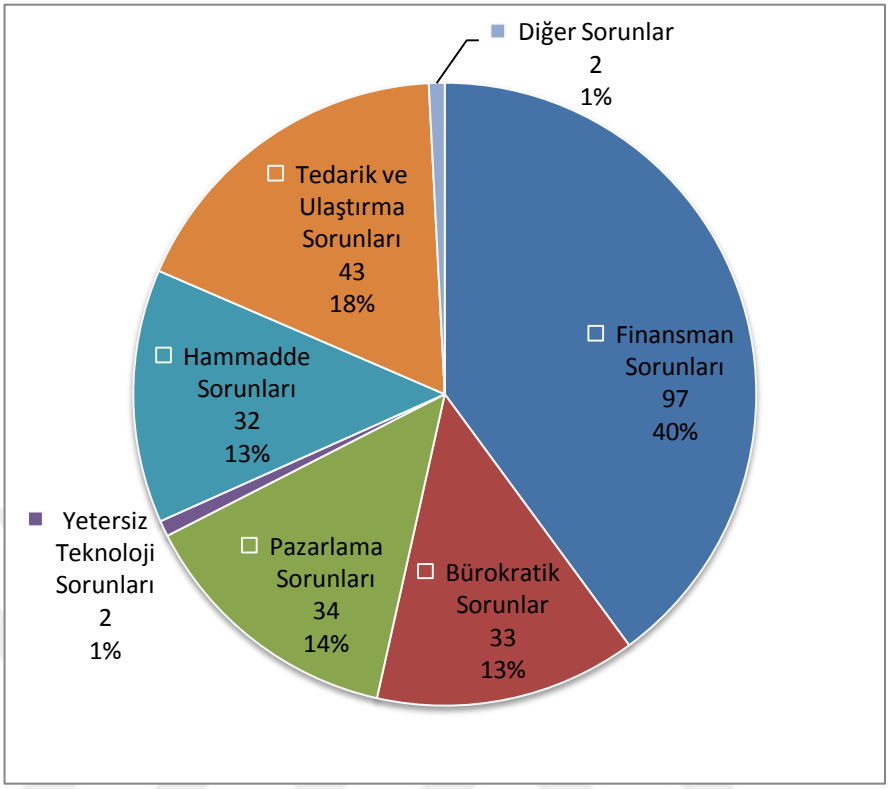
Grafik 9'da görüldüğü üzere Gıda alanında faaliyet gösteren 41 işletme (21,8%), Üretim alanında faaliyet gösteren 2 işletme (1,1%), Tekstil alanında faaliyet gösteren 15 işletme (8,0%), İnşaat alanında faaliyet gösteren 16 işletme (8,5%), Ulaştırma alanında faaliyet gösteren 13 işletme (6,9%), Ticaret alanında faaliyet gösteren 30 işletme (16,0%), Mobilya ve Ahşap alanında faaliyet gösteren 5 işletme (2,7%), Tarım ve Hayvancılık alanında faaliyet gösteren 36 (19,1%) ve Hizmet alanında faaliyet gösteren 30 işletme (16,0%) olduğu tespit edilmiştir. Verilere bakıldığında en yüksek oranın sırası ile gıda ile tarım ve hayvancılık alanında olduğu görülmektedir.

Grafik 10: Katılımcı İşletmelerin En Yüksek Maliyet Yeri



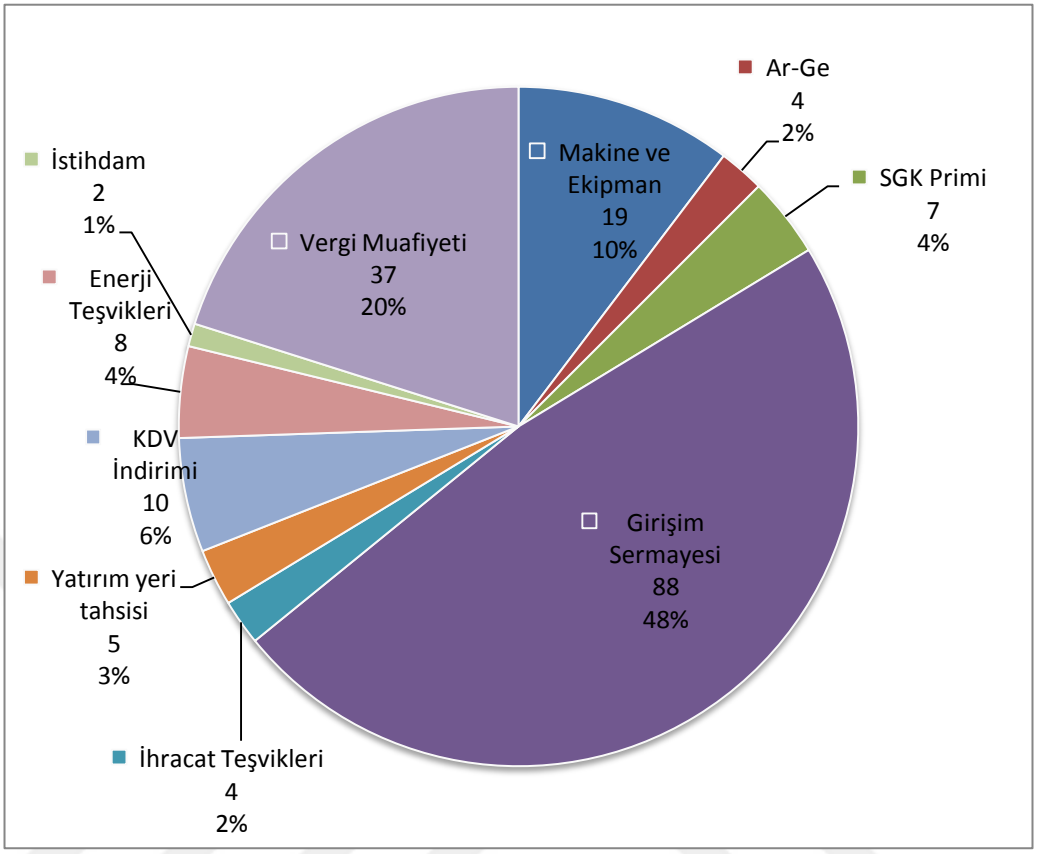
Katılımcı işletmelerden anket formunda yöneltilen en yüksek ilk iki maliyeti belirtmeleri talep edilmiştir. Buna göre 80 işletme (51,3%) en yüksek maliyet yeri olarak Hammadde, 50 işletme (32,1%) Dağıtım ve Pazarlama, 16 işletme (10,3%) diğer, 7 işletme (4,5%) ve 3 işletme (1,9%) de personel giderlerini en yüksek maliyet yeri olarak belirtmiştir.

Grafik 11: Katılımcı İşletmelerin Başlıca Sorunları



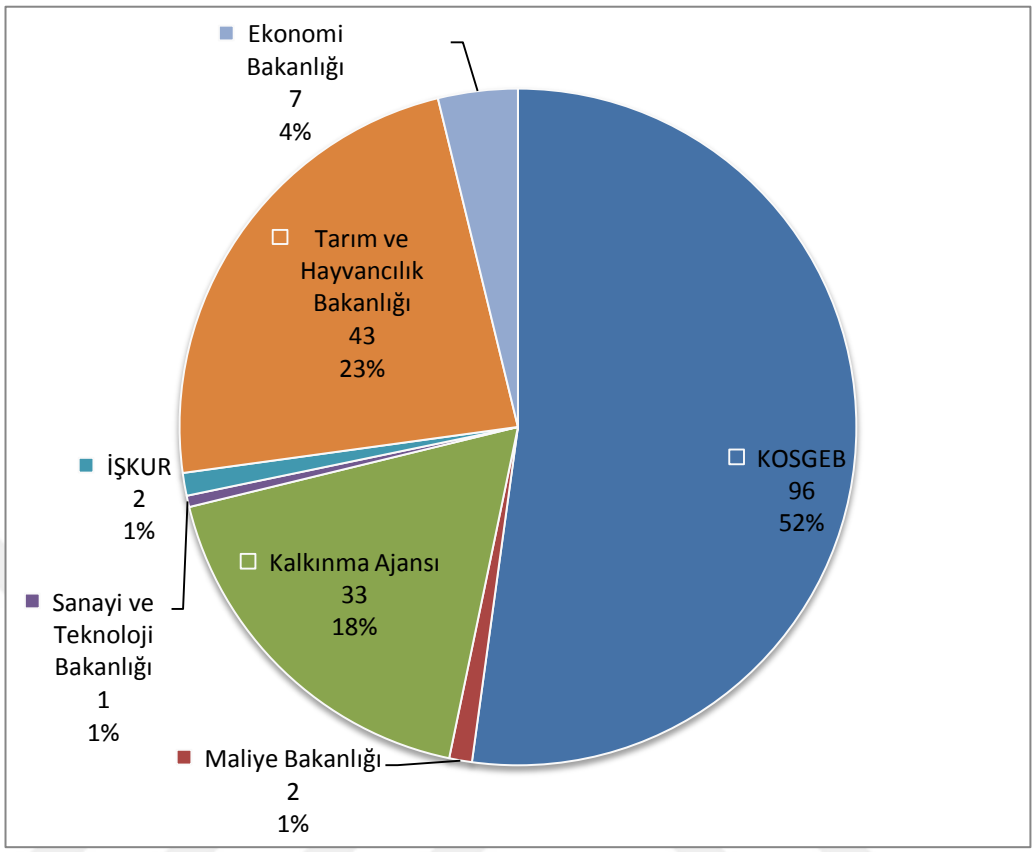
Katılımcı işletmelerden anket formunda yöneltilen sorunlardan kendilerine göre ilk üç tanesini belirtmeleri talep edilmiştir. Buna göre işletmelerin yaşadıkları sorunlar sırası ile şu şekilde tespit edilmiştir; Finansman Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 97 (39,9%), Tedarik ve Ulaştırma Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 43 (17,7%), Pazarlama Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 34 (14,0%), Bürokratik Sorunlar yaşadığını ifade eden işletme sayısı 33 (13,6%), Hammadde Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 32 (13,2%), Diğer Sorunlar yaşadığını ifade eden işletme sayısı 2 (0,8%) ve Yetersiz Teknoloji Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 2 (0,8%) olarak tespit edilmiştir.

Grafik 12: Katılımcı İşletmelerin En Çok İhtiyaç Duyduğu Destek Türü



Katılımcı işletmelerin en çok gereksinim duyduğu ilk üç destek türüne bakıldığında sırası ile Girişim Sermayesi desteğine ihtiyaç duyan işletme sayısı 88 (47,8), Vergi Muafiyeti desteğine ihtiyaç duyan işletme sayısı 37 (20,1%), Makine ve Ekipman desteğine ihtiyaç duyan işletme sayısı 19 (10,3%), KDV İndirimi desteğine ihtiyaç duyan işletme sayısı 10 (5,4%), Enerji Teşvikleri desteğine ihtiyaç duyan işletme sayısı 8 (4,3%), SGK Primi desteğine ihtiyaç duyan işletme sayısı 7 (3,8%), Yatırım yeri tahsisi desteğine ihtiyaç duyan işletme sayısı 4 (2,2%), İhracat Teşvikleri ile Ar-Ge desteğine ihtiyaç duyan işletme sayısı 4 (2,2%) ve istihdam desteğine ihtiyaç duyan işletme sayısı 2 (1,1%) olduğu tespit edilmiştir.

Grafik 13: Katılımcı İşletmelerin Yararlandıkları Destek Türleri



Katılımcı işletmelerin farklı gruplarda ve farklı kurumlardan çeşitli destekler kullandıkları tespit edilmiştir. Bu destekler Grafik 13'de gösterilmekle birlikte toplamda işletmelerin 184 adet destek kullandığı tespit edilmiştir. Buna göre bir işletmenin birden çok destek kullandığı anlaşılmıştır. Bu durumun nedeni şu şekilde açıklanabilir;

- Daha önce de ifade edildiği üzere katılımcı işletmelerin neredeyse tümü küçük aile işletmesi niteliğindeki KOBİ'lerdir. Örneğin küçük baş türünde koyun, keçi vb.; kümes havyanı türünde kaz, tavuk vb.; büyükbaş türünde yetiştirme, damızlık, süt, et/besi vb. ayrı ayrı veya birlikte icra edilmektedir. Katılımcılar sıralanan hayvancılık iştigalinin yanı sıra çeşitli türlerde tarımsal faaliyetlerle de iştigal edebilmektedir.
- Katılımcılar ayrıca tarım ve hayvancılık türlerine ek olarak örneğin aile üyelerinden bazıları ise taşımacılık (okul servisi, şehirlerarası yolcu taşıma, kamyon/tır ile nakliye vb.) yapabilmektedir.

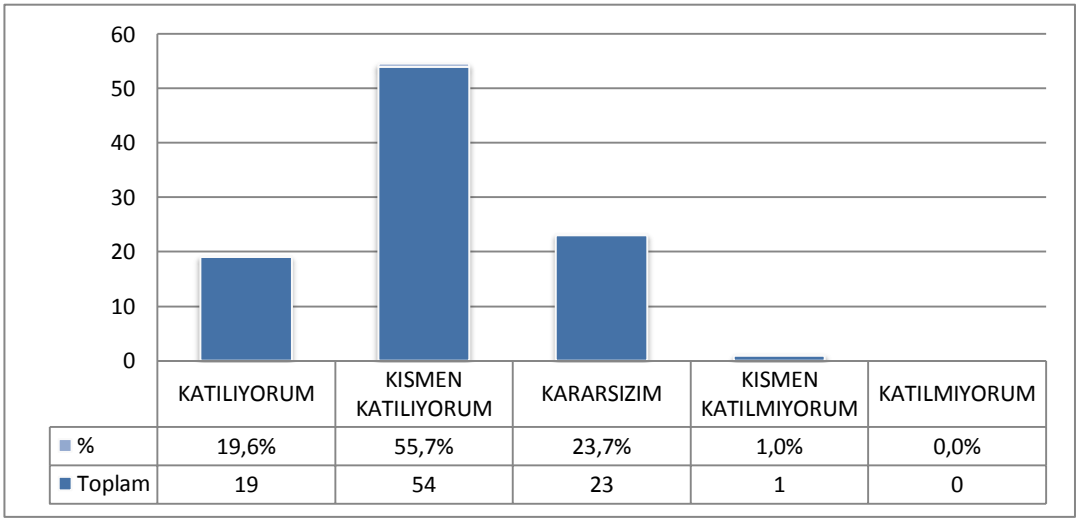
- Türdeş olmayan farklı iş kollarındaki bu ticari faaliyetler, uzmanlaşma, kurumsallaşma veya ayrı bir şirket şeklinde değil tek bir şahıs işletmesi ya da Limited Şirket şeklinde icra edilmektedir. Bundan dolayı bir işletmenin farklı iş kollarında yer almakla birlikte birbirinden farklı destekler temin ettiği anlaşılmıştır. Dolayısı ile bir işletme için tek bir destek unsurundan söz etmek güç olmaktadır.

Yukarıda açıklanan gerekçe ve durumlardan yola çıkarak kullanılan toplam 184 desteklerden en çok kullanılan ilk üçünün dağılımı şu şekildedir; Katılımcı işletmelerin yararlandıkları ilk iki desteğin hangileri olduğu sorulduğunda; KOSGEB desteklerinden yararlanan işletme sayısının 96 (52,2%), Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı desteklerinden yararlanan işletme sayısının 43 (23,4%), Kalkınma Ajansı desteklerinden yararlanan işletme sayısının 33 (17,9%) olduğu tespit edilmiştir. Diğer yararlanılan desteklerin de genellikle vergi ve İŞKUR bağlamında olduğu ancak bunların oranlarının da oldukça düşük olduğu tespit edilmiştir.

4.5. KOSGEB Destekleri Hakkında Görüşler

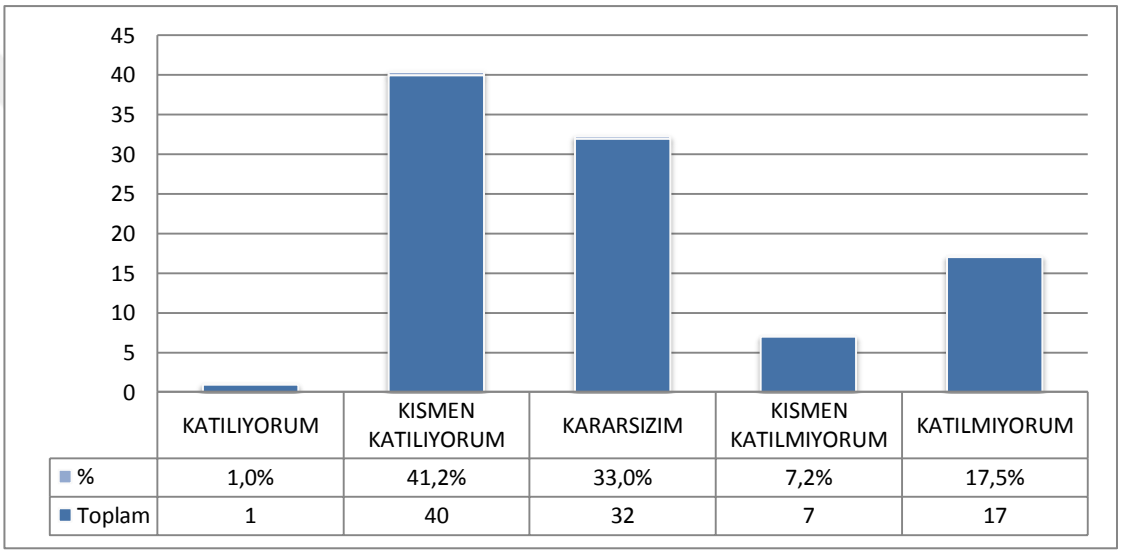
Anket formunun ikinci kısmında katılımcı işletmelere KOSGEB destekleri hakkında görüşleri sorulmuştur. Alınan cevaplar aşağıdaki grafiklerde gösterilmiştir.

Grafik 14: KOSGEB Tarafından Verilen Destekler Hakkında İşletmenin Bilgi Düzeyi



Anket formunun ikinci kısmında yer alan birinci soruda katılımcı işletmelere "KOSGEB tarafından verilen destekler hakkında işletmemizin bilgi düzeyi yeterlidir" ifadesi hakkındaki görüşleri sorulmuştur. Buna göre 19 işletme (19,6%) katılıyorum, 54 işletme de kısmen katılıyorum demiştir. Kararsız olanların sayısı ise 23 (23,7%) olup bu ifade hakkında tüm işletmelerin KOSGEB destekleri hakkında bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir.

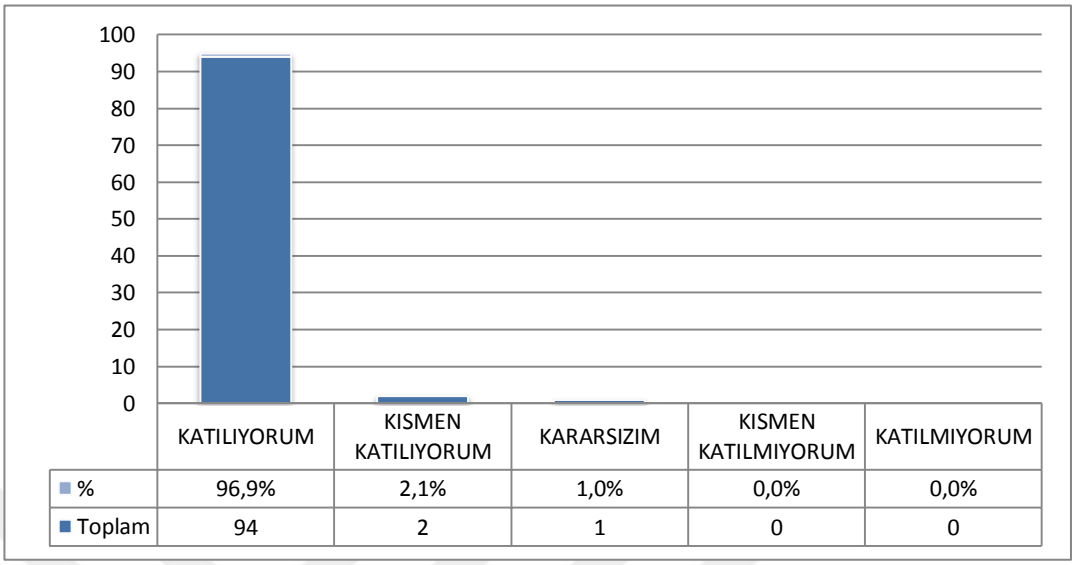
Grafik 15: KOSGEB Tarafından Verilen Destekler İçin Yapılan Tanıtım ve Bilgilendirme Faaliyetleri Yeterli Olma Durumu



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	1,0%	41,2%	33,0%	7,2%	17,5%
Toplam	1	40	32	7	17

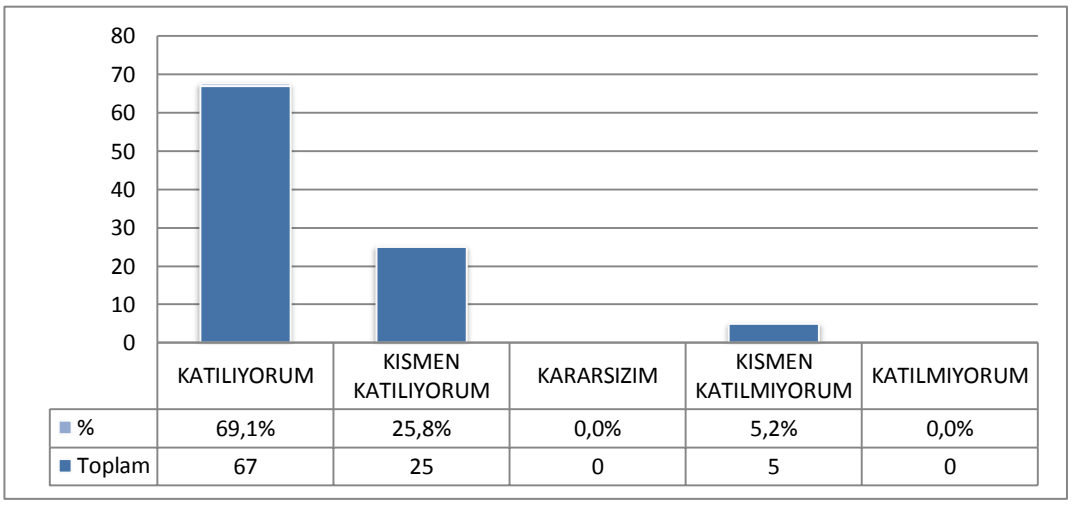
Katılımcı işletmelere "KOSGEB Tarafından Verilen Destekler İçin Yapılan Tanıtım ve Bilgilendirme Faaliyetleri Yeterli Olma Durumu" hakkında görüşleri sorulduğunda 40 işletme (41,2%) Kısmen Katılıyorum, 32 işletme (33,0%) Kararsızım, 7 işletme (7,2%) Kısmen Katılmıyorum ve 17 işletme (17,5%) Katılmıyorum cevabını vermiştir. Kısmen Katılanlar ile Kararsızlar birlikte değerlendirildiğinde 72 işletmenin (74,2%) KOSGEB destekleri hakkında yapılan tanıcı faaliyetlerin yeterli olmadığı konusunda görüş belirttiğini ifade etmek mümkündür.

Grafik 16: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerin Bölge Ekonomisine Katkısı



Katılımcı işletmeler "KOSGEB tarafından verilen desteklerin bölge ekonomisine katkısı" hakkındaki görüşleri sorulmuş ve hemen hemen hepsi KOSGEB desteklerinin ekonomik kalkınmada etkili bir rol üstlendiğini ifade etmiştir.

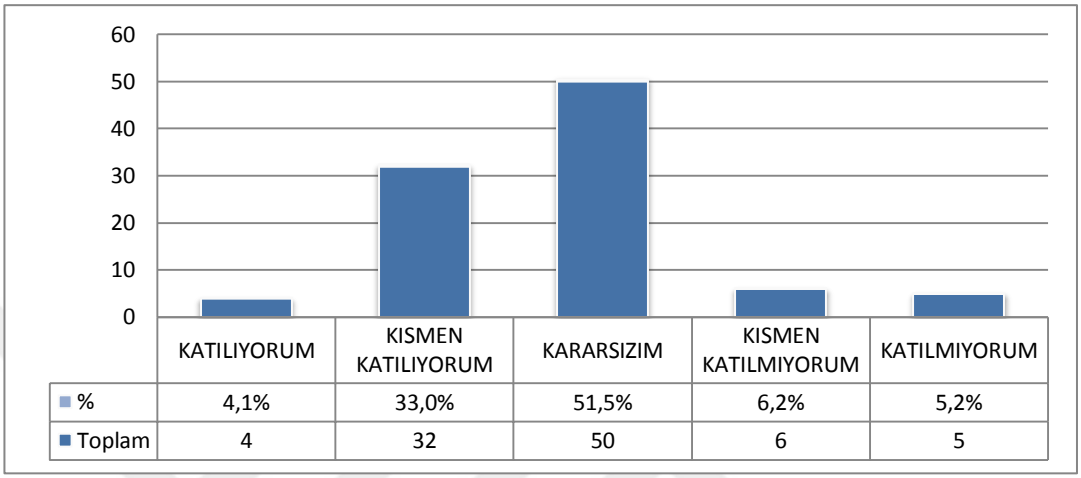
Grafik 17: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerde Bürokratik İşlemlerin Fazlalığı



Katılımcı işletmelere "KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerde Bürokratik İşlemlerin Fazlalığı Durumu" hakkındaki düşünceleri sorulduğunda Katılıyorum cevabı veren 67 işletme (69,11%) ve Kısmen Katılıyorum cevabı

veren 25 işletme (25,8%) olduğu görülmüştür. Her iki veri birlikte değerlendirildiğinde toplamda 93 işletmenin (94,9%) bürokratik işlemlerin fazla olduğu görüşünde birleştikleri tespit edilmiştir.

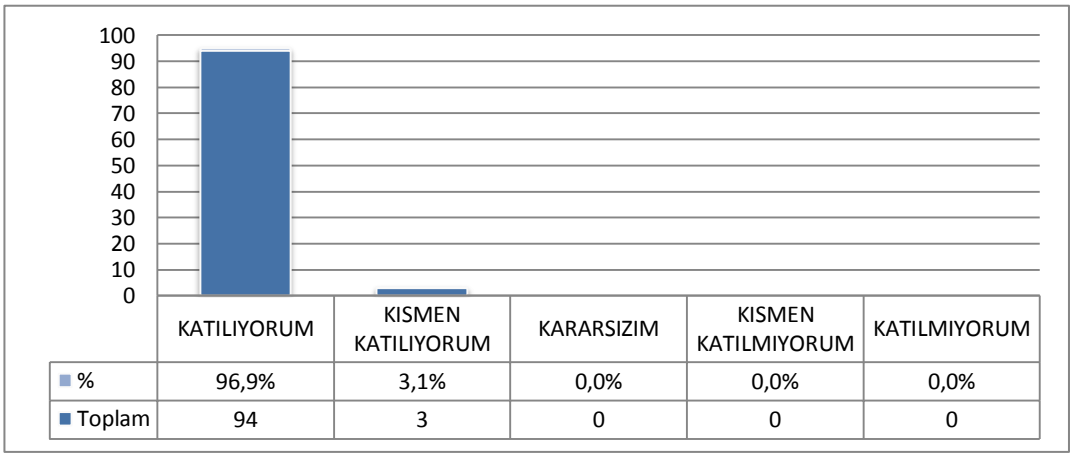
Grafik 18: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerde Objektif Değerlendirme Yapılma Durumu



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	4,1%	33,0%	51,5%	6,2%	5,2%
Toplam	4	32	50	6	5

Araştırmanın önemli ifadelerinden biri olan "KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerde Objektif Değerlendirme Yapılma Durumu" hakkında görüşleri sorulduğunda; 32 işletmenin (33,0%) Kısmen Katılıyorum, 50 işletmenin (51,5%) Kararsızım ifadesi kullandığı tespit edilmiştir. Buna göre katılımcı işletmelerinde destekler konusunda objektif değerlendirme yapıldığı konusunda kısmen ve kararsızlık cevapları etrafında toplandıkları görülmüştür.

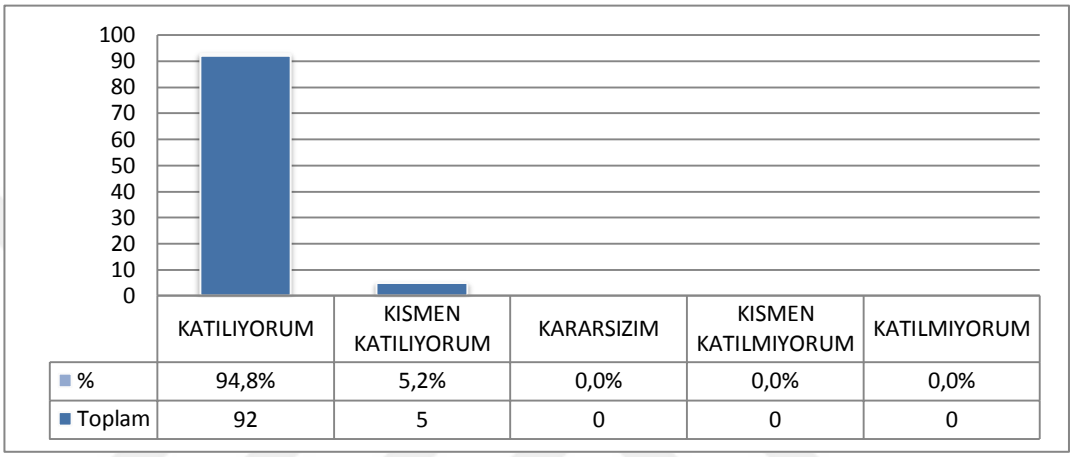
Grafik 19: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerin Girişimcilik Faaliyetlerini Teşvik Etme Durumu



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	96,9%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Toplam	94	3	0	0	0

Katılımcı işletmeler "KOSGEB tarafından verilen desteklerin girişimcilik faaliyetlerini teşvik etme" ifadesi hakkındaki görüşleri sorulmuştur. Buna göre katılımcı işletmeler söz konusu desteklerin girişimcilik faaliyetlerini desteklediği konusunda büyük oranda hem fikirdirler. Nitekim 93 işletme (94,0%) Katılıyorum ve 3 işletme (3,1%) Kısmen Katılıyorum cevabı vermiştir.

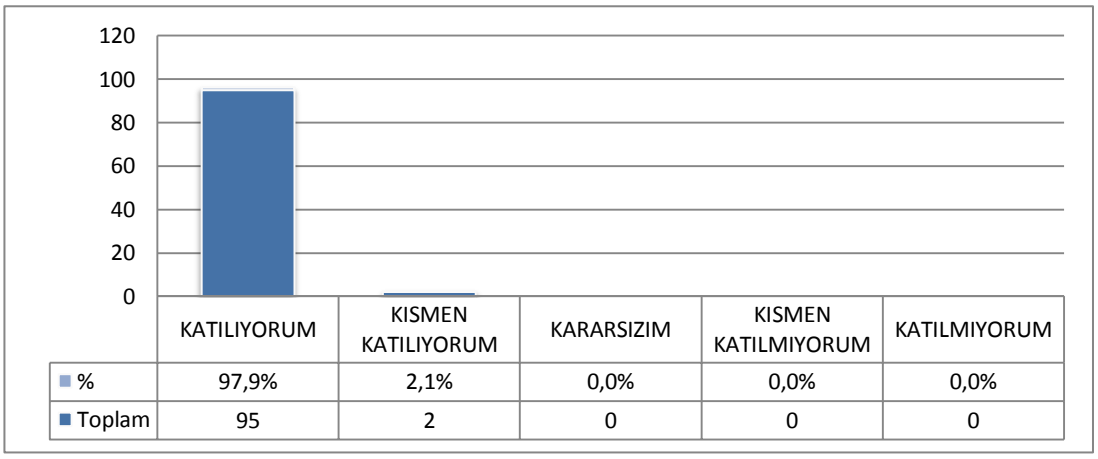
Grafik 20: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerin Ar-Ge Çalışmalarını Teşvik Etme Durumu



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	94,8%	5,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Toplam	92	5	0	0	0

Katılımcı işletmelerin hemen hemen tümü KOSGEB desteklerinin Ar-Ge çalışmalarını teşvik ettiği konusunda görüş birliği içerisindedirler.

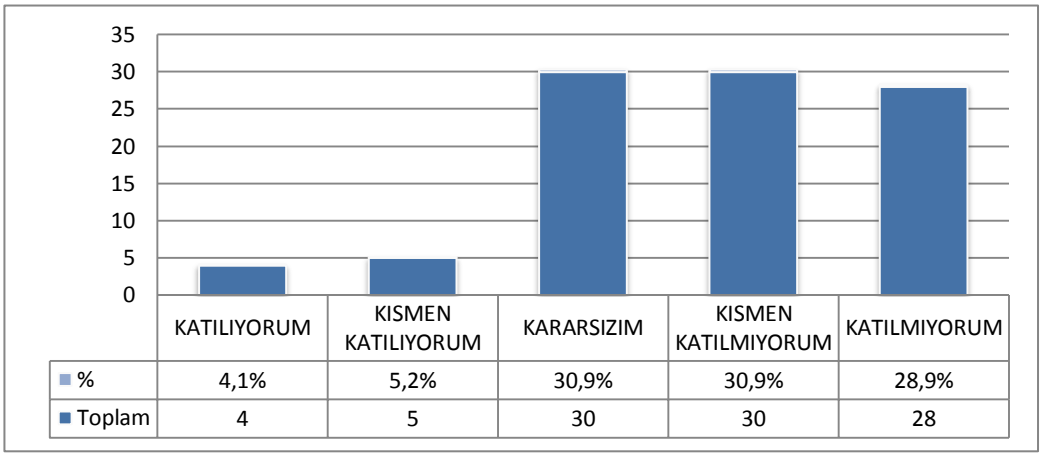
Grafik 21: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklerin Ürün ve Hizmet Kalitesini Artırması Durumu



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	97,9%	2,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Toplam	95	2	0	0	0

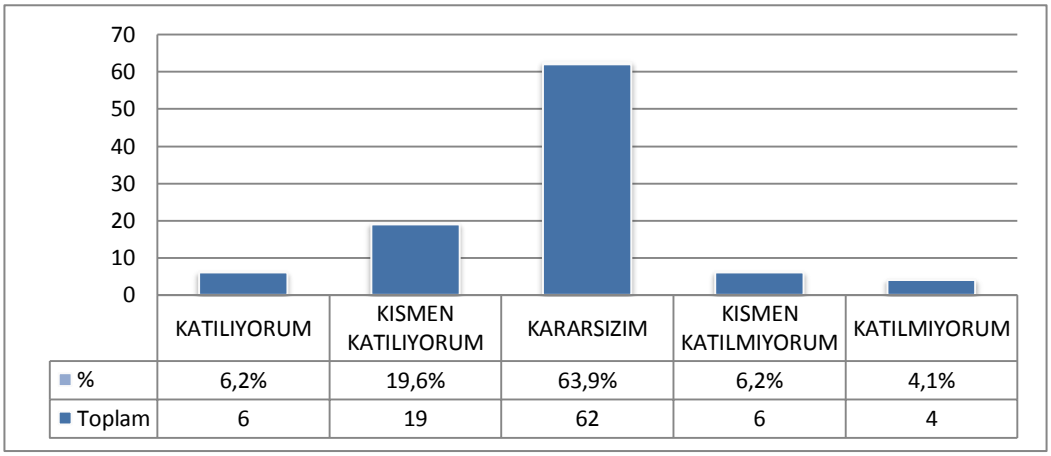
Katılımcı işletmelerin hemen hemen tümü KOSGEB desteklerinin ürün ve hizmet kalitesinin artırdığı konusunda görüş birliği içerisindedirler. Nitekim 95 işletme (97,9%) bu konuda Katılıyorum cevabı vermiştir.

Grafik 22: KOSGEB Tarafından Verilen Destekler Konusunda İyi Bir Danışmanlık Hizmeti Verilmesi Durumu



Araştırmanın önemli görülen ifadelerinden bir diğeri "KOSGEB tarafından verilen destekler konusunda iyi bir danışmanlık hizmeti bulunmamaktadır" ifadesidir. İşlemelerden alınan cevaplara bakıldığında 30 işletme (30,9%) Kararsızım, 30 işletme (30,9%) Kısmen Katılmıyorum ve 28 işletme (28,9%) Katılmıyorum cevabı vermiştir. Buna göre KOSGEB destekleri konusunda nitelikli bir danışmanlık hizmeti verilmediği ya da yetersiz görüşünün ağırlıkta olduğu tespit edilmiştir.

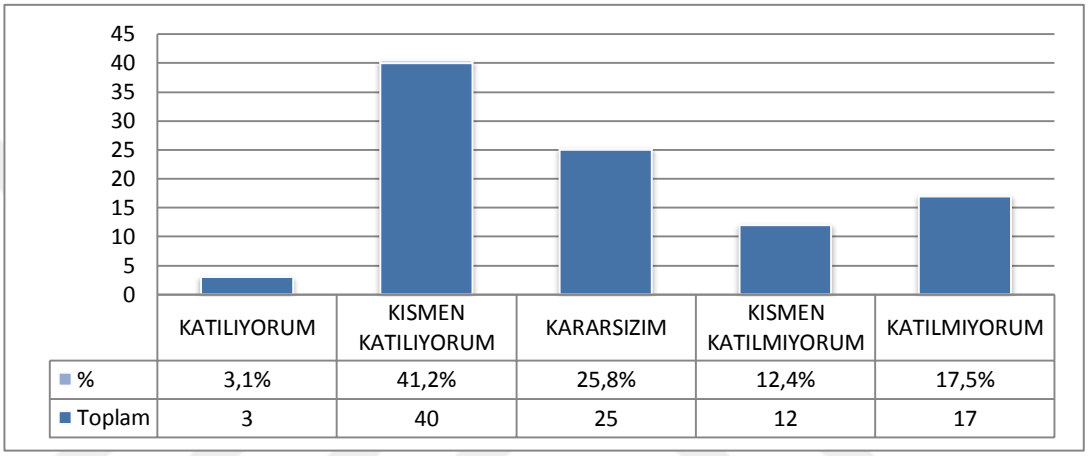
Grafik 23: KOSGEB Tarafından Verilen Desteklere Başvuruda Kamu Birimlerinin İlgili Ve Yardımcı Olmaları Durumu



Bir önceki ifadeyle bağlantılı olarak yöneltilen "KOSGEB tarafından verilen desteklere başvuruda kamu birimleri yeterince ilgili ve yardımcıdır" ifadesine katılımcı işletmelerden 62 tanesi (63,9%) Kararsızım, 19 tanesi (19,6%)

Kısmen Katılıyorum, 6 tanesi (6,2%) Kısmen Katılmıyorum, 6 tanesi (6,2%) Katılıyorum cevabı vermiştir. Buna göre katılımcı işletmelerin ağırlıklı olarak kamu kurumlarının destekler konusunda yeterince ilgili ve yardımcı davranıp davranmadığı konusunda kararsız kaldıkları görülmüştür. Bu görüş başka bir açıdan değerlendirildiğinde bahsi geçen ifade için katılımcı işletmelerinde ağırlıklı olarak olumlu görüş belirtmesi beklenmektedir.

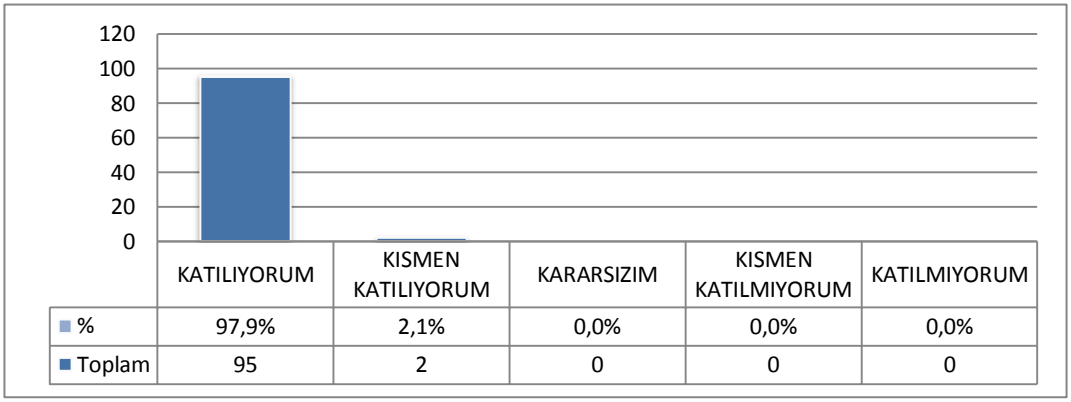
Grafik 24: KOSGEB Destekleri Hakkında Tanıtım Faaliyetlerinin Yeterli Olma Durumu



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	3,1%	41,2%	25,8%	12,4%	17,5%
Toplam	3	40	25	12	17

Katılımcı işletmeler "KOSGEB'in destekler hakkında tanıtım faaliyetleri yeterlidir" ifade hakkındaki görüşleri sorulmuştur. Buna göre 40 işletme (41,2%) Kısmen Katılıyorum, 25 işletme (25,8%), Kararsızım, 17 işletme (17,5%) Katılmıyorum ve 12 işletme (12,4%) Kısmen Katılmıyorum cevabı vermiştir. Alınan görüşler genel olarak değerlendirildiğinde tanıtım faaliyetlerinin geliştirilmesi gerektiği anlaşılmaktadır.

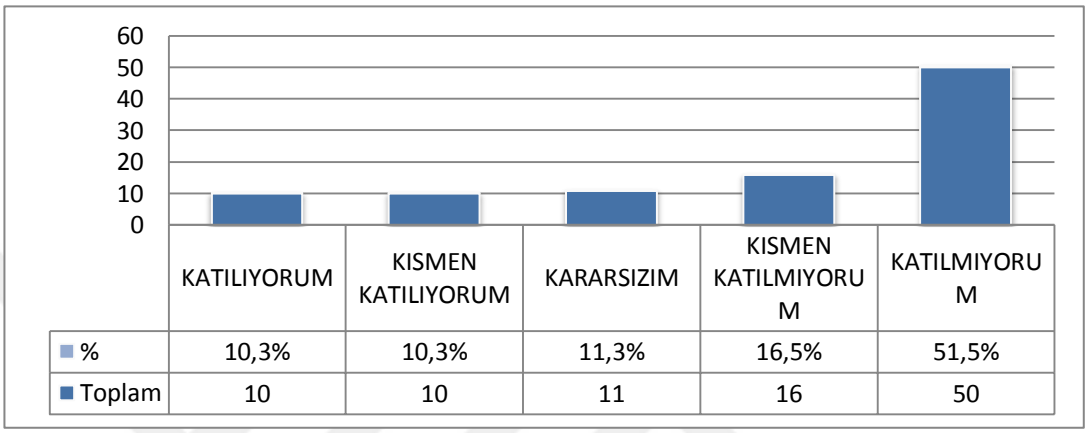
Grafik 25: KOSGEB Desteklerinin Bölge Ekonomisine Katkısı



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	97,9%	2,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Toplam	95	2	0	0	0

Katılımcı işletmelere "KOSGEB Desteklerinin Bölge Ekonomisine Katkısı vardır" ifadesi hakkında görüşleri sorulmuştur. Alınan cevaplara göre 95 işletme (%97,9) bu ifadeye katıldığını ve 2 (%2,1) işletme de kısmen katıldığını belirtmiştir.

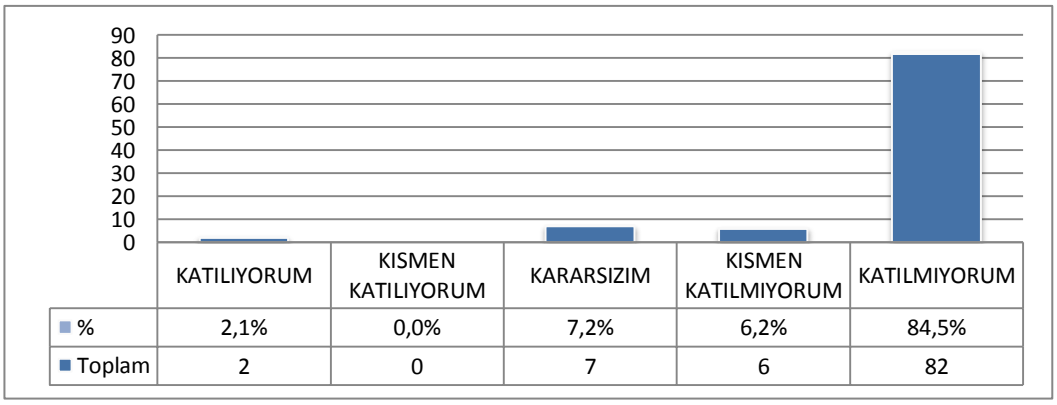
Grafik 26: KOSGEB Desteklerine Erişimde Bürokratik İşlemlerin Basitliği Durumu



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	10,3%	10,3%	11,3%	16,5%	51,5%
Toplam	10	10	11	16	50

Katılımcı işletmelere "KOSGEB desteklerine Erişimde bürokratik işlemler kolay ve basittir" ifadesi hakkındaki görüşleri sorulmuştur. Buna göre katılımcı işletmelerin 10 tanesi, (%10,3)'ü Katılıyorum, 10 tanesi, (%10,3)'ü Kısmen Katılıyorum, 11 tanesi (%11,3) Kısmen Katılıyorum, 16 tanesi (%16,5) Kısmen Katılmıyorum ve 50 tanesi (%51,5) Katılmıyorum şeklinde cevap vermiştir.

Grafik 27: KOSGEB'in Finansman Destek Oranı Yeterli Olma Durumu

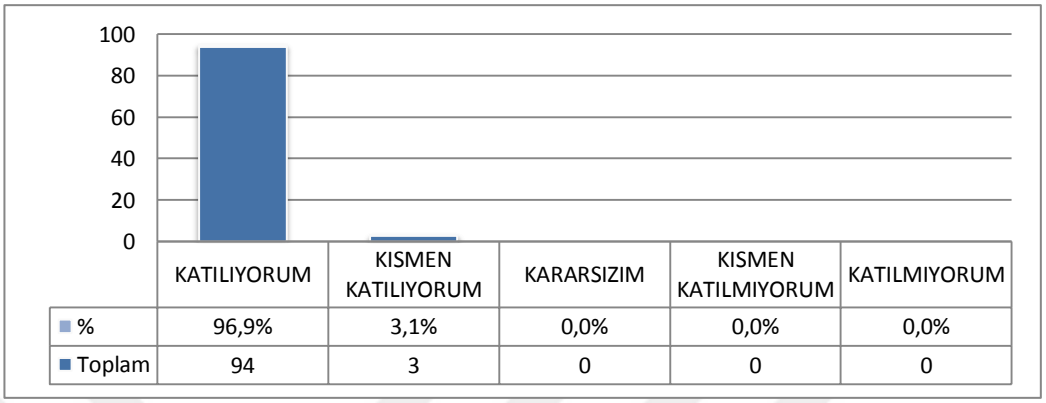


	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	2,1%	0,0%	7,2%	6,2%	84,5%
Toplam	2	0	7	6	82

Katılımcı işletmelere "KOSGEB'in finansman destek oranı yeterlidir" ifadesi hakkındaki görüşleri sorulmuştur. Alınan cevaplara göre 2 işletme (% 2,1)

Katılıyorum, 7 firma (%7,2) Kararsızım, 6 firma (%6,2) ve 82 işletme (%84,5) Katılmıyorum şeklinde cevap vermiştir.

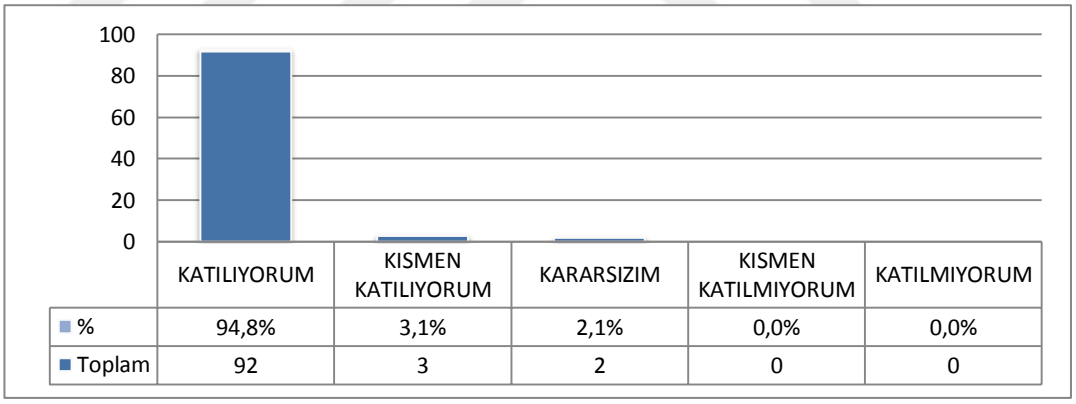
Grafik 28: KOSGEB Desteklerinin Rekabet Gücüne Etkisi



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	96,9%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Toplam	94	3	0	0	0

Katılımcı işletmelere "KOSGEB desteklerinin rekabet gücüne olumlu etkisi vardır" ifadesi hakkındaki görüşleri sorulduğundan 94 işletme (%96,9) Katılıyorum ve 3 işletme (%3,1) Kısmen Katılıyorum cevabı vermiştir.

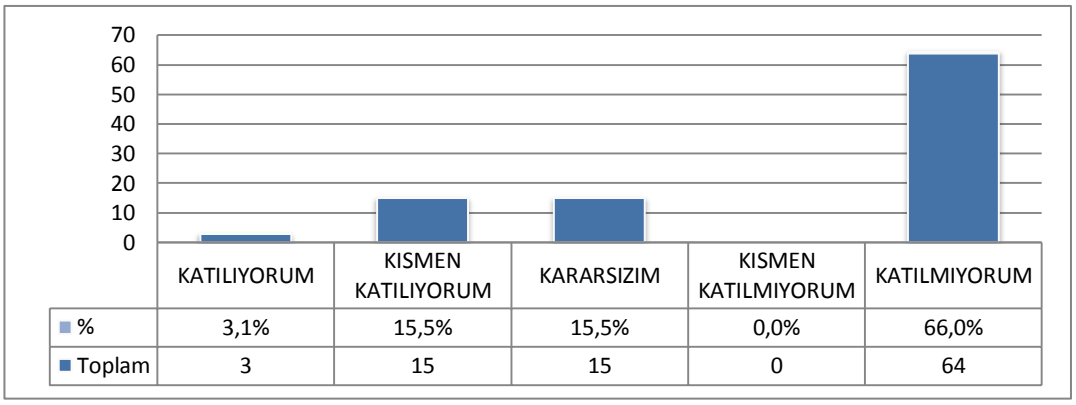
Grafik 29: KOSGEB Destek Alanlarının Genişletilmesi



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	94,8%	3,1%	2,1%	0,0%	0,0%
Toplam	92	3	2	0	0

Katılımcı işletmeler "KOSGEB'in Destek Alanları genişletilmelidir" ifadesi hakkında görüşleri sorulduğunda 92 işletme (%94,8) Katılıyorum,, 3 işletme (%3,1) Kısmen Katılıyorum ve 2 işletme (%2,1) Kararsızım cevabını vermiştir.

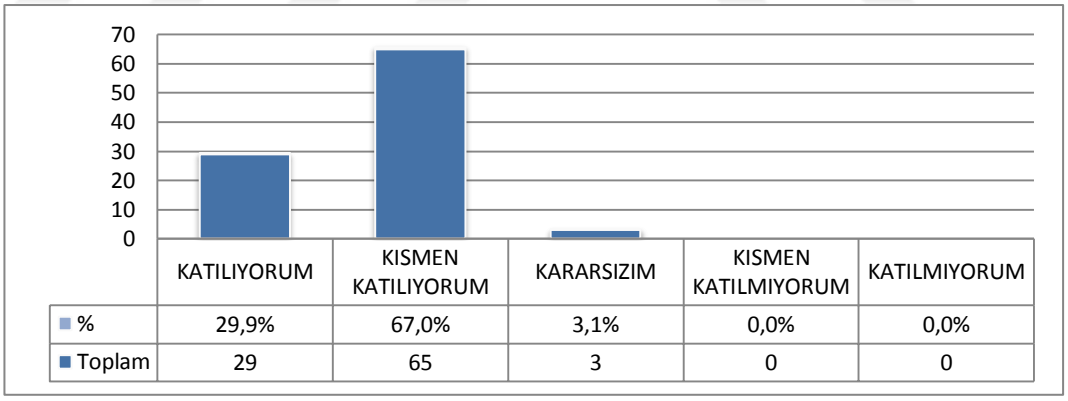
Grafik 30: KOSGEB Desteklerinin Geri Ödeme Periyotları



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	3,1%	15,5%	15,5%	0,0%	66,0%
Toplam	3	15	15	0	64

Katılımcı işletmelere "KOSGEB desteklerinin geri ödeme periyotları uygundur" ifadesi hakkındaki görüşleri sorulduğunda 3 işletme (%3,1) Katılıyorum, 15 işletme (%15,5) Kısmen Katılıyorum, 15 işletme (%15,5) Kararsızım ve 64 işletme Katılmıyorum cevabı vermişlerdir.

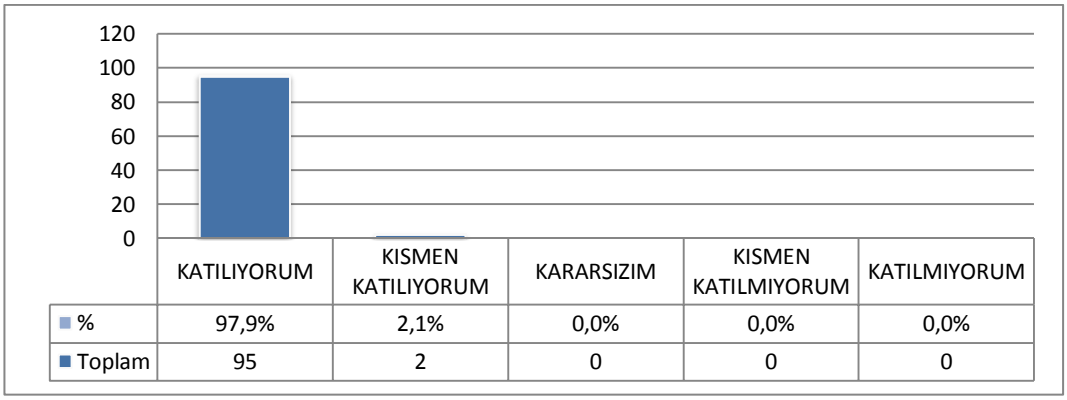
Grafik 31: KOSGEB Desteklerinin Geri Ödemesinde Güçlük Durumu



	KATILIYORUM	KISMEN KATILIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILMIYORUM	KATILMIYORUM
%	29,9%	67,0%	3,1%	0,0%	0,0%
Toplam	29	65	3	0	0

Katılımcı işletmeler aldıkları veya almayı düşündükleri desteklerin geri ödenmesinde güçlük yaşama durumları hakkında "KOSGEB desteklerinin geri ödeme güçlük yaşanmaktadır" ifadesine dair görüşleri sorulmuştur. Buna göre 29 işletme (%29,9) Katılıyorum, 65 işletme (%67) Kısmen Katılıyorum ve 3 işletme (%3,1) Kararsızım cevabını vermiştir. Bu ifadelere göre katılımcı işletmelerin destekleri geri ödeme konusunda güçlük yaşadıklarını ileri sürmek mümkündür.

Grafik 32: KOSGEB Desteklerinin Pazarlama Faaliyetlerine Etkisi



Katılımcı işletmeler KOSGEB desteklerinin pazarlama faaliyetlerine olumlu etkisi vardır" ifadesi hakkındaki görüşleri sorulduğunda 95 işletme (%97,9) Katılıyorum ve 3 işletme (%2,1) Kısmen Katılıyorum cevabı vermiştir. Buna göre katılımcı işletmelerin KOSGEB desteklerinin pazarlama faaliyetlerine olumlu etkisi olduğu konusunda görüş birliği içinde olduklarını ileri sürmek mümkündür.

4.6. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

KOSGEB desteklerinin amaçlarından biri de bölgesel gelişmişlik düzeyleri arasındaki farkın giderilmesidir. Bu bakımından değerlendirildiğinde Türkiye'nin en doğusundaki illerden biri olan Ardahan ilindeki ekonomik ve sosyal gelişmeyi desteklemek için KOSGEB'in bölgesel dinamiklere uygun destek programları geliştirmesi gerektiği ifade edilebilir. Zira Ardahan ili hem sosyal hem de ekonomik yoksunluk ve zorlukların yaşandığı bir kent olup bundan dolayı da yoğun bir şekilde dışarıya göç vermektedir.

Araştırma kapsamında anket soruları üzerinden görüşmelerden elde edilen sonuçlara göre katılımcı işletmelerin hemen hepsinin KOSGEB desteklerinden haberdar oldukları anlaşılmış ve bu işletmelerin KOSGEB başta olmak üzere kendi iştigal alanları kapsamında destek temin etmek üzere ilgili kurumlara müracaat ettikleri anlaşılmıştır. İl genelinde verilen destekler dönemsel planlara ve kaynak durumuna göre değişim gösterebilmektedir. Ayrıca bir destek türünden faydalanan işletme başka bir iştigal alanına diğer bir destekten yararlanabilmekte ya da başvuruda bulunabilmektedir. Dolayısı ile net bir nicel veri üretebilmek güç olmakla birlikte örneğin KOSGEB Ardahan İl Müdürlüğü'nden temin edilen

bilgiye göre veri tabanında kayıtlı olan yaklaşık bin adet talepte bulunabilecek kişi/işletme için 2017 yılında muhtelif gruplarda ve KOSGEB kaynaklı olmak üzere toplam 517 başvuru destek kapsamına alınmış veya kabul edilmiştir. Söz edilen yaklaşık bin kişilik grup içerisinde aynı aile veya işletmeden belge sahibi (iştigal konusuna ait resmi belge) sahibi olanlar kastedilmektedir.

Yukarıda belirtildiği üzere Ardahan ili için tarım ve hayvancılık alanında daha özel nitelikli destek projelerine gereksinim vardır. Zira bölge halkı için bu iş kolu başlıca ekonomik etkinlik olarak değerlendirilmektedir. Özellikle hayvancılığın ön planda olmasının nedeni bölge halkının bu konuda oldukça uzun yıllara dayanan bir deneyiminin olması ve coğrafi koşullardır.

Katılımcı işletmeler KOSGEB desteklerinden genel olarak bilgi sahibi olmakla birlikte bu desteklerin kullanım şekli, içeriği, kapsamı, ödeme planı, zamanlar vb. gibi konularda yeterince bilgilendirilmedikleri konusunda ağırlıklı görüş ifade etmişlerdir. Nitekim katılımcı işletmelere "KOSGEB Tarafından Verilen Destekler İçin Yapılan Tanıtım ve Bilgilendirme Faaliyetleri Yeterli Olma Durumu" hakkında görüşleri sorulduğunda 40 işletme (41,2%) Kısmen Katılıyorum, 32 işletme (33,0%) Kararsızım, 7 işletme (7,2%) Kısmen Katılmıyorum ve 17 işletme (17,5%) Katılmıyorum cevabını vermiştir. Kısmen Katılanlar ile Kararsızlar birlikte değerlendirildiğinde 72 işletmenin (74,2%) KOSGEB destekleri hakkında yapılan tanıcı faaliyetlerin yeterli olmadığı konusunda genel bir kanaat vardır. Bu nedenle KOSGEB ve ilgili diğer kurumların daha fazla bilgilendirici etkinlikler düzenlemesinde yarar vardır.

Katılımcı işletmelerin KOSGEB destekleri konusunda öne çıkan iki temel konu hakkındaki görüşleri dikkat çekici bulunmuştur. Bunlardan ilki desteklerin tahsis ve kullandırımındaki bürokratik işletmeler kolaylığı ikincisi de desteklerin tahsis ve kullandırımındaki objektiflik ölçütlerine uygun durumudur. Birinci husus hakkında Katılıyorum cevabı veren 67 işletme (69,11%) ve Kısmen Katılıyorum cevabı veren 25 işletme (25,8%) olduğu görülmüştür. Her iki veri birlikte değerlendirildiğinde toplamda 93 işletmenin (94,9%) bürokratik işlemlerin fazla olduğu görüşünde birleştikleri tespit edilmiştir. İkinci duruma bakıldığında katılımcı 32 işletmenin (33,0%) Kısmen Katılıyorum, 50 işletmenin (51,5%)

Kararsızım ifadesi kullandığı tespit edilmiştir. Buna göre katılımcı işletmelerin destekler konusunda objektif değerlendirme yapıldığı konusunda kısmen ve kararsızlık cevapları etrafında toplandıkları görülmüştür. Beyanlar birlikte değerlendirildiğinde asıl amacı kolaylaştırmak ve desteklemek olan KOSGEB'in kurum olarak bürokratik süreçleri basitleştirmesi gerektiği ifade edilebilir. Diğer yandan önemli bir durum olan objektiflik ölçütünde katılımcı işletmelerin hem anket formuna verdikleri yanıtlar üzerinden yapılan görüşmelerden anlaşıldığı üzere genel kanaat olarak KOSGEB desteklerinin tahsis ve kullandırımında objektif davranılmadığı görüşünde olmalarıdır. Bu kanaat oldukça önemli olup düzeltilmesi gerekmektedir.

5. SONUÇ

KOBİ'ler ekonomik hayata, istihdamdan kalkınmaya, bölgeler arası gelişmişlik düzeyinin azaltılmasından, ihracata kadar birçok alanda önemli katkıları olan ekonomik birimlerdir. KOBİ'lerin ekonomik hayata olan bu katkılarının yanında demokratikleşme, özel teşebbüsün teşvik edilmesi ve toplumun girişimci ruhunun ortaya çıkmasında da katkıları büyüktür. Ancak gelişmekte olan yapısı ile Türkiye'de KOBİ'ler birçok sorun ile karşı karşıya bulunmaktadırlar. KOBİ'lerin sorunlarının çözülmesine yönelik çalışmaların temelini, bu işletmelerin tanımlamalarının doğru yapılması oluşturmaktadır. Her ne kadar yasal bir düzenleme ile bir tanım geliştirilmiş olsa da Türkiye'de KOBİ kapsamına hangi işletmelerin girdiği yıllardır tartışılmakta ve KOBİ'lerle ilgili kurum ve kuruluşlar KOBİ'lere yönelik hizmetlerini kendi tanımlamalarına göre yürütmektedirler.

Piyasa koşullarının, müşteri beklenti ve ihtiyaçlarının hızla değiştiği günümüzde işletmelerin başarısının en önemli şartı yüksek esneklik ile yüksek verimliliğin aynı anda yakalanabilmesidir. Bu nedenle klasik üretim sistemlerinin yapısında bazı değişikliklerin yapılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Yatırım büyüklüğü bakımından büyük ölçekli tesisleri bulunan ve teknolojik olarak gelişmiş sistemler kullanan büyük işletmelerin tersine KOBİ'ler için esnekliğin ve uyumun daha kolay olacağı düşünülmelidir. Mevcut makine parkı korunarak veya minimum düzeyde yapılabilecek değişiklikler ile özellikle KOBİ'ler için daha esnek üretim yapılarına geçişi sağlayan hücresel ve spesifik üretim uygulamaları büyük işletmeler karşısında rekabette bir çözüm yolu olarak görülebilmektedir.

Gelişmekte ve gelişmiş olan ekonomilerde KOBİ'lere gösterilen ilginin ve önemin temelinde KOBİ'lerin esnek yapıları, dış pazarlara erişimde bir kanal olmaları, ekonomiye canlılık kazandırmaları ve katma değer üretmeleri gibi nedenler vardır. Ayrıca istihdam oluşturmaları, mesleki kazanım sağlamada bir okul gibi olmaları ve işsizliğin çözümüne katkıda bulunmaları, bölgelerarası dengesizliklerin önlenmesine yardımcı olmaları vb. gibi özellikleri de eklemek mümkündür.

KOBİ kavramının tanımlanmasında ise üzerinde tam olarak uzlaşılmış bir fikir birliği olmadığı görülmektedir. KOBİ'lerin tanımlanmasında ülkeler ve kuruluşlar arasında farklılıklar bulunmaktadır. Ortak bir tanımlamayı zorlaştıran pek çok neden bulunmaktadır. Öncelikle ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyi bu tür bir sınıflamayı engellemektedir. Ayrıca sınıflamada ortak bir kriterin olması gerekmektedir. Yine işletmeler, kapasite kapsam ve çeşitleri bakımında çok çeşitlilik arz etmektedir. Öte yandan dünyanın değişik yerlerinde ve hatta bir ülkenin değişik sektör ve kesimlerinde de farklı büyüklük ve ölçeklere göre tanım ve sınıflama yapılabilmektedir. Küçük işletmeler genellikle görece düşük sermaye kullanımlarının yanı sıra ağırlıklı olarak emek yoğun faaliyette bulunan, düşük düzeyde yönetim gideri ile çalışan, hızlı karar verme imkânına sahip ve düşük maliyetli üretim gerçekleştiren ekonomik teşebbüsler şeklinde kavramsallaştırılmaktadır. Bu görüşten hareketle, KOBİ'yi tanımlarken üzere üç temel özellikten söz edilebilir, bunlar; Bincisi, faaliyet gösterdikleri pazarın nispeten küçük bir payına sahiptirler. İkincisi bizzat sahipleri (genellikle aile üyeleri) veya ortakları tarafından yönetilir. Üçüncüsü de büyük bir teşebbüsün parçası olmayıp bağımsızdırlar. Bu özellikler firmanın iktisadi tanımım oluştururken, birde istatistiksel bir tanıma ihtiyaç duyulmaktadır. Bu özellikleri yansıtabilmek bakımından da istatistiksel bir tanımda, küçük ölçekli bir firma kriterinin sektörden sektöre değişik olması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

KOBİ'leri tanımlamaya dair getirilen kriterler konusunda tam bir mutabakatın olmaması tanımlama ve açıklama yapmayı da güçleştirmektedir. Zira nitel ve nicel kriterler tanım yapmak için gerekli olmakla birlikte KOBİ'lerin durumu hakkında açıklama yapmaya yeterli olmamaktadır. Örneğin nitel özelliği bakımından az sayıda çalışanın bulunduğu bir KOBİ nicel bakımdan çok sayıda çalışanın bulunduğu bir KOBİ'ye göre hacim bakımından oldukça fark atabilir. Görüldüğü üzere KOBİ kavramı üzerinde tanımlama bağlamında yaşana karmaşıklık söz konusu olduğundan Türkiye 2005 yılında çıkarılan bir yönetmelik ile tek tanım yapılması kararlaştırılmıştır.

KOBİ'lerin tanımlanmasından ziyade bulundukları ekonomi içindeki payları ve katkıları daha önemli bir konudur. Yukarıda ifade edildiği gibi dünya

genelinde özellikle gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde ekonomik yapının asli unsurları olan KOBİ'ler Türkiye için de hayati bir öneme sahiptir. Nitekim ülkemizde sürdürülebilir kalkınmanın ve büyümenin temelinde KOBİ'lerin itici gücü yer almaktadır. Liberal sistem içinde rekabetçi piyasa yapısı içerisinde oluşan ekonomik faaliyetlerin en önemli yapı taşı olan KOBİ'ler ile ekonomik sistem arasında sıkı bir ilişki vardır. KOBİ'leri ekonomik sistem de önemli hale getiren en önemli faktör gelişme ve değişimlere karşı oldukça hızlı cevap verebilmeleridir. Nitekim hem Türkiye'de, hem de dünya ekonomisinde KOBİ'ler krizlerden büyük işletmelere nazaran kısmen daha az etkilenmiş, krizlerin atlatılmasında ve ekonomik toparlanmada önemli roller üstlenmişlerdir.

Bu bakımdan değerlendirildiğinde KOBİ'ler için ekonomilerin ve ekonomik sistemin ayakta kalmasında bir kaldıraç işlevi üstlendiği ifade edilebilir. Bundan dolayı KOBİ'ler ekonomik canlılık göstergesi durumundadırlar. Gerek mal gerekse hizmet üretim ve arzında rekabetçi piyasaların oluşmasında önemli bir işlev üstlenen KOBİ'ler rekabet yoluyla söz konusu mal ve hizmetlerin elde edilebilirliğini artırmakla birlikle uzun dönemde maliyet avantajı oluşturabilmektedirler. İlk bakışta ölçek ekonomisi olarak kendini gösteren bu durumun KOBİ'ler için tam anlamıyla mümkün olamayacağı kanaati hâkim olsa da aslında böyle değildir. KOBİ'ler tek başlarına ölçek ekonomisi uygulayabilecek yapılarda olamasalar da benzer iş kollarında faaliyet gösteren birden çok KOBİ'nin birlikte hareket etmesi ve rekabet baskısı ile hem ileriye hem de geriye doğru ölçek ekonomisi bir sektör içerisinden oluşabilmektedir.

KOBİ'lerin ekonomik sistemdeki önemli işlevlerinden bir diğeri de istihdam yapısına olan etkilerinde görülmektedir. Büyük işletmeler ile küresel işletmeler ellerindeki sermaye ve teknoloji sayesinde ileri teknoloji tabanlı üretim sistemleri kurarak istihdam üzerinde nicel anlamda pek fazla etkili olmamaktadırlar. Örneğin bir üretim bandında robotik sistemler kullanarak insan unsurunu tamamen ortadan kaldırabilmekte veya en aza indirebilmektedirler. Ancak KOBİ'ler yapıları itibariyle hat bazında üretimler yerine insan unsuruna dayalı üretimler yaptıklarından istihdam da olumlu bir katkı yapmaktadırlar.

Yapıları itibariyle bakıldığında KOBİ'lerin ekonomik sistemdeki önemli işlevlerinden bir diğeri de istihdam yapısına olan etkilerinde görülmektedir. Büyük işletmeler ile küresel işletmeler ellerindeki sermaye ve teknoloji sayesinde ileri teknoloji tabanlı üretim sistemleri kurarak istihdam üzerinde nicel anlamda pek fazla etkili olmamaktadırlar. Örneğin bir üretim bandında robotik sistemler kullanarak insan unsurunu tamamen ortadan kaldırabilmekte veya en aza indirebilmektedirler. Ancak KOBİ'ler yapıları itibariyle hat bazında üretimler yerine insan unsuruna dayalı üretimler yaptıklarından istihdam da olumlu bir katkı yapmaktadırlar.

KOBİ'lerin başlıca avantajları esnek olmalarının yanı sıra girişimcilik ruhunu geliştirerek bunları topluma empoze ederler. Buradan yaratılan ivmeyle, sinerjisiyle toplumda kalıcı, uzun vadeli ekonomik ve demokratik katılımı sağlarlar. Toplumda üretime katılmayı teşvik ettiklerinden istihdama yönelik bir girişimcilik türü olmaktadır. Bu nedenle bireysel tasarrufların değerlendirilmesi için girişimciler için elverişli olmaktadır. Öte yandan sermayeyi tabana yayma kabiliyetleri bulunduğundan hem üretimde hem de istihdamda ekonomik katkıları oldukça önemlidir. Ayrıca lokal işletmeler olduğu için, yerel piyasaya uyum sorunları yaşamazlar.

KOBİ'lerin başlıca zayıflıkları denildiğinde öncelikle sermaye piyasası gibi fon temininde yararlanabilecekleri finansman sistemlerinden yararlanamadıkları gibi pazarlama de banka ve diğer kredi sağlayan kurum ve kuruluşlardan da fon temin edebilme konusunda yaşadıkları güçlüklerin ilk sıralarda olduğunu ifade etmek mümkündür. Diğer yandan KOBİ'lerin pek çok sorunundan söz edilebilmekle birlikte finansman sorunu ve sermaye yetersizliği genellikle ilk sorunlar olarak görülmektedir. Ancak KOBİ'lerin sorunlarını aşmasında kendilerine yönelik olarak literatürde pek çok önerme ileri sürülmekle birlikte bunların büyük çoğunluğunun finansman sağlanması başta olmak üzere ekonomik olduğu görülmektedir. Elbette bu yargı doğrudur ancak yetersizdir. Zira modern işletmecilik tekniklerinden yeterinde yararlanmayan/yararlanamayan bir KOBİ için kolay finansmanın sonucu "batış" olabilecektir. Çünkü işletmeciliğin gereklerini gerçekleştiremeyen bir KOBİ verimsizlik, rekabet edememe, düşük

kar hatta zarar gibi neticelerle karşılaşabileceğinden, kolay finansman ile elde ettiği kazanımları veya yatırımları teminatlar nedeni ile kaybedebilecektir. O halde öncelikle KOBİ'lerin modern işletmecilik teknik ve yöntemleri konularında kendilerine model niteliğinde olabilecek büyük ölçekli ve kurumsal işletmelerle tecrübe paylaşımlarında bulunması, kooperasyonlara yönelmesi, kamu veya sivil kurumların rehberliğinde yurt dışı piyasalar açılması önerilebilmektedir. Elbette bu faaliyetler için KOBİ'lerin finansal ve süreçler bakımından desteklenmesi gerekmektedir.

KOBİ'ler yapıları gereği hızlı savaşçılardır. Ancak bu savaşçıların Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde büyük desteklere ihtiyaçları olduğu ve mevcut engellerin bir an önce ortadan kaldırılması ile ekonomik atılım için yeni bir imkân sağlanacağı unutulmamalıdır. Rekabet konusunda saldırgan olan KOBİ'ler rekabet güçleri ancak ve ancak irili ufaklı işletmeler ile yaptıkları yatay ve dikey ilişkiler sayesinde artabilmektedir. Günümüzde geçtiğimiz bölümlerde ayrıntısı ile verdiğimiz bu ilişkiler ağı yöresel, bölgesel, ulusal, hatta küresel boyutlarda olabilmektedir. Bir işletme rekabet gücü elde edebilmek için kendi kısıtlarını ve avantajlarını çok iyi bilmelidir.

KOBİ'leri rekabet gücü zayıflığı yaşadığı literatürde sıklıkla konu edilmiştir. Bunun aşılabilmesi için günümüz ekonomik şartlarına bağlı olarak ulusal düzeyde üretimin teşvik edilmesi, iş ağlarının geliştirilmesi, kümeleşmelerin sağlanması, dışa açılma konularında eğitsel programların artırılması, yerli kaynak ve girdi kullanımının özendirilmesi, ithalata bağımlılığın azaltılması, katma değerli üretimin artırılması, katma değerli tarıma önem verilmesi önerilebilir. Ancak tüm bunların başarılı olabilmesi için KOBİ'lerin kurumsallaşma, finansal yönetim ve modern işletmecilik teknikleri konularında istekli olması gerekmektedir.

Gelişmekte olan bir ekonomi olarak Türkiye'de KOBİ'lerin finansal kaynaklarının başında aile/kişisel servet/özkaynak vb. gibi daha çok işletmenin yakın çevresi gelmektedir. Bununla birlikte devlet destekleri, banka kredileri ve diğer yabancı kaynaklar borç niteliğinde (eğer temin edilebilirlerse) finansal kaynak arasındadır. Finansal yönetim ve alt uygulamaları hakkında literatürde çok

geniş bir bilgi yer almakla birlikte KOBİ'lerin tutum ve uygulamalarında bazı aksaklıklar olduğu görülmüştür.

Finansal yönetim her şeyden önce profesyonel bir çalışma alanı olduğundan kaynak temini, yönetimi ve tahsislerinde de bu anlayışın korunması gerekmektedir. Nitekim KOBİ'ler için pek çok finansal destek (resmi veya sivil) sağlayıcı kurum olmakla birlikte, KOBİ'ler finansal yönetim anlamında bilinçli olmadıkça bu destekler verimsiz hale gelebilecektir. Çalışmanın araştırma bölümünde de görüleceği üzere, KOBİ'ler için orantısız, amacı tam olarak belirlenmemiş, temin edilen kaynak ile kaynağın kullanıldığı yerin uyumsuzluğu, desteklerin yatırımlara değil de kısa vadeli borç ödemelerine yönlendirilmesi vb. gibi sorunlar zincirleme olumsuzluklara neden olmaktadır. Örneğin, bir KOBİ'ye tahsis edilen hammadde veya dağım/pazarlama niteliğindeki bir kaynak bu amaçla kullanılmayıp bunun yerine işletmenin çek, senet veya diğer borçları için kullanıldığında beklenen katma değer oluşmayacaktır. Temin edilen kaynağın geri ödem zaman geldiğinde ise işletme kendisine sağlanan desteği başka yerde kullandığından yeni borç ortaya çıkacaktır. Bu durumda işletme mecburen elindeki varlıkları satacak, ya mevcut fonlarını kullanacak ya da yeni borç arayışına girecektir. Böylece işletmenin aldığı destek ile büyümesi beklenirken söz konusu destek daraltıcı ve baskı yaratıcı bir olgu haline gelebilecektir.

Büyümekte olan KOBİ'ler üç genel sorunla karşı karşıyadır. Birincisi artan talebi karşılamak için daha büyük oranda sermaye artışına ihtiyaç duyarlar. İkincisi, bir firmanın ürün ve hizmetine olan talep artışı durumunda erken aşamada pazara yayılma nadiren düzgün bir şekilde gerçekleşir ama daha sonra mevcut ciroya göre önemli boyuttaki farklı ilerlemeler yaşanması durumunda finansman ihtiyacı düzenli oranda küçük miktarlar yerine düzensiz yükselişlerde gerekli olmaktadır. Üçüncüsü ise üretim maliyetleri ve satış gelirleri arasındaki zaman gecikmesi nedeniyle büyüme ek işletme sermayesi ihtiyacı doğmaktadır. Özellikle enflasyonist piyasa koşullarında KOBİ'lerin girdi fiyatları ile çıktı fiyatları arasında parasal ve vade bakımından ilave maliyetler oluşmaktadır. Bununla birlikte kredi faiz oranlarının yükselmesi ve kredi temin koşullarının zorlaşması ile birlikte KOBİ'ler kendi iradeleri dışında finansman ayağında

sıkışmaya başlamaktadır. Bu durumda KOBİ'lerin kapasite artırması, yeni yatırım yapması veya yeni pazarlara açılmak üzere araştırma ve AR-Ge gibi faaliyetlerde bulunması zorlaşmaktadır. Ayrıca genel ekonomik dalgalanma, yurt dışı ithal girdi maliyetlerindeki artış vb. gibi durumlar söz konusu olduğundan KOBİ'ler gelişmedikleri gibi küçülmek durumunda kalmaktadırlar.

Türkiye'de gelişmiş ülkelere göre sermaye maliyetinin yüksek olması ve kişi başına düşen gelirin düşük olması gibi nedenlerle sermaye birikimi yeterince sağlanamamaktadır. Dolayısıyla Türkiye'de KOBİ'leri hem nicel hem de nitel açıdan finanse edecek yeterince finanse edilememektedir. Bununla birlikte Türkiye'de geçmişte yaşanan krizler, ekonomik dalgalanmalar, ithalata aşırı bağımlılık, döviz kurlarındaki dalgalanmalar, istikrar kazanmayan enflasyon oranları, yüksek borçlanma maliyetleri, teminat sorunları gibi nedenler KOBİ'lerin gelişmesi, büyümesi ve rekabet edebilmesinde engeller oluşturmaktadır. Dolayısıyla her ne kadar bir takım önlemler alınmaktaysa da KOBİ'ler için Türkiye'de uygun finansman kaynaklarına erişim temel sorunlar arasındadır.

Türkiye'de KOBİ'lere yönelik birçok teşvik ve destekleme sistemleri yürütülmektedir. Fakat halen KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri olan finansman sorunu tam olarak çözülebilmiş değildir. Türkiye'de KOBİ'lerin finansal konular başta olmak üzere desteklenmesinde temel görev KOSGEB'e verilmiştir. KOSGEB, ülkenin ekonomi ve diğer politikalarına göre kendisine tahsis edilen kaynakları yasalarla çerçevesi belirlenmiş olarak ilgili KOBİ'lere kullandırmaktadır. Bundan dolayı KOSGEB tarafından verilen destekler dönemsel olarak değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin belli bir yılda verilen destekler bir sonraki yıl verilmeyebilir, kapsamı ve içeriği/tutarı değişiklik gösterebilir.

Türkiye'de KOBİ'lerin desteklenmesi denildiğinde 1990'lı yıllar ile 2000'li yılların ortalarına kadar genellikle finansman ve bazı vergisel teşviklerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Hâlbuki ki KOBİ'lerin finansman sorunları her zaman var olmakla birlikte bu sorunların aşılmasında onlara kaynak tahsis etmekten daha öte; kendi kaynaklarını oluşturabilecekleri, yurt içi ve yurt dışı pazarlara erişebilecekleri, kalite ve standardizasyon konularında kendini

geliştirebilecekleri, Ar-Ge ve inovasyon yapabilecekleri, uluslararası pazarlarda rekabet edebilecekleri yani özetle KOBİ'lere vizyon kazandırabilecek desteklerin sunulması gerekmektedir. Nitekim KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı belgesinde bu bakış açısının altı resmi olarak özellikle çizilmiştir.

Araştırmanın amacı Ardahan ilinde faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin KOSGEB desteklerinden haberdar olma, yararlanabilme ve bu destekler konusundaki görüşlerinin tespit edilmesidir. Ayrıca araştırma konusunda Ardahan ilindeki KOBİ'lerin finansman sorunları ile bu sorunların nedenlerinin tespit edilebilmesidir. Bu kapsamda çalışmada literatür incelemesinden yola çıkarak Ardahan ilinde yapılan araştırmadan elde edilen sonuçları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;

- Araştırmanın yapıldığı Ardahan ili ekonomik olarak Türkiye'de en alt sıralarında (sondan 5.) yer almakla birlikte, işsizlik ve dışarıya göç sorunun yoğun olarak görüldüğü bir kenttir. TRA2 bölgesinde yer alan Ardahan, nüfus itibariyle de oldukça küçük olup TÜİK verilerine göre toplam nüfusu yaklaşık 99 bin kişi olup kent merkezi nüfusu da yaklaşık 42 bin kişidir. Bu yapısı itibariyle Türkiye'deki pek çok ilçeden daha küçüktür. Bundan dolayı kentteki ekonomik etkinlikler de oldukça sınırlı olup başlıca ekonomik faaliyetler tarım ve hayvancılıktır.

- Araştırmanın kapsamı ve örneklemi Ardahan ilindeki KOBİ niteliğine sahip, çeşitli sektör veya iş kollarında faaliyet gösteren işletmelerden oluşmaktadır. Kapsam dahilinde 103 adet işletmeye erişilmiş ve bunlardan 97 tanesinin aktif katılımı sağlanmıştır İşletmelere erişimde bilgi kaynağı olarak Ardahan Ticaret ve Sanayi Odasının yönlendirme ve yardımlarından faydalanılmıştır. Kentte ekonomik ve demografik yapısı itibariyle kurumsal nitelikte, organize olmuş ve düzenli faaliyetlerden söz edilememekte, daha çok tarım ve hayvancılık ağırlıklı birçok işle iştigal eden işletmeler mevcuttur. Araştırmaya katılan işletmelere bakıldığında bu durum yerinde gözlenmiştir.

- Araştırmanın amacına uygun bir şekilde hazırlanabilmesi için gerekli olan verilerin temin edilmesinde tarama modeli kullanılmıştır. Araştırmada

örneklem kapsamında erişilen KOBİ niteliğindeki işletmelerinden bilgileri anket formu kullanılarak toplanmış ve anket formlarının doldurulması amacıyla katılımcı işletmeler ziyaret edilmiştir. Araştırmada veri toplama işlemi 01 Temmuz-30 Eylül 2018 Tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Bir anket formunun doldurulması ortalama 10 dakika sürmüş, uygulama sonucunda elde edilen 97 adet kullanılabilir durumdaki anket formu, bilgisayar ortamında tasnif edilmiştir. Elde edilen verilerin analizinde frekans ve yüzde oranı gibi betimleyici istatistikler kullanılmıştır.

- Araştırma kapsamında katılımları sağlananların 58'i (%60) erkeklerden 39'u (%40) kadınlardan oluşmakta olup toplam 97 katılımcı ile görüşme yapılmıştır. Katılımcıların yaş dağılımlarına bakıldığında 25-30 yaş aralığında 5 kişi (%5,2), 31-35 yaş aralığında 15 kişi (%15,5), 36-40 yaş aralığında 23 kişi (%23,7), 41-45 yaş aralığında 28 kişi (%28,9) ile 46 yaş ve üzeri 26 kişi (%26,8) kişi olduğu görülmektedir. Son üç yaş grubundaki kişi sayısının bir birine yakın olduğu görülmekte, 25-30 yaş aralığında kişilerin ise en küçük grubu oluşturduğu tespit edilmiştir.

- Araştırma kapsamındaki işletmelerin yapılarına bakıldığında limited şirket şeklinde faaliyet gösteren 47 (48,5%), Anonim şirket şeklinde faaliyet gösteren 12 (12,4%) ve şahıs şirketi şeklinde faaliyet gösteren 38 (39,2%) işletme olduğu tespit edilmiştir. Katılan işletmelerin çalışan sayılarına bakıldığında 1-6 kişi arasında çalışanı bulunan 31 işletme (32,0%), 10-49 kişi arasında çalışanı bulunan 61 işletme (62,9%), 50-99 kişi arasında çalışanı bulunan 5 işletme (5,2%) olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte çalışan sayısı bakımından 100-149 kişi ile 150 ve daha fazla çalışan istihdam eden işletme olmadığı tespit edilmiştir.

- Katılımcı işletmelerden anket formunda yöneltilen sorunlardan kendilerine göre ilk üç tanesini belirtmeleri talep edilmiştir. Buna göre işletmelerin yaşadıkları sorunlar sırası ile şu şekilde tespit edilmiştir; Finansman Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 97 (39,9%), Tedarik ve Ulaştırma Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 43 (17,7%), Pazarlama Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 34 (14,0%), Bürokratik Sorunlar yaşadığını

ifade eden işletme sayısı 33 (13,6%), Hammadde Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 32 (13,2%), Diğer Sorunlar yaşadığını ifade eden işletme sayısı 2 (0,8%) ve Yetersiz Teknoloji Sorunları yaşadığını ifade eden işletme sayısı 2 (0,8%) olarak tespit edilmiştir.

- Katılımcı işletmelerin KOSGEB destekleri konusunda yeterince bilgi sahibi olmadıkları anlaşılmıştır. Bunun da nedeni olarak işletmelere bu desteklerin yapıları, içerikleri ve kullanım prosedürleri konularında yeterince bilgi verilmediği ya da eksik bilgiye sahip oldukları anlaşılmıştır. Nitekim katılımcı işletmelerin tamamına yakını KOSGEB desteklerinin bölge ekonomisine olumlu katkı yapacağı konusunda görüş birliği içerisinde olmalarına rağmen, bu desteklere erişimde bir takım sorunlar yaşadıklarını ifade etmişleridir. Erişim sorunların başında ise bürokratik engeller olduğu ve daha sonra objektif değerlendirme yapılmadığı ifade edilmiştir.

- Katılımcılar, girişimcilik konusunda yaşadıkları finansman sorunlarının başında girişim/başlangıç sermayesi yetersizliği meselesinden söz etmişledir. Bununla birlikte katılımcı işletmeler ekonomik faaliyetlerde daha başarılı olabilmek, hem kent dışına hem de yurtdışına açılabilmek üzere KOSGEB desteklerine oldukça fazla gereksinim duyduklarını ifade etmişlerdir. İhtiyaç duyulan desteklerin başında ise öncelik finansman gelmekle birlikte pazarlama, üretim, makine ekipman, hammadde, eğitim vb. destekler konusunda KOSGEB tarafından daha fazla adım atılmasını beklemektedirler. Nitekim katılımcı işletmeler, KOSGEB tarafından kendilerine verilen danışmanlık hizmetlerinin genel olarak yetersiz veya eksik olduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca aynı kapsamda KOSGEB desteklerine başvurabilmek üzere kamu birimlerinin kendilerine yeterince yardımcı olmadıklarını ve bazı eksikliklerin yaşandığını ifade etmişlerdir. Örneğin destek talebinde bulunacak bir işletmenin resmi makamlardan belge temini, teyit, denetim vb. gibi hizmetlerde gecikmeler ve sorunlar olduğu ifade edilmiştir.

- Katılımcı işletmeler KOSGEB destek oranları, koşulları, vadeleri, ödeme planları vb. gibi konular hakkında genel olarak yetersiz veya ihtiyacı tam olarak karşılamadığını ifade etmişlerdir. Ayrıca destek alanlarının genişletilmesi,

bölgenin gereksinimlerin daha nitelikli çalışmalarda ortaya konularak bölgeye göre desteklerin geliştirilmesini beklemektedirler. Örneğin geri ödeme periyotlarının kendilerine uygun olmadığını ifade eden işletme sayısı % 66'dır. Bu durum nedeni ile destek kullanan işletmelerin geri ödeme zorluk çektikleri tespit edilmiştir. Nitekim geri ödemede zorluk yaşandığı ifade edenlerin oranı %96'dır.

- Araştırmada katılımcı işletmelerin finansman sorunları ile birlikte ifade ettikleri diğer bir sorun pazarlama ve dağıtımdır. Katılımcılar yerel ürün ve üretimlerinin iç piyasada dağıtımı konusunda KOSGEB öncülüğünde bir takım işbirliklerinin geliştirilmesini beklemektedirler.

Araştırma kapsamında elde edilen bulgular kapsamında Ardahan ilindeki KOBİ'lerin desteklenmesinde şu önerileri ifade etmek mümkündür;

- Destek denildiğinde ilk araç olarak finansal destekler söz konusu edilmemelidir. İşletme yönetimi ve finansal yönetim gibi konularda kazanımları eksik olan KOBİ'lerin öncelikle modern işletmecilik kavram ve yöntemlerine uygun olarak bilgilendirilmesi gerekmektedir. Zira girişimcilik konusunda istekli olmakla birlikte işletmecilik bağlamında eksiklikleri bulunan KOBİ'lere gerekli finansman onların şartlarına uygun olarak temin edilse bile doğru kullanım sağlanamayabilir, verimlilik ve etkinlik sorunları yaşanabilir. Bu nedenle KOBİ'ler için öncelikle işletmecilik ve finansman konularında daha etkili eğitimlerin verilmesi önerilebilir. Bu konuda Türkiye'de girişimcilik eğitimleri söz konusu olmakla birlikte, faal durumdaki KOBİ'ler için daha özel programlar geliştirilebilir.

- Araştırma sonuçlarında da tespit edildiği üzere KOBİ'lerin başlıca sorunu finansmandır. Bu sorunun aşılmasında dünyada etkili örnekleri bulunan KOBİ Borsası modelinin Türkiye'deki uygulama alanlarının genişletilmesi gerekmektedir. Özellikle ekonomik etkinlikler bakımından geri kalmış bölgeler için kooperasyonların oluşturulması, gerektiğinde bunların KOSGEB tarafından yakından izlenmesi ve denetlemesi yapılarak KOBİ'leri için çıkış yoları geliştirilebilir. KOSGEB'in lokal çalışmaları arasında "güç birliği ve işbirliği" projeleri olmakla birlikte bu projelerin geri kalmış bölgeler için daha etkili hale

getirilmesinde yarar olduğu düşünülmektedir. Örneğin KOBİ'lerin dış pazarlar ve pazar araştırma konusunda eğitilmesi ve rekabetçi ürün grupları hakkında bilgilendirilmesi daha sonra finansal açıdan desteklenmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu şekilde KOBİ'1er özellikle yüksek katma değer yaratan ve rekabet edebilir ürün ve fırsatları kullanabilecek, eş zamanlı olarak finansal açıdan da desteklendiklerinde makro seviye başarı sağlanabilecektir. Aksi halde, pek çok araştırma ve çalışmada da ifade edildiği üzere KOBİ'lerin desteklenmesinde finansman konusu merkeze alındığında, sağlanan finansmanı KOBİ cari borçlarında veya kısa vadeli işlerinde kullanmak zorunda kalarak beklenen amaçtan uzaklaşabilmektedirler.

- Diğer yandan hali hazırda KOSGEB ve diğer ilgili kurum ve kuruluşlar tarafından sağlanan doğrudan finansal destekler ile birlikte vergi, SGK primi, yer tahsisi, enerji vb. pek çok destek bulunmaktadır. Ancak bu desteklerin KOBİ'lere kullandırımında amaca göre ve KOBİ'nin yapısına uygunluk kriterler daha hassas bir şekilde gözetilerek tahsis edilmelidir. Örneğin verilen desteğin nasıl, hangi yöntem ve amaçla kullanacağı konusunda etkinlik ve verimlilik gösteremeyen bir KOBİ kendisine verilen destekten beklenen faydayı üretemeyebilecektir. Bu durumda hem destek israf edilmiş olacak hem de kullanıcı olan KOBİ geri ödeme sorunu yaşayabilecektir. Sonuç olarak daha güçlü olması beklenen KOBİ verimsizlik ve geri ödeme yükümlülüğü neticesinde tam tersine daha da zayıflayabilecektir.

- KOBİ'lerin ilk sırada gelen finansman yetersizliği konusunda kamu kaynaklı desteklerle birlikte banka ve diğer finans kurumlarının kredi tahsislerinde kullanılan Kredi Garanti Fonu gibi yapıların daha işlevsel hale getirilmesi gerekmektedir. Diğer yandan halen uygulanmakta olan bölgesel kalkınma programlarının bürokratik zorluklardan arındırılarak daha etkili hale getirilmesinde fayda vardır. Nitekim hem bu çalışma neticesinde hem de literatürde incelemesinde rastlanılan diğer araştırma sonuçlarında görüldüğü üzere destek tahsislerinde bürokratik zorlukların bir engel oluşturduğu anlaşılmıştır. Bu nedenle süreçlerin yumuşatılması ve destekler konusunda daha fazla bilgilendirici faaliyetlerin gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

Ak, S. (2005). "MEM Ekonomik Sorunlara Orijinal Yaklaşımlar Sunuyor", *Uluslararası Milli Ekonomi Modeli Kongresi Tebliğler Kitabı* İçinde; ss.45-51, İstanbul: İcmal Yayıncılık.

Akdoğan, M. (2015). *Avrupa Birliği Kamu Alımlarında Sözleşme Sonrası İhtilafların Çözüm Yolları ve Türkiye Uygulaması*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Akgemci, T. (2001). KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara: KOSGEB Yayınları.

Aktan, C. C. (2008). Stratejik Yönetim ve Stratejik Planlama, *Çimento İşveren Dergisi*, 22(4), 5-6.

Arıkan, E. (2017). *KOSGEB Desteklerinin Kobiler Üzerindeki Etkisinin Araştırılması: Batman İli Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, T.C. Batman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Batman.

Arslan Garipcin, S. (2017). *Girişimcilerin Melek Finansman Ve Risk Sermayesi Finansman Tekniklerine İlişkin Bilgi ve Farkındalıklarının Belirlenmesi: Afyonkarahisar ve Uşak İlleri Üzerine Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, T.C. Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.

Atay, S. (2012). KOBİ'lerin Türkiye'de Bankalarla Yaşadığı Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3 (6), 1-7.

Atik, H. (2003). *Küresel Ekonomide Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Rekabet Sorunları*, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Yayını

ATS (2018). Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Stratejik Plan 2017-2020, Antalya (http://www.atso.org.tr/yukleme/dosya/3e65c4579d145866ddb55244ca3674e2.pdf) .

Ay, H. M. ve Talaşlı, E. (2007). Türkiye'de KOBİ'lerin ihracattaki yeri ve Karşılaştıkları Sorunlar. *Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Yerel Ekonomiler Özel Sayısı*, 174-184.

Başaran, B. ve Acılar, A. (2008). Kobi'lerde Stokların Etkin Yönetimini Belirleyen Etmenlerin İncelenmesi: Görgül Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 79-98.

Bayrak, S. ve Akdi, M. (2001). Kobilerin Yönetsel Durumu ve Yeni Sanayileşen İllerde Analizi, *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6,13-44.

Bayülken, Y. (2017). *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (Kobi'ler)*, Genişletilmiş Beşinci Baskı, Ankara: TMMOB Makina Mühendisleri Odası. (https://www.mmo.org.tr/sites/default/files/KOBI%20oda%20raporu_677.pdf) .

Berk, N. (2005). *Finansal Yönetim*, 9. Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Beşkardeşler, E. (2010). *Türkiye ve Dünyada Risk Sermayesi*, Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Borde, T. ve Esen, E. (Ed.). (2015). *Toplum, Sağlık ve Eğitimde Çeşitlilik, Almanya Ve Türkiye – Cilt III*, Ankara: Siyasal Kitabevi.

Cansız, M. (2008). *Türkiye'de KOBİ'ler ve KOSGEB*, Planlama Uzmanlığı Tezi, Devlet Planlama Teşkilatı Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Ankara.

Ceylan, A. ve T. Korkmaz (2006). *İşletmelerde Finansal Yönetim*, 9. Baskı, Bursa: Ekin Yayınevi.

Coşkun, A. (2008). *"Leasing'in KOBİ'lere Getirdiği Kolaylıklar ve Sincan-Etimesgut-Yenikent Sanayici ve İşadamları Derneğine (SİSİAD) Üye KOBİ'lerin İncelenmesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Çatal, M. F. (2007). *Avrupa Birliğine Uyum Sürecinde Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin Sermaye Piyasası Yoluyla Finansmanı ve Bir Model Önerisi (Doğu*

Anadolu Bölgesinde Bir Uygulama), Doktora Tezi, Erzurum: Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Çatal, M. F. (2007). *Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve KOBİ Borsası*, Erzurum: Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yayınları.

Çetin, A. C. ve Bıtırak, İ. A., (2009). Antalya İli Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerinde Finansal Yönetim, İşletme Sermayesi ve Yatırım Bütçelemesi Uygulamaları, *Akdeniz Üniversitesi Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 1(1), 119-137.

Çetinkaya, A. Ş. ve Ay, K. (2017). KOSGEB Girişimcilik Desteklerinin Amacına Ulaşma Düzeyi: Konya İli Araştırması, Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 17, 30. Yıl Özel Sayısı, 19-34.

Doğan, M. (2007). *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*, İzmir: Birleşik Matbaacılık.

Duran, S. (2013). *Kısa Vadeli Yabancı Yatırımların KOBİ Finansmanına Etkileri: İMKB'de bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Dündar, S.O. (2007). *Mikrofinansman*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara.

Evren, Y. (2012). *Girişim Sermayesi*, Ankara: Kalkınma Bakanlığı Yayını.

Gülaç, H. (2014). *İşletmelerin Yatırım Kararları İle Finansman Kararları Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi: Türkiye İmalat Sektörü İşletmeleri Üzerine Bir Dinamik Panel Veri Analizi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, T.C. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Gülşen, A. Z. ve Ülkütaş, Ö. (2012). Sermaye Yapısının Belirlenmesinde Finansman Hiyerarşisi Teorisi ve Ödünleşme Teorisi: İMKB Sanayi Endeksinde Yer Alan Firmalar Üzerine Bir Uygulama, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(15), 49-59.

Gümüştekin, G. E. (2004). Organizasyonlarda Ölçek Küçültme ve Ölçek Küçültme Çalışmalarında Önem Taşıyan Unsurlar, *Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12, 245-257.

Güzel, S. (2016). KOBİ'lerin Ar-Ge Faaliyetlerine Yönelik Doğrudan ve Dolaylı Teşviklerden Yararlanma Düzeyleri: Bursa Örneği, *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, 54, 258-273.

İçke, M. A. (2016). Schumpeter ve Yeniliklerin Finansmanı, *KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 11, 17-38.

İpekten, B.O. (2006). Risk Sermayesi Finansman Modeli, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 367-384.

İslambay, T. (2018). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracat Sorunları: Konya İmalat Sektöründe Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, T.C. KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Kalkan, M. (2010).*Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Olanakları*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Karabayır, M. E. Vd., (2012). Melek Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Girişimci Odaklılığın Rolü: Türkiye'deki Melek Yatırımcılar Üzerine Bir Çalışma, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67(2), 69-93.

Kaya, N. ve Aytekin, M. (2003). KOBİ'lerde Stratejik Hedeflerin İşletme Performansına Etkileri ve Bir Uygulama, Sosyal Bilimler Dergisi, 5(3), 153-164.

Kaya, S. ve - Alpkan, L. (2012). Problems and Solution Proposals for SMEs in Turkey, *Emerging Markets Journal*, 2(2), 20-41.

Kocatepe, H. (2007). *Devlet Yardımlarının Firmaların Rekabet Gücü Üzerine Etkisi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimler Enstitüsü, Isparta.

Koç, İ.O. (2008). *Türk KOBİ'leri Bugünü ve Geleceği*. İstanbul: Arıkan Basım Yayım, s. 12.

Koçyiğit, M., Duran, C. ve Koçyiğit, Y. (2011). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde (KOBİ) Toplam Kalite Yönetimi (TKY) Kritik Faktörlerinin Örgütsel Performans Üzerine Etkileri: İzmir İlindeki Restoran İşletmelerinde Bir Uygulama, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(2), 539-561.

Korkmaz, S. (2003). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Pazarlama ve Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Kullanılabilirliği Üzerine Bir Araştırma. *Ticaret ve Turizm Eğitimi Fakültesi Dergisi*, 2, 233-258.

KOSGEB (2011). *2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*, Ankara: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı.

KOSGEB (2018). KOSGEB 2018 Yılı Performans Programı, (https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Performans%20Programı/KOSGEB_2018_Yılı_Performans_Programı.pdf).

KOSGEB, (2015). 2015 - 2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı -KSEP- (06 Mayıs 2016 Tarihli KSEP İzleme Ve Yönlendirme Komitesi Kararları İle Güncellenen Eylem Planı), Ankara, (http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/KSEP%20Güncellenen%20Eylem%20Planı%202015-2018_06_05_2016.pdf).

Koyuncugil, A.S. ve Özgülbaş, N. (2008). İMKB'de İşlem Gören KOBİ'lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri: Chaıd Karar Ağacı Uygulaması, *Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi*, 23(1),1-21.

KTO, (2016). *KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri, Yapısal Sorunları ve Çözüm Önerileri*, Konya: Konya Ticaret Odası (KTO), Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü, , 2016.

Kurt, E. (2016). *Yerel Ekonomik Gelişme Faktörlerinin Algısal Değerlendirmesi: TR41 ve TRC1 Düzey 2 Bölgeleri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

Kutlu, H. A. ve Demirci, N. S. (2007). *"KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri", ss. 187-199, IV. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Bildiriler Kitabı*, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık, 2007, İstanbul.

Kutlu, H.A. ve Demirci, N. S. (2007). "KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri", *4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi*, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayını.

Mehmet, C. (2012). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Teşvik ve Finansmanı, Discussion Paper, No. 2012/89, Turkish Economic Association, Ankara.

Öge Güney, P. ve Akbay, O. S. (2012). Avrupa Birliği'nin Sanayi Politikası Ve Türk Sanayisine Etkileri, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(7), 147-162.

Öndeş T. ve Güngör N. (2013). KOBİ'lerin Finansmanı Erzurum Organize Sanayi Bölgesinde Bir Araştırma*, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(1).

Önem, H. B. (2010). *Kobi'lerin Finansal Risk Algı Düzeyine Yönelik Bir Araştırma: Isparta ve Burdur İllerine Yönelik Bir Anket Çalışması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

Özdemir, Ersöz, S. ve Sarıoğlu, H. Y. (2006). *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi*, İstanbul: İTO Yayınları.

Özdemir, S., Ersöz, H. Y. ve Sarıoğlu İ. (2006). *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

Öztürk, Ö. (2007). *İstihdam Konusunda KOBİ'lerin Önemi ve KOBİ Alanında Eğitim İstihdam İlişkisi Açısından Kamu İstihdam Kurumunun Rolü*, Ankara: Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı.

Sarıaslan, H. (1994). *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, Ankara: TOBB Yayını.

Savsar, C. (2005). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemlerinin Yeri ve Önemi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. Harvard Economic Studies, 46(2) (https://resources.saylor.org/wwwresources/archived/site/wp-content/uploads/2011/03/JosephSchumpeter.pdf; https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/ghubbard/ent_fin_syllabus_f2000.pdf) .

Solmaz, H. (2014). *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Sağlanan Kamu Desteklerinin Etkinliği ve KOSGEB Diyarbakır Uygulaması*, Yüksek Lisans Tezi, Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Diyarbakır.

Sönmez, A. (2008). *KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme*, Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Şenturan, Ş. ve Şentürk, N. (2016). Girişimciliğin Gelişimi ve Mikrofinans Uygulamalarının Önemi, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, ICAFR 16 Özel Sayısı, 812-822

T.C. Ekonomi Bakanlığı (2016). KOBİ İşbirliği ve Kümelenme Projesi, T.C. Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü KOBİ ve Kümelenme Destekleri Dairesi Proje Koordinasyon Birimi, Ankara.

T.C. Kalkınma Bakanlığı (2011). İllerin Ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE-2011), Ankara: Bölgesel Gelişme Ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü.

Taş, Y. (2010). Türkiye'de KOBİ'lerin Sosyo-Ekonomik Etkileri, *Bütçe Dünyası Dergisi*, 33, 165-180.

Tekin, M. (2012). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Konya: Günay Ofset.

TİSK, (2004). *Türkiye'ye Yol Gösteren İlke, Politika ve Uygulamalar, Avrupa Birliği'nde Girişimciliğin Geliştirilmesi*, Ankara.

TMMOB, (2017). *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler)*, Makina Mühendisleri Odası Yayın No: MMO/677

TOBB, (2012). Türkiye'deki KOBİ Tanımı, KOBİ Araştırma ve Danışmanlık Merkezi Müdürlüğü http://www.kobi.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=133&Itemid=233 (15.09.2017).

Tuğay, O., Dalğar, H. ve Tekşen, Ö. (2014).Ekonomik Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Muhasebeye Karşı Tutumlarındaki Değişikliklerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 61,1-18.

Tutar, H. ve Küçük, O. (2003). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Ankara: Seçkin Kitabevi.

TÜİK. Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, 2015. http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21864, 23.01.2016

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

Ulusoy, R. ve Akarsu, R. (2012). Türkiye'de KOBİ'lere Yapılan Destekler Ve İstihdam Üzerindeki Etkileri, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23, 105-126.

Ulusoy, R. ve Akarsu, R. (2012). *Türkiye'de KOBİ'lere Yapılan Destekler be İstihdam Üzerindeki Etkileri*. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 23, 105-126.

Uslu, Ş. ve Uygun, M. (2002). "*Yeni rekabet koşullarında KOBİ'lerin Değişen Pazarlama Stratejileri ve Pazarlama Sorunları*." ss. 3-4, 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Kıbrıs.

Ülgen, H. ve Mirze, K. (2004). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, İstanbul: Beta Basım A.Ş.

Yılmaz, B. (2004). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi. *Dış Ticaret Dergisi*, 30, 141–179.

Yılmaz, D. (2012). *KOBİ'lerin Sorunlarına Yönelik Sağlanan Destekler*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.

Yurttadur, M. (2011). *KOBİ Yönetimi ve Büyüme*, İstanbul: Beta Basım A.Ş.

Yücel, E. (2006). *Firmaların Sermaye Yapısı Kararları: Mersin ve Adana'da Sınai İşletmeler Üzerinde Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.

Yüksek Planlama Kurulu, (2015). *2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı,* Yüksek Planlama Kurulu (YPK): Ankara.

Yüksel, A. (2011). *Türkiye'de Kobi'lerin Banka Kredilerine Erişimi*, Planlama Uzmanlığı Tezi, Ankara: Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı.

Zeller, M., and Sharma, M. (2000). Many Borrow, More Save, And All Insure: Implications for Food and Micro-Finance Policy, *Food Policy*, 25(2), 143–167.

Zengin, Y. ve Ağ, A. R. (2016). KOBİ'lerdeki Başarıyı Etkileyen Finansman Sorunu: Neden Mi? Sonuç Mu? Literatür Taraması Sonucu Bir Değerlendirme, *Akademik Bakış Dergisi*, 54, 227-241.

Zor, İ. ve Akın, A. (2007). "Finansman Araçlarının Kullanımında KOBİ'leri Ayrıştıran Faktörler: OSTİM Organize Sanayi Bölgesinde Bir Araştırma", *VI. Anadolu İşletmecilik Kongresi Kitabı*, Kırıkkale Üniversitesi, 31 Mayıs – 2 Haziran, Kırıkkale, ss.526-537.

EKLER

EKLER

Anket Formu

ANKET FORMU

Sayın İşletme Sahibi/Yönetici

Elinizdeki anket, Ardahan'da faaliyet gösteren KOBİ ölçeğindeki işletmelerinin Avrupa Birliği kaynaklı desteklerin etkinlik düzeylerini ve kullanım durumunu tespit edebilmek üzere hazırlanmıştır. Araştırma bilimsel bir nitelik taşıdığından yanıtların açık ve doğru olması çalışmanın güvenilirliği açısından büyük önem taşımaktadır. Yanıtlar kesinlikle GİZLİ tutulacak ve işletme isimleri de kesinlikle kullanılmayacaktır. Çalışmada elde edilen bilgiler üzerinde sadece genel değerlendirmeler ve çıkarımlar yapılacaktır. Değerli vaktinizi ayırıp araştırmaya katkıda bulunduğunuz için şimdiden teşekkür eder, başarılar dileriz. Saygılarımızla.

Danışman
Unvan, İsim SOYİSİM

İsmail Cem Toptaş
Yıldırım Bayezid Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü

GENEL BİLGİLER
(Lütfen Sağ Taraftaki Kutucuklardan Uygun Olanı/Olanları İşaretleyiniz)

1	Cinsiyetiniz	Erkek		Kadın							
2	Yaşınız	25-30		31-35		36-40		41-45		46 +	
3	Eğitimiz	İlk-Orta		Lise		Ön Lisans		Lisans		Y. Lisans +	
4	İşletmenin Statüsü	Limited		Anonim		Şahıs		Diğer			
5	Faaliyet Süresi	0-2 Yıl		3-5 Yıl		6-10 Yıl		11-15 Yıl		16 Yıl +	
6	Çalışan Sayısı	1-6		10-49		50-99		100-149		150 +	
7	Satış Sahası	İl İçi		İl Dışı		İl İçi+Dışı					
8	İşletmede İhracat Yapılıyor mu?	Evet		Hayır							
9	İşletmede İthalat Yapılıyor mu?	Evet		Hayır							
10	İşletmede Kalite Belgesi Var mı?	ISO		TSE		Marka Tescil		Diğer		Belge Yok	
11	İşletmenin Bulunduğu Sektör	Gıda		Tekstil		İnşaat		Mobilya ve Ahşap Ürn.		Hizmet	
		Üretim		Ticaret		Ulaştırma		Tarım ve Hayvancılık		Diğer	
12	En Yüksek Maliyet Yeri (İlk İkisini Belirtiniz)	Hammadde		Personel		Dağıtım ve Pazarlama		Enerji		Diğer	
13	İşletmenin Başlıca Sorunları (İlk Üçünü Belirtiniz)	Finansman Sorunları		İnsan Kaynağı Sorunları		Yetersiz Teknoloji Sorunları		Hammadde Sorunları		Tedarik ve Ulaştırma Sorunları	
		Bürokratik Sorunlar		Pazarlama Sorunları		Haksız Rekabet Sorunları		Yetersiz Teknoloji Sorunları		Diğer Sorunlar	
14	En Çok İhtiyaç Duyulan Destek Hangisidir? (İlk Üçünü Belirtiniz)	Makine ve Ekipman		SGK Primi		İhracat Teşvikleri		KDV İndirimi		Vergi Muafiyeti	
		Ar-Ge		Girişim Sermayesi		Yatırım yeri tahsisi		Enerji Teşvikleri		İstihdam	
15	Desteklerden hangisi(leri)nden faydalandınız?	KOSGEB		Kalkınma Ajansı		Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı		TÜBİTAK		Ekonomi Bakanlığı	
		Maliye Bakanlığı		Hazine Müsteşarlığı		İŞKUR		Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı		Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı	
16	Desteklerden faydalanma düzeyinin artırılması için ne yapılmalıdır?	Resmi yazı		Bilgilendirme toplantıları		İlan-Broşür		Web sitesi		Eğitim	
		E-posta		Birebir ziyaret							

KOBİ'LERE VERİLEN DESTEKLER HAKKINDA BİLGİ VE GÖRÜŞLER (Lütfen Sağ Taraftaki Kutucuklardan Birini İşaretleyiniz)						
		Katılıyorum	Kısmen Katılıyorum	Kararsızım	Kısmen Katılmıyorum	Katılmıyorum
1	KOSGEB tarafından verilen destekler hakkında işletmemizin bilgi düzeyi yeterlidir.					
2	KOSGEB tarafından verilen destekler için yapılan tanıtım ve bilgilendirme faaliyetleri yeterlidir.					
3	KOSGEB tarafından verilen desteklerin bölge ekonomisine katkısı büyüktür.					
4	KOSGEB tarafından verilen desteklerde bürokratik işlemler fazladır.					
5	KOSGEB tarafından verilen destekler objektif değerlendirme yapılmaktadır.					
6	KOSGEB tarafından verilen desteklere erişim kolaydır.					
7	Nitelikli personel olmadığından KOSGEB tarafından verilen desteklerden yararlanamamaktayız.					
8	KOSGEB tarafından verilen destekler ile işletmelerin rekabet güçleri artmaktadır.					
9	KOSGEB tarafından verilen destekler girişimcilik faaliyetlerini teşvik etmektedir.					
10	KOSGEB tarafından verilen destekler Ar-Ge çalışmalarını teşvik etmektedir.					
11	KOSGEB tarafından verilen destekler ürün ve hizmet kalitesinin artmasını sağlamaktadır.					
12	KOSGEB tarafından verilen destekler konusunda iyi bir danışmanlık hizmeti bulunmamaktadır.					
13	KOSGEB tarafından verilen destekler bölgesel kalkınmayı olumlu etkilemektedir.					
14	KOSGEB tarafından verilen desteklere başvuruda kamu birimleri yeterince ilgili ve yardımcıdır.					
15	KOSGEB tarafından verilen destek sürecinin nasıl işlediği hakkında bilgim vardır.					
16	KOSGEB'in destekler hakkında tanıtım faaliyetleri yeterlidir.					
17	KOSGEB desteklerinin bölge ekonomisine katkısı vardır.					
18	KOSGEB destekleri için bürokratik işlemler kolay ve basittir.					
19	KOSGEB desteklerine başvuruları objektif olarak değerlendirilmektedir.					
20	KOSGEB'in finansman destek oranı yeterlidir.					
21	KOSGEB destekler işletmelerin iş hacimlerini artırmaktadır.					
22	KOSGEB desteklerinin rekabet gücüne olumlu etkisi vardır.					
23	KOSGEB desteklerinin istihdam oranına olumlu etkisi vardır.					
24	KOSGEB desteklerinin AR-GE çalışmalarına olumlu etkisi vardır.					
25	KOSGEB destekleri çıktı kalitesinin artmasına yardımcı olmaktadır.					
26	KOSGEB'in Destek Alanları genişletilmelidir.					
27	KOSGEB desteklerinin geri ödeme periyotları uygundur.					
28	KOSGEB desteklerinin geri ödeme güçlük yaşanmaktadır.					
29	KOSGEB destekleri üretim miktarı/çeşidine olumlu etkisi vardır.					
30	KOSGEB desteklerinin Pazarlama Faaliyetlerine olumlu etkisi vardır.					

Eklemek istediğiniz görüşleriniz varsa belirtiniz.

……

……

……

……

……

……

……

Anketimiz bitmiştir, ilginiz için teşekkür ederiz.