

T.C.
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANA BİLİM DALI

**ENTELEKTÜEL SERMAYE İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ
İLİŞKİ: KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER ÜZERİNE BİR
UYGULAMA**

DOKTORA

Ayşegül KARADAVUT

TEMMUZ-2025
GÜMÜŞHANE



**T.C.
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

İŞLETME ANA BİLİM DALI

**ENTELEKTÜEL SERMAYE İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ
İLİŞKİ: KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER ÜZERİNE BİR
UYGULAMA**

**THE RELATIONSHIP BETWEEN INTELLECTUAL CAPITAL AND
FINANCIAL PERFORMANCE: AN APPLICATION ON SMALL AND
MEDIUM-SIZED BUSINESSES**

DOKTORA

Ayşegül KARADAVUT

**TEMMUZ-2025
GÜMÜŞHANE**



**T.C.
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

İŞLETME ANA BİLİM DALI

**ENTELEKTÜEL SERMAYE İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ
İLİŞKİ: KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER ÜZERİNE BİR
UYGULAMA**

**THE RELATIONSHIP BETWEEN INTELLECTUAL CAPITAL AND
FINANCIAL PERFORMANCE: AN APPLICATION ON SMALL AND
MEDIUM-SIZED BUSINESSES**

DOKTORA

Ayşegül KARADAVUT

Danışman: Doç. Dr. İbrahim KARAASLAN

**TEMMUZ-2025
GÜMÜŞHANE**

BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK BEYANI

Doktora Tezi olarak hazırlamış olduğum “**Entelektüel Sermaye ile Finansal Performans Arasındaki İlişki: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Üzerine Bir Uygulama**” isimli bu tezimin, tamamen kendi çalışmam olduğunu, her alıntıya kaynak gösterdiğimi, alıntı yaptığım tüm çalışmaları kaynakçada belirttiğimi ve Gümüşhane Üniversitesi’nin lisanslı kullanıcısı olduğu intihal yazılım programı ile Lisansüstü Eğitim Enstitüsü’nün belirlediği kıstaslara uygun olarak raporladığımı taahhüt ederim. Tezimin kâğıt ve elektronik kopyalarının Gümüşhane Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü arşivinde saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği’nin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

16/07/2025

.....
Ayşegül KARADAVUT

TEŞEKKÜR

Bu çalışmanın her aşamasında bilgi ve tecrübesiyle bana rehberlik eden, desteğini daima hissettiren kıymetli danışmanım Doç. Dr. İbrahim KARAASLAN' a en içten teşekkürlerimi sunarım.

Akademik gelişimime katkı sağlayan ve eğitim hayatım boyunca desteğini esirgemeyen kıymetli hocalarım Prof. Dr. Nihat YILMAZ'a, Prof. Dr. Hilmi ZENGİN'e, Prof. Dr. Halil İbrahim BULUT' a, Prof. Dr. Hüseyin Sabri KURTULDU' ya, Prof. Dr. Ahmet KURTARAN' a, Prof. Dr. Tülay İLHAN NAS' a, Prof. Dr. Abdulkerim DAŞTAN' a ve Doç. Dr. Uğur BELLİKLİ' ye teşekkür ederim.

Tez savunma sürecimde değerlendirmeleri ve yapıcı katkılarıyla desteğini sunan saygıdeğer jüri üyelerim Prof. Dr. İskender PEKER ve Doç. Dr. Abdulkadir BARUT' a şükranlarımı sunarım.

Hayatım boyunca yanımda olan, sevgisiyle bana güç veren annem Funda KARA'ya sonsuz teşekkür ederim.

Ayrıca bu süreçte manevi desteğini her zaman hissettiren kıymetli arkadaşlarım Dr. Öğr. Üyesi Gökhan ÇAYBAŞI ve Dr. Öğr. Üyesi Güneş Han SALİHOĞLU' na gönülden teşekkür ederim.

Ayşegül KARADAVUT
GÜMÜŞHANE-2025

ÖZET

KOBİ'lerde entelektüel sermaye ve bileşenlerinin (insan sermayesi, yapısal sermaye ve ilişkisel sermaye) firmaların finansal performansı üzerindeki önemi, günümüz bilgi ekonomisinde giderek artmaktadır. Sınırlı fiziksel ve finansal kaynaklara sahip olan KOBİ'ler, rekabet üstünlüğü sağlamak için entelektüel kaynaklara, yani bilgiye, beceriye, yenilik kapasitesine ve kurumsal yeteneklere daha fazla odaklanmak zorundadır. İşletmelerin entelektüel sermaye yatırımlarının finansal performansına etkisini Borsa İstanbul- KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) Endeksinde yer alan firmalar özelinde tespit etmek amacıyla gerçekleştirilen çalışmanın değişkenlerine ilişkin veri seti 2012-2023 dönemini içermekte ve yıllık gözlemden oluşmaktadır. Çalışmada iki adet model oluşturulmuş olup, ilk modelde, bağımlı değişken olarak Aktif Kârlılık Oranı (AKO), bağımsız değişkenler olarak ise Yapısal Sermaye Etkinliği (SCE), İnsan Sermayesi Etkinliği (HCE), Kullanılan Sermaye Etkinliği (CEE), kontrol değişkeni olarak Kaldıraç Oranı (KO) ve Piyasa Değeri (PD) kullanılmıştır. Çalışmanın ikinci modelinde ise, bağımlı değişken olarak Piyasa Değeri (PD), bağımsız değişkenler olarak Yapısal Sermaye Etkinliği (SCE), İnsan Sermayesi Etkinliği (HCE), Kullanılan Sermaye Etkinliği (CEE), kontrol değişkeni olarak Kaldıraç Oranı (KO) ve Aktif Kârlılık Oranı (AKO) kullanılmıştır. Statik panel veri analizi yönteminin kullanıldığı çalışmanın sonucunda, aktif karlılık oranı değişkeni ile firmaların piyasa değeri ve kullanılan sermaye etkinliği değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı pozitif, insan sermayesi etkinliği ve kaldıraç oranı arasında ise istatistiki olarak anlamlı negatif ilişki tespit edilmiştir. Firmaların piyasa değeri değişkeni ile firmaların aktif kârlılığı ve yapısal sermaye etkinliği değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı pozitif ilişki, kullanılan sermaye etkinliği değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı negatif ilişki tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Entelektüel sermaye, Finansal performans, KOBİ, Statik panel veri analizi

SUMMARY

In today's knowledge economy, the importance of intellectual capital and its components (human capital, structural capital, and relational capital) on the financial performance of SMEs is increasing. SMEs with limited physical and financial resources must focus more on intellectual resources, such as knowledge, skills, innovation capacity, and organizational capabilities, to achieve a competitive advantage. The data set for the study's variables, which aimed to determine the effect of intellectual capital investments on the financial performance of enterprises in the Borsa Istanbul - SME (Small and Medium-Sized Enterprises) Index, covers the period from 2012 to 2023 and consists of annual observations. In the first model, Return on Assets Ratio (ROA) is used as the dependent variable, Structural Capital Efficiency (SCE), Human Capital Efficiency (HCE), Capital Employed Efficiency (CEE) are used as independent variables, and Leverage Ratio (LOR) and Market Capitalization (MC) are used as control variables. In the second model of the study, Market Value (PD) was used as the dependent variable, Structural Capital Efficiency (SCE), Human Capital Efficiency (HCE), Capital Employed Efficiency (CEE) as independent variables, and Leverage Ratio (LR) and Return on Assets Ratio (ROA) as control variables. As a result of the study, which employed the static panel data analysis method, a statistically significant positive relationship was found between the return on assets ratio variable and firms' market capitalization and capital employed efficiency variables. Conversely, a statistically significant negative relationship was found between human capital efficiency and the leverage ratio. There is a statistically significant positive relationship between the market capitalization variable and the return on assets and structural capital efficiency variables, and a statistically significant negative relationship between the utilized capital efficiency variable.

Keywords: Intellectual capital, SMEs, Financial performance, Static panel data analysis

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	III
BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK BEYANI.....	IV
TEŞEKKÜR.....	V
ÖZET	VI
SUMMARY	VII
İÇİNDEKİLER	VIII
TABLolar DİZİNİ	XI
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	XII
1.GİRİŞ	1
2.BİLGİ TOPLUMU, BİLGİ VE SERMAYE İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR VE ENTELEKTÜEL SERMAYE	4
2.1.Yeni Ekonomi Ve Bilgi Toplumunun Ortaya Çıkışı.....	4
2.1.1.Bilgi Kavramı.....	5
2.1.2.Bilginin Önemi.....	6
2.1.3.Bilgi Yönetimi.....	7
2.2.Sermaye Kavramı.....	8
2.2.1.İşletmelerde Sermaye Çeşitleri	8
2.2.1.4.Fiziki Sermaye	9
2.2.1.5.Finansal Sermaye	9
2.2.1.6.Entelektüel Sermaye	9
2.3.Entellektüel Sermaye Kavramı	10
2.3.1.Entelektüel Sermayenin Unsurları	13
2.3.1.1.İnsan Sermayesi	17
2.3.1.2.Yapısal Sermaye	19
2.3.1.3.Müşteri Sermayesi.....	20
2.4.Entellektüel Sermayenin Ölçülmesi.....	21
2.4.1.Entelektüel Sermayenin Bileşenler Bazında Ölçülmesi.....	22
2.4.1.1.Dengeli Puan Kartı.....	22
2.4.1.2.Skandia Klavuzu	25
2.4.1.3.Maddi Olmayan Varlıklar Göstergesi.....	27
2.4.1.4.Entelektüel Sermaye Endeksi.....	29
2.4.1.5.Teknoloji Brokeri	30

2.4.1.6.Entelektüel Katma Değer Katsayısı (VAIC)	32
2.4.2.Entelektüel Sermayenin İşletme Bazında Ölçülmesi	33
2.4.2.1.Piyasa Değeri ile Defter Değeri Arasındaki Fark.....	34
2.4.2.2.Piyasa Değeri ile Defter Değeri Oranı	34
2.4.2.3.Tobin'nin Q Oranı	35
2.4.2.4.Hesaplanmış Maddi Olmayan Değer	36
2.4.2.5.Ekonomik Katma Değer (EVA)	37
3.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ'LER).....	40
3.1.KOBİ Kavramı	40
3.1.1.KOBİ Tanımı.....	41
3.1.1.1.Dünyada KOBİ Tanımı	42
3.1.1.2.Türkiye'de KOBİ Tanımı	45
3.1.2.KOBİ'lerin Önemi	48
3.1.3.KOBİ'lerin Özellikleri	50
3.1.4.KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları.....	51
3.1.5.Kobilerin Temel Sorunları.....	53
3.1.5.1.Örgütlenme ve Yönetim Sorunları	54
3.1.5.2.Üretim ve Tedarik Sorunları.....	55
3.1.5.3.Pazarlama Sorunları	57
3.1.5.4.Finansman Sorunları	59
3.1.5.5.İnsan Kaynakları Yönetimi ile İlgili Sorunlar.....	61
3.1.5.6.Ar-Ge ve Yenilik Sorunları	62
3.2.Türkiye'de Kobilere Destek Sağlayan Kurum Ve Kuruluşlar.....	63
3.2.1.KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)	65
3.2.2.Türkiye Halk Bankası (Halkbank)	67
3.2.3.Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank)	68
3.2.4.Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	69
3.2.5.Kredi Garanti Fonu (KGF).....	70
3.2.6.Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı	71
3.2.7.Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Bütçe ve Strateji Başkanlığı (Devlet Planlama Teşkilatı).....	72
3.2.8.Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	73
3.2.9.Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı (Hazine Müsteşarlığı).....	74
3.2.10.Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırmalar Kurumu (TÜBİTAK)	74

3.2.11.Kooperatifler	76
3.2.12.İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV).....	77
3.2.13.KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş.)	77
3.2.14.Avrupa Birliği Bakanlığı Destekleri.....	78
3.2.15.Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)	80
4.TÜRKİYE’DE KOBİLERE İLİŞKİN İSTATİSTİKİ GÖSTERGELER	81
4.1.Türkiye’de KOBİ’lerin Genel Görünümü.....	81
4.2.Türkiye’de KOBİ’lerin Dış Ticaretteki Yeri	88
4.3.Türkiye’de KOBİ’lerin Ar-Ge İstatistikleri	92
4.4.Türkiye’de KOBİ’lerin Patent Başvuru ve Tescil Süreçlerinin Genel Görünümü....	93
4.5.Türkiye’de KOBİ Kredileri.....	94
4.6.Literatür.....	98
5.ENTELEKTÜEL SERMAYE İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER ÜZERİNE BİR UYGULAMA	108
5.1.Entelektüel Sermaye ile Finansal Performans Arasındaki İlişkinin Küçük ve Orta Büyüklerdeki İşletmeler (KOBİ’ler) Üzerindeki Etkileri	108
5.2.Verit Seti, Çalışmanın Kısıtları, Metodoloji, Bulgular.....	109
5.2.1.Verit Seti.....	109
5.2.2.Çalışmanın Kısıtları	111
5.2.3.Metodoloji	111
5.2.4.Bulgular.....	112
6.SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER	133
KAYNAKÇA	136
ÖZGEÇMİŞ	147

TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo 1. Maddi olmayan varlıklar göstergesi.....	28
Tablo 2. Brooking' e göre entelektüel sermayenin unsurları (Brooking, 1997:13).....	31
Tablo 3. Japonya'da KOBİ ölçeği (Çelik ve Akgemci, 2007: 121)	45
Tablo 4. Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ tanımı	46
Tablo 5. KOBİ'lerin sektörel dağılımı (2023) (TÜİK, 2025)	83
Tablo 6. Çalışmada kullanılan değişkenler ve açıklamaları	110
Tablo 7. Çalışmanın örneklemini oluşturan firmalar	110
Tablo 8. Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler.....	125
Tablo 9. Model 1'de yer alan değişkenlerin korelasyon analizi sonuçları.....	125
Tablo 10. Model 2'de yer alan değişkenlerin korelasyon analizi sonuçları.....	126
Tablo 11. Birim ve zaman etkisi varlığına ilişkin model 1 ve model 2 test sonuçları ..	126
Tablo 12. Dirençli Hausman testi sonuçları	127
Tablo 13. Levene, Brown ve Forsythe değişen varyans testi sonuçları	128
Tablo 14. Otokorelasyon testi sonuçları: Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson ve Baltagi - Wu'nun yerel en iyi değişmez testleri	128
Tablo 15. Dirençli panel veri modeli tahmin sonuçları.....	129
Tablo 16. Test edilen hipotez sonuçları.....	131

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Veri bilgi süreci (Trautmann, 2000:7).....	5
Şekil 2. Hubert Saint-Onge entellektüel sermaye bileşenleri (Saint- Onge, 1996:10-16).....	14
Şekil 3. Brooking’ e göre entelektüel sermaye sınıflandırması (Büyüközkan, Dinçmen, 2010: 74.).....	15
Şekil 4. Dengeli sonuç kartı (Kaplan ve Norton, 1996: 10).....	25
Şekil 5. Skandia Kılavuzu (Edvinson, 1997: 371).	26
Şekil 6. Büyüklük gruplarına göre temel göstergelerin oransal dağılımı, 2023 (TÜİK, 2025).....	81
Şekil 7. Çalışan başına katma değer KOBİ’lerde ölçek ve yıllara göre değişimi (Bin TL), 2009-2023 (TÜİK, 2025)	84
Şekil 8. Çalışan başına personel maliyetinin KOBİ’lerde ölçek ve yıllara göre değişimi (Bin TL), 2009-2023 (TÜİK, 2025).	85
Şekil 9. İmalat sanayinde KOBİ ve büyük ölçekli girişimlerin teknoloji düzeyine göre oranları (%), 2023 (TÜİK, 2025).	86
Şekil 10. Doğan girişimlerin toplam KOBİ içindeki oranı (%) ve doğan girişimlerin Toplam KOBİ içindeki payı (%) (TÜİK, 2025)	87
Şekil 11. İhracat yapan KOBİ ve büyük girişim sayısı (TÜİK KOBİ istatistikleri, 2023).....	88
Şekil 12. Dış ticaret yapan KOBİ sayısı (TÜİK KOBİ istatistikleri, 2023).....	89
Şekil 13. KOBİ’lerde ihracat ve ithalat tutarı (Milyar ABD \$) ve Payı (%) (TÜİK KOBİ istatistikleri, 2023).....	90
Şekil 14. KOBİ’lerde girişim başına ihracat ve ithalat tutarı (Bin ABD \$) (TÜİK KOBİ istatistikleri, 2023).....	91
Şekil 15. Büyüklük gruplarına göre patent başvuru ve tescil sayılarının dağılımı, 2023 (TÜİK, 2025).....	93
Şekil 16. Kredi türlerinin dağılımı (%) (BDDK, 2024)	94
Şekil 17. Kredi türlerinin gelişimi (Milyar TL) (BDDK, 2024).	95
Şekil 18. Takipteki alacaklar (Milyar TL) (BDDK, 2024).....	95
Şekil 19. Takipteki Alacakların Kredi Türlerine Göre Dağılımı (BDDK, 2024)	96
Şekil 20. Takibe dönüşüm oranı (%) (BDDK, 2024)	96
Şekil 21. Ölçeklerine göre KOBİ TDO (BDDK, 2024).	97

Şekil 22. Firmaların ortalama aktif kârlılık oranı grafiğinin yıllara bağılı değışimi.....	113
Şekil 25. Firmalar özelinde ortalama piyasa değeri (logaritmik) grafiğinin yıllara bağılı değışimi	116
Şekil 28. Firmaların ortalama yapısal sermaye etkinliğı grafiğinin yıllara bağılı değışimi	119
Şekil 29. Firmalar özelinde yapısal sermaye etkinliğı grafiğinin yıllara bağılı değışimi	120
Şekil 30. Firmaların ortalama insan sermayesi etkinliğı grafiğinin yıllara bağılı değışimi	121
Şekil 32. Firmaların ortalama kaldıraç oranı grafiğinin yıllara bağılı değışimi.....	123
Şekil 33. Firmalar özelinde kaldıraç oranı grafiğinin yıllara bağılı değışimi	124



1. GİRİŞ

Küresel ekonomide yaşanan hızlı değişim ve dönüşümler, işletmelerin rekabet ortamını derinden etkilemekte ve bu durum yönetim stratejilerinin yeniden şekillenmesini zorunlu kılmaktadır. Rekabet avantajını elde etme ve sürdürme çabasında, bilginin stratejik bir kaynak olarak önemi her geçen gün daha da belirgin hale gelmektedir. Bu bağlamda, işletmelerin teknolojik gelişmelere ve tüketici beklentilerindeki değişimlere duyarsız kalmaları, rekabet güçlerini zayıflatabilecek önemli bir risk olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, sürekli gelişim ve yenilikçilik odaklı bir yapılanmanın, işletmeler açısından sürdürülebilir rekabetin temelini oluşturduğu söylenebilir. Bu noktada, entelektüel sermayenin etkin bir şekilde yönetilmesi ve bilginin stratejik bir varlık olarak değerlendirilmesi, işletmelerin uzun vadeli başarısı açısından hayati bir öneme sahip olmaktadır.

Tarihsel süreçte varlık göstermesine rağmen uzun süre yeterince önemsenmeyen entelektüel sermaye kavramı, özellikle 1960'lı yıllardan itibaren akademik çalışmaların odak noktalarından biri haline gelmiştir. Bu dönemde, insan unsurunun yalnızca fiziksel katkılarıyla değil, zihinsel ve bilişsel yetkinlikleriyle de değerlendirilmesi gerektiği anlayışı öne çıkmış ve bu durum, araştırmacıların entelektüel sermayeye yönelik ilgisini artırmıştır. İşletmelerin insan temelli yapısının fark edilmesiyle birlikte, entelektüel sermaye işletmelerin görünmeyen ama stratejik öneme sahip bir değeri olarak değerlendirilmeye başlanmıştır.

Kavramsal olarak entelektüel sermaye, işletmelerin finansal tablolarında yer almayan, ancak değer yaratma süreçlerinde kritik rol oynayan soyut kaynakları ifade etmektedir. Literatürde yaygın kabul gören sınıflandırmaya göre entelektüel sermaye; insan sermayesi, yapısal sermaye ve müşteri sermayesinden oluşmaktadır. İnsan sermayesi, çalışanların bilgi düzeyi, yaratıcılığı, deneyimi ve problem çözme kapasitesi gibi unsurları kapsarken, yapısal sermaye bu bilgilerin organizasyonel süreçlere aktarılması, sistematik hale getirilmesi ve saklanması sağlayan kurumsal altyapıyı ifade etmektedir. Müşteri sermayesi ise işletmenin dış paydaşlarıyla kurduğu ilişkilerden elde ettiği değeri temsil etmektedir. Başlangıçta kavramsal çerçevesi çizilmeye çalışılan entelektüel sermaye, zamanla işletme performansı üzerindeki etkileri açısından da ele alınmaya başlanmış ve bu bağlamda ölçülmesinin gerekliliği gündeme gelmiştir. Bu gereklilik doğrultusunda, araştırmacılar entelektüel sermayenin ölçümüne yönelik çeşitli yöntemler geliştirmiştir. Söz konusu yöntemlerin bir kısmı sistematik

hesaplama tablolarına dayanırken, bir kısmı ise uygulamalı çalışmalar, projeler ve uzman görüşleri ışığında oluşturulmuştur. Bu yöntemler aracılığıyla, işletmelerin sahip oldukları maddi olmayan varlıkların değeri daha görünür hale getirilmiş ve yönetsel karar süreçlerine entegre edilmesi hedeflenmiştir.

KOBİ'ler, ekonomik büyümenin dinamosu olmalarının yanı sıra istihdam yaratma, bölgesel kalkınmayı destekleme ve yenilikçilik süreçlerini besleme gibi çeşitli açılardan kritik bir işleve sahip olmaktadır. Ancak bu işletmeler, sınırlı finansal kaynaklara sahip olmaları, dış çevresel risklere karşı daha kırılgan yapıda bulunmaları ve kurumsallaşma düzeylerinin düşük olması gibi nedenlerle sürdürülebilir rekabet avantajı elde etme konusunda büyük zorluklar yaşamaktadır. Bu noktada, entelektüel sermayenin sunduğu soyut değerlerin KOBİ'lerin finansal performansları üzerindeki etkisi, üzerinde durulması gereken stratejik bir araştırma alanı olarak görülmektedir. İnsan kaynağının niteliği, kurumsal bilgi altyapısı ve müşteri ilişkileri gibi unsurların bütünsel bir şekilde yönetilmesi, KOBİ'lerin verimliliğini, kârlılığını ve uzun vadeli başarı olasılığını artırabilmektedir.

Bu çalışma, entelektüel sermaye bileşenlerinin KOBİ'lerin finansal performansı üzerindeki etkisini analiz etmeyi amaçlamaktadır. Literatürde büyük ölçekli işletmelere yönelik pek çok araştırma yapılmış olmasına karşın, KOBİ'lere ilişkin ampirik çalışmalar sınırlı kalmıştır. KOBİ'lerin organizasyonel yapısı, kaynak erişim imkânları ve karar alma mekanizmaları büyük işletmelere göre farklılık göstermektedir; bu da entelektüel sermayenin etkilerini daha özgün biçimlerde ortaya koyabilir. Dolayısıyla, bu tez kapsamında yapılacak analiz, hem mevcut literatürdeki boşluğun doldurulmasına katkı sağlayacak hem de KOBİ'ler için uygulanabilir stratejik öneriler geliştirilmesine zemin hazırlayacaktır.

Bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde; yeni ekonomi ve bilgi toplumunun ortaya çıkışı, bilgi ve sermaye kavramı, entelektüel sermaye kavramı, entelektüel sermayenin bileşenler ve işletme bazında ölçüm yöntemleri açıklanmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde; küçük ve orta büyüklükteki işletme (KOBİ) kavramı ve Türkiye'de KOBİ'lere destek sağlayan kurum ve kuruluşlar detaylı bir şekilde açıklanmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde; Türkiye'de KOBİ'lerin genel görünümü, dış ticaretteki yeri, KOBİ kredileri, ulusal ve uluslararası düzeyde entelektüel sermayenin işletmelerin finansal performansı üzerindeki potansiyel etkilerine ilişkin yürütülen akademik araştırmalara yer verilmektedir.

Dördüncü ve son bölümde; BİST KOBİ sanayi endeksinde yer alan firmaların entelektüel sermayeleri ile finansal performansları arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla ekonometrik modeller kurulmuş ve sonuçlar literatürden de yararlanılarak yorumlanmıştır.



2.BİLGİ TOPLUMU, BİLGİ VE SERMAYE İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR VE ENTELEKTÜEL SERMAYE

2.1. Yeni Ekonomi Ve Bilgi Toplununun Ortaya Çıkışı

20. yüzyılın sonlarına doğru, ABD’deki Silikon Vadisi’nden başlayan ve küresel çapta etkili olan bir dönüşüm gözlemlenmektedir. Bu dönüşüm, bilgi ve teknolojiye dayalı geniş ölçekli bir değişimi ifade etmekte olup, dünya ülkelerinin ekonomik altyapılarını önemli ölçüde etkilemektedir. Yeni ekonomik sistem, sanayi tabanlı ekonomilerden bilgi teknolojisi ve hizmet odaklı bir ekonomik yapıya geçişi hızlandırmaktadır. Literatürde “yeni ekonomi” kavramı yerine genellikle “bilgi ekonomisi”, “dijital ekonomi”, “sanal kapitalizm”, “bilgiye dayalı ekonomi” ve “internet ekonomisi” gibi terimler de kullanılmaktadır. (Ölmez, Pirtini ve Ertemel, 2021: 1326).

Bilgi toplumu, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki belirgin ilerlemeler ve bu ilerlemeler neticesinde artan bilgi üretim miktarının toplumsal yapıyı köklü bir şekilde dönüştürmesi süreci olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda bilgi; bilimsel, ekonomik, teknolojik, siyasi, kültürel ve sosyolojik alanlarda anlamlı değişimlere, yeni toplumsal biçimlerin ve anlayışların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bilgi toplumu, bilgi üretiminin ve yönetiminin toplumsal, ekonomik ve kültürel dinamikler üzerindeki etkilerini merkezine alarak, toplumsal dönüşüm süreçlerini analiz eden bir perspektif sunmaktadır. (Yılmaz, 2013: 244).

Bilgi toplumunda en önemli girdilerden biri olan insan faktörü ve bilginin niteliğinde önemli değişimler yaşanmaktadır. Günümüzde bilgi, en değerli üretim kaynaklarından biri olarak kabul edilmektedir. Geleneksel üretim faktörleri, yani doğal kaynaklar, emek ve sermaye, hala geçerliliğini korumakla birlikte, bilgi karşısında daha geri planda kalmaktadır. Bu üretim faktörleri, bilgi aracılığıyla elde edilebilir kaynaklar olmakta ve burada bilginin kalitesi büyük bir önem taşımaktadır. İşe yarar bilgi, sosyal ve ekonomik etkiler yaratabilen bilgi haline gelmektedir. Bilginin oluşumu ve kullanımı ise insan faktörüne bağlı olmaktadır. Bu bağlamda, bilgi toplumunda insan faktörü, özellikle düşünsel emek ve insanlara yapılan yatırımlar, öne çıkmaktadır (Aktan ve Vural, 2016: 3-4).

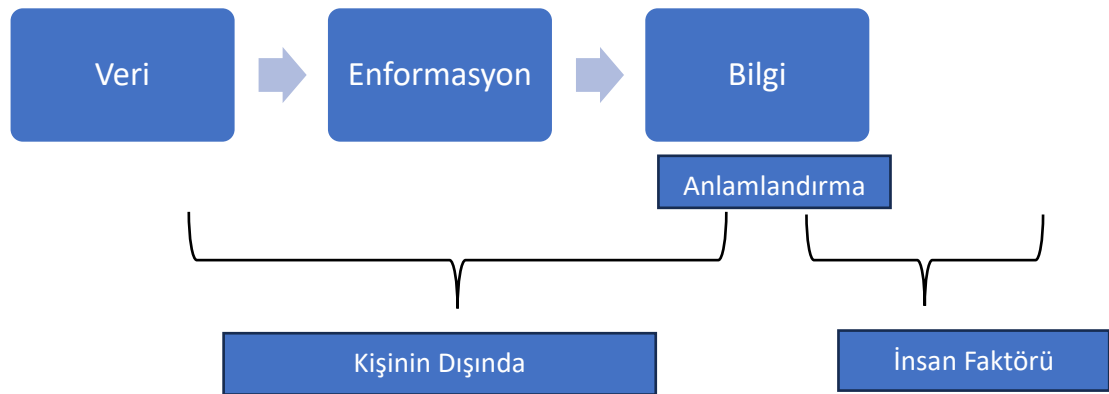
Bilgi toplumu ve ekonomisinde, işletmelerin en kıymetli varlıkları bilgi olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, veri, enformasyon ve bilgi kavramlarının net bir şekilde

tanımlanması, yönetilmesi ve öneminin belirtilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda bilgi ve bilgiye yönelik kavramların açıklamaları yapılmaktadır.

2.1.1. Bilgi Kavramı

Bilgi kavramı, Latince “informatio” kökünden türemiş olup, bu kök “biçim verme”, “haber verme” ve “biçimlendirme” anlamlarına gelmektedir. Türk Dil Kurumu'na göre bilgi, “İnsan zekasının çalışması sonucu ortaya çıkan düşünce ürünü” olarak tanımlanmaktadır. Bu tanıma göre bilgi, insanın belirli bir çaba, tecrübe, araştırma ve gözlemler sonucunda geliştirdiği bir ürünü ifade etmektedir. Dolayısıyla, bilgi, insan aklının kavrayabileceği gerçekler, olgular ve ilkelerin tümünü kapsayan bir yapıyı temsil etmektedir. A. Tiwana, bilgiyi, yeni deneyimler ve enformasyonu değerlendirerek bunları içselleştiren, mevcut deneyim, değerler ve uzmanlık ile sezgilerin akışkan bir birleşimi olarak tanımlamaktadır (Sakur, 2019: 6).

Veri, işlenmemiş, düzenlenmemiş veya ham bilgi olarak tanımlanmaktadır. Enformasyon ise verinin işlenmiş veya düzenlenmiş halini ifade etmektedir. Enformasyon, verinin anlaşılabilir, yorumlanmış veya ilişkilendirilmiş hali olarak kabul edilmektedir. Örneğin, öğrencilerin sınav sonuçları veri olarak nitelendirilir; bu sonuçların aritmetik ortalamalarının hesaplanması enformasyonu temsil ederken, bu ortalamaları değerlendirerek sınıfın genel başarı düzeyine dair analiz yapmak bilgi anlamına gelmektedir (Çakır ve Yükseltürk, 2010: 505).



Şekil 1. Veri bilgi süreci (Trautmann, 2000:7).

Bilgiye dönüşüm süreci yukarıdaki şekilde özetlenmektedir. Şekil 1'e göre, veri kendi başına herhangi bir değerlendirme veya yorum içermemektedir. Verinin enformasyona dönüştürülmesi, verinin anlamlı bir şekilde yorumlanmasını gerektirmektedir. Enformasyonun bilgiye dönüşmesi ise, bu süreçte bireylerin aktif

olarak katılımını zorunlu kılmaktadır. Bireyler, yorumlanmış enformasyonu kişisel deneyim, davranışlar ve inançlar doğrultusunda anlamlandırarak bilgiye dönüştürmektedirler. Bu süreç, bireylerin bireysel birikimlerinden ve değer yargılarından etkilenmektedir (Acar, 2021: 9).

2.1.2. Bilginin Önemi

Bilginin değerli olmasının asıl nedeni, günümüz stratejik kaynakları arasında yer almasının yanı sıra, bu kaynağın sürekli olarak değişken bir özelliğe sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Bilgi, yönlendirdiği kararlar ve eylemler sonucunda belirli çıktılar ve etkiler yaratmaktadır. Bu çerçevede, bilgi, rakipler, müşteriler, dağıtım kanalları ve ürün ile hizmet döngü süreleri gibi alanlarda stratejik ve bilinçli kararlar alınmasını sağlayan kritik bir güç olarak kabul edilmektedir (İnce ve Oktay: 2006: 17).

Bilginin önemini vurgulayan çeşitli etmenler, günümüz dünyasında bilgiye olan ihtiyacı ve değerini farklı açılardan ortaya koymaktadır. Bu etmenlerin alternatif bir şekilde açıklamaları (Genç, 2018: 21-22):

Rekabet ve Yenilikçilik: Piyasalarda rekabetin artması ve yenilikçilik oranının yükselmesi, bilgiye dayalı stratejilerin ve çözümlerin önemini artırmaktadır. Firmalar rekabet avantajı sağlamak için sürekli olarak bilgiye dayalı yenilikler geliştirmesi gerekmektedir.

Bilgi Yoğun Sektörler: Günümüzde katma değer yaratan birçok sektör, yüksek bilgi yoğunluğu gerektirmektedir. Bilgi, bu sektörlerin rekabetçi kalabilmesi ve büyüebilmesi için kritik bir unsur olmaktadır.

Maliyet Yönetimi ve Bilgi Kullanımı: Yüksek rekabet nedeniyle maliyetlerini minimize etmeye çalışan işletmeler, çalışan sayısını azaltmak yerine bilgi odaklı yöntemleri ve sistemleri tercih etmektedir. Bu, bilgiye dayalı süreçlerin ve çözümlerin değerini artırmaktadır.

İşgücü Mobilitesi ve Bilgi Kaybı: Erken işten ayrılmalar ve yüksek işgücü hareketliliği, işletmelerde bilgi kaybına yol açmaktadır. Bu durum, bilgi yönetimi ve aktarımının önemini vurgulamaktadır.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Uluslararası Kaynaklara Erişimi: Küçük ve orta ölçekli işletmeler, global kaynaklara erişim imkanları ile karmaşık bilgileri yönetme ihtiyacı duymaktadır. Bu da bilginin stratejik yönetimdeki rolünü artırmaktadır.

Stratejik Yönetim ve Bilgi Kaybı: Stratejik karar alma süreçlerindeki değişiklikler, belirli alanlarda bilgi kaybına neden olabilmektedir. Bu durum, bilgi yönetiminin stratejik kararlar üzerindeki etkisini göstermektedir.

Soyut Varlıklar ve Elektronik Ticaret: Soyut varlıkların (örneğin, dijital ürünler ve hizmetler) ticareti ve internetin etkisiyle elektronik ticaretin gelişimi, bilgiye dayalı süreçlerin ve yeniliklerin önemini artırmaktadır.

Bilgi Odaklı Rekabet: İşletmelerin bilgiye dayalı rekabete geçişi, iş süreçlerinin büyük bir kısmının bilgiye bağlı hale gelmesine neden olmaktadır. Bu, bilginin rekabetçi başarı için temel bir unsur olduğunu ortaya koymaktadır.

Ömür Boyu Öğrenme: Bilgi çağında sürekli öğrenme ve bilgi güncellemeleri, bireylerin ve organizasyonların rekabetçi kalabilmesi için kaçınılmaz bir ihtiyaç haline gelmektedir.

Bu etmenler, bilginin modern iş dünyasında ve ekonomik yapıdaki kritik rolünü anlamamıza yardımcı olmakta ve bilgi yönetiminin stratejik önemini vurgulamaktadır.

2.1.3. Bilgi Yönetimi

Bilgi yönetimi, Amerikan Üretim ve Kalite Merkezi tarafından bilginin ortaya çıkışını ve değer yaratımını sağlamak üzere, bilginin doğru zamanda ve doğru kişilere sistematik bir biçimde aktarılmasını temin eden yaklaşımlar olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda, bilgi yönetimi disiplini, örgütsel ortamda sürekli artan bilgi kapasitesini güncel tutma, oluşan bilgilerin erişilebilirliğini sağlama, gerekli bilgilere erişim için gereken süreçleri tanımlama ve bu bilgilerin şirket çalışanlarıyla etkin bir şekilde paylaşılmasını sağlama işlevlerini yerine getirmektedir (Güçlü ve Sotirofski, 2006: 355).

Bilgi yönetimi, bilginin stratejik bir kaynak olarak değerlendirilmesini sağlayarak, örgütün amaçlarına ulaşmasına yönelik bir değer yaratmayı hedeflemektedir. Bu bağlamda, bilgi yönetimi sadece bilginin toplanması ve düzenlenmesiyle sınırlı kalmaz, aynı zamanda bilginin örgüt içinde etkin bir şekilde paylaşılmasını ve bu sürecin sürekli olarak geliştirilmesini amaçlamaktadır. Dolayısıyla, bilgi yönetimi, örgütün bilgi değerlerini keşfetme, geliştirme ve bu değerleri örgüt stratejileri ile bütünleştirme sürecinde kritik bir rol oynamaktadır. Bu süreç, örgütün bilgi tabanını genişletmek ve derinleştirmek suretiyle, örgütsel etkinliği ve rekabet avantajını artırmayı hedeflemektedir (Durna ve Demirel, 2008: 130-131).

2.2. Sermaye Kavramı

Sermaye, tarih boyunca iktisatçılar arasında üzerinde anlaşmazlık yaşanan kavramlardan biri olmakta ve genellikle üretim faktörleri arasında toprak ve emekten sonra üçüncü sırada yer almaktadır. Sermaye, belirli bir zaman diliminde elde edilmiş mal ve/veya gelirin karşılığı olarak tanımlanmaktadır. Bu kavram, maddi ve maddi olmayan tüm unsurları içermekte; bu da politik, örgütsel, çevresel, entelektüel, kültürel, beşeri, bilimsel, teknolojik ve sosyal unsurları kapsamaktadır (Cezlan, 2014: 6).

Sermaye terimi, halk dilinde ve iktisat ile işletme bilimlerinde farklı anlamlar taşımaktadır. Halk arasında sermaye, genellikle kişilerin tüm varlıklarını kapsayan “servet” ya da daha sık olarak “para” anlamında kullanılmaktadır. Ekonomi bilimlerinde sermaye, doğada doğal olarak bulunmayan, ancak insan tarafından üretilmiş olan üretim araçlarını ifade etmektedir. Bu bağlamda sermaye, emeğin verimliliğini artıran her türlü üretim aracını kapsamaktadır. Bu araçlar arasında makineler, ekipmanlar ve diğer üretim gereçleri gibi fiziksel varlıklar bulunmaktadır. İşletme bilimlerinde ise sermaye, işletmenin amaçlarına ve üretim faaliyetlerine uygun şekilde bir araya getirilmiş maddi ve maddi olmayan varlıkların toplamı olarak tanımlanmaktadır. Muhasebe ve finans disiplinlerinde sermaye, işletme sahibi ya da ortaklar tarafından işletmenin kuruluşunda taahhüt edilen ekonomik değerlerin kaynağı olarak görülmektedir. Başka bir deyişle, sermaye, işletmenin varlıkları üzerinde sahiplerinin haklarını ve paylarını ifade etmektedir (Görmüş, 2009: 27).

2.2.1. İşletmelerde Sermaye Çeşitleri

İşletmelerde sermaye, genel olarak üç ana başlık altında incelenmektedir (Sakur, 2019:10-11):

- Fiziki Sermaye,
- Finansal Sermaye ve
- Entelektüel Sermaye.

Fiziki sermaye ve finansal sermaye, işletmelerin temel yapı taşlarını oluşturan unsurlar olup, bu çalışmada kısaca ele alınmaktadır. Ana odak ise, çalışmanın temelini oluşturan “entelektüel sermaye” kavramı üzerindedir. Bu kavram, işletmelerin rekabet avantajını sürdürebilmesi ve yenilikçi yapısını koruyabilmesi açısından hayati öneme sahip olmakta ve bu bölümde detaylı bir şekilde incelenmektedir.

2.2.1.4. Fiziki Sermaye

Fiziki sermaye, üretim süreçlerinin etkinliğini artırmak amacıyla kullanılan maddi kaynaklar ve donanımlardan oluşmaktadır. Bu sermaye türü, üretim faaliyetlerinin sürdürülebilirliğini sağlamak için gerekli olan ve insan emeği ile üretilmiş her türlü fiziksel araç ve gereci içermektedir. Başka bir deyişle, fiziki sermaye, fabrikalar, makineler, altyapı ve diğer somut varlıklar gibi üretimde kullanılan tüm fiziksel unsurları kapsamakta ve bu unsurlar, işletmelerin üretim kapasitelerinin temel dayanakları olmaktadır (Acet ve Erkoçak, 2022: 143).

2.2.1.5. Finansal Sermaye

Finansal sermaye emeğin verimliliğini artıran alet, makine, fabrika gibi fiziksel araçların edinilmesini ve transferini mümkün kılan değişim araçlarını temsil etmektedir. Temel olarak, finansal sermaye, gelirin harcanmayan kısmı olan tasarrufların finansal aracılık yapan kurumlara aktarılması ve bu kurumlar aracılığıyla ödünç verilmesi sonucunda oluşmaktadır (Yazıcı, 2020: 187).

Finansal sermaye, girişimciler ve işletmelerin üretim yapabilmek için gerekli mal ve hizmetleri satın alırken kullandıkları, para cinsinden ölçülebilen ekonomik bir kaynağı temsil etmektedir. Bu sermaye türü, likiditesi yüksek olan, yani kolayca nakde dönüştürülebilen varlıkları ifade etmekte ve bu nedenle işletmelerin finansal esnekliği açısından büyük öneme sahip olmaktadır. Finansal sermaye, doğrudan nakit ve diğer likit varlıkları kapsamakta, ancak bina, makine gibi kalıcı maddi varlıkları içermemektedir. Ayrıca, bu terim, bankaların ve diğer finansal kurumların yönettiği toplu fonlar için de sıkça kullanılmaktadır (URL-1)

2.2.1.6. Entelektüel Sermaye

Geçmişten günümüze insan toplumlarının yaşadığı sosyoekonomik gelişmeler, dört ana aşamada incelenmektedir:

- İlkel Toplum,
- Tarım Toplumu,
- Sanayi Toplumu ve
- Bilgi Toplumu.

Bu aşamalar, belirli dönüm noktalarının etkisiyle gerçekleşmiştir. Tarımın keşfiyle birlikte, göçebe yaşam tarzı sona ermiş ve yerleşik bir yaşam tarzı benimsenmiştir. Sanayi devrimi ise toplumsal yapıyı ve ekonomik düzeni değiştirerek sanayi toplumuna geçişi sağlamıştır. Son aşama olan bilgi toplumu ise, emeğin yerini bilginin aldığı,

makinelerin yerini bilgi teknolojisinin aldığı bir dönemi ifade etmektedir. Bu evre, “bilgi toplumu”, “bilgi çağı” veya “bilgi ekonomisi” gibi terimlerle tanımlanmaktadır (Acar, Tunca ve İpçioğlu, 2022: 704).

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş sürecinde, bilgi günümüzde akılcı yöntemler ve tekniklerle üretime dahil edilerek stratejik bir rekabet avantajı haline gelmiştir. Peter Drucker’a göre, “bilgi işleme ve analizinin kişisel bilgisayar gibi tek bir cihazda toplanması, 19. yüzyılın sonları ve 20. yüzyılın başlarındaki enerji kaynaklarının ve makinelerin birleşmesi kadar devrim niteliğinde bir değişimdir.” 20. yüzyılın ortalarına kadar üretim faktörleri olarak büyük bir öneme sahip olan emek, sermaye ve doğal kaynakların artık daha erişilebilir hale gelmesiyle, bu faktörler gölgede kalmıştır. Drucker, günümüzde bilgi kaynaklarının en değerli ve tek anlamlı kaynak olduğunu belirtmektedir (Yalama, 2005: 3).

Günümüzde bir işletmenin geleceği, bilginin üretimi ve bu bilginin kullanılabilir bir zenginlik kaynağına dönüştürülmesine bağlı olmaktadır. Geleneksel ekonomilerde işletmelerin rekabet üstünlüğü genellikle maddi varlıklarla ölçülürken; bilgi ekonomisinin etkisiyle, rekabet üstünlüğü artık maddi olmayan varlıkların değerine odaklanmıştır (Çalışkan, 2015: 122). Maddi olmayan varlıklar, şirketlerin bilanço ve gelir tablolarında doğrudan görünür olmasalar da, ekonomik globalleşme süreci bu varlıkların, özellikle özel bilgilere dayanan entelektüel sermayenin, önemini artırmıştır. İletişim ağlarının daha erişilebilir hale gelmesi, bu değişimin bir parçası olarak, şirketlerin özel bilgilerini değerli bir rekabet avantajı kaynağı haline getirmiştir. Bu bağlamda, rekabet avantajı sağlayan unsurlar arasında müşteri için değer yaratan, rakipler tarafından taklit edilemeyen ve alternatifi bulunmayan entelektüel sermaye öne çıkmaktadır (Karacan, 2004: 179).

Entelektüel sermaye, bilgiye dayalı ekonominin temel taşı oluşturmaktadır. Entelektüel sermaye yönetimi, organizasyonların rekabet avantajı sağlamak ve kârlılığını artırmak için stratejik yatırım, etkin yönetim ve işletme kararları almalarını mümkün kılmaktadır. Ancak, entelektüel sermaye ile ilgili bilgi ve farkındalık eksiklikleri, gelecekteki potansiyel kazançların göz ardı edilmesine neden olabilmektedir (Shaari vd., 2011: 63).

2.3. Entellektüel Sermaye Kavramı

“Entelektüel” terimi, Latince “*interlectio*” kökenli olup, “*inter*” kelimesi ‘arasında’ veya ‘ilişki’ anlamına gelirken, “*lectio*” kelimesi ‘okuma’, ‘elde edilen bilgi’ veya ‘toplanan bilgi’ anlamına gelmektedir. Bu bağlamda, entelektüel kelimesi bilgi ve

anlayış arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir. Ancak, entelektüel sermaye ile ilgili olarak akademisyenler ve uygulayıcılar arasında ortak bir tanım bulunmamaktadır. Bu nedenle, farklı yazarların bu konudaki tanımlarını incelemek yararlı olabilmektedir (Arıkboğa, 2003: 73).

Entelektüel sermaye kavramı, ilk kez 1969 yılında John Kenneth Galbraith tarafından tanımlanmıştır. Galbraith, bu kavramı, sadece maddi olmayan bir değer değil, aynı zamanda zihinsel bir hareket olarak ele almıştır (Cezlan, 2014: 9).

1975 yılında Michael Kalecki, Galbraith' in görüşlerine atıfta bulunarak, “Son birkaç on yılda elde ettiğimiz entelektüel sermayenin ne kadarının farkındayız?” şeklinde bir sorgulamada bulunmuş ve böylece Galbraith' in önerilerini desteklemiştir. Bu, entelektüel sermayenin zamanla artan önemine ve bireylerin bu sermayenin farkındalığına dair bir vurgu olmaktadır. 1980 yılında Japon akademisyen Hiroyuki Itami, “Görünmeyen Aktifleri Harekete Geçirmek (Mobilizing Invisible Assets)” adlı eserinde entelektüel sermaye kavramını, işletmelere ait soyut kaynakların daha etkili bir biçimde kullanılabilmesi olarak tanımlamıştır (Odabaşoğlu, 2016: 5). Itami, bu kapsamda teknoloji, müşteri güveni, marka bilinirliği, şirket itibarı, kültürel değerler ve yönetim becerilerini içeren “görünmeyen varlıklar” (invisible assets) terimini ortaya koymuştur. Itami' ye göre, bu görünmeyen varlıkların çeşitli faaliyet alanlarında kullanılabilir olması, onları işletmeler için uzun vadeli karlılık ve başarı açısından kritik bir kaynak haline getirmektedir (Cezlan, 2014: 10).

Tom Stewart, 1991'de Fortune dergisinde yayımlanan “Beyin Gücü” başlıklı makalesinde entelektüel sermayeyi, “elle tutulamayan ancak sizi zenginleştiren bir değer” olarak tanımlamıştır (Gülcemal, 2016: 5). Benzer şekilde, Dow Chemical' den Gordon Petrash, entelektüel sermayeyi “değer taşıyan bilgi” olarak nitelendirmiştir. Stewart, daha sonraki yıllarda entelektüel sermayeyi, “zenginlik ve refah yaratmak için kullanılabilen bilgi, enformasyon, entelektüel mülkiyet ve deneyimlerin toplamı” olarak tanımlamıştır (Görmüş, 2009: 72).

Leif Edvinsson, ilk profesyonel entelektüel sermaye yöneticisi olarak tanınmış ve bu alandaki önemli öncülerden biri olarak kabul edilmiştir. Edvinsson, entelektüel sermayeyi, “değere dönüştürülen bilgi” olarak tanımlamıştır. Ona göre, entelektüel sermaye sadece insan zekasından kaynaklanmaz; aksine, entelektüel sermaye, entelektüel faaliyetlerin bütününden meydana gelmektedir. Temel olarak, entelektüel sermaye, iş dünyasında rekabet eden şirketleri, sektördeki diğer şirketlerden ayıran ve rekabet avantajı sağlayan stratejik bir varlık olarak kabul edilmektedir (Alantar, 2022).

Karl Erik Sveiby, entelektüel sermayeyi bir işletmenin “görünmez değerleri” olarak tanımlamaktadır. Bu değerler, personelin yetenekleri ile işletmenin içsel ve dışsal yapılarını kapsamaktadır. Personel yetenekleri, beceriler, eğitim, deneyim ve iş yapabilme kapasitesi gibi unsurlardan oluşmaktadır. İçsel yapı ise, yönetim, organizasyon, fikri mülkiyet, Ar-Ge kapasitesi ve bilişim sistemleri gibi öğeleri içermektedir. Dışsal yapı ise, ticari itibar, marka gücü ve müşteri ilişkileri gibi faktörleri kapsamaktadır (Genç, 2018: 29).

Entelektüel sermaye, bir şirketin bilançosunda tam olarak yer almayan “gizli” varlıkların toplamından oluşmaktadır. Bu nedenle, hem organizasyon üyelerinin bireysel bilgi ve becerilerini hem de çalışanların ayrılması durumunda şirkette kalan bilgiyi kapsamaktadır (Roos and Roos, 1997: 415).

Entelektüel sermaye, bir işletmenin bilançosunda yer alan defter değerinin, bazı bireyler tarafından ödenebilecek potansiyel değerden farkını ifade etmektedir. Bu kavram, genellikle bilanço kalemlerinde görünmeyen maddi olmayan varlıkları temsil etmektedir. Entelektüel sermaye, çeşitli tanımlara sahip olsa da, bilanço dışı değerlerin ne tür unsurlardan oluştuğunu incelediğimizde, dört temel kategori bu kavramı açıklamada uygun görülmektedir (Aydemir, 2008: 102-103):

- Pazar Kaynaklı Varlıklar; işletmeye pazar avantajı sağlayan unsurlar, örneğin ticari markalar ve müşteri sadakati gibi faktörler,
- Fikri Mülkiyet Varlıkları; patentler, ticari markalar, telif hakları ve diğer entelektüel mülkiyet unsurları,
- İçsel Güç Kaynakları; işletmeye içsel olarak değer katan unsurlar, bu kapsamda işletme kültürü, yönetim ve organizasyon süreçleri, bilgi sistemleri ve
- Çalışan Kaynaklı Varlıklar; çalışanların bilgi, beceri, teknik yetkinlikler ve ağ kurma yetenekleri gibi özelliklerden oluşmaktadır.

Bu kategoriler, entelektüel sermayenin iş dünyasında nasıl bir rol oynadığını ve şirketlerin değerini nasıl artırdığını anlamak için kapsamlı bir bakış açısı sunmaktadır.

Sullivan, entelektüel sermayenin çeşitli tanımlarını bir betimleme ile açıklamaktadır. Sullivan’ a göre, entelektüel sermaye, insan sermayesi, müşteri sermayesi, fikri mülkiyet, Ar-Ge, inovasyon, bilgi, entelektüel varlıklar, yapısal sermaye, ilişki sermayesi ve bilgi teknolojisi gibi kavramları içeren bir küme olarak görülmelidir. Sullivan, bu unsurları bir odanın zeminine bırakılmış, farklı yönlerde dağılmış balonlar şeklinde tasvir etmektedir. Balonlar odanın farklı köşelerine yayıldıkları için, odanın farklı bölümlerinden bakıldığında her biri farklı açılardan ve çeşitli şekillerde algılanabilmektedir. Aynı şekilde, entelektüel sermaye ile ilgili

tanımlarda, tanımı yapan kişinin uzmanlık alanı ve bakış açısına bağlı olarak farklılık gösterebilmektedir. Örneğin, bilgi ve eğitim odaklı çalışanlar entelektüel sermayeyi insan sermayesi açısından değerlendirirken, inovasyon yönetimi üzerine çalışanlar değer yaratımı unsuru olarak görebilmektedirler. Sermaye piyasaları üzerine çalışanlar, bilanço üzerindeki etkilerini öne çıkarabilmekte, yatırımcılar entelektüel sermayenin nakit akımı yaratma yeteneğine odaklanabilmektedir (Haykır, 2011: 87-88).

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), entelektüel sermayeyi, işletmelerin sahip olduğu maddi olmayan varlıkların finansal değeri olarak tanımlamaktadır. Bu tanım, yapısal sermaye, müşteri sermayesi ve insan sermayesinin işletmeye kattığı finansal değerleri ifade etmektedir (Kaya ve Özdemir, 2019: 270).

Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC), entelektüel sermayeyi maddi olmayan varlıklar olarak değerlendirmiştir. Bu kapsamda, entelektüel sermaye; ticari markalar, bilgisayar yazılımları, lisanslar, telif hakları, patentler, imtiyaz anlaşmaları, hizmet ve üretim hakları ile formüller gibi unsurlardan oluşan bir bütün olarak tanımlanmaktadır (Aslanoğlu ve Zor, 2006: 153).

Bu tanımlar ışığında, entelektüel sermayeyi şu şekilde tanımlayabiliriz: “Bir firmanın diğerlerinden ayrılmasını ve gelecekte rekabet avantajı sağlamasını destekleyen, bilgiye dayalı unsurları içeren ve bilanço üzerinde görünmeyen varlıkların toplamından meydana gelmektedir. Bu varlıklar, patentler ve telif hakları gibi maddi unsurlardan, insan gücü, müşteri ilişkileri, örgütsel yapı ve şirket kültürü gibi maddi olmayan unsurlara kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır” (Karacaer ve Aygün, 2009: 130).

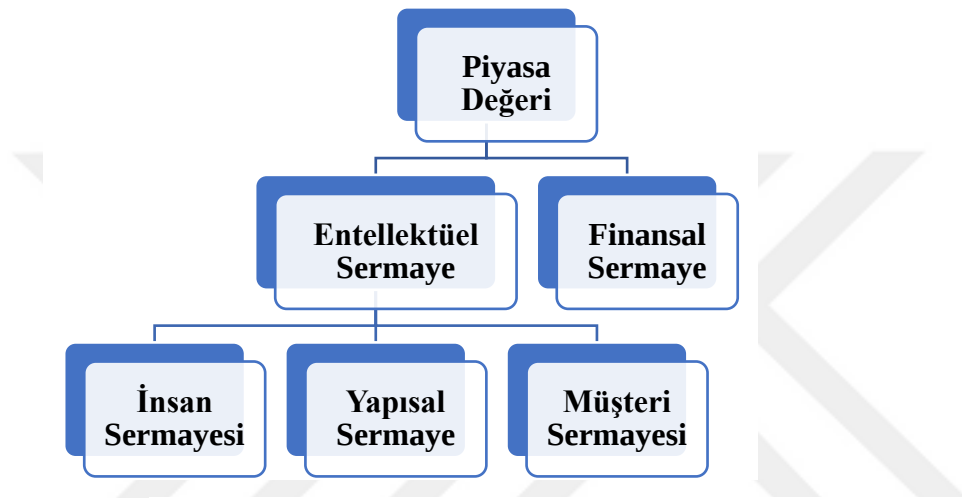
2.3.1. Entelektüel Sermayenin Unsurları

Literatürde tanımlanan Entelektüel Sermaye, üç temel unsurdan oluşur ve bu unsurlar, akademik çalışmalar ve bilgi yönetimi alanındaki danışmanların analizlerine dayanmaktadır. İlk unsur, Entelektüel Sermaye’ nin kalbini oluşturan İnsan Sermayesi’ dir. İnsan Sermayesi, firmanın inovasyon potansiyelini ve değer üretimini yönlendiren insan zekasını ifade etmektedir. İkinci unsur, İnsan Sermayesi’ nin işleyişinin dönüştürülmesi yoluyla zenginlik yaratmayı mümkün kılan Yapısal Sermaye’ dir. Bu, firmanın insan zekasını ve yeniliğini kullanarak değer üretme yeteneği olarak tanımlanmaktadır. Üçüncü ve son unsur ise Müşteri Sermayesi’ dir. Bu unsur, firmanın İnsan ve Yapısal Sermaye’ yi geliştirerek iş dünyasındaki diğer üyelerle olumlu etkileşimler kurma yeteneğiyle zenginlik yaratma potansiyelini artırmasına olanak tanımaktadır (Johnson, 1999: 565).

Entelektüel sermaye bileşenleri üzerine yapılan sınıflandırmalardan en kapsamlısı Hubert Saint-Onge' un 1996 yılında geliştirdiği yaklaşımdır. Saint-Onge, entelektüel sermayeyi üç ana bileşen altında toplamaktadır:

- İnsan Sermayesi,
- Yapısal Sermaye ve
- Müşteri Sermayesi.

Saint-Onge' un entelektüel sermaye modelinin bu bileşenleri Şekil 1'de detaylı bir şekilde gösterilmiştir (Alantar, 2022: 9).



Şekil 2. Hubert Saint-Onge entelektüel sermaye bileşenleri (Saint- Onge, 1996:10-16).

Edvinsson ve Malone ile Brooking, entelektüel sermaye üzerine çalışan öncüler arasında yer almaktadır. Görüşleri aynı olmasa da, birbiriyle tamamlayıcı olmaktadır. Edvinsson ve Malone, entelektüel sermayeyi üç ana bileşene ayırmaktadır:

- İnsan Sermayesi,
- Yapısal Sermaye ve
- Müşteri Sermayesi.

Yapısal sermaye ise kendi içinde üç kategoriye ayrılmaktadır:

- Örgütsel Sermaye,
- Süreç Sermayesi ve
- İnovasyon Sermayesi.

Örgütsel sermaye, örgütlerin kapasitelerini artırmak için kullanılan yönetim felsefesi ve sistemlerini kapsamaktadır. Süreç sermayesi, ürün ve hizmetlerin sunumunda uygulanan teknikler, prosedürler ve programlarla ilgili olmaktadır. İnovasyon sermayesi ise fikri mülkiyetleri ve maddi olmayan duran varlıkları içermektedir. Fikri mülkiyetler; telif hakları ve ticari markalar gibi korunan ticari

haklardan oluşmaktadır. Maddi olmayan duran varlıklar; organizasyonun sahip olduğu diğer tüm yönetim yetenekleri ve teorileri kapsamaktadır (Luthy, 1998).

Brooking, entelektüel sermaye unsurlarını dört ana kategori altında toplamıştır (Kurgun ve Akdağ, 2013: 157):

- Pazar Varlıkları,
- İnsan Merkezli Varlıklar,
- Entelektüel Mülkiyet Varlıkları ve
- Altyapı Varlıkları.

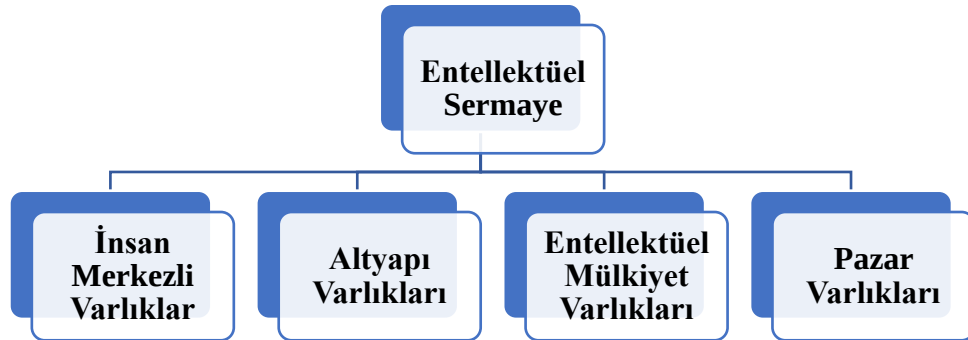
Pazar varlıkları; markalar, müşteri ilişkileri, dağıtım kanalları ve iş birlikleri gibi unsurları içermektedir.

Entellektüel mülkiyet varlıkları; patentler, telif hakları ve ticari sırlar gibi korunmuş ticari hakları kapsamaktadır.

İnsan merkezli varlıklar; çalışanların eğitim seviyeleri ve iş süreçleri ile ilgili bilgi ve yetenekleri ifade etmektedir.

Altyapı varlıkları; organizasyonun yönetim süreçlerini ve sistemlerini içermektedir (Aya, 2021: 49-50).

Brooking' in entelektüel sermaye sınıflandırması Şekil 2'de detaylı olarak gösterilmektedir (Cezlan, 2014: 16).



Şekil 3. Brooking' e göre entelektüel sermaye sınıflandırması (Büyüközkan, Dinçmen, 2010: 74.).

Roos G. ve Roos J., entelektüel sermayeyi üç ana unsur altında toplamaktadır (Roos G. ve Roos J., 1997: 416):

- İnsan Sermayesi; bilgi, yetenek, motivasyon ve görev sermayeleri gibi alt bileşenleri içermektedir. Bu unsurlar, bireylerin organizasyona katkıda bulunan bilgi ve yeteneklerini kapsamaktadır.

- Yapısal Sermaye; organizasyonun süreçleri, sistemleri, patentleri ve markaları gibi kurumsal varlıklardan oluşmaktadır. “Yapısal Sermaye”, İşletme Süreci Sermayesi ile İşletme Yenileme ve Geliştirme Sermayesi olmak üzere iki alt başlık altında incelenmektedir: İşletme süreci sermayesi; enformasyon akışı, ürün ve hizmet akışı, nakit akışı, iş birliği formu ve strateji süreçleri gibi unsurları içermektedir. İşletme yenileme ve geliştirme sermayesi ise uzmanlaşma, ürün süreçleri, yeni konseptler, pazarlama ve satış stratejileri ile yeni iş birliği formlarını kapsamaktadır.

- Müşteri Sermayesi; müşteri ilişkileri, ağ ortaklıkları, satış ilişkileri ve yatırımcı ilişkileri gibi bileşenlere ayrılmaktadır.

Bu sınıflandırma, entelektüel sermayenin kapsamlı bir şekilde anlaşılmasını sağlamaktadır.

Sveiby, entelektüel sermayeyi üç ana bileşen altında toplamaktadır (Ortiz, 2006: 36):

- Çalışanların Yetkinlikleri; bu bileşen, çalışanların bilgi, deneyim ve eğitimlerini kullanarak hem maddi hem de maddi olmayan varlıklar yaratma yeteneklerini ifade etmektedir. Çalışanların, çeşitli durumlarda etkin bir şekilde hareket edebilme kapasitesi bu kategoriye kapsamaktadır.

- İç Yapı; organizasyonun sahip olduğu entelektüel varlıkları içermektedir. Bu kapsamda patentler, konseptler, modeller ve bilişim sistemleri gibi unsurlar yer almaktadır. İç yapı, organizasyonun bilgi ve teknolojik altyapısını temsil etmektedir.

- Dış Yapı; organizasyonun dış çevresiyle olan ilişkilerini ifade etmektedir. Bu, müşteriler ve tedarikçilerle olan ilişkileri, markaların, itibarın ve imajın yönetimini içermektedir.

Bu sınıflandırma, entelektüel sermayenin organizasyonel değerini ve etkileşimini anlamada önemli bir çerçeve sunmaktadır.

Sullivan, entelektüel sermayeyi “insan sermayesi” ve “entelektüel varlıklar” olmak üzere iki ana bileşende tanımlamaktadır (Bayraktaroğlu, 2015: 14):

- İnsan Sermayesi; organizasyon içindeki bireylerin bilgi, yetenek ve deneyimlerini kapsar. Bu, çalışanların sahip olduğu kişisel yetenekler ve bilgi birikimini ifade etmektedir.

Entelektüel Varlıklar kendi içinde iki alt kategoriye ayrılmaktadır:

- Ticarileştirilebilir Entelektüel Varlıklar; gelecekte ticari değer yaratma potansiyeline sahip olan, korunan bilgi ve varlıkları içermektedir.

- Yapısal Fiziksel Olmayan Entelektüel Varlıklar; organizasyonun bilgi alt yapısı ve süreçlerine dayalı, ancak doğrudan ticarileştirilemeyen bilgi ve sistemleri kapsamaktadır.

Bu ayırım, entelektüel sermayenin hem bireysel hem de yapısal boyutlarını anlamada yardımcı olmaktadır.

Petty ve Guthrie, Sveiby' nin entelektüel sermayeyi sınıflandırma yaklaşımından yalnızca iki kategori kullanmaktadır (Choong, 2008: 617):

- İnsan sermayesi ve
- Yapısal (Örgütsel) Sermaye.

Buna karşın, Mouritsen vd. ve Pablos, Sveiby' nin entelektüel sermaye sınıflandırmasının tüm üç kategorisini benimsemektedir. Pablos, Sveiby' nin üçüncü kategorisi olan müşteri sermayesini “İlişkisel Sermaye” olarak yeniden adlandırmaktadır.

Entelektüel sermayenin tanımlanmasında çeşitli yaklaşımlar bulunmasına rağmen, literatürde entelektüel sermayeyi oluşturan temel bileşenler konusunda genel bir anlaşma sağlanmaktadır. Bu bileşenler genellikle; insan sermayesi, yapısal sermaye ve müşteri sermayesi olmak üzere üç ana kategori altında toplanmaktadır (Mention, 2012: 3; Engstrom ve diğ., 2003: 288).

2.3.1.1. İnsan Sermayesi

İnsan sermayesi, bir çalışanın sahip olduğu bilgi, beceri, yetenek ve deneyimlerin bir toplamını ifade etmektedir. Bu kavram, bireylerin organizasyon içinde iş değeri yaratma kapasitelerini kapsayan yetenekler bütününi temsil etmektedir (Chang, 2010: 122). Bir organizasyonun insan sermayesi, o yapıda çalışan tüm bireylerin bir araya gelerek oluşturduğu değerdir. İnsan sermayesi, yalnızca bireysel yetkinliklerin toplamı olmaktan öte, organizasyonun genel yapısına katkı sağlayan bir bileşendir. Bu bileşen, kişisel ağlar ve bilgi kaynakları aracılığıyla daha da zenginleşmektedir (Genç, 2018: 37).

İnsan sermayesi, bir organizasyonun inovasyon ve stratejik rekabet gücünün temel kaynağı olmaktadır. Entelektüel sermayenin en önemli bileşeni olarak kabul edilen insan sermayesi, araştırmacılar tarafından entelektüel sermaye sınıflandırmalarında ana unsur olarak öne çıkarılmaktadır. İnsan sermayesi, çalışanların sahip olduğu nitelikleri kapsamakta ve çalışanların şirketten ayrılmalari durumunda kaybedilebilecek bilgi, yetenek, beceri, eğitim, deneyim ve yetkinlikleri içermektedir (Nassar, 2018: 9). Bu bağlamda, önemli bir çalışanın ayrılmasının şirketin piyasa değeri üzerindeki etkisini

gösteren örnekler mevcuttur. Örneğin, Saatchi & Saatchi' nin yönetim kurulu başkanı ve kurucu ortağı Maurice Saatchi' nin istifasının ardından şirketin hisse senedi fiyatında yüzde 10,1' lik bir düşüş yaşanması, insan kaynaklarının şirketler için ne kadar kritik olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak bu durum aynı zamanda insan sermayesinin şirkete ait olmadığını da göstermektedir. Çalışanlar, şirketlere kendi özgür iradeleriyle katılmaktadır. Bu durum, şirketin değerinin bir kısmının ve bazen büyük bir kısmının doğrudan kontrolü altında olmadığı anlamına gelmektedir (Roos vd., 1997: 34).

Roos ve Roos' un belirttiği üzere, entelektüel sermaye, bir organizasyondaki çalışanların yetkinlikleri, tutumları ve entelektüel çeviklikleri aracılığıyla oluşturulmaktadır. Bu bağlamda, İnsan sermayesi, organizasyonların zenginlik yaratma kapasitesinde hayati bir entelektüel sermaye kaynağı olarak kabul edilmektedir (Shaari vd., 2011: 63). Çalışan yetkinlikleri; bilgi ve becerileri içermektedir. Tutumlar; motivasyon, davranış ve tavırla ilişkili olmaktadır. Entelektüel çeviklik ise, yenilikçilik, taklit etme yeteneği, adaptasyon ve bilgiyi farklı şekillerde sunma becerilerini kapsamaktadır (Acar, 2021: 44).

Bontis, insan sermayesinin önemini vurgulamakta ve bu sermayenin bir yenilik ve stratejik yenilenme kaynağı olduğunu savunmaktadır. Bu bağlamda, insan sermayesinin değeri, bir araştırma laboratuvarında gerçekleştirilen beyin fırtınasından, ofiste hayal kurmaya, eski dosyaları temizlemekten, yeni süreçleri yeniden tasarlamaya, kişisel becerileri geliştirmekten veya bir satış temsilcisinin yeni potansiyel müşteriler oluşturmasına kadar uzanan çeşitli faaliyetlerde görülmektedir. İnsan sermayenin özünü, örgütsel üyelerin saf zekası oluşturmaktadır (Bontis, 2000: 4).

Başarılı şirketlerin, küresel çalışma ortamına yönelik vizyonlarını genişletmek, yeteneklerini artırmak ve deneyimlerini geliştirmek amacıyla çalışanlarına yatırım yaptıkları gözlemlenmektedir. Çalışan yeteneklerinin geliştirilmesi, şirketin finansal sonuçları üzerinde doğrudan etkili olmaktadır. Bu nedenle, İnsan sermayenin şirketin performansı ile doğrudan ilişkili olduğu ifade edilebilmektedir (Bozbura, 2004: 358).

Kuruluşlar, en iyi insanları işe aldığında, geliştirdiğinde ve elde tuttuğunda, insan sermayesinin değeri artmaktadır. Bu durumu bir CEO şöyle ifade etmektedir: “Çoğu firma, insanları işe almak için zamanın küçük bir yüzdesini ve işe alım hatalarını yönetmek için büyük bir zaman yüzdesini harcamaktadır. Aksine, biz doğru insanları işe aldığımızdan emin olmak için çok zaman harcıyoruz ve sonra onları yönetmek için çok az zaman harcıyoruz” (Knight, 1999: 24).

2.3.1.2. Yapısal Sermaye

Entelektüel sermayenin önemli bir unsuru olan yapısal sermaye, bilgiyi kurumsal düzeyde saklayarak onu şirket mülkiyeti haline getirmeyi ifade etmektedir. Stewart' a göre yapısal sermaye, geceleri işletmede kalan ve eve gitmeyen bilgi olarak tanımlanmaktadır (Stewart, 1997: 119). Saint-Onge' ye göre yapısal sermaye, işletmenin piyasa beklentilerini karşılama yeteneğini ifade etmektedir. Bontis ise yapısal sermayeyi, çalışanları optimum entelektüel performans göstermeleri için destekleyen ve buna bağlı olarak işletmenin en yüksek performansı sergilemesini sağlayan kurumsal yapı olarak tanımlamaktadır (Arıkoğlu, 2003: 93).

Yapısal sermaye, örgütsel, süreç ve yenilik sermayesi olarak üç ana boyutta incelenmektedir. Örgütsel boyut, işletmenin felsefesi, kültürü ve işletme yeteneklerini destekleyen yapısal unsurları kapsamaktadır. Süreç boyutu ise, ürün ve hizmetlerin etkili bir şekilde dağıtımını sağlayan altyapı ile ilgili programlar, prosedürler ve teknikleri içermektedir. Yenilik sermayesi boyutu ise, entelektüel mülkiyet ve görünmeyen varlıkları kapsamaktadır. Entelektüel mülkiyet, yasal olarak korunan varlıkları (telif hakları, tesciller, markalar, patentler gibi) ifade ederken, görünmeyen varlıklar ise işletmenin operasyonlarını destekleyen ve ona değer katan yetenekler olarak değerlendirilmektedir (Aya, 2021: 53).

Çalışanların işten ayrılmasıyla kaybolabilecek insan sermayesinin aksine, yapısal sermaye organizasyonun bir bütün olarak sahip olduğu bilgi ve kaynakları ifade etmektedir (Chen vd., 2005: 163). Yapısal sermaye, veri tabanları, organizasyon şemaları, süreç kılavuzları, stratejiler, rutinler ve politikalar gibi insan dışı tüm bilgi depolarını kapsamaktadır. Genel olarak, yapısal sermaye, kuruluşların altyapılarını, sistem politikalarını ve prosedürlerini içermektedir (Khalique vd., 2011: 1965).

Yöneticiler ve çalışanlar dahil olmak üzere insan sermayesine, örgütsel hedeflere ulaşmada maksimum fayda sağlayacak bir yapı ve düzen sağlamak, yapısal sermayenin temel işlevlerinden biri olmaktadır. Yapısal sermayenin etkin yönetimi, bilginin ve onun bileşenlerinin düzenli bir şekilde organize edilmesini ve çalışanların ihtiyaç duydukları anda verilere ve uzmanlara erişimini sağlamayı gerektirmektedir (Sakur, 2019: 23-24).

Yapısal sermaye, kuruluşların teknolojiye yatırım yapması ve süreçler ile içsel girişimleri iyileştirmesiyle gelişmektedir. Örneğin, Hoffman-La Roche adlı bir ilaç şirketi, ilaç onay sürecini önemli ölçüde hızlandırarak sürenin ortalama üç yıldan dokuz aya inmesini sağlamıştır. Bu gelişme, ilaçların daha hızlı bir şekilde piyasaya sürülmesini mümkün kılarak, milyonlarca dolarlık ek gelir potansiyeli yaratmaktadır.

Çünkü bir ürün ne kadar erken piyasaya sunulursa, o kadar çabuk gelir sağlamaya başlamaktadır (Knight, 1999: 24).

Çalışanlar yüksek yeteneklere sahip olabilirler, ancak zayıf kurallar ve sistemlerle yapılandırılmış bir organizasyon, bu yeteneklerin değere dönüştürülmesini engellemekte ve firmanın yüksek performans göstermesini kısıtlamaktadır. Buna karşın, güçlü bir örgütsel sermaye yapısı, çalışanlar için destekleyici bir ortam sunmakta ve bu da çalışanların başarısızlıklardan ders çıkararak risk almalarını teşvik etmektedir. Ayrıca, bu durum toplam maliyetlerin düşmesine ve firmanın kârı ile verimliliğinin artmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla, örgütsel sermaye, örgütler için kritik öneme sahip bir yapıyı ifade etmektedir (Bozbura, 2004: 359).

2.3.1.3. Müşteri Sermayesi

Müşteri sermayesi, genellikle ilişki sermayesi veya sosyal sermaye olarak adlandırılmaktadır. Bu sermaye türü, hem dışsal ilişkiler kapsamında müşteriler ve tedarikçilerle hem de içsel ilişkiler kapsamında çalışanlar ve karşılıklı ilişki ağlarıyla yapılan etkileşimlerdeki gömülü bilgileri kapsamaktadır (Koç, 2021: 24). Müşteri sermayesi, firmanın çevre ile olan tüm ilişkilerini düzenleyen ve yöneten varlıkların toplamını ifade etmektedir. Bu bağlamda müşteri sermayesi; müşteriler, hissedarlar, tedarikçiler, rakipler, devlet, resmi kurumlar ve toplum ile olan ilişkileri içermektedir (Bozbura, 2004: 358). Ayrıca, müşteri sermayesi, işletmelerin müşterileri ile olan ilişkilerinin değeri ve bu ilişkilerin işletme hedeflerine katkısı olarak tanımlanmaktadır. Bu katkı, işletme müşterilerinin yarattığı marka tanınırlığı ve potansiyel müşteri çekme kapasitesi şeklinde somutlaşmaktadır (Özer, 2021: 17).

Stewart' a göre, her müşteriye sahip işletmenin müşteri sermayesi bulunmakta ve bu sermaye, entelektüel sermaye kapsamında en belirgin değerleri taşıyan unsurlardan biri olmaktadır. Müşteri sermayesinin etkilerini değerlendirmek için piyasa payı, müşteri tutma ve kaybetme oranları, müşteri başına karlılık gibi göstergeleri izlemek daha sistematik bir yaklaşım sunmaktadır (Arıkboğa, 2003: 101).

Müşteri sermayesi, bir kuruluşun hayati dış ilişkilerini tanımlar ve çeşitli bileşenleri içermektedir (Akpınar ve Akdemir, 1999: 337):

- Müşteri Sermayesi; müşterilerin ihtiyaçlarını anlamak ve bunları sürekli bir şekilde karşılamak yoluyla oluşturulan sadakat,
- Tedarikçi Sermayesi; kilit tedarikçilerle kurulan karşılıklı güven, bağlılık ve yaratıcılık,
- İttifak Sermayesi; güvenilir ve faydalı ortaklarla kurulan işbirlikleri,

- Topluluk Sermayesi; kuruluşun çevresindeki topluluktaki yetenekler ve itibarı,
- Düzenleyici Sermaye; yasa ve yönetmeliklere ilişkin bilgi ile lobicilik becerileri ve bağlantıları,
- Rakip Sermayesi; rakipler hakkında derinlemesine anlayış ve istihbarat.

Bu ilişkiler, yalnızca yönetilebilmekte, ancak doğrudan kontrol edilememektedir. Müşteri sermayesinin iyileştirilmesi, kuruluşun sınırlarının ötesinde müşteriler, tedarikçiler ve çevredeki topluluklarla ilişkiler kurmayı ve güven geliştirmeyi içermektedir.

Bazı durumlarda, şirketler müşterilerini korumak amacıyla zarar etmeyi göze alabilmektedir. Örneğin, arızalı bir ürünün geri alınması veya şirketin yasal yükümlülüğü bulunmamasına rağmen müşteri memnuniyetini sağlamak için beklenmeyen giderlere katlanılması, yaygın bir uygulama olmaktadır. Ancak, müşteri memnuniyetine verilen önem firmalar arasında değişiklik göstermektedir. Bu nedenle, müşteri memnuniyetine öncelik veren firmalar, diğerlerine kıyasla ekstra maliyetler üstlenebilmekte ve bu sayede yeni ürünlerini daha yüksek kar marjları ile daha geniş bir müşteri kitlesine ulaştırma fırsatı elde edebilmektedirler (Derdiyok, Doğru ve Ünal, 2020: 14).

2.4. Entelektüel Sermayenin Ölçülmesi

İşletme yönetiminde entelektüel sermayenin yönetimi gün geçtikçe daha büyük bir önem kazanmaktadır. Entelektüel varlıkları etkili bir şekilde yönetebilmenin ilk adımı, bu varlıkların ölçülebilirliğini sağlamaktır. Entelektüel varlıkların görünür ve ölçülebilir hale getirilmesi, bu varlıkların sürekli iyileştirilmesi ve geliştirilmesi için gerekli olan yönetim süreçlerinin uygulanabilir olmasını sağlamaktadır (Arıkboğa, 2003: 113). Dolayısıyla, entelektüel sermayenin yönetimi için işletmelerin bu varlıkları görünür kılacak ve ölçümlemelerini mümkün kılacak sistemler oluşturması gerekmektedir. Bu süreç, işletmelere stratejik avantajlar sağlarken, aynı zamanda entelektüel varlıkların etkin kullanımı ve sürdürülebilir gelişim için de önemli fırsatlar sunmaktadır.

Entelektüel sermayeyi ölçmenin başlıca nedenleri aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Ertaş ve Coşkun, 2005: 126):

- Yöneticilerin işletmelerin değer yaratan unsurlarını anlamalarını kolaylaştırmak,
- İşletme performansının değerlendirilmesinde kullanılacak güvenilir bir değerlendirme aracı sağlamak ve

- Finansal kaynak bulma sürecinde işletmelerin ödeme güçlerinin belirlenmesinde kullanılacak güvenilir bir ölçüt elde edebilmektir.

Entelektüel sermaye, bilgi ve bilgi bileşenlerinden meydana gelmektedir. Maddi olmayan varlıklar niteliğinde olmaları ve işletmeden işletmeye değişkenlik göstermeleri nedeniyle, bilgi düzeyi ve bileşenlerinin ölçülmesi maddi varlıkların ölçülmesine kıyasla daha karmaşık ve zorlu olmaktadır. Bununla birlikte, işletmelere ait entelektüel sermaye değerlerinin ölçümüne yönelik çeşitli yöntemler ve teknikler geliştirilmiştir. Ancak, bu yöntemlerin doğruluğu ve güvenilirliği konusunda tartışmalar devam etmektedir (Genç, 2018: 48).

Entelektüel sermayenin unsurlarını ölçmeye yönelik birçok sınanmış ve doğrulanmış yöntem bulunmaktadır. Örneğin, marka değeri ve müşteri gruplarına dolar cinsinden değerler atanabilir. Bir kuşak önce, “insan sermayesi muhasebesi” entelektüel sermayenin bu bileşenini rakamlarla ifade etmeye başlamıştır. Diğer ölçüm yöntemleri, maddi olmayan varlıkların değerini doğrudan dolar cinsinden belirlemeye çalışmamakta; bunun yerine, bu değere dayalı süreçleri veya sonuçları ölçmektedir. Örneğin, 3M ve Hewlett-Packard gibi birçok şirket, insan sermayesinin bir parçası olan yenilikçiliğin bir göstergesi olarak, yeni ürünlerin yarattığı satış oranlarını izlemektedir (Stewart, 1997: 249).

Entelektüel sermayeyi ölçmek için iki ana yöntem bulunmaktadır. Birinci yöntem, entelektüel sermayeyi bileşen bazında değerlendirmektir; bu yaklaşım her bileşen için uygun ölçü birimlerini kullanmayı gerektirmektedir. İkinci yöntem ise, entelektüel varlıkların değerini bireysel bileşenlere odaklanmadan, organizasyon seviyesinde ve finansal terimlerle ölçmektedir (Luthy, 1998).

2.4.1. Entelektüel Sermayenin Bileşenler Bazında Ölçülmesi

Entelektüel sermayenin bileşenlerine dayalı ölçüm yaklaşımında, entelektüel sermayenin üç ana unsuru olan insan sermayesi, yapısal sermaye ve müşteri sermayesi, her biri kendi alt bileşenleriyle birlikte detaylı bir şekilde finansal olarak analiz edilmektedir (Çıkrıkçı ve Daştan, 2002: 23).

2.4.1.1. Dengeli Puan Kartı

Fransız *tableau de bord*, muhtemelen şirket performansını göstergeler aracılığıyla izleyen ilk araç olduğu düşünülmektedir. Bu yöntem, genellikle dengeli puan kartının öncüsü olarak kabul edilmektedir. İlk haliyle *tableau de bord*, çeşitli üretim istatistiklerini kapsayan bir dizi fiziksel performans ölçütü sunmuştur. Kaplan ve

Norton, Amerika Birleşik Devletleri'nde dengeli puan kartlarını tanıttığında, muhasebe bilgilerini desteklemek için göstergelerin kullanımı popüler hale gelmiştir. Dengeli puan kartı, bir şirketin vizyon ve stratejisini dört ana alanda hedeflere ve performans ölçütlerine dönüştürmektedir. Bu alanlar (Andriessen, 2004: 104-106):

- Finansal Perspektif,
- Müşteri Perspektifi,
- Öğrenme ve Büyüme Perspektifi ve
- İç süreç Perspektifi.

Bu perspektifler şunlardır (Roos, Pike ve Fernström, 2006: 303-304):

Finansal Bakış Açısı: Dengeli puan kartı, finansal perspektifi kapsar çünkü finansal veriler, gerçekleştirilmiş eylem ve faaliyetlerin finansal sonuçlarını değerlendirmek için kritik öneme sahip olmaktadır. Bu perspektif, şirketin stratejisinin ve uygulamalarının kârlılığı artırma yönündeki etkisini belirlemeye yardımcı olmaktadır. Finansal temel performans göstergeleri, kârlılık gibi finansal başarıları ölçer ve genellikle kâr, sermaye getirisi, ekonomik katma değer, nakit akışı ve gelir artışı gibi unsurları içermektedir.

Müşteri Perspektifi: Bu bakış açısı, şirketin hedef pazar segmentini müşteri memnuniyeti, yeniden satın alma olasılığı, yeni müşteri kazanımı, müşteri başına kârlılık ve seçilen segmentlerdeki pazar payı gibi göstergeler aracılığıyla izlemeye odaklanmaktadır. Ayrıca, şirketin müşterilerine sunduğu ürün ve hizmetlerin kalitesini ve etkinliğini ölçmek için somut göstergelerin de belirlenmesi gerekmektedir.

Süreç Perspektifi: Bu bakış açısında, şirketin başarısı için kritik öneme sahip süreçler belirlenmektedir. Geleneksel yaklaşımlardan farklı olarak, dengeli puan kartı mevcut süreçleri kontrol etme ve iyileştirme yerine, şirketin finansal ve müşteri hedeflerine ulaşmasını sağlayacak yeni ve etkili süreçlerin geliştirilmesine odaklanmaktadır. Bu perspektif, şirketin stratejik hedeflere ulaşabilmesi için gerekli olan süreçleri belirlemeyi ve optimize etmeyi amaçlamaktadır.

Öğrenme ve Büyüme Perspektifi: Bu perspektif, şirketlerin uzun vadeli sürdürülebilirlik ve gelişim kapasitesini destekleyen altyapının sağlanmasına odaklanmaktadır. Önceki perspektifler, müşteri ve süreçlerin mevcut durumunu ve önemini tanımlarken, öğrenme ve büyüme perspektifi, mevcut yetkinlik ve teknolojinin, şirketin uzun vadeli stratejik hedeflerine ulaşmada yetersiz kalabileceğini vurgulamaktadır. Bu bağlamda, örgütsel öğrenme ve büyüme üç ana kaynaktan türetilmektedir:

- İnsan Kaynakları,

- Sistemler ve
- İş Süreçleri.

Bu nedenle, öğrenme ve büyüme perspektifi, şirketin bu üç yenilikçi kaynağı için belirlenen göstergeler aracılığıyla, gelecekteki potansiyel ve stratejik hazırlık düzeyini değerlendirmektedir.

Dengeli Puan Kartı kullanılarak performans ölçümü ve değerlemesi yapılırken, dört farklı boyutla ilgili şu sorulara yanıt aranır (Acar, 2021: 64):

- Müşteriler işletmeyi nasıl görüyor?

Bu soru, müşterilerin şirketin sunduğu ürün ve hizmetlere ilişkin algılarını ve memnuniyetlerini değerlendirmeyi amaçlamaktadır.

- Hissedarlar işletmeyi nasıl görüyor?

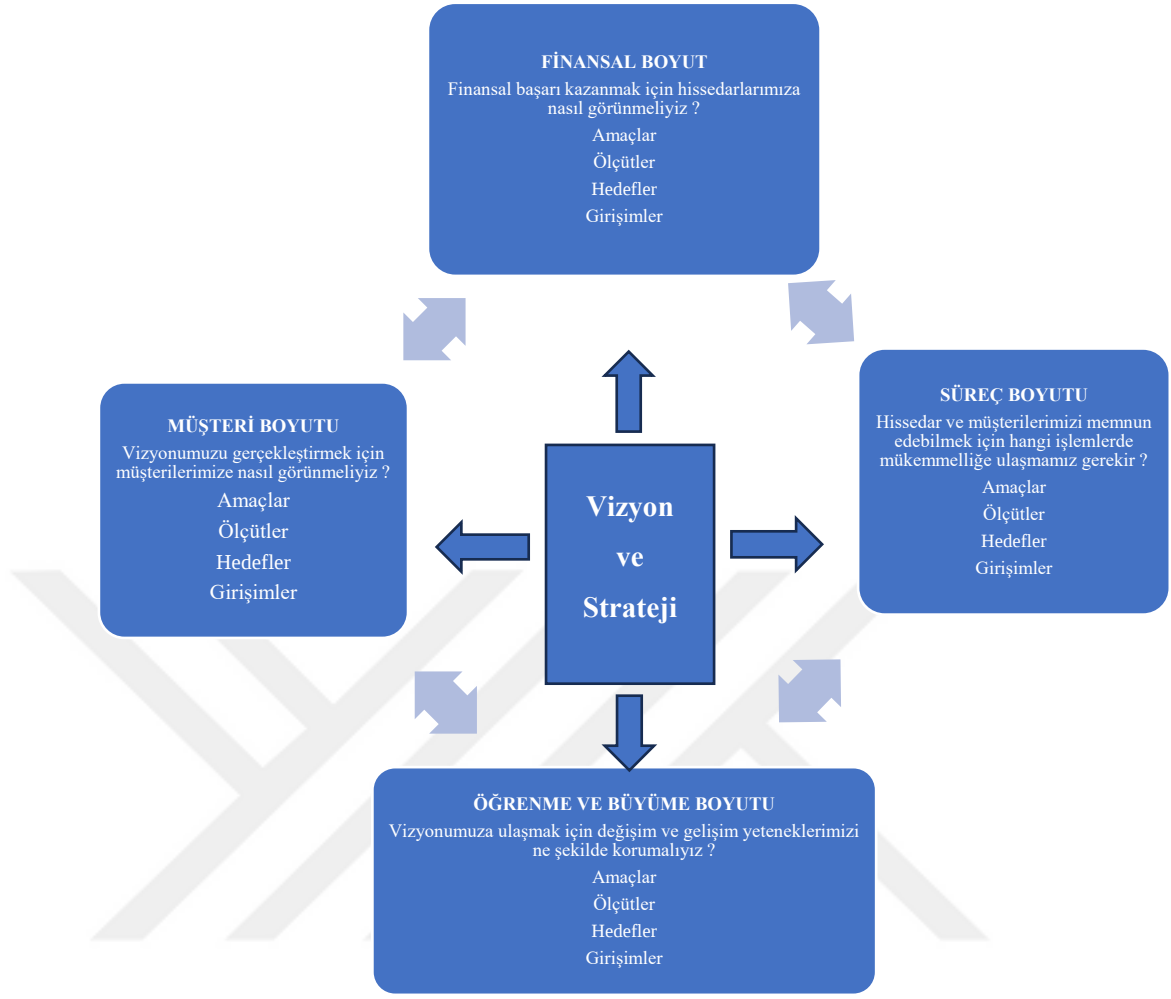
Bu boyut, şirketin finansal performansının ve değerinin hissedarlar tarafından nasıl algılandığını incelemektedir.

- İşletmenin geliştirilmesi gereken süreçleri nelerdir, işletme nerelerde üstün olmalıdır?

Bu soru, şirketin mevcut süreçlerini değerlendirmeye ve hangi alanlarda iyileştirme yapması gerektiğini belirlemeye yönelik olarak kullanılmaktadır.

- Değer yaratma ve iyileştirmenin sürekliliği nasıl sağlanabilir?

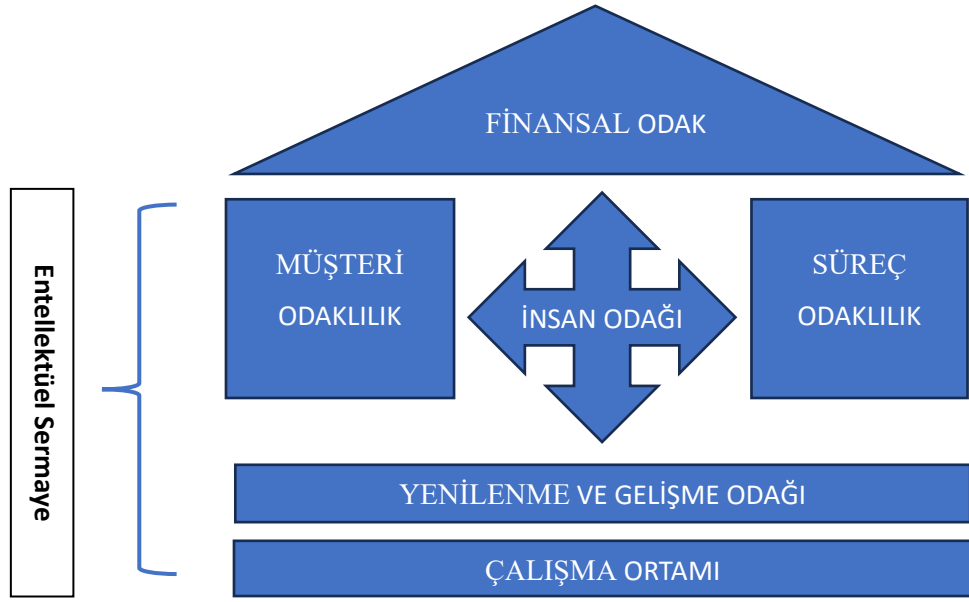
Bu boyut, şirketin değer yaratma ve sürekli iyileştirme süreçlerini nasıl sürdürebileceğini ve bu süreçlerin etkinliğini değerlendirmeye yönelik olmaktadır.



Şekil 4. Dengeli sonuç kartı (Kaplan ve Norton, 1996: 10).

2.4.1.2. Skandia Klavuzu

Skandia Klavuzu, entelektüel sermayeyi ölçmek için en tanınmış yöntemlerden biri olarak kabul edilmektedir. İsveç merkezli sigorta şirketi Skandia' nın eski entelektüel sermaye kurumsal direktörü Leif Edvinsson tarafından geliştirilmiştir. Bu yöntem, beş farklı gösterge grubundan oluşur ve her grup, belirli bir dikkat alanına odaklanmaktadır. Finansal odak, şirketin finansal performansını izler ve geçmiş dönem sonuçlarını değerlendirmektedir. Diğer göstergeler, müşteri, insan ve süreç odakları, mevcut durumu analiz ederken; yenileme ve gelişim odaklı gösterge grubu ise geleceğe yönelik stratejik hazırlıkları ve potansiyel gelişmeleri değerlendirmektedir (Andriessen, 2004: 111).



Şekil 5. Skandia Kılavuzu (Edvinson, 1997: 371).

Bu model, bir ev metaforu kullanılarak da tanımlanmaktadır. Finansal odak, evin çatısı olarak kabul edilmekte ve şirketin finansal sonuçlarını kapsamaktadır. Müşteri odaklılık ve süreç odaklılık, evin duvarları gibi, mevcut performans ve süreçlerin temel yapı taşlarını oluşturmaktadır. İnsan odağı ise evin ruhunu temsil eder, çünkü çalışanların bilgi ve yetenekleri şirketin temel değerlerini ve kültürünü oluşturmaktadır. Yenilenme ve gelişme odağı ise evin platformu olarak görülmektedir; bu, sürekli yenilik ve gelişmenin sürdürülebilirlik için kritik olduğunu ifade etmektedir (Edvinsson, 1997: 371). Bu unsurlar aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır (Rydén ve Bredahl, 2003: 170-171):

Finansal Odağın Çatısı: Bu odak, faaliyetlerin finansal sonuçlarını ölçmekte ve şirketin mali performansını değerlendirmektedir. Bu değerlendirme; kâr, sermaye getirisi ve nakit akışı gibi finansal göstergeler aracılığıyla gerçekleştirilmektedir.

Müşteri Odağının Duvarları: Bu odak, kuruluşun hizmet ve ürünlerinin müşteri ihtiyaçlarını ne kadar iyi karşıladığını değerlendirmektedir. Örneğin, satışların ne kadarının mevcut müşterilerden, ne kadarının yeni müşterilerden geldiği incelenebilmektedir. Ayrıca, müşteri sadakati ve memnuniyeti gibi göstergelerle, müşterilerin şirkete olan bağlılık düzeyi ölçülebilmektedir.

İnsan Odağının Ruhu: İnsan odaklılık, organizasyonun kalbini temsil etmekte ve değer yaratan bir şirket için kritik öneme sahip olmaktadır. Bu perspektif, bilgi yaratma süreçlerinin ve çalışan yetkinliklerinin nasıl yönetildiğini ve güncel tutulduğunu görselleştirmektedir. Örneğin, personelin yetkinliklerini nasıl geliştirdiğimiz ve mevcut

görevleri yerine getirmek için gerekli yetkinliklere sahip olup olmadığımız bu odakta incelenmektedir. Ayrıca, çalışan memnuniyeti de bu perspektifin önemli bir parçası olmakta; memnun çalışanlar genellikle memnun müşteriler yaratmakta, bu da şirketin satışlarını ve genel performansını arttırmaktadır. Dolayısıyla, sağlıklı bir organizasyon için düzenli çalışan memnuniyeti anketleri ve değerlendirmelerinin yapılması gerekmektedir.

Süreç Odağının Duvarları: Süreç odağı, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayan hizmet ve ürünlerin üretim süreçlerini analiz etmektedir. Bu perspektif, müşteri desteği ve satış-pazarlama faaliyetlerinin etkinliğini değerlendirmektedir. Örneğin, müşteri desteğinin nasıl yönetildiği ve satış ile pazarlama stratejilerinin ne derece verimli olduğu bu odakta incelenmektedir. Ayrıca, süreç odağı iç süreçlerin etkinliği ve doğruluğu ile de ilişkili olmakta; bu bağlamda, organizasyonun süreçlerinin verimli bir şekilde işleyip işlemediği ve doğru bir şekilde yürütülüp yürütülmediği değerlendirilmektedir.

Yenilenme ve Gelişme: Yenilenme ve gelişme, gelecekteki performansı şekillendiren göstergelere odaklanmakta ve uzun vadeli büyüme ile kârlılığını sağlamayı hedeflemektedir. Bu perspektif, mevcut stratejilerin ve eylemlerin gelecekteki başarıya nasıl katkıda bulunacağını değerlendirmektedir. Örneğin, yeni müşteri kazanım oranları, yeni ürünlerin satışlarının toplam içindeki payı ve yeni dağıtım kanalları geliştirme gibi faaliyetlerin sayısı bu odakta incelenmektedir. Bu süreç, şirketin sürdürülebilir yenilik ve gelişim stratejileri uygulayıp uygulamadığını belirlemede kritik bir rol oynamaktadır.

Çevresel faktörler, Skandia Kılavuzu' nun genel stratejisini ve dolayısıyla Skandia Kılavuzu' ndaki tüm odak alanlarını doğrudan etkilemektedir. Bu durum, çevresel değişimlerin ve dinamiklerin sürekli izlenmesini ve değerlendirilmesini gerekli kılmaktadır. Skandia Kılavuzu' nun etkili bir şekilde yönetilmesi, çevresel faktörleri olumlu yönde etkileyebilmekte, böylece şirketin stratejik hedeflerine ulaşmasına katkıda bulunabilmektedir. Bu bağlamda, çevresel koşulların sürekli olarak göz önünde bulundurulması ve yönetilmesi, Skandia Kılavuzu' nun başarısını ve sürdürülebilirliğini destekleyen kritik bir unsur olarak öne çıkarmaktadır.

2.4.1.3. Maddi Olmayan Varlıklar Göstergesi

Karl Eric Sveiby tarafından geliştirilen bu modelde, entelektüel sermaye maddi olmayan varlıklar olarak tanımlanmış ve ölçülmeye çalışılmıştır. Sveiby, yönetici olarak görev yaptığı işletmede, geleneksel finansal tabloların işletmenin gerçek değerini

yansıtmadığını fark etmiş ve asıl değerin bilgiye dayalı varlıklar, yani entelektüel sermaye tarafından sağlandığını vurgulamıştır (Sveiby, 1997: 73-75).

Sveiby’ nin temel kavramı, “görünmez varlıklar” olarak tanımladığı, geniş anlamda “maddi olmayan duran varlıklar” olmaktadır. Bu kavram sınırlı muhasebe anlamının ötesinde olmaktadır. Bu kategori, üç ana bileşeni içermektedir (Andriessen, 2004: 318-319):

- Çalışan Yetkinliği: Çalışanların bilgi ve becerilerini ifade etmektedir.
- Maddi Olmayan İç Yapı: Patentler, kavramlar, modeller, bilgisayar sistemleri ve idari sistemler gibi iç yapıları kapsamaktadır.
- Dış Yapı: Müşteriler ve tedarikçilerle olan ilişkileri içermektedir.

Maddi olmayan varlık göstergelerinde Sveiby, işletme yönetimine, müşteri değeri oluşturma sürecinde her bir maddi olmayan varlık için üç ana gösterge kullanmalarını önermiştir: büyüme/yenilenme, verimlilik ve istikrar (Koç, 2021: 34). Bu yöntem, bir şirketin entelektüel sermaye durumunu kapsamlı bir şekilde resmedebilmek amacı taşımaktadır. Ölçüm sürecinde, her kategoride belirlenen birkaç göstergenin özel olarak tasarlanması gerekmektedir. Ancak, her firma bu göstergelerin tamamına uyum sağlayamayabilir; dolayısıyla, göstergeler her firmanın özgün koşullarına ve gerçekliğine göre uyarlanması gerekmektedir (Rodov ve Leliaert, 2002: 325).

Tablo 1. Maddi olmayan varlıklar göstergesi

	Dışsal Yapı Göstergeleri	İçsel Yapı Göstergeleri	Yetenek Göstergeleri
Büyüme ve Yenileme Göstergeleri	Müşterilerin karlılığı Organik büyüme Firma imajını güçlendiren müşteriler	Bilgi teknolojilerine yatırım Firma yapısını güçlendiren müşteriler	Kıdem Eğitim düzeyi Eğitim ve öğretim maliyeti Personel devir hızı Firma yeteneklerini güçlendiren müşteriler
Verimlilik Göstergeleri	Müşteri memnuniyet endeksi Müşteri başına satışlar Kâr / Zarar endeksi	Destek personelinin oranı Değer / Tutum endeksi	Profesyonellerin oranı Kaldıraç etkisi Çalışan başına katma değer Profesyonel başına katma değer Çalışan başına kar Profesyoneller başına kar

Tablo 1. (Devamı)

	Dışsal Yapı Göstergeleri	İçsel Yapı Göstergeleri	Yetenek Göstergeleri
Süreklilik Göstergeleri	Büyük müşterilerin oranı Yaşa göre dağılım Sadık müşteri oranı Tekrar eden sipariş sayısı	Organizasyonun yaşı Destek personelin devir hızı Personel devir hızı Kıdem	Profesyonellerin devir hızı Kıdem

2.4.1.4. Entelektüel Sermaye Endeksi

Entelektüel Sermaye Endeksi, ilk olarak Goran Roos ve Intellectual Capital Services Ltd.'deki meslektaşları tarafından geliştirilmiş ve ilk defa Skandia' nın 1997 tarihli yıllık raporunun entelektüel sermaye (IC) ekinde uygulanmıştır. Skandia' nın bu endeksi benimsemesinin ardından, IC-Endeksi'nin temel prensipleri, çeşitli diğer uygulayıcılar tarafından onaylanmış ve uygulanmıştır. IC-Endeksi, entelektüel sermayedeki çeşitli bireysel göstergeleri bir araya getirerek tek bir endeks altında toplama ve bu göstergelerdeki değişiklikleri piyasa değişimleriyle ilişkilendirme amacı güden “ikinci nesil” uygulamalardan biri olarak değerlendirilmektedir (Bontis, 2001: 47-48).

IC-Endeksi, entelektüel sermayenin ölçümünde dört ana endeks altında değerlendirilmektedir. Bu endeksler ve bileşenleri aşağıda açıklanmaktadır (Roos vd., 1997: 88-89):

- İlişki Sermaye Endeksi: Bu endeks, ilişki sayısındaki artış, güven artışı, müşteri tutma oranı ve dağıtım kanalı verimliliği ile kalitesini ölçmektedir.
- İnsan Sermaye Endeksi: Bu endeks, kilit başarı faktörlerinin yerine getirilmesi, çalışan başına değer yaratma ve eğitim verimliliği ile etkinliğini değerlendirmektedir.
- Altyapı Sermaye Endeksi: Bu endeks, verimlilik, etkililik, kilit başarı faktörlerinin kullanımı ve dağıtım verimliliği gibi ölçütler aracılığıyla hesaplanmaktadır.
- İnovasyon Sermaye Endeksi: Bu endeks, yeni iş geliştirme yeteneği, kaliteli ürünler üretme yeteneği, büyüme ve üretim kapasitesi gibi kriterlere dayanarak ölçülmektedir.

Bu endeksin en önemli avantajı yapılan farklı ölçümler arasında mevcut olan ilişkileri ve öncelikleri anlama noktasında işletmeler için bir liste sunmasıdır. Entelektüel sermaye endeksinin en belirgin özellikleri şöyle sıralanabilir (Rodov ve Leliaert, 2002: 327):

- Kendine özgü bir ölçüm yöntemi sunmaktadır.
- Entelektüel sermaye dinamiklerinin izlenmesine odaklanmaktadır.

- Önceki dönemlerin performanslarını değerlendirme aşamasında kullanabilmektedir.
- İşletmenin fiziksel varlıklarının incelenmesinden farklı olarak, işletmenin genel bir görüntüsünü sunmaktadır.
- Endeks, kendi kendini doğrulama yeteneğine sahiptir; eğer ölçüm sonuçları işletmenin piyasa değerindeki değişiklikleri yansıtmıyorsa, bu durum seçilen sermaye formlarının, ağırlıkların ve göstergelerin kusurlu olabileceğini göstermektedir.
- Endeks işletmelerin farklı özelliklerine göre kolaylıkla uyarlanabilmektedir.
- Endeks, entelektüel sermayenin dinamik yapısına odaklanarak bu yapıyı daha belirgin bir hale getirebilmektedir.

2.4.1.5. Teknoloji Brokeri

Teknoloji Broker yöntemi, 1996 yılında Annie Brooking' in liderliğinde faaliyet gösteren Technology Broker danışmanlık firması tarafından işletmelerin stratejik planlamasına katkıda bulunmak amacıyla geliştirilen bir metodolojidir (Genç, 2018: 79).

Brooking, entelektüel sermayeyi dört ana bileşenin birleşimi olarak tanımlamaktadır (Bontis, 2001: 49):

- Piyasa Varlıkları,
- İnsan Merkezli Varlıklar,
- Fikri Mülkiyet Varlıkları ve
- Altyapı Varlıkları.

Piyasa Varlıkları: Bir kuruluşun markaları, müşteri ilişkileri, tekrar eden işler, müşteri listeleri, dağıtım kanalları ve lisanslama gibi sözleşmelerden oluşan pazarla ilgili maddi olmayan varlıkların sağladığı potansiyeli ifade etmektedir.

İnsan Merkezli Varlıklar: Organizasyonun çalışanlarının sağladığı kolektif uzmanlık, yaratıcı ve problem çözme yetenekleri, liderlik ve yönetsel becerileri içermektedir.

Fikri Mülkiyet Varlıkları: Know-how, ticari sırlar, telif hakları, patentler, tasarım hakları ve ticaret ile hizmet markaları gibi çeşitli kurumsal varlıkların ve altyapı varlıklarının korunmasına yönelik yasal mekanizmaları kapsamaktadır.

Altyapı Varlıkları: Kurum kültürü, risk değerlendirme yöntemleri, satış gücünü yönetme teknikleri, finansal yapı, piyasa bilgileri ve iletişim sistemleri gibi, kuruluşun faaliyetlerini destekleyen teknolojiler, metodolojiler ve süreçleri ifade etmektedir.

Entelektüel sermayenin tanımlanması süreci Brooking tarafından üç aşamalı bir yöntemle gerçekleştirilir. İlk aşamada, firmalara entelektüel sermaye göstergelerini belirlemek amacıyla 20 soru yöneltilir. Firmalardan alınan yanıtlar doğrultusunda, firmanın entelektüel sermaye yapısının gücü değerlendirilmektedir. Testin sonuçlarına göre, firma sorulan 20 soruya ne kadar zorlukla cevap veriyorsa, entelektüel sermaye yapısını da o derecede güçlendirmesi gerektiği öngörülmektedir (Rodov ve Leliaert, 2002: 328). Bu sorulara dair bazı örnekler şu şekildedir (Erkal, 2005: 110):

- İşletme çalışanları, kendi görevlerinin ve bu görevlerin işletme hedeflerine katkısının farkında mı?
- Ar-Ge yatırımlarının geri dönüşü işletme tarafından değerlendiriliyor mu?
- İşletmenin sahip olduğu markaların değerleri net olarak belirlenmiş mi?
- Çalışanların önerilerini değerlendirebilecek mekanizmalar mevcut mu?
- Yenilik süreçleri işletme tarafından destekleniyor ve tüm çalışanların bu sürece katılımı teşvik ediliyor mu?
-

Tablo 2. Brooking' e göre entelektüel sermayenin unsurları (Brooking, 1997:13).

ENTELEKTÜEL SERMAYE			
Piyasa Varlıkları	Fikri Mülkiyet Varlıkları	İnsan Merkezli Varlıklar	Altyapı Varlıkları
Markalar	Know-how	Kolektif	Yönetim Felsefesi
Müşteriler	Ticari Sırlar	Uzmanlık	Örgüt Kültürü
Siparişler	Telif Hakları	Problem Çözme	Üretim Yönetimi
Dağıtım Kanalları	Patentler	Yeteneği	Piyasa Bilgileri
Lisanslar	Yetenekler/Beceriler	Yaratıcılık	İletişim Sistemi
Franchising		Girişimcilik	Risk Belirleme

Sonraki aşamada, Brooking modelindeki entelektüel sermaye bileşen gruplarına yönelik kontrol soruları hazırlanmakta ve bu soruların yanıtlarına göre her bir bileşen grubunun işletmenin toplam entelektüel sermayesi üzerindeki etkisi değerlendirilmektedir. Bu sorular, departman bazında şöyle dağıtılmaktadır: pazarlama ile ilgili unsurlar için 47, insan odaklı unsurlar için 51, fikri mülkiyetler için 22, bilgi altyapısı unsurları için ise 58 adet olmak üzere toplamda 178 soru bulunmaktadır. Bu sorulara dair bazı örnekler şu şekildedir (Genç, 2019: 81):

- Marka isminin korunmasına yönelik yıllık maliyet nedir?
- İşletmeye ait fikri mülkiyet haklarının değeri ne kadar?
- İşletme, çalışanlarına hizmet içi eğitim olanakları sunmakta mıdır?
- İşletmenin geleceğe dönük planladığı teknolojik yatırımlar nelerdir?
- İşletmenin kültürü ile hedefleri arasındaki ilişki düzeyi nedir?

Son aşamada, maddi karşılığı bulunmayan varlıklarla ilgili kontrol soruları üzerinden elde edilen sonuçlar doğrultusunda, firmanın entelektüel sermaye yapılanmasının parasal değeri belirlenmektedir. Bu değerlendirme sürecinde üç temel yöntem kullanılmaktadır (Rodov ve Leliaert, 2002: 328):

- Maliyet Yaklaşımı: Bu yöntem, varlıkların yenileme maliyetlerini esas alarak değer hesaplaması yapmaktadır.
- Piyasa Yaklaşımı: Varlıkların değerlemesi, piyasa göstergeleri ve karşılaştırılabilir işlemler üzerinden gerçekleştirilmektedir.
- Gelir Yaklaşımı: Bu yaklaşım, maddi olmayan varlıkların potansiyel gelir yaratma kapasitesine dayanarak değerlendirme yapmaktadır.

2.4.1.6. Entelektüel Katma Değer Katsayısı (VAIC)

Ante Pulic tarafından geliştirilen Entelektüel Katma Değer Katsayısı (VAIC) yöntemi, işletmelerin finansal ve entelektüel sermaye bileşenlerini temel alarak entelektüel sermayenin ölçülmesini sağlayan bir metodolojidir. Bu yöntem, genellikle işletmenin maddi ve maddi olmayan varlıklarının oluşturduğu toplam katma değeri değerlendirmeye yönelik kullanılmakta ve bu değerlendirme, işletmenin finansal tablolarında ve dipnotlarında yer alan veriler ışığında gerçekleştirilmektedir. VAIC' nin literatürde yaygın olarak tercih edilmesinin nedeni, bu yönteminin entelektüel sermaye etkinliğini hem işletme bazında hem de entelektüel sermayeyi oluşturan bileşenler bazında ölçme kapasitesinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca, VAIC yöntemi, belirli bir çerçevede ve nesnel bir yapıda hesaplama yaptığı için, farklı işletmelerin veya bir işletmenin zaman içindeki performanslarının karşılaştırılmasını mümkün kılmaktadır. Bu yöntem, sadece bireysel firmalar üzerinde değil, aynı zamanda ulusal ekonomiler üzerinde de uygulanabilmektedir (Pulic, 2004: 63).

Entelektüel Katma Değer Katsayısı uygulama süreci beş aşamada gerçekleştirilmekte ve bu aşamalardan birincisi firmanın oluşturduğu katma değer hesaplanması olmaktadır. Katma değer, mal veya hizmetlerin satışından elde edilen gelir ile işgücü harcamaları hariç diğer tüm harcamaların farkı olarak tanımlanmaktadır. Katma değeri oluşturan temel unsur işgücü olduğu için, işgücü harcamaları hesaplamada gider unsuru olarak kabul edilmemektedir. Katma değer hesaplamasının iki farklı formülü aşağıda belirtilmiştir:

Bu formüller, firmanın ekonomik faaliyetlerinden elde ettiği gerçek katma değeri ölçmek amacıyla kullanılmaktadır (Genç, 2018: 99-100).

$$\text{Katma Değer} = \text{Gelir} - \text{Harcamalar}$$

Katma Değer = Faiz Gideri + Amortisman Gideri + Temettüler + İştirak Kazançları+ Kur. Ver. + Dağıtılmayan Karlar + Personel Gideri

İkinci Aşama: Katma değer in etkinlik düzeyi belirlenmektedir. Etkinliğin göstergesi; mevcut fiziki, finansal ve entelektüel sermaye ile mümkün olabilecek en yüksek katma değer in ortaya konmasıdır. Ortaya çıkan katma değer (KD), maddi veya kullanılan sermaye (MS) unsurlarına (fiziki veya finansal sermaye) oranlanmaktadır.

1. Maddi Sermaye Etkinliği (MSE)= Katma Değer (KD) / Maddi Sermaye (MS)
Bulunan MSE değeri, bir birim maddi sermayeden oluşturulmuş katma değer in göstergesi olup, maddi sermayenin etkinliğini belirlemektedir.

Üçüncü Aşama: İnsan sermayesi etkinliği de aynı şekilde hesaplanmaktadır. Katma değer in, insan sermayesi tutarına bölünmesi yoluyla bulunmaktadır. İnsan sermayesi (İS), kümülatif işgücüne yapılan ücret ve prim gibi harcamaları ifade etmektedir.

2. İnsan Sermayesinin Etkinliği (İSE) = Katma Değer (KD) / İnsan Sermayesi (İS)
Bulunan İSE değeri, çalışanlara yapılan bir birim yatırımla ne kadar katma değer oluşturulduğunu gösterir ve insan sermayesi etkinliğini ortaya koymaktadır.

Dördüncü Aşama: Yapısal sermaye etkinliği hesaplanmaktadır. Yapısal sermaye kısaca (YS), katma değer (KD) ile insan sermayesinin farkıdır ve işgücüne yapılan ücret ve prim dışındaki katma değer i ifade etmektedir.

Yapısal Sermaye (YS) = Katma Değer (KD) - İnsan Sermayesi (İS)

Yapısal sermaye, katma değere bölüldüğü durumda ile de katma değer in oluşturulması için yapısal sermayenin etkisini ortaya koyan yapısal sermayenin etkinliği (YSE) bulunmaktadır.

3. Yapısal Sermayenin Etkinliği (YSE) = Yapısal Sermaye (YS) / Katma Değer (KD)

Beşinci Aşama: Bu aşamada Entelektüel Katma Değer Katsayısı hesaplanmaktadır. Bu katsayı ise, maddi sermayenin etkinliği, insan sermayesinin etkinliği ve yapısal sermayenin etkinliği tutarlarının toplamına eşit olmaktadır.

Entelektüel Katma Değer Katsayısı (VAIC) = MSE+İSE+YSE

2.4.2. Entelektüel Sermayenin İşletme Bazında Ölçülmesi

İşletme bazında entelektüel sermaye ölçüm yöntemleri, entelektüel sermayenin bileşenlerinin kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesine, ölçülmesine ve izlenmesine imkan sağlamaktadır. Bu yöntemler, entelektüel sermaye değerini işletme düzeyinde finansal ölçütler kullanarak belirlemektedir (Koç, 2021: 44).

2.4.2.1. Piyasa Değeri ile Defter Değeri Arasındaki Fark

Pazar değerinin belirleyicisi alıcıların ödemeye razı olduğu bedel olduğundan, bir varlığın değeri bu bedel üzerinden oluşmaktadır. Bu bağlamda, bir işletmenin hisse senetlerinin piyasa değeri, o işletmenin toplam değerini yansıtmaktadır. Piyasa değeri ile defter değeri arasındaki fark, entelektüel sermayenin ölçümüne yönelik en basit yöntemlerden biri olarak kabul edilmektedir. Defter değeri, işletmenin varlıklarından borçlarının düşülmesiyle elde edilen değeri ifade ederken, piyasa değeri defter değerinin ötesindeki her şeyi maddi olmayan varlık olarak sınıflandırmaktadır. Örneğin, Microsoft'un piyasa değeri 90 milyar dolar, defter değeri ise 10 milyar dolar ise, entelektüel sermaye değeri 80 milyar dolar olarak hesaplanmaktadır (Stewart, 1997: 250-251).

Piyasa değeri ile defter değeri arasındaki farkı entelektüel sermaye olarak tanımlamanın çeşitli sınırlamaları bulunmaktadır (Arıkboğa, 2003: 119):

- Piyasa Oynaklığı: Hisse senedi piyasaları, işletme yönetiminin kontrolü dışında birçok faktörden etkilenebilmektedir. Örneğin, faiz oranlarındaki ani değişiklikler, savaşlar veya hükümet krizleri piyasa değerinde büyük dalgalanmalara yol açabilmektedir. Bu tür dışsal faktörler, işletmenin piyasa değerini düşürebilir ve bu da entelektüel sermaye değerinin azalmasıyla sonuçlanabilmektedir.
- Değer Farklılıkları: İşletmeler, özellikle birleşme ve satın alma süreçlerinde, defter değeri ile piyasa değeri arasında büyük farklar gösterebilmektedir. Örneğin, ABD'de 1981-1993 yılları arasında yapılan birleşme ve satın alma işlemlerinde, işletmelerin defter değerlerinin piyasa değerinin 2 ile 9 katı arasında değerlendirildiği görülmüştür. Bu durum, entelektüel sermaye değerinin de değişiklik göstermesine neden olabilmektedir.
- Anlamsızlık: Piyasa değeri ile defter değeri arasındaki fark, sadece bir rakam olarak kaldığında, bu bilgi kendi başına anlamlı olmayabilir. Yöneticiler veya yatırımcılar bu farkı tek başına değerlendirip anlamlı kararlar almakta zorlanabilmektedir.

2.4.2.2. Piyasa Değeri ile Defter Değeri Oranı

Piyasa Değeri-Defter Değeri (PD-DD) Oranı, bir şirketin dolaşımdaki hisse senetlerinin piyasa değerinin, aynı tarihteki öz sermaye değerine bölünerek hesaplanan bir göstergedir. Bu oran, şirketin piyasa değeri (PD) ile defter değeri (DD) arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Piyasa değeri, yatırımcıların hisse senetleri için ödemeye razı oldukları değeri ifade ederken; defter değeri, şirketin bilançosunda yer alan

varlıkların borçlardan düşülmesiyle elde edilen değeri temsil etmektedir (Baydaş, 2021: 35).

$DD = \text{Öz Sermaye}$

$PD = \text{Pay Fiyatı} \times \text{Pay Sayısı}$

$PD/DD = (\text{Pay Fiyatı} \times \text{Pay Sayısı}) / \text{Öz Sermaye}$

Piyasa Değeri-Defter Değeri (PD-DD) Oranı, yalnızca borsa üzerinde işlem gören şirketler için uygulanabilmektedir. Borsa dışında işlem gören bir şirketin piyasa değerini belirlemek genellikle zordur, özellikle de tasfiye değeri veya satın alma durumları hariç. Bu yöntemin avantajları, verilerin kolayca elde edilebilir ve karşılaştırılabilir olmasıyla birlikte, hesaplamanın basitliğinden kaynaklı olmaktadır. Ancak, yöntemin bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Örneğin, işletmenin piyasa değeri dışsal faktörlerden, özellikle sermaye piyasalarındaki spekülasyon dalgalarından etkilenebilir. Ayrıca, defter değeri çoğu zaman amortisman ve muhasebe yöntemlerindeki farklılıklar nedeniyle olduğundan düşük görülebilmektedir. Bu sorunlar, belirli bir endüstriyi inceleyerek en aza indirilebilir, çünkü endüstri içindeki muhasebe politikaları genellikle benzer olup, dışsal faktörler tüm sektörü benzer şekilde etkilemektedir (Ghosh ve Wu, 2007: 221).

Bir işletmenin Piyasa Değeri/Defter Değeri Oranı'nın yüksek olması, genellikle entelektüel sermayenin değerinin yüksek olduğunu göstermektedir. Bu oran, bir şirketin piyasa değeri ile defter değeri arasındaki ilişkiyi ifade etmekte ve yüksek bir oran, işletmenin maddi olmayan varlıklarının değerinin yüksek olduğunu göstermektedir. Öte yandan, bu oran zamanla düşme eğilimindeyse, bu durum işletmenin maddi olmayan varlıklarının değerinin azaldığını göstermektedir. Böyle bir durumda, işletmenin entelektüel sermayesinin yönetimi konusunda yetersizlikler yaşanabilmektedir (Topaloğlu ve Karakozak, 2017: 122; Çelik ve Perçin, 2000: 115).

2.4.2.3. Tobin'in Q Oranı

James Tobin tarafından geliştirilen Tobin' in Q Oranı, bir varlığın piyasa değerinin, varlığın yerini doldurma maliyeti ile karşılaştırılmasını sağlayan bir ekonomik göstergedir. Bu oran, makroekonomik faktörlerden, örneğin faiz oranlarından bağımsız olarak, şirketlerin yatırım kararlarını tahmin etmek için kullanılmaktadır. Eğer Tobin' in Q Oranı 1' in altındaysa, bu, varlığın piyasa değerinin yerini doldurma maliyetinden daha düşük olduğunu belirtmekte ve şirketlerin bu tür varlıkları satın alma eğilimlerinin düşük olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, Q Oranı 1' in

üstündeyse, yani varlığın piyasa değeri yerini doldurma maliyetinden yüksekse, şirketler bu varlıkları edinme konusunda daha istekli olabilmektedirler (Stewart, 1997: 252).

Tobin' in Q Oranı, yatırım kararlarını tahmin etmek amacıyla geliştirilmiş olmasına rağmen, işletmelerin sahip olduğu entelektüel sermayenin değerlendirilmesinde de uygulanmaktadır. Bu oran, bir işletmenin sahip olduğu maddi olmayan varlıkların, yani entelektüel sermayenin, diğer işletmelere kıyasla sağladığı rekabet avantajını ve yüksek kâr potansiyelini yansıtmaktadır. Tobin' in Q Oranı, özellikle teknoloji ve insan sermayesi yatırımlarının işletmeye kattığı değeri ölçmede etkili bir araç olarak kullanılmaktadır. Bu bağlamda, Q Oranı, entelektüel sermayenin işletme üzerindeki ekonomik etkisini ve değerini göstermek için bir gösterge olarak işlev görmektedir (Çıkrıkçı ve Daştan, 2005: 24-25).

Tobin' in Q Oranı, Piyasa Değeri/Defter Değeri (PD/DD) oranında belirtilen piyasa değerini etkileyen benzer dışsal faktörlere maruz kaldığı için eleştirilmektedir. Bu eleştiriler, her iki yöntemin de aynı sektörde faaliyet gösteren, benzer piyasalara hizmet eden ve karşılaştırılabilir maddi varlıklara sahip işletmelerin maddi olmayan varlıklarının değerlerini karşılaştırmada ve yıllar içindeki değişimleri incelemeye uygun olduğunu belirtmektedir. Ancak, Tobin' in Q Oranı, entelektüel sermayeyi çok genel bir çerçevede tanımlamakta ve bu sermayenin bileşenlerini yeterince ayrıntılı bir şekilde ele almadığı için eleştirilmiştir. Bu durum, yöntemin entelektüel sermaye değerini sadece bir oran olarak rapor etmesiyle ilgili sorunları gündeme getirmektedir (Gülcemal, 2016: 49).

2.4.2.4. Hesaplanmış Maddi Olmayan Değer

Kuzeybatı Üniversitesi Kellogg İş İdaresi Okulu'nun NCI Research birimi tarafından yürütülen proje, bir şirketin piyasa değerinin sadece maddi fiziksel varlıklarla değil, aynı zamanda maddi olmayan varlıklarla da ilişkili olduğunu varsaymaktadır. Bu proje kapsamında, marka hakkı gibi maddi olmayan varlıkların değerlemesi için özel bir yöntem kullanılmıştır. Bu yöntem, maddi olmayan varlıkların değerini, bir şirketin benzer maddi varlıklara sahip ortalama bir rakipten daha iyi performans gösterme kapasitesine dayandırarak hesaplamaktadır (Arıkboğa, 2003: 121). Bilgi yoğun sektörlerde, işletmelerin varlıklarının büyük bir kısmı maddi olmayan varlıklardan oluştuğundan, bu tür işletmelerin finans kuruluşlarından kredi alması genellikle zor olmaktadır. Ancak, maddi olmayan varlıkların değerinin hesaplanması bu varlıkları kredi teminatı olarak kullanabilme fırsatı sunmaktadır. Maddi olmayan varlıklar, fiziksel

teminatlar gibi somut bir varlık olmasa da, önemli bir gelecek nakit akışı potansiyeline sahip olabilmektedir (Rahman, 2012: 54).

Hesaplanmış maddi olmayan değerler yönteminde hesaplama yapabilmek için birbirini takip eden bir sürecin izlenmesi ve işletmenin geçmiş yıllarını ilgilendiren (en az 3 yıllık) verilerinin de kullanılması gerekmektedir (Koç, 2021: 50).

- Ortalama vergi öncesi kar üç yıllık olarak hesaplanır,
- Maddi varlıkların ortalama 3 yıllık değeri hesaplanır ve işletmenin net aktifleri belirlenir,
- İşletmenin 3 yıllık kazancı, maddi varlıkların ortalama değerine bölünür ve maddi varlıkların karlılık oranı hesaplanır,
- İşletmenin faaliyet gösterdiği sektörün ortalama 3 yıllık getiri oranı hesaplanır,
- İşletmenin maddi varlıklarının ortalama 3 yıllık tutarı ile sektörün ortalama getiri oranı çarpılarak ek kazanç ya da ek getiri oranı hesaplanır,
- İşletmenin 3 yıllık ortalama gelir vergisi oranı belirlenir,
- 3 yıllık ortalama gelir vergisi oranı ile ek getiri oranı çarpılır ve bu oran ek getiriden düşülerek maddi olmayan varlıklardan sağlanan prim hesaplanmış olur,
- Maddi varlıklardan sağlanan primin net bugün ki değerinin hesaplanabilmesi için, bu prim işletmenin sermaye maliyetine bölünür,
- En nihayetinde ulaşılan değer, işletmenin maddi olmayan varlıklarının değeri olmakta ve sektörde faaliyet gösteren diğer işletmeler ile karşılaştırma yapılabilmektedir.

2.4.2.5. Ekonomik Katma Değer (EVA)

Stern Stewart and Co. tarafından geliştirilen ve savunulan Ekonomik Katma Değer (EVA) yöntemi, kurumsal performansı ölçme konusunda önemli bir yaklaşım olarak öne çıkmaktadır. Bu yöntemin temel görüşü, hisse başına kazançlar ve kazanç artışlarının kurumsal performansı doğru bir şekilde yansıtamadığını belirtmektedir. EVA, işletmenin gerçek ekonomik kârını daha doğru bir şekilde ölçtüğünü ve bu nedenle finansal performansın değerlendirilmesinde en uygun araç olduğunu savunmaktadır. Ayrıca, EVA' nın hissedar servetinin yaratılmasıyla doğrudan bağlantılı olduğu ve bu bağlamda, zaman içinde şirketin ekonomik değerini en iyi şekilde gösterdiği ifade edilmektedir (Worthington ve West, 2001: 3).

Stewart, Ekonomik Katma Değer (EVA) kavramını, her bir birimin faaliyetlerinden elde ettiği net işletme karı (NOPAT) ile bu faaliyetlerin finansmanı için kullanılan sermayeye ilişkin maliyetler arasındaki fark olarak tanımlamaktadır. EVA,

vergilerden sonra elde edilen net işletme karı ve sermaye maliyeti sonrası kâr olarak tanımlanmaktadır. Sermaye, nakit, envanter, alacaklar gibi işletme sermayesi ve ekipman, bilgisayar, gayrimenkul gibi fiziksel varlıkları içermektedir. Sermaye maliyeti ise, hissedarlar ve borç verenlerin işletmenin faaliyetlerini finanse etmek için talep ettiği getiri oranını ifade etmektedir. İşletme, gelirlerinin iş yapma maliyetlerini ve sermaye maliyetlerini aştığı durumlarda, hissedarlar için ekonomik değer ve zenginlik sağlamış olmaktadır (Sabol ve Sverer, 2017: 21).

Türkiye’deki muhasebe uygulamalarına VAIC yönteminin uygun olmaması, VAIC yöntemi ile hesaplanan katma değer bulunması için gerekli verilerin mali tablolardan rahatlıkla elde edilememesi, ayrıca Türkiye’de personel giderlerinin yatırım olarak değil, maliyet olarak ele alınmasından dolayı katma değer kavramı Joel Stern ve G. Bennett Stewart tarafından geliştirilmiş olan EVA Yöntemi ile hesaplanmaktadır. Buna göre:

$$EVA = [(NOPLAT / \text{Yatırım Tutarı}) - WACC] * \text{Yatırım Tutarı}$$

$$EVA = [ROI - WACC] * \text{Yatırım Tutarı}$$

Yukarıdaki formülasyonda;

EVA= Ekonomik Katma Değer (Economic Value Added)

ROI= Yatırımın Getirisi (Return on Investment)

NOPLAT= Düzeltilmiş Vergi Sonrası Net Faaliyet Karı (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes),

WACC = Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyetidir (Weighted Average Cost of Capital).

Firmanın yarattığı toplam katma değer hesaplanmasını takiben bağımsız değişkenler ise aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır (Demirgünes; 2004, s. 93):

$$CEE = EVA / \text{Yatırım Tutarı}$$

Yatırım Tutarı = Firmanın ilgili dönemdeki net işletme sermayesi ile duran varlıklarının toplamı

$$SCE = SC / EVA$$

SC = Yapısal Sermaye (Structural Capital – Firmanın ilgili dönemdeki maddi duran varlıkları)

$$HCE = EVA / HC$$

$$HCE = EVA / [EVA - SC]$$

Ekonomik Katma Değer (EVA) yönteminin en büyük avantajı, muhasebe standartlarında genellikle göz ardı edilen öz sermaye maliyetlerini de dikkate alarak

ekonomik kârı belirlemesidir. Ancak EVA' nın bazı dezavantajları da bulunmaktadır (Nassar, 2018: 27-28):

Kısa Vadeli Bakış Açısı: EVA, genellikle kısa vadeli finansal performansa odaklanmakta, oysa büyük ölçekli şirketler uzun vadeli yatırımları değerlendirirken farklı kriterler arayabilmektedir. Bu, uzun vadeli stratejik yatırımları değerlendirmede yetersiz kalabilmektedir.

Ölçüm Zorlukları: EVA' nın gerçek miktarı, özellikle uzun vadeli yatırımlar söz konusu olduğunda objektif bir şekilde ölçülememektedir. Şirketler gelecekteki getirileri kesin olarak hesaplayamamakta, sadece tahminlerde bulunabilmektedirler.

Enflasyon ve Dışsal Faktörler: Enflasyon ve diğer ekonomik faktörler, katma değeri tahmin etme süreçlerinde dönemsel EVA' nın sınırlandırılmasına neden olabilmektedir. Bu durum, ekonomik koşullardaki değişikliklerin EVA hesaplamalarını etkileyebilmektedir.

Amortisman ve Dönemlendirme Sorunları: EVA, şirketlerin bilançolarında amortismanı tabi tutulmamış varlıkları da içerebilir. Bu nedenle, uzun vadede kâr elde edilmesi beklenen durumlarda bile, kısa vadeli negatif EVA değerleri ortaya çıkabilmektedir.

Bu dezavantajlar, EVA' nın uygulanabilirliğini ve güvenilirliğini sınırlandırabilmektedir. Bu nedenle şirketler ve yatırımcılar, bu yöntemi kullanırken dikkatli olması gerekmektedir.

3. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ'LER)

3.1. KOBİ Kavramı

Sanayi Devrimi ile birlikte Avrupa ve Amerika'da buhar gücüne dayalı makinelerin kullanımı ve teknolojik ilerlemeler, küçük işletmelerin büyümesine ve kitlesel üretime geçilmesine olanak sağlamıştır. Ancak, 1970'lerde yaşanan petrol krizi büyük ölçekli işletmelerin kırılganlığını ortaya koymuş ve alternatif işletme modellerinin gelişmesine neden olmuştur. Bu süreçte, girişimcilik eğilimlerinin artması, ekonomik dalgalanmalara karşı dayanıklılık ihtiyacı ve tüketici tercihlerinin hızla değişmesi, "küçülerek büyüme" stratejisini ve "Networking" kavramını gündeme getirmiştir. 1980'lerden itibaren Avrupa ülkeleri küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ'lerin) ekonomik kalkınmadaki önemini fark etmiş ve bu doğrultuda destek mekanizmaları geliştirmiştir. Avrupa Topluluğu'nun 1983 yılını "KOBİ yılı" ilan etmesi, bu dönüşümün kurumsal düzeyde de benimsendiğini göstermektedir (İraz, 2005: 215).

En basit tanımıyla işletme, üretim faktörlerini belirli bir plan doğrultusunda organize ederek mal ve hizmet üreten ve bunları insanların ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla sunan ekonomik bir birimdir (Kavrut, 2023: 5). İşletmeler; faaliyet gösterdikleri sektör, çalışan sayısı, mali büyüklükleri ve coğrafi konumları gibi çeşitli kriterlere göre sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırmada en belirgin ölçütlerden biri, işletmelerin büyüklüğünü belirleyen çalışan sayısı ve mali bilanço değerleridir. Bu bağlamda değerlendirildiğinde, işletmelerin büyük bir kısmını KOBİ'ler oluşturmaktadır (Acar, 2021: 4).

Akademik literatürde ve toplum içinde KOBİ'ler olarak tanımlanan bu işletmeler, faaliyet gösterdikleri ülkelerde sayısal olarak önemli bir yer tutmaktadır. Ancak, KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal yapıya sağladığı katkılar yalnızca sayısal üstünlükleriyle sınırlı kalmamakta, aynı zamanda bulundukları ülkelerde ekonomik büyüme, istihdam yaratma ve sosyal dinamizme katkı sağlama gibi işlevleriyle de öne çıkmaktadır. Bu durum, yalnızca gelişmekte olan ülkeler için değil, aynı zamanda gelişmiş ve az gelişmiş ekonomiler için de geçerli olmaktadır. Bu bağlamda, küresel ekonomik sistem içerisinde önemli bir konuma sahip olan KOBİ'lerin doğru anlaşılması ve kavramsal çerçevesinin netleştirilmesi, ekonomik politika üretimi ve akademik çalışmalar açısından büyük önem taşımaktadır. Bu alanda yapılacak araştırmalar,

KOBİ'lerin ekonomik yapı içindeki rolünü daha iyi analiz etmeye ve olası anlam kargaşalarının önüne geçmeye katkı sağlamaktadır (Güngör ve Tekin, 2023: 11).

3.1.1. KOBİ Tanımı

KOBİ'ler, Türkiye ekonomisinin temel yapı taşlarından biri olup, ülkenin sosyo ekonomik kalkınmasında kritik bir rol üstlenmektedir. Genel olarak KOBİ'ler, sınırlı sermaye ile faaliyet gösteren, iş gücü yoğun üretim modellerine dayanan, esnek karar alma mekanizmalarına sahip, düşük yönetim maliyetleri ile çalışan ve maliyet etkin üretim süreçleri yürüten ekonomik işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Çelik ve Akgemci, 2007: 107).

Niteliksel açıdan değerlendirildiğinde, KOBİ'ler; finansman, muhasebe, insan kaynakları yönetimi, üretim süreçleri, pazarlama stratejileri ve satış gibi temel işletme fonksiyonlarına ilişkin kararların genellikle bir veya en fazla iki yönetici tarafından alındığı, merkeziyetçi bir karar yapısına sahip işletmeler olarak tanımlanmaktadır (İraz, 2005: 216).

KOBİ'ler, dünya ekonomilerinin temel dinamiklerinden biri olmasına rağmen, akademik literatürde üzerinde uzlaşılmış, evrensel bir tanıma sahip değildir. Bunun başlıca nedeni, KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri ülkelerin ekonomik yapıları ve sektörel büyüklükleri açısından önemli farklılıklar göstermesidir. Aynı ülke içinde dahi sektörler veya bölgeler arasında belirgin farklılıklar gözlemlenebilir. Dahası, aynı sektörde ve aynı bölgede yer alan işletmeler bile zaman içinde değişen ekonomik koşullara bağlı olarak farklı özellikler sergileyebilmektedir. Bu bağlamda, KOBİ'lerin tanımı; ülkeler, kurumlar, sektörler ve hatta konuyu ele alan araştırmacılar arasında değişiklik gösterebilmekte ve zamana bağlı olarak farklılaşabilmektedir (Mecek, 2020: 30).

KOBİ'ler için evrensel düzeyde kabul görmüş ortak bir tanım bulunmamakla birlikte, bu işletmelerin belirli ölçütler çerçevesinde sınıflandırılması mümkün olmaktadır. Literatürde, KOBİ'lerin tanımlanmasına yönelik kullanılan kriterler genel olarak nicel (kantitatif) ölçütler ve nitel (kalitatif) ölçütler olmak üzere iki temel kategoriye ayrılmaktadır (Kavrut, 2023: 6).

Nicel (Kantitatif) Ölçütler (Kavrut, 2023: 6-7):

- İstihdam edilen çalışan sayısı,
- Yıllık üretim hacmi,
- Toplam satış geliri,
- Kullanılan hammadde miktarı,
- İşletme sermayesinin büyüklüğü,

- Toplam varlık değeri,
- Makine ve ekipman kapasitesi,
- Tüketilen enerji miktarı,
- Ekonomiye sağlanan katma değer.

Nitel (Kalitatif) Ölçütler (Kavrut, 2023: 7):

- Yönetim yapısının bağımsız olması ve karar alma süreçlerinin büyük ölçüde işletme sahipleri tarafından yürütülmesi,
- Faaliyetlerin çoğunlukla yerel veya bölgesel ölçekte sürdürülmesi,
- Finansmana erişimde ve sermaye temininde karşılaşılan zorluklar,
- Pazar ve talep değişimlerine karşı esneklik gösterebilme kapasitesi.

Belirtilen ölçütler doğrultusunda, bazı ülkelerde işletmeler küçük ve büyük ölçekli olarak sınıflandırılırken, bazı ülkelerde ise çok küçük işletme, küçük işletme, orta ölçekli işletme ve büyük işletme şeklinde daha detaylı bir sınıflandırma yapılmaktadır. Bununla birlikte, literatürde ve uygulamada genel kabul gören temel sınıflandırmanın, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler ile büyük işletmeler arasında yapıldığı söylenebilmektedir (Haftacı, 2015: 9-10).

3.1.1.1. Dünyada KOBİ Tanımı

1980 yılı itibarıyla, KOBİ'ler hem teorik çalışmalarda hem de pratik uygulamalarda giderek daha fazla ön plana çıkmaya başlamıştır. Daha önce sanayileşmenin temel unsurlarından biri olarak görülen ölçek ekonomileri ve büyük işletme ideolojisi, bu dönemde yerini uzmanlaşma ve küçük ölçekli örgütlenme yaklaşımlarına bırakmıştır. "Küçük güzeldir" anlayışı, giderek daha fazla kabul görerek küresel düzeyde etkili bir söylem haline gelmiş ve farklı sektörlerde yaygın bir perspektif olarak benimsenmiştir (Acar, 2021: 12).

KOBİ'lerin tanımlanmasına yönelik küresel ölçekte üzerinde mutabakata varılmış tek bir standart bulunmamaktadır. KOBİ tanımları, ülkelerin ekonomik gelişmişlik seviyelerine bağlı olarak farklılık göstermekte ve çeşitli kriterler doğrultusunda şekillenmektedir. Bu bağlamda, tanımlamalar arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları ortaya koyabilmek amacıyla, uluslararası kuruluşlar ile farklı kıtalarda yer alan bazı ülkelerde kullanılan KOBİ tanımları ve bu tanımlarda esas alınan ölçütler analiz edilmektedir (İraz, 2005: 221).

Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) tarafından 2002 yılında gerçekleştirilen ve 28 üye ülke ile Avrupa Birliği'ndeki KOBİ'leri inceleyen

araştırmada, ortak bir KOBİ tanımına ulaşılmamış ancak farklı ülkelerdeki tanımlamalarda belirli ortak ölçütlerin kullanıldığı tespit edilmiştir (İraz, 2005: 217).

Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ülkelerinde KOBİ tanımlamaları, genellikle istihdam edilen işçi sayısına dayalı olarak yapılmaktadır. Bu doğrultuda, KOBİ'ler dört ana grupta sınıflandırılmış olup, toplam çalışan sayısı 1 ile 500 arasında değişmektedir. Bu sınıflandırmaya göre işletmeler; mikro ölçekli (1-4 çalışan), çok küçük ölçekli (5-19 çalışan), küçük ölçekli (20-99 çalışan) ve orta ölçekli (100-499 çalışan) olarak kategorize edilmiştir. Bununla birlikte, farklı yaklaşımlar da mevcuttur. Örneğin, bazı sınıflandırmalarda 1-9 çalışanı olan işletmeler çok küçük ölçekli, 10-99 çalışanı olanlar küçük ölçekli ve 100-499 çalışanı olanlar orta ölçekli olarak tanımlanmaktadır. Bu farklılıklar, OECD tarafından ortak ve standart bir KOBİ tanımının benimsenmediğini göstermektedir (Kavrut, 2023: 8).

Avrupa Birliği, KOBİ tanımını ilk kez 1997 yılında oluşturmuş olup, bu tanımın en son revizyonunu 2005 yılında gerçekleştirmiştir. Bu düzenlemeye göre, KOBİ'ler üç ana kategori altında sınıflandırılmaktadır (Acar, 2021: 14):

- Mikro İşletmeler: Bilanço değeri ve yıllık cirosu 2 milyon avronun altında, çalışan sayısı ise 10'dan az olan işletmelerdir.
- Küçük İşletmeler: Bilanço değeri ve yıllık cirosu 10 milyon avronun altında, çalışan sayısı ise 50'den az olan işletmelerdir.
- Orta Ölçekli İşletmeler: Bilanço değeri 43 milyon avrodan az, yıllık cirosu 50 milyon avronun altında ve çalışan sayısı 250'den az olan işletmelerdir.

Dünya Bankası, 1980 yılında Türkiye'de hazırladığı "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayinin Gelişimi ile İstihdam Yaratma Eğilimi ve Umutları Raporu" kapsamında, 1-50 çalışanı bulunan işletmeleri küçük ölçekli, 51-200 çalışanı bulunan işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak sınıflandırmıştır. Banka, 1984 yılı verilerine dayalı olarak gerçekleştirdiği bir başka çalışmada, arsa ve binalar hariç olmak üzere sabit varlıklarının toplam değeri 500 bin dolardan az olan işletmeleri küçük ölçekli işletme olarak tanımlamıştır. Günümüzde ise Dünya Bankası, en fazla 300 çalışanı bulunan, 15 milyon dolar net satış hâsılatına ve 15 milyon dolar yıllık mali bilanço toplamına sahip olan işletmeleri KOBİ olarak kabul etmektedir (Mecek, 2020: 37).

Birleşmiş Milletler, 1958 yılında Mısır, İsrail ve Türkiye'yi kapsayan bir raporunda, sanayi sektöründeki işletmelerin sınıflandırılmasına yönelik bir değerlendirme yapmıştır. Bu raporda, çalışan sayısı 10'un altında olan işletmeler küçük sanayi işletmeleri olarak kabul edilmiştir (Küçük, 2005: 104).

Amerika Birleşik Devletleri'nin (ABD) KOBİ tanımı, 1953 yılında Amerikan Kongresi tarafından kabul edilen Küçük İşletme Kanununda yer alan tanıma dayanmaktadır. Söz konusu kanunda küçük işletme, “bağımsız olarak sahip olunan ve işletilen, ayrıca faaliyet gösterdiği sektörde hâkim piyasa gücüne sahip olmayan işletme” şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanım, ABD'deki küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik düzenlemelerin temel dayanağını oluşturmaktadır. Bu çerçevede, işletmeler istihdam ettikleri çalışan sayısına göre sınıflandırılmıştır (Durman ve Önder, 2007: 13):

- Küçük ölçekli işletmeler: 1 ila 499 çalışanı bulunan firmalar,
- Orta ölçekli işletmeler: 500 ila 1499 çalışanı bulunan firmalar,
- Büyük ölçekli işletmeler: 1500 ve üzeri çalışanı bulunan firmalar.

Amerika Birleşik Devletleri'nde, 1920'li yıllardan itibaren faaliyet gösteren Küçük İşletmeler Teşkilatı (Small Business Administration-SBA), KOBİ tanımlamalarında istihdam edilen işçi sayısını temel ölçüt olarak benimsemekle birlikte, işletmenin yıllık satış tutarını da nicel bir kriter olarak değerlendirmektedir.

SBA'nın sektör bazlı tanımlamalarına göre (İraz, 2005: 224):

- İmalat sektöründe, faaliyet alanına bağlı olarak 500 veya 1000'den az işçi çalıştıran işletmeler,
- Toptan ticaret sektöründe, en fazla 100 işçi istihdam eden işletmeler,
- Perakende ticaret sektöründe, yıllık satış tutarı en az 3.5 milyon dolar, en fazla 13.5 milyon doları aşmayan işletmeler,
- Diğer hizmet sektörlerinde, faaliyet alanına göre yıllık satış tutarı en az 3.5 milyon dolar, en fazla 14.5 milyon doları geçmeyen işletmeler küçük işletme olarak sınıflandırılmaktadır.

Japonya'da KOBİ tanımlamaları yapılırken, temel ölçüt olarak çalışan işçi sayısı ve sermaye miktarı dikkate alınmaktadır. Daha ayrıntılı bir sınıflandırmaya göre (Çelik ve Akgemci, 2007: 121):

- İmalat sanayi sektöründe, 5'ten az çalışanı bulunan işletmeler mikro ölçekli,
- 20'den az çalışanı bulunan işletmeler çok küçük ölçekli,
- 20 ile 299 arasında çalışanı bulunan işletmeler ise KOBİ olarak kabul edilmektedir.

Bunun yanı sıra, imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sermaye miktarının 100 milyon Japon Yeni'ni aşmaması gerektiği belirlenmiştir. Japonya'da KOBİ tanımlamaları, sektörel farklılıkları göz önünde bulunduran detaylı bir çerçeve ile şekillendirilmiş olup, farklı sektörlerle yönelik özel sınıflandırmalar içermektedir.

Aşağıdaki tabloda, Japonya’da sektör bazında KOBİ tanımlamalarına ilişkin ayrıntılı ölçütler sunulmaktadır (Çelik ve Akgemci, 2007: 121).

Tablo 3. Japonya’da KOBİ ölçeği (Çelik ve Akgemci, 2007: 121)

SEKTÖR	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI	SERMAYE MİKTARI
Sanayi	300 kişiye kadar	100 milyon Yen’e kadar
Ticaret	100 kişiye kadar	30 milyon Yen’e kadar
Hizmetler	50 kişiye kadar	10 milyon Yen’e kadar

3.1.1.2. Türkiye’de KOBİ Tanımı

Türkiye’de KOBİ’lerin tanımlanmasında ağırlıklı olarak nicel ölçütler esas alınmakla birlikte, farklı sektörleri kapsayan standart bir tanım ve resmi bir tanımlama bulunmamaktadır. KOBİ tanımlamaları, ilgili mevzuat çerçevesinde farklı kurum ve kuruluşlar tarafından yapılmakta olup, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Kanunu, Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu (TTK) gibi düzenlemeler bu konuda yol gösterici niteliktedir. Ancak, KOBİ’lerin tanımlanmasına ilişkin ölçütler ilgili kuruluşların sunduğu hizmetlere ve destek programlarına göre farklılık gösterebilmekte, ayrıca değişen ekonomik ve sosyal koşullara bağlı olarak zaman içinde revize edilebilmektedir (Küçük, 2005: 105).

Türkiye’de farklı kurum ve kuruluşların KOBİ tanımlamalarına geçmeden önce, Avrupa Birliği (AB) ile uyum süreci çerçevesinde benimsenen KOBİ tanımı üzerinde durulması önem arz etmektedir. 5-7 Temmuz 2000 tarihlerinde Brüksel’de gerçekleştirilen AB Alt Komitesi toplantısında, AB kriterleri doğrultusunda çerçeve kararlarına uygun yeni bir KOBİ tanımı oluşturulmuş ve bu tanım Türkiye’ye uyarlanmıştır. Söz konusu tanım, halen yürürlükte bulunan “KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı” kapsamında da korunmaktadır. Bu düzenlemeye göre (İraz, 2005: 226):

- Mikro Ölçekli İşletmeler: Arsa ve bina hariç bilanço değeri en fazla 400 milyar TL olan, bağımsız ya da büyük bir işletmenin sermayesinde sahip olduğu pay %25’i aşmayan ve 1-9 işçi çalıştıran işletmeler,
- Küçük Ölçekli İşletmeler: 10-49 işçi çalıştıran işletmeler,
- Orta Ölçekli İşletmeler: 50-250 işçi çalıştıran işletmeler olarak sınıflandırılmaktadır.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Yönetmeliği, KOBİ'lerin tanımlanması, nitelikleri, sınıflandırılması ve uygulamalarına ilişkin usul ve esasları belirlemek amacıyla hazırlanmış olup, 25 Mayıs 2023 tarihli ve 32201 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmelikle birlikte, mevcut KOBİ tanımı başta olmak üzere çeşitli değişiklikler yürürlüğe konulmuştur.

Yeni yönetmelik kapsamında KOBİ tanımı şu şekilde güncellenmiştir: Yıllık çalışan sayısı 250 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilanço toplamından herhangi biri 500 milyon Türk Lirası’nı aşmayan işletmeler KOBİ olarak kabul edilir.” Bu değişikliklerle birlikte, önceki yönetmelikte 250 milyon TL olarak belirlenen net satış hasılatı veya mali bilanço limiti iki katına çıkarılarak 500 milyon TL’ye yükseltilmiş ve böylece KOBİ statüsüne dahil olabilecek işletme sayısının artırılması amaçlanmıştır. Ayrıca, yönetmelikte KOBİ’lerin alt sınıflandırmalarına ilişkin eşik değerlerde de değişiklikler yapılmıştır (URL-2)

- Mikro işletmeler: 10 kişiden az çalışanı bulunan işletmeler için yıllık net satış hasılatı veya mali bilanço limiti 5 milyon TL’den 10 milyon TL’ye yükseltilmiştir.
- Küçük işletmeler: 50 kişiden az çalışanı bulunan işletmeler için bu limit 50 milyon TL’den 100 milyon TL’ye çıkarılmıştır.

Bu düzenlemeler doğrultusunda, KOBİ’lerin yeni sınıflandırma kriterleri aşağıdaki tabloda özetlenmektedir.

Tablo 4. Türkiye Halk Bankası’nın KOBİ tanımı (URL-2)

KOBİ Türü	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hasılatı veya Mali Bilanço Tutarı
Mikro İşletme	10’dan az	10 milyon TL
Küçük İşletme	50’dan az	100 milyon TL
Orta Büyüklükteki İşletme	250’den az	500 milyon TL

KOSGEB’e göre KOBİ tanımı, yıllık çalışan sayısı 250 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 500 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeleri kapsamaktadır. KOBİ’ler, çalışan sayıları, net satış hasılatları ve mali bilanço büyüklükleri temel alınarak üç ana kategoriye ayrılmaktadır (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Yönetmeliği.pdf, erişim tarihi: 13.11.2024):

- Mikro işletme: Yıllık çalışan sayısı 10’dan az olup, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 10 milyon Türk Lirasını geçmeyen işletmeler bu gruba dâhil edilmektedir.

- Küçük işletme: Yıllık çalışan sayısı 50'den az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 100 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler küçük ölçekli işletme olarak sınıflandırılmaktadır.

- Orta ölçekli işletme: Yıllık çalışan sayısı 250'den az olup, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 500 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler bu kategoride değerlendirilmektedir.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yapılan tanımlamaya göre, ülkemizde yürürlükte bulunan mevzuat çerçevesinde, yıllık çalışan sayısı 250 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 250 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler KOBİ olarak sınıflandırılmaktadır (URL-4)

Türk Eximbank tarafından yapılan KOBİ tanımı, işletmenin yasal statüsünden bağımsız olarak belirli nicel kriterlere dayanmaktadır. Buna göre, bir veya birden fazla gerçek ya da tüzel kişiye ait olup, yıllık çalışan sayısı 250 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 125 milyon Türk Lirasını aşmayan, bağımsız işletme statüsündeki imalatçı, imalatçı-ihracatçı, ihracatçı ve döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetleri icra eden firmalar KOBİ olarak kabul edilmektedir.

Bir işletmenin bağımsız işletme olarak değerlendirilebilmesi için aşağıdaki koşulları sağlaması gerekmektedir:

- Başka bir işletmenin %25 veya daha fazlasına sahip olmaması,
- Herhangi bir tüzel kişi, kamu kurumu veya bağlı işletmenin tek başına ya da müştereken işletmenin %25 veya daha fazla hissesine sahip olmaması,
- Konsolide hesap düzenlememesi ve başka bir işletmenin konsolide hesaplarında yer almaması.

Türk Eximbank kriterlerine göre KOBİ sınıflandırması şu şekilde belirlenmiştir:

- Mikro İşletmeler: Yıllık çalışan sayısı 10 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 3 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

- Küçük İşletmeler: Yıllık çalışan sayısı 50 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 25 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

- Orta Büyüklükteki İşletmeler: Yıllık çalışan sayısı 250 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler (URL-5)

Yukarıda belirtilen açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, Türkiye'de KOBİ tanımlamaları ağırlıklı olarak işçi sayısı ve sabit yatırım tutarı gibi nicel ölçütlere

dayanmaktadır. Bununla birlikte, dikkat edilmesi gereken bir diğer önemli husus, ekonomik gelişmelere ve politika hedeflerine bağlı olarak KOBİ'lerin çalışan sayısı kriterinin zamanla artış göstermesidir. KOBİ kavramı statik bir yapı arz etmemekte, aksine dinamik bir nitelik taşımaktadır. Bu nedenle, ekonomik koşulların ve politika önceliklerinin değişimine paralel olarak, KOBİ'lere ilişkin tanımlar da zaman içerisinde revize edilmekte ve güncellenmektedir. Dolayısıyla, tüm sektörleri ve dönemleri kapsayacak tek ve evrensel bir KOBİ tanımı oluşturmak güçleşmektedir (İraz, 2005: 228).

3.1.2. KOBİ'lerin Önemi

KOBİ'ler, gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerde ekonomik yapı içinde önemli bir yer tutmaktadır. Sayısal olarak değerlendirildiğinde, KOBİ'lerin tüm dünyada büyük bir çoğunluğu oluşturduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra, sahip oldukları dinamizm, yenilikçilik ve esneklik gibi özellikler, onları ekonomik büyüme ve kalkınma açısından vazgeçilmez kılmaktadır. 20. yüzyılın başlarında, büyük ölçekli işletmelerin artan rekabet gücü ve genişleme eğilimleri nedeniyle KOBİ'lerin zamanla etkisini yitireceği ve varlıklarını sürdürmekte zorlanacağı düşünülmektedir. Ancak, özellikle 1970'li yıllardan itibaren yaşanan teknolojik gelişmeler ve bilgi ekonomisinin yükselişi, bu algıyı kökten değiştirmiştir. İletişim teknolojilerinin hızla ilerlemesi, bilginin giderek daha stratejik bir değer kazanması ve küreselleşmenin getirdiği dönüşümler, KOBİ'leri dünya ekonomisinde kritik bir konuma taşımıştır. Aynı zamanda, ülkeler arasındaki kalkınma farklarını kapatma çabaları ve toplumların ekonomik bağımsızlık arayışları, KOBİ'lerin stratejik önemini daha da artırmıştır (Güngör ve Tekin, 2023: 27).

Günümüzde bilişim ve iletişim teknolojilerindeki hızlı ilerleme, ürün yaşam döngülerinin giderek kısalmasına neden olmaktadır. Bu dinamik ortamda, piyasa koşullarına hızlı adapte olabilmek ve rekabet avantajını sürdürebilmek işletmeler açısından stratejik bir zorunluluk haline getirmektedir. Özellikle KOBİ'ler, esneklikleri ve çeviklikleri sayesinde bu değişime uyum sağlama konusunda büyük bir avantaja sahip olmaktadır. Pazara fiziksel ve lojistik açıdan yakın konumlanmaları, pazar dinamiklerindeki değişimlere hızlı ve rasyonel tepkiler verebilmelerini mümkün kılmaktadır. Bununla birlikte, karar alma süreçlerindeki esneklikleri, yenilikçi yaklaşımları benimsemeleri ve müşteri taleplerine duyarlılıkları, KOBİ'lerin değişen piyasa koşullarında rekabet edebilirliklerini artıran temel unsurlar arasında yer almaktadır (Kaya, 2017: 209).

KOBİ'ler, toplumun geniş kesimlerinin günlük ve sürekli ihtiyaçlarını karşılamada tüketicilerle doğrudan etkileşim halinde olmaları, önemli bir istihdam kaynağı yaratmaları ve üretim süreçlerini toplumun büyük bir bölümünün ekonomik koşullarına uygun şekilde şekillendirmeleri nedeniyle ülke ekonomisinde kritik bir rol üstlenmektedir (Küçük, 2005: 199). KOBİ'lerin ekonomiye sağladığı katkılar, yalnızca farklı sektörlerdeki faaliyetleri ve istihdam yaratma potansiyelleriyle sınırlı kalmamaktadır. Aynı zamanda, faaliyet gösterdikleri bölgelerde ekonomik hareketliliği teşvik ederek bölgesel refahın artmasına da önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır. Bu doğrultuda, KOBİ'ler ekonomik dinamizmin temel unsurlarından biri olarak öne çıkmakta ve sürdürülebilir büyümenin sağlanmasında kritik bir rol üstlenmektedir (Tuna, 2024:39).

Katma değer, bir kuruluş veya örgütte üretilen toplam ekonomik değeri ifade etmektedir. KOBİ'ler, yenilikçilik ve yüksek katma değerli üretim yoluyla ülkelerin kalkınma seviyesini artıran önemli aktörlerdir. Özellikle imalat sanayindeki katkılarıyla öne çıkan KOBİ'ler, sermaye yetersizlikleri nedeniyle yenilikçi faaliyetlerini büyük işletmelere kıyasla daha zorlu koşullarda gerçekleştirmektedir. Bununla birlikte, esnek yapıları ve dinamik süreçleri sayesinde yenilik yapma kapasiteleri büyük ölçekli firmalara göre daha yüksektir. Araştırmalar, KOBİ'lerin özellikle hizmet sektöründe yüksek katma değer sağladığını, büyük işletmelerin ise daha çok orta ve ileri teknoloji gerektiren imalat alanlarında yoğunlaştığını göstermektedir. Bu bağlamda, KOBİ'lerin küresel rekabete uyum sağlaması ve rekabet güçlerini artırabilmesi için stratejik politikalar geliştirilmesi ve desteklenmesi gerekmektedir (Acar, 2021: 28).

Hem ülkemizde hem de dünya genelinde KOBİ'ler, ekonominin temel dinamiklerinden biri olarak kritik bir rol üstlenmektedir. Bu önemli rolleri sıralamak gerekirse (İraz, 2010: 210-211):

- İşletme sayısı, istihdam kapasitesi ve yatırımlarıyla ekonomik büyümenin temel taşı olup, ekonomik kalkınmayı destekleyen ana unsurlardan biri olmaktadır.
- Daha düşük yatırım maliyetleri ile istihdamı artırarak işsizliğin azalmasına katkıda bulunmaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmeler, üretim süreçlerinde uzmanlaşarak kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlamaktadır.
- Ekonomik krizler ve belirsizlikler karşısında hem ekonomik hem de toplumsal kayıpları en aza indirme potansiyeline sahip olmaktadır.
- Esnek yapıları sayesinde değişen piyasa koşullarına hızla uyum sağlayarak yenilikçi çözümleri ve teknolojik gelişmeleri daha hızlı hayata geçirebilmektedir.

- Büyük ölçekli işletmelerin teknik veya ekonomik açıdan üretmekte zorlandığı girdi ve ara mallarını sağlayarak sanayi ekosisteminde işletmeler arası bağımlılığı güçlendirmektedir.

- Hızlı karar alma mekanizmalarına sahip olmaları, yönetim ve üretim maliyetlerini düşük tutmalarına olanak tanımaktadır.

KOBİ'ler, küresel ekonominin gelişiminde sürekli olarak ekonomik ve politik otoritelerin odağında yer almakta olup, herhangi bir ülkenin sürdürülebilir kalkınmasını sağlamak için stratejik bir öneme sahip olmaktadır. Bu doğrultuda, KOBİ'lerin rekabet gücünü artırabilmesi ve ekonomik katkılarını maksimize edebilmesi amacıyla hukuki, finansal ve teknolojik alanlarda çeşitli teşvik mekanizmaları oluşturulmakta ve destek programları uygulanmaktadır. Ülkemizde yatırım ve ihracat hacmini genişletmek, istihdam oranlarını yükseltmek ve ekonomik krizlere karşı daha dirençli bir ekonomik yapı inşa edebilmek için KOBİ'leri teşvik eden ve destekleyen kapsamlı politika ve stratejilerin benimsenmesi gerekmektedir (Öztürk, 2021:140-141).

3.1.3. KOBİ'lerin Özellikleri

Ülke ekonomilerinin lokomotifi konumunda bulunan KOBİ'ler, gerek içinde bulundukları ekonomik koşullar gerekse kendi organizasyonel yapıları nedeniyle büyük işletmelerden farklı dinamiklere sahip olmaktadır. Türkiye'deki KOBİ'ler, elde ettikleri net kârı genellikle yeniden işletmeye yatırmakta, eğitilmiş personel yerine tecrübeye dayalı iş gücünü tercih etmekte ve çoğunlukla aile işletmesi olarak faaliyet göstermektedir. Bu yapısal özellikler, yabancı sermaye kullanımının sınırlı kalmasına ve finansal kaynak temininde özellikle banka kredilerine erişimde güçlükler yaşanmasına neden olmaktadır (Bağrıaçık, 1989: 101).

KOBİ'lerin temel özellikleri (Kavrut, 2023: 20):

- Ekonomik büyüme açısından stratejik öneme sahip olmaktadır: KOBİ'ler, sürdürülebilir ekonomik büyümenin temel aktörlerinden biri olarak kilit bir rol üstlenmektedir.

- Rekabet ortamında denge unsuru oluşturmaktadır: Piyasa ekonomisi içinde rekabetin korunmasına ve dengeli bir ekonomik yapı oluşturulmasına katkı sağlamaktadır.

- Büyük sanayi işletmelerinin tamamlayıcısıdır: Büyük ölçekli sanayi işletmelerinin üretim süreçlerini destekleyerek tedarik zincirinin güçlenmesine yardımcı olmaktadır.

- Hukuki yapılanma: KOBİ'ler, genellikle şahıs işletmesi veya limitet şirket yapısına sahip olmaktadır.
- Sermaye kaynağı: Büyük ölçüde yerli sermaye ile kurulmakta ve yabancı sermaye kullanım oranları düşük olmaktadır.
- Yönetim yapısı: Şirket sahipleri aynı zamanda yöneticilik görevini üstlenmekte, profesyonel yönetici istihdamı oldukça sınırlı kalmaktadır.
- Karar alma süreci: Hissedarlardan kaynaklanan kontrol mekanizmaları gelişmemiş olmakta, yönetim genellikle işletme sahibinin inisiyatifiyle yürütülmektedir.
- Sermaye ve üretim kapasitesi: Kısıtlı sermaye ile daha geniş üretim olanakları sağlayabilmekte, mal ve hizmet çeşitliliğini artırabilmektedir.
- İstihdam ve yatırım maliyetleri: Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam artışı sağlayarak ekonomik kalkınmayı desteklemektedir.
- Örgütsel yapılanma: İşletme faaliyetleri, daha basit bir iş bölümü ile yürütülmekte olup, uzmanlaşma düzeyi büyük işletmelere kıyasla daha düşük olmaktadır.
- Bürokratik süreçlerden bağımsızlık: İşlemlerinde bürokratik engellerin daha az olması, esnek hareket edebilmelerine olanak tanımaktadır.
- Sosyal ilişkiler: İşçi-işveren ve müşteri-işletme arasındaki ilişkiler daha yakın ve doğrudan kurulmaktadır.
- Gelir dağılımına katkı: Ekonomik yapının dengelenmesine yardımcı olarak gelir dağılımındaki eşitsizlikleri azaltıcı bir etki oluşturmaktadır.
- Bölgesel kalkınmayı teşvik etmekte: Yerel ekonomilere katkı sağlayarak bölgeler arası gelişmişlik farklarını minimize etmektedir.
- Kaynak kısıtları: Sabit ve dönen varlıklarının hacmi ile üretim kapasiteleri büyük işletmelere kıyasla daha sınırlı olmaktadır.

3.1.4. KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları

KOBİ'lerin ulusal ekonomide belirli bir paya sahip olması tarihsel bir rastlantı olmamaktadır. Bu durum, ne büyük işletmelerin uyguladığı destekleyici politikaların ne de devletin KOBİ'lere yönelik teşvik programlarının doğrudan bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Aksine, KOBİ'ler birçok durumda büyük işletmelere kıyasla daha özgün ve stratejik avantajlara sahip olmaktadır. Nitekim, günümüzde büyük ölçekli işletme statüsüne ulaşan birçok firma, geçmişte dinamik liderlerin etkin yönetimi altında gelişmiş ve başlangıçta birer KOBİ olarak faaliyet göstermektedir (İraz, 2005: 240-241).

Küçük ölçekli bir işletmeye sahip olmak, girişimcilere büyük işletmelerle rekabet etme noktasında iki temel avantaj sunmaktadır. Bunlardan ilki, müşteri ve çalışanlarla daha yakın ve birebir ilişkiler kurabilme imkânı sağlamaktır. İkincisi ise pazarlama, üretim ve hizmet süreçlerinde büyük işletmelere kıyasla daha esnek hareket edebilme kapasitesi sağlamaktır. KOBİ girişimcileri, faaliyet gösterdikleri yerel pazarı daha iyi analiz edebilen, pazarın dinamiklerini ve gereksinimlerini daha net görebilen, alıcı ve satıcılarla daha güçlü ilişkiler geliştirebilen bireylerden oluşmaktadır. Özellikle müşteriyle olan doğrudan ve samimi etkileşim, KOBİ'lere büyük işletmelerin erişemeyeceği bir rekabet avantajı kazandırmaktadır. Pazar koşullarını yakından takip eden, müşteri taleplerine hızla adapte olabilen ve çalışanlarıyla güçlü bağlar kurabilen KOBİ'ler, üretim, pazarlama ve hizmet alanlarında büyük ölçekli firmalara kıyasla daha yüksek bir esneklik sergileyebilmektedir. Bu esneklik, çevresel değişimlere hızlı ve etkin bir şekilde uyum sağlama olanağı sunduğundan, KOBİ'lerin olası kriz veya dalgalanmalardan daha az zarar görerek çıkmasını mümkün kılmaktadır (Çelik ve Akgemci, 2007: 125).

KOBİ'lerin temel yapısında girişimcilik ruhu belirleyici bir unsur olup, toplumsal yapı içindeki konumları itibarıyla orta sınıfın güçlenmesine katkı sağlamakta ve böylece siyasi ve ekonomik istikrarın korunmasında önemli bir rol oynamaktadırlar. Ayrıca, faaliyet gösterdikleri sektörlerde artan sayılarıyla rekabet ortamını canlı tutarak, piyasalarda tekelleşme eğilimlerinin önüne geçmekte ve ekonomik çeşitliliğin sürdürülmesine katkıda bulunmaktadır (Durman ve Önder, 2007: 20).

KOBİ'ler, bürokratik süreçlerin sınırlı olması nedeniyle büyük işletmelere kıyasla daha hızlı ve esnek hareket edebilme yeteneğine sahip olmaktadır. AR-GE ve yenilikçilik, KOBİ'ler bünyesinde daha etkin bir şekilde teşvik edilmekte, girişimcilik faaliyetleri bu işletmelerde daha yaygın olarak görülmektedir. Büyük ölçekli firmaların ihmal ettiği veya göz ardı ettiği niş pazar alanları, KOBİ'ler tarafından değerlendirilmekte ve bu işletmeler, esnek yapıları sayesinde ekonomik belirsizliklere karşı daha dayanıklı bir konumda bulunmaktadır. Özellikle kişiselleştirilmiş ve farklılaştırılmış ürünlere yönelik talebin artışı, bu tür niş pazarlarda faaliyet gösteren KOBİ'lerin rekabet avantajını güçlendirmektedir. Son olarak, KOBİ'ler büyük ölçekli yatırımlara ihtiyaç duymadan ürün çeşitliliğini artırarak ve istihdamı destekleyerek ekonomik yapıya önemli katkılar sağlamaktadır (Şengüler, 2023: 121).

KOBİ'lerin karşılaştığı başlıca dezavantajlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Çelik ve Akgemci, 2007: 126):

- Rekabetin olumsuz etkileri,

- Genel yönetim becerilerinin yetersizliği,
- Stratejik kararların işletme sahipleri veya ortaklar tarafından alınması ve orta/alt kademe çalışanların sürece yeterince dahil edilememesi,
- İşletme bünyesinde mali danışman veya uzman istihdam edememe,
- Uzmanlaşmış bir finansman ekibi veya departman eksikliği,
- Sermaye kaynaklarının yetersizliği,
- Finansal planlamanın eksikliği,
- Bankalar ve diğer finansal kuruluşlardan yeterli desteğin sağlanamaması,
- Sermaye piyasalarından yeterince yararlanamama,
- Ürün geliştirme süreçlerindeki eksiklikler,
- Üretim ve satış süreçleri arasındaki koordinasyon yetersizliği,
- Modern pazarlama stratejilerinin etkin bir şekilde uygulanamaması,
- KOBİ ölçeğinde olmaları nedeniyle ihale ve benzeri fırsatları takip edememe,
- İşletme alanlarının veya yerleşim yerlerinin sınırlı olması,
- Bağımsızlığın kaybedilme ve iflas riski,
- Nitelikli iş gücüne erişimde yaşanan zorluklar,
- Mevzuat ve bürokratik süreçlerin getirdiği kısıtlamalar.

3.1.5. KOBİlerin Temel Sorunları

KOBİ'ler, çeşitli faktörlerden kaynaklanan pek çok yapısal ve işlevsel sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Zaman içerisinde bu sorunlara yönelik çeşitli çözüm mekanizmaları geliştirilmiş olsa da, günümüzde de bu sorunlar büyük ölçüde devam etmektedir. Söz konusu zorluklar; ülkenin ekonomik yapısı, bölgesel dinamikler ve sektörel koşullar gibi birçok değişkene bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu çerçevede, devlet destekleri, KOBİ'lerin karşılaştığı problemlere yönelik çözüm odaklı politikalar çerçevesinde şekillendirilmekte olup, temel amacı KOBİ'lerin karşılaştıkları engelleri ortadan kaldırmak veya en aza indirerek sürdürülebilir büyümelerini desteklemektir (Kavrut, 2023:28).

Ekonomik sistemin sağlıklı işleyişinin sürdürülebilmesi açısından KOBİ'lerin karşılaştığı sorunlara çözüm üretilmesi ve bu işletmelerin desteklenmesi, hem ekonomik hem de sosyal açıdan büyük bir önem arz etmektedir. KOBİ'lere sağlanan destekler aynı zamanda girişimciliğin teşvik edilmesi anlamına gelmektedir. Ayrıca, serbest piyasa ekonomisinin yanı sıra sosyal refah devletlerinin temel ilkelerinden biri de mülkiyetin geniş kitlelere yayılmasıdır. Bu ilkenin hayata geçirilmesinde en etkili yöntemlerden

biri, KOBİ'lerin teşvik edilmesi ve desteklenmesi yoluyla ekonomik faaliyetlere daha fazla bireyin katılımını sağlamaktır (İraz, 2005: 248).

Türkiye'deki KOBİ'ler değerlendirildiğinde, en yaygın sorunun finansman yetersizliğinden kaynaklanan üretim, pazarlama ve planlama süreçlerindeki aksaklıklar olduğu söylenmektedir. Sermaye eksikliği, KOBİ'lerin yeni teknolojilere erişimini kısıtlamakta, bu da işletmelerin eski teknolojilerle faaliyet göstermeye devam etmesine neden olmaktadır. Bu durum, üretilen ürünlerin kalite seviyesinin düşmesine ve ürün çeşitliliğinin azalmasına yol açmaktadır. Sonuç olarak KOBİ'ler rekabet gücünü kaybetmekte, yurt içi ve yurt dışındaki operasyonları kısıtlanmakta ve satış kapasiteleri gerilemektedir. Finansal kaynakların yetersizliği, yalnızca orta ve uzun vadeli yatırımları sınırlamakla kalmayıp, aynı zamanda günlük işleyişin sağlıklı bir şekilde sürdürülmesini de zorlaştırarak operasyonel aksaklıklara neden olmaktadır (KOSGEB, 2015: 42). KOBİ'lerin yukarıda belirtilen zayıflıkları ve karşılaştıkları sorunlara ek olarak, kuruluş yeri seçimi, büyük sanayi işletmeleriyle entegrasyon ve iş birliği içinde hareket edebilme kapasitesi, devlet destek ve teşviklerinden yeterince faydalanamama, personelin mesleki gelişimi ve nitelikli iş gücü temininde yaşanan zorluklar gibi faktörler de önemli yapısal sorunlar arasında yer almaktadır (Acar, 2021: 20).

3.1.5.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunları

KOBİ'ler için planlama, kritik bir alt işlevdir. İşletmeler, belirledikleri alt hedefler doğrultusunda faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu hedeflere en etkili ve verimli şekilde ulaşabilmek için ise sistemli ve iyi tasarlanmış planlara gereksinim duymaktadır (Çelik ve Akgemci, 2007: 127). KOBİ, yapısal özellikleri nedeniyle uzun vadeli planlama çoğunlukla gerçekleştirilememekte ve genellikle profesyonel bir planlama uzmanı istihdam edilmemektedir. Bu durumda, planlama süreci genellikle işletme sahibi veya ortaklar tarafından yürütülmektedir. İşletme sahibi ya da ortakların örgütsel planları oluştururken temel istatistiksel yöntemlerden ziyade sezgilere dayanması önemli bir dezavantaj oluşturmaktadır. Yeterli eğitim altyapısına sahip olmamaları ve yalnızca tahmin ve sezgilere güvenerek karar almaları, hata payını artırarak işletme yönetiminde riskli durumlara yol açabilmektedir. Bu nedenle, KOBİ'lerde planlama süreçleri titizlikle yürütülmeli, değişen koşullara uyum sağlamak adına planlar düzenli olarak gözden geçirilmeli ve gerekli revizyonlar yapılmalıdır (Akgemci, 2001:22).

Genellikle yerel gelişmeleri takip edebilen, küçük ölçekli fırsatları değerlendirebilen ve mikro düzeydeki sorunlara çözüm üretebilen KOBİ'ler, makroekonomik dinamikleri izleme konusunda yetersiz kalmakta ve bu durum, çevresel

değişimlere karşı zamanında önlem alınmasını zorlaştırmaktadır. Bu eksiklik büyük ölçüde bilgi, eğitim ve deneyim yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. İşletmeyle ilgili tüm kararları alan, yönetim ve uygulama süreçlerinden sorumlu olan sahipler ve yöneticiler, işletmenin gereksinimlerini doğru analiz etmeli, gerekli kaynakları zamanında temin etmeli ve etkili karar alma süreçlerini yürütmesi gerekmektedir (İraz, 2005: 249).

Türkiye'deki işletmelerin yaklaşık yüzde 95'ini aile şirketleri oluşturmakta ve bu işletmelerin büyük bir kısmı KOBİ statüsünde bulunmaktadır. Aile şirketi olmanın doğurduğu yönetsel zorluklar arasında yöneticilerin değişime karşı direnç göstermesi, yönetim süreçlerine yeterli profesyonel bilgi ve deneyime sahip olmayan aile üyelerinin dahil olması ve miras yoluyla devralınan işletmelerde yönetim yetkilerinin paylaşımı nedeniyle yaşanan kaynak kayıpları önemli yer tutmaktadır. Bu tür sorunların üstesinden gelebilmek adına KOBİ'lere yönelik kurumsallaşma desteklerinin teşvik edilmesi, artırılması ve bu doğrultuda kapsamlı çalışmalar yürütülmesi, işletmelerin sürdürülebilirliği açısından kritik bir katkı sağlamaktadır (Yay Özer, 2023: 83-84).

KOBİ'lerin örgütlenme ve yönetim süreçlerinde haberleşme işlevi, iş bölümü ve uzmanlaşma uygulamaları önemli bir yer tutmaktadır. Haberleşme, işletme içindeki çalışanlar arasında bilgi akışını sağlayan temel unsurlardan biri olmaktadır. İşletme büyüdükçe ve örgütsel yapı daha karmaşık hale geldikçe, etkili bir haberleşme sisteminin önemi de artmaktadır. Genellikle formal bir yapıya sahip olmayan küçük işletmeler açısından haberleşmenin gerekliliği göz ardı edilmemelidir. Etkili bir iletişim politikası oluşturmak isteyen yöneticiler, çalışanlara iletilecek bilgilerin kapsamını doğru belirlemeli ve bu doğrultuda sistematik bir yaklaşım benimsemesi gerekmektedir. Yönetici, çalışanların belirli bilgileri anlamayacağı veya henüz yeterli donanıma sahip olmadığı düşüncesiyle bilgi paylaşımını kısıtlarsa, bu durum işletme içindeki iletişimi olumsuz etkileyebilmekte ve karar alma süreçlerinde hatalara yol açabilmektedir (Küçük, 2005: 253).

3.1.5.2. Üretim ve Tedarik Sorunları

Üretim yönetiminde karşılaşılan temel sorunlardan biri hammadde tedarikidir. Sermaye yetersizliği nedeniyle hammaddeler genellikle düşük miktarlarda temin edilmekte, istenilen zamanda tedarik edilememekte ve bazı durumlarda ise tedarik süreci tamamen aksayabilmektedir. Bu problem özellikle ithal hammaddeler söz konusu olduğunda daha belirgin hale gelmektedir. Temin edilebilen hammaddeler ise çoğu zaman düşük kalite standartlarına sahip olmakta ve planlanandan daha geç teslim

edilmektedir. Hammadde tedarikinde yaşanan aksaklıklar, gecikmiş sevkiyatlara, standartlaşmamış ve düşük kaliteli ürün üretimine yol açarak işletmenin piyasa itibarını olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Hammadde tedariki, üretimde kullanılan malzemeler, hammaddeler ve yarı mamullerle doğrudan ilişkili olup, üretim yönetiminin kritik bileşenlerinden biri olmaktadır. Bu süreçte, hammaddelerin nitelikleri, miktarı, ihtiyaç duyulduğunda temin edilebilirliği ve maliyet unsurları önemli sorun alanları olarak öne çıkmaktadır (Şahin ve Özüdoğru, 2019: 322).

Üretim süreçlerinde karşılaşılan bir diğer önemli sorun ise teknolojik gelişmelere uyum sağlamaktır. Bilgi işlem teknolojilerinin yönetim, üretim ve dağıtım alanlarındaki rolünün giderek artması, işletmelerin yeni örgütsel düzenlemelere yönelmesini ve üretim sistemlerini değişen tüketici taleplerine uygun şekilde daha esnek hale getirmesini gerektirmektedir. Günümüz tüketicileri, standart ürünler yerine daha kaliteli, üstün tasarıma sahip ve farklılaşmış ürünlere yönelmekte, bu da işletmelerin üretim süreçlerini dönüştürmesini zorunlu kılmaktadır (Çelik ve Akgemci, 2007: 130). KOBİ'ler, genellikle teknolojik altyapısı yetersiz atölyelerde ve yüksek iş gücü gerektiren sipariş bazlı üretim yöntemleriyle faaliyet göstermektedir. Düşük hacimli siparişler ve hammadde tedarikindeki aksaklıklar nedeniyle mevcut kapasitelerini tam olarak kullanamamakta, bu durum ise birim ürün maliyetlerinin artmasına yol açmaktadır. Ayrıca, teknolojik altyapı eksiklikleri; düşük kaliteli üretim, sermaye yetersizliği ve üretim süreçlerindeki bilgi eksikliği gibi sorunlara sebep olmakta, hem maliyetleri yükseltmekte hem de kaynak israfına yol açmaktadır (Acar, 2021: 21).

Büyük işletmelere kıyasla daha düşük sipariş hacmine sahip olan KOBİ'ler, sınırlı sermaye ile faaliyet göstermektedir. Bu durum, ya düşük sipariş miktarları nedeniyle yeterli iskonto avantajından yararlanamamaları ya da büyük ölçekli siparişler vererek yüksek stok maliyetlerine katlanmak zorunda kalmaları sonucunu doğurmaktadır. Genellikle sipariş bazlı üretim modeli benimsediklerinden, uzun vadeli malzeme tedarikine yönelmemekte ve bu da maliyet yönetimi açısından ek zorluklar yaratmaktadır (Aker, 2021: 9).

Yukarıda belirtilen sorunlara ek olarak, yetişmiş iş gücü eksikliği, kurumsallaşmamış veya yetersiz altyapı, sermaye birikiminin azlığı ve modern işletme teknikleri konusunda bilgi sahibi olmayan yöneticiler, KOBİ'lerde üretim verimliliğini ve etkinliğini olumsuz yönde etkilemektedir. Özellikle kalite ve standart konusundaki eksiklikler, küçük ölçekli sanayi işletmelerinin rekabet gücünü düşüren temel faktörlerden biri olmaktadır. Dış pazarlara açılmak isteyen KOBİ'ler için ISO standartlarını karşılayamamak ve belirlenen kalite ölçütlerine uygun olmayan ürünleri

bozulmadan saklayıp yeniden pazarlanabilir durumda tutma zorunluluğu, finansal kaynaklarını zorlayan önemli bir engel oluşturmaktadır (İraz, 2005: 250-251).

Yoğun rekabet ortamında KOBİ'lerin varlıklarını sürdürebilmeleri, üretim süreçleri ile pazarlama ve satış faaliyetlerinin kusursuz bir uyum içinde yürütülmesine bağlı olmaktadır. Bu süreçlerin entegre şekilde yönetilmesi, “bütünsel verimlilik yaklaşımı” olarak adlandırılmaktadır. KOBİ'lerin üretimle ilgili karşılaştıkları sorunları aşabilmesi için, üretim ve pazarlama süreçlerini birbirinden bağımsız değil, bir bütün olarak ele alması ve sürekli iyileştirme anlayışıyla geliştirmesi gerekmektedir (Şengüler, 2023:133).

3.1.5.3. Pazarlama Sorunları

İşletmeler, ürettikleri mal ve hizmetleri satabildikleri ölçüde varlıklarını sürdürebilmektedir. Aynı zamanda, işletmelerin temel kuruluş amaçlarından biri olan kâr elde etme hedefi de ancak bu şekilde gerçekleştirilebilmektedir. Satışların istenilen düzeyde olması ise etkili bir pazarlama stratejisinin benimsenmesine bağlı olmaktadır. Bu strateji, yalnızca işletmenin kontrol edebildiği iç faktörler doğrultusunda değil, aynı zamanda dış çevredeki değişkenler göz önünde bulundurularak da titizlikle belirlenmesi gerekmektedir (Küçük, 2005: 255).

KOBİ'lerin karşılaştığı finansman sorunları, sermaye yetersizliğine neden olmakta ve bu durum işletmeleri bütçelerinde kısıtlamaya gitmeye zorlamaktadır. Bu kısıtlamalar genellikle öncelikli olarak pazarlama faaliyetlerini ve ilgili harcamaları azaltma yönünde gerçekleşmektedir. KOBİ yöneticileri, pazarlama süreçlerini genellikle kişisel deneyimlerine veya piyasa gözlemlerine dayanarak yönetmekte, ancak bu alanda uzman personel istihdam etmemeleri ya da edememeleri önemli bir dezavantaj oluşturmaktadır. Ayrıca, ağırlıklı olarak iç pazarlara odaklanmaları nedeniyle dar bir müşteri kitlesine bağımlı kalmaları ve satış tekniklerini yeterince çeşitlendirememeleri, KOBİ'lerin pazarlama alanında karşılaştığı en yaygın sorunlar arasında yer almaktadır (Ayık ve Keskin, 2008: 476).

KOBİ'lerin karşılaştığı en büyük zorluklardan biri, ürettikleri mal ve hizmetleri hedef pazarlara ulaştırmaktır. Bu işletmeler, pazarlama kanallarını yeterince çeşitlendiremedikleri için geniş kitlelere erişimde zorlanmaktadır. Ancak, bilişim teknolojilerindeki gelişmeler, özellikle internet tabanlı platformlar, KOBİ'ler için düşük maliyetli ve etkili bir satış ortamı sunmaktadır. Bu dijital olanaklar, KOBİ'lerin yalnızca yerel pazarlarda değil, küresel ölçekte de rekabet edebilmesine ve geniş müşteri kitlelerine ulaşabilmesine imkan sağlamaktadır (Taşlıyan, 2006: 124).

KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin temel özellikleri aşağıdaki şekilde özetlenmektedir (Akgemci, 2001: 28-29):

- KOBİ'lerde pazarlama faaliyetlerini yürüten uzman bir kadro bulunmadığından, bu işletmelerde profesyonel bir pazarlama anlayışı yerine daha sınırlı ve gelişmemiş bir pazarlama yaklaşımına sahip olmaktadır.

- Pazarlama araçları yeterince etkin kullanılmamakta ve bu durum rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir.

- Sistematik ve düzenli bir pazarlama araştırması yapılmadığı için, pazar dinamikleri yeterince analiz edilememekte ve stratejik karar alma süreçleri eksik kalmaktadır.

- İhracat pazarlarına erişim KOBİ'ler için oldukça sınırlı kalmakta ve uluslararası pazarlara açılmaları önemli zorluklar içermektedir.

- KOBİ'ler, büyük ölçekli işletmelerin aksine, yüksek maliyetli ve karmaşık satış kanallarını kullanma imkanına sahip olmadığından, pazarlama süreçlerinde kısıtlı seçeneklerle hareket etmek zorunda kalmaktadır.

- Kitle üretiminin sağladığı maliyet avantajlarından yararlanamayan KOBİ'ler, büyük ölçekli firmalara kıyasla daha yüksek maliyetlerle üretim yapmakta ve bu durum rekabet güçlerini zayıflatmaktadır.

- Genellikle yerel pazarlara odaklanan KOBİ'ler, geniş müşteri kitlelerine ulaşma konusunda sınırlı imkanlara sahip olmaktadır.

- Pazar payları görece düşük olup, pazardaki etkinlikleri büyük işletmelere kıyasla daha sınırlı kalmaktadır.

- Yan sanayi olarak büyük işletmelere parça ya da yarı mamul tedarik eden KOBİ'ler, pazarlama açısından dezavantajlı bir konumda bulunmakta; büyük işletmelerin talep tekeli oluşturmaları nedeniyle, çoğu zaman maliyetlerinin altında fiyatlara üretim yapmak zorunda kalmaktadırlar.

Küçük işletmelerin pazar hedeflerini yalnızca ulusal sınırlarla kısıtlamak, rekabet avantajı ve sürdürülebilir büyüme açısından yetersiz bir strateji olmaktadır. Dışa bağımlılığı azaltmanın ve gerekli finansal kaynakları sağlamanın en etkili yollarından biri ihracattır. Özellikle kalkınma sürecindeki ülkeler için ihracat, ekonomik gelişimin temel dinamiklerinden biri olup, bu süreçte çeşitli teşvik mekanizmaları ve destekleyici politikalar uygulanarak işletmelerin uluslararası pazarlara entegrasyonu sağlanmaktadır (Küçük, 2005: 255).

3.1.5.4. Finansman Sorunları

Finansman yetersizliği, KOBİ'lerin karşılaştığı en temel sorunlardan biri olarak değerlendirilmektedir. Bu işletmelerde finansman sıkıntısı, yatırım sürecinde başlayarak faaliyet döneminde de devam etmektedir. KOBİ'ler, kısıtlı finansal kaynaklara sahip olup, krediye erişimde büyük zorluklarla karşılaşmaktadır. Mevcut kredilerin faiz oranları ise bu işletmelerin mali gücüyle kıyaslandığında oldukça yüksektir. Ayrıca, genellikle büyük ölçekli firmalara yönelik yapılandırılan sermaye piyasalarından faydalanma imkanları da KOBİ'ler için oldukça sınırlı olmaktadır (İraz, 2005: 253).

KOBİ'lerin finansal yapısına ilişkin temel özellikler şu şekilde özetlenmektedir (Akgemci, 2001: 32):

- KOBİ'lerde finans yönetimini yürüten özel bir finansman departmanı bulunmamaktadır.
- İşletme sahiplerinin işletmeleriyle özdeşleşmesi ve finansal sorumlulukları bireysel olarak üstlenmesi, kredi değerlendirme süreçlerinde de belirleyici olmaktadır. Bankalar ve finans kuruluşları, kredi tahsis ederken işletmenin performansından ziyade işletme sahibinin bireysel teminatlarını esas almaktadır.
- Küçük işletmelerde iflas durumunda, işletme sahipleri sadece işletme varlıklarını değil, aynı zamanda kişisel mal varlıklarını da kaybetme riskiyle karşı karşıya kalmaktadır. Bu yüksek risk, işletme sahiplerinin kredi kullanımına mesafeli yaklaşmasına neden olmaktadır.
- Kendi kendini finanse etme kapasitesi açısından KOBİ'ler, büyük işletmelere kıyasla dezavantajlı olmaktadır. Otof finansman olanakları oldukça sınırlı olup, işletmelerin dış finansman kaynaklarına bağımlılığını artırmaktadır.
- Sermaye yoğunluğunun düşük olması, KOBİ'lerin finansal güvence oluşturmalarını ve krizlere karşı dayanıklılığını azaltmaktadır. Bu durum, işletmelerin ani piyasa dalgalanmalarına karşı daha savunmasız hale gelmesine yol açmaktadır.
- KOBİ'lerin sermaye yapısı hakkında sağlıklı değerlendirmeler yapabilmek için kapsamlı ve güvenilir uygulamalı araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

KOBİ'ler, genellikle öz kaynaklarıyla sınırlı bir finansal esneklik içinde faaliyet gösteren işletmelerdir. Finansman ihtiyaçlarını büyük ölçüde kendi sermayeleri ve içinde bulundukları sektörün ödeme döngüsünün sağladığı imkanlar doğrultusunda karşılamaktadırlar. Ancak, bu durum KOBİ'lerin dış finansman kaynaklarına erişimde çeşitli engellerle karşılaşmalarından kaynaklanmaktadır. Özellikle banka kredilerine erişim sürecinde, yeterli teminat sunamama sorunu KOBİ'lerin kredi imkanlarından faydalanmasını önemli ölçüde kısıtlamaktadır (Şengüler, 2023: 131).

KOBİ'lerin finansmana erişim sürecinde karşılaştıkları temel zorluklardan biri, bankaların kredi tahsisi için genellikle yalnızca gayrimenkul ipoteğini teminat olarak kabul etmesidir. Özellikle uzun vadeli krediler söz konusu olduğunda, gayrimenkul dışındaki varlıkların teminat olarak değerlendirilmemesi, işletmelerin finansal esnekliklerini kısıtlamaktadır. Halbuki işletme sahipleri, sahip oldukları gayrimenkulleri sermayeye dönüştürerek yeni yatırımlara yönelme, mevcut düşük verimli üretim araçlarını modern teknolojiye sahip ekipmanlarla değiştirme ve böylece üretim kapasitesini, kaliteyi ve verimliliği artırma potansiyeline sahip olmaktadır. Ancak, mevcut kredi politikalarının dar kapsamlı teminat koşulları, KOBİ'lerin sürdürülebilir büyüme ve rekabet gücü kazanma süreçlerinde önemli bir yapısal engel oluşturmaktadır (Küçük, 2005: 250).

Ülkemiz KOBİ'lerinin en sık yaşadığı finansman sorunları aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Acar, 2021: 25):

- Öz kaynak yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar;
- Kredi temin edilmesinde karşılaşılan sorunlar;
- Sermaye piyasalarından fon temininde yaşanan sorunlar;
- Yatırım maliyetleri ve getirilerinin sağlıklı hesaplanamaması gibi sorunlar;
- İşletmenin gelir-gider dengesinin kurulamaması gibi finansal yönetim alanında yaşanan sorunlar.

Yaşanan finansal sorunların temelinde yatan sebepleri incelediğimizde dört ana etken karşımıza çıkar (Kavrut, 2023: 32):

- Bankacılık sistemine ilişkin yapısal sorunlar,
- Teşvik politikalarındaki eksiklikler ve etkinlik sorunu,
- Ekonomik belirsizliklerden kaynaklı istikrarsızlık sorunu,
- KOBİ'lerin organizasyonel yapılardan kaynaklanan sorunlar.

KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal sorunların anlaşılması ve çözüm yollarının geliştirilmesi, yalnızca işletme düzeyinde değil, makroekonomik düzeyde de büyük bir öneme sahip olmaktadır. Bu bağlamda, KOBİ sahipleri ve yöneticilerine yönelik finansal yönetim, finansal analiz, alternatif finansman kaynakları ve bu kaynakların etkin kullanımı konularında düşük maliyetli eğitim programlarının sunulması, bu işletmelerin sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayabilmektedir. Bu tür eğitimler, finansal bilgi eksikliğini gidererek KOBİ'lerin bilinçli karar alma süreçlerini destekleyip daha sağlam finansal stratejiler oluşturmalarına imkan tanımaktadır (Tuna, 2024: 47).

3.1.5.5. İnsan Kaynakları Yönetimi ile İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin tanımlanması ve sınıflandırılması konusunda ortak bir standardın bulunmaması, farklı kurum ve kuruluşların genellikle çalışan sayısını temel alarak sınıflandırma yapmalarına yol açmaktadır. Bu durum, KOBİ'lerde insan kaynakları yönetiminin önemini daha da artırmaktadır. KOBİ'lerin çalışanlarına ilişkin temel özellikler şu şekilde sıralanmaktadır (Akgemci, 2001: 33-34):

- KOBİ'lerde insan faktörü, büyük işletmelere kıyasla daha fazla ön plana çıkmaktadır. Bunun temel sebebi, bu işletmelerin çoğunlukla emek yoğun üretim sistemlerine dayanmasından kaynaklanmaktadır.
- Alt kademelerde çalışan personel genellikle nitelikli işgücünden oluşurken, büyük işletmelerde daha çok vasıfsız iş görenler istihdam edilmektedir. Buna karşın, üst ve orta yönetim kademelerinde durum farklılık göstermekte ve KOBİ'ler uzman personel istihdam etme konusunda büyük işletmelere kıyasla daha sınırlı imkanlara sahip olmaktadır. Özellikle finans, pazarlama, muhasebe ve Ar-Ge gibi kritik işlevler için nitelikli uzmanları bünyesine katmakta zorlanmaktadır.
- KOBİ'lerde yönetim ile çalışanlar arasındaki iletişim doğrudan ve bireysel düzeydedir. Bu durum, iş süreçlerinde daha yakın bir etkileşim ve hızlı karar alma mekanizmalarının oluşmasına katkı sağlamaktadır.
- Çalışanların ücret seviyeleri, büyük işletmelere kıyasla daha düşük olabilmektedir. Ancak, düşük ücretlere rağmen KOBİ çalışanlarının iş tatmininin yüksek olması dikkat çekmektedir. Bu durum, çalışanların işe yabancılaşma seviyesinin düşük olmasıyla açıklanmaktadır.
- KOBİ'lerde işveren ve çalışanlar arasındaki bireysel bağ, ekonomik dalgalanmalar sırasında daha belirgin hale gelmektedir. Büyük işletmeler, ekonomik durgunluk dönemlerinde maliyetlerini düşürmek adına işten çıkarmalara başvururken, KOBİ'ler ise çalışanlarını koruyabilmek için önemli fedakârlıklar yapabilmektedir. Bu yaklaşım, yalnızca nitelikli işgücünü elde tutma çabasından değil, aynı zamanda yerel çevrenin tepkilerini göz önünde bulundurmanın bir sonucu olarak da değerlendirilmektedir.

KOBİ'lerde kalifiye eleman bulma ve elde tutma sorunu, düşük ücret politikaları ve insan kaynaklarına yeterli önemin verilmemesinden kaynaklanmaktadır. Motivasyon artırıcı uygulamaların eksikliği, çalışanların büyük işletmelere yönelmesine neden olmakta, bu da iş gücü devrini artırarak bilgi ve deneyim kaybına yol açmaktadır. Sonuç olarak, KOBİ'ler sürdürülebilir büyüme ve verimlilik açısından dezavantajlı bir konumda kalmaktadır (Şahin ve Özudoğru, 2019: 326).

Günümüzde işletmelerde insan kaynakları yönetimi, yalnızca üretim, pazarlama ve muhasebe gibi geleneksel işlevlerden bağımsız bir destek birimi olmaktan çıkmış, stratejik bir unsur haline gelmiştir. Eğitim ve gelişim programları, performans değerlendirme süreçleri, adil ücretlendirme sistemleri ve iş sağlığı ve güvenliği politikaları, işletmelerin sürdürülebilir başarısını doğrudan etkileyen temel unsurlar arasında yer almaktadır. Çalışanların yetkinliklerini artırmaya yönelik eğitim ve gelişim faaliyetleri, hem işletmelerin rekabet gücünü yükseltmekte hem de çalışan memnuniyetini ve bağlılığını artırarak iş verimliliğine olumlu katkı sağlamaktadır (Emecen ve Çiçek, 2016: 148).

3.1.5.6. Ar-Ge ve Yenilik Sorunları

Büyük ölçekli işletmeler, genellikle tüm faaliyetlerini ekonomik açıdan değerlendirebilme, bu faaliyetleri analiz edip anlamlandırma ve buradan hareketle çeşitli ekonomik sonuçlar çıkarma kapasitesine sahip olmaktadır. Ayrıca büyük işletmeler yeni ürünler ve üretim yöntemleri geliştirmek amacıyla planlı ve bilinçli çalışmalar yürütebilmektedirler. Ancak, bu tür yetkinlikler KOBİ'ler söz konusu olduğunda oldukça sınırlı kalmaktadır. KOBİ'ler; sanayinin yapısal dönüşümleri, küresel rekabetin artışı ve tüketici tercihlerinin sürekli değişimi gibi dinamikleri takip etmekte çoğu zaman zorlanmaktadır. Orta ölçekli işletmelerin ise sadece bir kısmı Ar-Ge faaliyetlerine yönelebilmekte; bu işletmeler, gerekli verilere ulaşma, bilgiyi anlamlandırma, teknolojik gelişmeleri takip etme, temel ve uygulamalı araştırmalar yapma ve nihayetinde geliştirme çalışmaları yürütme konusunda kısıtlı olanaklara sahip olmaktadır. Küçük ölçekli işletmeler ise; pazar koşulları, toplumsal etkenler ve örgütsel kısıtlılıklar nedeniyle Ar-Ge birimi kurmayı planlasalar dahi, bu doğrultuda yeterli bütçe ve program geliştirmekte ciddi güçlüklerle karşı karşıya kalmaktadırlar (Çelik ve Akgemci, 2007: 139-140).

KOBİ'lerin Ar-Ge alanındaki temel sorunlarından biri, teknolojik gelişmelere uyum sağlama konusunda yaşadıkları güçlükler olmaktadır. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'ler, yenilikçi yaklaşımlar ve hızla değişen teknolojik dinamikler karşısında genellikle yetersiz kalmakta; bu alanda ortaya çıkan fırsatları etkin bir biçimde değerlendirememektedir. Özellikle uluslararası pazarlara açılma sürecinde, yenilikçi kapasitenin işletmeler için ne denli kritik bir faktör olduğu daha belirgin bir şekilde ortaya çıkmıştır. İnovasyona kapalı veya teknolojik dönüşümde başarısız kalan işletmelerin, uzun vadede rekabetçi piyasalarda tutunmaları zorlaşmakta; bu durum,

büyüme potansiyellerinin sınırlandırılmasına ve işletmenin faaliyetlerini küçük ölçekli bir yapı içinde sürdürmesine yol açmaktadır (İraz, 2005: 257).

Yenilik kavramını müşteri odaklı bir perspektiften değerlendirdiğimizde, bu sürecin temel itici gücünü, müşterilerin sürekli değişen ihtiyaç ve beklentileri oluşturmaktadır. Müşteri taleplerindeki dinamik değişim, yenilik süreçlerinin ana belirleyicisi konumundadır. KOBİ'ler, müşteri ile doğrudan ve daha yakın ilişkiler kurma konusunda, büyük ölçekli işletmelere kıyasla önemli bir avantaja sahiptir. Bu yakın temas, müşteri taleplerine daha hızlı ve esnek bir şekilde yanıt verebilme kapasitesi kazandırarak, KOBİ'lerin yenilikçi girişimlerde bulunma potansiyelini artırmaktadır. Her ne kadar yenilikçi stratejilerin daha çok büyük ölçekli işletmelere özgü olduğu algısı yaygın olsa da, KOBİ'ler açısından da bu stratejiler etkin ve sonuç alıcı bir biçimde uygulanabilmektedir (Kavrut, 2023: 35).

3.2. Türkiye’de Kobilere Destek Sağlayan Kurum Ve Kuruluşlar

KOBİ'ler, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde işletme yapısının büyük çoğunluğunu oluşturmaktadır. Bir ülkenin ekonomik büyüme hedeflerine ulaşmasında, istihdam yaratılmasında, işsizliğin azaltılmasında ve uluslararası rekabet gücünün artırılmasında KOBİ'lerin katkısı kritik bir öneme sahiptir. Küçük girişimcilerin piyasada aktif rol üstlenmeleri, ekonomik kalkınmanın ve rekabetçi piyasa koşullarında sürdürülebilirliğin temel taşlarından biri olarak değerlendirilmektedir. Bu sebeple, birçok ülke, KOBİ'lerin büyüme ve gelişme süreçlerini desteklemek amacıyla çeşitli kamu kurumları ve organizasyonlar aracılığıyla bu işletmelere teşvikler, finansal yardımlar ve teknik destekler sağlamaktadır (Şenel, 2019: 40-41).

Başta ekonomik kalkınmasını büyük ölçüde tamamlamış ülkeler olmak üzere, tüm ülkeler özellikle de gelişmekte olanlar KOBİ'lerin kurulması, sayıca artması ve sürdürülebilir bir şekilde büyümesi için çeşitli politika ve stratejiler geliştirmektedir. KOBİ'lerin desteklenmesi, bu ülkelerin ekonomik kalkınma ve rekabetçilik politikalarının temel bileşenlerinden biri haline gelmiştir. Türkiye’de de benzer bir durum söz konusu olmakta; KOBİ'lerin gelişimini teşvik etmek ve ekonomik yapıda daha güçlü bir yer edinmelerini sağlamak amacıyla çok sayıda kamu kurumu ve kuruluş, farklı türlerde mali destek, teşvik programı ve danışmanlık hizmeti sunmaktadır (Kavrut, 2023: 46-47).

Türkiye’de KOBİ'lerin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik sistem, çok paydaşlı bir yapı içerisinde faaliyet gösteren çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından

yürütülmektedir. Bu yapı, genel hatlarıyla aşağıdaki ana kategoriler çerçevesinde sınıflandırılmaktadır (Bayraktaroğlu, Karaman ve Kalkan, 2015: 93-94):

- KOBİ Meslek Kuruluşları: KOBİ'lerin üye oldukları ve temsil edildikleri meslek kuruluşlarıdır. Bu kapsamda, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu'na (TESK) bağlı odalar öne çıkmaktadır.

- KOBİ Sivil Toplum Kuruluşları: KOBİ'lerin gelişimini desteklemek, hak ve çıkarlarını korumak amacıyla faaliyet gösteren dernek ve vakıf gibi sivil toplum örgütleridir.

- KOBİ Destekleme Kuruluşları: KOBİ'lere yönelik mali ve teknik desteklerin sağlanmasında görev alan kamu kurumlarıdır. Bunlar arasında Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), Hazine Müsteşarlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) gibi kuruluşlar ile Maliye Bakanlığı'nın çeşitli vergisel teşvik uygulamalarını yöneten birimler yer almaktadır.

- KOBİ Mevzuatını Düzenleyen Kuruluşlar: KOBİ'lerin faaliyetlerini düzenleyen yasal ve idari çerçevenin belirlenmesinde rol oynayan kurumlardır. Bunlar arasında Millî Eğitim Bakanlığı (MEB), Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (STB), Çevre ve Orman Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve bunlara bağlı ilgili genel müdürlükler bulunmaktadır.

- Yerel Kuruluşlar: KOBİ'lere altyapı ve çeşitli yerel hizmetleri sunan il ve ilçe belediyeleri ile İl Özel İdareleri gibi yerel yönetim birimleridir.

- KOBİ Tetkik ve Denetim Kuruluşları: KOBİ'lerin faaliyetlerinin ve üretim süreçlerinin yasal mevzuata ve standartlara uygunluğunu denetleyen kuruluşlardır. Bu kapsamda, ilgili bakanlıklar, piyasa gözetim ve denetim kuruluşları, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) ve Türk Patent ve Marka Kurumu (TPE) gibi kuruluşlar görev üstlenmektedir.

- KOBİ'lere İşgücü Yetiştiren ve Sağlayan Kuruluşlar: KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücünü yetiştiren ve istihdam süreçlerine katkı sunan aktörlerdir. Bu grupta üniversiteler, meslek odaları ve Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) yer almaktadır.

- KOBİ Finansman Sistemindeki Kuruluşlar: KOBİ'lere finansman sağlama veya finansal kolaylık sunma amacı güden kurum ve kuruluşlardır. Bunlar arasında bankalar, risk ve girişim sermayesi şirketleri, Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF), TESKOMB, KOBİ A.Ş., leasing, factoring ve forfaiting şirketleri bulunmaktadır.

- Avrupa Birliği ile İlişkili Kurumlar: KOBİ'lerin AB fon ve programlarından yararlanabilmelerine aracılık eden ve AB ile ilgili koordinasyon görevini yürüten

kurumlar bu grupta yer almaktadır. Bu kapsamda Dışışleri Bakanlığı, Avrupa Birliğı Başkanlığı (ABGS) ve Avrupa Birliğı Komisyonu’nun Türkiye Temsilciliğı ön plana çıkmaktadır.

3.2.1. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)

KOSGEB, 1990 yılında 3624 Sayılı Kanun uyarınca, imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerin ekonomik yapıda daha etkin bir konuma ulaşmalarını sağlamak amacıyla kurulmuş bir kamu kurumudur. Kuruluşundan itibaren 2009 yılına kadar ağırlıklı olarak imalat sanayine odaklanan KOSGEB, bu dönemde yürüttüğü destek ve geliştirme faaliyetleri ile önemli bir başarı elde etmiştir. 2009 yılında ise görev kapsamı genişletilerek, imalat sanayinin yanı sıra hizmet ve ticaret sektörlerindeki KOBİ’lerin de desteklenmesi ve geliştirilmesi sorumluluğı KOSGEB’e devredilmiştir (KOSGEB, 2025).⁶

KOSGEB Destek Programları Çerçevesinde Sunulan Teşvikler (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2023):

- Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı: Bilim ve teknoloji temelli yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesi, yeni ürün, süreç ve hizmetlerin geliştirilmesi ve pazara uyumlu ürünlerin üretilmesine katkı sağlamak amacıyla tasarlanmıştır.
- Teknolyatırım Destek Programı: Ar-Ge ve inovasyon süreci sonunda ortaya çıkan orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerinin ticarileştirilmesi ve ülke ekonomisine katkısının artırılması hedeflenmektedir.
- Stratejik Ürün Destek Programı: Türkiye’nin sanayi politikaları ile uyumlu şekilde, katma değeri yüksek ve kritik öneme sahip ürünlerin üretimini desteklemek için uygulanmaktadır.
- KOBİGEL Destek Programı: Küçük ve orta ölçekli işletmelerin rekabet kapasitelerini artırmak ve ekonomik katkılarını yükseltmek amacıyla proje bazlı destek sağlamaktadır.
- İş Birliğı Destek Programı: KOBİ’lerin birbirleriyle veya büyük işletmelerle ortaklık ve iş birliğı kültürünü geliştirmelerini teşvik etmektedir.
- KOBİ Enerji Verimliliğı Destek Programı: İşletmelerin enerji verimliliğı stratejilerini güçlendirmelerine ve kapasitelerini artırmalarına yönelik tasarlanmıştır.
- Yurt Dışı Pazar Destek Programı: KOBİ’lerin uluslararası pazarlarda daha etkin rol üstlenmeleri ve ihracat kapasitelerini artırmaları amaçlanmaktadır.

- İleri ve Geleneksel Girişimci Destek Programları: Girişimcilerin iş kurma ve geliştirme süreçlerinde, sektörel önceliklere göre farklılaştırılmış destek unsurları sunulmaktadır.

- İş Planı Ödülü: Girişimcilik ekosistemini desteklemek ve yenilikçi iş fikirlerini teşvik etmek amacıyla düzenlenen yarışmalar kapsamında başarılı projeler ödüllendirilmektedir.

- Yaşayan Kültür Mirası İşletmeleri Destek Programı: Kültürel değer taşıyan ve yok olma riski taşıyan geleneksel meslekleri icra eden işletmelerin desteklenmesini hedeflemektedir.

- TEKMER Destek Programı: Teknoloji tabanlı girişimlerin kuluçka süreçlerinden başlayarak gelişim ve sürdürülebilirliklerini destekleyen altyapıların kurulmasını sağlamaktadır.

- İşletme Geliştirme Destek Programı: KOBİ'lerin kurumsallaşma, markalaşma ve rekabet düzeylerini artırmaya yönelik tasarlanmıştır.

- Sebze ve Meyve Soğuk Zincir Finansal Kiralama Destek Programı: Soğuk zincir altyapısının güçlendirilmesi yoluyla tarımsal kayıpların azaltılmasına katkı sunmaktadır.

- Yurt Dışı Hızlandırıcı Destek Programı: Yerli teknoloji odaklı girişimlerin uluslararası hızlandırıcı programlara erişimini kolaylaştırarak küresel pazarda yer almalarını desteklemektedir.

- Deprem Sonrası İşletmelerin Canlanması Destek Programı: Afet sonrası ekonomik toparlanmayı desteklemek ve etkilenen işletmelerin faaliyetlerini sürdürmesine katkı sağlamak amacıyla devreye alınmıştır.

- Yeşil Sanayi Destek Programı: KOBİ'lerin yeşil dönüşüm süreçlerine uyumunu artırmaya yönelik proje bazlı destekler sunmaktadır.

- Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı: Özellikle Covid-19 pandemisinden olumsuz etkilenen mikro ve küçük ölçekli işletmelerin faaliyetlerini ve istihdam kapasitelerini korumayı hedeflemektedir.

KOSGEB, KOBİ'lerin karşılaştığı finansman sorunlarının giderilmesi ve işletmelerin sürdürülebilir kalkınmalarının desteklenmesi amacıyla, KOBİ Finansman Destek Programı'nı yürürlüğe koymuştur. Bu program çerçevesinde, KOBİ'lerin bankalardan temin ettikleri işletme sermayesi, makine-teçhizat yatırımı ve acil durum kredileri gibi finansman türlerinin faiz veya kâr payı giderlerine, KOSGEB belirlenen oran ve koşullar dâhilinde katkı sağlamaktadır. Program, özellikle üretim kapasitelerinin artırılması, kalite ve standartların yükseltilmesi, istihdam yaratılması ve KOBİ'lerin

uluslararası pazarlarda rekabet edebilirliğinin güçlendirilmesini hedeflemektedir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2023).

KOSGEB tarafından 5 Şubat 2019 tarihli ve 30677 sayılı Resmi Gazete’ de yayımlanan “KOBİ Rehberliği ve Teknik Danışmanlık Hizmetleri Hakkında Yönetmelik” ile KOBİ’lerin mevcut durumlarının analiz edilmesi, sorun ve ihtiyaçlarının tespiti, kabiliyet ve kapasitelerinin geliştirilmesi ile ulusal ve uluslararası piyasalarda rekabet gücünün artırılması hedeflenmiştir. Bu düzenleme kapsamında; KOBİ rehberi ve teknik danışman olarak görevlendirilecek kişilerin yetkilendirme kriterleri, başvuru ve değerlendirme prosedürleri ile rehberlik ve danışmanlık süreçlerine ilişkin izleme, değerlendirme ve denetim mekanizmaları detaylandırılmıştır. Yönetmeliğe bağlı alt düzenlemelerle birlikte mevzuat altyapısının daha da güçlendirilmesine yönelik çalışmalar sürdürülmektedir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2023).

3.2.2. Türkiye Halk Bankası (Halkbank)

KOBİ’lerin finansman sorunlarına çözüm sunmak amacıyla Türkiye Halk Bankası, "teminat kolaylığı sağlama" gibi uygulamalarla destek sağlamaktadır. Yatırım ve işletme kredilerinde finansmana erişimde güçlük yaşayan KOBİ’ler, Halk Bankası aracılığıyla piyasa koşullarına kıyasla daha uygun faiz oranlarından faydalanabilmektedir. 1938 yılında, 2284 Sayılı Kanun doğrultusunda kurulan Halk Bankası, kuruluşundan bu yana esnaf, sanatkâr ve KOBİ’lerin kredi ihtiyaçlarına odaklanan bir ihtisas bankası olarak faaliyet göstermektedir (Küçük, 2005: 217).

Banka KOBİ’lere çeşitli hedefler doğrultusunda kredi imkânı sunmaktadır. Bu hedefler şu şekilde özetlenmektedir (Çelik ve Akgemci, 2007: 158):

- KOBİ’lerin üretim kapasitelerini artırmak ve yeni yatırım projelerini hayata geçirmelerini desteklemek,
- Modern teknolojiye dayalı, kalite standartlarına uygun ve çağdaş üretim süreçlerini teşvik etmek,
- Yurtiçi ve uluslararası fon kaynaklarını kullanarak, KOBİ’lerin hem AB ülkeleriyle hem de diğer uluslararası firmalarla rekabet edebilme kabiliyetini güçlendirmek,
- İhracat potansiyeline sahip ve iç pazarda talep görebilecek ürünlerin üretimini desteklemek, istihdamı artıran ve kaliteyi yükselten yatırımlara finansman sağlamak,
- KOBİ’lerin dış ticarete açılmalarını özendirmek,

- İşletmelerin ihtiyaç duyduğu bilgi ve danışmanlık hizmetlerini sunmak, aynı zamanda çalışanlara yönelik mesleki eğitim olanakları sağlamak,
- Yeni girişimlerin önünü açmak ve girişimciliği teşvik etmek.

Halkbank, KOBİ kredileri alanındaki pazar payını %18,6 seviyesine çıkararak bu alandaki liderliğini pekiştirmiştir. Banka, ticari krediler portföyünün %55,7'sini KOBİ'lerin finansmanına yönlendirerek, ülke ekonomisinin önemli bir itici gücü olmaya devam etmektedir. Bankanın aktif büyüklüğü geçen yıla kıyasla %57,6 oranında artarak 2.195,3 milyar TL'ye ulaşırken, toplam mevduat hacmi ise %76,5'lik artışla 1.872,8 milyar TL seviyesine taşınmıştır. Halkbank'ın nakdi kredi hacmi 1.270,5 milyar TL'ye yükselirken, gayri nakdi krediler de dâhil olmak üzere toplam kredi hacmi %61,6'lık artışla 1.871,3 milyar TL'ye ulaşmıştır. Güçlü sermaye yapısı ve dengeli bilançosu ile Halkbank; esnaf, sanatkâr, KOBİ'ler, kadın ve genç girişimciler başta olmak üzere, ekonominin farklı alanlarında faaliyet gösteren aktörlere ve kalkınmayı destekleyen stratejik projelere finansman sağlamaya devam etmektedir. Banka, sorumlu bankacılık anlayışıyla, reel sektörün ihtiyaçlarına çözüm sunarak ülke ekonomisinin büyümesine ve ekonomik dinamizmin artmasına katkı sağlamayı sürdürmektedir (HALKBANK, 2025).⁶

3.2.3. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank)

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank), 1987 yılında ihracatın ve ihracatçı KOBİ'lerin desteklenmesi amacıyla kurulmuştur. Banka, özellikle ihracat yapan veya ihracata yönelik üretim gerçekleştiren KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda, ihracat ürünlerinin çeşitlendirilmesi ve yeni pazar olanaklarının oluşturulmasına katkı sunmaktadır. Türk Eximbank, benzer kurumlardan farklı olarak kredi, sigorta ve garanti programlarını tek bir yapı altında toplayarak, KOBİ'lere kısa, orta ve uzun vadeli finansman çözümleri sunmaktadır. Banka, KOBİ'lerin ihracat öncesi hazırlık ve ihracat sürecindeki finansman ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak (Şenel, 2019: 54-55);

- KOBİ'lere yönelik TL ve döviz bazında ihracata hazırlık kredileri,
- Sevk öncesi ihracat kredileri,
- Kısa vadeli ihracat kredi sigortası gibi çeşitli destek mekanizmaları sağlamaktadır.

2023 yılı itibarıyla Türkiye ihracatının büyük bölümünü gerçekleştiren 13.167 firma, Türk Eximbank'ın sunduğu kredi programlarından faydalanmıştır. Banka, kredi uygulamalarında KOBİ'lere öncelik tanımış ve TL bazlı kredi kaynaklarını özellikle

KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarına yönlendirmiştir. KOBİ'lere yönelik sağlanan ilave finansman, kredi taleplerine verilen öncelikler ve vade uzatma imkânları sayesinde, KOBİ'lere toplamda 98,8 milyar TL tutarında Türk lirası cinsinden kredi desteği sağlanmıştır. Ayrıca, 902,6 milyon ABD doları tutarında döviz kredisi kullanılarak KOBİ'lere sunulan toplam kredi hacmi 5 milyar ABD dolarına ulaşmıştır. Bu kapsamda, Türk Eximbank'ın toplam kredi portföyünün %25,31'i KOBİ'lerin kullanımına sunulmuş ve böylece KOBİ'lerin ihracat süreçlerine sağlanan destek önemli ölçüde artırılmıştır (Türk Eximbank faaliyet raporu, 2023).⁷

3.2.4. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye'de odalar ve borsaların çatı kuruluşu olarak faaliyet göstermektedir. İlk olarak, 15 Mart 1950 tarihli ve 5590 sayılı Kanun ile hayata geçirilen TOBB ve bağlı odalar ile borsalar, 1 Haziran 2004 tarihinde yürürlüğe giren 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu ile yeni bir yasal çerçeveye kavuşmuş; eski yasa ise yürürlükten kaldırılmıştır.

TOBB, kamu kurumu niteliğinde bir meslek üst kuruluşu olarak şu amaçlarla görev yapmaktadır (URL-8).

- Odalar ve borsalar arasında iş birliği ve dayanışmayı sağlamak,
- Mesleklerin genel çıkarlar doğrultusunda gelişimini teşvik etmek,
- Üyelerinin mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak ve bu faaliyetlerde dürüstlük, güven ve meslek ahlakını hâkim kılmak,
- Türkiye'nin kalkınması ve ekonomik büyümesi adına gerekli çalışmaları yürütmek ve
- Kanunla kendisine verilen diğer görev ve hizmetleri yerine getirmektedir.

TOBB, Türkiye'de özel sektörün yasal temsilcisi konumundadır. Ülke genelinde 81 il ve 160 ilçeye yayılmış 365 oda ve borsayı bünyesinde bulundurmaktadır. Bu yapının içinde ticaret odaları, sanayi odaları, ticaret ve sanayi odaları, deniz ticaret odaları ile ticaret borsaları yer almaktadır. TOBB'un merkezi Ankara'dadır ve kamu ile özel sektör arasında köprü görevi üstlenmektedir (URL-8).

TOBB, Türkiye genelindeki KOBİ'lerin karşılaştığı sorunlara çözüm bulmak ve işletmelerin verimliliğini artırmak amacıyla çalışmalarına aralıksız devam etmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin iş yapma süreçlerini kolaylaştırmak ve yatırım ortamını daha cazip hâle getirmek için Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Koordinasyon Kurulu başta olmak üzere, çeşitli lobi faaliyetleri ve iş birlikleri yürütmektedir. Ayrıca TOBB, doğrudan KOBİ'lere destek sağlamak üzere; KOBİ Danışmanlığı, mesleki

yeterlilik kazandırma, dış ticaretin geliştirilmesi, tedarikçi geliştirme programları, finansmana erişim ve uluslararası pazarlara açılım gibi birçok alanda proje ve programlar hayata geçirmektedir (URL-8).

3.2.5. Kredi Garanti Fonu (KGF)

Kredi Garanti Fonu (KGF), 1991 yılında kurulmuş ve 14 Temmuz 1993 tarihli, 93/4496 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kuruluş sürecini tamamlayarak, 1994 yılında ilk kefalet desteğini vermek suretiyle faaliyetlerine başlamıştır. KGF, teminat sıkıntısı yaşayan KOBİ'ler başta olmak üzere, KOBİ dışı firmaların da finansman imkânlarına erişimini kolaylaştırmak amacıyla faaliyet gösteren kurumsal bir kefalet kuruluşudur. KGF, işletmelere sağlanan kredilerde “müteselsil kefil” olarak devreye girmekte ve böylece firmaların banka ve finans kuruluşlarından daha rahat kredi ve destek almasına katkı sağlamaktadır (URL-9).

Kredi Garanti Fonu (KGF), Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş bir anonim şirket statüsündedir. KGF'nin ortaklık yapısı hem kamu hem de özel sektör kuruluşlarından oluşmaktadır. Kamuya ait veya kamu niteliği taşıyan ortaklar arasında KOSGEB, TOBB, TESK, Eximbank, Halkbank, Vakıfbank, Vakıf Katılım Bankası, Ziraat Bankası ve Ziraat Katılım Bankası yer almaktadır. Bunun yanı sıra, KGF'nin ortakları arasında çok sayıda özel banka ve finans kuruluşu da bulunmaktadır. Bu grupta Akbank, Albaraka Türk Katılım Bankası, Alternatifbank, Anadolubank, Burgan Bank, Denizbank, Fibabanka, Garanti Bankası, HSBC, ING Bank, İş Bankası, Kuveyt Türk Katılım Bankası, Nurol Yatırım Bankası, Odea Bank, QNB Finansbank, Şekerbank, Turkland Bank, Türk Ekonomi Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Türkiye Emlak Katılım Bankası ve PASHA Yatırım Bankası A.Ş. gibi birçok banka bulunmaktadır. Ayrıca KGF'nin ortakları arasında Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA) ile Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) da yer almaktadır (URL-9).

Kredi Garanti Fonu (KGF), 2023 yılında da önemli yenilikler yaparak KOBİ'lere desteğini sürdürmüştür. Avrupa Yatırım Fonu'nun katkısıyla, kendi kaynaklarını kullanarak daha fazla KOBİ'ye ulaşmış ve bu işletmelerin finansmana daha kolay erişmesini sağlamıştır. 2023 yılı boyunca KGF, KOBİ'lerin bankalardan toplam 13,7 milyar TL kredi kullanmasına yardımcı olmuş ve bu kredilere 11 milyar TL kefalet desteği sağlamıştır. KGF, 1994 yılından 2023 sonuna kadar geçen sürede toplam 80.770 KOBİ'nin başvurusunu incelemiş; bu başvurulara karşılık 39,8 milyar TL kefalet vermiş

ve işletmelerin 48,9 milyar TL kredi kullanmasına aracılık etmiştir (KGF faaliyet raporu, 2025).

2014 yılından itibaren, KGF, KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile imzaladığı protokoller sayesinde kefalet sisteminin kapsamını genişletmiştir. Bu iş birlikleri sayesinde, yalnızca bankaların sağladığı kredilere değil, aynı zamanda bu kurumlar tarafından KOBİ'lere sunulan diğer finansal destek programlarına da kefalet sağlanmaya başlanmıştır. Bu sayede, KGF kefaletleri banka teminat mektubu yerine kullanılabilir hâle gelmekte ve bu durum KOBİ'lerin kamu desteklerinden daha kolay faydalanmasının önünü açmaktadır. 2023 yılında da bu uygulamaya devam edilmiş; KOBİ'ler, bankalardaki kredi limitlerini teminat işlemlerinde kullanmak zorunda kalmadan kamu kurumlarının sunduğu desteklerden yararlanabilmiştir (KGF faaliyet raporu, 2025).

3.2.6. Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı

Ticaret Bakanlığı, KOBİ'lerin ihracat kapasitesini artırmak ve küresel pazarlarda daha rekabetçi hale gelmelerini sağlamak için çeşitli destek programları yürütmektedir. Özellikle ihracata yönelik sunulan bu destekler, KOBİ'lerin sadece dış pazarlara açılmasına değil, aynı zamanda yatırım, üretim ve istihdam gibi alanlarda da güçlenmesine katkı sağlamaktadır. Bakanlık, KOBİ'lerin Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşma gibi stratejik alanlarda gelişim göstermelerini teşvik ederek, yüksek katma değerli ve ileri teknoloji ürünlerle uluslararası pazarlara girmelerine olanak sunmaktadır. Bu desteklerin nihai amacı, KOBİ'lerin küresel rekabet ortamında sürdürülebilir bir şekilde faaliyet göstermelerini ve Türkiye'nin ihracat odaklı büyüme hedeflerine katkıda bulunmalarını sağlamaktır (Tekin ve Güngör, 2023: 140-141).

Yeni nesil ticaret destekleri aşağıda listelendiği gibidir. (URL-10)

- Pazara giriş belgesi desteği
- Yurt dışı marka tescil desteği
- Pazara giriş projesi hazırlama desteği
- Yurt dışı pazar araştırması desteği
- Yurt içi fuar desteği
- Şirket ve marka alım desteği
- Küresel tedarik zinciri desteği
- Birim kira desteği
- Tanıtım desteği

- Eximbank’ın uyguladığı faiz oranı ile CIRR arasındaki farkın desteklenmesi ve Eximbank ihracat kredi sigortası tazmin desteği
- Yeşil mutabakata uyum projesi desteği
- Tasarımcı şirket ve tasarım ofisi desteği
- Gemi ve yat sektöründe faaliyet gösteren şirketlere tasarım desteği
- Marka ve TURQUALITY® desteği
- Çok kanallı zincir mağaza desteği
- UR-GE projesi desteği

3.2.7. Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Bütçe ve Strateji Başkanlığı (Devlet Planlama Teşkilatı)

Türkiye’nin sosyal ve ekonomik kalkınma hedeflerine ulaşmasını sağlamak amacıyla, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) 30 Eylül 1960 tarihinde kurulmuştur. Uzun yıllar boyunca hükümete rehberlik ederek kalkınma planları ve stratejik belgeler hazırlayan DPT, 2011 yılında yeniden yapılandırılarak Kalkınma Bakanlığı’na dönüştürülmüştür. 9 Temmuz 2018’de ise Kalkınma Bakanlığı kapatılmış yerine Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı kurulmuştur (Kavrut, 2023: 52-53).

Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Türkiye’nin ekonomik ve sosyal kalkınmasını hızlandırmak ve bu kalkınmayı dengeli ve sürdürülebilir bir şekilde sürdürmek amacıyla faaliyet göstermektedir. Başkanlık; temel politika belgelerinin hazırlanmasından, sektörel ve tematik stratejilerin geliştirilmesine kadar geniş bir görev yelpazesine sahip olmaktadır. Ayrıca, merkezi yönetim bütçesinin hazırlanması ve uygulanması, kamu yatırımlarında kaynak tahsisi, plan ve programların hayata geçirilmesinin koordinasyonu gibi kritik görevler yürütmektedir. Bunun yanında, İslam İşbirliği Teşkilatı bünyesindeki İSEDAK çalışmalarında ve uluslararası kalkınma iş birliği alanında da önemli sorumluluklar üstlenmektedir (SBB faaliyet raporları, 2025).

KOBİ’lere yönelik yıllık planlamaları, uzun vadeli kalkınma stratejileriyle uyumlu şekilde hazırlayan kurum, yerel istihdamı artırmak ve girişimciliği desteklemek amacıyla çeşitli politikaları hayata geçirmektedir. Bu doğrultuda, kamu ve özel sektör kuruluşları arasında etkin bir koordinasyon sağlayarak uygulamaları denetlemekte ve ihtiyaç duyulan alanlarda gerekli düzenlemeleri yapmaktadır (KOSGEB, 2015).

3.2.8. Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, başta KOBİ'ler olmak üzere tüm işletmelere sunduğu teşvik mekanizmalarıyla, bölgesel kalkınma farklarını azaltmayı ve yüksek ile ileri düzey teknolojilerin üretimini teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda, 15 Haziran 2012 tarihli ve 2012/3305 sayılı karar çerçevesinde geliştirilen Yatırım Teşvik Sistemi hayata geçirilmiştir. Söz konusu sistem, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından belirlenen çeşitli stratejik hedeflere hizmet edecek şekilde yapılandırılmıştır. Bu hedefler arasında (Tekin ve Güngör, 2023: 158);

- Yüksek ithalat bağımlılığı bulunan ara malı üretiminin artırılarak cari açığın düşürülmesi,
- Teknolojik dönüşümü hızlandırmak amacıyla yüksek ve orta-yüksek teknoloji ürünlerin üretiminin teşvik edilmesi,
- Daha az gelişmiş bölgelerde yapılacak yatırımların artırılması ve bu bölgelerin desteklenmesi,
- Bölgesel kalkınma farklarının minimize edilmesi,
- Teşvik araçlarının daha etkin kullanılmasını sağlamak,
- Sanayi kümelenmesi ve iş birliği projelerinin desteklenmesi yer almaktadır.

15 Haziran 2012 tarihli ve 2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren teşvik sistemi, dört ana başlık altında yapılandırılmıştır. Sistemin temel bileşenleri şunlardır (URL-11)

- Genel teşvik uygulamaları,
- Bölgesel teşvik uygulamaları,
- Öncelikli yatırımlara yönelik teşvikler ve
- Stratejik yatırımlar için sunulan teşvikler.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından sağlanan bu teşvik uygulamaları kapsamında yatırımcılara çeşitli destek unsurları sunulmaktadır (STB, 2025):

- Katma Değer Vergisi İstisnası: Teşvik belgesi kapsamındaki yatırımlar için yurt içi ve yurt dışından temin edilen makine, teçhizat, yazılım ve gayri maddi hakların satış ve kiralama işlemlerinde KDV ödenmemektedir.
- Gümrük Vergisi Muafiyeti: Yurt dışından ithal edilen makine ve teçhizat için gümrük vergisinden muafiyet sağlanmaktadır.
- Vergi İndirimi: Yatırımlardan elde edilen kazançlar, katkı tutarı tamamlanıncaya kadar gelir veya kurumlar vergisinden indirimli oranlarda yararlandırılmaktadır.

- Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği: Yatırım sayesinde sağlanan ilave istihdam için ödenecek sigorta primi işveren payının asgari ücrete denk gelen bölümü Bakanlık tarafından karşılanmaktadır.

- Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği: Yatırımla sağlanan ek istihdamda, işçi payına düşen sigorta priminin asgari ücret tutarındaki kısmı Bakanlık tarafından ödenmektedir. Bu destek yalnızca 6. bölge ile TOSHP kapsamındaki stratejik yatırımlar için geçerli olmaktadır.

- Faiz veya Kâr Payı Desteği: Teşvik belgesiyle sabit yatırım tutarının %70'ine kadar kullanılacak, en az bir yıl vadeli yatırım kredilerinin faiz veya kâr payının belirli bir oranı Bakanlık tarafından karşılanmaktadır.

- Yatırım Yeri Tahsisi: Teşvik belgeli projeler için, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın belirlediği usul ve esaslar çerçevesinde yatırım arazisi tahsis edilmektedir.

- Katma Değer Vergisi İadesi: Sabit yatırım tutarı 500 milyon TL'yi aşan stratejik yatırımların bina-inşaat harcamalarına yönelik ödenmiş KDV iade edilmektedir. Ayrıca, 31.12.2025 tarihine kadar imalat ve turizm sektörlerindeki yatırım teşvik belgeli bina-inşaat harcamaları da KDV istisnası kapsamına alınmaktadır (3065 sayılı KDV Kanunu Geçici 37. madde).

3.2.9. Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı (Hazine Müsteşarlığı)

KOBİ'lere sağlanan devlet yardımları ve özellikle yatırım teşviklerine yönelik yasal düzenleme ve uygulamaların yürütülmesinden Hazine Müsteşarlığı sorumluluğunda olmaktadır. Müsteşarlığın görev alanı, 4059 sayılı Kanun çerçevesinde; borç yönetimi, mali sektör ile ilişkilerin düzenlenmesi, devlet desteklerinin takibi, sigortacılık faaliyetlerinin denetimi ve kurumsal yönetim süreçlerinin yürütülmesi gibi başlıca konuları kapsamaktadır (Kavrut, 2023: 52).

Hazine Müsteşarlığı, 1 Numaralı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi doğrultusunda 10 Temmuz 2018 tarihinde Maliye Bakanlığı ile birleştirilmiş ve bu birleşme sonucunda Hazine ve Maliye Bakanlığı adıyla faaliyet göstermeye başlamıştır (URL-12)

3.2.10. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırmalar Kurumu (TÜBİTAK)

Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), 24 Temmuz 1963 tarihli ve 11462 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanan 278 sayılı Kanun ile kurulmuştur. Kurumun kuruluş amacına ilişkin düzenleme ise 9 Eylül 1993 tarihli ve 21693 sayılı

Resmi Gazete’ de yayımlanan 498 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile güncellenmiştir. Buna göre TÜBİTAK’ın temel amacı; Türkiye’de pozitif bilimlerde araştırma ve geliştirme faaliyetlerini ülkenin kalkınma önceliklerine uygun şekilde desteklemek, teşvik etmek, düzenlemek ve koordine etmektir. Aynı zamanda, mevcut bilimsel ve teknik bilgilere erişimi sağlamak ve bu bilginin yaygınlaşmasına katkıda bulunmak da kurumun görevleri arasında bulunmaktadır. TÜBİTAK, tüzel kişiliğe sahip olup, idari ve mali açıdan özerk bir yapıya sahip olmaktadır (Kavrut, 2023: 55).

TÜBİTAK’ın ana görevleri arasında, endüstriyel araştırma ve teknoloji geliştirme faaliyetlerini yürütmek; yenilikçi çalışmaları teşvik etmek, desteklemek ve izlemek ile üniversite-sanayi iş birliğini güçlendirmek yer almaktadır. Kurum, bu hedeflere ulaşmak amacıyla çeşitli programlar ve projeler tasarlamakta olup, bu programların uygulama ve yönetiminden Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) sorumlu olmaktadır (URL-13)

KOBİ’lerin yararlanabileceği başlıca TÜBİTAK destek programları (TÜBİTAK, 2025):

- 1501 Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı: KOBİ’lerin Ar-Ge, teknoloji geliştirme ve yenilikçilik temelli projelerini destekleyerek, bu işletmelerin rekabet gücünü artırmayı amaçlamaktadır.
- 1505 Üniversite-Sanayi İş Birliği Destek Programı: Üniversiteler, kamu araştırma merkezleri ve enstitülerdeki bilgi ve teknolojinin, sanayinin ihtiyaçlarına uygun biçimde ürüne veya sürece dönüştürülerek ticarileştirilmesini desteklemektedir.
- 1507 KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı: KOBİ’lerin Ar-Ge ve yenilik kapasitelerini artırmak, proje odaklı çalışma kültürünü geliştirmek ve ulusal-uluslararası fonlardan daha etkin yararlanmalarını sağlamayı hedeflenmektedir.
- 1509 Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı: Türkiye’deki kuruluşların uluslararası Ar-Ge ve inovasyon projelerinde yer almasını desteklerken, bilgi birikimi ve teknoloji transferine katkı sağlamaktadır.
- 1511 Öncelikli Alanlar Ar-Ge ve Yenilik Destek Programı: Orta-yüksek ve yüksek teknolojiye sahip ürünlerin üretimini teşvik eden bu program, Türkiye’nin kritik önemdeki ürünlerde üretim kapasitesini artırmayı hedeflemektedir.
- 1515 Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı: Türkiye’nin belirli alanlarda küresel ölçekte bir bilim ve teknoloji merkezi olmasını sağlamak ve bilim insanlarının araştırma altyapısını güçlendirmek amacıyla geliştirilmiştir.

- 1601 Yenilik ve Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırma Programı: Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde girişimcilerin ve firmaların kapasitelerini artırarak, üniversite-sanayi iş birliklerini güçlendirmeye odaklanmaktadır.
- 1602 Patent Destek Programı: Ulusal ve uluslararası patent başvurularını teşvik ederek, Türkiye'nin patent portföyünü zenginleştirmeyi amaçlamaktadır.
- 1607 BiGG+ KOBİ Mentor Arayüzü Programı: KOBİ'lerin iş geliştirme ve yenilik kapasitelerini güçlendirmek amacıyla mentorluk hizmetleri sunulmasını desteklemektedir.
- 1702 Patent Tabanlı Teknoloji Transferi Destek Programı: Üniversitelerde ve Ar-Ge kuruluşlarında geliştirilen patentli teknolojilerin sanayiye aktarılmasını ve ticarileşmesini kolaylaştırmaktadır.
- 1707 Siparişe Dayalı Ar-Ge Destek Programı: Ticarileşme potansiyeli yüksek ve kısa sürede ürüne dönüşebilecek KOBİ projelerine finansal destek sağlamaktadır.
- 1711 Yapay Zekâ Ekosistem Çağrısı: Yapay zekâ alanında müşteri odaklı çözümler ve ürünler geliştirilmesini teşvik ederek Türkiye'nin yapay zekâ ekosistemini güçlendirmeyi hedeflemektedir.

3.2.11. Kooperatifler

Küçük ölçekli girişimciler tarafından farklı ihtiyaçlara yanıt vermek üzere kurulan kooperatifler, üyeleri arasında dayanışmayı güçlendirerek sosyal ve ekonomik sorunlara çözüm bulmayı hedeflemektedir. Özellikle Esnaf Kefalet Kooperatifleri ve Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifleri, Türkiye'de en sık rastlanan kooperatif türleri arasındadır. Esnaf Kefalet Kooperatifleri, esnaf ve küçük işletmelerin finansman ihtiyacını karşılamak ve krediye erişimde yaşadıkları güçlükleri aşmalarına yardımcı olmak amacıyla kurulmuştur. Bunun yanı sıra üyelerine teminat mektubu sağlama, sosyal ve ekonomik içerikli kuruluşlar kurma ve üyelerin ekonomik açıdan desteklenmesine yönelik faaliyetlerde de bulunmaktadır. Kooperatifleşmenin yararları genel olarak şunlardır (Haftacı, 2015: 28-29):

- Üretime katkı sağlar,
- Pazarlamaya katkı sağlar,
- Finansmana katkı sağlar,
- Yönetim ve Organizasyona katkı sağlar ve
- Satın almaya katkı sağlar.

3.2.12. İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), Türkiye-AB ilişkileri ve Avrupa Birliği politikaları üzerine uzmanlaşmış bir sivil toplum ve düşünce kuruluşudur. 1965 yılında faaliyetlerine başlayan Vakıf, Türkiye'nin Avrupa Birliği sürecine yönelik farkındalık oluşturmaya ve iş dünyası ile kamuoyunu bilgilendirmeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda araştırmalar yapar, yayınlar hazırlar, seminer ve çalıştaylar gibi etkinlikler organize etmektedir. Brüksel'de 1984 yılından bu yana faaliyet gösteren İKV Temsilciliği aracılığıyla Avrupa Birliği kurumları ile doğrudan temaslarda bulunmaktadır. Kısacası, İKV hem Türkiye'de Avrupa Birliği'ni tanıtmakta hem de AB'ye Türkiye'yi anlatmaktadır (URL-14).

İKV, KOBİ'lere yönelik olarak Europartenariat, Medpartenariat, Interprise ve EU-Turkey Business Partnership gibi çeşitli iş birliği platformlarında aracılık görevini üstlenmektedir. Bu kapsamda (Kavrut, 2023: 57);

- Medpartenariat, 1994 yılında hayata geçirilmiş olup Avrupa Birliği'nin KOBİ odaklı mekanizma ve programlarının, AB üyesi olmayan Akdeniz ülkelerine yaygınlaştırılmasını amaçlamaktadır.
- Interprise ise belirli sektörlerde faaliyet gösteren firmaların, uluslararası düzeyde ortaklıklar ve iş birliği kurmalarını teşvik eden bir yapıyı ifade etmektedir.
- EU-Turkey Business Partnership ise AB kaynaklı bir program olarak, Türk ve Avrupa Birliği ülkelerindeki firmalar arasında sanayi ve ticaret alanlarında iş birliklerini artırmayı hedefleyen toplantılar ve etkinlikler düzenlemektedir.

3.2.13. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş.)

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., 1999 yılında Ankara'da, KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulmuştur. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Halk Bankası, KOSGEB, TESK ve 16 farklı Sanayi ve Ticaret Odası'nın ortaklığıyla faaliyete geçen bu girişim sermayesi şirketi, 2004 yılında Sermaye Piyasası Kurulu'ndan (SPK) "Portföy Yönetim Yetki Belgesi" olarak girişim sermayesi yatırımlarına resmî olarak başlamıştır (URL-15).

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., yenilikçi fikirler geliştiren ve yüksek büyüme potansiyeline sahip girişimciler ile faaliyet alanında güçlü konumda olup ancak kapasite ve finansman sıkıntısı yaşayan KOBİ'lere sermaye desteği sunmayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda KOBİ A.Ş., özellikle yeni pazarlara açılmak, yeni teknolojiler veya ürünler geliştirmek ya da farklı üretim ve hizmet modelleri tasarlamak isteyen girişim ve işletmelere girişim sermayesi yoluyla finansman desteği sağlamaktadır (Şenel, 2019: 56).

KOBİ'lerin finansal yapılarını güçlendirmesi, başta finansal kuruluşlar, tedarik zinciri aktörleri ve müşteriler olmak üzere tüm paydaşların işletmelere duyduğu güveni artırmaktadır. Bu doğrultuda, öncelikli olarak KOBİ'lerin girişim sermayesi kapsamında ayırdıkları kaynakları etkin bir şekilde kullanmaları gerekmektedir. Bu kaynakların verimli kullanımı, daha düşük maliyetle kaliteli ürün ve hizmet üretimini mümkün kılarken, rekabetçi fiyat politikalarıyla birlikte sürdürülebilir ve dengeli bir büyüme ortamı oluşturmaktadır (Aktepe, 2021: 39).

3.2.14. Avrupa Birliği Bakanlığı Destekleri

Avrupa Birliği, KOBİ'lerin taşıdığı stratejik önemi vurgulamak amacıyla 25 Haziran 2008 tarihinde Küçük İşletmeler Yasası'nı kabul etmiştir. Bu yasa ile “Önce Küçüğü Düşün” yaklaşımı temel alınarak, girişimciliğin teşvik edilmesi ve KOBİ'lerin karşılaştığı yapısal sorunların giderilerek, büyümelerini ve gelişmelerini destekleyecek elverişli bir ekosistem oluşturulması hedeflenmektedir (URL-16)

Avrupa Küçük İşletmeler Yasası, KOBİ'lerin gelişimini ve sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla şu temel ilkeleri benimsemiştir ((URL-16):

- Girişimciliği teşvik eden, KOBİ'lerin gelişimini destekleyen ve girişimci çalışanları ödüllendiren bir iş ortamı oluşturmak,
- Başarısızlık yaşamış girişimcilere yeniden iş kurma şansı tanımak,
- “Önce Küçüğü Düşün” yaklaşımını tüm politikalarda temel rehber haline getirmek,
- Kamu kurumlarının hizmetlerini KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre şekillendirmesini sağlamak,
- Kamu politikası araçlarının KOBİ'ler tarafından daha etkin ve doğru bir şekilde kullanılmasına yardımcı olmak,
- KOBİ'lere ödeme kolaylığı ve satın alma gücünü artıracak çeşitli destekler sunmak,
- KOBİ'lerin Avrupa Tek Pazarı'nın sunduğu fırsatlardan daha fazla faydalanmalarını sağlamak,
- KOBİ'lerin yenilikçilik ve Ar-Ge kapasitelerini geliştirmeye teşvik etmek,
- KOBİ'lerin çevresel konuları avantaja dönüştürebilmeleri için destek mekanizmaları sağlamak
- KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılmalarını ve bu pazarlarda büyümelerini teşvik etmektir.

Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere yönelik sağlanan destek ve teşvikler farklı kademelerde sunulmaktadır. Bunları şu şekilde özetleyebiliriz (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014: 26):

- Ulusal ve Bölgesel Düzey: Üye ülkelerin kendi ulusal ve bölgesel yönetimleri tarafından sağlanan teşvik ve destekler, Avrupa Birliği tarafından rekabet kuralları açısından denetlenmekte ve herhangi bir piyasa dengesizliğine yol açıp açmadığı incelenmektedir.

- Avrupa Yapısal Fonları: Bu fonlar, Avrupa'daki bölgesel eşitsizliklerin (gelir, varlık ve fırsat gibi alanlarda) azaltılmasını amaçlamaktadır. Üye ülkeler, bu kaynakları kendi politikaları doğrultusunda KOBİ'lere yönelik projelerde kullanmaktadır.

- Avrupa Yatırım Bankası Kredileri: Avrupa Yatırım Bankası, uygun maliyetli kredi imkânlarını, üye ülkelerde anlaşmalı bankalar aracılığıyla KOBİ'lere sunarak finansmana erişimlerini kolaylaştırmaktadır.

- Avrupa Birliği Mali Çerçevesi: 2014-2020 yıllarını kapsayan uzun vadeli bütçedir. Bu dönem kapsamında, KOBİ'lere yönelik özellikle COSME (rekabetçilik ve KOBİ'lerin desteklenmesi programı) ve Horizon 2020 (Araştırma ve Yenilik Programı) gibi kapsamlı destek mekanizmaları oluşturulmuştur.

COSME (İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği) Programı, Türkiye ile Avrupa Komisyonu arasında 16 Ekim 2014 tarihinde Brüksel'de imzalanan anlaşma ile yürürlüğe girmiştir. Programın ana hedef kitlesi KOBİ'ler, girişimciler, işletmeleri destekleyen kuruluşlar ile ulusal ve bölgesel düzeydeki kamu idareleridir (KOSGEB, 2016: 20).

COSME Programı dört temel amaca odaklanmaktadır (KOSGEB, 2016: 20):

- KOBİ'lerin finansman kaynaklarına daha kolay ulaşmasını sağlamak,
- Rekabet gücünü ve sürdürülebilir kalkınmayı destekleyecek uygun altyapı ve ortamı oluşturmak,
- Girişimcilik kültürünü teşvik ederek yeni iş kurma girişimlerini artırmak ve
- KOBİ'lerin hem AB iç pazarına hem de uluslararası pazarlara daha rahat erişimini sağlamak.

Horizon 2020 Programı, Avrupa Birliği tarafından 2014-2020 yılları arasında hayata geçirilen ve toplam 80 milyar avro bütçeye sahip bir Ar-Ge ve inovasyon destek programıdır. Programın temel amacı; Avrupa Birliği'nin bilimsel ve teknolojik kapasitesini artırmak, ekonomik krizle mücadeleye katkıda bulunmak, toplumsal sorunlara çözüm üretmek ve AB'nin küresel rekabet gücünü yükseltmektir. Bu hedeflere ulaşmak için Horizon 2020, yenilikçi projeleri ve araştırmaları özel fonlama

mekanizmalarıyla destekleyen bir çerçeve program olarak tasarlanmıştır (Avrupa Birliği Bakanlığı, 2014: 2).

3.2.15. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)

TOSYÖV, 1989 yılında Ankara’da, KOBİ’lere yönelik hizmet sunmak amacıyla kurulmuştur. Kuruluşun temel hedefi, Türkiye’de serbest girişim anlayışına dayanan ekonomik sistemin güçlenmesine katkı sağlamak ve özel sektör ile serbest piyasa ekonomisinin ülke genelinde yaygınlaşmasını desteklemektir (URL-17).

TOSYÖV, ülkemizde ekonomiyle ilgilenen profesyonellere, özel sektör girişimcilerine, serbest meslek sahiplerine ve kamu-özel sektör yöneticilerine yönelik çalışmalar yapmaktadır. Vakıf, KOBİ’lerin karşılaştığı sorunları tespit ederek çözüm önerileri geliştirmeyi hedefler. Bunun yanında, KOBİ’lerin yanı sıra kadın ve genç girişimcilerin önünü açmayı, işletmelerin üretim kapasitelerini ve rekabet güçlerini artırarak sağlıklı ve sürdürülebilir bir kalkınmaya katkı sunmayı temel amaçları arasında saymaktadır (URL-17).

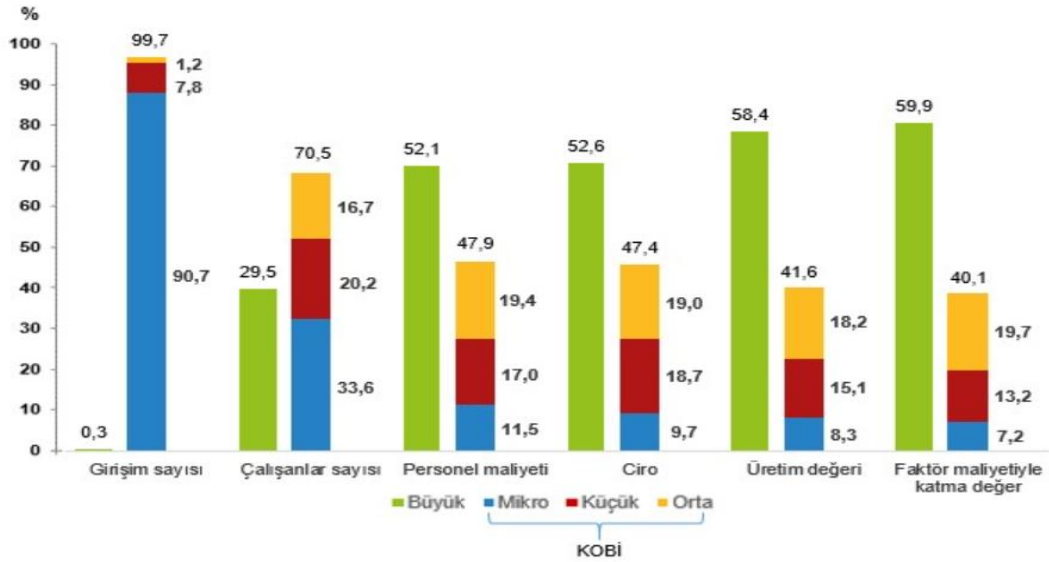
4. TÜRKİYE’DE KOBİLERE İLİŞKİN İSTATİSTİKİ GÖSTERGELER

4.1. Türkiye’de KOBİ’lerin Genel Görünümü

Türkiye’de geçerli olan ilgili mevzuat çerçevesinde, yıllık çalışan sayısı 250’nin altında olan ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosundan herhangi biri 500.000.000 TL’sini aşmayan işletmeler, KOBİ olarak sınıflandırılmaktadır (URL-18).

İlgili mevzuat doğrultusunda yıllık çalışan sayısı 10 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 10.000.000 TL’sini aşmayan işletmeler *mikro işletme*, yıllık çalışan sayısı 50 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 100.000.000 TL’sini aşmayan işletmeler *küçük işletme*, yıllık çalışan sayısı 250 kişiden az olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 500.000.000 TL’sini aşmayan işletmeler *orta büyüklükteki işletme* olarak kabul edilmektedir (URL-18).

Sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren 3.713.000 girişim KOBİ sınıfına girmektedir. KOBİ’ler 2023 yılında toplam girişim sayısının yüzde 99,7’sini oluşturmaktadır. Bununla birlikte, istihdamın yüzde 70,5’ini, personel maliyetinin yüzde 47,9’unu, cironun yüzde 47,4’ünü, üretim değerinin yüzde 41,6’sını ve faktör maliyetiyle katma değer



Şekil 6. Büyüklük gruplarına göre temel göstergelerin oransal dağılımı, 2023 (TÜİK, 2025).

TÜİK'e göre bu temel göstergeler aşağıda sırasıyla açıklanmaktadır:

Girişim sayısı: Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri kapsamına giren sektörlerde faaliyet gösteren ve referans dönemde aktif olarak üretim, hizmet veya ticaret faaliyetini sürdüren tüm ekonomik birimlerin toplam sayısını ifade etmektedir.

Çalışanlar sayısı: Ücretli çalışanların yıllık ortalama sayısına; iş sahibi ve ortaklar ile birlikte, ücretsiz aile işçileri ve çırakların yıllık ortalama sayılarının eklenmesiyle elde edilen toplam işgücü miktarını ifade etmektedir.

Personel maliyeti: İşletmelerin çalıştırdığı personele yaptığı brüt maaş ve ücret ödemeleri ile bu ödemelere ilişkin sosyal güvenlik katkı paylarının toplamından oluşan maliyet göstergesini ifade etmektedir.

Ciro: Referans dönemde gözlem birimi tarafından fatura edilmiş mal ve hizmet satışlarının toplamından oluşmaktadır.

Üretim değeri: İşletmenin referans dönemde gerçekleştirdiği satışlara ek olarak, stok değişimlerini ve mal veya hizmetlerin yeniden satışını da kapsayan; fiilen üretilmiş ürünlerin parasal değerini ifade etmektedir.

Faktör maliyeti ile katma değer: İşletme sübvansiyonları ve dolaylı vergilerdeki düzeltmelerden sonra, işletme faaliyetlerinden elde edilen gayri safi geliri oluşturmaktadır.

Girişim sayısı açısından mikro işletmeler yüzde 90,7'lik oranla açık ara en yüksek paya sahip olmaktadır. Bu oran, küçük ve orta ölçekli işletmelerle kıyaslandığında mikro işletmelerin Türkiye'deki girişim yapısında niceliksel olarak baskın olduğunu göstermektedir. Büyük işletmeler ise yalnızca yüzde 0,3'lük pay ile girişim sayısında oldukça sınırlı bir yer tutmaktadır.

Çalışan sayısına bakıldığında, dağılımın daha dengeli olduğu görülmektedir. Küçük ölçekli işletmeler toplam çalışanların yüzde 33,6'sını, mikro işletmeler ise yüzde 20,2'sini istihdam etmektedir. Orta ölçekli işletmelerin payı yüzde 16,7 iken, büyük işletmelerin istihdamdaki payı yüzde 29,5'tir. Bu durum, büyük işletmelerin az sayıda olmalarına rağmen yüksek istihdam kapasitesine sahip olduklarını, buna karşılık mikro işletmelerin yoğun sayıda olsalar da toplam istihdam içindeki paylarının sınırlı kaldığını ortaya koymaktadır.

Personel maliyeti, ciro, üretim değeri ve katma değer gibi ekonomik büyüklüklerde büyük işletmelerin baskınlığı daha da belirginleşmektedir. Örneğin, personel maliyetinin yüzde 52,1'i, cironun yüzde 52,6'sı, üretim değerinin yüzde 58,4'ü ve katma değerinin yüzde 59,9'u büyük işletmeler tarafından oluşturulmaktadır. Bu veriler, büyük işletmelerin ölçek ekonomisi avantajı sayesinde daha yüksek ekonomik

çıktı ve verimlilik sağladığını göstermektedir. Öte yandan, KOBİ'ler, toplam ekonomik göstergelerde yüzde 40 ila yüzde 50 arasında değişen oranlara sahip olmaktadır. Mikro işletmelerin bu göstergelerdeki payları ise oldukça sınırlı kalmaktadır.

Sonuç olarak, 2023 verilerine göre Türkiye'de girişimlerin çok büyük çoğunluğunu oluşturan mikro işletmeler, ekonomik çıktı, üretim gücü ve verimlilik açısından düşük paylara sahip olmaktadır. Buna karşılık, az sayıdaki büyük ölçekli işletme, ekonomik göstergelerin çoğunluğunu üretmektedir. Bu durum, KOBİ politikalarının sadece sayısal teşviklerle değil, niteliksel dönüşüm ve verimlilik artışı hedefiyle şekillendirilmesi gerektiğine işaret etmektedir.

Tablo 5. KOBİ'lerin sektörel dağılımı (2023) (TÜİK, 2025)

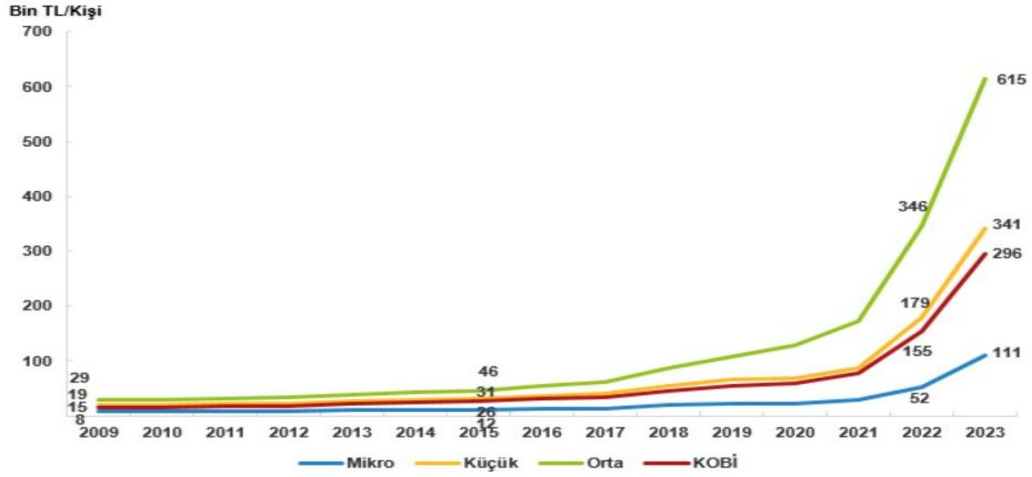
Sektör	KOBİ Oranı (%)
Toptan ve perakende ticaret	36.1
Ulaştırma ve depolama	15.2
İmalat sanayi	12.3
Konaklama ve yiyecek hizmetleri	8.6
Mesleki, bilimsel ve teknik hizmetler	6.5
İnşaat	5.8

KOBİ'ler sektörel dağılımı incelendiğinde, 2023 yılı itibarıyla en yoğun faaliyet alanının ticaret sektörü olduğu görülmektedir. Ekonomik faaliyetlerin istatistiki sınıflamasına (NACE Rev.2) göre, KOBİ'lerin yüzde 36,1'i toptan ve perakende ticaret ile motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı faaliyet alanında yer almaktadır. Bunu, yüzde 15,2 ile ulaştırma ve depolama sektörü ile yüzde 12,3 oranıyla imalat sanayi sektörü takip etmektedir ((URL-18)

Bu dağılım, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisinde özellikle ticaret, ulaştırma ve imalat gibi sektörlerde yoğunlaştığını göstermektedir. Ticaret sektörü hem girişim sayısı hem de istihdam açısından KOBİ'ler için en önemli alanlardan birini oluşturmaktadır. KOBİ'lerin bu sektörlerdeki yoğunluğu, Türkiye ekonomisinin dinamik yapısını ve KOBİ'lerin ekonomiye katkısını yansıtmaktadır.

2023 yılı verilerine göre, KOBİ'ler içerisinde istihdamın en yoğun olduğu sektör toptan ve perakende ticaret ile motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı faaliyet alanı olmuştur. Bu sektör kapsamında faaliyet gösteren KOBİ'lerin istihdamı, toplam KOBİ istihdamının yüzde 26,5'ini oluşturmuştur. Aynı sektörün KOBİ'ler düzeyindeki personel maliyeti içindeki payı yüzde 22,9, toplam ciro içindeki payı yüzde 53,2, faktör

maliyetiyle hesaplanan katma değer içindeki payı yüzde 24,8 ve üretim değeri içindeki payı ise yüzde 15,6 olarak gerçekleşmiştir (URL-18).



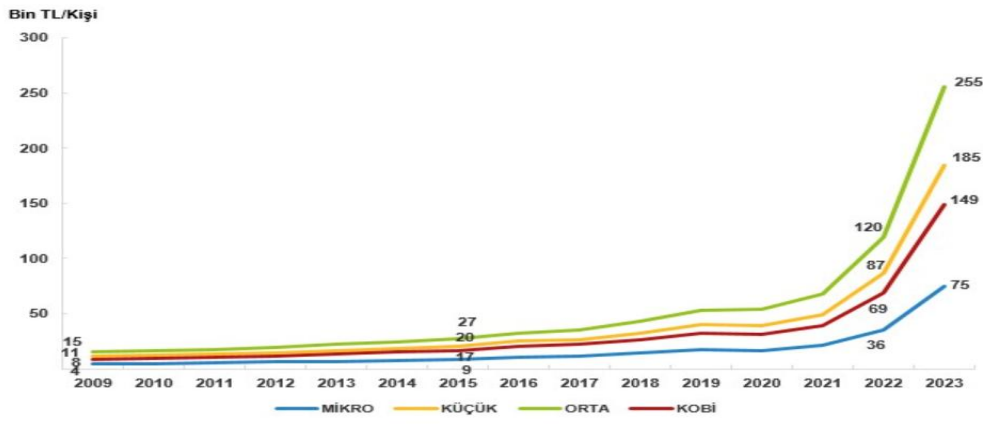
Şekil 7. Çalışan başına katma değer KOBİ’lerde ölçek ve yıllara göre değişimi (Bin TL), 2009-2023 (TÜİK, 2025)

Şekilde, Türkiye’de KOBİ’lerin çalışan başına katma değer üretim düzeyinin, işletme ölçeğine göre 2009-2023 yılları arasındaki değişimi gösterilmektedir. Yıllar boyunca mikro, küçük, orta ölçekli işletmeler ve genel KOBİ ortalamasının kişi başına düşen katma değerleri, bin TL cinsinden incelenmiştir. Bu gösterge, işgücü verimliliği açısından önemli bir ekonomik performans ölçütü olmakta ve işletmelerin üretim gücünü değerlendirmek adına temel bir değişkeni ifade etmektedir.

2009 yılında mikro işletmelerde çalışan başına katma değer yaklaşık 8.000 TL iken, küçük işletmelerde bu değer 15.000 TL, orta ölçekli işletmelerde 29.000 TL ve KOBİ ortalamasında ise 19.000 TL olmaktadır. Bu değerler, işletme ölçeği büyüdükçe kişi başına yaratılan katma değer de arttığını ortaya koymaktadır. Bu durum, orta ölçekli işletmelerin teknoloji kullanımı, iş organizasyonu, uzmanlaşma düzeyi ve sermaye donanımı açısından daha avantajlı konumda bulunduğunu göstermektedir.

2019’a kadar olan dönemde tüm ölçek gruplarında katma değerdeki artışlar görece sınırlı ve istikrarlı bir seyir izlemektedir. Ancak 2020 sonrasında, özellikle 2021 ve 2022 yıllarında belirgin bir kırılma yaşanmış; 2023 yılına gelindiğinde katma değerlerde ciddi sıçramalar görülmüştür. Bu doğrultuda, 2023 yılında mikro işletmelerde kişi başına katma değer 111.0000 TL’ye yükselmekte, küçük işletmelerde 341.000 TL, orta ölçekli işletmelerde ise 615.000 TL’ye ulaşmaktadır. Bu artışlar, üretim maliyetlerindeki yükselişin ya da ekonomik kriz sonrası fiyat seviyelerindeki ani artışın da bir yansıması olabilir.

Veriler genel olarak değerlendirildiğinde, büyüklük grupları arasında katma değer üretiminde ciddi farklılıklar olduğu ve bu farkların zamanla derinleştiği gözlemlenmektedir. Özellikle orta ölçekli işletmelerin hem düzey hem de büyüme hızı bakımından diğer KOBİ segmentlerine kıyasla daha yüksek performans sergilediği anlaşılmaktadır. Bu durum, üretim yapılarının olgunluk düzeyi, dijitalleşme kabiliyeti ve dışa açıklık oranı gibi yapısal faktörlerle ilişkilendirilebilir. Sonuç olarak, KOBİ politikalarında yalnızca işletme sayısını artırmak değil, özellikle mikro ve küçük işletmelerin katma değer yaratma kapasitelerini artırmaya yönelik stratejik dönüşüm hedefleri önceliklendirilmesi gerekmektedir.



Şekil 8. Çalışan başına personel maliyetinin KOBİ'lerde ölçek ve yıllara göre değişimi (Bin TL), 2009-2023 (TÜİK, 2025).

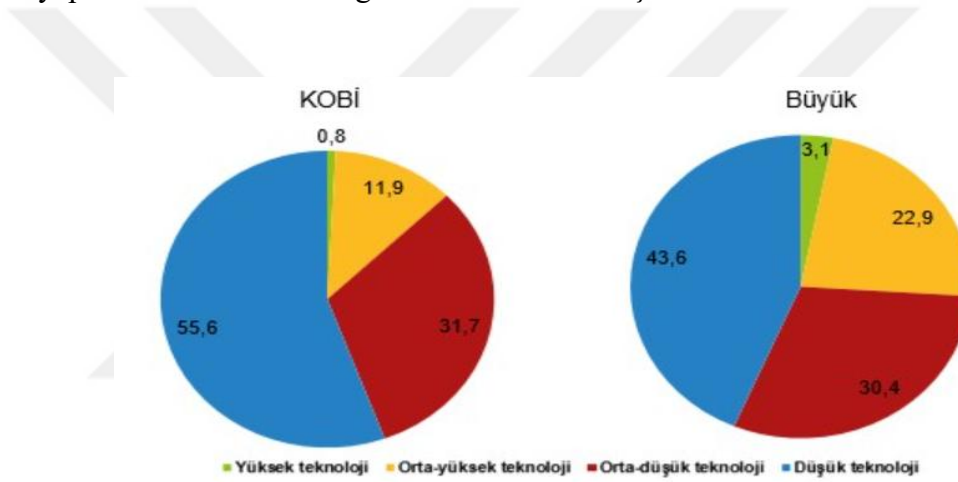
Şekilde, 2009-2023 yılları arasında KOBİ'lerin çalışan başına personel maliyetlerinin, işletme ölçeğine göre yıllar içerisindeki değişimi incelenmektedir. Veriler, mikro, küçük, orta ölçekli işletmeler ile toplam KOBİ ortalaması için dört ayrı eğriyle gösterilmektedir. Yatay ekseninde yıllar, dikey ekseninde ise kişi başına yıllık personel maliyeti bin TL cinsinden verilmiştir. Bu yaklaşım, zaman serisi bağlamında ölçek bazlı farklılıkları karşılaştırmalı olarak değerlendirme olanağı sunmaktadır.

2009 yılında mikro işletmelerde kişi başına personel maliyeti yaklaşık 4.000 TL iken, aynı dönemde bu değer küçük işletmelerde 8.000 TL, orta ölçekli işletmelerde 15.000 TL ve tüm KOBİ'ler ortalamasında ise 11.000 TL düzeyinde olmaktadır. 2009-2019 yılları arasında tüm ölçeklerde görece sınırlı ve istikrarlı bir artış görülmekte, bu durum enflasyon ve ekonomik büyümenin yavaş etkileriyle açıklanabilir. Bu dönemdeki artışlar doğrusal bir seyir izlemekte olup herhangi bir kırılma noktasına işaret etmemektedir.

Ancak 2020 yılı sonrasında, özellikle 2021'den itibaren, tüm işletme ölçeklerinde personel maliyetlerinde ciddi bir artış gözlemlenmektedir. 2022 ve 2023 yıllarında bu

artış hızlanmakta, özellikle orta ölçekli işletmelerde kişi başına maliyet 2023 itibarıyla 255.000 TL'ye ulaşarak diğer tüm grupların önüne geçmektedir. Bu durum, pandemi sonrası ekonomik koşullar, asgari ücret artışları, kur dalgalanmaları ve işgücü piyasasındaki değişiklikler gibi yapısal faktörlerle ilişkilendirilebilir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, işletme ölçeği büyüdükçe kişi başına personel maliyetinin de arttığı görülmektedir. Bu artış, büyük ölçekli KOBİ'lerin daha nitelikli işgücü istihdam etmesi, daha yüksek ücret politikaları uygulaması ve kurumsallaşma düzeyinin yüksek olmasından kaynaklanabilir. Ayrıca, 2021 sonrası dik artışlar, Türkiye ekonomisinde makroekonomik istikrarsızlıkların ve işgücü maliyetlerine yönelik baskıların KOBİ'lerin tüm segmentlerinde etkili olduğunu göstermektedir. Bu durum, politika yapıcılar açısından hem istihdam teşvikleri hem de KOBİ'lerin maliyet yapısının sürdürülebilirliği konusunda önemli çıkarımlar barındırmaktadır.



Şekil 9. İmalat sanayinde KOBİ ve büyük ölçekli girişimlerin teknoloji düzeyine göre oranları (%), 2023 (TÜİK, 2025).

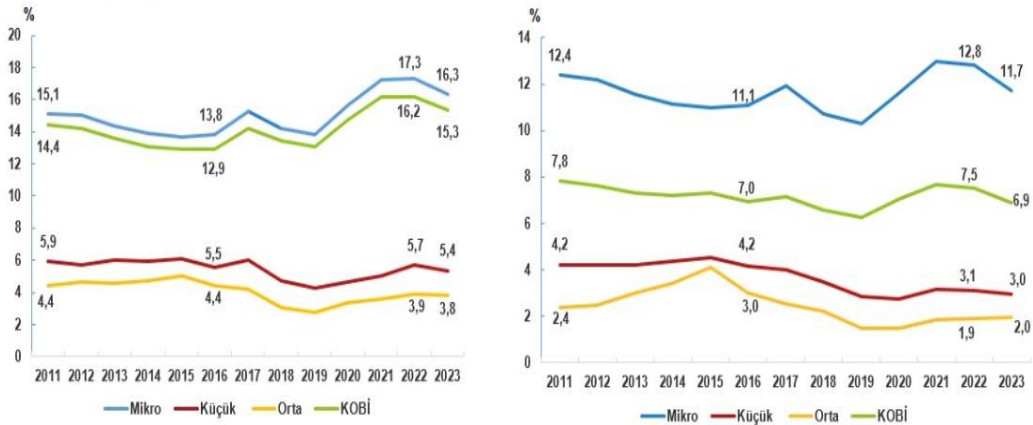
Türkiye imalat sanayisinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin büyük bir bölümü düşük teknoloji sınıfında üretim yapmaktadır. TÜİK 2025 verilerine göre, KOBİ'lerin yüzde 55,6'sı düşük teknolojiyle üretim gerçekleştirmekteyken, büyük ölçekli girişimlerde bu oran yüzde 43,6'dır. Bu durum, büyük işletmelerin daha yüksek oranlarda ileri teknolojiye yöneldiğini göstermekte; teknolojik kapasitenin işletme ölçeğiyle paralel bir biçimde arttığına işaret etmektedir.

KOBİ'ler büyüklük gruplarına göre incelendiğinde, teknoloji düzeyinin ölçekle birlikte farklılaştığı açıkça görülmektedir. TÜİK 2025 verilerine göre; mikro ölçekli girişimlerin yüzde 56,7'si düşük teknolojiyle üretim yaparken, sadece yüzde 0,7'si yüksek teknoloji sınıfında faaliyet göstermektedir. Bu oranlar küçük ölçekli girişimlerde sırasıyla yüzde 50,3 ve yüzde 1,1; orta ölçekli girişimlerde ise yüzde 49,6 ve yüzde 1,5 olarak kaydedilmiştir. Elde edilen bulgular, ölçek büyüdükçe düşük teknoloji oranının

azaldığını, buna karşın orta ve yüksek teknoloji oranlarının artış gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Buna rağmen, genel düzeyde değerlendirildiğinde KOBİ'lerin yüksek teknoloji kullanımında oldukça sınırlı kaldığı anlaşılmaktadır. TÜİK verilerine göre, imalat sanayisinde yüksek teknoloji sınıfında üretim yapan KOBİ sayısı yalnızca 3.475'tir. Bu rakam, toplam KOBİ sayısı dikkate alındığında oldukça düşük bir oranı temsil etmektedir. Yüksek teknolojili üretimin sınırlı olması, KOBİ'lerin yenilikçilik kapasitesi ve küresel rekabet gücü açısından önemli bir sorun teşkil etmektedir.

Sonuç olarak, Türkiye'de imalat sanayi KOBİ'lerinin büyük çoğunluğu düşük ve orta-düşük teknoloji düzeyinde üretim yapmaktadır. Ölçek büyüdükçe teknoloji düzeyinde bir artış gözlemlense dahi, yüksek teknolojiye geçişin genel olarak sınırlı kaldığı görülmektedir. Bu durum, teknoloji tabanlı üretimi teşvik eden destek mekanizmalarının artırılması ve KOBİ'lerin Ar-Ge ve inovasyon kapasitelerinin güçlendirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

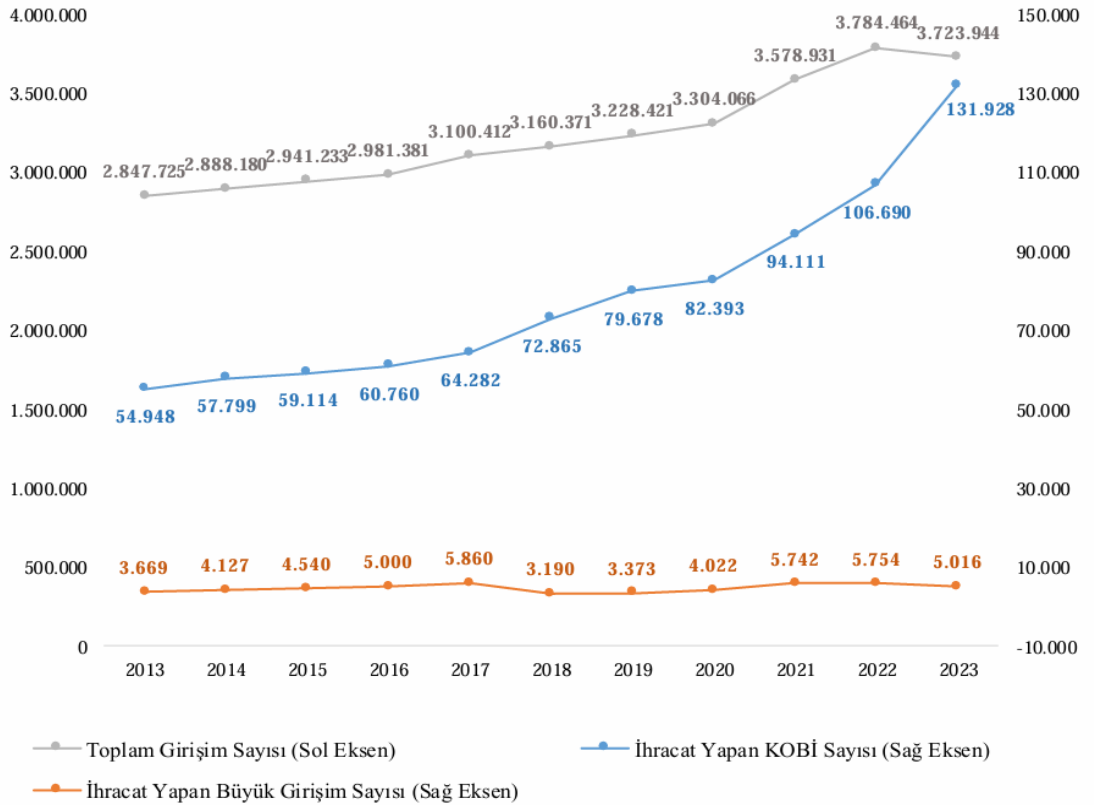


Şekil 10. Doğan girişimlerin toplam KOBİ içindeki oranı (%) ve doğan girişimlerin Toplam KOBİ içindeki payı (%) (TÜİK, 2025)

2022 yılında doğan KOBİ girişimlerinin, aynı yıl içerisindeki toplam aktif KOBİ girişimleri içindeki payı yüzde 16,2 olarak gerçekleşirken, bu yeni girişimlerin istihdam düzeyinin toplam KOBİ istihdamı içindeki oranı yüzde 7,5 düzeyinde olmaktadır. Ancak 2023 yılında ise hem girişim doğum oranında hem de istihdam katkısında düşüş gözlemlenmekte; girişim doğum oranı yüzde 15,3'e, yeni doğan girişimlerin istihdam payı ise yüzde 6,9'a gerilemiştir (URL-18). Bu gelişmeler, yeni kurulan KOBİ'lerin toplam içindeki payının ve ekonomik katkısının sınırlı ölçüde azaldığını, dolayısıyla girişimcilik faaliyetlerinin ekonomik konjoktüre duyarlılığını yansıtmaktadır.

2023 yılı itibarıyla KOBİ'lerin ölçek düzeyinde girişim doğum oranları incelendiğinde, en yüksek oran yüzde 16,3 ile mikro ölçekli işletmeler grubunda kaydedilmiştir. Bu durum, girişimcilik faaliyetlerinin büyük ölçüde düşük sermaye gereksinimli ve esnek yapıya sahip mikro girişimlerde yoğunlaştığını ortaya koymaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde ise sırasıyla yüzde 5,4 ve yüzde 3,8 oranlarında gerçekleşen doğum oranları, bu segmentlerin girişimcilik açısından daha sınırlı hareketlilik gösterdiğini işaret etmektedir. Benzer şekilde, doğan girişimlerin toplam istihdam içerisindeki payı da ölçek büyüklüğüne paralel olarak farklılaşmakta; mikro ölçekli girişimlerin yeni istihdam içindeki payı yüzde 11,7 ile en yüksek seviyede gerçekleşirken, küçük ölçekli işletmeler yüzde 3 ve orta ölçekli işletmeler ise yüzde 2 oranında katkı sağlamaktadır. Bu veriler, mikro girişimlerin hem yeni kurulan işletmeler içindeki ağırlığını hem de istihdama olan göreceli etkisini açıkça göstermekte; aynı zamanda girişimcilik ekosisteminde ölçek bazlı yapısal farklılıklara işaret etmektedir.

4.2. Türkiye’de KOBİ’lerin Dış Ticaretteki Yeri



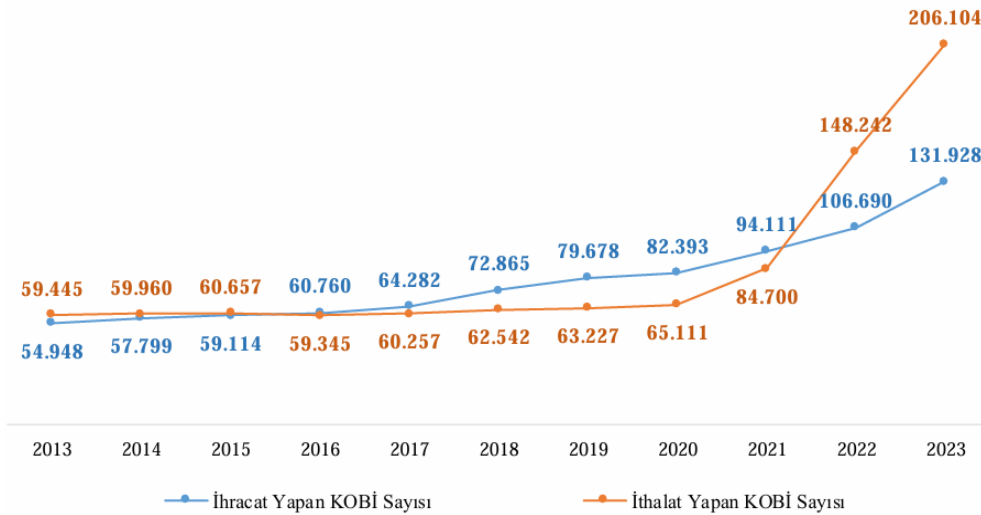
Şekil 11. İhracat yapan KOBİ ve büyük girişim sayısı (TÜİK KOBİ istatistikleri, 2023)

2013–2023 döneminde Türkiye’deki toplam girişim sayısı istikrarlı bir artış eğilimi göstermiştir. 2013 yılında yaklaşık 2.000.848 düzeyinde olan girişim sayısı,

2023 yılı itibarıyla 3.723.000 seviyesine ulaşmıştır. Bu artış, on yıllık süreçte ekonomik faaliyette bulunan girişim sayısında önemli bir büyümeye işaret etmektedir. Özellikle 2020 sonrası dönemdeki ivmelenme, ekonomik canlanmanın ve girişimcilik faaliyetlerinin hız kazandığını göstermektedir.

İhracat yapan KOBİ sayısı da dönem boyunca dikkate değer bir artış sergilemiştir. 2013 yılında 54.948 olan ihracatçı KOBİ sayısı, 2023 yılında 131.928 yükselmiştir. Bu artış, KOBİ'lerin dış ticaretteki rolünün güçlendiğini ve küresel pazarlara erişim kabiliyetlerinin geliştiğini ortaya koymaktadır. Özellikle 2020 sonrası dönemde gözlemlenen hızlı yükseliş, destek mekanizmaları ve dijitalleşme süreçlerinin ihracata olumlu katkı sunduğuna işaret etmektedir.

İhracat yapan büyük girişim sayısı ise daha dalgalı bir seyir izlemiştir. 2013 yılında 3.669 olan sayı, izleyen yıllarda artış ve azalışlarla dalgalanmış ve 2023 itibarıyla 5.016 olarak kaydedilmiştir. Bu durum, büyük ölçekli girişimlerin ihracat performansında KOBİ'lere kıyasla daha istikrarsız bir görünüm arz ettiğini göstermektedir. Bu bağlamda, 2021 ve 2022 yıllarında görülen artışlar, küresel tedarik zincirinde yaşanan değişimlerin büyük işletmelerin dış pazarlara yönelimini geçici olarak artırdığını düşündürmektedir.

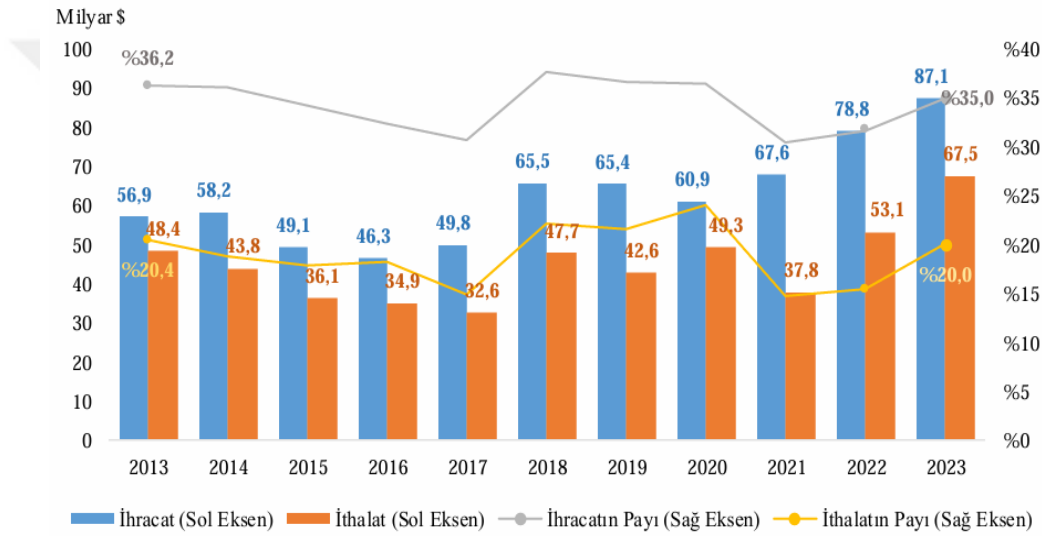


Şekil 12. Dış ticaret yapan KOBİ sayısı (TÜİK KOBİ istatistikleri, 2023)

2013–2023 döneminde ihracat yapan KOBİ sayısında istikrarlı bir artış eğilimi gözlemlenmektedir. 2013 yılında 54.948 olan ihracatçı KOBİ sayısı, 2023 itibarıyla 131.928'e ulaşmıştır. Bu artış, KOBİ'lerin dış pazarlara entegrasyonunun giderek güçlendiğini ve ihracat kapasitesinin önemli ölçüde geliştiğini göstermektedir. Özellikle 2020 yılından sonra belirginleşen ivme, pandemi sonrası küresel tedarik zincirlerindeki

yeniden yapılanma ve dijitalleşme süreçlerinin KOBİ'lerin ihracat faaliyetlerine olumlu katkıda bulunduğuna işaret etmektedir.

İthalat yapan KOBİ sayısı ise 2013–2020 döneminde görece yatay bir seyir izlerken, 2021 yılından itibaren keskin bir artış göstermiştir. 2013 yılında 59.445 olan ithalatçı KOBİ sayısı, 2020 yılında 65.111 düzeyindeyken, 2021'de 84.700'e, 2022'de 148.242'ye ve en son 2023 yılında 206.104'e yükselmiştir. Bu artış, küresel arz zincirlerinde yaşanan dalgalanmalar, iç üretim maliyetlerindeki yükseliş ve döviz kuru dalgalanmalarının KOBİ'leri ithalata yönlendirmiş olabileceğini düşündürmektedir. Son yıllardaki bu artış, KOBİ'lerin küresel tedarik yapılarıyla daha sıkı bir entegrasyon içinde olduklarını göstermektedir.



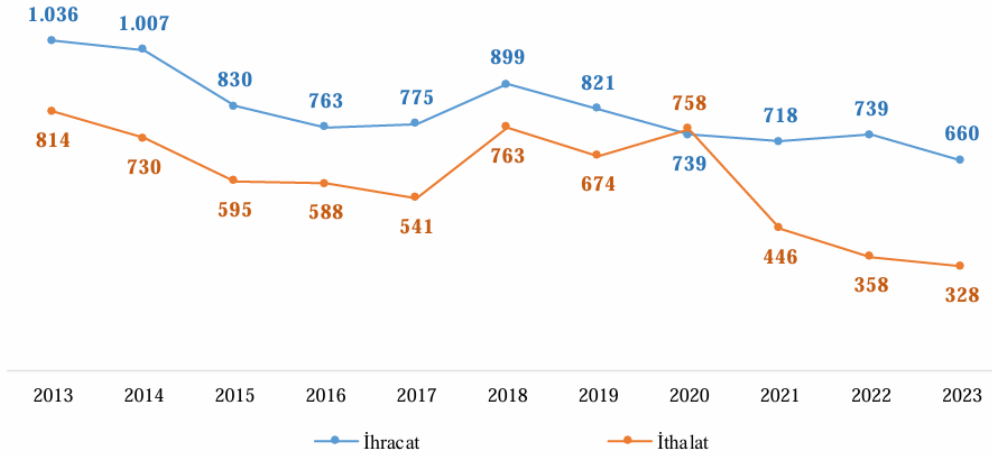
Şekil 13. KOBİ'lerde ihracat ve ithalat tutarı (Milyar ABD \$) ve Payı (%) (TÜİK KOBİ istatistikleri, 2023)

Şekilde 2013–2023 yılları arasında Türkiye'nin ihracat ve ithalat verileri ile bu kalemlerin toplam dış ticaret içindeki payları gösterilmektedir. İhracat verileri, 2013 yılında 56.900.000.000 dolar seviyesinden başlayarak dalgalı bir seyir izlemiş, özellikle 2021 sonrasında belirgin bir artış göstermiştir. 2023 yılında ihracat değeri 87.100.000.000 dolara ulaşmıştır. İhracatın dış ticaret içindeki payı ise 2013'te yüzde 36,2 iken, 2023'te yüzde 35 seviyesinde seyretmiştir. Bu durum, ihracattaki mutlak artışa rağmen, ihracatın dış ticaretteki görece payının sınırlı ölçüde yükseldiğini ya da sabit kaldığını göstermektedir.

İthalat verileri ise 2013 yılında 48,4 milyar dolar iken 2016 yılında 32.600.000.000 dolar ile en düşük seviyeye gerilemiş, ardından tekrar yükselişe geçerek 2023 yılında 67.500.000.000 dolara ulaşmıştır. İthalatın dış ticaret içindeki payı ise 2013'te yüzde 20,4 seviyesindeyken 2023'te yüzde 20'ye gerileyerek görece sabit bir

görünüm sergilemiştir. İthalattaki bu değişim, özellikle 2020 sonrası dönemde artan ithalat hacmine rağmen, toplam dış ticaretteki payının ciddi bir dalgalanma göstermediğini ortaya koymaktadır.

Genel olarak grafik, ihracatın mutlak değerinin ithalata göre daha hızlı arttığını, ancak dış ticaret yapısındaki oranların görece durağan kaldığını göstermektedir. Bu bulgular, dış ticaret politikalarının ihracatı artırma yönündeki etkisinin sınırlı kaldığına işaret etmektedir.



Şekil 14. KOBİ’lerde girişim başına ihracat ve ithalat tutarı (Bin ABD \$) (TÜİK KOBİ istatistikleri, 2023)

Şekilde 2013–2023 yılları arasında Türkiye’deki KOBİ’lerde girişim başına ihracat ve ithalat tutarlarının yıllar içindeki seyrini göstermektedir. İhracat verilerine göre, 2013 yılında girişim başına ortalama ihracat tutarı 1.036.000 ABD doları ile en yüksek seviyede iken, bu değer zamanla azalarak 2023 yılında 660.000 ABD dolarına kadar düşmüştür. Özellikle 2015–2017 döneminde belirgin bir gerileme söz konusu olmuş, 2018 yılında geçici bir toparlanma yaşansa da genel eğilim düşüş yönü olmuştur. Bu durum, KOBİ’lerin ihracat kapasitelerinin yıllar içerisinde azaldığını ya da daha fazla sayıda KOBİ’nin ihracata yönelmesiyle birlikte ortalama değerlerin düştüğünü düşündürmektedir.

İthalat verileri ise benzer şekilde azalan bir eğilim sergilemektedir. 2013 yılında girişim başına ortalama ithalat tutarı 814.000 ABD doları iken, bu rakam 2023 yılında 328.000 ABD dolarına kadar gerilemiştir. Özellikle 2020 sonrası dönemde ithalat tutarlarında kayda değer bir düşüş gözlemlenmiş, bu düşüş ithalatın 2021 yılında 446.000 dolara, 2022’de 358.000 dolara ve 2023’te 328.000 dolara kadar gerilemesine neden olmuştur. Bu durum, KOBİ’lerin ithalata olan bağımlılıklarının azaldığını veya ithalat maliyetlerini sınırlamaya yönelik stratejiler geliştirdiklerini göstermektedir.

Genel olarak Şekil, her iki dış ticaret kaleminde de girişim başına dışen tutarın azaldığını ortaya koymakta ve bu eğilim, KOBİ'lerin dış ticaretteki birim performansında bir zayıflamaya ya da yapısal dönüşüme işaret etmektedir.

4.3. Türkiye’de KOBİ’lerin Ar-Ge İstatistikleri

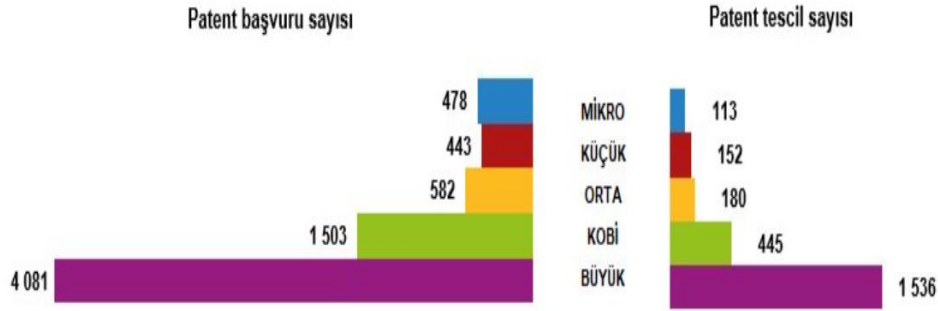
2023 yılı itibarıyla Türkiye’de mali ve mali olmayan şirketlerin toplam gayri safi yurtiçi Ar-Ge harcamalarının yaklaşık yüzde 30’u, KOBİ’ler tarafından gerçekteşirilmiştir. Bu oran, mutlak rakamlarla ifade edildiğinde, KOBİ’lerin toplam Ar-Ge harcamasının 72.763.000.000 TL düzeyinde olduğunu göstermektedir (TÜİK, 2025). Bu veri, KOBİ’lerin teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerine olan katkısının parasal boyutunu ortaya koymaktadır.

Aynı yıl içinde Ar-Ge faaliyetlerinde görev alan insan kaynağı, Tam Zaman Eşdeğeri (TZE) bazında 186.993 kişi olarak hesaplanmıştır. Bu personelin yüzde 46,3’lük kısmı KOBİ’lerde istihdam edilmiştir (URL-18).Başka bir ifadeyle, KOBİ’ler Ar-Ge alanında sadece finansal kaynak sunmakla kalmamış, aynı zamanda insan kaynağı düzeyinde de önemli bir rol üstlenmiştir. Bu durum, KOBİ’lerin Ar-Ge süreçlerinde aktif katılımcılar olduğunu ve yenilikçi kapasitenin önemli bir bileşenini oluşturduğunu ortaya koymaktadır.

Özellikle Ar-Ge personelinin yaklaşık yarısının KOBİ’ler bünyesinde görev yapması, bu şirketlerin nitelikli işgücünü barındırma ve Ar-Ge süreçlerine entegre etme kabiliyetini göstermektedir. Ancak bu insan kaynağı katkısının, harcama oranına kıyasla daha yüksek olması; KOBİ’lerin Ar-Ge harcamalarında birim başına daha düşük maliyetli süreçler yürüttüğüne ya da daha sınırlı bütçelerle daha çok personel istihdam ettiğine işaret edebilir.

Bu bağlamda, KOBİ’lerin Ar-Ge faaliyetlerindeki mevcut katkısı, hem sayısal büyüklükleri hem de sahip oldukları insan kaynağı ile dikkate değer düzeyde olmaktadır. Ancak harcama oranlarının düşüklüğü, bu şirketlerin yenilikçi kapasitesinin artırılması için daha fazla finansal destek ve altyapı yatırımı gereksinimine işaret etmektedir.

4.4. Türkiye’de KOBİ’lerin Patent Başvuru ve Tescil Süreçlerinin Genel Görünümü



Şekil 15. Büyüklük gruplarına göre patent başvuru ve tescil sayılarının dağılımı, 2023 (TÜİK, 2025)

2023 yılına ilişkin büyüklük gruplarına göre patent başvuru ve tescil sayılarını gösteren grafik, işletmelerin inovasyon performansını büyüklük temelli ayırında incelemektedir. Büyük işletmeler, 4.081 patent başvurusu ile inovasyon faaliyetlerinde baskın bir rol oynamakta olup, bu durumun kurumsal Ar-Ge yatırımlarının yoğunluğu ve sistematik inovasyon stratejileriyle doğrudan ilişkili olduğu değerlendirilebilir. Bu bağlamda, büyük ölçekli firmaların yenilikçilik kapasitesinin diğer büyüklük gruplarına kıyasla daha gelişmiş olduğu söylenmektedir.

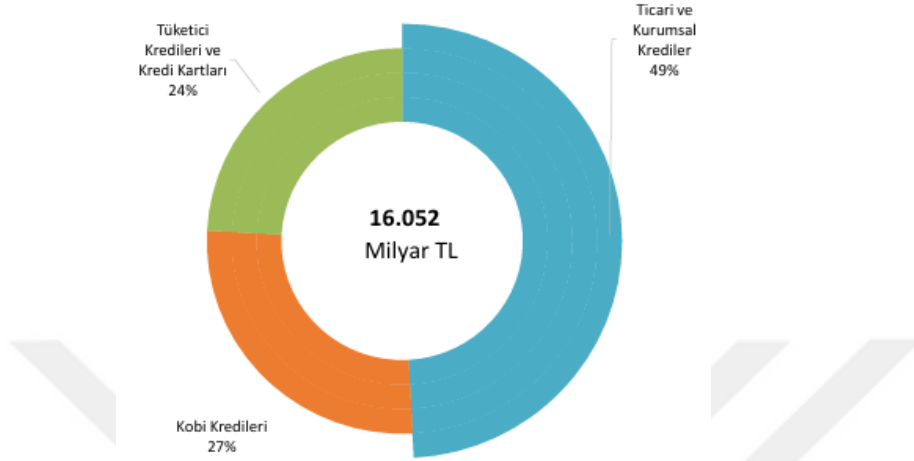
Orta ölçekli işletmeler, 1.503 patent başvurusu ile ikinci büyük grup konumunda olup, bu segmentin yenilikçilik ekosisteminde önemli bir tamamlayıcı rol üstlendiği anlaşılmaktadır. Mikro ve küçük işletmeler ise sırasıyla 478 ve 443 başvuru ile daha sınırlı düzeyde yenilik faaliyetinde bulunmaktadırlar. Bu veriler, işletme büyüklüğü arttıkça patent başvuru sayılarının da artma eğiliminde olduğunu ve Ar-Ge kapasitesinin ölçekle pozitif korelasyon gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Patent tescil sayıları incelendiğinde, büyük işletmelerin 1.536 tescil ile hem başvuru hem de tescil süreçlerinde üstün performans sergiledikleri görülmektedir. Buna karşın, KOBİ segmentindeki mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin toplam tescil sayısı 445 olup, başvuru sayılarına kıyasla nispeten daha düşük bir dönüşüm oranı sergilemektedir. Bu durum, KOBİ’lerin inovasyon süreçlerinde tescil aşamasında karşılaştıkları yapısal ve finansal zorlukları işaret edebilir.

Sonuç olarak, grafik yenilikçi girişimcilik ve Ar-Ge faaliyetlerinin işletme büyüklüğü ile yakından ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Büyük ölçekli firmaların inovasyon ekosistemindeki ağırlığı, politika yapıcılarının KOBİ’lerin patent başvurusu ve tescil süreçlerini destekleyici mekanizmaları güçlendirmesi gerekliliğini

vurgulamaktadır. Bu, ulusal yenilik kapasitesinin artırılması ve sürdürülebilir ekonomik büyüme hedefleri açısından stratejik öneme sahip olmaktadır.

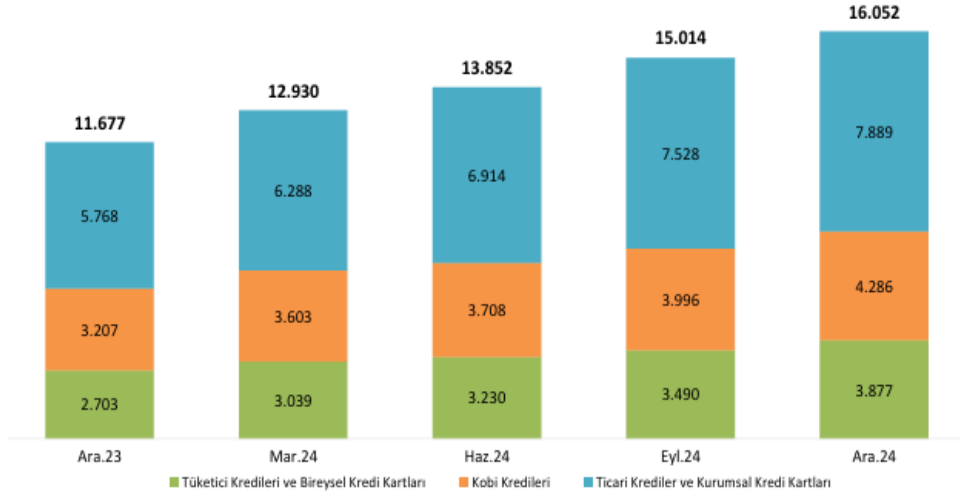
4.5. Türkiye’de KOBİ Kredileri



Şekil 16. Kredi türlerinin dağılımı (%) (BDDK, 2024)

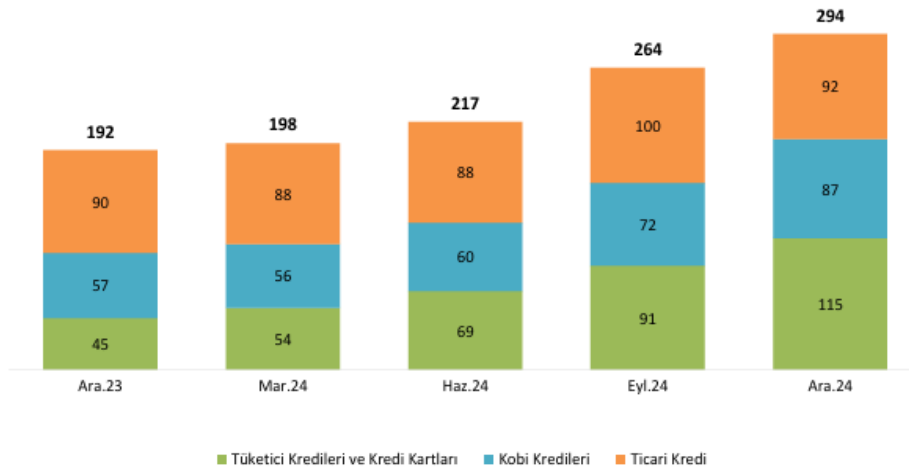
Aralık 2024 itibarıyla Türkiye’de kredi türlerinin dağılımı incelendiğinde, toplam kredi hacmi içerisinde ticari ve kurumsal krediler yüzde 49 ile en yüksek paya sahip olmaktadır. Bu kredi grubu; büyük ölçekli firmaların yatırım, işletme sermayesi ve dış ticaret finansmanı gibi kurumsal faaliyetlerini finanse etmek amacıyla kullanılan kredileri kapsamaktadır. KOBİ kredileri ise yüzde 27’lik oranla ikinci sırada yer almakta olup, küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansmana erişiminde önemli bir araç işlevi görmektedir. Tüketici kredileri ve kredi kartlarını kapsayan bireysel kredi grubu ise toplam hacmin yüzde 24’ünü oluşturarak bireysel talep kaynaklı kredi kullanımının da önemli bir düzeyde sürdüğünü göstermektedir.

Bu dağılım, Türkiye finansal sisteminin hem üretim ve ticaret odaklı işletmeleri hem de bireysel tüketimi destekleyen dengeli bir kredi yapısına sahip olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, KOBİ kredilerinin toplam kredi hacmi içerisindeki payının sınırlı kalması, bu işletme grubunun finansal kaynaklara erişiminde yapısal kısıtlar olabileceğini düşündürmektedir. Özellikle yüksek enflasyon ve artan finansman maliyetlerinin etkisiyle, KOBİ’lerin kredi kullanımı reel anlamda azalma eğilimi göstermektedir. Bu durum, finansal kapsayıcılık politikalarının yeniden değerlendirilmesini ve KOBİ’lerin desteklenmesine yönelik özel finansman araçlarının geliştirilmesini gerekli kılmaktadır.



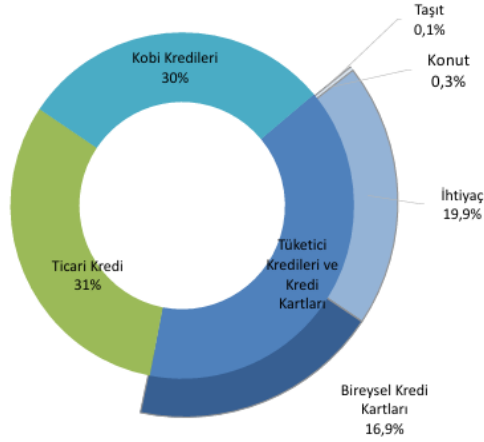
Şekil 17. Kredi türlerinin gelişimi (Milyar TL) (BDDK, 2024).

Aralık 2024 dönemine ait verilere göre, Türkiye’de finansal sistemden sağlanan kredi dağılımı incelendiğinde, en büyük payın 7.889.000.000.000 TL ile ticari krediler ve kurumsal kredi kartlarında olduğu görülmektedir. Bu durum, firmaların finansman ihtiyacının yüksekliğine işaret etmektedir. Aynı dönemde KOBİ’lere kullandırılan krediler 4.286.000.000.000 TL olarak gerçekleşmiş, bu da KOBİ’lerin ekonomideki aktif rolünü ve finansal desteğe duyduğu ihtiyacı yansıtmaktadır. Tüketici kredileri ve bireysel kredi kartları toplamı 3.877.000.000.000 TL seviyesinde kaydedilmiş olup, hane halkının borçlanma eğilimlerini ve bireysel tüketim finansmanındaki gelişmeleri ortaya koymaktadır. Bu veriler, genel olarak kredi kullanımının hem kurumsal hem bireysel düzeyde yaygınlaştığını ve finansal sistemin çeşitli aktörler tarafından yoğun şekilde kullanıldığını göstermektedir.



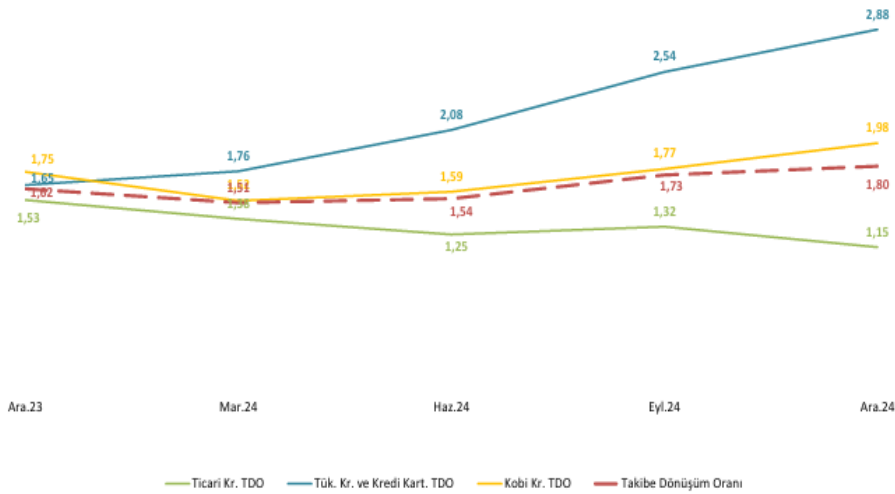
Şekil 18. Takipteki alacaklar (Milyar TL) (BDDK, 2024)

2024 yılı Aralık dönemi itibarıyla, finansal sistemdeki takipteki alacakların brüt tutarı 294.000.000.000 TL olarak gerçekleşmiştir (URL-19)



Şekil 19. Takipteki Alacakların Kredi Türlerine Göre Dağılımı (BDDK, 2024)

2024 yılı Aralık dönemi itibarıyla, Türkiye bankacılık sektöründe takipteki kredilerin türlerine göre dağılımı incelendiğinde, toplam takipteki kredi bakiyesinin yüzde 31'inin ticari kredilerden, yüzde 30'unun ise KOBİ kullandırılan kredilerden oluştuğu görülmektedir. Bu durum, kredi portföyü içerisindeki risk yoğunluğunun büyük ölçüde reel sektöre yönelik kullandırmalarda yoğunlaştığını göstermektedir. Özellikle ekonomik belirsizliklerin ve finansmana erişim zorluklarının arttığı dönemlerde, KOBİ ve ticari segmentteki firmaların borç ödeme kapasitelerinde zayıflama gözlenebilmekte; bu da takipteki kredi oranlarında artışa neden olabilmektedir.



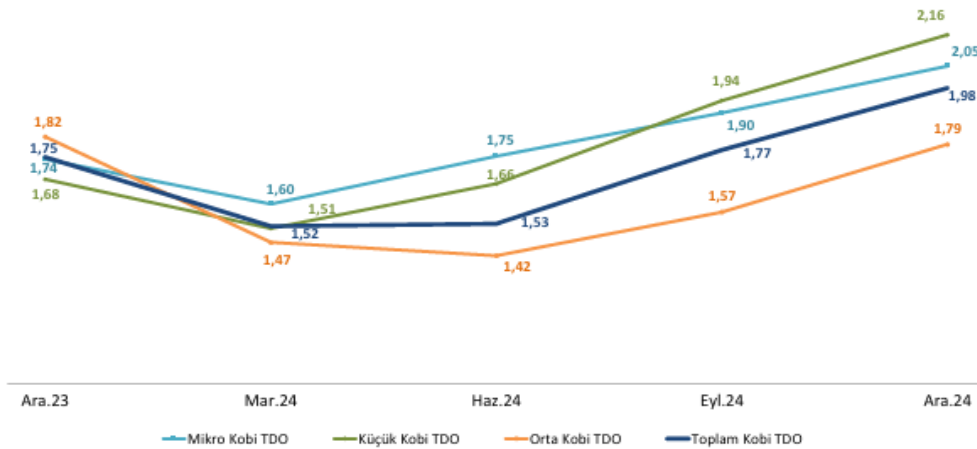
Şekil 20. Takibe dönüşüm oranı (%) (BDDK, 2024)

Şekil, 2023 Aralık ayından 2024 Aralık ayına kadar dört farklı kredi kategorisinin takibe dönüşüm oranlarındaki değişimi göstermektedir. Genel olarak, tüketici kredileri ve kredi kartlarında takibe dönüşüm oranı belirgin bir yükseliş trendinde olmaktadır. Aralık 2023'te yaklaşık yüzde 1,65 seviyesinde olan bu oran, 2024 sonunda yüzde 2,88'e kadar çıkmaktadır. Bu, tüketici kredilerindeki riskin arttığını ve geri ödemelerde zorluk yaşandığını göstermektedir.

Kobi kredilerinde ise takibe dönüşüm oranı nispeten daha stabil bir artış göstermektedir. Başlangıçta yüzde 1,75 civarında olan oran, yıl sonunda yüzde 1,98'e ulaşarak hafif bir yükseliş kaydetmektedir. Bu durum, küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi geri ödemelerinde bazı güçlüklerle karşılaştığını ancak tüketici kredilerine kıyasla durumun daha kontrollü olduğunu işaret etmektedir.

Ticari kredilerde ise tam tersi bir tablo oluşmaktadır. Takibe dönüşüm oranı yıl boyunca düşüş göstermektedir. Aralık 2023'te yüzde 1,53 seviyesinden başlayan oran, 2024 sonunda yüzde 1,15'e gerilemektedir. Bu, ticari kredilerde geri ödeme performansının iyileştiğini ve ticari işletmelerin kredi riskinin azaldığını göstermektedir.

Son olarak, genel takibe dönüşüm oranı yıl içinde dalgalanma gösterse de, Aralık 2024 itibarıyla yüzde 1,80 seviyesine ulaşmaktadır. Bu da finansal sistemde genel anlamda riskin hafifçe artmakta olduğunu ifade etmektedir. Tüketici kredilerindeki yükseliş, genel oranı yukarı çekmekte, ticari kredilerdeki düşüş ise bu artışı sınırlamaktadır. Bankaların risk yönetim stratejilerini bu veriler doğrultusunda yeniden gözden geçirmesi önemli olmaktadır.



Şekil 21. Ölçeklerine göre KOBİ TDO (BDDK, 2024).

Şekil, 2023 Aralık ile 2024 Aralık dönemleri arasında mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin takibe dönüşüm oranlarındaki değişimi ölçek bazında göstermektedir. Genel olarak, tüm KOBİ segmentlerinde takibe dönüşüm oranlarının yıl içinde inişli çıkışlı bir seyir izlediği ve yılın ikinci yarısından itibaren belirgin bir artış trendine girdiği gözlemlenmektedir. Bu durum, KOBİ kredi portföylerinde ödeme güçlüğü yaşayan işletme sayısının arttığını göstermektedir.

Mikro KOBİ segmentinde başlangıçta yüzde 1,75 olan takibe dönüşüm oranı, yılın ilk çeyreğinde azalma gösterip yüzde 1,51'e gerilemekte, ardından Haziran ayından itibaren yükselişe geçerek Aralık 2024'te yüzde 2,05 seviyesine ulaşmaktadır. Bu yükseliş, mikro ölçekli işletmelerin finansal kırılganlıklarının arttığını ve ekonomik koşullardan daha fazla etkilendiğini göstermektedir.

Küçük KOBİ segmentinde ise takibe dönüşüm oranı yıl boyunca sürekli bir artış eğiliminde bulunmaktadır. Aralık 2023'te yüzde 1,68 olan oran, Aralık 2024'te yüzde 2,16'ya yükselmektedir. Bu yükseliş, küçük işletmelerin kredi geri ödemelerinde belirgin bir bozulma olduğunu ve kredi riskinin önemli ölçüde arttığını ifade etmektedir. Küçük ölçekli işletmelerin faaliyet alanlarındaki belirsizlikler ve finansal zorluklar bu artışı destekleyen önemli faktörler olmaktadır.

Orta ölçekli KOBİ segmentinde ise takibe dönüşüm oranı diğer segmentlere göre daha ılımlı seyretilmektedir. Aralık 2023'te yüzde 1,82'den başlayan oran, yılın ilk yarısında azalış göstererek yüzde 1,42'ye gerilemekte, yılın ikinci yarısında ise kademeli bir yükselişle Aralık 2024'te yüzde 1,79 seviyesine ulaşmaktadır. Bu da orta ölçekli işletmelerin, diğer segmentlere kıyasla daha dayanıklı olduğunu ve ekonomik şoklara karşı daha güçlü bir ödeme performansı sergilediğini göstermektedir.

4.6. Literatür

Çalışmanın bu bölümünde, hem ulusal hem de uluslararası düzeyde entelektüel sermayenin işletmelerin finansal performansı üzerindeki potansiyel etkilerine ilişkin yürütülen akademik araştırmalara kapsamlı biçimde yer verilmektedir.

Edvinsson (1997), çalışmasında Skandia'nın entelektüel sermayeye odaklanmasının amacı, bilgi yoğun hizmet sektörlerinin gelişimini açıklayacak ve bilgi yatırımlarını ölçebilecek yeni bir muhasebe ve raporlama yöntemi geliştirmektir. Bu bağlamda, 1990'ların başından itibaren finansal ve finansal olmayan veriler kullanılarak insan sermayesi ve yapısal sermayeyi kapsayan entelektüel sermaye bileşenleri analiz edilmiştir. Çalışmada, finansal performans verileri ile entelektüel sermayenin ölçülmesine yönelik göstergeler ve dengeli puan kartına benzer "Skandia Navigator"

modeli geliştirilmiştir. Yöntem olarak, içgörü kazanma, ölçüm geliştirme, liderlik desteği, teknoloji araçları ve kurumsal paketleme gibi altı aşamadan oluşan bir süreç benimsenmiştir. Sonuçlar, entelektüel sermayenin yenilenebilir ve yönetilmesi gereken bir kaynak olduğunu, insan sermayesinin yapısal sermayeye dönüştürülmesinin liderlik tarafından desteklenmesi gerektiğini ve bunun organizasyonun sürdürülebilir değer yaratma kapasitesini artırdığını göstermiştir. Ayrıca, “Skandia Navigator” sayesinde finansal ve finansal olmayan performans unsurlarını dengeli şekilde raporlamak mümkün olmuş ve entelektüel sermaye yönetimi aracılığıyla inovasyon, maliyet tasarrufu ve yeni değer yaratma gibi faydalar elde edilmiştir.

Bontis (1998), “Entelektüel Sermaye: Ölçümler ve Modeller Geliştiren Keşifsel Bir Çalışma” başlıklı çalışmasının amacı, entelektüel sermayenin (insan, yapısal ve müşteri sermayesi) işletme performansı üzerindeki etkisini incelemek ve bu soyut kavramlara ilişkin ölçülebilir modeller geliştirmektir. Veriler, University of Western Ontario’daki MBA öğrencilerinin önceki işyerlerine dair doldurdıkları anketlerden elde edilmiştir. Anket, dört temel değişkeni (insan, yapısal, müşteri sermayesi ve performans) kapsayan 63 ifadeden oluşmuş ve 7’li Likert ölçeği kullanılmıştır. Çalışmada veri analizi için önce Temel Bileşenler Analizi, ardından Yapısal Eşitlik Modellemesi kapsamında Kısmi En Küçük Kareler (PLS) yöntemi uygulanmıştır. Sonuçlar, özellikle insan sermayesinin yapısal sermaye aracılığıyla firma performansını anlamlı şekilde etkilediğini göstermiş; geliştirilen modelin açıklayıcılığı yüksek bulunmuştur. Bu da entelektüel sermayenin stratejik yönetim açısından kritik bir kaynak olduğunu ortaya koymuştur.

Guthrie (2001), bu çalışmada bilgi ve birikimin ekonomik değerinin artmasıyla birlikte entelektüel sermayenin (IC) kurumsal yönetim ve ekonomik performans üzerindeki etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Veri dönemi olarak 21. yüzyılın başlarından itibaren, özellikle “yeni ekonomi”nin yükselişiyle şekillenen süreç ele alınmaktadır. Veriler, İsveç şirketlerinin muhasebe ve finansal raporlarından elde edilmekte; insan sermayesi, yapısal sermaye ve müşteri sermayesi gibi IC bileşenleri ile finansal olmayan göstergeler ve maddi olmayan varlıklar temel değişkenleri oluşturmaktadır. Çalışmalarda genellikle nitel yöntemler kullanılmış, içerik analizi ve örnek olay incelemeleri yoluyla finansal raporlardaki IC unsurlarının yeri ve ölçüm biçimleri analiz edilmiştir. Sonuç olarak, entelektüel sermayenin kurumsal değer yaratımında kritik bir unsur olduğu, bu nedenle geleneksel finansal muhasebe anlayışının ötesine geçilerek finansal olmayan ölçütlerin raporlamaya dahil edilmesinin gerekliliği vurgulanmıştır.

Firer ve Williams (2003), çalışmalarındaki temel amaç, bir işletmenin kaynak tabanını oluşturan fiziksel sermaye, insan sermayesi ve yapısal sermaye gibi ana unsurların katma değer yaratmadaki verimliliği ile kurumsal performansın üç klasik göstergesi olan kârlılık, verimlilik ve piyasa değerlemesi arasındaki ilişkiyi incelemektir. Araştırma kapsamında kullanılan veriler, Güney Afrika'da fikri sermayeye yüksek düzeyde bağımlı sektörlerde faaliyet gösteren ve halka açık olan 75 firmadan elde edilmiştir. Ampirik analiz kapsamında korelasyon ve çoklu doğrusal regresyon yöntemlerinden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular, kaynak tabanlı katma değer verimliliği ile işletme performans göstergeleri arasında genellikle sınırlı ve tutarsız ilişkiler olduğunu ortaya koymaktadır. Sonuçlar genel olarak, Güney Afrika'nın entelektüel sermayeyi geliştirme yönündeki çabalarına karşın, fiziksel sermayenin hâlâ kurumsal performans üzerinde en etkili unsur olduğunu göstermektedir.

Pulic (2004), bu çalışmada bilgi ekonomisine geçişle birlikte entelektüel sermayenin (IC) arazi, fiziksel varlıklar ve finansal sermaye gibi temel kaynaklarla eşit düzeyde stratejik bir yatırım olarak ele alınması gerektiği fikrinden hareketle, IC'nin değer yaratma verimliliğini ölçebilecek yeni bir endeks ihtiyacını ortaya koymayı amaçlamıştır. Ampirik bulgular, geleneksel finansal göstergeler olan gelir, kâr ve GSYİH'nin yüksek performans sergilediği durumlarda dahi, IC verimliliğinin bu göstergelerin tersine, değer kaybının yaşandığını gösterebildiğini ortaya koymuştur. Çalışma, belirli bir dönem boyunca seçilen firmalara ait finansal ve entelektüel sermaye bileşenlerine ilişkin verileri kullanmış; IC verimliliğini ölçmek amacıyla genellikle *Value Added Intellectual Coefficient (VAIC)* gibi endeksleme yöntemlerinden veya karşılaştırmalı analizlerden yararlanmıştır. Sonuç olarak, IC'nin geleneksel performans göstergeleriyle örtüşmeyebileceği, dolayısıyla sürdürülebilir büyümenin ve gerçek değer yaratımının ölçümünde daha kapsayıcı ve yeni yaklaşımlara ihtiyaç duyulduğu vurgulanmıştır.

Chen, Cheng ve Hwang (2005), çalışmalarında entelektüel sermayenin firmalar açısından değer yaratmadaki rolünü inceleyerek, bu değer piyasa değeri ve finansal performans üzerindeki etkilerini istatistiksel verilerle değerlendirmiştir. Araştırmada, Tayvan borsasında işlem gören firmalardan elde edilen panel veri seti kullanılmış ve kurumsal entelektüel sermaye etkinliğini ölçmek için Pulic'in geliştirdiği Katma Değer Entelektüel Katsayısı (VAIC) modeli temel alınmıştır. Araştırma kapsamında oluşturulan regresyon modelleri aracılığıyla, VAIC' in alt bileşenleri olan fiziksel sermaye (CEE), insan sermayesi (HCE) ve yapısal sermaye (SCE) ile firmaların piyasa/defter değeri oranı ve cari ile geleceğe dönük finansal performansları arasındaki

ilişkiler analiz edilmiştir. Bulgular, entelektüel sermaye bileşenlerinin firmanın piyasa değeri ve finansal performansı üzerinde anlamlı ve pozitif etkiler yarattığını göstermiştir. Ayrıca yatırımcıların, bu üç bileşene farklı ağırlıklar atfettiği ve özellikle Ar-Ge harcamalarının yapısal sermaye düzeyine dair ilave bilgi sağladığı; bunun da firma değeri ile kârlılığı üzerinde olumlu etkiler yarattığı yönünde bulgular elde edilmiştir.

Cohen ve Kaimenakis (2007), “Bilgi yoğun KOBİ’lerde entelektüel sermaye ve kurumsal performans” başlıklı bu çalışmalarında Yunanistan’da bilgi yoğun KOBİ’lerde entelektüel sermayenin (IC) alt bileşenleri arasındaki ilişkileri analiz etmeyi ve bu bileşenlerin finansal performans üzerindeki etkilerini ortaya koymayı amaçlamıştır. 2004 yılında uygulanan yapılandırılmış bir anketle elde edilen insan, örgütsel ve müşteri sermayesine ilişkin algısal veriler ile 2003 yılına ait muhasebe temelli finansal göstergeler (vergi sonrası kâr, çalışan başına satış) birleştirilerek analiz gerçekleştirilmiştir. IC, “sert”, “yumuşak” ve “fonksiyonel” varlıklar olarak üç boyutta modellenmiş; regresyon analizleri ile bu bileşenlerin performans üzerindeki etkileri test edilmiştir. Bulgular, insan sermayesinin hem örgütsel hem müşteri sermayesi ile pozitif ilişkili olduğunu, ancak müşteri ve örgütsel sermaye arasındaki ilişkinin insan sermayesi kontrol edildiğinde anlamını yitirdiğini göstermektedir. Ayrıca, “sert” ve “fonksiyonel” IC varlıklarının performansa anlamlı katkı sağladığı, “yumuşak” varlıkların ise doğrudan etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışma, KOBİ bağlamında IC’ nin yapısını ve performansla olan ilişkisini nesnel verilerle ele alan nadir ampirik çalışmalardan biri olarak literatüre katkı sunmaktadır.

Karacaer ve Aygün (2009), çalışmalarında entelektüel sermaye ile firma performansı arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlanmıştır. Firma performansının değerlendirilmesinde kârlılık, verimlilik ve piyasa değeri gibi temel finansal göstergeler esas alınmıştır. Araştırma kapsamında, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’na (İMKB) kayıtlı 50 firmanın 2007 yılına ait verileri analiz edilmiş ve entelektüel sermayenin ölçümünde Entellektüel Sermaye Katma Değer Katsayısı (VAIC) modeli kullanılmıştır. Çalışmada ampirik analiz teknikleri olarak korelasyon ve çoklu regresyon analizlerinden faydalanılmıştır. Elde edilen bulgular, yapısal sermaye etkinliği dışındaki entelektüel sermaye bileşenlerinin firma performansı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu sonuç, entelektüel sermayenin işletmelerin değer üretim süreçlerinde önemli bir rol oynadığını ve performans artışında kritik bir unsur olabileceğini ortaya koymaktadır.

Şahin ve Alabay (2011), AB kriterlerine göre KOBİ sayılan ve 2008–2010 yılları arasında İMKB’de işlem gören firmaların bağımsız denetimden geçmiş finansal verilerini kullanarak, entelektüel sermayenin firma performansı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Entelektüel sermaye ölçümünde Ante Pulic tarafından geliştirilen VAIC (Katma Değer Entelektüel Katsayısı) yöntemi kullanılmış; firma performansı ise piyasa değeri (MB), varlık devir hızı (ATO) ile karlılığı temsil eden varlık karlılığı (ROA) ve öz sermaye kârlılığı (ROE) göstergeleri üzerinden değerlendirilmiştir. Analiz sürecinde çoklu regresyon ve korelasyon analizlerinden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular, VAIC ve alt bileşenlerinin özellikle piyasa değeri ve karlılık üzerinde anlamlı ve pozitif etkiler yarattığını ortaya koymuştur.

Mondal ve Ghosh (2012), “Hint bankalarının entelektüel sermayesi ve finansal performansı” başlıklı çalışmanın amacı, 1999-2008 yılları arasında faaliyet gösteren 65 Hint bankasında entelektüel sermaye (IC) ile finansal performans (kârlılık ve verimlilik) arasındaki ilişkiyi ampirik olarak incelemektir. Hindistan Merkez Bankası’nın veri tabanı ve bankaların yıllık raporlarından elde edilen bilanço ve gelir tablosu verileri kullanılmış; analizde bankaların değere dayalı performansını ölçmek için Katma Değerli Entelektüel Katsayı (VAIC) yöntemi uygulanmıştır. Finansal performans göstergesi olarak varlık getirisi (ROA), öz sermaye getirisi (ROE) ve varlık devir oranı (ATO) kullanılmış; insan sermayesi, yapısal sermaye ve fiziksel sermaye unsurlarının performansa etkisi çoklu regresyon analizi ile ölçülmüştür. Sonuçlar, IC ile finansal performans arasında farklı düzeylerde ilişkiler olduğunu ve IC’nin bankaların rekabet avantajı için hayati önemde olduğunu göstermiştir. Çalışma, VAIC yönteminin bilgi ekonomisinde karar vericiler için önemli bir araç olduğunu vurgulamış ve örneklemin sadece 65 Hint bankası ile sınırlı olduğunu belirtmiştir.

Joshi vd. (2013), çalışmalarında 2006-2008 yılları arasında Avustralya finans sektörünün entelektüel sermaye (IC) performansını değerlendirmeyi ve IC ile finansal performans arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda, Katma Değerli Entelektüel Katsayı (VAIC) yöntemi kullanılarak finans sektöründeki şirketlerin entelektüel sermaye verimliliği analiz edilmiştir. Gerekli veriler, sektörün çeşitli alt alanlarında faaliyet gösteren şirketlerin yıllık raporlarından elde edilmiştir. Araştırma bulgularına göre, sektörün değer yaratma kapasitesi büyük ölçüde insan sermayesine dayanmakta olup, incelenen şirketlerin önemli bir kısmı düşük IC verimliliği göstermektedir. VAIC’in bileşenleri ve genel VAIC skorları, bankalar, yatırım şirketleri, sigorta şirketleri, çeşitlendirilmiş finans kuruluşları ve gayrimenkul yatırım ortaklıkları (RIET’ler) gibi alt sektörler arasında belirgin farklılıklar göstermektedir. Özellikle

yatırım şirketlerinin, yüksek insan sermayesi verimliliği sayesinde daha yüksek VAIC değerlerine ulaştığı görülmektedir. Buna karşılık, sigorta şirketleri fiziksel sermayeye daha fazla odaklandıklarından insan ve yapısal sermaye kullanımında düşük performans sergileyerek daha düşük VAIC düzeyine sahiptir. Elde edilen sonuçlar, finansal kurumların bilgi yönetimi stratejilerini geliştirmeleri, IC performanslarını artırmaları ve böylece sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmeleri açısından pratik değer taşımaktadır.

Nimtrakoon (2015), bu çalışmanın amacı, Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN) ülkelerinde faaliyet gösteren teknoloji firmalarında entelektüel sermayenin kapsamını ve dört temel bileşenini incelemek, ayrıca firmaların entelektüel sermayesi ile piyasa değeri ve finansal performansları arasındaki ilişkiyi ampirik olarak analiz etmektir. Araştırmada, 5 ASEAN ülkesinin borsalarında işlem gören 213 teknoloji firmasına ait veriler kullanılmıştır. Pulic'in Katma Değerli Entelektüel Katsayısı (VAIC) modeli, ilişkisel sermaye verimliliği (RCE) bileşeni eklenerek Modifiye VAIC (MVAIC) biçiminde yeniden yapılandırılmıştır. Hipotezler, Kruskal-Wallis tek yönlü ANOVA ve çoklu regresyon analizleriyle test edilmiştir. Bulgular, MVAIC düzeyleri açısından beş ülke arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığını ortaya koyarken, firmaların MVAIC bileşenlerine verdikleri önem açısından ülkeler arasında farklılıklar olduğunu göstermektedir. Ayrıca, entelektüel sermaye ile piyasa değeri ve finansal performans göstergeleri (marj oranı, varlık getirisi) arasında anlamlı ve pozitif ilişkiler saptanmıştır. Kullanılan sermaye verimliliği (CEE) ve insan sermayesi verimliliği (HCE), hem piyasa değeri hem de finansal performans açısından en etkili belirleyici unsurlar olarak öne çıkarken; yapısal sermaye verimliliği (SCE) ve ilişkisel sermaye verimliliği (RCE) görece daha düşük etkili faktörler olarak belirlenmiştir. Bu bulgular, entelektüel sermayenin ASEAN bölgesindeki teknoloji firmaları açısından stratejik bir değer yaratma kaynağı olduğunu desteklemektedir.

Özkan, Çakan ve Kayacan (2017), bu çalışmalarında Türkiye'de 2005-2014 yılları arasında faaliyet gösteren 44 bankayı inceleyerek, bu bankaların entelektüel sermaye performansları ile finansal performansları arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlamaktadır. Çalışmada bankaların IC performansı, Pulic tarafından geliştirilen Katma Değer Entelektüel Katsayısı (VAIC) yöntemiyle ölçülmüş; VAIC'in bileşenleri olan insan sermayesi verimliliği (HCE), yapısal sermaye verimliliği (SCE) ve sermaye istihdam verimliliği (CEE) dikkate alınmıştır. Bankaların yıllık verileri kullanılarak yapılan analizde, Türk bankacılık sektörünün IC performansının genel olarak HCE'den etkilendiği, ancak finansal performans üzerinde CEE'nin daha güçlü bir etkisinin olduğu görülmüştür. Banka türleri açısından kalkınma ve yatırım bankaları en yüksek

ortalama VAIC değerine sahipken, genel olarak kârlılığı artırmak isteyen bankaların finansal ve fiziksel sermayelerini daha etkin kullanmaları gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Sardo vd. (2018), çalışmalarında 2007–2015 döneminde Portekiz’de faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki otelleri inceleyerek, entelektüel sermayenin insan, yapısal ve ilişkisel bileşenlerinin finansal performans üzerindeki etkisini panel veri yöntemiyle analiz etmişlerdir. Araştırmada, 934 otelden elde edilen panel veriler kullanılmış ve bağımlı değişken olarak finansal performans, bağımsız değişkenler olarak ise entelektüel sermaye bileşenleri ele alınmıştır. Verilerin analizinde dinamik panel veri yapısına uygun olarak System-GMM yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, tüm entelektüel sermaye bileşenlerinin otellerin finansal performansı üzerinde anlamlı ve olumlu etkiler yarattığını ortaya koymakta; özellikle insan ve ilişkisel sermayenin hizmet kalitesi ve müşteri ilişkileri açısından otellerin başarısında kritik rol oynadığı, insan ve yapısal sermayenin ise uzun vadeli paydaş ilişkilerinin kurulmasında etkili olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Xu ve Li (2019), “Çin’de fikri sermayenin KOBİ’lerin performansına etkisi: Yüksek teknoloji olmayan KOBİ’ler ile yüksek teknoloji KOBİ’ler arasındaki ampirik kanıtlar” başlıklı bu çalışma Çin’in imalat sektöründe faaliyet gösteren yüksek teknoloji ve yüksek teknoloji olmayan KOBİ’lerde entelektüel sermayenin (IC) performansa etkisini karşılaştırmalı olarak incelemeyi amaçlamaktadır. 2012–2016 dönemine ait finansal veriler kullanılarak, Shenzhen Borsası’na kayıtlı 116 yüksek teknoloji ve 380 yüksek teknoloji olmayan KOBİ’den oluşan toplam 496 firmanın verileri analiz edilmiştir. Bağımsız değişken olarak modifiye edilmiş Katma Değer Entelektüel Sermaye Katsayısı (MVAIC) ve alt bileşenleri (fiziksel sermaye verimliliği, beşeri sermaye verimliliği, yapısal sermaye verimliliği, ilişkisel sermaye verimliliği), bağımlı değişken olarak ise kazanç (EBIT), kârlılık (ROA, NPM) ve verimlilik (ATO) kullanılmıştır. Regresyon analizleri ve karşılaştırmalı istatistiksel testlerle yürütülen çalışmada, IC’nin hem yüksek teknoloji hem de yüksek teknoloji olmayan KOBİ’lerin performansını pozitif etkilediği; beşeri sermayenin yüksek teknoloji KOBİ’lerinde, fiziksel ve yapısal sermayenin ise yüksek teknoloji olmayan KOBİ’lerde daha etkili olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca ilişkisel sermayenin performansa etkisi sınırlı bulunmuştur. Sonuçlar, IC’nin KOBİ performansını artırmadaki rolünü vurgulamakta ve IC yönetimi konusunda yöneticilere politika geliştirme açısından önemli öneriler sunmaktadır.

Can ve Bardi (2020), çalışmalarında BİST KOBİ Sanayi Endeksi'ne dahil firmalar üzerinden entelektüel sermaye ile finansal performans arasındaki ilişkiyi analiz etmeyi hedeflemişlerdir. Araştırma kapsamında, 2013–2015 yılları arasında Borsa İstanbul'da işlem gören ve üretim sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lere ait veriler kullanılmıştır. Entelektüel sermayeyi ölçmek için Ante Pulic tarafından geliştirilen Katma Değer Entelektüel Sermaye Katsayısı (VAIC) yöntemi tercih edilmiştir. Firma performansı; piyasa değeri (MB), verimlilik göstergesi olarak aktif devir hızı (ATO) ve kârlılık göstergeleri olarak aktif kârlılığı (ROA) ile öz sermaye kârlılığı (ROE) değişkenleriyle temsil edilmektedir. Analizlerde çoklu regresyon ve korelasyon tekniklerinden yararlanılmaktadır. Elde edilen sonuçlar, VAIC ve alt bileşenlerinin KOBİ'lerin özellikle kârlılık performansı üzerinde anlamlı ve pozitif etkiler yarattığını ortaya koymaktadır.

Demartini ve Beretta (2020), “Entelektüel sermaye ve KOBİ'lerin performansı: Yapılandırılmış bir literatür incelemesi” başlıklı makalenin amacı, entelektüel sermayenin (IC) KOBİ'lerin performansı üzerindeki etkisini inceleyen literatürü sistematik olarak derlemek ve analiz etmektir. Veri dönemi, 1996 ile 2017 yılları arasındaki çalışmaları kapsamaktadır. Veri ve değişkenler, akademik dergilerde yayımlanmış, IC'nin (insan sermayesi, yapısal sermaye, ilişkisel sermaye vb.) KOBİ'lerde finansal, sosyal, inovasyon, bilgi yönetimi gibi performans türleri üzerindeki etkisini inceleyen 105 makaleyi içermektedir. Yöntem olarak, yapısal literatür taraması (SLR) yöntemi kullanılmış, çalışmalar; konum, sektör, araştırma yöntemi ve performans türü açısından sınıflandırılmış ve analiz edilmiştir. Sonuç olarak, IC'nin KOBİ'lerin stratejik çıktıları (inovasyon, bilgi paylaşımı, çekirdek yetkinlikler) ve kurumsal performansı (finansal ve sosyal performans) üzerinde önemli etkileri olduğu saptanmıştır; ayrıca IC'nin öğrenen organizasyon yapısı, görünmeyen varlıklar ve uluslararasılaşma gibi performans belirleyicileri üzerindeki etkilerini inceleyen daha fazla araştırmaya ihtiyaç olduğu vurgulanmıştır.

Liu vd. (2022), çalışmalarında Çin'deki imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin entelektüel sermaye (IC) ve alt bileşenlerinin finansal performans üzerindeki etkisini analiz etmiş ve bu etkinin farklı endüstri türlerine göre farklılık gösterip göstermediğini incelemişlerdir. Araştırma, 2015–2020 yılları arasında faaliyet gösteren 588 Çinli halka açık imalat KOBİ'sine ait verilerden yararlanmakta ve IC'yi ölçmek için geliştirilmiş Katma Değerli Entelektüel Katsayı (MVAIC) modelini kullanmaktadır. Elde edilen sonuçlar, IC'nin genel olarak KOBİ'lerin finansal performansını olumlu yönde etkilediğini ortaya koyarken, özellikle fiziksel ve beşeri

sermayenin bu katkının ana kaynakları olduğunu göstermektedir. Ayrıca, IC'nin etkisi sektör tipine göre farklılık göstermekte; sermaye yoğun sektörlerde IC'nin performans üzerindeki etkisi daha güçlü hissedilirken, emek yoğun sektörlerde fiziksel sermaye, teknoloji yoğun sektörlerde ise beşeri sermaye daha belirleyici rol oynamaktadır. Bu bulgular, KOBİ yöneticilerine insan kaynaklarını ve diğer entelektüel varlıkları daha verimli kullanarak işletme performanslarını artırma konusunda yol gösterici olabilir.

Pilatin, Ayaydın ve Barut (2023), “Entelektüel Sermaye Finansal Performansı ve Takipteki Kredileri Etkiler mi? Türkiye Bankacılık Sektöründen Kanıtlar” başlıklı çalışmanın temel amacı, 2004–2020 yılları arasında faaliyet gösteren 21 Türk bankasının entelektüel sermaye kapasitesinin (VAIC yöntemiyle ölçülen) hem finansal performans (ROA) hem de kredi riski göstergesi olan takipteki krediler oranı (NPL) üzerindeki etkisini ampirik olarak analiz etmektir. Panel veri analiz yönteminin kullanıldığı araştırma, entelektüel sermayenin sadece bankaların kârlılığını artırmakla kalmayıp, aynı zamanda kredi riskini azaltmada ve sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmede de kilit bir rol oynadığını ortaya koymaktadır.

Kim ve Tran (2024), Vietnam'daki KOBİ'ler örneğinde entelektüel sermaye (IC) ve alt bileşenlerinin işletme performansı üzerindeki etkilerini inceleyerek aralarındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlamışlardır. Vietnam KOBİ veri tabanından elde edilen panel veri kullanılarak, IC ölçümünde Katma Değerli Entelektüel Katsayı (VAIC) yaklaşımı tercih edilmiştir. İlişkiyi test etmek için sabit etkiler (FE) ve genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) gibi çeşitli panel veri analiz tekniklerinden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular, Vietnam'daki KOBİ'lerin kâr üretiminde ağırlıklı olarak fiziksel ve finansal sermayeye dayandığını, buna karşılık insan sermayesi ve yapısal sermaye gibi entelektüel sermaye bileşenlerinin yeterince etkin kullanılmadığını ortaya koymaktadır. Bu durum, KOBİ'lerin sürdürülebilir rekabet gücü ve değer yaratma kapasitesi açısından bir eksiklik olarak değerlendirilmektedir. Araştırma, KOBİ'lerin kârlılıklarını artırabilmeleri için insan ve yapısal sermayeyi daha etkin kullanmaları gerektiğine işaret etmekte ve bu doğrultuda politika yapıcılara yönelik çeşitli öneriler sunmaktadır.

Uysal ve Yanya (2025), bu çalışmalarında entelektüel sermayenin ve bileşenlerinin Türkiye bankacılık sektöründe faaliyet gösteren ticari bankaların finansal performansı üzerindeki etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. 2018 yılı birinci çeyreğinden 2023 yılı üçüncü çeyreğine kadar olan dönemi kapsayan ve 28 ticari bankanın üçer aylık verilerini içeren çalışmada, finansal performans göstergesi olarak aktif kârlılık (ROA) kullanılmıştır. Entelektüel sermaye, Düzeltilmiş Entelektüel

Sermaye Katma Değer Katsayısı (MVAIC) yöntemi ile insan sermayesi etkinliği, yapısal sermaye etkinliği, ilişkisel sermaye etkinliği ve kullanılan sermaye etkinliği olmak üzere dört bileşen halinde ele alınmıştır. Panel veri analiziyle yapılan ampirik inceleme sonucunda, entelektüel sermaye ile aktif kârlılık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki belirlenmiştir. Özellikle ilişkisel sermaye, yapısal sermaye ve kullanılan sermaye etkinlikleri aktif kârlılığı olumlu yönde etkilerken, insan sermayesi etkinliği ile aktif kârlılık arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.



5. ENTELEKTÜEL SERMAYE İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER ÜZERİNE BİR UYGULAMA

5.1. Entelektüel Sermaye ile Finansal Performans Arasındaki İlişkinin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler) Üzerindeki Etkileri

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler), ekonomik kalkınmanın ve istihdamın önemli bir bileşeni olarak, rekabet avantajı elde edebilmek için maddi olmayan kaynaklara, özellikle entelektüel sermayeye giderek daha fazla önem vermektedir. Entelektüel sermaye; insan sermayesi (çalışan bilgi ve yetkinliği), yapısal sermaye (kurumsal sistemler, süreçler, bilgi teknolojileri) ve müşteri sermayesi (müşteri ilişkileri ve sadakati) olmak üzere üç temel bileşenden oluşmaktadır. KOBİ'ler, sınırlı fiziksel ve finansal kaynaklara sahip olmaları nedeniyle, bu maddi olmayan varlıkları etkin bir şekilde kullanarak rekabet güçlerini ve finansal başarılarını artırma potansiyeline sahip olmaktadır.

Yapılan ampirik araştırmalar, entelektüel sermayesi güçlü olan KOBİ'lerin finansal performans göstergelerinde daha başarılı sonuçlar elde ettiğini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, özkaynak kârlılığı, aktif kârlılık oranı, net satış kârlılığı ve varlık devir hızı gibi oranlar, entelektüel sermaye yönetiminin etkinliğiyle doğrudan ilişkili olmaktadır. Özellikle insan sermayesi yoluyla elde edilen yenilikçilik kapasitesi ve müşteri sermayesi aracılığıyla sağlanan pazar sadakati, KOBİ'lerin maliyetlerini azaltarak gelirlerini artırmasına ve dolayısıyla finansal sürdürülebilirliğe ulaşmasına katkı sağlamaktadır.

KOBİ'lerde entelektüel sermayenin etkisi, aynı zamanda stratejik yönetim kabiliyetleri ve örgütsel öğrenme düzeyiyle de yakından ilişkili olmaktadır. Bu işletmeler, sınırlı ölçeklerine rağmen, bilgiye dayalı karar alma süreçlerini benimseyerek piyasadaki belirsizliklere karşı daha çevik ve yenilikçi çözümler üretebilmektedir. Bu durum, sadece kısa vadeli finansal göstergelerin iyileşmesine değil, aynı zamanda uzun vadeli büyüme ve değer yaratım süreçlerine de olumlu katkı sağlamaktadır. Dolayısıyla KOBİ'ler açısından entelektüel sermaye, geleneksel sermaye unsurlarının ötesinde, stratejik bir rekabet avantajı ve finansal performans belirleyicisi olarak değerlendirilmektedir.

5.2. Veri Seti, Çalışmanın Kısıtları, Metodoloji, Bulgular

5.2.1. Veri Seti

İşletmelerin entelektüel sermaye yatırımlarının finansal performansına etkisini Borsa İstanbul- KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) Endeksinde yer alan firmalar özelinde tespit etmek amacıyla gerçekleştirilen çalışmanın değişkenlerine ilişkin veri seti 2012-2023 dönemini içermekte ve yıllık gözlemden oluşmaktadır. Bu çerçevede, çalışmanın örneklemini Borsa İstanbul- KOBİ Endeksinde yer alan 29 firmadan incelenen dönem itibarıyla yıllık verilerine tam olarak ulaşılan 22 adet firma (Aciselsan Acipayam Seluloz Sanayi ve Ticaret AS (ACSEL.IS), Burcelik Vana Sanayi ve Ticaret AS (BURVA.IS), Dogusan Boru Sanayi ve Ticaret AS (DOGUB.IS), EMEK Elektrik Endustrisi AS (EMKEL.IS), ERSU Meyve ve Gıda Sanayi AS (ERSU.IS), Federal Mogul Izmit Piston ve Pim Uretim Tesisleri AS (FMIZP.IS), Izmir Firca Sanayi ve Ticaret AS (IZFAS.IS), Iz Hayvancilik Tarim ve Gıda Sanayi Ticaret AS (IZINV.IS), Luks Kadife Ticaret ve Sanayi AS (LUKSK.IS), Nigbas Nigde Beton Sanayii ve Ticaret AS (NIBAS.IS), Ozerden Ambalaj Sanayi AS (OZRDN.IS), Politeknik Metal Sanayi ve Ticaret AS (POLTK.IS), Park Elektrik Uretim Madencilik Sanayi ve Ticaret AS (PRKME.IS), Prizma Pres Matbaacilik Yayıncılık Sanayi ve Ticaret AS (PRZMA.IS), Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret AS (RODRG.IS), Ruzy Madencilik ve Enerji Yatırımları Sanayi ve Ticaret A.Ş (RUZYE), RTA Laboratuvarları Biyolojik Urunler Ilac ve Makine Sanayi Ticaret AS (RTALB.IS), Saray Matbaacilik Kagitcilik Kirtasiyecilik Ticaret ve Sanayi AS (SAMAT.IS), Selcuk Gıda Endustri Ihracat Ithalat AS (SELGD.IS), Seyitler Kimya Sanayi AS (SEYKM.IS), Vanet Gıda Sanayi İc ve Dis Ticaret AS (VANGD.IS) ve Yaprak Sut ve Besi Ciftlikleri Sanayi ve Ticaret AS (YAPRK.IS)) oluşturmaktadır. Çalışmanın veri seti Thomson Reuters veri tabanından temin edilmiştir. Çalışmanın analizinde Eviews ve Stata programından yararlanılmıştır. Çalışmada iki adet model oluşturulmuş olup, ilk modelde, bağımlı değişken olarak Aktif Kârlılık Oranı (AKO), bağımsız değişkenler olarak ise Yapısal Sermaye Etkinliği (SCE), İnsan Sermayesi Etkinliği (HCE), Kullanılan Sermaye Etkinliği (CEE), kontrol değişkeni olarak Kaldıraç Oranı (KO) ve Piyasa Değeri (PD) kullanılmıştır. Çalışmanın ikinci modelinde ise, bağımlı değişken olarak Piyasa Değeri (PD), bağımsız değişkenler olarak Yapısal Sermaye Etkinliği (SCE), İnsan Sermayesi Etkinliği (HCE), Kullanılan Sermaye Etkinliği (CEE), kontrol değişkeni olarak Kaldıraç Oranı (KO) ve Aktif Kârlılık Oranı (AKO) kullanılmıştır. Çalışmada yer verilen değişkenlere ait açıklama, sembol ve ölçüm bilgisi aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 6. Çalışmada kullanılan değişkenler ve açıklamaları

Değişkenler	Sembol	Ölçüm
Aktif Kârlılık Oranı	AKO	(Net Kâr (Zarar) / Toplam Aktifler)
Piyasa Değeri	PD	Hisse Fiyatı X Dolaşımdaki Hisse Sayısı
Kaldıraç Oranı	KO	Toplam Borç/Özkaynaklar
Kullanılan Sermaye Etkinliği	CEE	CEE = EVA / Yatırım Tutarı
Yapısal Sermaye Etkinliği	SCE	SC / EVA
İnsan Sermayesi Etkinliği	HCE	EVA / (EVA-SC)

Çalışmanın örneklemini Borsa İstanbul- KOBİ Endeksinde yer alan 29 firmadan incelenen dönem itibariyle yıllık verilerine tam olarak ulaşılan 22 adet firma oluşturmaktadır. Bu firmalara aşağıda Tablo 7’de yer verilmiştir.

Tablo 7. Çalışmanın örneklemini oluşturan firmalar

Firmalar	Firmanın Borsa İstanbul (BİST) Kodu
1. Aciselsan Acipayam Seluloz Sanayi ve Ticaret AS	ACSEL
2. Burcelik Vana Sanayi ve Ticaret AS	BURVA
3. Dogusan Boru Sanayi ve Ticaret AS	DOGUB
4. EMEK Elektrik Endustrisi AS	EMKEL
5. ERSU Meyve ve Gıda Sanayi AS	ERSU
6. Federal Mogul Izmit Piston ve Pim Uretim Tesisleri AS	FMIZP
7. Izmir Firca Sanayi ve Ticaret AS	IZFAS
8. Iz Hayvancilik Tarim ve Gıda Sanayi Ticaret AS	IZINV
9. Luks Kadife Ticaret ve Sanayi AS	LUKSK
10. Nigbas Nigde Beton Sanayii ve Ticaret AS	NIBAS
11. Ozerden Ambalaj Sanayi AS	OZRDN
12. Politeknik Metal Sanayi ve Ticaret AS	POLTK
13. Park Elektrik Uretim Madencilik Sanayi ve Ticaret AS	PRKME
14. Prizma Pres Matbaacilik Yayıncılık Sanayi ve Ticaret AS	PRZMA
15. Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret AS	RODRG
16. Ruzy Madencilik ve Enerji Yatırımları Sanayi ve Ticaret A.Ş	RUZYE
17. RTA Laboratuvarları Biyolojik Urunler Ilac ve Makine Sanayi Ticaret AS	RTALB
18. Saray Matbaacilik Kagitcilik Kirtasiyecilik Ticaret ve Sanayi AS	SAMAT
19. Selcuk Gıda Endustri Ihracat Ithalat AS	SELGD
20. Seyitler Kimya Sanayi AS	SEYKM
21. Vanet Gıda Sanayi İc ve Dis Ticaret AS	VANGD
22. Yaprak Sut ve Besi Ciftlikleri Sanayi ve Ticaret AS	YAPRK

5.2.2. Çalışmanın Kısıtları

İşletmelerin entelektüel sermaye yatırımlarının finansal performansına etkisini Borsa İstanbul- KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) Endeksinde yer alan firmalar özelinde tespit etmek amacıyla gerçekleştirilen çalışmada bazı kısıtlar yer almaktadır. Bu kısıtlardan birincisi, Borsa İstanbul- KOBİ Endeksinde 29 firma yer almasına rağmen, 7 firmanın halka arz yoluyla Borsada işleme başlama tarihinin 2012 sonrasında gerçekleşmesinden dolayı analize dahil edilememiş olmasıdır. Çalışmanın ikinci kısıtı ise, çalışmanın zaman boyutunun 2012-2023 yıllarını kapsaması ve 12 yıllık veri setinden oluşmasıdır. Çalışmada kullanılan 22 firma verileri başlangıç döneminin 2012 olması, çalışmanın zaman boyutunun panel veri analizlerine göre nispeten daha kısa kalmasına yol açmıştır.

5.2.3. Metodoloji

Panel veri, bireyler, şehirler, ülkeler, firmalar veya hane halkları gibi çeşitli birimlere ait yatay kesit gözlemlerinin belirli bir zaman aralığında derlenmesiyle oluşturulan veri setleri şeklinde tanımlanabilir. Bu veriler, N birim ve T zaman periyodunu kapsamakta olup, iktisadi ilişkilerin analizine olanak tanıyan yöntem de panel veri analizi olarak adlandırılmaktadır (Tatoğlu, 2018, s. 2-4). Panel veri setlerinin kullanımı, araştırmalara çeşitli avantajlar kazandırmaktadır. Öncelikle, panel veriler, zaman serisi veya kesit verilerine göre daha fazla gözlem içermektedir. Artan gözlem sayısı, hipotez testlerinin istatistiksel gücünü artırarak sonuçların güvenilirliğini yükseltmektedir. Ayrıca, panel veri analizlerinde yüksek gözlem sayısının varlığı, çoklu doğrusal bağıntı sorunlarının etkilerini azaltmaktadır (Çınar, 2021: 5). Bir panel veri modeli yapısı aşağıdaki gibidir:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{it}X_{it} + \mu_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

Yukarıdaki panel veri model yapısında, α sabit katsayıyı, β eğim katsayısını ve μ hata terimini ifade etmektedir. i göstergesi panelde kullanılan ülke vs. gibi birimleri, t göstergesi ise gün, ay, yıl vb. gibi zamanı göstermektedir.

Türkiye’de Borsa İstanbul (BIST) Borsa İstanbul- KOBİ Endeksinde yer alan firmaların entelektüel sermaye yatırımlarının finansal performansına etkisini tespit etmek amacıyla oluşturulan iki adet statik panel veri modelleri aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Model 1: } AKO_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 \ln PD_{it} + \beta_2 CEE_{it} + \beta_3 SCE_{it} + \beta_4 HCE_{it} + \beta_5 KO + e_{it}$$

$$\text{Model 2: } \ln PD_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 AKO_{it} + \beta_2 CEE_{it} + \beta_3 SCE_{it} + \beta_4 HCE_{it} + \beta_5 KO + e_{it}$$

Araştırma kapsamında oluşturulan Model 1’e ilişkin geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

H₁: Firmaların aktif kârlılığı ile toplam piyasa değeri arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

H₂: Firmaların aktif kârlılığı ile kullanılan sermaye etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

H₃: Firmaların aktif kârlılığı ile yapısal sermaye etkinliği istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

H₄: Firmaların aktif kârlılığı ile insan sermayesi etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

H₅: Firmaların aktif kârlılığı ile kaldıraç oranı arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

Araştırma kapsamında oluşturulan Model 2'ye ilişkin geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

H₆: Firmaların piyasa değeri ile aktif kârlılığı arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

H₇: Firmaların piyasa değeri ile kullanılan sermaye etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

H₈: Firmaların piyasa değeri ile yapısal sermaye etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

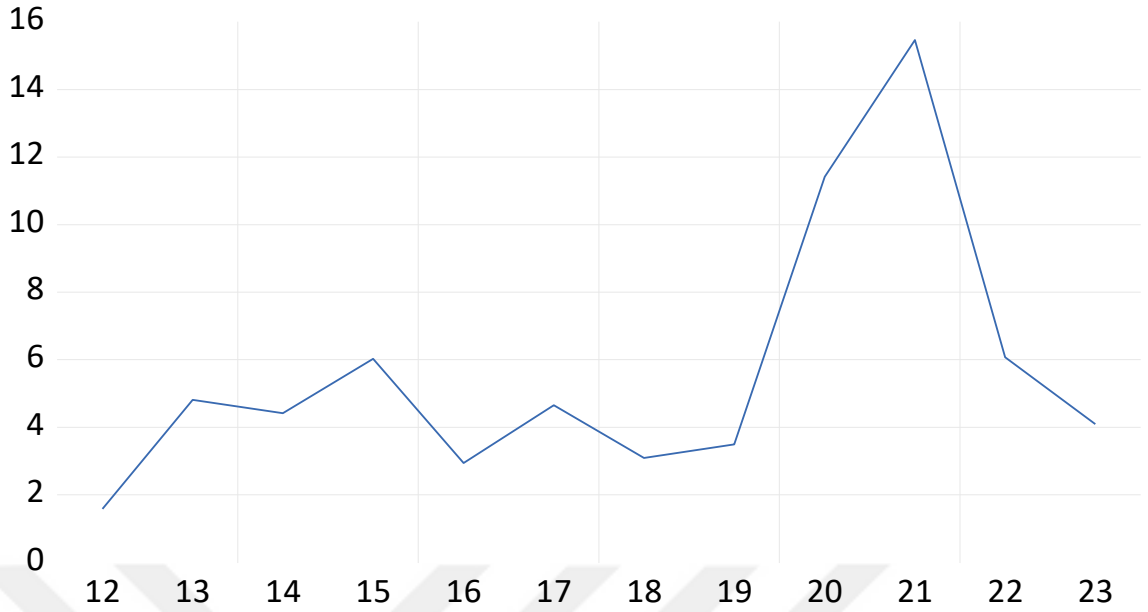
H₉: Firmaların piyasa değeri ile insan sermayesi etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

H₁₀: Firmaların piyasa değeri ile kaldıraç oranı arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.

5.2.4. Bulgular

Çalışmanın bu kısmında araştırmada kullanılan değişkenlerin toplu ve firmalara özgü grafiklerine aşağıda yer verilmiştir.

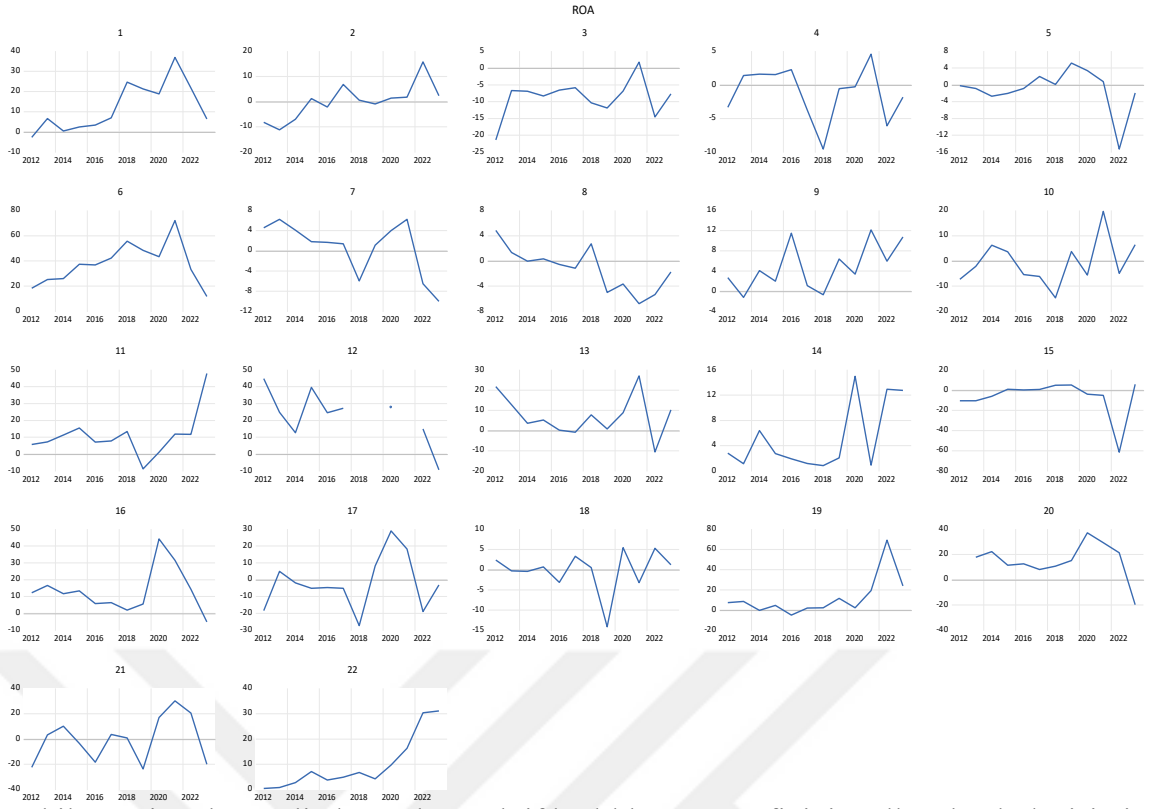
AKO



Şekil 22. Firmaların ortalama aktif kârlılık oranı grafiğinin yıllara bağlı değişimi

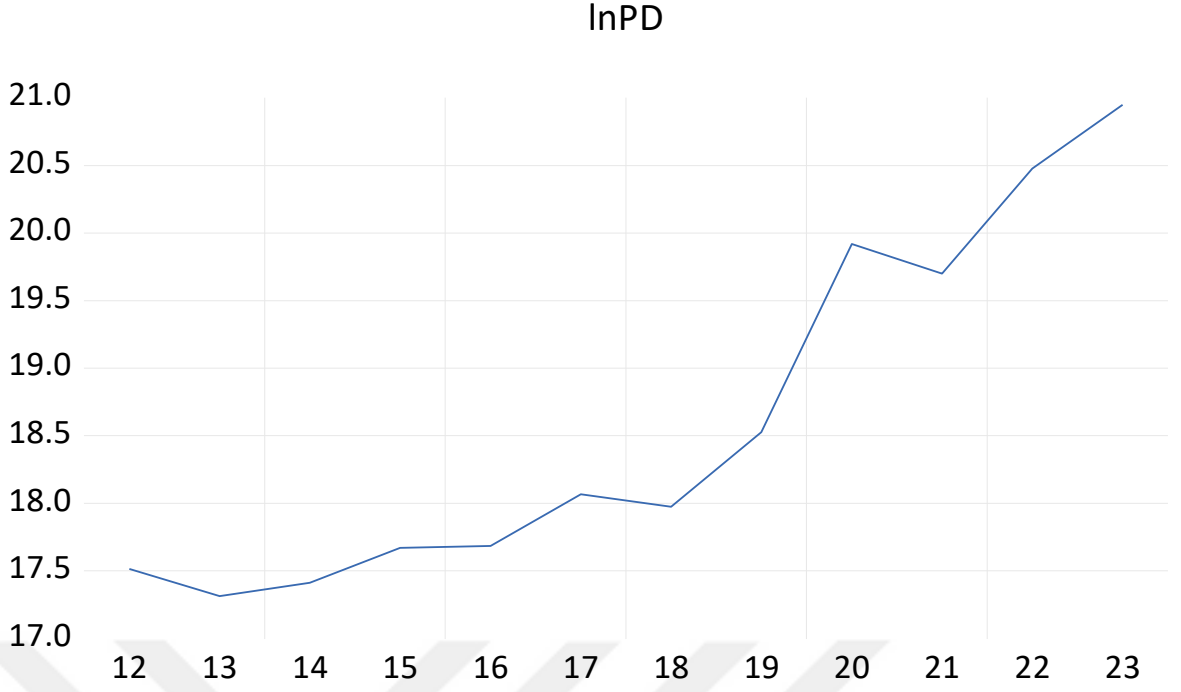
AKO (Aktif Karlılık Oranı), işletmenin toplam varlıklarını ne derece etkin ve verimli kullandığını ölçen önemli bir finansal performans göstergesidir. İncelenen dönemde AKO' nun seyri dalgalı bir yapı sergilemiştir. 2012 yılından itibaren başlayan yükseliş, 2014–2016 yılları arasında sınırlı artışlarla devam etmiş; ancak 2017–2019 yılları arasında oran görece düşük ve durağan bir düzeye gerilemiştir. Bu dönemler, işletmenin aktiflerini yeterince etkin kullanamadığı ya da operasyonel verimlilikte sürdürülebilir bir artış sağlayamadığı dönemler olarak değerlendirilebilir.

2020 yılı itibarıyla AKO' da dikkat çekici bir artış yaşanmış ve bu artış 2021 yılında zirve noktasına ulaşarak yaklaşık 15 birimlik değerle en yüksek seviyeye çıkmıştır. Ancak bu performans artışı kısa ömürlü olmuş; 2022 ve 2023 yıllarında AKO değeri yeniden düşüşe geçmiştir. Bu durum, işletmenin kısa vadeli başarılar elde edebildiğini ancak bu başarıları sürdürülebilir kılacak yapısal stratejilere sahip olmadığını göstermektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, AKO' nun dönemsel iniş çıkışları, işletmenin uzun vadeli kaynak kullanımında istikrar sağlayamadığını ve finansal performansının büyük ölçüde geçici etkenlere bağlı olarak şekillendiğini ortaya koymaktadır.



Şekil 23. Firmalar özelinde ortalama aktif kârlılık oranı grafiğinin yıllara bağlı değişimi

Yukarıdaki grafik kümesi, her biri farklı bir birimi veya firmayı temsil eden 22 farklı zaman serisi grafiğinde aktif karlılık oranı (AKO) değerlerinin yıllar içerisindeki değişimini göstermektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, firmaların büyük çoğunluğunda AKO değerleri dalgalı bir seyir izlemekte; dönemsel olarak artış ve azalışlar dikkat çekmektedir. Bazı firmalarda (örneğin grafik 1, 6, 14, 20 ve 22’de) belirgin artış trendleri görülürken, bazı firmalarda (grafik 7, 8, 10, 13, 18) AKO’ nın düşüş eğiliminde olduğu ya da durağan seyrettiği gözlemlenmektedir. Ayrıca, bazı grafiklerde ani sıçramalar veya sert düşüşler (örneğin 6, 17, 19, 21) işletmelerin dışsal şoklara, dönemsel krizlere veya stratejik karar değişikliklerine ne kadar duyarlı olabildiğini göstermektedir. Bu genel görünüm, işletmelerin aktiflerini kullanma verimliliğinin zaman içinde farklı faktörlerden etkilendiğini ve sektörel ya da yapısal heterojenliğin finansal performansa yansıdığını ortaya koymaktadır.



Şekil 24. Firmaların ortalama piyasa değeri (logaritmik) grafiğinin yıllara bağılı değışimi

Şekil 24, firmaların ortalama piyasa değeri (lnPD) yıllar itibarıyla değışimini göstermektedir. Grafik incelendiğinde, 2012 yılından itibaren lnPD değeri genel olarak istikrarlı bir artış eğilimi gözlemlenmektedir. İlk yıllarda görece yatay bir seyir izleyen lnPD, 2017 ve 2018 yıllarında hafif bir yükseliş göstermiş; özellikle 2019 yılından sonra dikkat çekici bir ivmelenme ile yukarı yönlü bir trend sergilemiştir. Bu eğilim, firmaların toplam piyasa değeri zamana bağılı olarak istikrarlı bir büyüme yaşandığına işaret etmektedir.

2023 yılına gelindiğinde lnPD yaklaşık 21 seviyesine ulaşarak analiz döneminin en yüksek düzeyine erişmiştir. Bu artış, firmaların finansal büyüklüklerinde yaşanan genişlemeye, yatırımcı ilgisinin artmasına ya da piyasa koşullarındaki olumlu gelişmelere bağılı olabilir. Son dönemlerdeki bu hızlanma, sermaye piyasalarındaki derinleşmenin yanı sıra, firma değeri yapısal olarak güçlendiğini ve ölçek ekonomilerinden daha etkin yararlandığını düşündürmektedir. Dolayısıyla lnPD'nin yukarı yönlü eğilimi, firma değeri uzun vadede istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme gösterdiğini ortaya koymaktadır.

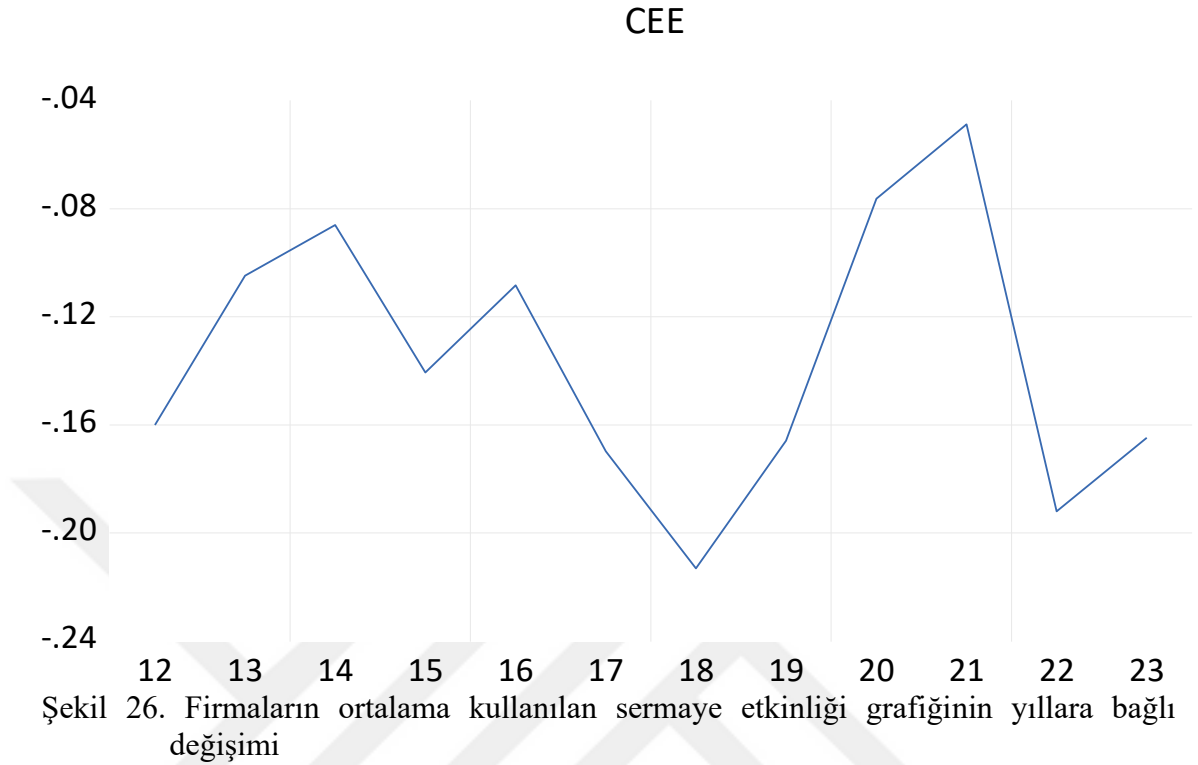


Şekil 25. Firmalar özelinde ortalama piyasa değeri (logaritmik) grafiğinin yıllara bağlı değişimi

Şekil 25, çalışmada yer alan firmaların yıllar itibarıyla ortalama piyasa değerlerinin logaritmik ölçekteki değişimini firma bazında göstermektedir. Grafikler 2009–2022 dönemini kapsamaktadır ve her bir alt grafik bir firmaya ait zaman serisi verisini temsil etmektedir. Genel eğilim değerlendirildiğinde, firmaların büyük çoğunluğunda piyasa değerlerinde artış yönlü bir seyir izlenmektedir. Özellikle 2020 sonrası dönemde birçok firmada piyasa değeri eğrisinin belirgin şekilde yükseldiği dikkat çekmektedir. Bu durum, küresel düzeyde pandemi sonrası ekonomik toparlanma süreci, dijitalleşme yatırımlarındaki artış ve sermaye piyasalarına olan ilginin artması gibi faktörlerle ilişkilendirilebilir.

Bununla birlikte, bazı firmalarda dönemsel dalgalanmalar ve kısa vadeli düşüşler gözlemlenmektedir. Örneğin, 2017–2019 arası bazı firmalarda durağanlık veya gerileme eğilimi görülmekte, bu da makroekonomik belirsizlikler, döviz kuru dalgalanmaları veya sektörel daralmalarla açıklanabilir. Öte yandan, bazı firmalar hızlı bir toparlanma göstererek 2020 sonrası piyasa değerlerini önemli ölçüde artırmıştır. Grafik, firma düzeyinde piyasa değerinin zaman içindeki değişimini ayrıntılı biçimde sunarken, aynı zamanda firma özelindeki yapısal farklılıkları ve dışsal ekonomik faktörlere karşı farklı tepki düzeylerini de ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, logaritmik ölçekle sunulan

veriler, hem oransal büyümeyi hem de zaman içerisindeki eğilimleri daha net görmeye olanak sağlamaktadır.



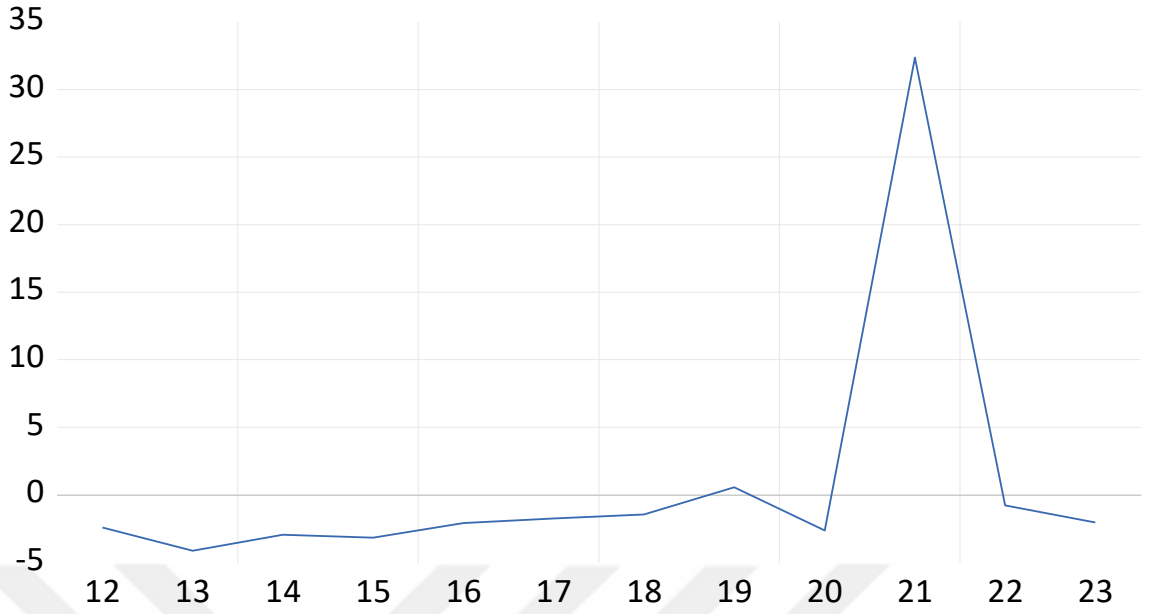
Şekil 26, firmaların ortalama kullanılan sermaye etkinliğinin (CEE) 2012–2023 yılları arasındaki değişimini göstermektedir. Grafik incelendiğinde, genel olarak dalgalı bir seyir izlendiği görülmektedir. 2012 yılında düşük seviyelerde başlayan CEE değeri, 2014 yılına kadar kademeli bir artış göstermiş; ardından 2015–2018 döneminde yeniden düşüş trendine girmiştir. 2018 yılında en düşük seviyeye ulaşan kullanılan sermaye etkinliği, 2019 sonrasında belirgin bir toparlanma sürecine girmiş ve 2021 yılında en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Ancak 2022 yılında ani bir gerileme yaşanmış, 2023 yılında ise sınırlı bir toparlanma gözlemlenmiştir. Bu dalgalanmalar, firmaların sermaye kullanım verimliliğinde dönemsel farklılıklar yaşadığını ve ekonomik ya da sektörel koşullardan önemli ölçüde etkilendiğini göstermektedir.



Şekil 27. Firmalar özelinde kullanılan sermaye etkinliği grafiğinin yıllara bağlı değişimi

Şekil 27, firmalar özelinde kullanılan sermaye etkinliğinin (CEE) 2012–2023 yılları arasındaki değişimini göstermektedir. Grafiklerde her bir panel bir firmayı temsil etmekte olup, kullanılan sermayenin ne ölçüde katma değer yarattığını zaman içinde yansıtmaktadır. Genel olarak firmalar arasında belirgin farklılıklar gözlemlenmekte; bazı firmalarda CEE zamanla artış gösterirken, bazılarında ise düşüş eğilimi ya da dalgalı bir seyir hâkimdir. Özellikle bazı firmalarda 2020–2021 döneminde sert artışlar veya ani düşüşler dikkat çekmektedir; bu durum, küresel pandemi etkisi, ekonomik dalgalanmalar ve firma bazlı stratejik kararlarla ilişkilendirilebilir. Ayrıca, az sayıda firmada sürekli artan veya istikrarlı bir yapı izlenirken, genel eğilim CEE performansının firmalar arasında heterojen dağılım gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu durum, sermaye etkinliğinin yalnızca dışsal ekonomik koşullardan değil, aynı zamanda firma içi dinamiklerden ve yönetsel tercihlerden de etkilendiğini göstermektedir.

SCE



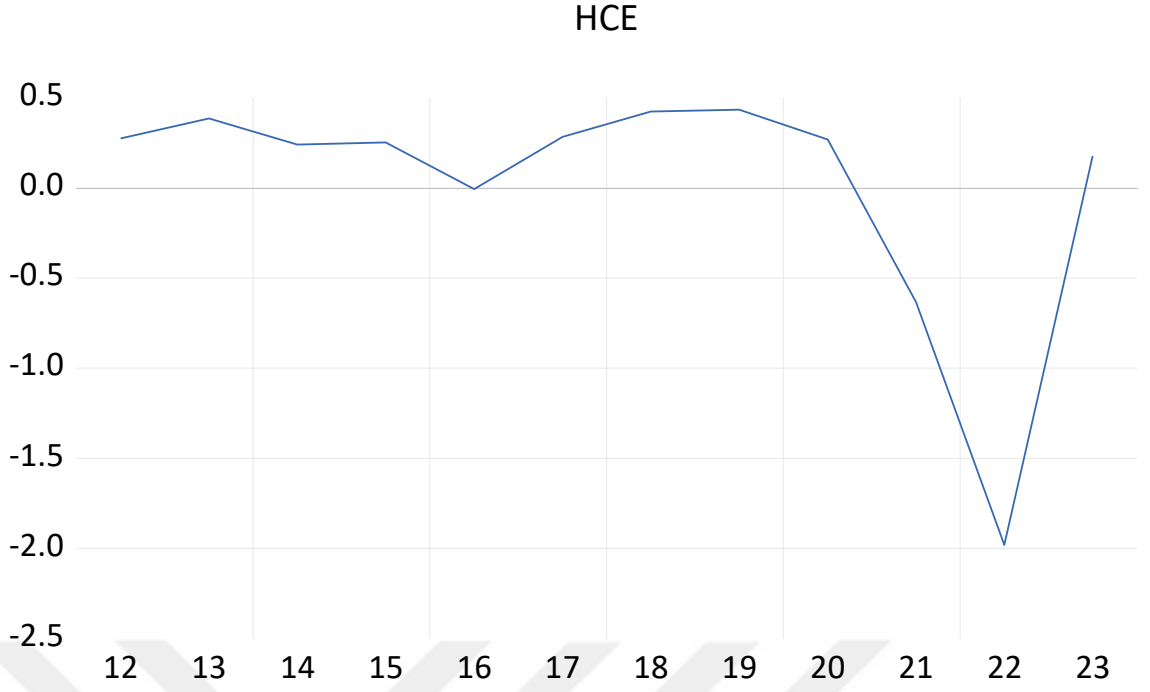
Şekil 28. Firmaların ortalama yapısal sermaye etkinliği grafiğinin yıllara bağlı değişimi

Şekil 28’de, firmaların ortalama yapısal sermaye etkinliğinin (SCE) yıllara göre değişimi gösterilmektedir. Grafik, 2012 ile 2023 yılları arasındaki süreci kapsamaktadır. 2012-2020 yılları arasında yapısal sermaye etkinliği genel olarak düşük ve yatay bir seyir izlerken, 2021 yılında oldukça keskin bir artış yaşanmış ve değer yaklaşık 32 seviyesine yükselmiştir. Bu zirveden sonra 2022 yılında tekrar ciddi bir düşüş yaşanarak önceki yıllardaki düşük seviyelere geri dönmüştür. Bu durum, 2021 yılında firmaların yapısal sermaye etkinliğinde istisnai bir artış olduğunu ve bunun sürdürülemediğini göstermektedir.



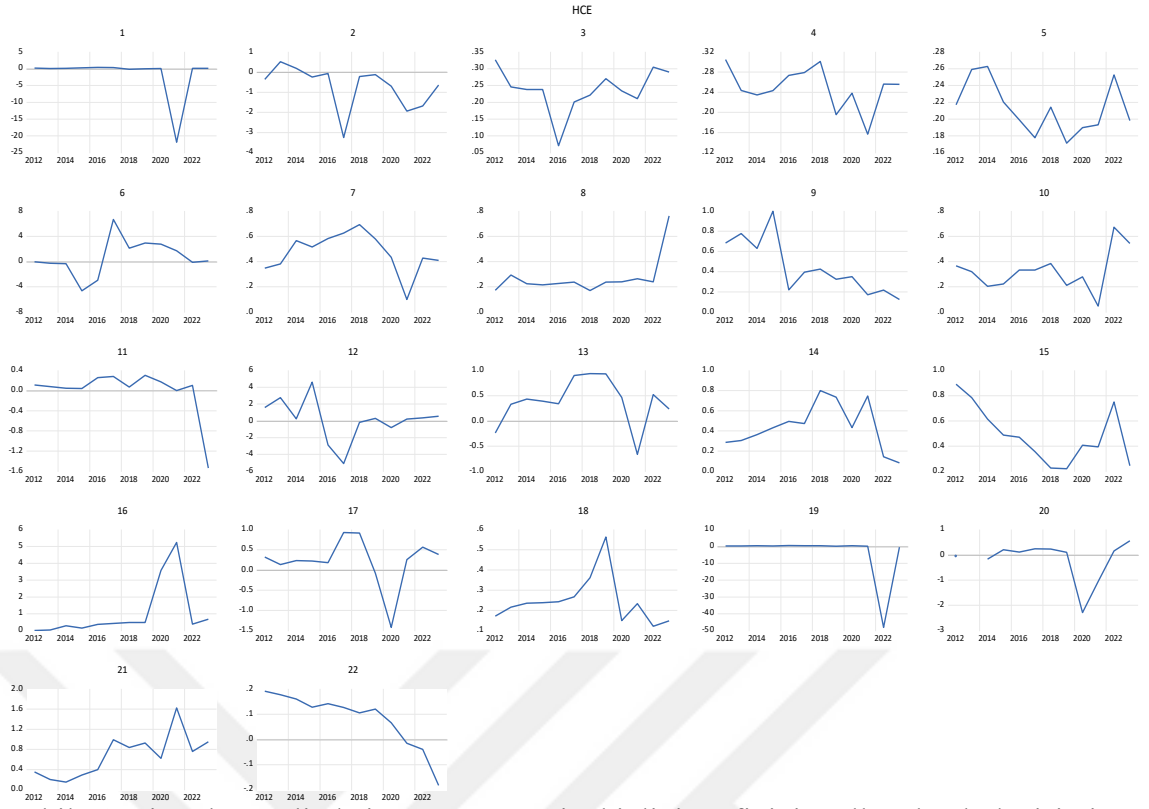
Şekil 29. Firmalar özelinde yapısal sermaye etkinliği grafiğinin yıllara bağlı değişimi

Şekil 29’da, firmalar bazında yapısal sermaye etkinliğinin (SCE) 2012–2023 yılları arasındaki yıllık değişim eğilimleri sunulmaktadır. Grafikler, firmalar arasında yapısal sermaye etkinliği düzeylerinde hem yıl bazında hem de genel seyrinde belirgin farklılıklar olduğunu göstermektedir. Bazı firmalarda SCE değerleri görece istikrarlı ve pozitif bir seyir izlerken, bazı firmalarda yıllar içerisinde yüksek dalgalanmalar ve negatif değerler dikkat çekmektedir. Özellikle 2021 yılında birçok firmada ani artışlar gözlenmiş, bu durum genel eğilimle örtüşmektedir. Ancak bu artış eğilimi bazı firmalarda sürdürülebilirken, bazılarında kısa vadeli bir yükselişin ardından sert düşüşlerle sonuçlanmıştır. Bu bulgular, yapısal sermaye etkinliğinin firma bazında heterojenlik gösterdiğini ve firma içi dinamiklerin bu etkinlik üzerinde belirleyici olabileceğini ortaya koymaktadır.



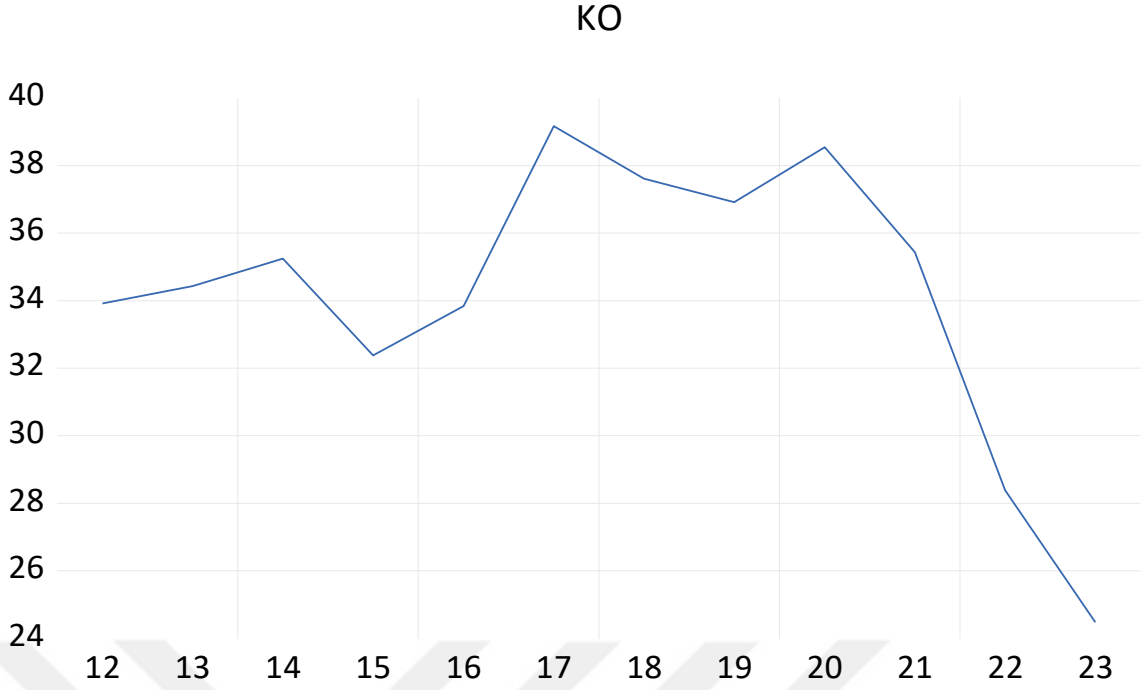
Şekil 30. Firmaların ortalama insan sermayesi etkinliği grafiğinin yıllara bağlı değişimi

Şekil 30’da, firmaların ortalama insan sermayesi etkinliğinin (HCE) 2012–2023 yılları arasındaki değişimi gösterilmektedir. Grafik incelendiğinde, 2012–2020 yılları arasında HCE değerlerinin genel olarak pozitif düzeyde seyrettiği ve görece istikrarlı bir yapı sergilediği görülmektedir. 2017–2019 döneminde etkinlikte hafif bir artış eğilimi gözlenirken, 2021 yılı itibarıyla bu eğilim tersine dönmüş ve HCE değerlerinde belirgin bir düşüş yaşanmıştır. 2022 yılında insan sermayesi etkinliği en düşük seviyeye ulaşarak negatif değerlere gerilemiş, bu durum firmaların insan kaynağını etkin kullanmada ciddi zorluklar yaşadığını göstermektedir. Ancak 2023 yılında HCE değerlerinde kayda değer bir toparlanma gözlenmiş, bu da firmaların bu alandaki verimliliği artırmaya yönelik iyileştirici adımlar attığını düşündürmektedir. Genel olarak, insan sermayesi etkinliğinde dönemsel dalgalanmalarla birlikte özellikle son yıllarda önemli bir bozulma ve ardından toparlanma eğilimi dikkat çekmektedir.



Şekil 31. Firmalar özelinde insan sermayesi etkinliği grafiğinin yıllara bağlı değişimi

Şekil 31’de, firmalar özelinde insan sermayesi etkinliği (HCE) değerlerinin 2011-2020 yılları arasındaki değişimi zamana bağlı olarak gösterilmektedir. Grafiklerde, her bir firmanın insan sermayesinden elde ettiği katma değerın yıllar içindeki seyrine yer verilmektedir. Genel olarak incelendiğinde, firmaların büyük bir kısmında HCE değerlerinin yıllara göre dalgalı bir seyir izlediği, bazı firmalarda ise ani düşüşler veya yükselişler olduğu gözlemlenmektedir. Bu durum, firmaların insan sermayesini kullanma biçimlerinin dönemsel ekonomik koşullar, stratejik yönetim kararları veya sektörel dinamikler doğrultusunda değişiklik gösterebildiğini ortaya koymaktadır. Örneğin bazı firmalarda belirli yıllarda yaşanan sert düşüşler, verimlilikteki azalma ya da personel yapısındaki değişikliklerle ilişkilendirilebilirken, bazı firmalarda gözlenen keskin artışlar ise insan kaynakları yatırımlarının finansal performansa olumlu yansımaları şeklinde yorumlanabilir. Bu bulgular, insan sermayesi etkinliğinin firma bazında farklılık gösterdiğini ve bu farklılıkların zaman içinde önemli değişikliklere uğradığını göstermektedir.



Şekil 32. Firmaların ortalama kaldıraç oranı grafiğinin yıllara bağlı değişimi

Şekil 32’de, firmaların 2012-2023 yılları arasındaki ortalama kaldıraç oranlarının zaman içindeki değişimi gösterilmektedir. İlk yıllarda nispeten dengeli bir seyir izleyen kaldıraç oranı, 2017 yılında belirgin bir artış göstererek firmaların borçlanma düzeylerini yükselttiğini ortaya koymaktadır. Bu yükselişi takip eden 2018-2020 döneminde oran yüksek seviyelerde dalgalanırken, 2021 yılından itibaren keskin bir düşüş trendine girilmiş ve 2023 itibarıyla analiz dönemi içindeki en düşük kaldıraç oranına ulaşılmıştır. Bu eğilim, firmaların dış kaynak kullanımında azalmaya gitmiş olabileceğini ve daha temkinli bir finansman stratejisi benimsediklerini göstermektedir; ayrıca ekonomik koşullardaki belirsizlikler veya finansmana erişimde yaşanan zorlukların da bu düşüşte etkili olmuş olabileceği değerlendirilmektedir.



Şekil 33. Firmalar özelinde kaldıraç oranı grafiğinin yıllara bağlı değişimi

Şekil 33, firmalar özelinde kaldıraç oranlarının 2011-2020 yılları arasındaki yıllık değişimlerini göstermektedir. Grafikler genel olarak incelendiğinde, firmalar arasında kaldıraç kullanımında önemli farklılıklar olduğu ve bu farklılıkların zaman içerisinde dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir. Bazı firmalarda kaldıraç oranlarında belirli yıllarda ani artışlar veya düşüşler gözlemlenirken, bazı firmalarda ise daha istikrarlı ve düşük volatiliteye sahip eğilimler dikkat çekmektedir. Özellikle bazı firmalarda 2017 sonrası dönemde ciddi oran artışları görülmesi, borçlanma eğiliminin arttığını ve dış kaynak kullanımının ön plana çıktığını düşündürmektedir. Buna karşılık, bazı firmalarda düşen kaldıraç oranları, özkaynak destekli finansman tercihlerine veya borç yapılarını azaltmaya yönelik stratejik adımlara işaret etmektedir. Bu durum, firmaların finansal risk algılarının, sermaye yapılarına ilişkin tercihlerinin ve borçlanma kapasitelerinin heterojen olduğunu ve sektörel ya da firma bazlı dinamiklerin finansman kararları üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olabileceğini göstermektedir.

Aşağıda değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 8’te verilmiştir.

Tablo 8. Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler

	AKO	PD	CEE	SCE	HCE	KO
Ortalama	5.300	18.663	-0.142	1.378	-0.019	34.098
Medyan	2.240	18.516	-0.172	-2.132	0.240	30.380
Maksimum	72.140	24.779	1.184	709.285	6.670	94.520
Minimum	-61.460	14.962	-1.234	-21.970	-48.117	4.160
Std. Sapma	15.192	1.806	0.217	45.870	3.523	19.787
Çarpıklık	0.950	0.418	1.024	14.989	-11.305	0.715
Basıklık	7.116	2.574	13.877	231.554	147.940	2.796
Jarque-Bera	211.576	9.086	1260.976	546856.0	221467.9	21.492
Olasılık	0.000	0.010	0.000	0.000	0.000	0.000
Gözlem	247	247	247	247	247	247

Tablo 8’de analiz kapsamında incelenen değişkenler 247 gözlemden oluşmaktadır. Analiz dönemi dikkate alındığında, aktif kârlılık oranı (AKO) değişkeninin ortalama, en büyük ve en küçük değeri sırasıyla; 5.300, 72.140, -61.460 şeklinde gerçekleşmiştir. Piyasa değeri değişkeninin bu dönemde ortalama, en büyük ve en küçük değeri sırasıyla; 18.663, 24.779 ve 14.962’dir. Kullanılan sermaye etkinliği değişkeninin bu dönemde ortalama, en büyük ve en küçük değeri sırasıyla; -0.142, 1.184, ve -1.234’dür. Yapısal sermaye değişkeninin bu dönemde ortalama, en büyük ve en küçük değeri sırasıyla; 1.378, 709.285 ve -21.970’dir. İnsan sermayesi değişkeninin bu dönemde ortalama, en büyük ve en küçük değeri sırasıyla; -0.019, 6.670 ve -48.117’dir. Kaldıraç oranı değişkeninin bu dönemde ortalama, en büyük ve en küçük değeri sırasıyla; 34.098, 94.520 ve 4.160’dır.

Çalışmanın analizinde bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağıntı sorununun oluşmaması için, bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon değerinin 0.80’ in altında olması gerekmektedir.

Model 1, ve Model 2 de yer alan bağımlı ve bağımsız değişkenlere ilişkin korelasyon analizi sonuçları aşağıda tablolarda sırasıyla verilmiştir.

Tablo 9. Model 1’de yer alan değişkenlerin korelasyon analizi sonuçları

	AKO	PD	CEE	SCE	HCE	KO
AKO	1					-
PD	0.252	1				
CEE	0.702	0.090	1			
SCE	0.053	0.098	0.0521	1		
HCE	-0.283	-0.007	-0.1459	-0.006	1	
KO	-0.2154	0.027	-0.1333	0.086	0.009	1

Tablo 10. Model 2’de yer alan değişkenlerin korelasyon analizi sonuçları

	PD	AKO	CEE	SCE	HCE	KO
PD	1					
AKO	0.252	1				
CEE	0.090	0.702	1			
SCE	0.098	0.053	0.052	1		
HCE	-0.007	-0.283	-0.145	-0.006	1	
KO	0.027	-0.215	-0.133	0.086	0.009	1

Yukarıda Model 1 ve Model 2’de yer alan bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon ilişkilerine bakıldığında, bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon değerlerinin 0.80’in üzerine çıkmadığı gözlemlenmekte olup, bu da oluşturulacak modelde çoklu doğrusal bağıntı sorununa rastlanmayacağını göstermektedir.

Panel veri modellerinde, öncelikle klasik modelin geçerliliği (Havuzlanmış En Küçük Kareler), daha spesifik olarak birim ve/veya zaman etkilerinin varlığı, (Yerdelen Tatoğlu, 2013:164)’te belirtilen testlerle değerlendirilebilir. Bu testler, modelde yer alan birim (cross-sectional) ve zaman (time-series) etkilerinin olup olmadığını belirlemeye yardımcı olur. Bu testlere ilişkin temel hipotezler aşağıdaki gibidir:

H_0 : Birim ve/veya zaman etkileri yoktur.

H_1 : Birim ve/veya zaman etkileri vardır.

Tablo 11’deki test sonuçları, Model 1 ve 2 için birim ve zaman etkilerinin varlığına ilişkin tespitleri içermektedir. Bu testlerin sonuçları aşağıda yer alan Tablo 11’de sunulmuştur.

Tablo 11. Birim ve zaman etkisi varlığına ilişkin model 1 ve model 2 test sonuçları

Birim ve Zaman Etkilerinin Varlığının Testi

	Model 1		Model 2	
Testler	İst. (Olasılık)	Karar	İst. (Olasılık)	Karar
LR Testi	32.86 (0.000)	Var	312.70 (0.000)	Var

Zaman Etkilerinin Varlığının Testi

	Model 1		Model 2	
Testler	İst. (Olasılık)	Karar	İst. (Olasılık)	Karar
LR Testi	1.21 (0.091)	Vardır	122.63 (0.000)	Vardır

Birim Etkisi Varlığının Testi

	Model 1		Model 2	
Testler	İst. (Olasılık)	Karar	İst. (Olasılık)	Karar
LR Testi	28.29 (0.000)	Var	57.17(0.000)	Var
En Çok Olabilirlik Testi	28.29 (0.000)	Var	57.17 (0.000)	Var
Skor Testi	164.73 (0.000)	Var	492.63 (0.000)	Var
F Testi	4.40 (0.000)	Var	6.96 (0.000)	Var
LM Testi	43.52(0.000)	Var	110.03 (0.000)	Var

Tablo 11’de birim ve zaman etkisine ilişkin test sonuçları değerlendirildiğinde, her iki modelde de birim ve zaman etkilerinin olmadığını ifade eden temel hipotez reddedilirken, birim ve zaman etkilerinden en az birini içerdiğini ifade eden alternatif hipotez kabul edilmektedir. Zaman etkisinin varlığına ilişkin sonuçlar hem model 1 hem de model 2 için tablonun ikinci kısmında verilmiştir. Zaman etkisinin varlığı LR testi ile sınanmıştır. Test sonuçları incelendiğinde zaman etkisinin olmadığını ifade eden temel hipotezin %10 anlam düzeyinde reddedildiği görülmektedir. Dolayısıyla yapılan çalışmada zaman etkisinin varlığının olduğu tespit edilmektedir. Tablonun en son kısmında ise birim etkisinin varlığı sırasıyla çeşitli testlerle (LR, En Çok Olabilirlik, Skor Testi, F Testi ve LM testi) sınanmıştır. Birim etkisinin olmadığını ifade eden temel hipotez her iki modelde de tüm testler tarafından reddedilmiştir. Dolayısıyla birim etkisine ilişkin testlerin tümü modelde birim etkisinin varlığını teyit etmektedir.

Hausman (1978) spesifikasyon testi, tanımlama hatasını test etmek amacıyla geliştirilmiş olup, panel veri modellerinde de tahminciler arasında seçim yapmak için kullanılabilir (Tatoğlu, 2013:179). Hausman testine ilişkin hipotezler aşağıdaki gibidir:

H_0 : Hata terimleri ile bağımsız değişkenler arasında ilişki yoktur.

H_1 : Hata terimleri ile bağımsız değişkenler arasında ilişki vardır.

Tablo 12. Dirençli Hausman testi sonuçları

Model 1	Model 2
İstatistik (Olasılık)	İstatistik (Olasılık)
4.01 (0.5480)	1.00 (0.9623)

Tablo 12’de yer alan dirençli Hausman testi sonucuna göre ise hata terimleri ile bağımsız değişkenler arasında ilişki olmadığını ifade eden temel hipotez her iki model içinde reddedilememektedir. Hata terimleri ile bağımsız değişkenler arasında ilişki olmadığında sabit etkiler tahmincisi tutarlı, tesadüfi etkiler tahmincisi ise etkin sonuçlar vermektedir. Bu yüzden gerçekleştirilecek iki modelin tahmininde de tesadüfi etkiler tahmincisi kullanılacaktır.

Panel veri analizinde, değişen varyans ve otokorelasyon varsayımları, hata teriminin temel varsayımlarını oluşturmaktadır. Değişen varyans, özellikle yatay kesit verilerinin kullanıldığı analizlerde yaygın olarak karşılaşılan bir sorundur ve hata teriminin koşullu varyansının zaman içinde değişkenlik göstermesini ifade eder. Otokorelasyon ise, hata teriminin ardışık gözlemler arasındaki anlamlı ilişkiyi belirtir. Panel veride, birim değerlerinin birbirini etkilemesi, analizde sistematik bir ilişkiye

neden olabilir. Eğer otokorelasyon varsayımı ihlal edilirse, panel veri tahmin sonuçlarında sapmalar ve tutarsızlıklar ortaya çıkabilir. Bu nedenle, yapılan analizde tahmin sonuçlarının değişen varyans ve otokorelasyon içerip içermediği test edilmelidir. Bu tür sorunlar tespit edildiğinde, bu etkileri dikkate alarak daha dirençli tahminciler kullanılmalıdır. Değişen varyansa ilişkin hipotezler aşağıdaki şekildedir:

H_0 : Değişen varyans yoktur.

H_1 : Değişen varyans vardır.

Tablo 13. Levene, Brown ve Forsythe değişen varyans testi sonuçları

	Model 1		Model 2	
	İst.(Olasılık)	Karar	İst.(Olasılık)	Karar
W0	3.208(0.000)	Vardır	3.953(0.000)	Vardır
W50	2.297(0.001)	Vardır	1.661(0.038)	Vardır
W10	2.623(0.000)	Vardır	3.450(0.00)	Vardır

Tablo 13'te Levene, Brown ve Forsythe değişen varyans testi sonuçları yer almaktadır. Levene, Brown ve Forsythe'nin Test istatistikleri (W0, W50 ve W10) Snedecor F tablosu ile karşılaştırılarak "Değişen varyans yoktur" şeklinde kurulan temel hipotez % 5 önem düzeyinde W0, W50 ve W10 sonuçları ile karşılaştırıldığında reddedilmektedir. Sonuç olarak, H_0 hipotezi reddedilir, başka bir ifadeyle modellerin tümünde değişen varyans vardır.

Otokorelasyonun varlığına ilişkin hipotezler ise aşağıdaki şekildedir:

H_0 : Otokorelasyon yoktur.

H_1 : Otokorelasyon vardır

Tablo 14. Otokorelasyon testi sonuçları: Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson ve Baltagi - Wu'nun yerel en iyi değişmez testleri

	Model 1		Model 2	
	İstatistik	Karar	İstatistik	Karar
Durbin Watson	1.527	Var	0.462	Var
Baltagi Wu	1.715	Var	0.832	Var

Tablo 14'te yer alan Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson ve Baltagi - Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testleri sonuçları incelendiğinde her iki modelde de DW ve LBI < 2 olduğu için otokorelasyon vardır. Test sonuçları dikkate alındığında otokorelasyon ve değişen varyanstan en az birinin olması durumunda model tahmini gerçekleştirilirken otokorelasyon ve değişen varyansa karşı dirençli tahminci kullanılması gerekmektedir.

Türkiye’de Borsa İstanbul (BIST) Borsa İstanbul- KOBİ Endeksinde yer alan firmaların entelektüel sermaye yatırımlarının finansal performansına etkisini tespit etmek amacıyla oluşturulan tesadüfi etkiler modeli sonuçları Tablo 10’da gösterilmektedir.

Tablo 15. Dirençli panel veri modeli tahmin sonuçları

Modeller Değişkenler	Model 1 AKO	Model 2 PD
PD	1.489 (0.014)**	-
CEE	39.817 (0.01)***	-1.166(0.000)***
SCE	0.001 (0.794)	0.001(0.000)***
HCE	-0.083(0.000)***	0.001(0.906)
KO	-0.084 (0.005)***	-0.007(0.355)
AKO	-	0.036(0.001)***
Sabit terim (c)	-13.899(0.252)	18.593(0.000)***
R Kare	0.580	0.1078
Wald İstatistiği	490.19 (0.000)	95.15(0.000)

Not: ***,** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Model sonuçları incelendiğinde, Wald istatistiği olasılık değeri (0.000), yukarıda tabloda yer alan her iki modelin de bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla modellerde yer alan bağımsız değişkenlerin anlamlılıklarının yorumuna geçilebilir.

Model 1 sonuçları incelendiğinde, aktif karlılık oranı değişkeni ile firmaların piyasa değeri ve kullanılan sermaye etkinliği değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı pozitif ilişki tespit edilmiştir. Firmaların piyasa değeri bir birim arttığında firmaların aktif kârlılığını 1.489 birim artırmakta olduğu tespit edilmektedir. Benzer şekilde firmalarda kullanılan sermaye etkinliğinde bir birimlik artış oluşturması, firmanın aktif karlılığı üzerinde 39.817 birimlik artış sağlamaktadır. Aktif kârlılık oranı ile firmaların piyasa değeri ve kullanılan sermaye etkinliği arasında tespit edilen istatistiksel olarak anlamlı pozitif ilişki, şirketlerin hem dışsal hem de içsel kaynaklarını verimli şekilde yönetmelerinin kârlılığa doğrudan katkı sağladığını göstermektedir. Yüksek piyasa değeri, yatırımcı güveninin, büyüme beklentilerinin ve sermaye erişiminin bir yansıması olarak, firmanın varlıklarını daha etkin kullanmasını ve bu yolla daha yüksek getiri üretmesini mümkün kılmaktadır. Benzer şekilde, kullanılan sermaye etkinliğinin yüksek olması, fiziksel ve finansal kaynakların operasyonel süreçlerde isabetli şekilde değerlendirilerek atıl kapasite ve gereksiz maliyetlerden kaçınılması anlamına gelir; bu da aktif varlıkların daha fazla kâr üretmesine katkı

sağlar. Dolayısıyla, her iki değişken de firmanın operasyonel ve stratejik verimliliğinin göstergeleri olarak aktif karlılık üzerinde pozitif etki yaratmaktadır.

Aktif kârlılık oranı ile insan sermayesi etkinliği ve kaldıraç oranı arasında istatistiki olarak anlamlı negatif ilişki tespit edilmiştir. Firmanın insan sermayesi etkinliğinde gerçekleşen bir birimlik artış, firmanın aktif kârlılığını 0.832 birim azaltmaktadır. Firmanın kaldıraç oranında gerçekleşen bir birimlik artış, firmanın aktif kârlılığını 0.084 birim azaltmaktadır. Aktif kârlılık oranı ile insan sermayesi etkinliği arasında istatistiksel olarak anlamlı negatif bir ilişki bulunması, insan sermayesine yapılan yatırımların kısa vadede işletmenin varlıklarını kâra dönüştürme kapasitesini olumsuz etkileyebileceğini göstermektedir. Nitelikli iş gücünün sağlanması, eğitimi ve korunması yüksek maliyetli süreçler içerdiğinden, bu harcamalar kısa vadeli finansal performansı baskılayabilir. Ayrıca insan sermayesinin etkin kullanımı için gerekli olan kurumsal altyapı, yönetim becerisi ve süreç entegrasyonu yetersizse, bu sermaye potansiyelinin performansa dönüşmesi gecikebilir. Bu bağlamda, insan sermayesi etkinliği yüksek olan firmalarda kısa vadede aktif kârlılık oranının düşmesi, bu yatırımların daha çok uzun vadeli stratejik avantajlara katkı sağladığını ortaya koymaktadır. Aktif kârlılık oranı ile yapısal sermaye etkinliği arasında ise istatistiki olarak anlamlı ilişki tespit edilememiştir.

Model 2 sonuçları incelendiğinde, firmaların piyasa değeri değişkeni ile firmaların aktif kârlılığı ve yapısal sermaye etkinliği değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı pozitif ilişki tespit edilmiştir. Firmaların aktif kârlılığı bir birim arttığında firmaların piyasa değeri 0.036 birim artırmakta olduğu tespit edilmektedir. Benzer şekilde firmalar yapısal sermaye etkinliğinde bir birimlik artış oluşturmaları, firmaların piyasa değeri üzerinde 0.001 birimlik artış sağlamaktadır. Firmaların piyasa değeri ile aktif kârlılık ve yapısal sermaye etkinliği değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunması, şirketlerin hem finansal performansının hem de entelektüel altyapısının yatırımcılar tarafından olumlu algılandığını göstermektedir. Aktif kârlılık, şirketin varlıklarını kâra dönüştürme kapasitesini ifade ederken; yapısal sermaye etkinliği, firmanın süreçler, bilgi sistemleri ve organizasyonel yapılar gibi bireylerden bağımsız kaynaklarını ne derece etkin kullandığını yansıtır. Bu iki unsurun güçlü olması, firmanın sürdürülebilir rekabet avantajı sağladığını ve finansal başarısını devam ettirebildiğini ortaya koyar. Bu nedenle piyasa değeri, yatırımcıların yüksek performans ve kurumsal verimlilik beklentilerini yansıtarak, bu değişkenlerle pozitif yönlü bir ilişki sergilemektedir.

Firmaların piyasa değeri değişkeni ile kullanılan sermaye etkinliği değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı negatif ilişki tespit edilmiştir. Firmanın kullanılan sermaye etkinliğinde gerçekleşen bir birimlik artış, firmaların piyasa değerini -1.166 birim azaltmaktadır. Firmaların piyasa değeri ile kullanılan sermaye etkinliği arasında istatistiksel olarak anlamlı negatif bir ilişki bulunması, sermayeyi verimli kullanan firmaların yatırımcılar nezdinde her zaman yüksek piyasa değerine sahip olmadığını göstermektedir. Bu durum, bazı firmaların sermaye kullanımında yüksek verimlilik sağlasa da, bu başarının piyasa tarafından yeterince fiyatlanmadığını ya da yatırımcı beklentilerinin daha çok büyüme potansiyeli, marka değeri veya sektörel eğilimler gibi başka faktörlere odaklandığını ortaya koyabilir. Ayrıca yüksek sermaye etkinliği, daha az kaynakla daha fazla çıktı üretebilme yeteneğini ifade etse de, bu strateji bazen agresif büyüme hedeflerinden uzak, daha muhafazakâr bir işletme modelini yansıtabilir; bu da piyasa değerinin görece düşük kalmasına neden olabilir. Dolayısıyla bu negatif ilişki, sermaye verimliliği ile piyasa değerinin her zaman doğrudan paralel seyretmediğini ortaya koymaktadır. Firmaların piyasa değeri değişkeni ile firmanın insan sermayesi etkinliği ve kaldıraç oranı arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 16. Test edilen hipotez sonuçları

Hipotezler	İlişkinin Yönü	Durumu
<i>H₁: Firmaların aktif kârlılığı ile toplam piyasa değeri arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.</i>	+	Kabul
<i>H₂: Firmaların aktif kârlılığı ile kullanılan sermaye etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.</i>	+	Kabul
<i>H₃: Firmaların aktif kârlılığı ile yapısal sermaye etkinliği istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.</i>	X	Ret
<i>H₄: Firmaların aktif kârlılığı ile insan sermayesi etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.</i>	-	Kabul
<i>H₅: Firmaların aktif kârlılığı ile kaldıraç oranı arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.</i>	-	Kabul
<i>H₆: Firmaların piyasa değeri ile aktif kârlılığı arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.</i>	+	Kabul
<i>H₇: Firmaların piyasa değeri ile kullanılan sermaye etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.</i>	-	Kabul

Tablo 16. (Devamı)

Hipotezler	İlişkinin Yönü	Durumu
H₈ : Firmaların piyasa değeri ile yapısal sermaye etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.	+	Kabul
H₉ : Firmaların piyasa değeri ile insan sermayesi etkinliği arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.	X	Ret
H₁₀ : Firmaların piyasa değeri ile kaldıraç oranı arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki vardır.	X	Ret

Tablo 16’da görüldüğü üzere kurulan 10 hipotezden H₃, H₅, H₉ ve H₁₀ hipotezleri hariç diğer tüm hipotezler kabul edilmiştir.

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER

KOBİ'lerde entelektüel sermaye ve bileşenlerinin (insan sermayesi, yapısal sermaye ve ilişkisel sermaye) firmaların finansal performansı üzerindeki önemi, günümüz bilgi ekonomisinde giderek artmaktadır. Sınırlı fiziksel ve finansal kaynaklara sahip olan KOBİ'ler, rekabet üstünlüğü sağlamak için entelektüel kaynaklara, yani bilgiye, beceriye, yenilik kapasitesine ve kurumsal yeteneklere daha fazla odaklanmak zorundadır. Özellikle nitelikli insan kaynağının üretim süreçlerinde yaratıcı çözümler geliştirmesi, yapısal sermaye unsurlarıyla (örneğin bilgi sistemleri, organizasyonel süreçler) desteklenmesi ve müşteri ile tedarikçi ilişkilerinin etkin yönetilmesi, bu işletmelerin sürdürülebilir kârlılığını ve verimliliğini doğrudan etkilemektedir. Finansal performans göstergeleri olan aktif kârlılık, özsermaye kârlılığı, piyasa değeri ve varlık devir hızı gibi oranlar, KOBİ'lerin entelektüel sermayeyi ne derece verimli kullandığını somut biçimde yansıtmaktadır. Yapılan akademik çalışmalar, entelektüel sermayesi yüksek olan KOBİ'lerin, pazarda daha dirençli olduklarını, inovasyona daha açık olduklarını ve finansal olarak daha başarılı performans sergilediklerini ortaya koymaktadır. Bu nedenle KOBİ'lerin uzun vadeli rekabet gücü ve büyüme potansiyelleri, sahip oldukları entelektüel sermayeyi sistematik biçimde geliştirip, bu sermayeyi stratejik kararlarına entegre edebilme yeteneklerine doğrudan bağlıdır.

İşletmelerin entelektüel sermaye yatırımlarının finansal performansına etkisini Borsa İstanbul- KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) Endeksinde yer alan firmalar özelinde tespit etmek amacıyla gerçekleştirilen çalışmanın değişkenlerine ilişkin veri seti 2012-2023 dönemini içermekte ve yıllık gözlemden oluşmaktadır. Bu çerçevede, çalışmanın örneklemini Borsa İstanbul- KOBİ Endeksinde yer alan 29 firmadan incelenen dönem itibarıyla yıllık verilerine tam olarak ulaşılan 22 adet firma oluşturmaktadır. Çalışmanın veri seti Thomson Reuters veri tabanından temin edilmiştir. Çalışmanın analizinde Eviews ve Stata programından yararlanılmıştır. Çalışmada iki adet model oluşturulmuş olup, ilk modelde, bağımlı değişken olarak Aktif Kârlılık Oranı (AKO), bağımsız değişkenler olarak ise Yapısal Sermaye Etkinliği (SCE), İnsan Sermayesi Etkinliği (HCE), Kullanılan Sermaye Etkinliği (CEE), kontrol değişkeni olarak Kaldıraç Oranı (KO) ve Piyasa Değeri (PD) kullanılmıştır. Çalışmanın ikinci modelinde ise, bağımlı değişken olarak Piyasa Değeri (PD), bağımsız değişkenler olarak Yapısal Sermaye Etkinliği (SCE), İnsan Sermayesi Etkinliği (HCE), Kullanılan

Sermaye Etkinliği (CEE), kontrol değişkeni olarak Kaldıraç Oranı (KO) ve Aktif Kârlılık Oranı (AKO) kullanılmıştır.

Çalışmanın analizi sonucunda Model 1 de, aktif karlılık oranı değişkeni ile firmaların piyasa değeri ve kullanılan sermaye etkinliği değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı pozitif ilişki tespit edilmiştir. Aktif kârlılık oranı ile firmaların piyasa değeri ve kullanılan sermaye etkinliği arasında tespit edilen istatistiksel olarak anlamlı pozitif ilişki, şirketlerin hem dışsal hem de içsel kaynaklarını verimli şekilde yönetmelerinin kârlılığa doğrudan katkı sağladığını göstermektedir. Yüksek piyasa değeri, yatırımcı güveninin, büyüme beklentilerinin ve sermaye erişiminin bir yansıması olarak, firmanın varlıklarını daha etkin kullanmasını ve bu yolla daha yüksek getiri üretmesini mümkün kılmaktadır. Benzer şekilde, kullanılan sermaye etkinliğinin yüksek olması, fiziksel ve finansal kaynakların operasyonel süreçlerde isabetli şekilde değerlendirilerek atıl kapasite ve gereksiz maliyetlerden kaçınılması anlamına gelir; bu da aktif varlıkların daha fazla kâr üretmesine katkı sağlar. Dolayısıyla, her iki değişken de firmanın operasyonel ve stratejik verimliliğinin göstergeleri olarak aktif karlılık üzerinde pozitif etki yaratmaktadır.

Aktif kârlılık oranı ile insan sermayesi etkinliği ve kaldıraç oranı arasında istatistiki olarak anlamlı negatif ilişki tespit edilmiştir. Bu ilişki, insan sermayesine yapılan yatırımların kısa vadede işletmenin varlıklarını kâra dönüştürme kapasitesini olumsuz etkileyebileceğini göstermektedir. Nitelikli iş gücünün sağlanması, eğitimi ve korunması yüksek maliyetli süreçler içerdiğinden, bu harcamalar kısa vadeli finansal performansı baskılayabilir. Ayrıca insan sermayesinin etkin kullanımı için gerekli olan kurumsal altyapı, yönetim becerisi ve süreç entegrasyonu yetersizse, bu sermaye potansiyelinin performansa dönüşmesi gecikebilir. Bu bağlamda, insan sermayesi etkinliği yüksek olan firmalarda kısa vadede aktif kârlılık oranının düşmesi, bu yatırımların daha çok uzun vadeli stratejik avantajlara katkı sağladığını ortaya koymaktadır. Aktif kârlılık oranı ile kaldıraç oranı arasında tespit edilen negatif yönlü ilişki, firmaların borçlanma düzeylerindeki artışın finansal maliyetleri yükseltmesi ve operasyonel verimliliği azaltmasıyla açıklanabilir. Artan kaldıraç, firmaların faiz giderlerini artırarak net kârlılığı düşürmekte ve varlıkların etkin kullanımını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu durum, borç kaynaklı finansmanın, belirli bir düzeyin üzerinde kârlılık üzerinde baskılayıcı bir etki yarattığını göstermektedir.

Çalışmanın analizi sonucunda Model 2 de, firmaların piyasa değeri değişkeni ile firmaların aktif kârlılığı ve yapısal sermaye etkinliği değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı pozitif ilişki tespit edilmiştir. Firmaların piyasa değeri ile aktif kârlılık ve

yapısal sermaye etkinliği değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunması, şirketlerin hem finansal performansının hem de entelektüel altyapısının yatırımcılar tarafından olumlu algılandığını göstermektedir. Aktif kârlılık, şirketin varlıklarını kâra dönüştürme kapasitesini ifade ederken; yapısal sermaye etkinliği, firmanın süreçler, bilgi sistemleri ve organizasyonel yapılar gibi bireylerden bağımsız kaynaklarını ne derece etkin kullandığını yansıtır. Bu iki unsurun güçlü olması, firmanın sürdürülebilir rekabet avantajı sağladığını ve finansal başarısını devam ettirebildiğini ortaya koyar. Bu nedenle piyasa değeri, yatırımcıların yüksek performans ve kurumsal verimlilik beklentilerini yansıtarak, bu değişkenlerle pozitif yönlü bir ilişki sergilemektedir.

Firmaların piyasa değeri değişkeni ile kullanılan sermaye etkinliği değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı negatif ilişki tespit edilmiştir. Bu ilişki, Firmaların piyasa değeri ile kullanılan sermaye etkinliği arasında istatistiksel olarak anlamlı negatif bir ilişki bulunması, sermayeyi verimli kullanan firmaların yatırımcılar nezdinde her zaman yüksek piyasa değerine sahip olmadığını göstermektedir. Bu durum, bazı firmaların sermaye kullanımında yüksek verimlilik sağlasa da, bu başarının piyasa tarafından yeterince fiyatlanmadığını ya da yatırımcı beklentilerinin daha çok büyüme potansiyeli, marka değeri veya sektörel eğilimler gibi başka faktörlere odaklandığını ortaya koyabilir. Ayrıca yüksek sermaye etkinliği, daha az kaynakla daha fazla çıktı üretebilme yeteneğini ifade etse de, bu strateji bazen agresif büyüme hedeflerinden uzak, daha muhafazakâr bir işletme modelini yansıtabilir; bu da piyasa değerinin görece düşük kalmasına neden olabilir. Dolayısıyla bu negatif ilişki, sermaye verimliliği ile piyasa değerinin her zaman doğrudan paralel seyretmediğini ortaya koymaktadır.

Gelecek çalışmalarda, işletmelerin entelektüel sermaye yatırımlarının finansal performansına etkisini daha derinlemesine incelemek için, sektörel farklılıkların göz önünde bulundurulması ve diğer sektörlerde entelektüel sermayenin ve bileşenlerinin firmaların finansal performansına etkisi incelenebilir.

KAYNAKÇA

- Acar, A. (2021). *KOBİ'lerde kalite yönetim uygulamaları, yenilik ve KOBİ'lerin performansı arasındaki ilişkinin incelenmesi: alan araştırması*. Yayınlanmamış doktora tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Acar, Ö. F. (2021). *Entelektüel sermayenin işletme performansına etkisini inceleyen modellerin karşılaştırmalı analizi: TR61 bölgesinde bulunan orta büyüklükteki işletmeler üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış doktora tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Acar, Ö. F., Tunca, M. Z., ve İpçioğlu, İ. (2022). Entelektüel sermayenin sınıflandırılması, ölçülmesi ve boyutları üzerine kavramsal bir çalışma. *Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty*, 9(1), 700-716.
- Acet, H., ve Erkoçak, H. E. (2022). Fiziki, beşeri ve doğrudan yabancı sermayenin ekonomik büyümeye etkisi: G20 ülkeleri üzerine bir uygulama (panel veri analizi). *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 25(1), 141-155.
- Aker, Y. (2021). *Finansal başarısızlık tahmininde makine öğrenmesi yöntemlerinin kullanımı: Türkiye'deki KOBİ'ler üzerine bir uygulama*. Yayınlanmamış doktora tezi, Giresun Üniversitesi, Giresun.
- Akgemci, T. (2001). *KOBİ'lerin temel sorunları ve sağlanan destekler*. KOSGEB.
- Akpınar, A. T., ve Akdemir, A. (1999). Intellectual capital. In *Third European Conference* (pp. 332-340).
- Aktan, C. C., ve Vural, İ. Y. (2016). Bilgi toplumu, yeni temel teknolojiler ve yeni ekonomi. *Yeni Türkiye*, 88(1), 1-37.
- Aktepe, A. N. (2021). *Pandemi döneminde KOBİ'lere sağlanan finansal destekler ve devlet teşvikleri: Ankara ili örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Atılım Üniversitesi, Ankara.
- Alantar, D. (2022). *Teknoloji sektöründe entelektüel sermaye ve firma performansı ilişkisi*. Yayınlanmamış doktora tezi, Başkent Üniversitesi, Ankara.
- Andriessen, D. (2004). *Making sense of intellectual capital*. Routledge.
- Arıkboğa, F. Ş. (2003). *Entellektüel sermaye*. Derin Yayınları.

- Aslanoğlu, S., ve Zor, İ. (2006). Bilgi varlıklarının değerlendirilmesi: entelektüel sermaye ölçüm ve değerlendirme modelleri; Karşılaştırmalı bir analiz. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (29), 152-165.
- Aya, S. (2021). *Entelektüel sermayenin işletme performansı üzerine etkisi: bist şirketlerinde bir uygulama*. Yayınlanmamış doktora tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Aydemir, O. (2008). *Entelektüel Sermaye: Yeni Yaklaşımlar*. Bölüm Yazarları, 99.
- Ayık, Y. Z., ve Keskin, G. (2008). Kobilerin genel sorunları ve düşünülen çözüm önerileri üzerine Erzurum’da bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 469-481.
- Bağrıaçık, A. (1989). *Dışa Açılma Sürecinde Dünya ve Türkiye’de KOBİ’ler*. İstanbul, Dünya Yayınları.
- Baydaş, Y. (2021). *Entelektüel sermayenin firma riski üzerine etkileri: BİST’te işlem gören imalat işletmeleri üzerine bir uygulama*. Yayınlanmamış doktora tezi, Bingöl Üniversitesi, Bingöl.
- Bayraktaroğlu, H., Karaman, D., ve Kalkan, A. (2015). Kobilere sağlanan teşviklerin firmaların ihracat performansına katkısı: Antalya organize sanayi bölgesinde bir uygulama. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 15(31), 89-108.
- Bayrataroğlu, A. E. (2015). *Türk imalat sanayiinde faaliyet gösteren firmaların entelektüel sermaye kullanım etkinliği ve firma performansı ilişkisi*. Yayınlanmamış doktora tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*, 36(2), 63-76.
- Bontis, N. (2001). Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital. *International journal of management reviews*, 3(1), 41-60.
- Brooking, A. (1997). The management of intellectual capital. *Long range planning*, 3(30), 364-365.
- Büyüközkan, G., Dinçmen, M., (Ed.),“*Bilgi Yönetimi ve Uygulamaları*”, Papatya Yayınevi, İstanbul, 2010, s.74.
- Can, A. V. ve Bardi, Ş. (2020). Entelektüel sermaye ile firma performansı arasındaki ilişki: BİST KOBİ sanayi endeksi’nde yer alan firmalar üzerine bir araştırma. *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 13(3), 709-738.
- Cezlan, E. Ç. (2014). *Entelektüel sermayenin firma yenilikçiliği ve firma performansına etkisi: sağlık işletmelerine yönelik bir uygulama*. Yayınlanmamış doktora tezi, Beykent Üniversitesi, İstanbul.

- Chang, S. L. (2007). *Valuing intellectual capital and firms performance*. Final dissertation. Golden Gate University.
- Chang, W. S. (2010). The different proportion of Ic components and firms' market performance: evidence from Taiwan. *The International Journal of Business and Finance Research*, 4(4), 121-134.
- Chen, M. C., Cheng, S. J. ve Hwang, Y. (2005). An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance. *Journal of Intellectual Capital*, 6(2), 159-176.
- Chen, M. C., Cheng, S. J., ve Hwang, Y. (2005). An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance. *Journal of Intellectual Capital*, 6(2), 159-176.
- Choong, K. K. (2008). Intellectual capital: definitions, categorization and reporting models. *Journal of Intellectual Capital*, 9(4), 609-638.
- Cohen, S. ve Kaimenakis, N. (2007). Intellectual capital and corporate performance in knowledge-intensive SMEs. *The Learning Organization*, 14(3), 241-262.
- Çakır, R., ve Yükseltürk, E. (2010). Bilgi toplumu olma yolunda öğrenen organizasyonlar, bilgi yönetimi ve e-öğrenme üzerine teorik bir çözümleme. *Kastamonu Education Journal*, 18(2), 501-512.
- Çalışkan, T. (2015). Bilgi ekonomisinde entelektüel sermaye: borsa İstanbul'da bankacılık sektörü uygulaması. *Journal of Management and Economics Research*, 13(3), 121-137.
- Çelik, A. E. ve S. Perçin (2000). "Entelektüel sermayenin işletme bazında ölçülmesi ve değerlendirilmesi", *Muhasebe ve Denetime Bakış*, Ekim 2000: 111-118.
- Çelik, A., ve Akgemci, T. (2007). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*. Geliştirilmiş 2. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Çıkrıkçı, M., ve Daştan, A. (2002). Entelektüel sermayenin temel finansal tablolar aracılığıyla sunulması. *Bankacılar Dergisi*, 43, 18-32.
- Demartini, M. C. ve Beretta, V. (2020). Intellectual capital and SMEs' performance: A structured literature review. *Journal of Small Business Management*, 58(2), 288-332.
- Demirgünes, H. N. K. (2004). Entelektüel Sermayenin Firma Değeri Üzerindeki Etkisi ve Ekonometrik Bir Analiz. Yüksek Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde, 2004.

- Derdiyok, T., Doğru, Ç., ve Ünal, S. (2020). Dijital çağda entelektüel sermayenin dönüşümü ve şirketlerin rekabet güçlerine etkileri. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(18), 7-26.
- Durman, M., ve Önder, H. (2007). *Ekonominin minik devi KOBİ'ler ve KOSGEB teşvikleri*. Alfa Aktüel Yayınları.
- Durna, U., ve Demirel, Y. (2008). Bilgi yönetiminde bilgiyi anlamak. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (30), 129-156.
- Edvinsson, L. (1997). Developing intellectual capital at Skandia. *Long range planning*, 30(3), 366-373.
- Edvinsson, L. (1997). Developing intellectual capital at Skandia. *Long Range Planning*, 30(3), 366-373.
- Emecen, E., ve Çiçek, H. (2016). KOBİ'lerin yönetim ve organizasyon sorunları: Burdur ili imalat sektöründeki işletmeler üzerinde bir araştırma. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 8(1).
- Engström, T. E., Westnes, P., ve Furdal Westnes, S. (2003). Evaluating intellectual capital in the hotel industry. *Journal of Intellectual Capital*, 4(3), 287-303.
- Erdoğan, E. (2010). *İşletmelerde bilişim teknolojilerinin muhasebeleştirilmesi, maliyetler üzerine etkisi ve Türkiye uygulaması*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Erik Sveiby, K. A. R. L. (1997). The intangible assets monitor. *Journal of Human Resource Costing ve Accounting*, 2(1), 73-97.
- Erkal, Z. E. (2005). *Entelektüel sermayenin ölçülmesi, raporlanması ve imkb'ye kayıtlı teknoloji şirketlerine yönelik bir araştırma*. Yayımlanmamış doktora tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Ertaş, F. C., ve Coşkun, M. (2005). Turizm işletmelerinde entelektüel sermayenin ölçülmesi ve İMKB'deki turizm şirketlerinde ampirik bir uygulama. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 5(10), 121-138.
- Firer, S. ve Williams, S. M. (2003). Intellectual capital and traditional measures of corporate performance. *Journal of Intellectual Capital*, 4(3), 348-360.
- Gazete, R. (2023). Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler yönetmeliği.
- Genç, A. K. (2018). *Entelektüel sermaye ve büyük ölçekli işletmelerin katma değerine etkisi: Türkiye'de bir araştırma*. Yayımlanmamış doktora tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Ghosh, D., ve Wu, A. (2007). Intellectual capital and capital markets: additional evidence. *Journal of Intellectual Capital*, 8(2), 216-235.

- Görmüş, A. Ş. (2009). Entelektüel sermaye ve insan kaynakları yönetiminin artan önemi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 57-75.
- Guthrie, J. (2001). The management, measurement and the reporting of intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, 2(1), 27-41.
- Güçlü, N., ve Sotirofski, K. (2006). Bilgi yönetimi. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 4(4), 351-373.
- Gülcemal, T. (2016). *Hisse senetleri ilk defa halka arz edilen firmalarda entelektüel sermayenin firma performansına etkisi*. Yayımlanmamış doktora tezi, Erciyes Üniversitesi, Kayseri.
- Güngör, B. ve Tekin, E. (2023). *KOBİ'ler (Ar-Ge, İnovasyon, Dijital Dönüşüm, Fsmh, Yeni Nesil Destekler ve Dış Ticaret) -KOBİ İhracat Terimleri Sözlüğü ile*. Eğitim Yayınevi.
- Haftacı, V. (2015). *KOBİ'ler ve Girişimcilik*. Umuttepe Yayınları.
- Haykır, E. (2011). Entelektüel sermayenin önemi, sınıflandırılması ve ölçme yöntemleri: kuramsal bir çerçeve. *Sosyal Bilimler Dergisi*, (1), 86-99.
- İraz, R. (2005). *Yaratıcılık ve yenilik bağlamında girişimcilik ve KOBİ'ler*. Çizgi Kitabevi, Konya.
- İraz, R. (2010). *Yaratıcılık ve yenilik bağlamında girişimcilik ve KOBİ'ler*. 2. Baskı, Çizgi Kitabevi, Konya.
- Johnson, W. H. (1999). An integrative taxonomy of intellectual capital: measuring the stock and flow of intellectual capital components in the firm. *International Journal of Technology Management*, 18(5-8), 562-575.
- Joshi, M., Cahill, D., Sidhu, J. ve Kansal, M. (2013). Intellectual capital and financial performance: an evaluation of the Australian financial sector. *Journal of Intellectual Capital*, 14(2), 264-285.
- Kaplan, R. S., Norton, D. P., Egeli, S., vd. (1996). *Balanced scorecard: Şirket stratejisini eyleme dönüştürmek*. Sistem Yayıncılık.
- Karacaer, S. ve Aygün, M. (2009). Entellektüel sermayenin firma performansı üzerindeki etkisi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27(2), 127-140.
- Karacaer, S., ve Aygün, M. (2009). Entellektüel sermayenin firma performansi üzerindeki etkisi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27(2), 127-140.

- Karacan, S. (2004). Entelektüel sermaye ve yönetimi. *Mali Çözüm Dergisi*, 69(14), 177-199.
- Kavrut, A. (2023). *KOBİ'lerin büyüme sürecindeki yapısal özelliklerinin stratejik çerçeveden analizi: ampirik bir çalışma*. Yayımlanmamış doktora tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Kaya, A. (2017). *Bilişim ve İletişim Çağında Girişimcilik ve Kobi Yönetimi*. Eğitim Yayınevi.
- Kaya, Y., ve Özdemir, S. (2019). Entelektüel sermayenin ölçülmesinde ve raporlanmasında kullanılan yöntemler: türkiye banka sektöründe bir uygulama. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (35), 269-284.
- Khalique, M., Nassir Shaari, J. A., Isa, A. H. B. M., ve Ageel, A. (2011). Relationship of intellectual capital with the organizational performance of pharmaceutical companies in Pakistan. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 5(12), 1964-1969.
- Kim, S. Y. ve Tran, D. B. (2024). Intellectual capital and performance: evidence from SMEs in Vietnam. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 16(4), 860-875.
- Knight, D. J. (1999). Performance measures for increasing intellectual capital. *Strategy and Leadership*, 27(2), 22-27.
- Koç, Ö. (2021). *Kurumsal yönetim ve entelektüel sermayenin finansal performansa etkisi: bist kurumsal yönetim endeksinde (xkury) bir uygulama*. Yayımlanmamış doktora tezi, Kafkas Üniversitesi, Kars.
- Kurgun, O., ve Akdağ, G. (2013). Entelektüel sermaye ve örgüt performansı ilişkisi: Akdeniz bölgesindeki otel işletmelerinde bir araştırma. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 2(2), 155-176.
- Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve küçük işletme yönetimi*. Geliştirilmiş ve değiştirilmiş 2.Baskı, Seçkin Yayıncılık.
- Liu, L., Zhang, J., Xu, J. ve Wang, Y. (2022). Intellectual capital and financial performance of Chinese manufacturing SMEs: an analysis from the perspective of different industry types. *Sustainability*, 14(17), 10657.
- Luthy, D. H. (1998, August). Intellectual capital and its measurement. In *Proceedings of the Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference (APIRA)*, Osaka, Japan (pp. 16-17).

- Mecek, G. (2020). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Uluslararası Tanımlama Ölçütleri ve Kavramlaştırılması. *Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 6(1), 29-55.
- Mention, A. L. (2012). Intellectual capital, innovation and performance: A systematic review of the literature. *Business and Economic Research*, 2(1).
- Mondal, A., ve Ghosh, S. K. (2012). Intellectual capital and financial performance of Indian banks. *Journal of Intellectual Capital*, 13(4), 515-530.
- Nassar, S. (2018). *Intellectual capital and its impact on financial performance of firms listed in borsa İstanbul*. Yayımlanmamış doktora tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Nassir Shaari, J. A., Khalique, M., ve Isa, A. H. B. M. (2011). Ranking of public and domestic private sector commercial banks in Pakistan on the basis of the intellectual capital performance. *KASBIT Business Journal*, 4, 61-68.
- Nimtrakoon, S. (2015). The relationship between intellectual capital, firms' market value and financial performance: Empirical evidence from the ASEAN. *Journal of Intellectual Capital*, 16(3), 587-618.
- Odabaşoğlu, Ş. (2018). The effect of Intellectual capital on financial performance in the context of airline companies. *International Journal of Social Science Research*, 7(2), 211-237.
- Oktay, M. İ. E. (2006). Bilginin bir stratejik güç olarak önemi ve örgütlerde bilgi yönetimi. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2006(1), 15-29.
- Ortiz, M. A. A. (2006). Intellectual capital (intangible assets) valuation considering the context. *Journal of Business ve Economics Research (JBER)*, 4(9).
- Ozkan, N., Cakan, S. ve Kayacan, M. (2017). Intellectual capital and financial performance: A study of the Turkish Banking Sector. *Borsa İstanbul Review*, 17(3), 190-198.
- Ölmez, T., Pirtini, S., ve Ertemel, A. V. (2021). Yeni ekonomi ve bilgi toplumunda entelektüel sermayenin firma performansına etkileri ve bir uygulama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(42), 1322-1342.
- Özer, Y. (2021). *Entelektüel sermaye, finansal performans ve kurumsal çevre arasındaki ilişki: İstanbul'da yer alan otel işletmeleri üzerine bir uygulama*. Yayımlanmamış doktora tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Öztürk, M. (2021). *Kurumsal girişimciliğin firma performansı üzerindeki etkisinde örgütsel vatandaşlık davranışının aracı rolü: Adana'da faaliyet gösteren*

- KOBİ'ler üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış doktora tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Pilatin, A., Ayaydın, H. ve Barut, A. (2023). Does intellectual capital affect financial performance and non-performing loans? Evidence from the banking sector in Turkey. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 17(1), 39-64.
- Pulić, A. (1998). Measuring the performance of intellectual potential in the onowledge economy. *In The 2nd" World Congress on the Management of Intellectual Capital"* (p. disk).
- Pulic, A. (2004). Intellectual capital—does it create or destroy value?. *Measuring Business Excellence*, 8(1), 62-68.
- Pulic, A. (2004). Intellectual capital—does it create or destroy value? *Measuring Business Excellence*, 8(1), 62-68.
- Rodov, I., ve Leliaert, P. (2002). FİMIAM: financial method of intangible assets measurement. *Journal of intellectual capital*, 3(3), 323-336.
- Roos, G., Pike, S., ve Fernstrom, L. (2006). *Managing intellectual capital in practice*. Routledge.
- Roos, G., ve Roos, J. (1997). Measuring your company's intellectual performance. *Long Range Planning*, 30(3), 413-426.
- Roos, J., Edvinsson, L., ve Dragonetti, N. C. (1997). *Intellectual capital: Navigating the new business landscape*. Springer.
- Rydén, M., ve Bredahl, A. C. (2003). Implementing strategic planning with the Skandia Navigator. *Controlling*, 15(3/4), 169-174.
- Sabol, A., ve Sverer, F. (2017). A review of the economic value added literature and application. *UTMS journal of economics*, 8(1), 19-27.
- Saint- Onge, H. (1996). Tacit knowledge the key to the strategic alignment of intellectual capital. *Planning Review*, 24(2): 10-16.
- Sakur, R. (2019). *Entelektüel sermaye ile firmaların finansal performansları arasındaki ilişki: bist sınai endeksinde yer alan firmalar üzerine bir uygulama*. Yayınlanmamış doktora tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Sardo, F., Serrasqueiro, Z. ve Alves, H. (2018). On the relationship between intellectual capital and financial performance: A panel data analysis on SME hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 75, 67-74.
- Stewart, T. A. (1997). *Entelektüel Sermaye: Örgütlerin Yeni Zenginliği*, Çev. Nurettin El hüseyini, Mess Yayıncılık, İstanbul.

- Şahin, B. D., ve Özudoğru, H. (2019). KOBİ'lerde Üretim ve Pazarlama Sorunları: Ostim Örneği 1. *Third Sector Social Economic Review*, 54(1), 320-333.
- Şahin, O. ve Alabay, M. N. (2011). KOBİ'lerde entelektüel sermayenin firma performansı üzerine etkileri. *Journal of Suleyman Demirel University Institute of Social Sciences*, 14(2).
- Şenel, A. C. (2019). *Türkiye'de KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal sorunların çözümünde faktoring sektörünün rolüne yönelik bir araştırma*. Yayınlanmamış doktora tezi, Beykent Üniversitesi, İstanbul.
- Şengüler, M. (2023). *Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin küresel rekabet gücüne etkileri*. Yayınlanmamış doktora tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Taşlıyan, M. (2006). *Elektronik Ticaret: Kavramlar ve Uygulamalar*. Sakarya Kitabevi.
- Tatoğlu, F. Y. (2013). Panel Veri Ekonometrisi 2. Baskı. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Topaloğlu, E. E., ve Karakozak, Ö. (2017). Entelektüel sermayenin işletmelerde bir bütün olarak ölçülmesi: b1st 30 uygulaması. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 9(16), 119-136.
- Trautmann, T. (2000). An Epistemological Literature Review on Knowledge and Knowledge Management. Département de Stratégie et POM Groupe ESC Grenoble, Working Papers, SPR / WPS 00-08, 1-21.
- Tuna, H. (2024). *Sürdürülebilir tedarik zinciri finansmanı ve eko-inovasyon perspektifinden KOBİ'lere yönelik blok zincir temelli bir dijital platform model önerisi*. Yayınlanmamış doktora tezi, Ege Üniversitesi, İzmir.
- Tunc Bozbura, F. (2004). Measurement and application of intellectual capital in Turkey. *The learning organization*, 11(4/5), 357-367.
- (URL-1) (<https://surdurulebilirlik.kalkinma.com.tr/2022/rapor/deger-yaratma-modelimiz/finansal-sermaye.html>).--
- (URL-2) (<https://www.halkbankkobi.com.tr/tr/uzmanina-danisin/makaleler/tesvik-ve-hibe-destek/kobi-yonetmeligi-ve-getirdigi-degisiklikler.html>,
- (URL-3) www.kosgeb.gov.tr
- (URL-4) (<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2022-49438>, erişim tarihi: 14.11.2024).
- (URL-5) (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/duyurular/2018-yili-duyurulari/bankamiz-kobi-taniminda-yapilan-degisiklik-hakkinda-duyuru#>, erişim tarihi: 14.11.2024).
- (URL-6) www.kosgeb.gov.tr
- (URL-7) www.halkbank.gov.tr

- (URL-8) <https://www.tobb.org.tr/ozetleTOBB/eozetletobb/files/assets/basic-html/page-4-5.html>, Erişim: 20/01/2025.
- (URL-9) <https://www.kgf.com.tr>, Erişim: 29/01/2025.
- (URL-10) (<https://ticaret.gov.tr/data/63467b2d13b876368c133f95/5973-sayili-ihracat-destekleri-hakkinda-karar.pdf>);
- (URL-11) www.sanayi.gov.tr
- (URL-12) https://tr.wikipedia.org/wiki/Hazine_M%C3%BCste%C5%9Farl%C4%B1%C4%9F%C4%B1 Erişim: 13/02/2025.
- (URL-13) <http://www.tubitak.gov.tr>, Erişim: 14/02/2025.
- (URL-14) https://www.ikv.org.tr/ikv.asp?lng=tr&ust_id=9349&id=10, Erişim: 18/02/2025.
- (URL-15) <https://kobias.com.tr/hakkimizda-2/>, Erişim: 18.02.2025.
- (URL-16) <http://www.kosgeb.gov.tr>, Erişim: 18/02/2025.
- (URL-17) <https://tosyov.org.tr/tarihce/>, Erişim: 18/02/2025.
- (URL-18) <https://www.tuik.gov.tr/>
- (URL-19) <https://www.bddk.org.tr/>, Erişim: 3/04/2025.
- Uysal, B. ve Yanya, E. (2025). Türk bankacılık sektöründe entelektüel sermayenin finansal performansa etkisi: MVAIC yöntemi ile bir araştırma. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(2), 48-65.
- Worthington, A. C., ve West, T. (2001). Economic value-added: a review of the theoretical and empirical literature. *Asian Review of Accounting*, 9(1), 67-86.
- Xu, J. ve Li, J. (2019). The impact of intellectual capital on SMEs' performance in China: Empirical evidence from non-high-tech vs. high-tech SMEs. *Journal of Intellectual Capital*, 20(4), 488-509.
- Yalama, A. (2005). *Entelektüel sermayenin entelektüel katma değer sayısı (vaic) ile ölçülmesi ve veri zarflama analizi (dea) yöntemi kullanılarak karlılığa etkisinin sınanması: imkb'ye kote bankalarda uygulaması*. Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Yay Özer, E. (2023). *Muhasebe bilgi sisteminin işletme yönetim kararları üzerindeki etkileri: TRC3 bölgesindeki KOBİ'lere yönelik bir araştırma*. Yayımlanmamış doktora tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Gaziantep.
- Yazıcı, R. (2020). Finansal sermaye israfının önlenbilmesinde katılım finans sisteminin geliştirebileceği faizsiz araçlar / Interest Free Tools That Can Be Developed By The Participation Finance System In Order To Prevent Financial Capital Waste. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 4(1), 185-204.

Yılmaz, M. (2013). Küreselleşmenin oluşumuna zemin hazırladığı yeni ekonomik anlayış: bilgi ekonomisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(1), 241-255.



ÖZGEÇMİŞ

Ayşegül KARADAVUT, 2014 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun olmuştur. 2015 yılında Avrasya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda başladığı yüksek lisans eğitimini 2018 yılında “İş Tatmini ve Motivasyon Araçlarının Çalışanlar Üzerindeki Etkilerinin Araştırılması” isimli yüksek lisans teziyle tamamlayarak mezun olmuştur. 2015 yılında Avrasya Üniversitesi'nde idari personel olarak çalışmıştır. 2016-2019 yılları arasında Trabzon Büyükşehir Belediyesi'nde TYP kapsamında çalışmıştır.

Yayınlar:

- Karaaslan, İ. ve Karadavut, A. (2024). Entelektüel Sermaye Üzerine Yapılan Çalışmaların Kobi Firmaları Özelinde Bibliyometrik Analizi. *Artuklu Kaime*, 7(2), 171-191.
- Karaaslan, İ. ve Karadavut, A. (2025). Türkiye'de Ekolojik Ayak İzi ve Alt Bileşenlerinin Kararlılığının Belirlenmesi: Fourier KPSS Testi. *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi*, 10 (1), 77-89.
- Karaaslan, İ. ve Karadavut, A. (2025). Finansal Sürdürülebilirliğe İlişkin Araştırma Eğilimlerinin Bibliyometrik Analizi. *Paradigma: İktisadi ve İdari Araştırmalar Dergisi*, 14 (1), 25-36.