

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KOBİ'LERDE EN UYGUN TEKNOLOJİYİ FİNANSE
EDECEK KAYNAKLARA ULAŞMADA AŞILMASI
GEREKEN ENGELLER**

Serpil DEDEOĞLU

2501413582

TEZ DANIŞMANI

Prof. Dr. Dilek DEMİRBAŞ

İSTANBUL-2021

ÖZ

KOBİ'LERDE EN UYGUN TEKNOLOJİYİ FİNANS EDECEK KAYNAKLARA ULAŞMADA AŞILMASI GEREKEN ENGELLER

Serpil DEDEOĞLU

Yaşadığımız yüzyılda tüm toplumlar finansal yönden ilerlemeyi ve gelişmeyi amaç edinmişlerdir. Toplumun fertlerinin yaşam şartlarının yükseltilmesi, gelir düzeylerinin ve iş olanaklarının artırılması endüstrileşmenin yapı taşı oluşturmaktadır. Küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) tarihsel süreçlerde oynadıkları rollere baktığımızda KOBİ'lerin endüstrileşmenin başlangıcı olarak kabul edilmesi gerektiği açıkça görülmektedir. Türkiye' de ve dünyada üretim sanayisinde yer alan işletmelerin önemli bir bölümünü oluşturan KOBİ'lerin, önemleri her geçen gün daha da artmakta, özellikle istihdamdaki payları günden güne artış göstermektedir. Türkiye'de toplam işletmelerin %99,9'unu, çalışanların %75,8'ini oluşturan KOBİ'ler geleneksel üretim tarzları, sermaye ve nitelikli eleman yetersizliği (KOBİ sahiplerinin ve üst düzey yöneticilerinin eğitim eksikliği de dahil) ile yeni ekonomik düzenin getirmiş olduğu kurallara, teknolojik gelişmeye, globalleşmeye, globalleşen ekonomideki rekabete ayak uydurmakta zorlanmaktadırlar.

Bu problemler karşısında ayakta kalmakta zorlanan KOBİ'ler yeni kurumsal iktisat perspektifinden kurumsal yapıya bağlı olarak ve ekonomik performans, rekabet ve teknolojik güç dolayısıyla sanayi 4.0'a yaklaşmayı etkileyen işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve kurumsallaşma açısından incelenmelidir.

Toplumların gelişmişlik düzeylerinin farklılığını Jared Diamond coğrafi faktörlerin farklılığına, Adam Smith serbest pazar ekonomisinin gücüne, Max Weber milletlerin kültürel farklılıklarına bağlarken, Acemoğlu ve Robinson ise milletlerin ekonomik ve siyasi kurumlarının yapısına ve gücüne bağlamışlardır.

Bu çalışmada bir tarafta zorluklarla varlıklarını devam ettirmeye çalışan KOBİ'lerin sorunları diğer tarafta KOBİ'lerin bu zorlukları aşmaları, ulusal ve uluslararası rekabette söz sahibi olmaları için destek veren Kurumların KOBİ'lere

ulaşmadaki sorunları ortaya çıkartılarak Yeni Kurumsal İktisat Teorisiyle bağlantılı olarak çözüm bulmaya çalışılacaktır. Zira kurumlar (KOBİ'lere destek veren kurumların büyük çoğunluğu kamuya aittir), yasal düzenlemeler, mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri KOBİ'lerin gelişmesinde önemli bir role sahiplerdir.

Bu kurumlar aracılığı ile KOBİ'lerin ihtiyaçları olan uygun finansal kaynak ve hibelere ulaşmalarına katkıda bulunarak ulusal ve uluslararası arenada güçlü, rekabet edebilir hale getirilmeleri hedeflenmesi gerekmektedir.

Çalışmamızda KOSGEB aracılığıyla imalatçı KOBİ'lere anket linki yönlendirilmiş olup, 653 KOBİ'den geri dönüş sağlanmışır. Yapılan bu anketle işletme yapısının, işletme sahiplerinin ve yöneticilerinin eğitim düzeylerinin, muhasebe kayıtlarının işletme bünyesinde tutulup tutulmadığının, yönetici ve müdürlerinin profesyonel yöneticiler olup olmadığının ve işletmede finansman bölümlerinin olup olmadığının, hibe ve yardımlardan faydalanıp faydalanılmadığının bağlantısı araştırılmaya alışılmışır.

Anketin son bölümünde ise 2019 Aralık ayından beri devam etmekte olan Koronavirüs salgınının işletmeler üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılmış ve pandemi süreci dikkate alınarak Türkiye'deki KOBİ'lerde en uygun teknolojiyi finans edecek kaynaklara ulaşmada aşılması gereken engeller KOBİ'lere destek veren kurumlarla ilişkileri bazında detaylı olarak incelenerek alternatif yöntemlerinin araştırılması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yeni Kurumsal İktisat, Kurumsal Değişim, KOBİ'ler KOBİ'lerin Finansal Sorunları

ABSTRACT

OBSTACLES TO ACCESS TO RESOURCES TO FINANCE THE MOST APPROPRIATE TECHNOLOGY FOR SME's

Serpil DEDEOĞLU

In the century that we live in, all societies aim for financial development and progress. Raising the living standards and increasing the income levels and job opportunities of individuals constitute the building blocks of industrialization. An examination of the role they've played in historical processes makes it evident that small and medium sized enterprises should be considered the beginning of the process of industrialization. SMEs make up a substantial portion of the production industry in Turkey as well as around the world, and continually gain in importance, with their share in employment in particular constantly rising. SMEs, comprising 99,9% of all enterprises and 75,8% of the workforce in Turkey, are having a hard time keeping up with the new rules, advances in technology, globalization, and the competitive environment in the globalized economy that the new economic order has brought forth, due to their traditional styles of production and the lack of capital and qualified personnel (including the lack of training of SME owners and senior managers).

SMEs, which are struggling to survive in face of these problems should be examined from the perspective of new corporate economy, pertaining to the corporate structure and in the matters of transaction costs, property rights and institutionalization, which affect the approach to industry 4.0 due to economic performance, competition and technological capability.

The differences between the levels of development of different societies have been attributed to differences of geographical factors by Jared Diamond, the power of the free market economy by Adam Smith and cultural differences between nations by Max Weber, whereas Acemoğlu and Robinson defend that they're based on the strength and structure of the economic and political institutions of a nation.

Revealing on the one hand the problems of SMEs, which have difficulties subsisting, and on the other hand the problems the institutions that support SMEs in facing these difficulties and having a presence in national and international competition face in reaching SMEs, a solution will be tried to be devised, in connection with the theory of new corporate economy. Institutions (the majority of the institutions that support SMEs are public), legal regulations, property rights and transaction costs play a major part in the development of SMEs.

In this context, it should be aimed to make SMEs strong and competitive in the national and international arenas by contributing to their access to appropriate financial resources and grants they need.

In our study, a survey link was directed to manufacturing SMEs through KOSGEB, getting a response from 653. With this survey, the correlation between the business structure, the levels of education of business owners and managers, whether the accounting records are kept, whether the directors and managers are professionals, whether the business has a finance department and whether they can benefit from grants and benefits.

In the last part of the survey it has been tried to examine the effect of the COVID pandemic that's been ongoing since December 2019 on businesses and, bearing in mind the pandemic, the obstacles to be overcome by SMEs in Turkey in reaching the resources to finance the most appropriate technology, on the basis of their relations to institutions that support SMEs, and to research alternative methods.

Keywords: New Institutional Economics, Institutional Change, SMEs Financial Problems of SMEs

ÖNSÖZ

Küçük ve orta büyüklükte işletmeler olan KOBİ'lerin, ülkelerin ekonomileri içindeki yeri ve önemine rağmen net bir tanımı bulunmamaktadır. Tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'lerin içeriği ve ekonomik yönden kaynaklanan problemlerin çözülmesi amacıyla birçok tedbir alınmakta ve iyileştirmeler amaçlanmaktadır.

Bu çalışmada Türkiye'deki KOBİ'lerin en uygun finans kaynaklarına ulaşabilmesi için kat etmesi gereken yollar araştırılarak, kurumlarla bağlantılı olarak finansman olanakları ve KOBİ'lerin bu konudaki problemlerine çözüm bulunmaya çalışılmıştır.

Bu çalışmanın teorik temelini oluşturmamda ve Yeni Kurumsal İktisat çerçevesinde incelemem konusunda motive eden değerli hocam Sayın Prof. Dr. Dilek Demirbaş'a teşekkür ederim.

Uzun bir aradan sonra tez aşamasında bıraktığım çalışmama devam etmek amacıyla Sosyal Bilimler Enstitüsüne kayıt yaptırmaya gittiğimde tozlu dosyalar içinden evrakları ararken söylediği bir sözü tezimi bitirmemde etkili olan Sayın Gül Bölükbaşı'na teşekkür ederim.

Hayatım boyunca eğitim konusunda bana destek olan, yol gösteren sevgili babam Mustafa Dedeoğlu'na, her zaman yanımda olan annem Nermin Dedeoğlu'na, umutsuzluğa kapıldığımda bana güç veren kardeşlerim Sevil ve Asiye'ye, yeğenim Yunus Emre Altay'a teşekkür ederim.

İstanbul-2021

Serpil DEDEOĞLU

İÇİNDEKİLER

ÖZ	ii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ.....	vi
TABLolar LİSTESİ.....	ix
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERİN TANIMI VE TARİHSEL GELİŞİMİ

1.1.KOBİ Tanımları	6
1.2.Türkiye'deki KOBİ Tanımları	7
1.3.Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) KOBİ Tanımı.....	8
1.4.Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin KOBİ Tanımı	8
1.5.Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı	9
1.6.Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) KOBİ Tanımı	9
1.7.Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) KOBİ Tanımı.....	9
1.8.Sanayi ve Ticaret Bakanlığı KOBİ Tanımı	9
1.9.Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB) KOBİ Tanımı	9
1.10.Bazı Özel Kurumların Kendi İçlerinde Oluşturdukları KOBİ Tanımlamaları	10
1.11.Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde KOBİ Tanımı	11
1.12.Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı	13
1.13.Çin'de KOBİ Tanımı	14
1.14.Japonya'da KOBİ Tanımı	15
1.15.KOBİ'lerin Tarihsel Gelişimi.....	16
1.16.Türkiye'de KOBİ'lerin Tarihçesi	18
1.17.Cumhuriyet Dönemi, Öncesi ve Sonrası	20
1.18.Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Tarihçesi	23
1.19.Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ'lerin Tarihsel Gelişimi	24

1.20.Çin’de KOBİ’lerin Tarihsel Gelişimi	25
1.21.Japonya’da KOBİ’lerin Tarihsel Gelişimi	26

İKİNCİ BÖLÜM

YENİ KURUMSAL İKTİSAT VE KOBİLERİN KURUMSAL SORUNLARI

2.1.Yeni Kurumsal İktisat	28
2.1.1.Yeni Kurumsal İktisatın Kavramsal İçeriği.....	28
2.1.2.Yeni Kurumsal İktisatın Üç Temel Noktası	30
2.1.3.Yeni Kurumsal İktisat Üzerine Çalışmalar.....	33
2.2.KOBİ’lerin Kurumsal İktisat Açısından Belirgin Sorunları:	36

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

METODOLOJİ VE UYGULAMA

3.1.Araştırmanın Amacı	47
3.2.Araştırmanın Örneklemi ve Yöntemi	47
3.3.Araştırmanın Bulguları ve Yorumu.....	48
3.3.1.Desteklerden Faydalanmayan İşletmelere İlişkin Bulgular.....	48
3.3.1.1.İşletmelerin Faaliyet alanları.....	48
3.3.2.Desteklerden Faydalanan İşletmelere İlişkin Bulgular.....	61
3.3.3.Tüm İşletmelere İlişkin Bulgular.....	74
3.3.4.Karşılaştırma.....	91
SONUÇ.....	94
KAYNAKÇA	99
EKLER.....	112

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1.1: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı (Resmî Gazete 2018/11828).....	7
Tablo 1.2: Avrupa Birliği'nin KOBİ tanımı (European Investment Fund ,2016)	12
Tablo 1.3: Avrupa Birliği'ne Üye Ülkelerde KOBİ'lerin İşgücü Verimliliği	12
Tablo 1.4: Avrupa Birliği Ülkelerinde İşçi Sayısına göre KOBİ Sınıflandırması	13
Tablo 1.5: Japonya 'da KOBİ Sermaye Miktarı veya Çalışan Sayısı	16
Tablo 1.6: Japonya KOBİ Sayıları (2013)	16
Tablo 3.1: İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımları	49
Tablo 3.2: Kapasite Kullanım Oranları	49
Tablo 3.3: Kurumların İşletme Yapısı.....	50
Tablo 3.4: İşletme Yöneticilerinin Kimliği	50
Tablo 3.5: İşletme Yöneticilerinin Eğitim Düzeyleri.....	51
Tablo 3.6: Muhasebe Kayıtlarının Tutulması	51
Tablo 3.7: Muhasebe Sorumlusunun Eğitim Durumu	52
Tablo 3.8: İşletmede Çalışan Personel Sayısı	52
Tablo 3.9: Kurum Üyelik Dağılımları.....	53
Tablo 3.10: KOBİ Desteklerine Başvurmada Yaşanılan Zorluklar	53
Tablo 3.11: Yurtiçi Fuar Desteklerinden Yararlanma Dağılımları	54
Tablo 3.12: Kurumların Yurtdışı Fuarlara Katılım Dağılımları.....	54
Tablo 3.13: Kurumların Yurtdışı Fuar Desteklerinden Yararlanma Dağılımları.....	55
Tablo 3.14: Yurtdışı Fuarlara Katılamama Nedenleri.....	55
Tablo 3.15: Finansman İhtiyaç Dağılımları	56
Tablo 3.16: Kredi Kullanım Sırasında Yaşanan Sorunlar	57
Tablo 3.17: Sorunlara İlişkin Dağılımlar	58
Tablo 3.18: Koronavirüs Salgınının Çalışma Düzenine Etkisi	58
Tablo 3.19: Koronavirüs salgını sürecinde yaşanan finansal sorunlar.....	59
Tablo 3.20: Koronavirüs salgını nedeniyle faydalanılan destekler	60
Tablo 3.21: Kredi Kullanım Dağılımları.....	60
Tablo 3.22: KOBİ destek ve teşvik dağılımları.....	61
Tablo 3.23: Kapasite Kullanım Dağılımları	61

Tablo 3.24: İşletme Yapısı Dağılımları.....	62
Tablo 3.25: Kurum Yöneticilerine dair Dağılımlar.....	62
Tablo 3.26: İşletme Yöneticilerinin Eğitim Düzeyleri.....	63
Tablo 3.27: Muhasebe Kayıtları Tutulma Şekilleri.....	63
Tablo 3.28: Muhasebe Sorumlusunun Eğitim Durumu	64
Tablo 3.29: İşletmelerde Çalışan Personel Sayısı	64
Tablo 3.30: Kurum Üyelikleri Dağılımı.....	65
Tablo 3.31: Destek Almada Yaşanan Zorluklar.....	65
Tablo 3.32: Yurtiçi Fuar Desteklerinden Yararlanma Dağılımları	66
Tablo 3.33: Kurumların Yurtdışı Fuarlara Katılım Dağılımları.....	66
Tablo 3.34: Kurumların Yurtdışı Fuar Desteklerinden Yararlanma Dağılımları.....	67
Tablo 3.35: Yurtdışı Fuarlara Katılamama Nedenleri.....	67
Tablo 3.36: Finansman İhtiyaç Dağılımı	68
Tablo 3.37: Kredi Kullanımı Sırasında Yaşanan Sorunlar.....	68
Tablo 3.38: Sorunlara Dair Önem Dağılımları.....	69
Tablo 3.39: Koronavirüs salgını çalışma düzenine etkisi	70
Tablo 3.40: Koronavirüs salgını sürecinde yaşanan finansal sorunlar.....	70
Tablo 3.41: Koronavirüs salgını nedeniyle faydalanılan destekler	71
Tablo 3.42: Koronavirüs süresinde kredi kullanım ve borç durumları	71
Tablo 3.43: Faydalanılan KOBİ destek kurumları	72
Tablo 3.44: Kurumların Kullandıkları KOBİ Destek Ve Teşvikleri.....	72
Tablo 3.45: Faaliyet Alanları	73
Tablo 3.46: İşletmelerde Çalışan Personel Sayısı	74
Tablo 3.47: Anketi Cevaplayanların Görevleri	74
Tablo 3.48: İşletme Yapıları.....	75
Tablo 3.49: İşletmelerin Faaliyet Süresi	75
Tablo 3.50: Kurucu Ortaklar	76
Tablo 3.51: İşletme Yöneticileri.....	76
Tablo 3.52: İşletmelerin Sahip Oldukları Belgeler	76
Tablo 3.53: İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumu	77
Tablo 3.54: Muhasebe Kayıtlarının Tutulma Şekli.....	77
Tablo 3.55: Muhasebe Sorumlusunun Eğitim Durumu	78

Tablo 3.56: Finansal İşlerle İlgilenen Kişi	78
Tablo 3.57: KOBİ Destekleri Hakkında Bilgilendirme	79
Tablo 3.58: KOBİ'lere Teşvik, Hibe, Destek Veren Hangi Kurum ve Kuruluşlar Hakkında Bilgi Sahibisiniz?	79
Tablo 3.59: Kurum Üyelikleri	80
Tablo 3.60: İşletmelerin Destek ve Rehberlik Hizmeti Aldıkları Kurumlar	80
Tablo 3.61: KOBİ Destek Kurumları	81
Tablo 3.62: Kullanılan KOBİ Destekler	81
Tablo 3.63: KOBİ Desteklerine Başvurmada Zorluklar	82
Tablo 3.64: Yurtiçi Fuar Destekleri	82
Tablo 3.65: Yurtdışı Fuarlara Katılım	83
Tablo 3.66: Yararlanılan Kurum Yurtdışı Fuar Destekleri	83
Tablo 3.67: Fuarlara Katılmama Nedenleri	84
Tablo 3.68: Kalifiye Eleman Çalıştırmada Sorunlar	84
Tablo 3.69: Bilgi İşlem Sorumlusu	85
Tablo 3.70: Kurumların Finansman İhtiyaç Oranları	86
Tablo 3.71: Kredi Kullanım Sırasında Yaşanan Sorunlar	87
Tablo 3.72: Kredi Garanti Fonu	88
Tablo 3.73: Belirli Sorunlara Dair Önem Sırası	88
Tablo 3.74: Koronavirüs Salgınının Etkileri	89
Tablo 3.75: Koronavirüs Salgınının Siparişlere Etkisi	89
Tablo 3.76: Salgın Sürecinde Yaşanan Finansal Sorunlar	90
Tablo 3.77: Salgın Nedeniyle Faydalanılan Destekler	90
Tablo 3.78: 1 Yıllık Koronavirüs Sürecinde Kredi Kullanımı/Borçlanma Durumu	91
Tablo 3.79: Kobi Desteklerine Başvurmada Yaşanan Zorluklar	91

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birlesik Devletleri
ASO	: Ankara Sanayi Odası
A.e.	: Aynı Eser
a.g.e.	: Adı Geçen Eser
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
EBSO	: Ege Bölgesi Sanayi Odası
ECU	: Avrupa Para Birimi
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy (Ölçekli, Büyüklükteki) İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
RMB	: Renmibi
s.	: Sayfa
SBA	: Small Business Administration (Küçük İşletmeler Teşkilatı)
SGK	: Sosyal Güvenlik Kurumu
SMEs	: Small and Medium Sized Enterprises (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler)
SYKB	: Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası
TBB	: Türkiye Bankalar Birliği
TEB	: Türk Ekonomi Bankası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	: Ticaret ve Sanayi Odaları -Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
TSPAKB	: Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
TÜBİSAD	: Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği

TÜBİTAK : Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
TÜSİAD : Türkiye Sanayiciler ve İşadamları Derneği
YTL : Yeni Türk Lirası
YKİ : Yeni Kurumsal İktisat



GİRİŞ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin kalkınma seviyeleri birbirinden çok farklı olsa da her ikisinin ekonomileri içinde oldukça önemli bir yere sahiptir, Türkiye gibi gelişmekte olan ve sık sık ekonomik krizlerle karşı karşıya kalan ülkelerde bu önem daha da artmaktadır.

Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlama, daha düşük yatırım maliyetleriyle daha fazla istihdam olanağı yaratma, esnek yapıları nedeniyle talep değişikliklerine ve ürün çeşitliliğine daha kolay uyum sağlama, bölgeler arası dengeli kalkınma ve gelir dağılımına olumlu katkıda bulunma, gelir dağılımındaki çarpıklığı azaltma, büyük işletmelere ara ve yatırım malı tedarik ederek destek sağlama, genelde aile işletmeleri olma özelliklerinden dolayı aile bireylerinin emeklerinden yararlanarak maliyetleri düşürme gibi özelliklerinden dolayı küçük ve orta ölçekli işletmelerin ülke ekonomisine ve uluslararası rekabete son derece önemli katkıları vardır.

Dünya ekonomisindeki küreselleşme trendine teknolojik gelişmelerdeki hız eklenince yeni alanlar açılmakta birlikte rekabet koşulları da gittikçe ağırlaşmaktadır. Bu gelişmelere tarihsel olarak baktığımızda 19. yüzyılda kas gücüne dayanan rekabet avantajı 20. yüzyılda finansal güce, günümüzde ise nano teknolojileri gibi yeni teknolojilere dayanmaktadır. Hatta günümüzde bilgi toplumuna geçişle birlikte yeni teknolojiler üreten, bilimsel ve inovasyon çalışmaları yürütenler grup oluşturmakta, geliştirdikleri yeni teknolojileri, üretime dönüştürerek ticarileşmesini sağlamaktadır. Bir tarafta yalnızca yeni teknoloji geliştirenler diğer tarafta ise onları üretime sokacak, ticarileştirecek girişimciler ortaklık kurarak üretime geçmektedirler (Covid-19 aşısı geliştirme çalışmaları örnek teşkil etmektedir.) Bu tür ortaklıklar yalnızca ulusal bazda değil uluslararası platformda da uygulama alanı bulmaktadır. Hatta üretim maliyetlerinin yani işçilik, elektrik, hammadde gibi girdi maliyetlerinin yüksek olduğu ülkeler üretimlerini daha ucuz iş gücünün olduğu ülkelere kaydırarak, çeşitli yazılımlarla ve robotik sistemlerle uzaktan üretimlerini denetlemektedirler. İşletmelerin varlıklarını sürdürebilmek için çok hızlı değişen günümüz koşullarına,

yeni oluşan rekabet düzenine hızlı bir şekilde adapte olmaları ve ürün ve hizmetlerinde esneklik sağlamak amacıyla sürekli yeniden yapılanmaları gerekmektedir (Varlı, 2010).

KOB 'lerin, özellikle Mikro KOB  grubuna giren işletmelerin birçoğu ustalık- ıracılık ilişkisi sonrası kurulduğundan işletme sahiplerinin çoğunun eğitim düzeylerinin ilkokul, lise-meslek lisesi düzeyinde olduğu bilinmektedir. Kurumsallaşma gerçekleşmediğinden dolayı kişi hem işletme sahibi hem yöneticisi hem finansmancısı hem karar mercii hem de ustası olmak zorunda kalmakta, aile bireylerinden birinin veya bir kaçının da idari işler ile ilgilendiği görülmektedir.

Kendi bünyelerinde idari kadro  alıştırma maliyetlerini göze alamadıklarından ya da kayıtların düzgün olmasının önemini, kendilerine sağlayacağı faydaları anlayamadıklarından dolayı çoğunlukla muhasebe kayıtları da muhasebe b r lerinde tutulmaktadır. İş sahipleri mavi yakalılar gibi çalışmak zorunda kaldıklarından dolayı değişen koşulları, yenilikleri, kanunları, dolayısıyla KOB 'lere sağlanan destekleri takip etmekte zorlandıkları gözlemlenmektedir. Ayrıca KOB  'ler gerek küçük ve orta ölçekli sanayi geliştirme ve destekleme idaresi başkanlığı (KOSGEB), gerekse diğer destek veren kurumların destek başvurusu için doldurulması gereken evraklarının çokluğu, anlaşılmazlığı, personelin konuşma tarzı ve evraklarda kullanılan dilin, yapılan açıklamaların da karmaşıklığı nedeniyle yararlanabilecekleri birçok destekten mahrum kalmaktadırlar.

Finansal sorunlar KOB 'ler için günümüzde de önemini korumakta ve bu sorunun çözümü konusunda kredi desteği KOB 'ler için oldukça önemli bir yer tutmaktadır. KOB 'lerin büyük çoğunluğu sermaye eksikliği ile kurulduklarından dolayı hammaddeleri satın alma, ücretleri ödeme, üretme, satış ve tahsilata kadar geçen süre için kredi ya da borca ihtiyaç duymaktadır. Özellikle  lkemizdeki vergi sistemimiz tahsilatı değil faturayı gelir beyanında esas aldığından, vadeli satış yapan işletmelerin finansman sıkıntısı çok daha ağır olmaktadır. Katma Değer Vergisi (KDV), geçici vergi gibi vergiler tahakkuk esasına dayandığı için her ay müşterilerinden tahsil etmedikleri KDV, geçici vergiyi kredi kullanarak, borç alarak ödemek zorunda kaldıklarından maliyetleri yükselmektedir. Özellikle kriz

dönemlerinde vadeler uzadığında finansal sıkıntılara düşen işletmelerin kredi ihtiyacı da buna paralel olarak artmaktadır.

Finansman sıkıntısı ve var olma mücadelesi içinde olan küçük işletmeler ne yazık ki yararlanabilecekleri, işletmelerinin rekabet gücünü artıracak, finansal olarak rahatlatacak hatta maliyetlerinin bir kısmını paylaşacak desteklerden özellikle hibelerden yoksun kalmaktadır. Günü kurtarma çabaları, yarınlarını rehin almaktadır. Hibe, destek ve KOBİ kredilerinden çeşitli nedenlerle yararlanamayan işletmeler faktöringlerle çalışmak zorunda kalmakta, faktöringlerle çalışamayan işletmelerin bir kısmı da tefeci ağına düşmektedir.

Çok bilinen destekler dışında destek çeşitleri ve desteklerden yararlanma koşulları da bürokrasiye takıldığı için yeterince faydalanamayan işletmelerin destek alacaklarına olan inançlarını yitirerek KOSGEB'e bile başvuru yapmak istemedikleri görülmektedir. Makine ve teçhizat destekleri konusunda kriterlerin oldukça zorlayıcı olması, sürecin uzun olması nedeniyle yapılacak olan makine teçhizat yatırımı ya borçlanarak karşılanmakta ya da vazgeçilmektedir. Hatta destek başvurularının bürokrasiye takılması, çok fazla ve anlaşılması zor belgelerin istenmesi gibi nedenlerden dolayı küçük işletmelerin başvuru yapmaları neredeyse imkânsız hale gelmekte, başvuru yapabilenlerin büyük kısmı ise şekil şartlarına uymadığı için ya da projelerini yeterince anlatamadıkları için reddedilebilmektedir. Destek alabilmek için yine işlem maliyetlerini artırıcı maliyetlerini yükseltici destek danışmanlık şirketleri ile çalışmak zorunda kalmakta ve rekabet şartlarını da zorlamaktadır.

Ülkemizi ve dünyayı saran Covid-19 pandemi sürecinde ülkemizde ve tüm dünyada kapanma süreçleri yaşanması hazırlıksız yakalanan küçük işletmeleri olumsuz etkilemiştir. Evden çalışma, alışverişlerin uzaktan yapılması bilgisayar, internet, iletişim teknolojilerini iyi kullanamayan küçük işletmelerin içinde bulundukları durumları tespit etme ve sorunlarını belirleme açısından anket çalışması önem arz etmektedir.

Salgın hastalıklar özelinde Covid-19 pandemi dönemi dijitalleşme ve Endüstri 4.0'a geçişi hızlandıracak ve rekabet koşullarında Endüstri 4.0 geçiş olmazsa

olmaza dönüşeceği için küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yeni başlayan döneme adapte olmaları bu yolda alt yapı çalışmalarına başlamaları oldukça büyük önem arz etmektedir. Salgın hastalık dönemi anket sonuçlarından anlaşılabacağı gibi küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin %50'sinden fazlasını olumsuz etkilemiş, bu dönemde eksik çalışma, üretime ara verme, vardiya sayısını azaltma gibi sonuçlara yol açmıştır.

Türkiye ekonomisinde önemli rolü olan KOBİ niteliğindeki işletmelerin, günümüzde dünyadaki küreselleşmenin de neden olduğu rekabet ilişkisinden oldukça etkilenmekte olduğu bilinmektedir. Bu durum KOBİ'lerin karşı karşıya kaldıkları problemleri artırmakta ve bu problemlerin çözüme ulaşmasını zorunlu hale getirmektedir.

Bu çalışmamızda, kurumsallaşmada zorlanan, eğitim, kaynak bulma, gelişme kısır döngüsünde bulunan KOBİ'lere sorunlar ile ilgili anket uygulanmıştır. Bu anketle içinde bulundukları durumlarını ve kendi başlarına sorunlarını çözmede zorlandıkları zayıf noktalarını tespit edip bu zayıf noktaları güçlendirmek amacıyla bilgi toplumuna geçişte hızlanan sürece adapte olabilmelerini sağlamak, ulusal ve uluslararası rekabette aktif rol oynayacak duruma gelmelerini sağlayacak destek, hibe ve finansal kaynaklar konusu incelenmiştir.

Çalışma dört ana bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde KOBİ'leri ortaya çıkaran tarihsel gelişimi ile KOBİ tanımında kullanılan kriterler ve çeşitli kurumlar tarafından yapılmış KOBİ tanımları ele alınmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde kurumsal iktisat ve KOBİ'ler, kurumların niteliği ile büyüme literatüründe kurumsal faktörlerin ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri, KOBİ'lerin yeni döneme adapte olma ve varlıklarını sürdürebilmeleri açısından Endüstri 4.0 tanımı, bileşenleri, faydaları ve Endüstri 4.0 bağlamında girişimcilikte yeni yaklaşımlar, fırsatlar ve dijitalleşme incelenecektir.

Çalışmanın son bölümünde ise KOBİ'lerin en önemli problemlerden birinin finansman sorunu olduğu düşüncesinden yola çıkarak KOBİ'lerin en uygun finans kaynaklarına ulaşabilmesi için kat etmesi gereken yollar incelenecektir. Bu çalışmada KOBİ'lerin finansman problemlerinin kaynağı ve bu problemleri nasıl, hangi

finansman yöntemlerini kullanarak çözmeye çalıştıkları ve KOBİ'lerin bu problemi çözmede kullanabilecekleri finansman yöntemlerini ne kadar bildikleri ve gelecekte kullanma hakkındaki tutum ve düşünceleri de araştırılmıştır. Bunun sonucunda KOBİ'lerin finansman problemini çözmeyi amaçlayan tedbirlere alınacak çözüm stratejilerine ışık tutabilmek amaçlanmıştır.

Bu amaçla ülkemizdeki KOBİ'lerin finans kaynaklarına ulaşabilmesi ile ilgili ne tür sorunlar ile karşılaştıklarını anlamak üzere yapmış olduğum anket çalışması incelenecek ve yorumlanacaktır.



BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERİN TANIMI VE TARİHSEL GELİŞİMİ

1.1. KOBİ Tanımları

Türkiye’de ve dünyada çeşitli kurumlar tarafından çeşitli KOBİ tanımları yapılmış olsa da ne yazık ki genel bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır.

Gelişmekte ve değişmekte olan dünya ve ekonomik şartlar içerisinde yer alan ülkelerin gelişmişlik düzeylerine, kurumsal yapılarına göre finansal yapıları değişkenlik gösterirken KOBİ tanımları için de değişik ölçütler kullanılmaktadır (Uludağ ve Serin, 1991;14). Ülkelerin kendi gelişmişlik, kurumsallaşma ve sanayileşme düzeylerine, politikalarına, kalkınma planlarına ya da geliştirmeyi istedikleri kriterlere göre KOBİ tanımları farklı olmakla birlikte bazı ülkeler KOBİ tanımlarını Avrupa Birliği (AB) ya da Amerika’ya uyarlamaya çalışmaktadır. Hatta ülke içinde bile kurumdan kuruma KOBİ tanımları değişebilmektedir. Bazı ülkelerde bütün sektörler için ortak kriterler esas alınırken Amerika, Kanada, Japonya gibi ülkelerde alt sektörler bazında KOBİ kriterleri belirlenmektedir. Özellikle ülkeden ülkeye çalışanların sayıları değişkenlik gösterebilmektedir. Örneğin Avrupa Birliğinde 250’den az çalışanı KOBİ olarak kabul edilirken Amerika Birleşik Devletleri (ABD)’inde bu rakam 1.200 olabilmektedir.

Küçük ve orta ölçekteki işletmelerin ülkelere ve işletmelere göre değişkenlik gösteren niteliklerine rağmen, bu işletmeleri tüm ülkelerde büyük işletmelerden ayıran belirgin nitelikleri olduğu bilinmektedir (Sarıaslan, 1994; 12). Küçük ve orta ölçekteki işletmeler çeşitli nitel (girişimcinin işletmede fiilen çalışması, iş bölümü ve uzlaşma derecesi, sermayenin sınırlı oluşu, finansal yetersizlik, yönetim tekniklerinin kullanılmaması veya yetersizliği) ve nicel (işçi sayısı, sermaye, kapasite kullanımı, kar, ciro, makine parkı) özellikleri ile büyük ölçekli işletmelerden ayırt edilmektedir (Şimşek,2002;4, Yörük ve Ban,2003;9, Müftüoğlu ve Durukan,2004;51).

KOBİ tanımı yapılırken hangi niteliğin göz önüne alınacağı yine tanımlama yapacak kişi, kurum ve ülke zamanına göre değişkenlik göstermektedir. Özellikle

ülkemizde, KOBİ'lerin problemlerinin belirlenmesi ve çözüm oluşturulması üzerinde ortak bir dilin oluşturulması ve tanımın gerekliliği önemli bir husus olarak yer almaktadır (Aypek,2001;145, Uludağ ve Serin,1994;4).

1.2. Türkiye'deki KOBİ Tanımları

Türkiye’de farklı KOBİ tanımları kabul edilmiş ve her kurum kendi KOBİ tanımına göre kendi politikaları ve finansal yol haritaları ile ilerlemiştir. 2005 yılında Resmî Gazetede Karar Sayısı: 2005/9617 ile yayınlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” in yürürlüğe konulan Bakanlar Kurulu kararıyla Türkiye’nin resmi KOBİ tanımı yapılmıştır.

“Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon yeni Türk lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca "KOBİ" olarak adlandırılan ekonomik birimler” olarak tanımlanmaktadır (Resmî Gazete, 2018).

24.06.2018 tarihli Resmî Gazete ‘de 2018/11828 Karar yayımlanarak yürürlüğe giren, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" ile KOBİ tanımı revize edilmiştir.

Tablo 1.1: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı (Resmî Gazete 2018/11828)

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

<http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout> (17.01.2019)

2005 yılında yayınlanan ortak KOBİ tanımlamasında ve daha sonraki yıllarda revize edilen devlet ve özel kurumların KOBİ tanımlamaları bulunmaktadır.

1.3. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) KOBİ Tanımı

Ülkemizde KOBİ'lerin problemlerinin belirlenmesi, problemlerin çözüme ulaşması ve devlet desteklerinin KOBİ'lere ulaştırılmasında aracılık yapmak ve işletmelerin gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kurulmuştur. Resmî Gazete'de 5 Mayıs 2009 tarihinde yayınlanmış ve tanımı yapıp kurumun kurulması kararına varılmıştır (KOSGEB, 2011).

KOSGEB; KOBİ'lere, Gelişen İşletmeler Piyasası ve Kredi Faiz Desteği Programı, KOBİ Proje Destek Programı, Tematik Proje Destek Programı, İş birliği-Güç birliği Proje Destek Programı, AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı, Girişimcilik Destek Programı, KOBİ Destek Programı ve Genel Destek Programı adı altında destek ve hizmet vermektedir (KOSGEB, 2016).

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın kuruluş sayısının 2. maddesinde; İmalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren 1-50 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeler küçük; 51-150 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeler orta ölçekli olarak ifade edilen işletmeler olarak tanımlanmaktadır (KOSGEB,2002).

İşletmeler büyüklük ve niteliklerinin günümüz ekonomik ve sosyal şartlarına göre Bakanlar Kurulunca değiştirileceği hükmüne bağlanmıştır (Melemen,2002;68).

1.4. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin KOBİ Tanımı

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımında çoğunlukla istihdam edilen kişi sayısı baz alınmış ve tanıma göre, 50 kişiye kadar istihdam sağlayan işletmeler küçük ölçekli; 99 kişi istihdam eden işletmeler orta ölçekli; 100'den fazla istihdam sağlayan işletmeler büyük ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel,2005).

1.5. Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı

Faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, demirbaşlar vb. toplamının net tutarı 400 bin yeni Türk lirasını geçmeyen; 1-9 arası işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 arası işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeler küçük ölçekli, 50- 250 arası işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeler orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır. En fazla 400 bin yeni Türk lirası tutarında sabit yatırım harcaması yapan imalat sanayi işletmelerinin tüm yatırımları KOBİ içerisinde tutulmuştur (Akgemici,2001).

1.6. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) KOBİ Tanımı

1-200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı yeni Türk lirasını geçmeyen işletmeler olarak tanımlanmıştır (Akgemici,2001).

1.7. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) KOBİ Tanımı

1-5 arası işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 5–100 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 100-200 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmeler biçiminde açıklamıştır (KOSGEP,2002).

1.8. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı KOBİ Tanımı

1-9 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletme, 20–99 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 100 ve üzerinde işçi çalıştıran işletmeler büyük ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2005)

1.9. Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB) KOBİ Tanımı

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımında makine parkı kriteri esas alınmaktadır. SYKB, “Emek Yoğun Yatırım Projeleri” adını taşıyan 1981 yılı Mart

ayında yapılan maksimum 350.000 dolar değerinde kredi antlaşmasında makine parkına sahip işletmeleri küçük işletme olarak tanımlamaktadır.

SYKB’ nin diğer bir nicel ölçüsü ise, bir işletmenin küçük işletme sayılabilmesi için işletmede işçi başına düşen sermaye miktarının 15.000 doları aşmaması zorunluğunun yer almasıdır. SYKB tanımında dikkati çeken en önemli konu; parasal değerlerin ölçü olarak yeni Türk lirası (YTL) değil dolar bazında ifade edilmiş olmasıdır.

SYKB tanımında dikkat çeken diğer bir konu çalışan işçi sayısının nicel kriter olarak işçi başına düşen sermaye miktarı esas alınmıştır (Müftüoğlu,1998;137).

1.10.Bazı Özel Kurumların Kendi İçlerinde Oluşturdukları KOBİ Tanımlamaları

Halkbank KOBİ tanımında; şirketlerin işçi sayısından daha çok cirolarının önemli olduğunu vurgulanmaktadır. Ciro su 0-15 bin YTL arasındaki şirketler küçük ölçekli işletme, 15-100 bin YTL arasındaki şirketler ticari ve 100-250 bin YTL üzerindeki şirketler ise kurumsal olarak gösterilirken, taahhüt sektöründe işlev gösteren şirketlerde; 0-40 bin YTL arası orta ölçekli işletme, 40-120 bin YTL arası ticari, olarak tanımlanmaktadır (Halkbank ,2011, Bekar,2005; 28, BDDK, 2011).

Eximbank KOBİ ihracat kredisine göre; kısa vadeli yeni Türk lirası kredileri kapsamında “Küçük ve Orta Boy işletmeler” ihracat kredisi için 1–200 arası işçi çalıştıran işletmeler olarak tanımlanmaktadır (KOSGEB,2002).

Finansbank; imalat, ticaret, taahhüt, tarım, turizm gibi sektörlerde faaliyet gösterip ciro su 5 milyon YTL’ ye kadar olan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamıştır (Bekar, 2005, BDDK, 2011).

İşbank; yıllık ciro su 30 milyon dolar olan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamıştır (Bekar, 2005, BDDK, 2011).

Garanti Bankası'na göre, yıllık ciro limiti 250.000-1,5 milyon dolar arasında olan çalışma alanı 10.000-100.000 dolar, kredi limiti ise üst limit olarak 50.000 dolar olan işletmeler küçük ölçekli işletmeler, yıllık ciro limiti 1,5-5 milyon dolar arasında olup çalışma üst limiti 100.000- 250.000 dolar arasında kredi limiti ise 500.000-200.000 dolar arasında olan işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak tanımlamıştır (Bekar, 2005, BDDK, 2011).

Türkiye Ekonomi Bankası (TEB), cirosu 5 milyon dolara kadar olan işletmeler küçük ölçekli işletmeler olarak tanımlamıştır (Bekar, 2005, BDDK, 2011).

Akbank, yıllık ciro limiti 2 -30 milyon dolar arasında olan şirketler orta ölçekli işletme, yıllık ciro limiti 250.000- 3 milyon dolar arasında olan şirketler küçük ölçekli işletme, yıllık ciro limiti 250.000 doların altında olan şirketler ise mikro ölçekli işletme olarak tanımlamıştır (Bekar, 2005, BDDK, 2011).

1.11.Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde KOBİ Tanımı

1990 yılına kadar Avrupa Birliği (AB)'inde ve AB üyesi ülkelerde farklı KOBİ tanımlaması yapılmıştır. KOBİ tanımlarındaki bu farklılıklar rekabet koşullarını olumsuz etkilemekte özellikle de KOBİ'ler için tutarlı politikalar izlenmesini önlemekte olduğundan, bu durumu düzeltmek ve daha tutarlı KOBİ politikaları izlemek için AB ve AB üyeleri düzeyinde ortak bir KOBİ tanımı yapmak için çalışmalar başlatılmış ve AB konseyi Avrupa Komisyonu'na ortak bir KOBİ tanımı önerisinde bulunmuştur. AB Konseyi, KOBİ tanımını 1996 yılında güncellemiştir. Güncelleştirme sırasında iki aşamalı ve kapsamlı bir kamuoyu çalışması yapılmış, verimlilik artışı ile enflasyon yükselişi göz önünde bulundurulmuştur (Moissis, 2004;373). 2003/361/EC sayılı tavsiye kararı ile Avrupa Birliği'nde 1 Ocak 2005 tarihinde yürürlüğe giren KOBİ tanımı çalışan kişi sayısı, yıllık ciroları veya bilanço büyüklüğü ve son olarak da bağımsızlık kriterlerinden oluşan ölçüleri kapsamaktadır (KOBİ Tanımı,2019).

Daha sonra 2005 yılında yeni KOBİ tanımının işlevsel hale gelmesi sağlanmış (Özdoğan,2007) ve 250 kişinin altında işçi çalıştıran, yıllık satış ciro limiti 50 milyon Euro' nun altında olan veya sabit sermaye tutarı (arsa ve bina hariç), bilanço net değeri

27 milyon Euro'nun altında, bağımsızlık niteliklerine uyum sağlayan, işletmeler bu tanımın içine alınmıştır (Çolakoğlu, 2002). 2005 tarihinden itibaren KOBİ tanımında çoğunlukla şirketlerin ciroları değil, çalıştırılan işçi sayısı baz alınmıştır (Özdoğan,2007).

Avrupa Birliği'nin KOBİ tanımı: 250 kişiden az çalışanı olan ve yıllık satış hasılatı 50 milyon Euro' dan ve/veya yıllık bilançosu 43 milyon Euro' dan düşük işletmeleri mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler biçiminde tanımlanmıştır (European Investment Fund ,2016).

Tablo 1.2: Avrupa Birliği'nin KOBİ tanımı (European Investment Fund ,2016)

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	<250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 2 Milyon Euro	≤ 10 Milyon Euro	≤ 50 Milyon Euro
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 2 Milyon Euro	≤ 10 Milyon Euro	≤ 43 Milyon Euro

Avrupa Birliği Komisyonu, 2016

Tablo 1.3: Avrupa Birliği'ne Üye Ülkelerde KOBİ'lerin İşgücü Verimliliği

	İşletme Sayısı	Ortalama istihdam	Ağırlık	KOBİ işgücü Verimliliği*
Belçika	490.000	6	KOBİ	108
Danimarka	170.000	9	KOBİ	100
Fransa	1.980.000	7	KOBİ	90
Almanya	2.290.000	9	KOBİ	102
Yunanistan	715.000	3	Mikro	94
Lüksemburg	15.000	10	KOBİ	94
Hollanda	420.000	10	KOBİ	99
İrlanda	180.000	8	KOBİ	91
İtalya	3.920.000	4	Mikro	90
Portekiz	600.000	5	KOBİ	88
İspanya	2.460.000	4	Mikro	92
İngiltere	2.630.000	8	KOBİ	83
Avusturya	180.000	12	KOBİ	79
Finlandiya	150.000	12	KOBİ	98
İsveç	150.000	13	KOBİ	95

*KOBİ işgücü verimliliği: Üretilen mal veya hizmetin miktarı / Değeri ile üretimi sağlamak amacıyla kullanılan işgücü arasındaki ilişki olarak isimlendirilmiştir (KOSGEB, 2002).

Tablo 1.4: Avrupa Birliği Ülkelerinde İşçi Sayısına göre KOBİ Sınıflandırması

Ülke	Çalışan Personel Sayısı
Danimarka	3-25
Almanya	1-83
İtalya	1-500
İngiltere	1-200
Belçika	1-50
Fransa	1-50
İrlanda	1-50
Hollanda	1-100

Muhittin Şimşek, Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları, İstanbul, Alfa Yayınları, 2002, s.8.

1.12.Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı

Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde standart bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Sınırlar hedeflere ve devlet politikalarına göre değişebilmektedir. Sektörlere bağlı olarak gelire ya da çalışan sayısına göre sınırlar belirlenmekte ve küçük işletmelerin kriterlerini belirleyen Kuzey Amerika Endüstri Sınıflandırma Sistemi Kodları (U. S. Small Business Administration Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes) bulunmaktadır.

ABD'de küçük işletmelere çeşitli bilgi ve bütçe desteği sağlayan federal bir kuruluş olan Küçük İşletme Yönetimi (Small Business Administration (SBA)), küçük işletme boyutu standartlarının listelerini kayıt altına almaktadır. Bu standartlar, firmanın uygun devlet sözleşmelerine ve hedeflenen finansmana hak kazanabilmesi için üst standartları belirlemekte ve sektöre bağlı olarak, standartlar gelire veya çalışan sayısına bağlı değişebilmektedir. Ayrıca işletmeleri ürün bazında daha da parçalayabilmektedir. Küçük işletme ayırıcı nitelik olarak imalat işletmelerinde çalışan sayısı (50-1500 kişi), toptancı işletmelerinde işçi sayısı ve yıllık satış ciroları (500'e kadar çalışan ve 25 milyon dolar satış), perakendeciler ve hizmet firmaları ise yıllık satış ciroları (3-13 milyon dolar) olarak alınmaktadır (SBA,2019).

Kısaca;

İmalat Sektörü: Üretilen ürünün cinsine bağlı olarak en fazla 500 – 1500 aralığında personel sayısı,

Toptan Perakende Satış: Satışı yapılan ürünlerle entegre biçimde en fazla 100 – 500 personel sayısı,

Hizmet Sektörü: Verilen hizmete bağlı olarak 2,5- 21,5 milyon dolar yıllık satışı,

Perakende Satış: Satışı yapılan ürünlere bağlı olarak 5 -21 milyon dolar yıllık satışı,

İnşaat: İnşaatın cinsine bağlı olarak 13,5 -17 milyon dolar yıllık satışı olmalı ve bu aralıkları geçmemelidir (kobigrişim,2013).

1.13.Çin'de KOBİ Tanımı

ABD'de olduğu gibi, Çin'de de KOBİ' ler sektöre göre değişir. Bir KOBİ için üst çalışan limitleri 200 ile 1.000 arası tanımlanmaktadır.

Çin KOBİ Teşvik Kanunu'nun 2003 yılında yürürlüğe girmesiyle birlikte yeni bir KOBİ tanımı yapılmıştır. Yeni teşvik kanununa göre işletmelerin çalışan sayısı, gelirleri ve toplam varlıkları temel alınmaktadır. KOBİ tanımı oldukça karmaşık olan Çin'de madencilik, imalat, elektrik, gaz, su üretimi ve tedariki ve inşaat dahil olmak üzere sanayi sektöründeki işletmelerin toplam varlıklarıyla ilgili belirli kriterler esas alınırken, ulaşım, toptan ve perakende ticaret, otel ve restoran gibi sektörlerde varlık şartı aranmamakta, sanayi sektörü için ise KOBİ'lerin en fazla 2.000 kişiyi istihdam etmesi ve yıllık cironun da 300 milyon Renmibi (RMB)' yi aşmaması gerekmektedir. Toplam varlıkları ise 400 milyon RMB' yi geçmemeli, orta ölçekli işletmelerde ise çalışan sayısı en az 300 kişi, yıllık gelirleri 30 Milyon RMB' yi ve toplam varlıkları 40 milyonu RMB' yi geçmemelidir. Geri kalanlar küçük işletmeler olarak sınıflandırılmıştır (UKESSAYS).

1.14.Japonya’da KOBİ Tanımı

Japonya’da küçük sanayi firmaları özellikle çalışan sayısı ve sermaye miktarını ön planda tutmaktadır. Japonya’da KOBİ kavramı büyük firmalar dışındaki tüm işletmeler için kullanılmaktadır. KOBİ’ ler sektör veya başka özel tanımlama özelliği belirtilmediği takdirde 100 işçi altında çalışanı bulunan işletmeleri ifade etmektedir (Bulmuş, Oktay ve Törüner,1990;27). Sanayicilik ve maden işletmelerinde 300’den az kişi ve 100 milyon Yen’den az yıllık cirosu olan, toptan ticaret işletmelerinde 100 ‘den az kişi ve 30 milyon Yen’den az yıllık cirosu olan, perakende ticaret işletmelerinde 50’den az kişi ve 10 milyon Yen’den az yıllık cirosu olanlar KOBİ olarak sınıflandırılmıştır (Soydal,2007).

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Temel Yasası (1999’da değiştirilmiştir) ile her bir sanayi sektörü için tanımlanmıştır.

Küçük-orta ölçekli bir işletme ile büyük bir işletme arasında genellikle destek oranı farklı olmakla birlikte belirtilen kriterleri karşılamayan işletmeler büyük işletme olarak tanımlanmıştır.

Japonya’da toplam işletmelerin %85,1 Küçük İşletmeler, %14,6’sı Orta Büyüklükteki İşletmeler, %0,3’ünü ise Büyük İşletmeler oluşturmaktadır.

Tablo 1.5: Japonya ‘da KOBİ Sermaye Miktarı veya Çalışan Sayısı

Sanayi Sektörü	Ulusal KOBİ Kuruluşu	
	Sermaye	Çalışan Sayısı
Perakende (Lokantalar dahil)	50 Milyon Japon Yeni veya altı	50 veya daha az
Hizmet Sektörü	50 Milyon Japon Yeni veya altı	100 veya daha az
Toptan	100 Milyon Japon Yeni veya altı	100 veya daha az
İmalat Sektörü ve diğer	300 Milyon Japon Yeni veya altı	300 veya daha az
Düzenli çalışanlar: Sürekli çalışanlar ve iki ay veya daha uzun süre sözleşmeli tam zamanlı çalışanlar https://www.smrj.go.jp/english/about/target.html https://en.an-japan.com/services/topics/mhlw-subsidy-support/sme-definition/		
Küçük İşletmenin Tanımı		
Sektörler	Çalışan Sayısı	
İmalat Sektörü ve diğer	20 ve daha az	
Ticaret ve Hizmet Sektörü	5 ve daha az	

<https://www.smrj.go.jp/english/about/target.html>
<https://en.an-japan.com/services/topics/mhlw-subsidy-support/sme-definition/>

Tablo 1.6: Japonya KOBİ Sayıları (2013)

2013 Japonya KOBİ Sayıları					
		İşletme Sayısı	İşletme sayısı Yüzdesi	Çalışan işçi Sayısı	Satış (Trilyon Yen)
Büyük İşletme		11.000	0,3	13.970.000	764,9
KOBİ	Orta Büyüklükteki İşletme	510.000	13,2	20.250.000	609,6
	Küçük İşletme	3.343.000	86,5	11.920.000	

(www.chusho.meti.go.jp, Erişim tarihi: 12..08.2021)

1.15.KOBİ’lerin Tarihsel Gelişimi

Ülkelerin sosyal ve ekonomik yapılarını oluşturan unsurlardan endüstrileşme, kentleşmedeki düzen, maksimum düzeydeki dağıtım ve ticaret planlamaları ve uygulamaları KOBİ’ ler açısından oldukça önemli kriterler arasında yer almaktadır. Dünya ülkelerinde sosyolojik, ekonomik ve politik yapılarındaki plan ve

stratejilerindeki toplumsal ve bölgesel değişkenlik ve dengesizliklerin ortadan kaldırılması kalkınmanın önemli unsurları içerisinde yerini almaktadır. KOBİ'ler yatırım, üretim, istihdam, ihracat ve vergiler ile bulundukları toplumun ekonomisini etkilemekte ve bölgesel kalkınmada da önemli rol oynamaktadır (Yılmaz, 2005). KOBİ'lerin tarihsel gelişimine baktığımızda bazı ülkelerdeki KOBİ'lerin diğer ülkelerdeki KOBİ'lere göre daha gelişmiş, başarılı ya da başarısız olduğu hususu, Daron Acemoğlu ve James Robinson'un ulusların zenginlik farklarını açıklamak için ileri sürdüğü kurumsal farklılıklar, özel mülkiyeti yöneten resmi – gayri resmi kurallardaki farklılıklar ve var olan mevzuatların uygulanması ile de açıklanabilir. Kurumsallaşma, sözleşmeler, mülkiyet hakları konusunda ilerleyen ülkelerdeki KOBİ'ler bunu başaramayan ya da yeterince özümseyemeyen ülkelere göre kendilerini geliştirmekte ve uluslararası rekabete açılmaktadır (D.Acemoğlu, J.Robinson Why Nations Fail:The Origins of Power, Prosperity, and Poverty, Themes).

KOBİ'lerin dünya paylaşım sistemindeki etkin rolünü, Amerika ve Japonya'ya göre biraz daha geç anlayan Avrupa Birliği ülkeleri, özellikle 1974 ve 1979 yıllarındaki petrol şokları sonrası, rekabet gücü yüksek KOBİ'leri oluşturma'nın gerekliliğini kavramışlardır. Özellikle 1987 yılından itibaren KOBİ'leri Avrupa Ortak Pazarına uyumlaştırmak için topluluk tarafından KOBİ'lere yönelik birtakım politikalar geliştirilmiş ve topluluk içinde gittikçe artan işsizlik sorununa bir çare olarak KOBİ'lerin büyük fırsat yaratacağına inanılmıştır. Bu yüzden tüm toplantı ve zirvelerde KOBİ'lere büyük yer verilmektedir. KOBİ'lerin desteklenmesi, Avrupa Topluluğu sanayi politikasının temel unsurlarından birisi haline gelmiştir.

Fakat gelişmiş ülkelerde, şimdiye kadar izlenen KOBİ'lerle ilgili istihdamı artırmayı amaçlayan politikalar ikinci plana atılarak; üretimde, satışta ve yönetimde yeniliklere giden KOBİ'lerin oluşumunu ve rekabetini sağlayan politikalar oluşturulmaya çalışılmaktadır. Gelişmiş ülkelerin KOBİ politikaları; istihdamı artırma odaklı değil, çağın gereği olan canlı, yaşanabilir, dinamik girişimcilerin geliştirilmesi olmaktadır (Kalmış, 2007).

Türkiye’de devlet tarafından KOBİ’lerin desteklenmesi, bu kesimin kredi ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla 1933 yılında Türkiye Halk Bankası’nın kurulması ile başlanmıştır. Bunu takiben, bugünkü adıyla Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük Sanayi Siteleri ve Organize Sanayi Bölgeleri kurulması için kredi programları uygulamaya başlamıştır. 1970’li yıllardan itibaren KOBİ’ler için teknik destek ve eğitim amaçlı yapılanmalar oluşturulmaya başlanmış, 1980’li yıllarda bu faaliyet ve hizmetler daha da yaygınlaştırılmıştır. 1990’larda ise gerek finans gerekse hizmet ve destekler daha geniş bir yelpazede çeşitlenerek çoğalmıştır (Çakır, 2003).

1.16. Türkiye’de KOBİ’lerin Tarihçesi

Türkiye’deki KOBİ’lerin tarihsel sürecinde, Osmanlı döneminde esnaf, zanaatkar ve küçük sanayi lonca sisteminde yer almış, Ahilik ilkeleri esas alınmıştır.

Şeyh Mahmut Nurettin Ahi Evren tarafından 13.yüzyılda kurulan “Ahilik Sistemi” esnaf ve sanatkarlara mesleki eğitim, sosyal güvenlik ve diğer konularda katkılar sağlamasının yanında çok işlevli bir yapılanma olarak bilinmektedir. Moğol istilas sırasında savaşlara bizzat katılarak sosyal, ekonomik işlevi yanında Selçuklu ve beylikler döneminde askeri ve siyasal görevler de üstlenmiştir.

15. yüzyılın sonlarına doğru, askeri, siyasi ve idari işlevlerinden arındırılmış, sosyal ve ekonomik işlevleri ön plana çıkmıştır. Ahiliği batıdaki ve Bizans coğrafyasındaki Lonca sisteminden ayıran en belirgin özelliği ise sosyal işlevlerinin çokluğudur. Ahilik sistemi bugünkü KOBİ’lerin temelini oluşturmuştur (Acar,2012, Erkent,2009;9).

13.yüzyılda kurulan Ahilik sistemi Osmanlı İmparatorluğu’nun gerileme döneminde çözülmeye başlamıştır. 18.yüzyıldan itibaren Ahilik sistemi özünü kaybetmeden dönüşüme uğrayarak isim değiştirmiş ve “esnaf birliği” ismini almıştır. İmparatorluğun gerilemesinin yanında ekonomik yapının değişmesi, sınırlarının gelişmesi ve sanayi ve ticarete Müslüman olmayan toplulukların etkin olmaya başlamasıyla birlikte ticarete Ahilik sistemi yetersiz kalmıştır. Ahilik temeli üzerine Ahilik Teşkilatı sınırları dışında kalan diğer esnaf türlerini ve Gayrimüslimleri kapsayan Lonca teşkilatına dönüşmüştür.

İtalya’da 18.yüzyılda kullanılan ‘loggiya’ yani “tekel” ve “imtiyaz” anlamına gelen ‘lonca ’kelimesi; aynı zamanda belli bir iş alanında usta, kalfa ve çırakları kapsayan dernek anlamında da kullanılmaktadır. Osmanlı Devleti döneminde, esnaf ve zanaatkarların kararlar almak, toplantılar yapmak amacıyla bir araya geldikleri alanları lonca olarak adlandırdıkları için bu yapılanmada da lonca kelimesi kullanılmıştır. Loncalar aynı zamanda mesleki bir örgüt olarak kendi aralarında yardımlaşma ve dayanışmayı da amaç edinmişlerdir. Esnaflar mutlaka bir loncaya kayıt yaptırarak ait oldukları loncanın koruması altında bulunmaktadır.

Lonca sisteminde de Ahiliğin temelindeki “ihtiyaca göre üretim” ve “ihtiyaç kadar işyeri” mantığı korunmuştur. Yeni bir işyeri açma ya o bölgedeki nüfus artışına ya da mevcut işyerlerinden birinin kapanmasına bağlanmıştır (Halkbank,2021).

Özellikle 18.yüzyılda altın çağını yaşayan loncalar Osmanlı İmparatorluğu'nun son yıllarında, liberal ekonomi politikalarını takip ederken sanayi yatırımları da yapmaya çalışmasına rağmen gerek 1829 Edirne Antlaşması, gerekse 1838 Ticaret Antlaşmasının (yabancı mallara yerli ürüne göre imtiyaz verilmiştir) ağır koşulları nedeniyle başarıya ulaşamamıştır.

Avrupa’da 19.yüzyılda liberalleşmeyle birlikte “bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” ilkesinden Osmanlı İmparatorluğu da etkilenmiş olabilir. Bu bağlamda 1861 tarihinde bir düzenleme yaparak işyeri açmayla ilgili kısıtlamalar sona erdirilerek yeni iş yeri açma serbestisi getirilmiştir. Bu yasa bağlamında 19. Yüzyılın sonlarına doğru ticaret merkezleri oluşturulmuştur.

Osmanlı İmparatorluğu'nun dağılmasıyla 1913 yılında Loncalar kapatılmıştır. 1913 yılında Sanayii teşvik amacıyla çıkartılan “Teşvik-i Sanayi Kanun-ı Muvakkatı” adı altında 15 yıllığına geçici olarak çıkartılan kanun ne yazık ki kapitülasyonlar, savaşlar ve 1838’den beri devam eden Osmanlı için idam fermanı olan 1838 Ticaret Antlaşmasının devam eden serbest dış ticaret düzenlemeleri nedeniyle başarı elde edilememiştir. İthal yasakları ve koruma önlemleri alınamamıştır (Mahiroğulları, 2012).

1.17.Cumhuriyet Dönemi, Öncesi ve Sonrası

Osmanlı'da 1800'lerde şehirlerde ve köylerdeki zanaatlarda en önemli üretim dalı tekstil olduğu, 1800'lerde hane halkının ihtiyaçlarını karşılamak için neredeyse her evde tezgahların varlığı ve yünlü kumaşların, kâğıt ve cam ürünlerinin belli bir kısmı ile birlikte diğer ihtiyaçların ülke içinde üretilmekte olduğu görülmektedir. Bununla birlikte Batı Avrupa'daki Sanayi Devrimi'nin etkisiyle, Avrupa'da verimlilik artmış, 1820'lerden Birinci Dünya Savaşı'na kadar ithal malların oranı giderek genişlemiştir. Bu dönemde Osmanlıdaki tarım dışındaki üretim faaliyetlerinde ciddi gerilemeler olmuştur. 1830 ve 1840'larda İstanbul ve Anadolu'da ordunun ve devletin ihtiyaçlarını karşılamak için büyük ölçekli sanayi işletmeleri kurulmuştur. Fakat bu işletmeler maalesef uzun soluklu olamamışlardır. 1880'lerde yerli ve yabancı sermaye tarafından büyük ölçekli sanayi işletmeleri kurulmuştur. Pamuklu, yünlü ve ipekli tekstil dallarında iplik, bez ve kumaş üreten fabrikalar Birinci Dünya Savaşı'na kadar kurulan en büyük sanayi işletmeleri olarak tarihe geçmiştir. Bunların dışında çeşitli gıda maddeleri, yağ, sabun üreten büyük işletmeler vardı. Ayrıca çimento tuğla gibi inşaat malzemesi üreten imalathaneler vardı. Fakat imparatorluğun en büyük sanayi merkezi Selanik 1912'de savaş sonucunda Yunanistan'da kalmıştır. İngiltere'nin siyasi ve askeri desteğini alabilmek için 1838 yılında imzalanan Ticaret Antlaşması'nın uzun süreli bu olumsuz etkileri hiç düşünülmemiştir. Bu antlaşmanın etkisiyle Osmanlı İmparatorluğu'nda sanayi gelişmemiş, imparatorluk bünyesinde gelişmekte olan sanayi de yukarı da bahsedilen nedenlerden dolayı gittikçe gerilemiş ve dışa bağımlı hale gelmiştir.

Osmanlı İmparatorluğu'nun 1.Dünya Savaşı'ndan yenik çıkmasının ardından, ülkenin işgaline karşı başlatılan milli mücadele hareketi başarıyla tamamlanarak Mustafa Kemal Atatürk önderliğinde Türkiye Cumhuriyeti kurulmuştur. Lozan görüşmelerinin kesildiği dönemde 17 Şubat 1923'te Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün açış nutku ile İzmir'de İktisat Kongresi çalışmalarına başlamıştır.

İzmir İktisat Kongresi'nden çıkan sonuç Mustafa Kemal Atatürk'ün vurguladığı hususlar temelindedir. 12 maddelik "Misak-ı İktisadi" kararları sanayi ve işçi grubunun isteklerini de kapsamaktadır (Kasalak,2012).

1923 İzmir İktisat Kongresi'nde özel sektörü desteklemek amacıyla çıkartılan ve 1942'ye kadar yürürlükte kalan Teşviki Sanayi Kanunu'nda ilk KOBİ tanımı yapılmıştır. Bu kanuna göre 5 işçiden az ve en çok 9 beygirlik muharrik güç çalıştıran işyerleri “küçük” bunun üstündeki işyerleri ise “büyük” işletme olarak kabul edilmiştir.

Cumhuriyet Sonrası 1929'da yaşanan büyük ekonomik kriz Türkiye'de etkisini göstermiş ve Türk ekonomisinde de devletçilik ön plana çıkmıştır. Savaştan çıkan, uzun süre kapitülasyonlarla yaşayan ve Cumhuriyet dönemine devreden Düyun-u Umumiye borçları nedeniyle Türkiye'de Cumhuriyetin ilk dönemlerinde ne yeterli sermaye, ne yeterli bilgi ve teşebbüs, ne de bilgili insan kaynakları vardı. Alt yapının oluşturulması için devlet öncülüğü şarttı. Cumhuriyet kurulmadan önce İzmir İktisat Kongresi'nde hâkim olan düşünce Türk insanının girişimci yönünün geliştirilmesinin esas alınması olmuştur.

Bu kapsamda 1929 yılında gümrük tarifelerinin artırılmasıyla yerli üretimin iç pazardaki payı artmaya başlamıştır. Cumhuriyet öncesinin dışa açık, liberal ekonomi anlayışından cumhuriyet ile vazgeçilmiş, korumacılığın ön planda olduğu ve devletin de içinde olduğu bir ekonomik anlayışa geçilmiştir. Cumhuriyet döneminde ilk kurulan öncü kurumlardan biri tekstil dalında ihtiyaçları karşılamak, ithalatın en önemli kalemlerinden birini kontrol altına almak için Sümerbank'tır. Varlığını 1980'lere kadar devam ettirmiştir. Kişi başına düşen gelir; Birinci Dünya Savaşı sırasında yüzde 40, İkinci Dünya Savaşı sırasında yüzde 30 düşmüştür. Bu arada cumhuriyetin kurulmasından sonra yükselme eğilimi gösteren kişi başına düşen gelir, tarımsal üretim, sanayi üretimi, doruk noktasını 20.yy'ın ilk yarısında 1939'da yakalamıştır (Kurtoglu ve Çay,2013).

İzmir İktisat Kongresi'nin hâkim görüşünün devamı olarak Teşvik-i Sanayi Kanunu, Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu çıkartılmış, Sümerbank ve Türkiye Halk Bankası kurulmuştur. 1950'li yıllarda özel sektöre ağırlık verilmesine rağmen girişimcilerin nitel ve niceliksel yapıları çok da fazla gelişmemiştir. 24 Ocak Kararlarıyla birlikte piyasa ekonomisine geçilmiştir.

Kalkınma Planları dönemlerinde;

- 1964 yılında “Esnaf ve Sanatkârlar Kanunu” kabul edilmiş,
- 1973 yılında Gaziantep’i pilot bölge seçilerek Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi’ni (KÜSGEM) kurulmuş,
- KÜSGEM 1983 yılında Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı’na (KÜSGET) dönüştürülmüş,
- 1986-1990 yılları arasında KOBİ’lerin alt yapı sorunlarının çözümlenebilmesi için Organize Sanayi Bölgelerinin kurulması hedeflenmiştir.

Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planında KOBİ’lerle Büyük işletmelerin entegrasyonunu sağlamak amacıyla:

- “Organize sanayi bölgesi bulunan yerlerde tamamlayıcı faaliyetlerin yer aldığı küçük sanayi sitelerinin de kurulması teşvik edilecektir”.
- “Küçük sanayinin, orta ve büyük sanayinin yan hizmetlerinde daha etkili bir hale gelmesi için gerekli teşvik politikaları uygulamaya konacaktır”.
- “Esnaf, sanatkâr ve küçük sanayi kesiminin ülkemizde mülkiyetin yaygınlaştırılması konusundaki önemli rolü de dikkate alınarak, üretim gücünün artırılmasına ve üretimin yurt içinde ve yurt dışında pazarlanmasına yardımcı olacak mali ve teknik destek sağlanmasıyla ilgili tedbirlere öncelik verilecektir, İç ve dış pazarlama organizasyonu içerisinde, özellikle organize olmamış küçük işletmelerin piyasayla irtibat kurmaları amacıyla teknik danışmanlık hizmetleri sağlanacak ve ihracat için özel teşvik sistemi geliştirilecektir” kararları alınmıştır (Özdemir, Ersöz ve Sarioğlu,2013, DPT,2006). Aşağıda yalnızca bir kısmını saydığımız görevleri ifa etmek üzere 12.04.1990 tarihinde kabul edilip, 20.04.1990 tarihinde 20498 sayı ile yayınlanarak KÜSGET dönüştürülerek KOSGEB kurulmuştur.

“Küçük ve orta ölçekli sanayi kesiminin geliştirilmesi ve desteklenmesi amacıyla:

- Danışmanlık, yönlendirme, rehberlik, eğitim hizmetlerinin yerine getirilmesi,

- İşletmelerin geliştirilmesi, desteklenmesi ve yönlendirilmesi için gerekli politika ve stratejiler oluşturmak
- İşletmelerin ürünlerinin pazarlanması ve ihracata yönelmesi için rehberlik hizmetleri verilmesi
- Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle büyük işletmelerin arasında bağlantı kurmak, ilgili kuruluşlara yardımcı olacak her türlü bilgiyi kapsayan bilgi işlem sistemi oluşturmak
- Küçük ve orta ölçekli sanayinin gelişmesine engel teşkil eden konulardaki uygulama aksaklıklarının ilgili kurum ve kuruluşlar nezdinde çözümlenmesini temin etmek”

Dünya Bankası, 1980 yılında Türkiye’de hazırladığı bir raporda (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayinin Gelişimi ile İstihdam Yaratma Eğilimi ve Umutları Raporu) 1-50 çalışana sahip işyerlerini küçük işletme , 51-200 çalışana sahip işyerlerini ise orta ölçekli işletme olarak kabul etmiştir (Şengezer, 1992:15; Müftüoğlu, 2002:84; Ekinci, 2003:10). 1984 yılı verilerine göre Türkiye için gerçekleştirdiği başka bir çalışmasında ise arsa ve binaları hariç sabit varlıkları toplamı 500 bin \$’dan az olan işletmeleri küçük ölçekli olarak tanımlamıştır (Mecek,2020).

1.18.Avrupa Birliği’nde KOBİ’lerin Tarihçesi

Birçok avantajı olduğu gibi birçok dezavantajı da olan KOBİ’ler için gerek üye ülkeler, gerekse AB düzeyinde destekler sağlanmasına rağmen 1992 Maastricht Antlaşmasına kadar kayda değer desteklere rastlanmamıştır. AT döneminde özellikle 1950-1960 arasında Avrupa Topluluğu’nda büyük işletmeler ön planda olmasına rağmen, birbirinden bağımsız politikalar izleyen AT ülkelerinde 1973 petrol krizi ile birlikte KOBİ’lerin önemi anlaşılmıştır. Roma Antlaşması’nın 9.maddesine göre serbest piyasa ekonomisi nedeniyle her türlü destek yasaklanmasına rağmen üye ülkeler petrol krizi ile birlikte aşırı korumacı politikalara yönelmişler ve KOBİ’lere destek vermeye başlamışlardır. Fakat bu yardımların rekabet gücü olmayan işletmeleri yaşatma amacı gütmmediği ve bu desteklerin geçici olduğu anlaşılmaktadır.

Uygulanan bu aşırı korumacı politikalar nedeniyle birlik içindeki sektörlerin rekabet güçleri zayıflamış ve Amerika, Japonya gibi ülkelerin gerisinde kalmıştır.

KOBİ'leri istikrarsız gören AB 1980 sonrası sanayi politikalarını değiştirerek KOBİ'lere göre politikalar üretmiştir. 1983 yılını Avrupa Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve El Sanatları yılı olarak kabul eden AB'de eylem planı hazırlanarak KOBİ'lere yönelik destek çalışmalarına hız verilmiştir.

24 Mayıs 1984 yılında ise KOBİ eylem planı Avrupa Parlamentosu'nda kabul edilerek yürürlüğe konmuştur. Alınan kararların uygulanması için 20.10.1986 yılında "Task Force" kurulmuştur. KOBİ'ler için Maastrich antlaşması bir dönüm noktası olmuştur (Dayı,2002, Varlı,2010, Alessandrini,2019).

1.19.Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ'lerin Tarihsel Gelişimi

Amerikan tarihinde sömürge döneminden günümüze kadar ekonomik başarılarda küçük işletmeler can alıcı rol oynadılar ve çok önemli bir konuma sahip oldular. Cumhuriyetin ilk dönemlerinde özgürlüklerinin kısıtlanacağı endişesiyle büyük işletmeleri tehdit olarak gördüler. Tarihçi James Houston'a göre Amerikalılar mülkiyetin belli ellerde toplanmasının mülkiyeti ellerinde tutan azınlığın diğer vatandaşları kontrol ederek ve politik gücü ele geçirerek cumhuriyeti, oligopole dönüştüreceklerine inanıyorlardı (Beatty,2007).

Yönetimin borç verenlerin ve büyük sermayedarların eline geçmesi halinde Amerikan Devriminin yenilgiye uğrayacağına ve demokrasinin sonu olacağına olan korkuları o kadar büyüktü ki 19.yüzyılın ilk dönemlerinde eyalet yönetimleri tarafından şirketlerde, kurumsal şekil, süre, coğrafi kapsam, büyüklük, hatta karlarda büyük kısıtlamalar getirildi. Süreç içinde şirketler büyüme çabalarında bulunmalarına rağmen iç savaş sonrasına kadar ağırlık gösteremedi. Küçük çiftçi ve işletmeleri tröstlerden korumak için Eyaletler Arası Ticaret Yasası (1887), Sherman Yasası (1890) ve Clayton Yasası (1914) daha sonraki dönemde de 1936 Robinson-Patman Yasası ve 1937 Miller-Tydings Yasası gibi yasalar çıkartıldı (Chapel Hill,2003).

Ekonomik buhran ve İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde küçük işletmelerin çeşitli zorluklar yaşamaya başlamasıyla birlikte ek önlemler alınmıştır. 1932’de Yeniden Yapılanma Finans Kurumu, 1942’de de Küçük Savaş Tesisleri Şirketi kurulmuştur. 1953’te de çeşitli devlet kurumlarının işlevi bu SBA’lara küçük işletmeleri korumak, destek olmak, danışmanlık hizmeti vermek amacıyla devredilmiştir.

Böylelikle küçük işletmeleri tarihleri boyunca korumaya çalışmışlardır (Toratta,2021).

1.20.Çin’de KOBİ’lerin Tarihsel Gelişimi

Çin’deki reform ve dışa açılmasıyla birlikte küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin 3 aşamadan geçtiği görülmektedir. 1978- 1992 arası dönemde devletin kasabalarda işletmeleri, serbest çalışanları cesaretlendirecek destekler vermesiyle bu dönemde KOBİ’ler hem sayısal hem de ölçeksel olarak genişleme yaşamış ve KOBİ’lerdeki bu gelişme ekonomik kalkınmada önemli rol oynamıştır. Halkın yaşam standardını yükselterek talebi artırmıştır.

1992-2002 hem kamuya ait hem de özel sektör KOBİ’lerin gelişimi üzerinde durulmuştur. Bu dönemde Çin Hükümeti, KOBİ’lerdeki kamunun ağırlığını kademeli olarak azaltmak ve özel sektördeki KOBİ’lerin gelişimini sağlamak amacıyla şirketlerin yeniden yapılandırılması, birleşme, devralma, kiralama, ortaklık, sözleşmeler gibi konularda reformlar yapmıştır.

2002- Üçüncü aşamada KOBİ’lerdeki hızlı gelişme Haziran 2002’de küçük ve orta ölçekli işletmeleri teşvik yasasının çıkartılmasıyla KOBİ’ler için yeni bir dönem başlamıştır.

Alınan kararlardan bazıları:

- KOBİ’lerin gelişimine ilişkin politikaları iyileştirmek,
- KOBİ’lerin, özellikle de özel sektöre ait KOBİ’lerin gelişimini aksatan kurumsal engelleri kaldırmak,

- KOBİ'lerin gelişmesi için eşit şartlar yaratmak,
- KOBİ'lerin teknolojik ve bilimsel yenilikleri ve düzeylerini yükseltmeyi teşvik etmek,
- KOBİ'lerin endüstriyel yapısını optimize etmek,
- KOBİ'lerin genel kalitesini ve rekabet gücünü artırmak

Bu süreçte kasabalardaki KOBİ'lerin gelişmesi kırsal alandaki tarımsal işçi fazlasına istihdam olanağı yaratarak Çin ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Teşvik yasasının ikinci önemli etkisi ise özel sektöre ait KOBİ'lerin artması olmuştur.

Çinli KOBİ'ler bu tarihsel süreçte ekonomik büyüme, istihdamı artırma, ihracatta, bilişim ve teknolojik gelişimde çok önemli bir paya sahiptir (Chen,2006;142, Liu, 2008;38).

1.21.Japonya'da KOBİ'lerin Tarihsel Gelişimi

İkinci Dünya Savaşı'nda yenik düşen Japonya'da, bu yenilgiden sonra büyük işletmeler ekonomik büyümeye öncülük ederek çok büyük rol oynamış, bunun yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmeler de büyümede etkili olmuş ve Japon ekonomisi gelişmiş ülke ekonomilerini yakalamıştır. Ekonomik büyümenin devam ettiği 1955- 1970 yılları arasında KOBİ'lerin payı göreceli azalmış olmasına rağmen bu dönemden sonra 2008 yılına kadar KOBİ'lerin ekonomi içindeki payı sabit tutulmuştur. KOBİ'lerin payındaki bu azalma büyük işletmelerin baskısıyla olmamıştır. Büyük işletmelerin ilerleyişinin yüksek olması nedeniyle KOBİ'lerin payının göreceli azalması olmuştur. Aksine KOBİ'lerin 1985 yılına kadar sayıları artarak ekonomide büyük rol oynamışlardır.

KOBİ'ler, Heisei Dönemi'nin son yıllarındaki durgunluğa kadar sayılarını artırarak ekonomi de oldukça yüksek paya sahip olmuşlardır. KOBİ'ler sayısal olarak sabit kalmasına hatta azalmasına rağmen ekonomideki payı azalmamakta tam tersine

artmaktadır. Savaş sonrası ekonominin gelişiminde de oldukça önemli rol oynamışlardır (Yamashita,2017;187, Teraoka,2010, Uchikawa,2009).



İKİNCİ BÖLÜM

YENİ KURUMSAL İKTİSAT VE KOBİLERİN KURUMSAL SORUNLARI

2.1. Yeni Kurumsal İktisat

2.1.1. Yeni Kurumsal İktisatın Kavramsal İçeriği

1970’li yıllardan itibaren kurumları iktisadi analiz içine sokan yeni kurumsal iktisatta (YKİ), kurumlar, ekonomik gelişme, sermaye ve sözleşmeler anahtar sözcükler olarak yer almaktadır Klein, 1999;552, Baş Dinar,2010;282).

YKİ kavramı tarihte ilk olarak Williamson tarafından kullanılmış olsa da yeni kurumsal iktisat’a can veren kurumsal iktisatçılardan North, kurumları ‘kurallar ve onların yaptırım güçleri’ olarak tanımlamış ve ‘kurumlar günlük hayatımızda yapılanmayı oluşturarak belirsizlikleri önemli ölçüde azaltır’ şeklinde vurgulamıştır (North, 2002).

Kurumsal iktisadın iç yapısında belirginleşen değişim ve farklılık kendini “*eski kurumsal iktisat*” ve “*yeni kurumsal iktisat*” biçiminde tanımlanmasına neden olmuştur. Eski kurumsal iktisat içerisinde özellikle iki düşünürün yer aldığı kuramları içermektedir. Bunlardan bir tanesi Veblen’in kurumların gelişimi ile ilgili ifade ve düşünceleri, diğeri Commons’un kurumları bireylerin bilinçli davranışları sayesinde oluşmuş birleşik kurallar dünyası biçiminde ifadesi etmesidir.

Yeni kurumsal iktisat, neden bazı ülkeler ekonomik kalkınmayı, büyümeyi gerçekleştiremezken bazı ülkeler ekonomilerini başarılı ve verimli bir şekilde yöneterek ekonomik kalkınmayı ve büyümeyi rahatlıkla sağlayabiliyor konuları üzerinde durmaktadır. Gelişmiş kurumlara sahip olan ve bu kurumları iyi yöneten ülkeler ekonomik istikrarı sağlayacaklarından, gücün belirli ellerde toplanması engellenecek ve dengeli büyüme sağlanacaktır. Kurumların ve kanunların güçlü olmadığı ülkelerde ise siyasi gücü arkalarına alan kurumlar, diğerleri aleyhine kazanım elde edecekleri için ekonomik istikrarsızlıklar bitmeyecek ve ekonomik büyüme

olumsuz etkilenecektir (Acemoğlu, Daron). Bu nedenle ülkeler arası gelişmişlik farklılıkları incelenirken emek, sermaye, coğrafya ve teknolojik gelişme düzeyleri yanında kurumların ekonomideki yerine de çok önem verilmektedir. Kurumların ülke ekonomilerindeki önemi ve rolünün o ülkenin gelişmişlik düzeylerinde etkili olduğu söylenmektedir. Günlük yaşamı etkileyen faktörler açısından da sosyal, ekonomik ve politik kurumların analiz edilmesi ekonominin gelişmesini açıklamada oldukça önemli yer tutmaktadır.

Veblen'e göre kurumlar, geçmişin ürünleri olmalarına rağmen, kendilerini değişen koşullara uydurarak bugünkü biçimlerini almışlardır. Demografik yapı, ideoloji ve teknolojiye gelişmeler kurumsal değişimi gerçekleştirmektedir (North, 2002). Bu değişim tek yönlü olmamakta değişikliğe neden olan faktörler de birbirlerini karşılıklı dönüştürmektedir.

Kurumsal çerçeveye verilen önem nedeniyle ekonomilerin gelişme süreçlerini kurumsal yapılarının belirlediğine inanan yeni kurumsal iktisatçılar iktisat tarihine de önem vermektedirler. North'un "Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans" (*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*) başlıklı kitabında ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarından, sahip oldukları kurumsal yapının evriminden, iktisat tarihinden somut örnekler vermiştir.

YKİ kurumların meydana gelişini içsel bir olgu şeklinde nitelendirmektedir. Davis ve North kurumsal çevreyi (institutional environment), kurumsal düzenlemelerden (institutional arrangement) ayırmış ve kurumsal çevreyi bireysel davranışlara yön veren zorluklar olarak belirtmişlerdir. Bu zorluklar resmi (formal) ve kesin (explicit) normlar olmasının yanı sıra (anayasalar, kanunlar ve mülkiyet hakları gibi), resmi olmayan ve kesin olmayan normlarda da (değerler ve sosyal gelenekler gibi) olabilmektedir. North başka bir araştırmasında kurumsal çevreyi tanımlamak adına inançlara (dini inançlar), değerlere (güven ve doğruluk), yasal zeminde oluşturulmuş olan yaptırımlarından yönetmelikler ve yasal sistemlere (yasalar) öncelik vermiştir.

Yeni kurumsal iktisat, “anlık yaşantımızda karşılaştığımız hukuk, hükümet, piyasalar, aile, firmalar gibi toplumsal, kültürel, politik ve iktisadî kurumları, hukuk, siyaset bilimi, iktisat, sosyoloji, antropoloji ve örgütlenme kuramı gibi çeşitli alanların birlikte ele alınmasıyla açıklamaya çalışan multidisipliner bir girişim olarak tanımlanabilir (Klein, 1999).

Kurum ve kuruluşlar karşılıklı olarak etkileştikleri kurumsal çerçeve içerisinde büyümesini etkilemekte, kuruluşlar ise kurumsal çerçeve içerisinde değişimini etkilemektedir (North, 2002).

Williamson’a göre kurumsal analiz 4 düzeyden meydana gelmektedir.

- 1.aşama, gelenek ve görenekler, resmi olmayan kurumlar, din gibi yavaş değişen kurumlarda, değişim kendiliğinden veya uzun sürecek şekilde oluşmakta ve veri olarak aşama içerisinde yer almaktadır.
- 2.aşama, kurumların meydana getirdiği kurumsal çevreyi tanımlamaktadır. İlk aşamaya göre daha hızlı değişim içinde olmasına rağmen değişimler oldukça uzun zaman alabilmektedir. (North bu aşamayı resmi olmayan kurumlar olarak nitelendirmiş, mülkiyet haklarının tanımlanması ve etkin olarak uygulanması konusuna önem vermiştir.)
- 3.aşama daha mikro seviyededir ve değişim daha hızlı olmaktadır ve bu aşama sözleşme koşulları ile ilgilidir.
- 4.aşama kaynak dağılımı ve çalışanları içermekte olup piyasa koşullarında dinamik bir değişimi de içermektedir. (Williamson, 2000).

2.1.2. Yeni Kurumsal İktisatın Üç Temel Noktası

Yeni kurumsal iktisatta üretim kararının alınma ve fiyatlama süreçleri çok önemli yer tutmaktadır. Piyasa koşullarında rekabet şartlarının gittikçe ağırlaştığı, belirsizliklerin, alıcı ve satıcıların çok fazla olduğu, zamanla yarışın önemli olduğu, sosyal medyada, uzaktan satış ortamlarında yaşanabilecek yanlış bilgilendirmelerin yoğun yaşandığı günümüzde bireyler en kaliteli ürünü en uygun fiyata ve ihtiyacı

olduğu anda beklemeden tedarik etmek için araştırma yapmak zorunda kalmaktadır. Talep ettiği ürünü, tedarik edeceği ana kadar olan araştırma, pazarlık, satıcı ile yapılan sözleşme, gözlemlene ve yapılan sözleşmeden sapma olması halinde ortaya çıkacak tüm maliyetler işlem maliyetlerini oluşturabilmektedir. Bir anlamda işlem maliyetleri değişim maliyetleridir ve işletmelerin faaliyetlerine yön vermede oldukça etkilidir. İşlem maliyetlerinin yüksekliği birtakım işlemleri kendi bünyesine alarak maliyetleri düşürme ve rekabet şansını artırma kararlarını da etkileyecektir. İşlem maliyetlerini düşürmekte zorlanan KOBİ'ler ise piyasadan çekilmek zorunda kalacaklardır. İşlem maliyetleri bir anlamda bilginin bedelsiz ve uğraşı olmadan elde edilmemesinden kaynaklanan maliyetlerdir. Yani fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetleridir. İşlem maliyetleri üretim sürecinin hangi aşamalarının işletme içinde hangilerinin piyasada yapılacağını da belirlemektedir.

Coase işlem maliyetlerini “fiyat mekanizmasından kaynaklanan maliyetler” olarak tanımlarken, Demsetz “mülkiyet sahibi unvanının el değiştirme maliyeti” şeklinde tanımlamaktadır (Coase, 1937; 388. Demsetz, 1967; 350).

Yeni kurumsal İktisat özellikle firma teorisi, sözleşmeler ve mülkiyet hakları konularına ayrılmaktadır (Kama, 2011).

i. Firma Teorisi

Piyasada tüm değişim işlemleri para ve sözleşmeler kullanılarak yapılır. Piyasadaki aktörlerin çoğalması alıcı, satıcıların ilişkiler ağını zorlaştırmaktadır. Geçmişte değişim daha küçük çevrede yapılmaktaydı. Bu nedenle bireyler, işletmeler birbirleri hakkında daha fazla bilgiye sahip olabildiklerinden değişim aşamasında yazılı sözleşmeye bile gerek duymadan sözlü anlaşmalarla yetinmekteyken, piyasadaki aktörlerin çoğalması ve değişimin aynı anda olmaması nedeniyle yazılı ve güçlü sözleşmelerin yapılmasını gerekli kılmaktadır. Beklenmeyen olaylar, piyasadaki aktörlerin ortaya çıkma ve kaybolma durumlarının artması özellikle de eşzamanlı olmayan değişimler nedeniyle sözleşmelerde yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle sözleşmelerde aksayan durumları takip ve telafi etmek için sigorta şirketleri, factoring kurumları, karşılıksız çıkan çek ve senetlerin takibi için hukuk büroları vb. ile de ek

sözleşme yapma zorunluluğu işlem maliyetlerini artırmaktadır. Sözleşmelerin daha güvenli olması için de karşı taraf hakkında daha kapsamlı bilgi alıp kendilerini güvence altına alacak önlemleri de içeren sözleşmeler hazırlamak zorunda kalınmaktadır.

Belirli kaynaklara ulaşım koşullarını mülkiyet hakları belirler. Mülkiyet hakları konusu ise arsa, arazi, bina, emek vb. olabilir. Mülkiyetin oluşabilmesi için varlıkların sınırlı miktarda olması ve bu varlıklara talep olması gerekir. Mülkiyet hakları resmi olmayan kısıtlar (gelenekler, kültürler), yazılı kurallar ve yaptırım olarak üç şekilde karşımıza çıkar. Mülkiyeti; özel mülkiyet, kamu mülkiyeti ve ortak mülkiyet olarak da görmekteyiz. Dönemsel olarak farklılık arz etmektedir. Arazi ve binaların kıt olduğu bölgelerde mülkiyete sahip olanlar kendi kurallarını belirleyerek sözleşmeleri kendi lehlerine belirleyebilmektedirken, yetişmiş insan gücüne ihtiyaç duyulan bölgelerde ya da dönemlerde, yetişmiş insan gücü sözleşmelerde daha etkin rol oynayarak işlem maliyetlerini artırmaktadır. Bazı durumlarda mülkiyet hakları avantajlı görünürken bazı durumlarda ise kiralama, sözleşmeyle çalışma daha avantajlı olmaktadır.

ii. Sözleşme Teorisi

Sözleşme teorisi, kurumun var olan mallarının veya alınacak hizmetlerin aynı zaman içerisindeki değişimi olarak tanımlanabilmektedir. Hicks tarafların sözleşmeyi sözel biçimde gerçekleştirirler de sözleşme olarak tanımlanabileceğini ifade etmektedir (AOKI, 2007;31).

Kişiler arasında yapılan sözleşmede alınan kararlar, sözleşmenin yapıldığı anda değil sonraki zaman içerisinde uygulanıyor olması güven problemi oluşturulabilmektedir. Bu durumda kişiler karşılıklı olarak gelecek zamanla ilişkili sözlerde bulunabilmektedir. Karşılıklı olarak verilen taahhütün yerine gelmeyişi piyasaları durgunlaştırmaktadır. Özellikle günümüzde pandeminin etkisi ile yapılan sözleşmelerdeki tarafların sözlerini tutamaması piyasalarda hareketsizliğe neden olmaktadır. Hume yapılan sözleşmenin bireylerin kanunlara ve adalete saygılı olmasını sağlayacağını söylemekte, sözleşmenin bu yönünü topluma sağladığı en

büyük yarar olarak görmekte ve tanımlamaktadır. Daha küçük toplumlarda, köy kasaba ya da aile şirketlerinde sözleşmelerin yazılı değil de sözlü olarak yapıldığı daha sıklıkla karşılaşılan bir durum olarak görülmektedir. Bu durum sayesinde küçük toplum ya da akraba ilişkileri ile ulaşılabilirlik artmakta ve daha kolay ve hızlı değişim olabilmektedir. Küçük toplumlardaki bu durum bireylerin birbirlerini yakından tanınması ile de açıklanabilmektedir. Pazar büyüklüğü arttıkça bölgesel ticaret işlem maliyetleri arttığı gözlenebilmektedir.

iii. Mülkiyet Hakları

Mülkiyet hakları da kavram olarak yeni kurumsal iktisat içinde önemli ve merkezi bir yerde bulunmaktadır. Mülkiyet, kendisine ait kaynağa sahip olmayı, sahip olunan bu kaynağı kullanmayı ve başkalarına devretmeyi, kendi izni olmadan başkalarının o kaynağı kullanmalarına izin vermemeyi tanımlayan bir kavramdır (Jasay, 2004). Piyasaların canlı tutulmasını sağlayan mülkiyet hakkı tam anlamıyla tanımlanmadığı veya korunmadığı zaman ekonomik faaliyetlerin engellenebileceği ve karşılıklı olarak ekonomik açıdan rol oynayan işveren ve sektörün iş yapmaktan çekinecekleri unutulmamalıdır. Mülkiyet hakkının tanımının yapılmaması ekonomide fiyatlandırılmanın nasıl uygulanacağı ve de maliyet kâr zararın ne kadar olacağını öngörmeyi zorlaştıracak ve ekonomide problem yaşanabilecektir. Bu sebeple mülkiyet hakları ekonomik alanda önemli bir yere sahiptir (Kherallah,2001). Mülkiyet hakları bireylerin sosyal hayatta sorumluluklarını ve özgürlüklerinin sınırlarını, yapabileceklerini ve yapamayacaklarını, yani kısaca piyasa oyunun kurallarını, sınır çizgilerini tanımlamaktadır. Mülkiyet haklarının iyi tanımlandığı ekonomilerde bireyler arasındaki anlaşmazlıklar azalacaktır (Oğuz, 2003).

2.1.3. Yeni Kurumsal İktisat Üzerine Çalışmalar

Amerikalı iktisatçı Douglas North'un 1993 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü alması ile birlikte, iktisatçıların ekonomik büyüme ve gelişme ile kurallar ve kurumlar içerisindeki etkileşimler hakkında araştırma ve çalışmaları yoğunlaşmıştır. Ekonomik gelişmenin asıl kaynağı iktisatçılar tarafından incelenirken kurallar ve kurumlar arka planda bırakılmış ve rolleri çok uzun yıllar göz ardı edilmiştir. Ekonominin yol alma

ve ilerleme süreci ile kurallar ve kurumlar içerisindeki etkileşim ilk olarak 1930'lı yıllarda ele alınmıştır. İki Alman bilim adamı Walter Eucken ve Franz Böhm tarafından ilk olarak ortaya atılmıştır ve literatürde Freiburg Okulu'nun kurucuları olarak da bilinmektedirler. Bu iki bilim adamı 'ekonomik düzenin kurallarının oluşturulmasının piyasa ekonomisinin işlevselliği yönünden önemli olduğunun ve piyasa ekonomisinin en önemli yapı taşlarından olan rekabet, mülkiyet, serbestlik gibi kurumların devlet önderliğinde oluşturulması ve korunmasının önemi ve gereği üzerinde durmuşlardır (Savaş,2002;652, Aktan ve Vural,2005;23).

Kurumsal iktisat ilk olarak 1918 yılında adlandırılmış ve bulunduğumuz yüzyıla kadar bu alanda birçok çalışma yapılmış ve sayısız literatür oluşmuş olmasına rağmen zamanla farklılıklar meydana gelmiştir. Buna rağmen kurumsal iktisat düşünürlerini ortak bir çatı altına toplayan ana unsur, iktisadi alanda kurumların esas alınmasıdır. Kurumsal iktisatçılar çoğunlukla kurumların iktisadi davranışlar üzerindeki etkileri değil, kurumsal değişim süreci ve bu değişimin iktisadi hayat alanındaki etkisi üzerine yoğunlaşmışlardır (Aktan ve Vural,2005;23, Demir,1996:202).

Kurumsal iktisat ana unsuru olan kurumu, bu akımın öncüsü ve kurucusu olan Thorstein Veblen "*düşünce alışkanlıkları*", Commons "*bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleştirilmesi ve denetiminde ortaya çıkan toplu eylem*" Mitchell ise "*geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar*" olarak açıklarken, yeni kurumsal iktisatçılar arasında yer alan Douglas North tarafından "*oyunun kuralları*" şeklinde tanımlanmaktadır (Aktan ve Vural, 2005; 23 , Demir, 1996 ;202).

Yeni kurumsal iktisat günümüzde oldukça büyük alana sahip ortak bir disiplin tanımı olarak yer almaktadır. Bu kapsamda iktisadi düşünce okulları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat
- Avusturya İktisat Okulu
- Freiburg Okulu ve Ordo Liberalizmi
- Mülkiyet Hakları ve İşlem Maliyetleri'dir.

Yeni kurumsal iktisat, iktisat okulları (Virginia, Freiburg, Avusturya) üyelerinin kurallar ve kurumlar ile ilgili düşüncelerinden oluşmakta ve “kurumsal çevre” ve “kurumsal düzenlemeler” kavramları önem taşımaktadır

YKİ düşünürlerinden Alman ORDO liberalizminin kurucularından olan Walter Eucken ve Franz Böhm’ün piyasa ekonomisinin bir standart içerisinde yürütülebilmesi için piyasa düzeni ve kuralların önemi üzerine çokça durmuşlardır. Freiburg Okulu’nun ısrarla öncelik olarak sunduğu “*ekonomik düzen*” kavramı, “ekonomik birimlerin karar alanları ve faaliyetlerinin uzun dönemde yerleşmiş çevresel koşullarını belirleyen kural, norm ve kurumlar bütünü” şeklinde açıklamaktadır (Aktan,2000;138, Aktan,2004;142). Douglas North ise yaptığı çalışmalarda kural ve kurumlar ile ekonomik performans arasındaki etkileşimi araştırmış ve kurumsal değişimin ekonomik performansa pozitif katkıda bulunduğunun üzerinde durmuştur. North kurumların toplumda oynanan oyunun kuralları olarak tanımlamaktadır. Yani insanlar arasındaki ilişkinin şekillenmesini, yine insanların kendilerinin oluşturduğu kurallar ve kısıtlamalar oluşturmaktadır (North,2002:10, Aktan,2000;138).

North’un düşünceleri ile kurumların en önemli özelliği belirsizliği azaltmaları olarak ifade edilmektedir. Oyunun nasıl oynanacağını tanımlamak ve belirlemek kural ve kurumların ana amacını oluşturmaktadır. Ayrıca kurumsal sınırlılıklar yasak olan işlevleri açıklamaktadır. Böylelikle bireyler ne tür davranışları hangi sınırlar alanında yapabileceklerini bilebilmektedir (North,2002:10-11).

Bilindiği gibi kurumlar piyasa ve piyasa dışı etkileşim ve aktiviteler için vazgeçilmez faktörlerdir. Kurumlar, piyasa veya piyasa dışı değişimlerinin gerçekleştirilmesi, çıkabilecek problemlerin çözümü, kayıp piyasaların ikame edilmesi, hedef ve beklentilerin gerçekleştirilmesi ve maliyetlerin düşürülmesi gibi etmenlerle etkileşim halinde bulunmaktadır (Aktan ve Dileyici, 2001, North,2002:10-11). Yeni kurumsal iktisat teorisinin ileri sürdüğü ilkeler KOBİ’lerin varlıklarını koruyabilmeleri ve gelişmelerini sürdürebilmeleri için çok önemlidir. KOBİ’lerin varlıklarını sürdürebilmek, gelişmelerini sağlayacak kaynak ve bilgilere ulaşabilmek için kendilerine destek olacak güçlü, adil, tanıdık esasına göre değil hakkaniyet esasına

dayanan kurumlara, sözleşme ve mülkiyet haklarını koruyan, kurumları denetleyen yasalara ihtiyaçları vardır.

Özellikle ülke ekonomisinin gelişmesinde, işsizliğin önlenmesinde büyük işletmelere kaynak sağlamada çok büyük paya sahip olan KOBİ'lerin sorunlarını çözebilmek ve daha ileriye gitmelerini sağlayabilmek amacıyla kurumsal yapının güçlendirilmesi, kayırmacılığın, torpilin, sözleşmelerde çıkan sorunların çözümünde güç sahiplerinin etkin olmasının önüne geçilmesi gerekmektedir. Bu işlevleri gerçekleştirmek amacıyla inovasyon, teknolojik gelişmeler ve yatırımlar için ihtiyaç duydukları destek ve kredi sağlayan KOSGEB, TUBİTAK, TTGV, Bankalar gibi kurumlardan daha adil, kapsayıcı, kayırılmadan, hakkaniyet esasına göre destek almalarını sağlayan yasalar ve kurallar çok önemlidir.

2.2. KOBİ'lerin Kurumsal İktisat Açısından Belirgin

Sorunları:

Yetersiz sermaye ile kurulan KOBİ'lerin en büyük sorunlarının başında finansal sorunlar gelmektedir. Kuruluş aşamasında gerekli olan en düşük sermayeyi koyan KOBİ'lerin büyük bir oranı daha kuruluş aşamasında makine ve teçhizat yatırımını borçla yapmaktadır. Üretim için gerekli olan hammadde ve malzemeyi de vadeli alan birçok KOBİ özellikle konjonktürel dalgalanmaların yoğun yaşandığı dönemlerde satışların düşmesinin yanında tahsilatta yaşanan güçlükler, çek ve senet vadelerinin uzaması nedeniyle nakit sıkıntısına düşmektedir.

Öz sermayeleri eriyen, nakitten çok çek- senet dolaşan piyasada nakit sıkıntısı çeken KOBİ'lere can simidi gibi sağlanan uygun faizli kredi ve destekleri almak için yeterince bilgi ve alt yapıya sahip olmayan işletmeler ne yazık ki daha pahalı kredilere, factoring firmalarına ve hatta tefecilere başvurmaktalar. Bazı küçük işletmeler ise bankalardan kredi alabilmek için teminat eksikliklerini, eş-dost ya da diğer küçük işletmelerle anlaşarak, birbirlerinden yüklü çekler alarak gidermeye çalışmaktadırlar. Hatır çeklerinin vadeleri geldiğinde, belirli süre başka çeklerle değiştirdikten sonra işletmeler iflasa sürüklenmektedir. Yüksek maliyetli finansman kaynağına mahkûm olan işletmelerin maliyetleri katlanarak artmakta ve mevcut yatırımlarındaki dönüş

hızını ayarlayamadıklarından geri ödemelerde sorun yaşayarak ya küçülmekte ya da iflas ederek piyasadan çekilmektedir. İflas eden bazı işletmeler ise işyerlerini kapatarak yeni isimle faaliyetlerine devam etmektedir.

Özellikle çıraklıktan işletme sahipliğine dolasıyla da işletme yöneticiliğine geçen işletme sahibi birçok işlevi kendinde barındırmaktadır. Bir taraftan mavi yakalı işçi-usta gibi üretimde fiilen çalışırken, diğer taraftan işletmenin muhasebecisi, satış elemanı, hammadde malzeme tedarikçisi, finansal uzmanı, personel yöneticisi ve en önemlisi karar alma merkezi rollerini de üstlenmekte yetki ve sorumluluklarını işin uzmanı profesyonel yöneticilere bırakmakta zorlanmaktadır. Yetki ve sorumlulukları paylaşmakta zorlanan işletme sahipleri geleneksel patron yönetim sistemiyle KOBİ olmanın avantajlarını kullanarak belirli süre sermayesini, satışlarını, pazar payını artırmakla beraber bilgi ve donanım eksikliği yüzünden gelişmeleri takip edemediklerinden, gelişme ve yenilenmeye ayak uyduramamakta ve işletmelerini ya devretmek ya da kapatmak zorunda kalmaktadır. İçlerinden daha ileri görüşlü, bilinçli, sürekli gelişmeye açık olan işletme sahipleri ise yönetim ve karar almayı deneyimli, eğitilmiş, güvenilir, sorumluluk sahibi profesyonel yöneticilerle paylaşarak işletmelerini daha ileriye götürerek ulusal ve uluslararası rekabette başarı şanslarını artıracak adımları atabilmektedirler.

Yine çıraklıktan işletme sahipliğine geçen yöneticiler vasıflı elemandansa vasıfsız eleman olarak kendi çalışma düzenine göre personel yetiştirme yolunu seçmektedirler. Ustalık özelliğini kullanarak işbaşı eğitimi vermekle yetinmektedir. Bazen de nitelikli eleman bulmakta ve çalıştırmakta zorlanmaktadır. Bu da üretimin kalitesini, kalitenin sürekliliğini çok derin şekilde etkilemektedir. Bazen de kendi personelinin tam anlamıyla eğittikleri takdirde daha iyi koşullarda iş bulup gideceklerini düşündüklerinden dolayı çalışana tam yetkinlik vermekten kaçınılmaktadırlar.

Küçük işletmelerin belirgin diğer sorunu da 2 ya da 3 ortak olarak işletmenin kuruluş aşamasında çok küçük sermaye ile başladıklarından çalışma arkadaşlığı patronluğa dönüştükten sonra aralarında yönetsel sorun çıkmasıdır. Bu durum işletme içi rekabete dönüşerek personel yönetimini, finansal yönetimi kendi çıkarları doğrultusunda kullanma mücadelesine yol açmakta, güçlü olan ortak diğer ortağı

ortaklıktan çıkarmak için üretim ve satışta harcamaları gereken zamanı ve gücü kendi içlerindeki rekabette tüketmektedirler. Bu da işletmenin hem finansal durumunu hem de geleceğini çok yakından etkilemekte büyüme, gelişme yerine ayakta kalma mücadelesine sokmaktadır.

Genellikle aile işletmelerindeki durum ise bundan farklı değildir. Baba işletmeyi kurmuştur, kendi emeğiyle bilfiil çalışmakta, zorluklarla işletmesini kurduğu için kendisinden başka kimseye hatta çocuklarına bile güvenememekte ve tüm yetkiyi, tüm gücü kendisinde toplayarak çocuklarının işletme dışına kaçmalarına yol açmakta, bazen de çocuklarıyla güç savaşlarına girerek işletmelerinin yok olmasına neden olmaktadır.

Bazı işletmelerde de baba işi bıraktıktan sonra mirasçı kardeşler arasında paylaşım savaşı çıkmakta, kendi aralarında anlaşamadıkları için ya işletmeyi satarak parayı paylaşmakta ya da kendi aralarında mücadele ederken işletme zarar görüp kapanma noktasına gelmektedir.

KOBİ'lerdeki sermaye yetersizliği ve uygun kredi ve desteklere ulaşmaktaki yetersizlik nedeniyle hızla ilerleyen teknolojiye ayak uyduramayan, emek yoğun geri teknolojiyle çalışmanın maliyeti nedeniyle ulusal ve uluslararası piyasada rekabet gücünü kaybeden işletmelerin kalite problemleri de eklenerek sorunları derinleşmektedir.

TÜİK 2017 raporuna göre toplam ihracatın %44'ünün 250 kişi ve daha fazla çalışanı olan işletmeler tarafından yapıldığı görülmektedir. 1-49 personel çalıştıran işletmelerde ihracatın daha çok dış ticaret şirketlerini de içeren ticaret şirketlerince yapılmakta, bu büyüklükteki sanayi işletmelerinin doğrudan ihracatının oranı ise yalnızca ihracatın %7'sini oluşturmaktadır (TÜİK,2017).

Sanayideki gelişmelerin hızlanması ve özellikle Endüstri 4.0'a geçilmesi geleneksel üretim yapan firmalarla otomasyondan otomonasyona (makinelerin birbiriyle konuşması) geçen işletmeler arasındaki rekabeti iyice kızıştırmıştır. Hayatta kalmak isteyen işletmeler hızlı bir şekilde dijitalleşmeyle, inovasyonla ilerlemeye çalışmaktadırlar.

Güçlü sermayeleri olan firmalar Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına her geçen gün daha fazla kaynak aktarmakta teknoloji açısından geri kalan işletmelerle aradaki farkı hızla açmaktadırlar. Halbuki KOBİ'ler inovasyona, büyük işletmelerin hantal yapıları nedeniyle ürün yelpazesindeki değişikliklere anında uyum sağlayamamalarına karşın daha esnek üretim yapısı, karar mekanizmasındaki hız nedeniyle daha çabuk uyum sağlayabilmektedir.

Konuyu biraz daha açacak olursak özellikle imalatçı KOBİ'ler geçmişte gerek yurt içinde gerekse yurt dışında Avrupalı firmalarla maliyet avantajından dolayı rekabet ederken Çin ve Hindistan'daki rakip firmalarla maliyet nedeniyle rekabette zorlanmaktaydı. Avrupa'da işçiliklerin yüksek olması, çevre bilincinin diğer bölgelere göre daha gelişmiş olması üretim maliyetlerini yükselttiğinden, üretimlerini öncelikle Türkiye gibi işçiliğin ve çevre maliyetlerinin düşük olduğu ülkelere kaydırdılar.

Türkiye, Gümrük Birliğine üyeliği ile Avrupa Birliği müktesebatına uyum sağlarken üretim maliyetlerinin (iş güvenliği ve çevre koruma ile ilgili önlemler), Avrupalı firmaların kabul edebileceğinin üzerine çıkmasına neden olmuştur. Bu nedenle hem Avrupa'da üretim yapan firmalar hem de Türkiye'de üretim yapan firmalar iş kanunlarının ve çevre mevzuatının gelişmediği ülkelere üretimlerini kaydırma yoluna gitmişlerdir.

Öncelikle Çin'de belirli süre deneme üretimi yaparak bu bölgelerde üretilen ürünlerin kalitesinde devamlılığı sağlamışlardır. Tamamen üretim proseslerini kontrol altına aldıktan sonra üretimlerinin büyük çoğunluğunu Çin'e kaydırmışlardır. Çin'de üretimin yoğunlaşması, satın alma gücünün artması ile tüketim mallarına talebin yükselmesi ihracat için üretimin maliyetini de yükseltmiştir. Bilinçsizce yapılan üretimle çevresel kirlilik had safhaya ulaşınca bu sefer firmalar daha bakir alan olan Hindistan'a kaymıştır. Avrupalı firmalar hızlı bir şekilde Hindistan'a yönelirken Çinli üreticiler de kendi markaları altında Hindistan'da ürettirme yoluna gitmişlerdir.

Avrupalı firmalar üretimlerini Çin ve Hindistan'a kaydırarak, Avrupalı üreticilerin tabi olduğu standartlara ve çevre mevzuatı ve iş kanunlarına bu bölgelerde tabi olmadıkları için maliyetlerini Türk KOBİ'lerinin altına indirmişlerdir. Kalite

olarak daha düşük kaliteli üretmelerine rağmen Avrupa markasıyla piyasaya sürüldüğünden dolayı bu ürünlere talep azalmamıştır. Özellikle bazı büyük Avrupalı firmalar “Made in Europe” damgasını kullanabilmek için üretimlerinin zorunlu oranını kendi ülkelerinde üretildiğini gösterme çabasına girmişlerdir.

Çin ve Hindistan’daki düşük fiyatlarla kaliteyi ön plana çıkartarak başa çıkıp, rekabet etmeye çalışan Türk KOBİ’lerin, bu ülkelerdeki KOBİ’lerin üretim tekniklerini iyileştirerek kalitelerini yükseltmeleri sebebiyle rekabet gücü zayıflamıştır. Bu sürece Çin ve Hindistan rekabetinde hırpalanan yerli KOBİ’lerimiz adı Avrupalı üretim yeri ise Çin ve Hindistan olan başka rekabet içine çekilmiştir. Fiyat ve kalite açısından Avrupa ile Asya arasında orta noktalarda olan Türk firmalar Avrupa markalarının fiyat kırmasıyla rekabet şansını yitirmeye başlamıştır. Avrupalı firmalar Çin ve Hindistan’a özellikle çok ucuz işçilik, çevre, iş güvenliği ve işlem maliyetlerinin oldukça düşük olması nedeniyle üretimlerini kaydırırken, üretim tekniklerini de götürmüşler ve 2-3 yıllık deneme sürecinde oradaki üretimleri de kontrol altına alabilmişlerdir. Şu anda bazı ara malı ürünlerinde yerli KOBİ’ler Avrupalı firmalardan pahalı kalmaktadır.

Bunun yanında Türkiye ve uluslararası piyasalarda şiddetlenen rekabet nedeniyle fiyat kalitenin önüne geçmiştir, yerli ve yabancı üreticiler ara ve yatırım mallarında dahi rekabet edebilme adına düşük fiyatlı ama düşük kaliteli ürünleri tercih etmektedir. Nihai tüketim mallarında olan kullan at prensibi ne yazık ki ara mallarında da kendini hissettirmeye başlamıştır. O nedenle ürünlerin kaliteli olmasından çok fiyatı satın almada etkin olmaya başlamıştır.

Sanayi devrimleri arasında yüzlerce yıllık fark varken günümüzde neredeyse her gün gelişme yaşanmaktadır. Türkiye’de işçilik maliyetlerinin vergi, SGK yükümlülüklerinin yüksek olması nedeniyle her geçen gün artması KOBİ’leri arayış içine sokmaktadır. Ya maliyetlerini düşürmek için teknolojik gelişmeler sağlayarak dijitalleşecekler ve verimliliği artırarak maliyetleri rekabet edebilir düzeye indirecekler (robotik teknoloji gibi) ya da Hintli, Çinli rakiplerin orta ölçekli KOBİ’lerin bazılarına teklif ettikleri “sizin adınıza üretimi biz yapalım, sizin markanızı basıp size gönderelim. İşçilik bizde çok ucuz, müdür maaşları bile sizdeki

asgari ücretliden daha düşük, hammadde fiyatları düşük, sizdeki gibi yükümlülüklerimiz yok, birlikte çalışalım biz üretelim siz satın“ tekliflerini kabul ederek üretimlerini Avrupalı rakipleri gibi Çin ve Hindistan’a kaydırarak faaliyetlerine devam edebilecek, aksi halde fabrikalarının kapısına kilit vuracaklarını ön görebiliriz.

Türk KOBİ'ler, rekabet ortamındaki bu gidişata uyum sağlamak zorlanırlarken AB müktesebatı ile kambur üzerine kambur yüklenmektedir. Uluslararası rekabete dayanmak için maliyetleri düşürme çalışmaları yapan KOBİ'lerin işlem maliyetleri her geçen gün daha da artmaktadır.

İmalatçı ortalama KOBİ'ler için dışarıdan alınmak zorunda kalınan hizmetleri sıraladığımızda işlem maliyetlerinin üretim maliyetlerine yaklaştığını görebiliriz. Bir taraftan artan elektrik, doğalgaz, hammadde fiyatlarının yanında diğer taraftan üretim dışı giderlerinin artması yerli KOBİ'lerin rekabet gücünü yok etmekte ve her geçen gün iş yerlerini kapatmak zorunda kalan KOBİ'lerin sayısı da artmaktadır.

Dışarıdan alınan hizmetlerin bir kısmı;

- Mali Müşavir
- İş Güvenliği Uzmanı
- İş yeri Hekimi
- Çevre Mühendisi bulundurma ya da dışarıdan hizmet alma
- Elektrik Mühendisi bulundurma ya da dışarıdan hizmet alma
- Hukuk Danışmanı
- KVKK danışmanlığı
- Bilgisayar Program danışmanlığı
- ISO gibi belgelendirme danışmanlığı
- E-fatura kontör
- Bilgisayar yazılım versiyon sözleşmeleri
- Bilgi işlem danışmanlığı –Bilgisayar sistemi teknik bakım

Şeklinde sıralanabilmektedir.

Firmalarında her gün artan maliyetlerini düşürebilmek, verimlilik artışlarını sağlamak ve dünyadaki gelişmelere ayak uydurmak için dijital dönüşüm yaparak endüstri 4.0'a geçmeleri gerekmektedir.

Eski üretim tekniği kullanan imalatçı KOBİ'ler Z kuşağı gençlerle uyum sağlayamadıklarından, genç personel dönüşüm hızı oldukça yüksektir. Araştırıldığında genç Z kuşağı eski çalışanlarla, ustalarla sanki farklı dil kullanmaktalar. Bu nedenle orta noktaya gelebilmek için üretim araçlarının ve yönetim biçiminin geliştirilerek Z kuşağının anlayacağı düzeye getirilmesi gerekir.

İşletmelerde gelişmeyi sağlayacak işletmenin çehresini değiştirecek olan en önemli faktör KOBİ kategorisindeki girişimcilerin özellikleridir. Genelde küçük işletmelerin ağırlıkta olduğu ülkemizde girişimcilerin büyük kısmı hem bilfiil üretim içinde mavi yakalı çalışan konumunda, hem de idari işler ve yönetimle ilgilenmektedir. Hammaddesini kendi alan, ürünlerin pazarlamasında etkin rol oynayan, banka, sigorta, vergi gibi işlemlerle de kendisi ilgilenen girişimciler gelişmeleri takip etmekte zorlanmaktadır. Bazen de gelişme karşısında büyüme sürecinde profesyonel yöneticilere görevlerini aktarmakta zorlanmaktadır. Büyüdükçe üretim içindeki görevlerini devretmede bazen sorunlar yaşamakta, çalışanların kendileri gibi yapamayacaklarına inançlarından dolayı baskıyı artırmaktadır. Bazen de işi çok iyi bilen çalışanı almaktan korkmaktadır, kendi işini elinden alır endişesi ve nitelikli elemanın pahalı gelmesi ya da kendi çalışma prensibine göre yetiştirmek amacıyla tecrübesiz elemanlar alması girişimcinin üzerindeki yükü daha da ağırlaştırmaktadır. Yönetimdeki yetkisini paylaşmakta, bazı görevleri devretmede zorlanan küçük girişimciler iş yükünden, asıl önemli noktalara odaklanmakta zorlanarak yanlış kararlar almakta, işletmenin büyümesini engellemekte bazen bu yanlış kararlar işletmenin kapanmasına yol açabilmektedir.

Karar alma ve işletmelerin üst yönetimi aile bireylerinden arındırarak konunun uzmanı çalışanlar ve yöneticiler istihdam etmeye başlayan KOBİ'ler doğru yönetimle küreselleşme içinde hızlı gelişen bilgi ve iletişim teknolojisine, ulusal ve uluslararası pazarlara adapte olarak yeni pazar fırsatları yaratmakta, krizlere karşı öngörü geliştirerek önlemler almaktadır.

Yukarıda sayılan nedenlerden dolayı, özellikle de Covid-19 pandemi döneminde küçük ve orta büyüklükteki İşletmelerin %50'sinden fazlasının eksik çalışma yapma, üretime ara verme ya da vardiya sayısını azaltma yoluna gitmeleri göz önüne alındığında bu işletmelerin en kısa zamanda Endüstri 4.0'a geçiş adımı atmalarının zorunlu hale geldiği görülmektedir. Yerli KOBİ'lerimiz zaman geçirmeden globalleşen dünyada ulusal ve uluslararası piyasalarda rekabet gücünü koruyabilecek ve gelişen teknolojiye ayakta kalabilecek, Endüstri 4.0'a geçebilecek yatırımları yapabilmek için uygun kredi, hibe ve desteklere ihtiyaç duymaktadır. Dijitalleşmenin, yazılım fiyatlarının oldukça yüksek olduğu günümüzde otomasyonu sağlamakta, dijitalleşmeye geçmekte zorlanan KOBİ'lerin karşısına çıkan sorunları, zorlukları, açmazları ortaya çıkartmak için şu anki durumlarının fotoğrafını çekecek anket soruları hazırlanmıştır. Bu anketin amacı ortak sorunlarının çözülmesine katkıda bulunacak destek ve finansal ihtiyaçları tespit etmek ve bu ihtiyaçları karşılayabilecek KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV gibi kurumlardan hibe, destek alma ve bu gelişmeleri yapmalarını sağlayacak uygun finansal kaynaklara, KOBİ kredilerine ulaşmalarının alt yapısını oluşturma önerilerini sunmaktır.

KOBİ'lere destek veren kurum yetkilileriyle görüşüldüğünde KOBİ'lerle aynı dili konuşamadıkları için onlara destek olamadıklarını, kurumsal alt yapılarının olmadığını, muhasebe kayıtlarının düzensiz olduğunu, finansal tablolarının olmadığını, olanların da güvenilir olmadığını, yasal kayıtlarının yetersiz olduğunu, bilgi işlem konusunda geri olduklarını bu nedenlerden dolayı KOBİ'ler için önemli olan desteklerden yararlanamadıklarını ifade etmektedir.

KOBİ'ler bu sorunlarla baş etmeye çalışırken varlıklarını sürdürebilmek, rekabet güçlerini artırabilmek için teknolojik gelişmelerdeki hızlı değişime de ayak uydurmak zorundadırlar. Geri kalmış teknoloji ile zamanı yakalamanın imkansızlığını fark eden bazı KOBİ'ler yaşanan pandeminin de etkisiyle inovasyonu, dijitalleşmeyi araştırmaya ve bu konuda İstanbul Sanayi Odasının önderlik ettiği Dijital Dönüşüm ve Yol haritası danışmanlık hizmetleri almaya başlamışlardır.

Teknolojiyi dışsal bir değişim olarak kabul eden neoklasik iktisat yaklaşımına karşın yeni kurumsal iktisat yaklaşımı içsel bir kaynak olarak kabul eder ve işlem

maliyetleri olarak açıklar. 21. Yüzyılda teknolojik üstünlük ve sermaye ilişkisi iç içe geçmiştir. Teknoloji ile sermaye arasındaki bağ nedeniyle teknolojik gelişmeyi yakalayanlar, adapte edenler sermayelerini artırmaktadırlar. Teknolojik gelişmeyle, firmalar, sektörler, hatta ülkeler arasında kaynaklar tekrar dağılırlar. “Yaratıcı Yıkım” şeklindeki teknolojik değişim süreçleri tarafından sürdürülen bu gelişme, aynı zamanda yıkıcıdır. Pandemi sürecinde olduğu gibi teknolojik gelişmeye, yeni düzene ayak uyduramayan firmalar, hatta meslekler pazardan çekilerek yerlerini yeni teknolojiye ayak uyduran firmalara, mesleklere bırakacaklardır. Kaynak dağılımı, teknolojik gelişmeyi çok yakından takip eden ilk firmalar tarafından kendi güçlerine göre yapılacağından, bu gelişmeye sonradan katılan firmalar aradaki farkı kapatmaya çabalayacaklardır. O nedenle KOBİ’lerin bu sürece ayak uydurabilmeleri için inovasyon, dijitalleşme ve Endüstri 4.0 a yaklaşmaya çalışmaları zorunluluktur.

İçinde bulunulan dönemlerin özelliklerine göre insanın varlığında bulunan fiziksel yetenek ve kapasitelerin tanımları, sınırları, yetkinlik alanları ve kullanım oranları değişkenlik gösterebilmektedir. İletişim, bilişim ve teknolojinin hızlı gelişimi; insanların iş ve günlük hayatları, üretim şekli ve biçimlerini her yönden çok ciddi bir şekilde etkilemektedir. Dördüncü Sanayi Devrimi (Endüstri 4.0) beraberinde getirdiği gelişmeler ile birlikte, gelecek yıllarda üretim yapısı ve yolunun şu anki durumdan oldukça çeşitli ve farklı olması beklenmektedir. Endüstri 4.0, işletmeler için çeşitli ve yenilikçi fırsatlar yaratmasına karşın önlem alınmasını zorunlu hale getiren yeni tehditleri de yanında getirmektedir. İşgücü yönünden Endüstri 4.0, yeni oluşumları meydana getirdiği görülmektedir

Endüstri 4.0, bilgi-iletişim teknolojileri ile makinaların ve değer zincirindeki tüm unsurların birbirine bağlı çalıştığı bir üretim modeli vizyonudur. Özellikle Covid-19 pandemi nedeniyle tam ya da yarı kapanma süreçlerinde KOBİ’ler çok fazla etkilenmiştir. Dijitalleşmenin, uzaktan çalışmanın çok gerisinde kalan işletmeler ya çalışanların işine son vermek ya da ücretsiz izne çıkartmak zorunda kalmışlar, kirada olanlar iş yeri kiralarını bile ödeyemez hale gelmişlerdir. Pandemi süreci dijitalleşmenin, uzaktan çalışma alt yapısının ve Endüstri 4.0’ın ne kadar önemli olduğunu bize göstermiştir. Finansal olarak neredeyse günlük yaşayan özellikle küçük

işletmelerin daha önce ürettikleri ürünleri depoda çürümeye, bozulmaya terk edilirken dijitalleşme sürecine başlayanlar ise yeni üretim yapamaları bile depodaki ürünleri nakite çevirerek finansal krizlerini azaltmayı başarmışlardır. Bu nedenle Covid-19 pandemi dönemi dijital dönüşüm süreçlerini hızlandırmıştır.

KOBİ’lerdeki dijitalleşme oranının düşük olmasının en önemli nedenlerinden birisi finansal açıdan sorun yaşamalarıdır. Finansal sorun yaşayan işletmeler alt yapılarını da glendirememekte, kısıtlı finansal kaynaklarını da günü kurtaracak, varlıklarını sürdürecek ekipmanlara ve donanımlara ayırmaktadırlar.

Covid-19 pandemi dönemiyle birlikte birçok işletme tarafından varlıklarının, finansal kaynakların devamlılığını bir ölçüde dijitalleşmeye bağlı olduğu anlaşıldığından gelecek üç yıl içinde dijital/ teknolojik yatırım yapmayı planlayan işletmelerin oranı pandemi etkisiyle artmıştır. Bu bakımdan KOBİ’ler açısından bir an önce Dijitalleşme ve Endüstri 4.0’a geçme çalışmalarına ve bu konudaki destekleri araştırmaya başlamaları önem arz etmektedir.

Bir tarafta sanayi işletmeleri usta ve mavi yakalı işçi bulma ve alıştırma zorlukları yaşarken diğer tarafta eski teknoloji ile çalışmakta sorun yaşadığından dolayı iş bulamayıp istihdam edilmeyi bekleyen yeni z kuşağı beyaz yakalıları vardır. Dijitalleşme ve Endüstri 4.0 ile sanayi işletmeleri personel bulurken z kuşağı da yeni teknolojiyle üretim yapan firmalarda iş bulmuş olacaktırlar. Bu durum başta işsizliği artırır fikrini akla getirir de aksine z kuşağı ve beyaz yakalıları da üretim sürecine dahil olacaklarından istihdamın artması öngörülmektedir. Günümüzde icra edilmeyen birçok meslek grubunun (Data Merkezi Teknisyeni, Dijital Duyu Geliştirici, Robot Tamircisi vb.) ortaya çıkması beklenmektedir (Mersin Ticaret ve Sanayi Odası, 2017).

Diğer bir önemli fırsat ise, Dijitalleşme ve Endüstri 4.0 konusunda Türkiye’nin bulunduğu coğrafya itibariyle komşlarının birçoğunun henüz Dijitalleşme ve Endüstri 4.0’a adapte olmadığı ve kısa süre içerisinde de adapte olmalarının çok mümkün olmadığı görünmektedir. Bu süreç içerisinde, Türkiye’nin bölgesinde nc olabilmesi için özellikle kurumsal firmalarda Endüstri 4.0 departmanlarının kurulması ve ilgili personellerin bu departmanlarda istihdam edilmesi elzemdir (Mersin Ticaret

ve Sanayi Odası, 2017). Süreç içinde kurumsal firmalardan sonra KOBİ'lerin de Dijitalleşme ve Endüstri 4.0'a geçmeleri için hazırlıklarının şimdiden başlatılması gerekmektedir ki bu konuda KOBİ'lere sağlanan birtakım destekler mevcuttur. Özellikle Sanayi Odası öncülüğünde KOBİ'lere danışmanlık hizmeti sağlanarak KOBİ'lerin Endüstri 4.0 açısından nerede olduklarının tespit edilmesi ve Endüstri 4.0'a ulaşabilmeleri için yol haritaları hazırlanmaktadır.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

METODOLOJİ VE UYGULAMA

Bu çalışmada 18.11.2005 Tarihli 25997 Sayılı Resmî Gazete’ de belirtilen KOBİ tanımı esas alınmış ve bahsedilen tanıma uygun olan 10 kişiden az işçi çalıştıran işletmeler mikro, 50 kişiden az işçi çalıştıran işletmeler küçük ve 250 kişiden az işçi çalıştıran işletmeler orta boy işletmeler olarak tanımlanmıştır. Bu tanıma uygun olarak hazırladığımız alan çalışmamıza 653 KOBİ katılmıştır.

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, kurumsallaşmada zorlanan, eğitim, kaynak bulma, gelişme kısır döngüsünde bulunan KOBİ’lerin finans kaynaklarına ulaşabilmedeki sorunlarını işletme sahipleri ve yöneticilerinin eğitim ve uzmanlaşma düzeyleriyle desteklerden, ucuz kredilerden yararlanma düzeyleri arasındaki bağlantıyı ortaya çıkartmak ve bu koşullara göre kendilerine uygun destekleri araştırıp, başvurma ve desteklerden faydalanma için yapılması gerekenler konusunu analiz etmektir.

3.2. Araştırmanın Örneklemi ve Yöntemi

Çalışmamızın örneklemi KOSGEB aracılığıyla ulaşılan imalatçı KOBİ’lerden 653 KOBİ oluşturmaktadır.

Verilerin toplanmasında nitel araştırma yöntemlerinden biri olan anket ve görüşme teknikleri kullanılmıştır. Literatürde daha önce uygulanmış anketlerden ve yapılmış çalışmalardan faydalanarak araştırma anketi geliştirilmiştir. Bu anketle içinde bulundukları ve kendi başlarına sorunlarını çözmede zorlandıkları zayıf noktalarını tespit edip bu zayıf noktaları güçlendirmek amacıyla gerek bilgi toplumuna geçişte hızlanan sürece adapte olabilmelerini sağlamak gerekse ulusal ve uluslararası rekabette aktif rol oynayacak duruma gelmelerini sağlayacak destek, hibe ve finansal kaynaklar konusu incelenmiştir.

Çalışmada kullanılan anket formu 33 sorudan oluşmaktadır. Ankete 653 KOBİ katılmış ve oluşturulan anketi yanıtlamıştır. Çalışmamızda KOSGEB aracılığıyla imalatçı KOBİ'lere anket linki yönlendirilmiş olup 653 KOBİ'den geri dönüş sağlanmıştır. Yapılan bu anketle İşletme yapısı, işletme sahiplerinin ve yöneticilerinin eğitim düzeyleri, muhasebe kayıtlarının işletme bünyesinde tutulup tutulmadığı, yönetici ve müdürlerinin profesyonel yöneticiler olup olmadığı ve işletmede finansman bölümlerinin olup olmadığı, hibe ve yardımlardan faydalanıp faydalanılmadığı araştırılmaya çalışılmıştır. Anketin son bölümünde de 2019 Aralık ayından beri devam etmekte olan Korona virüs salgınının işletmeler üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılmış ve Covid-19 pandemi süreci dikkate alınarak Türkiye'deki KOBİ'lerin en uygun finans kaynaklarına ulaşabilmesi için kat etmesi gereken yollar detaylı olarak incelenerek alternatif yöntemlerinin araştırılması amaçlanmıştır.

Araştırma anketinin kolay, kısa olması ve araştırmacının KOBİ'de çalışan olması nedeniyle kolay iletişim kurması güven sağlamış olup, anket cevaplama oranını ve anket cevap kalitesini oldukça yüksek düzeye çıkarmıştır.

Anketlerin değerlendirilmesinde SPSS (Statistic Program for Social Sciences-versiyon22.0) kullanılmıştır.

3.3. Araştırmanın Bulguları ve Yorumu

3.3.1. Desteklerden Faydalanmayan İşletmelere İlişkin Bulgular

3.3.1.1. İşletmelerin Faaliyet alanları

Çalışma kapsamında veri kaynağı olarak kabul edilen işletmelerin faaliyet alanlarına göre dağılımları Tablo 3.1'de gösterilmiştir.

Tablo 3.1: İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımları

Alan	f	%
Tekstil, Hazır Giyim, Deri	50	26,18
İmalat	14	7,33
Otomotiv	8	4,19
Mobilya	11	5,76
Gıda	23	12,04
İlaç ve Kozmetik / E-Ticaret	3	1,57
İnşaat	17	8,90
Elektrik ve Elektronik	13	6,81
Kimya, Petrol, Lastik ve Plastik	17	8,90
Matbaa	7	3,66
PVC kapı ve pencere	4	2,09
Diğer	24	12,57
	191	100

Tablo 3.1’de desteklerden faydalanmayan işletmelerin faaliyet alanları oranları sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %26,18 oranla tekstil, hazır giyim, deri, %7,33 oranla imalat, %4,19 oranla otomotiv, %5,76 oranla mobilya, %12,04 oranla gıda, %1,57 oranla ilaç ve kozmetik/e- ticaret, %8,9 oranla inşaat, %6,81 oranla elektrik ve elektronik, %8,9 oranla kimya, petrol, lastik ve plastik, %3,66 oranla matbaa, %2,09 oranla PVC kapı ve pencere, %12,57 oranla ise diğer sektörlerde faaliyet gösterdikleri saptanmaktadır.

İşletmelerin kapasite kullanım oranları Tablo 3.2’de gösterilmiştir.

Tablo 3.2: Kapasite Kullanım Oranları

Kapasite	f	%
0-20 21-40 41-60 61-80 80-100 Toplam	11	6,21
	34	19,21
	45	25,42
	46	25,99
	41	23,16
	177	100

Tablo 3.2 incelendiğinde desteklerden faydalanmayan kurumların kapasite oranları verilmiştir. Bu grup için, %6,21 oranında 0-20, %19,21 oranda 21-40, %25,42 oranda 41-60, %25,99 oranda 61-80, %23,16 oranda ise 80-100 kapasitelerini kullandıkları görülmektedir.

Tablo 3.3'te “İşletmenizin yapısı aşağıdakilerden hangi seçeneğe uymaktadır?” sorusuna verilen yanıtların dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 3.3: Kurumların İşletme Yapısı

Yapı	f	%
Aile	164	61,89
Arkadaş	37	13,96
Ortak	31	11,70
Şahıs	29	10,94
Esnaf	2	0,75
Girişimci	1	0,38
Çok uluslu	1	0,38
Toplam	265	100

Tablo 3.3'te desteklerden faydalanmayan işletmelerin yapılarının yüzdelik dağılımları gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde destek alamayan grubun işletmelerinin %61,89 oranla aile, %13,96 oranla arkadaş, %11,7 oranla ortak, %10,94 oranla şahıs, %0,75 oranla esnaf, %0,38 oranla girişimci ve %0,38 oranla çok uluslu yapı işletmesi olduğu görülmektedir.

Tablo 3.4'te “İşletmenizin yöneticileri kimlerdir?” sorusuna verilen yanıtların dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 3.4: İşletme Yöneticilerinin Kimliği

Yönetici	f	%
Aile üyeleri	96	40,68
Akraba ve/veya Tanıdıklar	5	2,12
Ortaklar	103	43,64
Profesyonel Yönetici	32	13,56
	236	100,00

Tablo 3.4 incelendiğinde işletme yöneticilerinin %43,64 oranla ortaklardan oluştuğunu, %40,68 oranla aile üyelerinden, %13,56 oranla profesyonel yöneticilerden, %2,12 oranla akraba ve/veya tanıdıklardan oluştuğu saptanmaktadır.

Tablo 3.5'te “İşletme sahiplerinin eğitim düzeyleri aşağıdakilerden hangi seçeneğe uymaktadır?” sorusuna verilen yanıtların dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 3.5: İşletme Yöneticilerinin Eğitim Düzeyleri

Eğitim Düzeyleri	f	%
İlköğretim	52	17,99
Lise/Meslek Lisesi	97	33,56
Lisans	120	41,52
Lisansüstü / Doktora	20	6,92
	289	100

Tablo 3.5’te işletme yöneticilerinin eğitim düzeyleri oranları verilmiştir. Tablo incelendiğinde yöneticilerin %17,99 oranla ilköğretim, %33,56 oranla lise/meslek lisesi, %41,52 oranla lisans, %6,92 oranla ise lisansüstü/doktora düzeyinde olduğu saptanmaktadır.

Tablo 3.6’da “**Muhasebe kayıtlarınızın tutulma şekli aşağıdaki hangi seçeneğe uymaktadır?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 3.6: Muhasebe Kayıtlarının Tutulması

Muhasebe kayıtları	f	%
Hem işletme bünyesinde hem muhasebe bürosunda	2	0,83
İşletme Bünyesinde	38	15,7
İşletme Bünyesinde / SMMM Danışmanlığı Alınmakta	1	0,41
İşletme Bünyesinde / YMM Danışmanlığı Alınmakta	56	23,14
Muhasebe Bürosunda	145	59,92
	242	100

Tablo 3.6’da muhasebe kayıtlarının tutulma şekilleri verilmiştir. Tablo incelendiğinde %59,92 oranla muhasebe bürosunda, %23,14 oranla işletme bünyesinde/ YMM danışmanlığı alınmakta, %0,83 oranla hem işletme hem muhasebe bürosunda, %15,7 oranında işletme bünyesinde, %0,41 oranla işletme bünyesinde / SMMM danışmanlığı alınmakta olduğu saptanmaktadır.

Tablo 3.7’de “**İşletme bünyesinde tutuluyorsa muhasebe sorumlusunun eğitim durumu aşağıdakilerden hangisine uymaktadır?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 3.7: Muhasebe Sorumlusunun Eğitim Durumu

Eğitim durumu	f	%
Lisans	94	66,2
Lisansüstü	8	5,63
Lise/Mesleki Lise	17	11,97
Ön lisans	23	16,2
	142	100

Tablo 3.7’de muhasebe kayıtlarını işletme bünyesinde tutan kurumların muhasebe sorumlusunun eğitim düzeyleri verilmiştir. Tablo incelendiğinde %66,2 oranla lisans, %5,63 oranla lisansüstü, %11,97 oranla lise/meslek lise, %16,2 oranla ise ön lisans düzeyinde oldukları görülmektedir.

Tablo 3.8’de “İşletmede Çalışan Sayısı Ne Kadardır?” sorusuna verilen yanıtların dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 3.8: İşletmede Çalışan Personel Sayısı

Çalışan Sayısı	f	%
1-20 kişi	154	68,44
21-40 kişi	38	16,89
41-60 kişi	13	5,78
61-80 kişi	6	2,67
81-100 kişi	3	1,33
100 ve üzeri	11	4,89
	225	100

Tablo 3.8’de işletmelerde çalışmakta olan çalışan sayıları verilmiştir. Tablo incelendiğinde %68,44 oranla 1-20, %16,89 oranla 21-40, %5,78 oranla 41-60, %2,67 oranla 61-80, %1,33 oranla 81-100 ve %4,89 oranla 100 ve üzeri personel çalıştığı saptanmaktadır.

Tablo 3.9’da “Aşağıdaki Kurumlardan Hangilerine Üyesiniz?” sorusuna verilen yanıtların dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 3.9: Kurum Üyelik Dağılımları

Kurum	f	%
ITO- ISO	41	17,9
ITO- ISO, İhracatçılar Birliği	37	16,16
ITO- ISO, İhracatçılar Birliği, İlgili Meslek Kuruluşları	5	2,18
İhracatçılar Birliği	23	10,04
İhracatçılar Birliği, İlgili Meslek Kuruluşları	21	9,17
İlgili Meslek Kuruluşları	79	34,5
Üyelğimiz yok	23	10,04
	229	100,00

Tablo 3.9’da işletmelerin hangi kurumlara üye oldukları gösterilmektedir. Tablo incelendiğinde %34,5 oranla ilgili meslek kuruluşlarına, %17,9 oranla ITO-ISO, %16,16 oranla ITO-ISO ve İhracatçılar Birliği, %2,18 oranla ITO-ISO, İhracatçılar birliği ve ilgili meslek kuruluşları, %9,17 oranla ihracatçılar birliği ve ilgili meslek kuruluşlarına üye oldukları, %10,04 oranla ise hiçbir kurum üyeliklerinin olmadığı görülmektedir.

Tablo 3.10’da “**KOBİ Desteklerine Başvurmada Yaşanılan Zorluklar Nelerdir?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.10: KOBİ Desteklerine Başvurmada Yaşanılan Zorluklar

Zorluklar	f	%
Diğer	17	5,67
Evrakların Çokluğu ve Doldurmadaki Zorluklar, Bilanço ve Gelir Tablolarının İstenilen Formatta Olmaması	109	36,33
İşletmenin Bünyesinde Başvuruyu Yapacak Personelin Olmaması	35	11,67
KOBİ Destekleri Konusunda Bilgimiz Yok	117	39,00
Mevzuatın Anlaşılmasının Zorluğu	22	7,33
	300	100

Tablo 3.10’da desteklerden faydalanamayanların KOBİ desteklerine başvurmada yaşadığı zorluklar verilmiştir. Tabloya bakıldığında %39 oranla destekler konusunda bilgilerinin olmadığı, %36,33 oranla evrakların çokluğu ve doldurmadaki zorluklar, bilanço ve gelir tablolarının istenilen formatta olmaması, %11,67 oranla işletmenin bünyesinde başvuru yapacak personelin olmaması, %7,33 oranla mevzuatın

anlaşılmasının zorluğu sorunları görülürken %5,67 oranla ise başka sebeplerden başvurularda zorluk yaşadıkları görülmektedir.

Tablo 3.11’de “**Yurtiçi Fuar Desteklerinden Yararlanıyor musunuz?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir. Kurumların yurtiçi fuar desteklerinden yararlanma oranları Tablo 4.11’de sunulmuştur.

Tablo 3.11: Yurtiçi Fuar Desteklerinden Yararlanma Dağılımları

Durum	f	%
Evet	7	2,95
Hayır	187	78,9
Geçmişte Yararlandık	24	10,13
Yurtiçi fuarlara katılmıyoruz	19	8,02
	237	100

Tablo 3.11 incelendiğinde destek alamayan kurumların %78,90 oranla yurt içi fuar desteklerinden yararlanmadıklarını, %8,02 oranla yurtiçi fuarlara katılmadıkları, %10,13 oranla geçmişte yararlandıklarını ve %2,95 oranla desteklerden faydalandıkları görülmektedir. Bununla birlikte

Tablo 3.12’de “**Yurtdışı Fuarlara Katılıyor musunuz?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.12: Kurumların Yurtdışı Fuarlara Katılım Dağılımları

Durum	f	%
Evet katılıyoruz	30	12,61
Hayır katılmıyoruz	195	81,93
Faydalı bulmuyoruz	1	0,42
Önceki yıllarda katılıyorduk	12	5,04
	238	100

Tablo 3.12’de desteklerden faydalanamayan kurumların yurtdışı fuarlara katılım oranları sunulmuştur. Tablo 12 incelendiğinde, %81,93 oranla katılmadıkları, %12,61 oranla ise katıldıkları, %0,42 oranla faydalı bulmadıkları ve %5,04 oranla önceki yıllarda katıldıkları görülmektedir.

Tablo 3.13'te “Yurtdışı Fuarlara katılıyorsanız, hangi kurumun yurtdışı fuar desteklerinden yararlanıyorsunuz?” sorusuna verilen yanıtların dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 3.13: Kurumların Yurtdışı Fuar Desteklerinden Yararlanma Dağılımları

Durum	f	%
Yararlanmıyoruz	79	75,96
KOSGEB	10	9,62
İhracatçılar Birlikleri	11	10,58
Odalar	4	3,85
	104	100

Tablo 3.13'te yurtdışı fuarlara katılım gösteren kurumların hangi kurumun yurtdışı fuar desteklerinden faydalandıkları gösterilmektedir. Tablo incelendiğinde %75,96 oranla desteklerden faydalanmadıkları, %10,58 oranla ihracatçılar birliklerinden, %9,62 oranla KOSGEB'den, %3,85 oranla ise odalardan faydalandıkları saptanmaktadır.

Tablo 3.14'te “Yurtdışı fuarlara katılmıyorsanız nedenleri aşağıdaki seçeneklerden hangileridir?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.14: Yurtdışı Fuarlara Katılamama Nedenleri

Nedenler	f	%
Uygun değil	20	5,92
Destegın olmaması	3	0,89
Bilgi sahibi değiliz	1	0,3
Finansal sorunlar	126	37,28
Kaliteli ürün sorunu	127	37,57
Uzman eleman eksikliği	57	16,86
Fason Cu olduğumuz için	2	0,59
Diğer	2	0,59
	338	100

Tablo 3.14 incelendiğinde %37,57 oranla kaliteli ürün sorunu, %37,28 oranla finansal sorunlar, %0,89 oranla destegın olmaması, %0,3 oranla bilgi sahibi olmadıkları, %16,86 oranla uzman eleman eksikliği, %0,59 oranla fasoncu olduğu ve

%0,59 oranla ise diğer nedenler olarak görülmektedir. Ayrıca, %5,92 oranla kurumun uygun olmaması saptanmaktadır.

Tablo 3.15'te **“Finansman ihtiyacınızı aşağıdakilerden hangileri ile karşılıyorsunuz önem derecesine göre yandaki kutucuklara numaralandır mısınız?”** sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.15: Finansman İhtiyaç Dağılımları

Kamu Banka	f	%
1	65	46,76
2	22	15,83
3	24	17,27
4	28	20,14
Özel Banka		
1	53	33,13
2	49	30,63
3	27	16,88
4	31	19,38
Özel Finans		
1	29	42,03
2	7	10,14
3	12	17,39
4	21	30,43
Öz Kaynak		
1	80	45,98
2	13	7,47
3	21	12,07
4	60	34,48

Tablo 3.15'te desteklerden faydalanmayan kurumların finansman ihtiyaç oranları Kamu banka, özel banka, özel finans ve öz kaynak alt boyutlarında sunulmuştur. Tabloda ifade edilen 1 en çok ve 4 ise en az olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.16'da **“Kredi kullanımı sırasında yaşadığınız sorunları önem sırasına göre yandaki kutucuklara numaralandır mısınız?”** sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.16: Kredi Kullanım Sırasında Yaşanan Sorunlar

Teminat Eksikliği	f	%
1	76	51,01
2	16	10,74
3	15	10,07
4	42	28,19
Bürokratik işlemler		
1	45	35,43
2	22	17,32
3	22	17,32
4	38	29,92
Kredi miktarı yetersizliği		
1	64	42,38
2	34	22,52
3	15	9,93
4	38	25,17
Vadelerin kısa süresi		
1	40	29,2
2	26	18,98
3	24	17,52
4	47	34,31

Tablo 3.16’da desteklerden faydalanmayan kurumların kredi kullanımı sırasında yaşanan sorunlar; teminat eksikliği, bürokratik işlemler, kredi miktarı yetersizliği ve vadelerin kısa süresi olmak üzere 4 alt başlıkta incelenmektedir. Tabloda ifade edilen 1 en çok 4 ise en fazla olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.17’de “**Sorunlarınızı önem sırasına göre aşağıdaki şıklarda bulunan kutucuklara numaralandırır mısınız?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.17: Sorunlara İlişkin Dağılımlar

Teknolojideki Gelişme	f	%
1	49	30,82
2	40	25,16
3	32	20,13
4	38	23,9
Pazarlama Kanallarındaki Yetersizlikler		
1	63	35,2
2	53	29,61
3	31	17,32
4	32	17,88
Finansal Yetersizlikler		
1	87	44,16
2	42	21,32
3	26	13,20
4	42	21,32
Çalışanların Eğitimlerinin Yetersizliği		
1	46	27,88
2	49	29,7
3	25	15,15
4	45	27,27

Tablo 3.17’de belirli sorunlar 4 ana başlık üzerinde toplanmış ve katılımcılar için önem sırasına göre sıralanmıştır. Tabloda ifade edilen 1 en çok ve 4 ise en az olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.18’de “**Koronavirüs salgını çalışma düzeninizi nasıl etkiledi?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.18: Koronavirüs Salgınının Çalışma Düzenine Etkisi

Etki	f	%
Eksik çalışma yapıyoruz	80	33,61
Normal Çalışmaya Devam Ediyoruz	106	44,54
Üretime Ara Verdik	43	18,07
Vardiyalı Çalışmayı Durdurduk	9	3,78
	238	100

Tablo 3.18’de Koronavirüs salgınının çalışma düzenini hangi oranlardan etkilediği sunulmuştur. Tablo incelendiğinde %44,54 oranla normal çalışmaya devam ettikleri, %33,61 oranla ise eksik çalışma yaptıkları, %18,07 oranla üretime ara verdikleri, %3,78 oranla vardiyalı çalışmayı durdurdıkları görülmektedir.

Tablo 3.19’da “**Koronavirüs salgını sürecinde yaşadığınız finansal sorunları aşağıdaki seçeneklere göre numaralandırır mısınız?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.19: Koronavirüs salgını sürecinde yaşanan finansal sorunlar

Tahsilatta azalma, müşteri üzerinde ki alacağın artması	f	%
1	78	40,63
2	25	13,02
3	32	16,67
4	57	29,69
Talep yetersizliği nedeniyle üretimde yavaşlama/durma		
1	81	40,91
2	37	18,69
3	29	14,65
4	51	25,76
Faizlerin yükselmesi, kredi olanaklarının azalması		
1	63	36,63
2	29	16,86
3	26	15,12
4	54	31,4
Maliyetlerin artmasıyla zararına satışlar		
1	64	33,33
2	28	14,58
3	35	18,23
4	65	33,85

Tablo 3.19’da salgında yaşanan finansal sorunlar 4 ana başlık üzerinde toplanmış ve katılımcılar için önem sırasına göre sıralanmıştır. Tabloda ifade edilen 1 en çok ve 4 ise en az olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.20’de “**Koronavirüs salgını nedeniyle faydalanmış olduğunuz destekler aşağıdakilerden hangileridir?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.20: Koronavirüs salgını nedeniyle faydalanılan destekler

Destekler	f	%
Destek almadık	121	45,83
Eksik çalışma ödeneği	87	32,95
Ücretsiz İzin Desteği	54	20,45
Diğer	2	0,76
Toplam	264	100

Tablo 3.20’de destek almayan kurumların koronavirüs salgını nedeni ile faydalanılan destekler sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %45,83 oranla destek almadıkları, %32,95 oranla eksik çalışma ödeneği, %20,45 oranla ise ücretsiz izin desteğinden ve %0,76 oranla diğer desteklerden faydalandıkları saptanmaktadır.

Tablo 3.21’de **“1 yıllık Koronavirüs sürecinde kredi kullanımı / borçlanmada artış oldu mu?”** sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.21: Kredi Kullanım Dağılımları

Durum	f	%
Kredi kullanmadık	84	36,36
Kredi kullanımı arttı	100	43,29
Borçlar arttı	6	2,6
Kredi kullanımı aynı	41	17,75
	231	100

Tablo 3.21’de salgın sürecinde kredi kullanımı ve borçlanma durumları sunulmaktadır. Tablo incelendiğinde %43,29 oranla kredi kullanımlarında artış olduğu, %36,36 oranla kredi kullanmadıkları, %17,75 oranla kredi kullanım durumlarının aynı olduğu, %2,6 oranla ise borçlarda artış olduğu saptanmaktadır.

Tablo 3.22’de **“Kullandığınız KOBİ Destek ve teşvikleri hangileridir?”** sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir

Tablo 3.22: KOBİ destek ve teşvik dağılımları

Destek ve Teşvikler	f	%
Kredi desteği	53	37,32
İstihdam Teşviği	27	19,01
Marka / Patent / Faydalı Model/ Endüstriyel Tasarım Desteği	5	3,52
Fuar desteği	1	0,7
Diğer	2	1,41
Faydalanmıyoruz	54	38,03
	142	100

Tablo 4.22’de desteklerden faydalanmayan işletmelerin KOBİ destek ve teşvik kullanım oranları sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %38,03 oranla faydalanmadıkları, %37,32 oranla kredilerden faydalandıkları ve %19,01 oranla istihdam teşvikinden, %3,52 oranda marka / patent / faydalı model/ endüstriyel tasarım desteği, %0,7 oranda fuar, %1,41 oranda ise diğer desteklerden faydalandıkları görülmektedir

3.3.2. Desteklerden Faydalanan İşletmelere İlişkin Bulgular

Tablo 3.23’te işletmelerin kapasite kullanım oranlarına dair dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3.23: Kapasite Kullanım Dağılımları

Kapasite	f	%
0-20	17	4,99
21-40	54	15,84
41-60	89	26,1
61-80	96	28,15
81-100	85	24,93
Toplam	341	100

Tablo 3.23 incelendiğinde desteklerden faydalanmayan kurumların kapasite oranları verilmiştir. Tablo incelendiğinde %4,99 oranla 0-20, %15,84 oranla 21-40, %26,1 oranla 41-60, %28,15 oranla 61-80, %24,93 oranla ise 81-100 kapasitelerini kullanmakta oldukları saptanmıştır.

Tablo 3.24’te “İşletmenizin yapısı aşağıdakilerden hangi seçeneğe uymaktadır?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.24: İşletme Yapısı Dağılımları

Yapı	f	%
Aile	277	65,48
Arkadaş	81	19,15
Ortak	19	4,49
Şahıs	46	10,87
Toplam	423	100

Tablo 3.24’te desteklerden faydalanan kurumların yapıları sunulmuştur. Tablo incelendiğinde %65,48 oranla aile, %19,15 oranla arkadaş, %4,49 oranla ortak ve %10,87 oranla şahıs yapısının olduğu saptanmaktadır.

Tablo 3.25’te “İşletmenizin yöneticileri kimlerdir?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.25: Kurum Yöneticilerine dair Dağılımlar

Yönetici	f	%
Aile üyeleri	157	38,77
Akraba ve/veya Tanıdıklar	4	0,99
Ortaklar	192	47,41
Profesyonel Yönetici	52	12,84
Toplam	405	100

Tablo 3.25 incelendiğinde kurum yöneticilerinin %47,41 oranla ortaklardan, %38,77 oranla aile üyelerinden, %0,99 oranla akraba ve/veya tanıdıklardan ve %12,84 oranla profesyonel yöneticilerden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 3.26’de “İşletme sahiplerinin eğitim düzeyleri aşağıdakilerden hangi seçeneğe uymaktadır?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.26: İşletme Yöneticilerinin Eğitim Düzeyleri

Eğitim Düzeyleri	f	%
İlköğretim	66	12,87
Lise/Meslek Lisesi	181	35,28
Lisans	225	43,86
Lisansüstü / Doktora	41	7,99
Toplam	513	100

Tablo 3.26’de işletme sahiplerinin eğitim düzeyleri sunulmuştur. Tablo incelendiğinde eğitim seviyelerinin %43,56 oranla lisans, %35,28 oranla lise/meslek lisesi, %12,87 oranla ilköğretim, %7,99 oranla ise lisansüstü/doktora düzeyinde olduğu saptanmaktadır.

Tablo 3.27’de “**Muhasebe kayıtlarınızın tutulma şekli aşağıdaki hangi seçeneğe uymaktadır?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.27: Muhasebe Kayıtları Tutulma Şekilleri

Muhasebe kayıtları	f	%
Hem işletme bünyesinde hem muhasebe bürosunda	3	0,73
İşletme Bünyesinde	76	18,4
İşletme Bünyesinde / SMMM Danışmanlığı Alınmakta	2	0,48
İşletme Bünyesinde / YMM Danışmanlığı Alınmakta	154	37,29
Muhasebe Bürosunda	178	43,1
Toplam	413	100

Tablo 3.27’de desteklerden faydalanan kurumların muhasebe kayıtlarının tutulma şekilleri sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %43,1 oranla muhasebe bürosunda, %0,73 oranla hem işletme hem muhasebe bürosunda, %18,4 oranla ise işletme bünyesinde tutulduğu, %37,29 oranla işletme bünyesinde/YMM danışmanlığı, %0,48 oranla ise işletme bünyesinde/SMMM danışmanlığı almakta oldukları saptanmaktadır.

Tablo 3.28’de “**İşletme bünyesinde tutuluyorsa muhasebe sorumlusunun eğitim durumu aşağıdakilerden hangisine uymaktadır?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.28: Muhasebe Sorumlusunun Eğitim Durumu

Eğitim Durumu	f	%
Lisans	179	64,62
Lisans üstü	10	3,61
Lise/Mesleki Lise	41	14,8
Önlisans	47	16,97
Toplam	277	100

Tablo 3.28’de muhasebe kayıtlarının işletme bünyesinde tutulan kurumlarda muhasebe sorumlusunun eğitim durumu frekans analizi sunulmuştur. Tablo incelendiğinde %64,62 oranla lisans düzeyinde olduğu, %16,97 oranla ön lisans düzeyinde olduğu, %14,8 oranla lise/meslek lisesi, %3,61 oranla lisans üstü düzeyinde olduğu görülmektedir.

Tablo 3.29’da desteklerden faydalanan işletmelerde çalışan personel sayıları dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.29: İşletmelerde Çalışan Personel Sayısı

Sayı	f	%
1-20 kişi	194	49,87
21-40 kişi	87	22,37
41-60 kişi	33	8,48
61-80 kişi	22	5,66
81-100 kişi	21	5,4
100 ve üzeri	32	8,23
Toplam	389	100

Tablo 3.29’da desteklerden faydalanan işletmelerin çalışan sayılarına dair frekans analizi sunulmuştur. Tablo incelendiğinde %49,87 oranla 1-20, %22,37 oranla 21-40, %8,48 oranla 41-60, %5,66 oranla 61-80, %5,4 oranla 81-100 ve %8,23 oranla 100 ve üzeri çalışan sayılarının olduğu saptanmaktadır.

Tablo 3.30’da “Aşağıdakilerden hangi kurumlara üyesiniz?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.30: Kurum Üyelikleri Dağılımı

Kurum	f	%
ITO- ISO	156	24,84
İhracatçılar Birliği	217	34,55
İlgili Meslek Kuruluşları	223	35,51
Üyelğimiz yok	32	5,1
Toplam	628	100

Tablo 3.30’da işletmelerin hangi kurumlara üye oldukları verilmiştir. Tablo incelendiğinde destek alan işletmelerin %34,55 oranı İhracatçılar Birliği, %24,84 oranla ITO-ISO ve İlgili meslek kuruluşlarına %35,51 oranda üye oldukları saptanmaktadır. Fakat, %5,1 oranla kurumlara üyeliklerinin olmadıkları görülmektedir.

Tablo 3.31’de “**KOBİ desteklerine başvurmada yaşanan zorluklar nelerdir?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.31: Destek Almada Yaşanan Zorluklar

Zorluklar	f	%
Diğer	11	2,14
Evrakların Çokluğu ve Doldurmadaki Zorluklar, Bilanço ve Gelir Tablolarının İstenilen Formatta Olmaması	72	14,04
İşletmenin Bünyesinde Başvuruyu Yapacak Personelin Olmaması	81	15,79
KOBİ Destekleri Konusunda Bilgimiz Yok	97	18,91
KOSGEB yetersizliği	8	1,56
Mevzuatın Anlaşılmasının Zorluğu	226	44,05
Zorluk yok	18	3,51
Toplam	513	100

Tablo 3.31’de işletmelerin destek alma süreçlerinde yaşadıkları sorunlar belirtilmiştir. Tablo incelendiğinde, %44,05 oranda mevzuatın anlaşılmasının zorluğu, %14,04 oranla evrakların çokluğu ve doldurmadaki zorluklar, bilanço ve gelir tablolarının istenilen formatta olmaması, %15,79 oranla işletme bünyesinde başvuruyu yapacak personelin olmaması, %18,91 oranla KOBİ destekleri konusunda bilgilerinin olmaması, %1,56 oranla KOSGEB yetersizliği ve %2,14 oranla diğer sebepler belirtilirken, %3,51 oranda zorluk olmadığı belirtildiği görülmektedir.

Tablo 3.32’de “Yurtiçi fuar desteklerinden yararlanıyor musunuz?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.32: Yurtiçi Fuar Desteklerinden Yararlanma Dağılımları

Durum	f	%
Evet	85	20,78
Hayır	217	53,06
Geçmişte Yararlandık	67	16,38
Yurtiçi fuarlara katılmıyoruz	40	9,78
Toplam	409	100

Tablo 3.32 incelendiğinde, işletmelerin %53,06 oranla yurt içi fuar desteklerinden yararlanmadıkları, %20,78 oranla yararlandıkları, %16,38 oranla geçmişte yararlandıkları ve %9,78 oranla fuarlara katılmadıkları görülmektedir.

Tablo 3.33’de “Yurtdışı fuarlara katılıyor musunuz?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.33: Kurumların Yurtdışı Fuarlara Katılım Dağılımları

Durum	f	%
Evet katılıyoruz	81	19,95
Hayır katılmıyoruz	281	69,21
Faydalı bulmuyoruz	1	0,25
Önceki yıllarda katılıyorduk	43	10,59
Toplam	406	100

Tablo 3.33’te kurumların yurtdışı fuarlara katılım oranları sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %69,21 oranla katılmadıkları, %19,95 oranla katıldıkları, %10,59 oranla önceki yıllarda katıldıkları ve %0,25 oranda faydalı bulmadıkları saptanmaktadır.

Tablo 3.34’te yurtdışı fuarlara katılan işletmelerin hangi kurumun sağladığı yurtdışı fuar desteklerinden yararlandıklarına dair dağılımlar verilmiştir.

Tablo 3.34: Kurumların Yurtdışı Fuar Desteklerinden Yararlanma Dağılımları

Durum	f	%
Yararlanmıyoruz	90	47,37
KOSGEB	29	15,26
İhracatçılar Birlikleri	58	30,53
Odalar	13	6,84
Toplam	190	100

Tablo 3.34’de işletmelerin hangi kurumun yurtdışı fuar desteklerinden faydalanma durumları verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %47,37 oranda yararlanılmadığı, %30,53 oranda İhracatçılar Birlikleri’nden, %15,26 oranla KOSGEB ve %6,84 oranla ise odalardan yararlandıkları saptanmıştır.

Tablo 3.35’te yurtdışı fuarlara katılmayan işletmelerin katılamama nedenlerine dair dağılımlar sunulmuştur.

Tablo 3.35: Yurtdışı Fuarlara Katılamama Nedenleri

Neden	f	%
Uygun değil	30	8,7
Desteğin olmaması	2	0,58
Finansal sorunlar	180	52,17
Kaliteli ürün sorunu	19	5,51
Uzman eleman eksikliği	114	33,04
Toplam	345	100

Tablo 3.35’te kurumların yurtdışı fuarlara katılamama nedenleri sıralanmıştır. Tablo incelendiğinde katılamama sebeplerinin %52,17 oranla finansal sorunlar, %33,04 oranla uzman eleman eksikliğinden, %0,58 oranda desteğin olmamasından, %5,51 oranda kaliteli ürün sorunundan kaynaklandığı görülmektedir.

Tablo 3.36’de “**Finansman ihtiyacınızı aşağıdakilerden hangileri ile karşılıyorsunuz önem derecesine göre yandaki kutucuklara numaralandır mısınız?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.36: Finansman İhtiyaç Dağılımı

Kamu Banka	f	%
1	133	43,18
2	65	21,1
3	43	13,96
4	67	21,75
Özel Banka		
1	86	27,65
2	99	31,83
3	74	23,79
4	52	16,72
Özel Finans		
1	55	36,67
2	20	13,33
3	20	13,33
4	55	36,67
Öz Kaynak		
1	148	45,68
2	39	12,04
3	53	16,36
4	84	25,93

Tablo 3.36’de desteklerden faydalanan kurumların finansman ihtiyaç oranları kamu banka, özel banka, özel finans ve öz kaynak alt boyutlarında sunulmuştur. Tabloda ifade edilen 1 en çok ve 4 ise en az olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.37: Kredi Kullanımı Sırasında Yaşanan Sorunlar

Teminat Eksikliği	f	%
1	129	50,99
2	27	10,67
3	26	10,28
4	71	28,06
Bürokratik işlemler		
1	66	30,14
2	52	23,74
3	41	18,72
4	60	27,4
Kredi miktarı yetersizliği		
1	92	37,55
2	55	22,45
3	39	15,92
4	59	24,08
Vadelerin kısa süresi		
1	100	39,68
2	47	18,65
3	34	13,49
4	71	28,17

Tablo 3.37’de desteklerden faydalanan kurumların kredi kullanımı sırasında yaşanan sorunları teminat eksikliği, bürokratik işlemler, kredi miktarı yetersizliği ve vadelerin kısa süresi olmak üzere 4 alt başlıkta incelenmektedir. Tabloda ifade edilen 1 en çok ve 4 ise en az olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.38’de “**Sorunlarınızı önem sırasına göre aşağıdaki şıklarda bulunan kutucuklara numaralandırır mısınız?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.38: Sorunlara Dair Önem Dağılımları

Teknolojideki Gelişme	f	%
1	80	26,94
2	53	17,85
3	80	26,94
4	84	28,28
Pazarlama Kanallarındaki Yetersizlikler		
1	90	28,39
2	93	29,34
3	82	25,87
4	52	16,4
Finansal Yetersizlikler		
1	140	39,77
2	75	21,31
3	74	21,02
4	63	17,9
Çalışanların Eğitimlerinin Yetersizliği		
1	84	27,63
2	83	27,3
3	70	23,03
4	67	22,04

Tablo 3.38’da belirli sorunlar 4 ana başlık üzerinde toplanmış ve katılımcılar için önem sırasına göre sıralanmıştır. Tabloda ifade edilen 1 en çok ve 4 ise en az olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.39’da “**Koronavirüs salgını çalışma düzeninizi nasıl etkiledi?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.39: Koronavirüs salgını çalışma düzenine etkisi

Etki	f	%
Eksik çalışma yapıyoruz	161	39,56
Normal Çalışmaya Devam Ediyoruz	204	50,12
Üretime Ara Verdik	40	9,83
Vardiyalı Çalışmayı Durdurduk	2	0,49
	407	100

Tablo 3.39’da koronavirüs salgının destek alan işletmelerde çalışma düzenine etki oranları sunulmuştur. Tablo incelendiğinde %50,12 oranla normal çalışmaya devam ettiklerini, %39,56 oranla eksik çalışma yapıldığını, %9,83 oranla ise üretime ara verdiklerini, %0,49 oranda vardiyalı çalışmayı durduklarını belirttikleri görülmektedir.

Tablo 3.40’da “**Koronavirüs salgını sürecinde yaşadığınız finansal sorunları aşağıdaki seçeneklere göre numaralandırır mısınız?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.40: Koronavirüs salgını sürecinde yaşanan finansal sorunlar

Tahsilatta azalma, müşteri üzerinde ki alacağın artması	f	%
1	135	40,18
2	63	18,75
3	55	16,37
4	83	24,7
Talep yetersizliği nedeniyle üretimde yavaşlama/durma		
1	117	36,34
2	71	22,05
3	64	19,88
4	70	21,74
Faizlerin yükselmesi, kredi olanaklarının azalması		
1	133	39
2	59	17,3
3	44	12,90
4	105	30,79
Maliyetlerin artmasıyla zararına satışlar		
1	117	32,50
2	76	21,11
3	77	21,39
4	90	25

Tablo 3.40'ta salgında yaşanan finansal sorunlar 4 ana başlık üzerinde toplanmış ve katılımcılar için önem sırasına göre sıralanmıştır.

Tablo 3.41'de **“Koronavirüs salgını nedeniyle faydalanmış olduğunuz destekler aşağıdakilerden hangileridir?”** sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.41: Koronavirüs salgını nedeniyle faydalanılan destekler

Destekler	f	%
Destek almadık	184	38,49
Eksik çalışma ödeneği	183	38,28
Ücretsiz İzin Desteği	107	22,38
Diğer	4	0,84
	478	100

Tablo 3.41'de destek alan işletmelerin koronavirüs salgını nedeniyle faydalanılan destekler sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %38,49 oranla destek almadıkları, %38,28 oranla eksik çalışma ödeneğinden, %22,38 oranla ücretsiz izin desteğinden ve %0,84 oranda diğer desteklerden faydalandıkları saptanmaktadır.

Tablo 3.42'te **“1 yıllık Koronavirüs sürecinde kredi kullanımı / borçlanmada artış oldu mu?”** sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.42: Koronavirüs süresinde kredi kullanım ve borç durumları

Durum	f	%
Kredi kullanmadık	109	26,72
Kredi kullanımı arttı	204	50
Borçlar arttı	7	1,72
Kredi kullanımı aynı	88	21,57
Toplam	408	100

Tablo 3.42'te desteklerden faydalanan işletmelerin koronavirüs sürecinde kredi kullanımı ve borç durumları sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %50 oranda kredi kullanımının arttığı, %26,72 oranla kredi kullanmadıkları, %21,57 oranda kredi kullanımının aynı kaldığı ve %1,72 oranda borçlarının arttığı saptanmaktadır.

Tablo 3.43'te “**Hangi kurumun KOBİ desteklerinden faydalaniyorsunuz?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.43: Faydalanılan KOBİ destek kurumları

Kurum	f	%
Banka	7	1,55
İhracatçı birliği	5	1,11
KOSGEB	384	85,14
TUBİTAK	34	7,54
Ticaret Bakanlığı	6	1,33
İŞKUR	6	1,33
Ekonomi Bakanlığı	3	0,67
Tarım Bakanlığı	1	0,22
Kalkınma Ajansı	4	0,89
SGK	1	0,22
Toplam	451	100,00

Tablo 3.43 incelendiğinde işletmelerin %85,14 oranla KOSGEB'den, %1,55 oranda bankalardan, %1,11 oranda İhracatçılar Birliğinden, %7,54 oranda TUBİTAK'dan, %1,33 oranda Ticaret Bakanlığı'ndan, %1,33 oranda İŞKUR, %0,67 oranda Ekonomi Bakanlığı'ndan, %0,22 oranda Tarım Bakanlığı'ndan, %0,89 oranda Kalkınma Ajansı'ndan ve %0,22 oranda SGK'dan faydalandıkları görülmektedir.

Tablo 3.44'te “**Kullandığınız KOBİ Destek ve teşvikleri hangileridir?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.44: Kurumların Kullandıkları KOBİ Destek Ve Teşvikleri

Destek ve Teşvikler	f	%
AR-GE	12	2,12
Kredi desteği	193	34,04
İstihdam Teşviği	240	42,33
Marka / Patent / Faydalı Model/ Endüstriyel Tasarım Desteği	92	16,23
KOSGEB	7	1,23
Fuar desteği	13	2,29
Diğer	10	1,76
Toplam	567	100

Tablo 3.44 de kurumların kullandıkları KOBİ destek ve teşvikleri sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %42,33 oranla istihdam teşviki, %34,04 oranla kredi desteğinden, %2,12 oranda AR-GE, %16,23 oranda marka / patent / faydalı model/

endüstriyel tasarım desteği %1,23 oranda KOSGEB ve %2,29 oranda fuar desteğinden yararlandıkları görülmektedir.

Tablo 3.45 de desteklerden faydalanan işletmelerin faaliyet alanlarına dair dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3.45: Faaliyet Alanları

Alan	f	%
Metal	61	15,44
MERMER	3	0,76
Kimya, Petrol, Lastik ve Plastik	28	7,09
Otomotiv	18	4,56
Tekstil, Hazır Giyim, Deri	59	14,94
Gıda	50	12,66
Elektrik ve Elektronik	30	7,59
Mobilya	26	6,58
Reklam	4	1,01
İmalat/üretim	57	14,43
Sağlık	8	2,03
İnşaat	38	9,62
Diğer	13	3,29
Toplam	395	100
Destek ve Teşvikler	f	%
AR-GE	12	2,12
Kredi desteği	193	34,04
İstihdam Teşviği	240	42,33
Marka / Patent / Faydalı Model/ Endüstriyel Tasarım Desteği	92	16,23
KOSGEB	7	1,23
Fuar desteği	13	2,29
Diğer	10	1,76
Toplam	567	100

Tablo 3.45 incelendiğinde, desteklerden faydalanan işletmelerin %15,44 oranla metal, %0,76 oranla mermer, %7,09 oranla kimya, petrol, lastik ve plastik, %4,56 oranla otomotiv, %14,94 oranla tekstil, hazır giyim, deri, %12,66 oranla gıda, %7,56 oranla elektrik ve elektronik, %6,58 oranla mobilya, %1,01 oranla reklam, %14,43 oranla imalat ve üretim, %2,03 sağlık, %9,62 oranla inşaat ve %3,29 oranla diğer alanlarda faaliyet gösterdikleri saptanmaktadır.

3.3.3. Tüm İşletmelere İlişkin Bulgular

Tablo 3.46’de işletmelerde çalışan personel sayılarına dair dağılım gösterilmektedir.

Tablo 3.46: İşletmelerde Çalışan Personel Sayısı

Sayı	f	%
1-20 kişi	357	56,76
21-40 kişi	127	20,19
41-60 kişi	47	7,47
61-80 kişi	30	4,77
81-100 kişi	24	3,82
100 ve üzeri	44	7
Toplam	629	100

Tablo 3.46’de işletmelerden çalışan personel sayısı sunulmuştur. Tablo incelendiğinde %56,76 oranla 1-20, %20,19 oranla 21-40, %7,47 oranla 41-60, %4,77 oranla 61-80, %3,82 oranla 81-100, %7 oranla ise 100 ve üzeri kişi çalıştığı görülmektedir.

Tablo 3.47’de anketi cevaplayanların görev dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.47: Anketi Cevaplayanların Görevleri

Cevaplayanlar	f	%
Yönetici- Müdür	264	36,67
İşletme Sahibi- Firma Sahibi- Ortak	166	23,06
Muhasebe Müdürü	162	22,5
Diğer	128	17,78
Toplam	720	100

Tablo 3.47’de anketi cevaplayan kişilerin işletmede olan görevleri sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %36,67 oranla yönetici-müdür, %23,06 oranla işletme sahibi- firma sahibi- ortak, %22,5 oranla muhasebe müdürü ve %17,78 oranla diğer görevleri yapan kişiler tarafından cevaplandığı saptanmaktadır.

Tablo 3.48’da işletmelerin yapısına dair dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3.48: İşletme Yapıları

Yapı	f	%
Anonim Şirket	101	16,01
Limited Şirket	419	66,4
Şahıs	100	15,85
Ortaklık	6	0,95
Diğer	5	0,79
Toplam	631	100

Tablo 3.48’da işletme yapıları oranlarla sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %16,01 oranla anonim şirket, %66,4 oranla limited şirket, %15,85 oranla şahıs, %0,95 oranla ortak ve %0,79 oranla diğer yapılarda işletmelerin olduğu saptanmaktadır.

Tablo 3.49’de işletmelerin faaliyet sürelerine dair dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3.49: İşletmelerin Faaliyet Süresi

Süre	f	%
0-10 yıl	22	35,21
11-20 yıl	18	29,11
20-30 yıl	13	20,97
30+ yıl	94	14,71
Toplam	63	100

Tablo 3.49’de işletmelerin faaliyet süreleri sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, işletmelerin %35,21 oranla 0-10yıl, %29,11 oranla 11-20 yıl, %20,97 oranla 20-30yıl ve %14,71 oranla 30yıl üzeri faaliyet gösterdikleri saptanmaktadır.

Tablo 3.50’de “İşletmenizin kurucu ortakları ile şu anki ortakları aynı ortaklar mı?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları sunulmaktadır.

Tablo 3.50: Kurucu Ortaklar

Kurucu ortaklar	f	%
Bir Kısım Kurucu Ortaklar	102	16,09
Evet, Aynı	404	63,72
Hayır, Kurucu Ortaklar Yok	124	19,56
Nevi değiştirdi	4	0,63
Toplam	634	100

Tablo 3.50 incelendiğinde, kurucu ortakların hala aynı olup olmamalarına dair istatistikler görölmektedir. Frekans analizine göre %16,09 oranla bir kısmı kurucu ortaklar, %63,72 oranla evet, aynı, %19,56 oranla hayır kurucu ortak yok, %0,63 oranla nevi değiştirdi olarak işaretlendiği saptanmıştır.

Tablo 3.51’de işletme yöneticilerin kim olduğuna ilişkin dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3.51: İşletme Yöneticileri

Y önetici	f	%
Aile üyeleri	246	39,17
Akraba ve/veya tanıdık	9	1,43
Ortaklar	289	46,02
Profesyonel Yönetici	84	13,38
	628	100

Tablo 3.51’de işletme yöneticilerinin kim olduğuna dair oranlar verilmiştir. Tablo incelendiğinde %39,17 oranla aile üyeleri, %1,43 oranla akraba ve/veya tanıdık, %46,02 oranla ortaklar ve %13,38 oranla profesyonel yöneticiler işletme yöneticisi olarak belirlenmektedir.

Tablo 3.52’te “**Sahip olduğunuz belgeler aşağıdakilerden hangisidir?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.52: İşletmelerin Sahip Oldukları Belgeler

Belge	f	%
CE	35	4,71
ISO	269	36,2
TSE- TSEK	156	21
Yok	248	33,38
Diğer	35	4,71
Toplam	743	100

Tablo 3.52’de işletmelerin sahip oldukları belgeler sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %4,71 oranla CE, %36,2 oranla ISO, %21 oranla TSE-TSEK, %4,71 oranla diğer belge türlerine sahip oldukları ve %33,38 oranla belgelerinin olmadıkları görülmektedir.

Tablo 3.53’de işletme sahiplerinin eğitim durumları sunulmuştur.

Tablo 3.53: İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumu

Eğitim	f	%
İlköğretim	123	14,78
Lise/Meslek Lisesi	285	34,25
Lisans	363	43,63
Lisansüstü/Doktora	61	7,33
Toplam	832	100

Tablo 3.53’de işletme sahiplerinin eğitim durumları sunulmuştur. Tabloya bakıldığında %14,78 oranla ilköğretim, %34,25 oranla lise/meslek lisesi, %43,63 oranla lisansüstü ve %7,33 oranla lisansüstü/doktora düzeylerinde oldukları görülmektedir.

Tablo 3.54’de “**Muhasebe kayıtlarınızın tutulma şekli aşağıdaki hangi seçeneğe uymaktadır?**” sorusuna verilen cevapların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.54: Muhasebe Kayıtlarının Tutulma Şekli

Durum	f	%
Hem işletme bünyesinde hem de muhasebe bürosunda	3	0,47
İşletme bünyesinde	111	17,32
Muhasebe bürosunda	316	49,3
İşletme Bünyesinde / YMM Danışmanlığı Alınmakta	208	32,45
İşletme Bünyesinde / SMM Danışmanlığı Alınmakta	3	0,47
Toplam	641	100

Tablo 3.54’de işletmelerde muhasebe kayıtlarının nerede tutulduğuna dair veriler verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %0,47 oranla hem işletme hem de muhasebe bürosunda, %17,32 oranla işletme bünyesinde, %49,3 oranla muhasebe bürosunda, %32,45 oranla İşletme bünyesinde/YMM danışmanlığı alınmakta, %0,47 oranla ise işletme bünyesinde/SMM danışmanlığı alınmakta olduğu saptanmaktadır.

Tablo 3.55’da işletmelerde muhasebe sorumlusunun eğitim durumuna dair dağılım sunulmaktadır.

Tablo 3.55: Muhasebe Sorumlusunun Eğitim Durumu

Eğitim	f	%
Lise/Meslek Lisesi	56	13,66
Önlisans	70	17,07
Lisans	267	65,12
Lisansüstü	17	4,15
	410	100

Tablo 3.55’da işletmelerin muhasebe sorumlularının eğitim durumları sunulmuştur. Tabloya bakıldığında, %13,66 oranla lise/meslek lisesi, %17,07 oranla ön lisans, %65,12 oranla lisans ve %4,15 oranla lisansüstü düzeylerinde oldukları görülmektedir.

Tablo 3.56’de “İşletmenizde finansal işlerle ilgilenenler aşağıdakilerden hangisidir?” sorusuna dair cevapların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.56: Finansal İşlerle İlgilenen Kişi

Finansal İşlerle İlgilenen Kişi	f	%
Aileden biri	164	26,07
Finansman bölümü	55	8,74
Muhasebe Finans bölümü	157	24,96
Ortaklar	253	40,22
Toplam	629	100

Tablo 3.56’de işletmelerin finansal işlerle kimin ilgilendiğine dair veriler bulunmaktadır. Tablo incelendiğinde, %26,07 oranla aileden biri, %8,74 oranla finansman bölümü, %24,96 oranla muhasebe finans bölümü, %40,22 oranla ise ortakların ilgilendikleri görülmektedir.

Tablo 3.57’de “**KOBİ destekleri hakkında sizi bilgilendiren kurumlar aşağıdakilerden hangileridir?**” sorusuna verilen yanıtlara dair dağılım gösterilmektedir.

Tablo 3.57: KOBİ Destekleri Hakkında Bilgilendirme

Kurum	f	%
Mesleki Kuruluşlardan	200	23,67
Bankalardan- KOSGEB Görevlilerinden	360	42,60
Çevremizdeki İşletmelerden	188	22,25
İnternet	13	1,54
Bilgilendirme yok	28	3,31
Basın ve sosyal medya	6	0,71
Diğer	22	2,6
Bireysel	28	3,31
Toplam	845	100

Tablo 3.57’de KOBİ destekleri hakkında sizi bilgilendiren kurumlar aşağıdakilerden hangileridir? sorusuna verilen yanıtlar sunulmuştur. Tablo incelendiğinde %23,67 oranla mesleki kuruluşlardan, %42,6 oranla bankalardan-KOSGEB görevlilerinden, %22,25 oranla çevrelerindeki işletmelerden, %1,54 oranla internette, %0,71 oranla basın ve sosyal medyadan, %3,31 oranla bireysel araştırmalardan, %2,6 oranla diğer bilgi araçlarından faydalanırken, %3,31 oranla ise bilgilerinin olmadığı saptanmaktadır.

Tablo 3.58’de “**KOBİ’lere teşvik, hibe, destek veren hangi Kurum ve Kuruluşlar hakkında bilgi sahibisiniz?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.58: KOBİ’lere Teşvik, Hibe, Destek Veren Hangi Kurum ve Kuruluşlar Hakkında Bilgi Sahibisiniz?

Kurum	f	%
KOSGEB / TÜBİTAK / TTGV Destekleri	555	60,33
TESKOMB (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikler Merkezi Birliği)	99	10,76
T.C. Ticaret Bakanlığı Destekleri	175	19,02
Avrupa Birliği Hibe Fonları	91	9,89
Toplam	920	100

Tablo 3.58’da işletmelerin KOBİ’lere teşvik, hibe, destek veren hangi Kurum ve kuruluşlar hakkında bilgi sahibi olma durumları verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %60,33 oranla KOSGEB/TÜBİTAK/TTGV, %10,76 oranla TESKOMB, %19,02 oranla T.C. Ticaret Bakanlığı ve %9,89 oranla Avrupa Birliği hibe fonları destekleri hakkında bilgi sahibi oldukları saptanmaktadır.

Tablo 3.59’da “Aşağıdakilerden hangi kurumlara üyesiniz?” sorusuna verilen yanıtlara dair dağılımlar sunulmaktadır.

Tablo 3.59: Kurum Üyelikleri

Kurum	f	%
ITO-ISO	248	26,16
İhracatçılar Birliği	307	32,38
İlgili Meslek Kuruluşları	338	35,65
Üyeliğimiz Yok	55	5,8
Toplam	948	100

Tablo 3.59’da işletmelerin hangi kurumlara üye oldukları sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %26,16 oranla ITO-ISO, %32,38 oranla İhracatçılar Birliği, %35,65 oranla ilgili meslek kuruluşlarına üyeyken, %5,8 oranla hiçbir kuruma üye olmadıkları görülmektedir.

Tablo 3.60’de “Hangi kurumlardan danışmanlık ve rehberlik hizmeti alıyorsunuz?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.60: İşletmelerin Destek ve Rehberlik Hizmeti Aldıkları Kurumlar

Kurum	f	%
KOSGEB	209	27,68
Kamu ve Özel Bankaların KOBİ Birimleri	81	10,73
Meslek Kuruluşları	102	13,51
Danışmanlık Almıyoruz	363	48,08

Tablo 3.60’de işletmelerin hangi kurumlardan destek ve rehberlik hizmeti aldıkları verilmiştir. Tablo incelendiğinde işletmelerin %27,68 oranla KOSGEB, %10,73 oranla kamu ve özel bankaların KOBİ birimleri, %13,51 oranla meslek kuruluşlarından hizmet aldıkları ve %48,08 oranla danışmanlık almadıkları görülmektedir.

Tablo 3.61’de “**Hangi kurumun KOBİ desteklerinden faydalaniyorsunuz?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.61: KOBİ Destek Kurumları

Kurum	f	%
KOSGEB	385	55,24
TUBİTAK	34	4,88
İhracatçılar Birliği	5	0,72
Banka	8	1,15
Diğer	24	3,44
Desteklerden Faydalanmıyoruz	241	34,58
Toplam	697	100

Tablo 3.61’de işletmelerin hangi kurumun KOBİ desteklerinden faydalandıkları verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %55,24 oranla KOSGEB, %4,88 oranla TUBİTAK, %0,72 oranla İhracatçılar Birliği, %1,15 oranla bankalardan, %3,44 oranla diğer desteklerden faydalanırken, %34,58 desteklerden faydalanmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 3.62’te “**Kullandığınız KOBİ Destek ve teşvikleri hangileridir?**” sorusuna verilen yanıtlara dair dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3.62: Kullanılan KOBİ Destekler

Destek	f	%
Kredi Desteği	252	35,9
İstihdam Teşviği	268	38,18
Marka / Patent / Faydalı Model/ Endüstriyel Tasarım Desteği	97	13,82
Fuar	18	2,56
Diğer	19	2,71
Kullanmıyoruz	48	6,84
Toplam	702	100

Tablo 3.62’te kullanılan KOBİ destekler sunulmuştur. Tablo incelendiğinde, %35,9 oranla kredi, %38,18 oranla istihdam teşviki, %13,82 oranla marka/patent/faydalı model/endüstriyel tasarım desteği, %2,56 oranla fuar ve %2,71 oranla diğer desteklerden yararlanırken %6,84 oranla destek kullanmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 3.63’de KOBİ başvuru sürecinde yaşanan zorluklara dair dağılımlar verilmiştir.

Tablo 3.63: KOBİ Desteklerine Başvurmada Zorluklar

Zorluk	f	%
Mevzuatın Anlaşılmasının Zorluğu	340	27,01
İşletmenin Bünyesinde Başvuruyu Yapacak Personelin Olmaması	121	9,61
Evrakların Çokluğu ve Doldurmadaki Zorluklar	221	17,55
Bilanço ve Gelir Tablolarının İstenilen Formatta Olmaması	321	25,5
KOBİ Destekleri Konusunda Bilgimiz Yok	213	16,92
Diğer	29	2,30
Zorluk yok	14	1,11
Toplam	1259	100

Tablo 3.63’de işletmelerin KOBİ desteklerine başvurularda karşılaştıkları zorluklar verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %27,01 oranla mevzuatın anlaşılması zorluğu, %9,61 oranla işletmenin bünyesinde başvuruyu yapacak personelin olmaması, %17,55 oranla evrakların çokluğu ve doldurmadaki zorluklar, %25,5 oranla bilanço ve gelir tablolarının istenilen formatta olmaması, %16,92 oranla KOBİ destekleri konusunda bilgilerinin olmaması, %2,3 oranla diğer zorluklarla karşılaşırken, %1,11 oranla zorluğun olmadığını belirtmişlerdir.

Tablo 3.64’de “Yurtiçi fuar desteklerinden yararlanıyor musunuz?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.64: Yurtiçi Fuar Destekleri

Durum	f	%
Evet	93	14,72
Hayır	391	61,87
Katılmıyoruz	59	9,34
Geçmişte Yararlandık	89	14,08
Toplam	632	100

Tablo 3.64’de işletmelerin yurtiçi fuar desteklerinden yararlanma durumları verilmiştir. Tablo incelendiğinde %14,72 oranla yararlandıkları, %61,87 oranla yararlanmadıkları, %9,34 oranla fuarlara katılmadıkları ve %14,08 oranla geçmişte yararlandıkları saptanmaktadır.

Tablo 3.65’da “**Yurtdışı Fuarlara Katılıyor musunuz?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.65: Yurtdışı Fuarlara Katılım

Durum	f	%
Evet	107	16,96
Hayır	466	73,85
Önceki Yıllarda Katılıyorduk	56	8,87
Faydalı Bulmuyoruz	2	0,32
Toplam	631	100

Tablo 3.65’da işletmelerin yurtdışı fuarlara katılım durumları gösterilmektedir. Tablo incelendiğinde, %16,96 oranda katıldıkları, %73,85 oranda katılmadıkları, %8,87 oranda önceki yıllarda katıldıkları ve %0,32 oranda faydalı bulmadıkları görülmektedir.

Tablo 3.66’de “**Hangi kurumun yurtdışı fuar desteklerinden yararlanıyorsunuz?**” sorusuna verilen yanıtlara dair dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3.66: Yararlanılan Kurum Yurtdışı Fuar Destekleri

Kurum	f	%
İhracatçılar Birlikleri	67	23,34
Odalar	17	5,92
KOSGEB	38	13,24
Y ararlanmıyoruz	165	57,49
Toplam	287	100

Tablo 3.66’de yurtdışı fuarlara katılan işletmelerin hangi desteklerden yararlandıkları gösterilmektedir. Tablo incelendiğinde, %23,34 oranla ihracatçılar birlikleri, %5,92 oranla odalar, %13,24 oranla KOSGEB’den yararlandıkları ve %57,49 oranla desteklerden faydalanmadıkları görülmektedir.

Tablo 3.67’de “Yurtdışı fuarlara katılamama nedenleri aşağıdaki seçeneklerden hangileridir?” sorusuna verilen cevaplara dair dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3.67: Fuarlara Katılmama Nedenleri

Neden	f	%
Finansal Sorunlar	301	50,08
Uzman Eleman Eksikliği ve Yabancı Dil Sorunu	196	32,61
Kaliteli Ürün Sorunu	36	5,99
Uygun değil	37	6,16
Diğer	31	5,16
Toplam	601	100

Tablo 3.67’de Yurtdışı fuarlara katılamama nedenleri verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %50,08 oranla finansal sorunlar, %32,61 oranla uzman eleman eksikliği ve yabancı dil sorunu, %5,99 oranla kaliteli ürün sorunu, %6,16 oranla işletmeye uygun olmadığı ve %5,16 oranla diğer sebeplerin gösterildiği saptanmaktadır.

Tablo 3.68’de “Kalifiye eleman çalıştırmada yaşadığınız sorunlar nelerdir?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları sunulmaktadır.

Tablo 3.68: Kalifiye Eleman Çalıştırmada Sorunlar

Sorun	f	%
Kalifiyeli Eleman Bulamama	455	44
Yüksek Ücret Talep Etmeleri	334	32,3
Kalifiye Eleman Yetersizliğinden Dolayı İşletmeler Arası Rekabet	205	19,83
Kalifiye Elemene İhtiyaç Duymuyoruz	40	3,87
Toplam	1034	100

Tablo 3.68’de işletmelerin kalifiye eleman çalıştırmada yaşanan sorunlar verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %44 oranla eleman bulamama, %32,3 oranla yüksek ücret talep etmeleri, %19,83 oranla kalifiye eleman yetersizliğinden dolayı işletmeler arası rekabet, %3,87 oranla ihtiyaç duymadıkları saptanmaktadır.

Tablo 3.69’de “**Bilgi işlem sorumlunuz var mı? Varsa eğitim durumu nedir?**” sorusuna verilen yanıtlara dair dağılımlar verilmiştir.

Tablo 3.69: Bilgi İşlem Sorumlusu

Bilgi İşlem Sorumlusu	f	%
Hayır, yok	407	64,71
Evet, Var Konuyla İlgili Yüksek Okul Mezunu	115	18,28
Evet, Var Pratik Çalışmadan Tecrübeli	71	11,29
Evet, Var Konusuyla İlgili Meslek Lisesi Mezunu	36	5,72
Toplam	629	100

Tablo 3.69’de kurumların Bilgi İşlem sorumlularının olması ve eğer varsa eğitim durumları verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %64,71 oranla olmadığı, %18,28 oranla sorumlunun olduğu ve yüksekokul mezunu olduğu, %11,29 oranla sorumlunun olduğu ve pratik çalışmadan tecrübeli olduğu ve son olarak %5,72 oranla sorumlunun olduğu ve personelin meslek lisesi mezunu olduğu saptanmaktadır.

Tablo 3.70’de “**Finansman ihtiyacınızı aşağıdakilerden hangileri ile karşılıyorsunuz önem derecesine göre yandaki kutucuklara numaralandır mısınız?**” sorusuna dair dağılımlar verilmiştir.

Tablo 3.70: Kurumların Finansman İhtiyaç Oranları

Kamu Banka	f	%
1	198	44,2
2	87	19,42
3	68	15,18
4	95	21,21
Özel Banka		
1	137	29,72
2	145	31,45
3	99	21,48
4	80	17,35
Özel Finans		
1	83	38,43
2	27	12,5
3	32	14,81
4	74	34,26
Öz Kaynak		
1	226	46,03
2	52	10,59
3	72	14,66
4	141	28,72
Kamu Banka	f	%
1	198	44,2
2	87	19,42
3	68	15,18
4	95	21,21
Özel Banka		
1	137	29,72
2	145	31,45
3	99	21,48
4	80	17,35
Özel Finans		
1	83	38,43
2	27	12,5
3	32	14,81
4	74	34,26
Öz Kaynak		
1	226	46,03
2	52	10,59
3	72	14,66
4	141	28,72

Tablo 3.70’de kurumların finansman ihtiyaç oranları Kamu banka, özel banka, özel finans ve öz kaynak alt boyutlarında sunulmuştur. Tabloda ifade edilen 1 en çok ve 4 ise en az olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.71’de “**Kredi kullanımı sırasında yaşadığınız sorunları önem sırasına göre yandaki kutucuklara numaralandırır mısınız?**” sorusuna verilen yanıtlara dair dağılımlar gösterilmektedir.

Tablo 3.71: Kredi Kullanım Sırasında Yaşanan Sorunlar

Teminat Eksikliği	f	%
1	203	68,81
2	43	14,58
3	38	12,88
4	11	3,73
Bürokratik işlemler		
1	108	31,67
2	73	21,41
3	62	18,18
4	98	28,74
Kredi miktarı yetersizliği		
1	151	38,92
2	88	22,68
3	54	13,92
4	95	24,48
Vadelerin kısa süresi		
1	139	36,48
2	70	18,37
3	57	14,96
4	115	30,18

Tablo 3.71’de desteklerden faydalanan kurumların kredi kullanımı sırasında yaşanan sorunları teminat eksikliği, bürokratik işlemler, kredi miktarı yetersizliği ve vadelerin kısa süresi olmak üzere 4 alt başlıkta incelenmektedir. Tabloda ifade edilen 1 en çok ve 4 ise en az olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.72’te “**Kredi garanti fonundan faydalandınız mı?**” sorusuna verilen yanıtların dağılımları verilmiştir.

Tablo 3.72: Kredi Garanti Fonu

Durum	f	%
Evet	270	44,05
Hayır	275	44,86
Bilgimiz yok	47	7,67
Başvurduk kabul olmadı	21	3,43
Toplam	613	100

Tablo 3.72’te işletmelerin kredi garanti fonundan faydalanma durumları verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %44,05 oranla faydalandıkları, %44,86 faydalanmadıkları, %7,67 oranla bilgilerinin olmadıkları, %3,43 oranla ise başvurdıkları fakat kabul olmadıkları görülmektedir.

Tablo 3.73’te “Sorunlarınızı önem sırasına göre aşağıdaki şıklarda bulunan kutucuklara numaralandırır mısınız?” sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir

Tablo 3.73: Belirli Sorunlara Dair Önem Sırası

Teknolojideki Gelişme	f	%
1	127	28,41
2	91	20,36
3	111	24,83
4	118	26,4
Pazarlama Kanallarındaki Yetersizlikler		
1	150	30,99
2	141	29,13
3	112	23,14
4	81	16,74
Finansal Yetersizlikler		
1	222	41,26
2	114	21,19
3	99	18,4
4	103	19,14
Çalışanların Eğitimlerinin Yetersizliği		
1	126	27,27
2	131	28,35
3	93	20,13
4	112	24,24

Tablo 3.73’de belirli sorunlar 4 ana başlık üzerinde toplanmış ve katılımcılar için önem sırasına göre sıralanmıştır. Tabloda ifade edilen 1 en çok ve 4 ise en az olarak nitelenmektedir.

Tablo 3.74'te **“Koronavirüs salgını çalışma düzeninizi nasıl etkiledi?”** sorusuna verilen yanıtlar gösterilmektedir.

Tablo 3.74: Koronavirüs Salgınının Etkileri

Etki	f	%
Normal Çalışmaya Devam Ediyoruz	304	48,18
Eksik Çalışma Yapıyoruz	238	37,72
Üretime Ara Verdik	79	12,52
Vardiyalı Çalışmayı Durdurduk	10	1,58
Toplam	631	100,00

Tablo 3.74'te koronavirüs salgınının işletmelerin çalışma düzenine etkileri verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %48,18 oranla normal çalışmaya devam ettiği, %37,72 oranla eksik çalışma yaptıkları, %12,52 oranla üretime ara verdikleri ve %1,58 oranla vardiyalı çalışmayı durdurdıkları görülmektedir.

Tablo 3.75'da **“Koronavirüs salgınının siparişleriniz üzerindeki etkileri aşağıdakilerden hangi şıkka uymaktadır?”** sorusuna verilen yanıtların dağılımları verilmektedir

Tablo 3.75: Koronavirüs Salgınının Siparişlere Etkisi

Etki	f	%
Sipariş iptalleri yaşadık	76	12,12
Siparişlerimiz arttı	52	8,29
Siparişlerimiz azaldı	364	58,05
Siparişlerimiz değişmedi	135	21,53
Toplam	627	100

Tablo 3.75'da salgının siparişlere etkisi verilmiştir. Tablo incelendiğinde, %12,12 oranla sipariş iptalleri yaşadıkları, %8,29 oranla siparişlerinde artma, %58,05 oranla azalma ve %21,53 oranla siparişlerinde değişim olmadığı görülmektedir.

Tablo 3.76'de **“Koronavirüs salgını sürecinde yaşadığınız finansal sorunları aşağıdaki seçeneklere göre numaralandırır mısınız?”** sorusuna verilen yanıtların dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 3.76: Salgın Sürecinde Yaşanan Finansal Sorunlar

Tahsilatta azalma, müşteri üzerinde ki alacağın artması	f	%
1	211	40,73
2	86	16,6
3	85	16,41
4	136	26,25
Talep yetersizliği nedeniyle üretimde yavaşlama/durma		
1	196	38,36
2	105	20,55
3	93	18,2
4	117	22,9
Faizlerin yükselmesi, kredi olanaklarının azalması		
1	192	38,17
2	88	17,5
3	69	13,72
4	154	30,62
Maliyetlerin artmasıyla zararına satışlar		
1	181	33,58
2	100	18,55
3	109	20,22
4	149	27,64

Tablo 3.76’de salgında yaşanan finansal sorunlar 4 ana başlık üzerinde toplanmış ve katılımcılar için önem sırasına göre sıralanmıştır.

Tablo 3.77’de “**Koronavirüs salgını nedeniyle faydalanmış olduğunuz destekler aşağıdakilerden hangileridir?**” sorusuna verilen yanıtlara dair dağılımlar verilmiştir.

Tablo 3.77: Salgın Nedeniyle Faydalanılan Destekler

Destek	f	%
Eksik Çalışma Ödeneği	264	36,31
Ücretsiz İzin Desteği	159	21,87
Diğer	5	0,69
Destek almadık	299	41,13
Toplam	727	100

Tablo 3.77’de koronavirüs sebebiyle işletmelerin yararlandıkları destekler verilmiştir. Tablo incelendiğinde %36,31 oranla eksik çalışma ödeneği, %21,87 oranla ücretsiz izin ve %0,69 oranla diğer desteklerden faydalandıkları görülürken %41,13 oranla destek almadıkları görülmektedir.

Tablo 3.78’da “1 yıllık Koronavirüs sürecinde kredi kullanımı / borçlanmada artış oldu mu?” sorusuna verilen yanıtlara dair dağılımlar verilmiştir.

Tablo 3.78: 1 Yıllık Koronavirüs Sürecinde Kredi Kullanımı/Borçlanma Durumu

Durum	f	%
Kredi Kullanımımız Aynı Kaldı	121	19,93
Kredi Kullanımımız/ Borç Arttı	306	50,41
Kredi Kullanmıyoruz	180	29,65
Toplam	607	100

Tablo 3.78’da işletmelerin 1 yıllık koronavirüs sürecinde kredi kullanımı/borçlanma durumu verilmiştir. Tablo incelendiğinde %19,93 oranla kredi kullanımlarının aynı kaldığı, %50,41 oranla kredi kullanımlarında ve borçlanma durumlarında artış olduğu görülmektedir. Aynı zamanda, %29,65 oranda kredi kullanmadıklarını belirttikleri görülmektedir.

3.3.4. Karşılaştırma

Tablo 3.79’de desteklerden faydalanan ve faydalanmayan grup için KOBİ desteklerinden faydalanma süreçlerinde yaşanan zorluklar verilmiştir.

Tablo 3.79: Kobi Desteklerine Başvurmada Yaşanan Zorluklar

Zorluklar	Desteklerden Faydalanmayan		Desteklerden Faydalanan	
	f	%	f	%
Diğer	17	5,67	11	2,14
Evrakların Çokluğu ve Doldurmadaki Zorluklar, Bilanço ve Gelir Tablolarının İstenilen Formatta Olmaması	109	36,33	72	14,04
İşletmenin Bünyesinde Başvuruyu Yapacak Personelin Olmaması	35	11,67	81	15,79
KOBİ Destekleri Konusunda Bilgimiz Yok	117	39,00	97	18,91
Mevzuatın Anlaşılmasının Zorluğu	22	7,33	226	44,05
KOSGEB yetersizliği	-	-	8	1,56
Zorluk yok	-	-	18	3,51
Toplam	300	100	513	100

Tablo 3.79 incelendiğinde evrakların çokluğu ve doldurmadaki zorluklar, bilanço ve gelir tablolarının istenilen formatta olmaması seçeneğinde %36,33 oranla desteklerden faydalanmayan grubun daha fazla bildirdiği görülmektedir. Ayrıca %39

oranla desteklerden faydalanmayan grubun KOBİ destekleri konusunda bilgilerinin olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte desteklerden faydalanan grubun %44,05 oranla mevzuatın anlaşılması konusunda zorluk yaşadığı görülmektedir. Ayrıca desteklerden faydalanan işletmelerin %3,51'i zorluk yaşamadıklarını bildirmişlerdir.

Açık sorulara verilen cevaplar değerlendirildiğinde, ankete katılan bazı işletme sahipleri kendi işletmeleri ve Türkiye ekonomisi açısından çok önemli projelerinin KOSGEB tarafından değerlendirilmediği, kendilerini anlatamadıkları konusundaki şikayetlere yer vermişlerdir. Özellikle kendi alanında, proje konusundaki fakülteyi bitirmiş, deneyimli bir işverene KOSGEB'den gelen cevabın proje başındaki kişinin eğitimin yetersiz olduğu, bu nedenle projenin kabul edilemeyeceği söylenmiştir. Bu ve birçok diğer işletme yaşadıkları bu sorunun özellikle tezde belirtilmesini istemişlerdir.

Açık sorulara verilen cevaplardaki belirtilen Destek veren kurumlarla yaşadıkları diğer sorunları ve şikayetlerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- Destek mevzuatının yeterince anlaşılır ve net olmaması, özellikle de danışmanlık almadan yapılan başvurularda virgül hatalarından dolayı aylarca zaman kaybedildiği ve destek alabileceklerine dair inançlarını kaybetmeleri
- Destek alabilmek için komisyon karşılığı aracılarla çalışmak zorunda kalmaları, aracısız başvuruların genelde mevzuatın karışıklığı nedeniyle geri dönmesi,
- Bankalardan yeterince KOBİ kredileri alamamaları, bankaların genelde kendi müşterilerine öncelik vermeleri
- İşleri büyütmek niyet ve becerisinde olanların maddi ve manevi destek olacak birimlerin olmaması
- İmalatçı KOBİ'lere uygun uzun vadeli bina yapı desteğinin olmaması, özellikle de mikro KOBİ ölçeğindeki ihracatçı firmaların büyümesine yönelik arsa-bina ve makine desteklerinin yetersizliği

- KOSGEB’den destek almanın imkansızlığı, özellikle de torpil olmadıkça KOBİ desteklerinden yararlanma olanaklarının olmaması
- İmalatçılara üvey evlat muamelesi yapılması, enerji ve diğer maliyetlerinin çok yüksek olması
- İthalatı azaltacak katma değeri yüksek projelere destek verilmemesi,
- Yapılan yardımların yetersiz ve gerçeklerden uzak olması



SONUÇ

Bulunduğumuz dönem içerisinde KOBİ'lerin rekabet koşullarında ayakta kalabilmek için teknolojinin olanaklarından faydalanması bir zorunluluğa dönüşmüş olsa da birçok KOBİ, bu noktada önemli bir yol ayrımıyla karşı karşıya kalmaktadır.

İşletmelerinin büyümesini sağlamak amacıyla işletmeler asıl ana iş koluna yatırım yapmakla, teknolojiye yatırım yapmak arasında kalmaktadır. Pandemi nedeniyle zorlu rekabet koşulları, şirketlerin, tüketicilerinin talepleri karşısında daha hızlı, daha verimli olmaya zorladığı aşikâr bir durum olarak göze çarpmaktadır. Bizim çalışmamızda Covid-19 pandemi süreci nedeniyle birçok işletme en azından yarı zamanlı çalışabilmiş fakat büyük çoğunluk işletmesini kapatmak zorunda kalmıştır. Bunun yansira pandemi sürecinde oluşturulan ve yürürlüğe konan Kanun Hükmündeki Kararnameler (KHK) ile bazı işletmelerin faaliyetleri durdurulmuş ve bu süreç içerisinde işletmelerin ürünleri kapalı kalmaktan dolayı bozulmuş veya kullanılmaz hale gelmiştir. Bu nedenlerden dolayı çalışmamızın süresi uzamış ve ek süre talep edilmiştir.

Çalışmamızın pandemi sürecine rastlaması sektörün içinde bulunduğu sorunları belirginleştirerek daha net görünmesini sağlamış, bu sürecin uzaması karşısında varlıklarını kaybetme endişesiyle açık ve net ifadelerle sorunlarını içtenlikle paylaşmaları olumlu bir sürece de ışık tutmuştur. Ayrıca çalışma anketimizin içerisinde bulunan açık uçlu sorular kişilerin beklenti istek ve şikayetlerinin açık bir şekilde, herhangi kısıtlamaya tabi olmadan tamamen kendi düşüncelerini yansıtmasında etken olmuştur. Pandemi sürecinde yaşanan zorluklar işletmelerin gelecek planlarında da zorunlu değişiklikler yapmıştır. İşte tam bu sırada KOBİ'lere destek veren kurumların bu süreci çok iyi değerlendirmeleri, aşağıda açıklanan KOBİ'lerle daha iyi diyalog kurma önerilerini de dikkate alarak bu süreci kolay atlatmaları sağlanabilir. Pandemi sürecinde dışarı çıkma sorunları yaşanmasaydı bu işletmelerle yüz yüze görüşme sağlanarak daha çok bilgi alınabilirdi. Çalışmamızda araştırmacının uzun yıllar bir KOBİ'de yönetici olarak çalışması ve yaşadıkları

sorunları onlarla beraber yaşaması avantajlardan birisi olarak çalışmamamıza katkıda bulunmuştur.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2011 küçük ve orta büyüklükteki girişim istatistikleri verilerine göre ülkemizde toplam girişim sayısının yüzde 99'unu, istihdamın yüzde 78'ini oluşturmakta olan KOBİ'ler açıklanan sorunlarla baş etmek zorunda kalmaktadırlar. Bunun yanı sıra küreselmeye doğru giden ve pandemi döneminden etkilenen yeni dünya düzeninde, çoğu KOBİ'nin yönetmesi gereken operasyonel süreçlerin ve müşteri-tedarikçi ilişkilerinin giderek karmaşık hal aldığı da bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu koşullar ile birçok KOBİ, bu noktada önemli bir yol ayrımıyla karşı karşıya kalmaktadır. Bu durumun aşılması için desteklenmeleri önemli bir kriter olarak görülmektedir. Anket sonuçlarından anlaşılabacağı gibi eğitim düzeyleri ve uzmanlaşma ile desteklerden yararlanabilme arasında güçlü bir bağ vardır. İşletme sahiplerinin ve yöneticilerinin eğitim düzeyleri uzmanlaşma ihtiyacını belirlemekte bu da finansman, muhasebe gibi birimleri oluşturmakta ve destek veren kurumların hassas olduğu evrakların daha düzgün tutulmasını sağlayarak destek ve kredilere daha kolay ulaşabilmelerini sağlamaktadır. Bu destekler daha verimli hale getirilerek KOBİ'lerin ek işlem maliyetlerini artırmadan faydalanmalarını sağlayacak şekilde getirilmelidir. SGK bildirimlerinin daha anlaşılır şekilde getirilerek küçük işletmelerin bu aracı firmalara ihtiyaç duymadan istihdam desteklerinden yararlanmaları sağlanabilir ve dışsal işlemler içselleştirilerek işlem maliyetleri düşürülebilir, rekabet gücü artırılabilir. SGK destek başvurularının basitleştirilmesiyle 100 TL'lik desteğin 12- 15 TL arasını işlem maliyeti olarak ödeme yerine işletme kendine kaynak yaratabilir.

Özellikle iş deneyimleri az olan ve işletmelerin çalışma koşullarına yabancı olan KOSGEB çalışanlarının teorik bilgileriyle işletmelerin sorunlarını anlamaları oldukça zordur. Aynı dili konuşmadıkları ve pratik deneyimleri de olmadığından desteklenmesi gereken KOBİ'ler fark edilememekte, destek alamayan bu işletmeler nedeniyle ülke ekonomisinin gelişmesine sekte vurulması sorunuyla karşı karşıya gelmekteyiz. Bunun önüne geçmek için KOBİ temsilcilerinden oluşan bir heyetin KOSGEB'de proje başvuru evraklarının hazırlanmasında ve proje onay verilme

aşamasında söz sahibi olmalarının sağlanması bir çözüm noktası oluşturabilmektedir. KOSGEB, özellikle mikro ve küçük ölçekli işletmelere verilen destekler için, henüz hazırlanma aşamasında Sanayi Odası veya KOBİ'lerin üye oldukları diğer meslek örgütlerinin temsilcilerini sürece dahil ederse, istenilen evraklar ve bunların açıklamaları KOBİ'ler tarafından anlaşılır olacak ve KOBİ ve KOSGEB diyalogunda aracı kurumlara ihtiyaç duyulmayacaktır.

KOSGEB'in işletmelerde belli süre tecrübe kazanmış kişileri istihdam etmesi de işletmelerle bağ kurmada etkili olacaktır. Bu personelin KOSGEB'e katılımıyla KOBİ'lerin gerçeklerine, eğitim düzeylerine göre destek başvuru formları sadeleşmiş olacaktır, aynı zamanda evrak sayısı da azalacaktır.

Şu anki başvuru sistemiyle aracı kurumlarla sözleşme imzalamadan destek alamayan işletmeler için bir birim oluşturulabilir. Bu birim aracı kurumların yaptığı işlemleri KOBİ'lere destek amacıyla danışmanlık hizmeti vererek çözümleyebilir.

KOSGEB, meslek kuruluşları, T. Halk Bankası, T.C. Ziraat Bankası gibi KOBİ'lere destek ve uygun faizli kredi veren kurumlar işletme sahipleri için kısa süreli, geniş katılımlı, etkili eğitimler düzenlemeli. Kurumsallaşma, aile işletmeleri, yetkilerin paylaşımı konularında İstanbul Sanayi Odasının seminerleri, eğitimleri bu konuya örnek olabilir. Aynı şekilde KOSGEB'in de bu alanda çeşitli eğitimleri, seminerleri bulunmaktadır. Bu eğitimlerin daha alt tabana ulaşabilmesi için eğitmenler tarafından yapılan karşılıklı sohbet havasında geçen, aynı zamanda bilgi aktarırken bilgi alınan iş yeri ziyaretleri etkili olabilir. Bu kurumlarda çalışanların işletme ziyaretlerinde kurumsallaşmaya adım atılmasının, işletmede uzmanlaşmanın, muhasebe ve finansman bölümlerinin oluşturulmasının ve bölümün başında konusunda deneyimli personelin istihdam edilmesinin gerekliliği anlatılmalıdır. Bu düzenlemelerin gelişmelerine katkıda bulunacağını, çeşitli desteklere, ucuz kredilere ve yurt içi ve yurt dışı teşviklere daha kolay ulaşabileceklerini, aracı kurumlara ihtiyaç duymayacaklarını sağlayacağını anlatmak gerekmektedir. Özellikle mikro ve küçük işletme sahipleri, yöneticileri ki yüksek oranda aile üyelerinden ya da ortaklardan oluşmakta olup bilfiil üretimin içinde olduklarından bu tür toplantılara zaman ayıramamakta ya da çekinmektedirler.

İlgili kurumlardan destek alıp, başarılı olan KOBİ'lerin temsilcilerinin konuşmacı olarak katıldığı bilgilendirme toplantıları ile başarı öykülerini ve izledikleri yol haritalarını paylaşmaları çok daha etkili olur. Kendi içlerinden çıkan kişilerin başarılarını gösteren paylaşımları çok daha inandırıcı olacağından diğer KOBİ'lerin de onları izleyerek desteklerden daha fazla faydalanmaları sağlanabilir. Bu konuda en güzel örnek yine İSO'nun düzenlemiş olduğu “Dijital Dönüşüm Yol Haritası” çalışmalarıdır. Bu çalışmaların artırılması daha çok KOBİ'ye ulaşılması gerekmektedir.

KOBİ'lere destek veren kurumların ve meslek kuruluşlarının İşletme sahiplerine yetkilerini ortaklarıyla, çocuklarıyla, özellikle de profesyonel yöneticilerle kademeli paylaşımları, kalan zamanlarını ise işletmelerini nasıl geliştirecekleri konusuna harcamaları hakkında bu konuda deneyimli KOBİ temsilcilerinin de katılımıyla daha alt düzeyden eğitimler, seminerler düzenlemeleri oldukça önemlidir. Sorumlukların paylaşımıyla birlikte birinci kuşak ve ikinci kuşak arasında bağlantı kurmaları ve ikinci kuşağa geçiş aşamalarında destek olacak bilinçlendirme çalışmaları yapmaları, danışmanlık hizmetleri ve gerekli eğitimleri vermeleri de oldukça büyük önem arz etmektedir.

İşletmeler açısından değerlendirdiğimizde işletmelerin hızlı bir şekilde bilgi çağına geçildiğini, yeni sektörlerin, yeni ürünlerin çok hızlı bir şekilde gündeme geldiğini göz önüne alarak KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV, Sanayi Odası, Meslek Odaları ve KOBİ destek ve kredileri veren bankalar gibi kurumlarla çekinmeden daha aktif çalışma içine girmeleri gerekmektedir. Destek veren kurumların istemiş oldukları evrakları daha düzgün hazırlayarak, gelişmeleri takip edecek, işletmelerini daha ileriye taşıyacak uzmanlaşmaya gitmeleri gerekmektedir. Bu uzmanlaşmaya muhasebe evraklarının işletme bünyesinde tutularak, ödeme, tahsilat işlemlerinin de muhasebeye devredilerek işletme sahiplerinin işletmelerini geliştirme, çağa ayak uydurma konusunda danışmanlık olarak projeler hazırlama konusuna yoğunlaşmalılar. Kurumların istemiş olduğu evraklar işletme bünyesinde daha düzgün tutulduğunda gerek yurt içi gerekse yurt dışı destek alma çok daha kolaylaşacaktır. Aynı zamanda muhasebe finansman bölümüne uygun destek, hibe ve kredilerin araştırma görevi de

verilebileceğinden işletmeler bu bölümlerin oluşturduğu maliyetleri çok kısa zamanda aldıkları desteklerle, uygun kredilerle karşılamış olacaklardır. İşletme sahiplerine düşen en büyük görevlerden biri zorluklarla kurdukları, yaşatmaya çalıştıkları işletmelerini çağın gereklerine uygun olarak daha ileri teknoloji bilinciyle yetişen ikinci kuşağa devretme konusunda çaba göstermeleri, gerektiğinde meslek kuruluşlarından ve KOBİ'lere destek veren kurumlardan yardım talep ederek danışmanlık hizmetleri almalarıdır.

Aynı sektörde faaliyette bulunmalarına gerek olmadan komşu işletmeler kendi aralarında temsilci seçerek KOBİ'lere destek veren kurumların eğitimlerini alabilirler ve bu bilgiler sayesinde aracı kurumlara ihtiyaç duymadan desteklerden yararlanarak, hakları olan desteklerden mahrum kalmazlar. Küçük gruplar oluşturan işletmelerde çalışan beyaz yakalılar değişik eğitimlere katılarak kendi aralarında bu eğitimleri paylaşıp bilgi dağarcıklarını geliştirebilirler. Yalnızca Türkiye'deki kurumlardan destek almakla kalmazlar AB fonlarından ve diğer uluslararası fonlardan yararlanabilirler. Bir araştırmaya göre her yıl kullanılmadığı için iade edilen AB fonlarının çok yüksek olduğu belirtilmektedir. İşletmeler bahsedilen uzmanlaşmayı gerçekleştirdiğinde iade edilen bu fonlar KOBİ'lere akarak işletmeler kendi gelişmelerini sağlarken ülke ekonomisine de katkılarını artıracaklardır.

Özellikle Covid-19 pandemi sürecinde birçok KOBİ'nin faaliyete ara verdikleri ya da eksik çalışma yaptıklarını düşünürsek değişmekte olan düzene adapte olabilmek için işletmelerin geleceğin sektörü, geleceğin ürünleri araştırmaları, üretim esnekliği üzerinde çalışma yapmaları zorunlu hale gelmiştir. Kas gücünden, finansal güce daha sonra da bilgi toplumuna geçişi de göz önüne aldığımızda KOBİ'lerin de Sanayii 4,0'a yaklaşabilmek, robotik sistemlere geçebilmek için hazırlık yapmaları da gerekmektedir. Bir pandemi bitmeden başka pandemilerin gündeme geldiği, sürekli varyantların olduğu günümüzde küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ayakta kalabilmek ve gelişebilmek için yeni oluşturulan sisteme bir an önce uyum sağlamaları gerekmektedir.

KAYNAKÇA

ACAR, O.:2013

Ülkemizde KOBİ Kavramın Tarihi Gelişimi.

<http://www.okanacar.com/2013/01/ulkemizde-kobi-kavramnn-tarihi-gelisimi.html>

ACEMOĞLU, D.:2001

The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation.
Amerikan Economic Review, 1369-1401

ACEMOĞLU, D.:2003

Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms Volatility. Crises and Growth.
Journal of Monetary Economics. 50,49-123

AKGEMİCİ, T.:2001

KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara, KOSGEB yayını.

AKTAN,C.C., T., VURAL:
2005

Yeni Kurumsal İktisat, Ed: Aktan C.C.
Kurumsal İktisat Kuralları, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme Kurumsal Araştırmalar Serisi: No 2 SPK Yayını.

AKTAN, C. C.: 2000

Politik İktisat, Anadolu Matbaacılık, İzmir.

AKTAN,C.C.,D.DİLEYİCİ,
2001

“Parasal Düzen ve Parasal Anayasa”, **Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat Dergisi**, Yıl 1, Sayı 3.

Aktan, C.C., 2004,

Yeni İktisat Okulları, Seçkin Yayıncılık, Ankara, s.135-136.

- ALESSANDRINI M.,A.,
VALENZA,A.,GRAMILLAN
O, C. , ZINGARETTI,
S.,ZILLMER,F.,HOLSTEIN
G. , SALVATORI, E.M. ,
DALLHAMMERDERSZNIA
K, 2019
‘EU policy framework on SMEs: state of play and
challenges’, **Commission for Economic Policy**,
European Union and the Committee.
<https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/EU-SMEs/EU-policy-SMEs.pdf>
- AOKI, M.,2007
“Endogenizing Institutions and Institutional
Changes”, **Journal of Institutional Economics**,
c.3, s.1:1-31.
- AYPEK, N.:2001
**KOBİ Finanslama Sürecinde Yeni Finansman
Teknikleri**, I.Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli
İşletmeler Kongresi, Ankara, Tika Yayınları,
s.145.
- BAŞ DİNAR, G. ,2010
“Why Institutional Economics is a Better
Alternative to the Neoclassical Economics than
the New Institutional Economics?”,
International Journal of Economic Research,
Vol. 7, No. 2, s. 277-286.
- BEATTY, J.,2007
‘The Age of Betrayal: The Triumph of Money in
America 1865–1900 ‘, New York: Alfred A.
Knopf, **Small Business in the US Economy**.
- BEKAR, B. ,2005
‘KOBİ’ lerin Yüzde 5’ i KOBİ’. **Garanti Kobi
Girisim Dergisi**, ss. 28- 32.

BDDK: 2011

Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü Eylül 2010 raporu.

web:www.bddk.org.tr/.../turkce/Raporlar/...Raporlar/8664tbs_genel_gorunum_eylul_2010.pdf
erişim tarihi 13.08.2021.

BULMUS,İ.E., OKTAY,
M.,TÖRÜNER : 1990

Küçük Sanayi işletmelerimiz Konumu, Önemi ve AT'na Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları, Ankara: Milli Prodüktivite Merkez Yayınları: 426, s.27.

ÇAKIR, Y. :2003

Avrupa Birliği ve Türkiye’de KOBİ Tanımı

www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=481

ÇAY, M., R.,
KURTOĞLU,2013

‘Japon KOBİ’leri, Küreselleşmesi ve Yeni Eğilimler’, **İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi** 20, SS.33-72.
http://dergipark.gov.tr/download/article-file/319418 erişim tarihi:13.03.2019

CHAPEL HİLL, N.C.: 2003

The History of Small Business in America, 2nd University of North Carolina Press.

CHEN, J. :2006

"Development of Chinese small and medium-sized enterprises", **Journal of Small Business and Enterprise Development**, Vol. 13 No. 2, pp. 140-147.

<https://doi.org/10.1108/14626000610665854>

- CHUSHO,2021 www.chusho.meti.go.jp. Erişim tarihi: 12.08.2021
- COASE, R., 1937 **The nature of the firm**, Economica, c.4, s.16: 386-405.
- ÇOLAKOĞLU, M.,2002 **KOBİ Rehberi**. Yorum Matbaacılık.ss.58-74.
- DAYI, F.:2010 ‘Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yönetim Problemlerinin Stratejik Planlama ile Çözülmesi’ **İTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi** Mak.Müh. <https://polen.itu.edu.tr/bitstream/11527/10565/1/810.pdf> Erişim Tarihi:07.07.2021.
- DEMİR, Ö.,1996 **Kurumcu İktisat**, Vadi Yayınları, Ankara, s. 100-180.
- DEMSETZ, H.,1967 **Toward a Theory of Property Rights**, The American Economic Review. c.57, s.2:347-359.
- DPT, 2006 **Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, 2005 Yılı Programı Destek Çalışmaları: Ekonomik ve Sosyal Sektörlerdeki Gelişmeler**, Ankara: DPT Yay.
- ECON,2002 www.econ.utah.edu/~ehrbarerc2002/pdf/P378.pdf
- EN.AN-JAPAN <https://en.an-japan.com/services/topics/mhlw-subsidy-support/sme-definition/>
- ERKENT, N.S. , 2009 **KOBİ’lerde E-Ticaret**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi SBE, s.9.

- EUROPEAN INVESTMENT FUND , 2016 **European Small Business Finance Outlook.** Working Paper 2016/37.
- HERMANN, M., PENTEK, T., OTTO, B.:2015 **Design Principles for Industrie 4.0 Scenarios: A Literature Review.** Technische Universität Dortmund.
- DOI: 10.13140/RG.2.2.29269.22248.
- HALKBANK:2011 **KOBİ Bankacılığı.** Dünya Gazetesi Özel Ek.
- HALKBANK,2018 <https://www.halkbank.com.tr/content/halkbank/tr/blog/yasam/lonca-duzeni-nedir.html>
- JASAY, A. :2004 **Mülkiyet ve Onun Düşmanları,** (Çev: Yusuf Şahin), Piyasa, Sayı: 9.
- KAGERMANN H., W., J., WAHLSTER HELBIG :2013 **Securing the Future of German Manufacturing Industry: Recommendations for Implementing the Strategic Initiative INDUSTRIE 4.0,** Final report of the Industrie 4.0 working group, Berlin: Forschungsunionim Stifterverbandfürdie Deutsche Wirtschafte.
- KALMIS, H. ,2007 **Türkiye’deki KOBİ’lere Uygun Finansman Kaynaklarının Sağlanması,** Ankara Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.
- KAMA, Ö. 2011 ‘Yeni Kurumsal İktisat Okulunun Temelleri’, Gazi Üniversitesi **İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** 13/2 ,183-204.

- KASALAK, K.2012 ‘Teşvik-i Sanayi Kanunları ve Türkiye’de Sanayileşmeye Etkileri’, **SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı:27, ss.65-79.
- <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/117822>
- KHERALLAH, M., JOHANN K., 2001 ‘The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries’, **International Food Policy Research Institute**, MSSD Discussion Paper No: 41, (<http://www.ifpri.org>).
- KLEİN, P. G. ,1999 “New Institutional Economics”, in **Bouckaert and De Geest Encyclopedia of Law and Economics**, Vol. 1, s. 456-589, Northampton, MA: Edward Elgar.
- KOBİ,2019 <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/abde>
- Erişim Tarihi:17.01.2019.
- KOBİGİRİŞİM,2021 <http://www.kobigirisim.net/2013/06/kobi-ne-demek.html> Erişim Tarihi: 16.08.2021.
- KOSGEB,2011 **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2011-2013**, Ankara, Türkiye.
- KOSGEB,2016 **KOSGEB2016**, <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1230/genel-destek-programi>], Erişim tarihi: 10.08.2021.

KOSGEB,2002

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Gelistirme ve Destekleme idaresi Başkanlığı) **KOBİ Rehberi**, TOBB Genel Yayın No Genel: 359 – PM:2 Ankara.

LANCE E. D., DOUGLASS C. ,1971

North, Institutional Change and American Economic Growth, Cambridge University Pres.

LİU, X. ,2008

‘SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering’, in Lim, H. (ed.), SME in Asia and Globalization, **ERIA Research Project Report 2007-5**, pp.37-68.

http://www.eria.org/SME%20Development%20in%20China_A%20Policy%20Perspective%20on%20SME%20Industrial%20Clustering.pdf

LU, Y., 2017

‘Industry 4.0: A Survey on Technologies, Applications and Open Research Issues’, **Journal Of Industrial Information Integration**, 6, 1-10.

MAHİROĞULLARI, A.:2012

Selçuklu / Osmanlı I Döneminde Kurumsal Bir Yapı: Ahilik/Gedik Teşkilatı V E Sosyo-Ekonomi K İşlevleri.

<https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/9305> Erişim tarihi:17.06.2021

- MELEMEN, M.:2000, **KOBİ'lere Yönelik İhracat Teşvik Politikalarının Etkinliğini Arttırıcı Bir Model Olarak Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin İncelenmesi**, M.Ü. Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul, 2000, s. 68.
- MECEK, G.,2020 'Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Uluslararası Tanımlama Ölçütleri ve Kavramlaştırılması' International Identification Criteria and Conceptualization of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) **Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi** (JEBPIR), 6(1), 29-55 29.
- MRUGALSKA, B., WYRWICKA, M. K.: 2017 **Towards Lean Production in Industry 4.0**, Procedia Engineering, 182, 466-473.
- MOİSSİS, N.:2004 **Avrupa Birliği Politikalarına Giriş Rehberi**, çev. Ahmet Fethi, mega press, politika serisi: 1, s:373.
- MÖLLER, D.P.F. ,2016 'Guide to Computing Fundamentals in Cyber-Physical Systems',**Computer Communications and Networks**, Switzerland.
- MÜFTÜOĞLU, T.:2002 **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar ve Öneriler**, Ankara, Turhan Kitabevi.
- MÜFTÜOĞLU, T., Tülin DURUKAN: 2004 **Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Ankara, Gazi Kitabevi, s.51-66.
- MÜFTÜOĞLU, T.:1998 **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, Kobi'ler, s.137.

North, Douglass C. :2002

Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans, (Çev. Gül Çağalı Güven), İstanbul: Sabancı Üniversitesi.

Oğuz, F., 2003

Mülkiyet Hakları, Roma Yayınları, Ankara.

ÖZDEMİR S., H. Y.,
ERSÖZ,H.İ., SARIOĞLU
KÜÇÜK,2019

Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, DPT, Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı,
<https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/9283>

ÖZDOĞAN, Osman. N. ,2007

Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kusadası'nda faaliyet gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri.
www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAKT11.pdf erişim tarihi:15.08.2021.

Resmî Gazete,2005

<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2005/11/20051118-5.html>

SARIASLAN, H., 1994

‘Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler’, Ankara: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yayınları.

SBA,2019

https://www.sba.gov/sites/default/files/201908/SBA%20Table%20of%20Size%20Standards_Effective%20Aug%202019%2C%202019_Rev.pdf
erişim tarihi16.08.2021

SEYFETTİN ARTAN – PINAR HAYALOĞLU

<https://dergipark.org.tr/en/download/article->

- [file/197801Kurumsal](#) Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği
- SMRJ,2012 <https://www.smrj.go.jp/english/about/target.html>
- SOYDAL, H. :2007 **Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerde E-TİCARET,**
www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/articles/2006/15/HSOYDAL.PDF.
- ŞENGEZER, E., 1992 "Türk KOS'u İçin Uygun Büyüklük Tanımı", Ankara Sanayi Odası Dergisi, S.6(115).
- ŞİMŞEK M.,2002 'Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları', İstanbul, **Alfa Yayınları**, s.8.
- ŞİMŞEK, M., 2002, **Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları**, İstanbul, Alfa Yayınları, s. 4.
- UCHIKAWA, S., 2009 Small and Medium Enterprises in Japan: Surviving the Long-Term Recession ,**ADB Working Paper Series** ,Asian Development Bank Institute, <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/156024/adbi-wp169.pdf>
- UKESSAYS,2000 <https://www.ukessays.com/essays/management/definition-of-sme-in-china-management-essay.php> erişim tarihi:05.07.2021
- ULUDAĞ İ., S., **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, -Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler,** VİLDAN,1991 İstanbul, İTO Yayınları No: 1991-25, s. 14.

- Uslu, S., Demirel, Y. :2005 **KOBİ'lerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma,**
web:http://sbe.erciyes.edu.tr/dergi/sayi_12/sayi_12_11_s_u_slu_y_demirel_173_184.pdf. Erişim tarihi.15.08.2021
- TERAOKA, H., 2010 “The Japanese Structure of Public Policy for Small and Medium-sized Enterprises Reexamined”: The Japan Association for Small Business Studies, 2019 Conference Proceeding, Doyukan.
- TROTTA, F. C. 2012 III. The Twenty-First-Century Small-Business Owner Chapter 1Foundations for Small Business, Saylor **Academy**,
https://saylordotorg.github.io/text_small-business-management-in-the-21st-century/s05-01-small-business-in-the-us-econo.html
- TÜİK, 2017 <https://www.sanayi.gov.tr/assets/pdf/SanayiStratejiBelgesi2023.pdf>
- TÜSİAD,2018 Türkiye'nin Küresel Rekabetçiliği için bir gereklilik olarak Sanayi 4.0 Gelişmekte olan Ekonomi Perspektif.
- QIN, J., LIU, Y., GROSVENOR, R., 2016, ‘A Categorical Framework of Manufacturing for Industry 4.0 and Beyond’, **Procedia Cirp**, 52, 173-178.
- WILLIAMS, O. E., 1996; **The Mechanism of Governance**, New York, Oxford University Pres,

- WILLIAMSON, O. E. ,2000 “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, **Journal of Economic Literature**. c.38, pp. 596-613.
- WILLIAMSON, O. E., 1991 “Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance”, **Journal of Law, Economics and Organization**, pp.159-187.
- WITKOWSKI, K., 2017, ‘Internet of Things, Big Data, Industry 4.0–Innovative Solutions in Logistics and Supply Chains Management’, **Procedia Engineering**, 182, 763-769.
- Varlı, B.,2010, **Avrupa Birliğinde ve Türkiye de Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeniliğin Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Önemi**, Ankara Üniversitesi, YÖKTEZ, Ankara,
https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12575/29870/bahar_varli_tez.pdf?sequence=1)
- Vural F.S.,2000, **İktisatın Tarihi**, 4. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara, s.652.
- YAMASHITA Sayaka,2016 The Existence of SMEs in Japan —Japanese Economic Growth and SMEs—**The Seiryodai Ronshu**, Vol.47, No.2,ss187 The Daigakuin Kenkyu-kai University of Hyogo.
<https://www.u-hyogo.ac.jp/mba/pdf/SBR/7-3/187.pdf>

Yılmaz, B. ,2005

KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: "Risk Sermayesi Finansman Modeli",

www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm

Yörük, N., B., Ünsal:2003

'KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama', Ankara, Gazi Kitabevi, s.9.

2017

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası.
<http://www.mtso.org.tr/tr/a/2017>.

2019

<https://www.sanayi.gov.tr/tsddtyh.pdf>

EKLER

EK-1 Anket

İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Teorisi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tez konum olan “**KOBİ’LERDE EN UYGUN TEKNOLOJİYİ FİNANSE EDECEK KAYNAKLARA ULAŞMADA AŞILMASI GEREKEN ENGELLER**” ile ilgili anket soruları bulunmaktadır.

Sayın Anket Katılımcıları,

Bu anketi cevaplayanların kimlikleri ve verilen cevaplar gizli tutulacaktır ve kimse ile paylaşılmayacaktır. Bu anket yalnızca tez hazırlamak için özel bilgileriniz paylaşılmadan kullanılacaktır.

İmza

Serpil Dedeoğlu

- Bu anketi 18 yaş ve üzeri cevaplamalıdır.

- Anket 15 dakika sürmektedir.

Değerli katkılarınız için teşekkür ederiz. "

Serpil Dedeoğlu

İşletme Hakkında Bilgiler

Anket Soruları

İşletmenin İsmi: :

İşletmenizin Faaliyet alanı aşağıdakilerden hangisidir?

Elektrik ve Elektronik

Gıda

İnşaat

Kimya, Petrol, Lastik ve Plastik

Metal

Otomotiv

Tekstil, Hazır Giyim, Deri

Diğer:

Sermayesi :

Kapasite Kullanım Oranı :

İşletmede Çalışan Sayısı :

Anketi cevaplayanın işletmedeki görevi :

Sorular

1- İşletmenizin yapısı aşağıdakilerden hangisidir?

a) Anonim Şirket b) Limited şirket c) Adi ortaklıkd) Diğer

2- İşletmenizin yapısı aşağıdakilerden hangi seçeneğe uymaktadır?

a) Aile Şirketi b) Arkadaşların Kurduğu Ortaklık

c) Arkadaş ve Aile Bireyleri d) Diğer

3- İşletmenizin faaliyet süresi aşağıdakilerden hangisidir?

a) 0-10 Yıl b) 11-20 Yıl c) 20-30 Yıl d) 30+Yıl

4- İşletmenizin kurucu ortakları ile şu anki ortakları aynı ortaklar mı?

a) Evet, aynı b) Hayır, Kurucu ortaklar yok c) Bir kısmı kurucu ortaklar d) Nevi değiştirdi

5- İşletmenizin yöneticileri kimlerdir?

a) Ortaklar b) Aile Üyeleri c) Akraba ve/ veya Tanıdıklar d) Profesyonel Yönetici

6- Sahip olduğunuz belgeler hangisidir? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz

a) TSE - TSEK b) ISO 9000 c) Hiç yok d) Diğer

7- İşletme sahiplerinin eğitim düzeyleri aşağıdakilerden hangi seçeneğe uymaktadır? Ortakların durumuna göre birden çok seçenek işaretleyebilirsiniz.

a) İlköğretim b) Lise/Meslek lisesi c) Lisans d) Lisansüstü / Doktora

- 8- Muhasebe kayıtlarınızın tutulma şekli aşağıdaki hangi seçeneğe uymaktadır?
- a) İşletme Bünyesinde b) İşletme Bünyesinde / YMM Danışmanlık Alınmakta
c) Muhasebe bürosunda d) Diğer
- 9- İşletme bünyesinde tutuluyorsa muhasebe sorumlusunun eğitim durumu aşağıdakilerden hangisine uymaktadır?
- a) Lise / Mesleki lise b) Önlisans c) Lisans d) Lisansüstü
- 10- İşletmenizde finansal işlerle ilgilenenler aşağıdakilerden hangisidir?
- a) Ortaklar b) Aileden biri c) Muhasebe Finans bölümü d) Finansman bölümü
- 11- KOBİ destekleri hakkında sizi bilgilendiren kurumlar aşağıdakilerden hangileridir? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz
- a) Mesleki Kuruluşlardan b) Çevremizdeki İşletmelerden
c) Banka – KOSGEB Görevlilerinden d) Diğer
- 12- KOBİ'lere teşvik, hibe, destek veren hangi Kurum ve Kuruluşlar hakkında bilgi sahibisiniz? Birden çok seçenek işaretleyebilirsiniz
- a) KOSGEB / TÜBİTAK / TTGV Destekleri b) Avrupa Birliği Hibe Fonları
c) T.C. Ticaret Bakanlığı Destekleri d) TESKOMB (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkezi Birliği)
- 13- Aşağıdakilerden hangi kurumlara üyesiniz? Birden çok seçenek işaretleyebilirsiniz.
- a) ITO - ISO b) İhracatçılar Birliği c) İlgili Meslek Kuruluşları d) Üyeliklerimiz Yok
- 14- Hangi kurumlardan danışmanlık ve rehberlik hizmeti alıyorsunuz? Birden çok seçenek işaretleyebilirsiniz
- a) KOSGEB b) Kamu ve Özel Bankaların KOBİ Birimleri
c) Meslek Kuruluşları d) Danışmanlık Almıyorum.
- 15- Hangi kurumun KOBİ desteklerinden faydalaniyorsunuz? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz
- a) KOSGEB b) TUBİTAK c) Desteklerden Faydalanmıyorum d) Diğer
- 16- Kullandığımız KOBİ Destek ve teşvikleri hangileridir? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.
- a) Kredi Desteği b) İstihdam Teşviği
c) Marka / Patent / Faydalı Model/ Endüstriyel Tasarım Desteği d) Diğer

17- KOBİ desteklerine başvurmada yaşanan zorluklar nelerdir? Birden çok seçenek işaretleyebilirsiniz.

- a) Mevzuatın Anlaşılmasının Zorluğu
- b) Evrakların Çokluğu ve Doldurmadaki Zorluklar, Bilanço ve Gelir Tablolarının İstenilen Formatta Olmaması
- c) İşletmenin Bünyesinde Başvuruyu Yapacak Personelin Olmaması
- d) KOBİ Destekleri Konusunda Bilgim Yok

18- Yurt içi Fuar desteklerinden yararlanıyor musunuz?

- a) Evet b) Hayır c) Geçmişte Yararlandık d) Yurt İçi Fuarlara Katılmıyoruz

19- 18. Soruya evet dediyseiz aşağıdaki kurumlardan hangisinden destek aldınız?

- a). KOSGEB b) TÜBİTAK c) Her ikisinden de c) Diğer

20- Yurt dışı fuarlara katılıyor musunuz?

- a) Evet Katılıyoruz
- b) Hayır katılmıyoruz
- c) Faydalı bulmuyoruz
- d) Önceki Yıllarda Katılıyorduk

21- 20. Soru evet ise hangi kurumun yurt dışı fuar desteklerinden yararlanıyorsunuz?

- a) KOSGEB b) İhracatçılar Birlikleri c) Odalar d) Yararlanmıyoruz

22- 20. Soru hayır ise yurt dışı fuarlara katılamama nedenleri aşağıdaki seçeneklerden hangileridir? Birden çok seçenek işaretleyebilirsiniz.

- a) Finansal Sorunlar
- b) Uzman eleman Eksikliği ve Yabancı Dil Sorunu
- c) Kaliteli Ürün Sorunu
- d) Diğer

23- Kalifiye eleman çalıştırmada yaşadığınız sorunlar nelerdir? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz

- a) Yüksek Ücret Talep Etmeleri
- b) Kalifiye Eleman Bulamama
- c) Kalifiye Eleman Yetersizliğinden Dolayı İşletmeler Arası Rekabet

d) Kalifiye Elemana İhtiyaç Duymuyoruz

24- Bilgi işlem sorumlunuz var mı? Varsa eğitim durumu nedir?

a) Evet Var Konusuyla İlgili Meslek Lisesi Mezunu

b) Evet Var Konuyla İlgili Yüksek Okul Mezunu

c) Evet Var Pratik Çalışmadan Tecrübeli

d) Hayır Yok

25- Finansman ihtiyacınızı aşağıdakilerden hangileri ile karşılıyorsunuz önem derecesine göre yandaki kutucuklara numaralandırır mısınız?

a) Kamu bankaları

b) Özel Bankalar

c) Özel Finans Kurumları

d) Öz Kaynak

26- Kredi kullanımı sırasında yaşadığınız sorunları önem sırasına göre yandaki kutucuklara numaralandırır mısınız?

a) Teminat Eksikliği

b) Bürokratik İşlemler

c) Kredi Miktarının Yetersizliği

d) Vadelerin Kısa Olması

27- Kredi garanti fonundan faydalandınız mı?

a) Evet b) Hayır c) Başvurduk Kabul Olmadı d) Fon Hakkında Bilgimiz Yok

28- Sorunlarınızı önem sırasına göre aşağıdaki şıklarda bulunan kutucuklara numaralandırır mısınız?

a) Teknolojideki Gelişmeye Ayak Uyduramamak

b) Pazarlama Kanallarındaki Yetersizlikler

c) Finansal Yetersizlikler

d) Çalışanların Eğitimlerinin Yetersizliği

Koronavirüs (Covit19) Salgınının İşletmelere Etkileri

29- Koronavirüs salgını çalışma düzeninizi nasıl etkiledi?

- a) Normal Çalışmaya Devam Ediyoruz b) Eksik Çalışma Yapıyoruz
c) Vardiyalı Çalışmayı Durdurduk d) Üretime Ara Verdik

30- Koronavirüs salgınının siparişleriniz üzerindeki etkileri aşağıdakilerden hangisi şıkka uymaktadır?

- a) Siparişlerimiz değişmedi b) Siparişlerimiz Azaldı
c) Sipariş İptalleri Yaşadık d) Siparişlerimiz arttı

31- Koronavirüs salgını sürecinde yaşadığınız finansal sorunları aşağıdaki seçeneklere göre numaralandırır mısınız?

- a) Tahsilatta azalma, müşteri üzerinde ki alacağın artması
b) Talep yetersizliği nedeniyle üretimde yavaşlama / durma
c) Faizlerin yükselmesi, kredi olanaklarının azalması
d) Maliyetlerin artmasıyla zararına satışlar

32- Koronavirüs salgını nedeniyle faydalanmış olduğunuz destekler aşağıdakilerden hangileridir? Birden fazla işaretleyebilirsiniz

- a) Eksik çalışma ödeneği b) Ücretsiz İzin Desteği c) Destek Almadık
d) Diğer

33- 1 yıllık Koronavirüs sürecinde kredi kullanımı / borçlanmada artış oldu mu?

- a) Kredi Kullanımım Arttı
b) Kredi Kullanımımız Aynı Kaldı
c) Kredi Kullanmıyoruz
d) Diğer

Ek-2 Kurum İzin Belgesi

Tarih ve Sayı: 17.12.2020-256794



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



Sayı :61559050-300-
Konu :SERPİL DEDEOĞLU

İLGİLİ MAKAMA

Enstitümüz İktisat Teorisi Bilim Dalı Yüksek Lisans öğrencilerimizden 2501413582 numaralı Serpil DEDEOĞLU'nun "Kobilerin En Uygun Finans Kaynaklarına Ulaşabilmesi İçin Katetmesi Gereken Yollar" konulu tezi ile ilgili araştırma yapmak üzere gerekli kolaylığın sağlanması hususunda bilgilerinizi rica ederim.

e-İmzalı
Dr. Öğr. Üyesi Altan RENÇBER
Enstitü Müdür Yardımcısı

Doğrulamak için: <http://194.27.128.66/envestisyon/Sorgula/bolgedogrulama.aspx?V=65NU118ZR>

Ayrıntılı bilgi için imbat: Gal BOLUKHAŞI

Besim Ömerpaşa Cad. Devlet Arşivleri Binası A blok No:39 34119
Fatih/Vezneciler/İstanbul
Tel : (212) 440 00 00 Faks : (212) 440 03 04
e-posta : sbe@istanbul.edu.tr Elektronik Ağ : www.istanbul.edu.tr

