

**T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
GİRİŞİMCİLİK PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER İÇİN
DEVLET FİNANSAL DESTEKLERİNİN İNCELENMESİ,
TÜRKİYE VE GANA’NIN KARŞILAŞTIRMALI
ANALİZİ**

Ishmael ARHIN

**Danışman
Prof. Dr. Göktuğ Cenk AKKAYA**

İZMİR-2019

TEZ ONAY SAFYASI



YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Devlet Finansal Desteklerinin İncelenmesi, Türkiye ve Gana’nın Karşılaştırmalı Analizi ” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım tüm yapıtların kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

....../....../2019

Ishmael ARHIN

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

**Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Devlet Finansal Desteklerinin
İncelenmesi, Türkiye Ve Gana'nın Karşılaştırmalı Analizi.**

Ishmael ARHIN

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Girişimcilik Programı

Bu çalışma, bir arşivsel araştırma yöntemi kullanılarak, Türkiye ve Gana arasında gerçekleştirilen karşılaştırmalı bir analiz yoluyla devletin küçük ve orta büyüklükteki işletmelere olan finansal desteğini incelemektedir. Çalışma, KOBİ'lerin büyümesi ve sürdürülebilirliğiyle ilgili planlar ve politikaların ortaya konması ve bunlardan sorumlu kurumların oluşturulmasıyla devletin KOBİ'leri finansal olarak desteklemeye yönelik düzenli bir pozitif eğilime sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca KOSGEB ve KGF'nin operasyonlarındaki diğer engellerin yanında, Türkiye'de devletin KOBİ'lere yönelik finansal desteğinin karşılaştığı temel zorlukların KOBİ'lerin yüksek oranda temerrüde düşmesi ve kredilerini belirlenen zamanda geri ödeyememesi olduğu ortaya konmuştur. Gerekli teknolojik süreçlerin ve ihtiyaç duyulan ekipmanların eksikliği nedeniyle KOBİ'lerin faaliyetlerinde verimsizlikler de söz konusu olmaktadır.

Buna ek olarak, Gana'da NBSSSI ve MASLOC faaliyetlerindeki ana problemler, KOBİ'lerin belirlenmelerini ve değerlendirilmelerini zorlaştıran resmi olmayan yapıları ve KOBİ faaliyetlerine yönelik verilerin ve kayıtların eksikliğidir. Çalışmada, her ne kadar iki ülkede de KOBİ'lerde benzer sorunlar ve faaliyetler olsa da, Türkiye KOBİ'lerin krediye ulaşabilmelerini kolaylaştıran Kredi Garanti Fonu kullanılırken Gana'da KOBİ'lerin bu kurumlardan kredi alabilmeleri için garantiler ve ek hizmetler vermek

durumunda olmasıyla birlikte, iki ülke tarafından benimsenen yaklaşımların birbirinden farklı olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar kelimeler: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Devlet Finansal Hizmetleri, SWOT Analizi.



ABSTRACT

Master's Thesis

Examining Government Financial Services to Small and Medium-sized Enterprises, A Comparative Analysis of Turkey and Ghana.

Ishmael ARHIN

Dokuz Eylül University

Graduate School Of Social Science

Department Of Business Administration

Entrepreneurship Program

By using an archival method of research, the study examines government financial supports to Small and Medium-sized Enterprises, through a comparative analysis between Turkey and Ghana. The study revealed that, there has been a regular positive trend in government financial supports to SMEs through the introduction of schemes, policies, and the creation of institutions responsible for SMEs growth and sustainability. It was also revealed that, besides other obstacles in the operations of KOSGEB and KGF, the major Challenges facing government financial support to SMEs in Turkey includes, high level of default and the failure of SMEs paying back loans in the stipulated time.

There are also inefficiencies in SMEs activities due to lack of necessary technological processes and equipment needed. Additionally, in Ghana, the major problems for NBSSSI and MASLOC activities have been the informal structure of SMEs making it difficult to be assessed and located and also the lack of availability of data or records on SMEs activities. The study concluded that, even though there are similar problems and activities of SMEs in both countries, the approach adopted by government of both countries have been different with Turkey using the Credit Guarantee Fund to make credit accessibility less difficult for SMEs while as in Ghana SMEs have to provide guarantee or collateral services in order to access loans from these institutions.

Keywords: Small and Medium-sized Enterprises, Government Financial Services, SWOT Analysis



**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER İÇİN DEVLET FİNANSAL
DESTEKLERİNİN İNCELENMESİ. TÜRKİYE VE GANA’NIN
KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ**

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAFYASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	viii
KISALTMALAR	xi
TABLolar LİSTESİ	xiii
ŞEKİL LİSTESİ	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİLERE KAVRAM VE BOYUTLARI

1.1. PROBLEM TANIMI	4
1.2. ARAŞTIRMA HEDEFLERİ VE SORULARI	6
1.3. ÇALIŞMANIN ÖNEMİ	7
1.4. ÇALIŞMANIN GEREKÇESİ	7
1.5. ÇALIŞMANIN KAPSAMI	8
1.6. ÇALIŞMANIN ORGANİZASYONU	9
1.7. ÇALIŞMANIN KISITLILIKLARI	9
1.8. METODOLOJİ	9

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERE YÖNELİK KÜRESEL HÜKÜMET TEŞVİKLERİ VE DESTEK PROGRAMLARI

2.1. KOBİ'LERİN ULUSLARARASI TANINAN TANIMLARI VE BOYUTLARI	11
2.1.1. Avrupa Birliği'ndeki KOBİ'lerin Küresel Ekonomiye Katkısı	15
2.1.2. Asya'daki KOBİ'lerin Küresel Ekonomiye Katkısı	16
2.1.3. KOBİ'lerin Nijerya'ya Ekonomik Katkısı	18
2.1.4. KOBİ'lerin Gana'ya Ekonomik Katkısı	19
2.1.5. KOBİ'lerin Türkiye'ye Ekonomik Katkısı	20
2.1.6. AB'deki KOBİ'lerin Karşılaştığı Küresel Finansal Zorluklar	22
2.1.7. Asya'daki KOBİ'lerin Karşılaştığı Küresel Finansal Zorluklar	23
2.1.8. Gelişen Ülkelerdeki KOBİ'lerin Karşılaştığı Küresel Finansal Zorluklar	24
2.1.9. Gana'daki KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansal Zorluklar	26
2.1.10. Türkiye'deki KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansal Zorluklar	27
2.2. KOBİ'LERİN KÜRESEL OLARAK KARŞILAŞTIĞI DİĞER ZORLUKLAR	29

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GANA VE TÜRKİYE'DEKİ KOBİLERİ DESTEKLEME PLANLARININ ANALİZİ

3.1. ANALİZİN AMACI VE KAPSAMI	32
3.1. 1. KOBİ'ler için Gana'daki Devlet Teşvikleri ve Destekleme Programları	32
3.1.2. Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi (MASLOC)	34
3.1.3. Küçük Ölçekli Sanayi Ulusal Kurulu (NBSSI)	37
3.2. KOBİ'LER İÇİN TÜRKİYE'DEKİ DEVLET TEŞVİKLERİ VE DESTEKLEME PROGRAMLARI	38
3.2.1. Kredi Garanti Fonu	39

3.2.2. KOSGEB'in Temel Finansal Faaliyetleri	44
3.3.3. Gana'daki Kobi'lerin Swot Analizi	47
3.3.4. Türkiye'deki KOBİ'lerin SWOT Analizi	56
SONUÇ	66
KAYNAKÇA	73



KISALTMALAR

ADB	Asya Kalkınma Bankası
APEC	Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği
CGF	Kredi Garanti Fonu
CUA	Kredi Birliği Dernekleri
ECOWAS	Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu
EIF	Avrupa Yatırım Fonu
EU	Avrupa Birliği
EU, SBA	Avrupa Birliği Küçük İşletmeler Kanunu
FNGO	Hükümet Dışı Parasal Kuruluş
GDP	Gayrisafi Yurt İçi Hasıla
GEDC	Gana İşletmeleri Geliştirme Komisyonu
GIPC	Gana Yatırım Destekleme Merkezi
GNP	Gayrisafi Milli Hasıla
GSS	Gana İstatistik Servisi
IFC	Uluslararası Finans Kurumu
ILO	Uluslararası Çalışma Ofisi'nin Dünya Çalışma Raporu
IMF	Uluslararası Para Fonu
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MASLOC	Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi
NBSC	Çin Ulusal İstatistik Bürosu
NBSSI	Küçük Ölçekli Sanayi Ulusal Kurulu
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
PNDC k.	Geçici Ulusal Savunma Konseyi Kanunu
PPP	Kamu Özel Sektör Ortaklığı
RCBs	Kırsal ve Topluluk Bankaları
R&D	Araştırma ve Geliştirme
SMEs	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
SMIEIs	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi ve Özsermaye Yatırım Programı
SWOT	Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditler

TEPAV
WB

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı
Dünya Bankası



TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Avrupa Birliği MKOBİ'ler Tanımı	s.12
Tablo 2: UNIDO'ya göre gelişen ve gelişmiş ülkeler için KOBİ tanımları	s.14
Tablo 3: 50 Milyar Liralık Hazine Fonunun Lehtarına Yönelik Garanti Oranı	s.43
Tablo 4: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Altında Verilen Destek	s.45



ŞEKİLLER LISTESİ

Şekil 1: Resmi ve Gayri Resmi İşletmelerin Toplam Küresel Kredi Açığı 2,1 ila 2,6 Trilyon \$'dır	s.25
Şekil 2: Gana'da İşgücü Ücretinin Ücret Oranı	s.50
Şekil 3: 2016-2018 yılları arasında Gana'nın ekonomik büyümesi	s.54
Şekil 4: Türkiye Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)	s.63
Şekil 5: 2014 ila 2018 yılları arasında Türkiye'de enflasyon oranları	s.64



GİRİŞ

Ülkelerin toplam nüfusu artarken, dünyanın sosyo-ekonomik problemleri de artmaya devam etmektedir. Artan işgücü talebini veya başta Afrika ve Asya olmak üzere pek çok ülkedeki yüksek işsizlik oranlarını çalışma fırsatlarıyla karşılamak için önümüzdeki on beş yıl içinde küresel olarak 600 milyon ek işin yaratılmasına ihtiyaç duyulduğu tahmin edilmektedir (ILO'nun Dünya Çalışma Raporu, 2013). Özellikle işsizlik konusu, gelişen ve gelişmiş ülkeler dahil olmak üzere dünya çapında pek çok ülkenin hükümetleri için önemli bir sorun olagelmıştır. Bu, çeşitli ulusların hükümetlerinin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ'ler) faaliyetlerine yönelik yüksek ilgisinin ve dünya çapında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin büyümesi ve sürdürülmesi için çeşitli şekillerde finansal destek sağlanmasına yönelik ilginin altında yatan temel etkidir (Dünya Bankası, 2017;2). Örneğin yakın zamanlarda Avrupa Birliği içinde vergi politikaları temel olarak kar eden büyük firmalardan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ'ler) kaymıştır. Bunun sebebi KOBİ'lerin 28 AB ülkesindeki gerçekleştirilen tüm işin %99,8'ini bünyelerinde barındırmaları ve bu ülkelerde toplam istihdamın %67'sini oluşturmasıdır (Bergner ve ark., 2017; Avrupa Komisyonu Raporu 2014/2015:3). Ayrıca dünyanın genişleyen ağları ve büyüyen bölünmesi, KOBİ'lerin gelişimini önemli ölçüde desteklemiş ve dolayısıyla KOBİ'lerin uluslararası hale gelmesi tüm dünya ekonomisinin ve politik platformlarının dikkatini çeker hale gelmiştir (Lei Zhang ve Wei Xia,2014).Çoğu hükümet, KOBİ'lerin projelerde ve politika çerçevelerindeki Kamu-Özel Sektör Ortaklığı (PPP) sözleşmelerinde ve birçok ülkenin hem özel hem de kamu sektörünün gelişmesinde inisiyatif oluşturma kapasitelerindeki potansiyel kullanımıyla ilgili tartışmalara dahil olmuştur (Dünya Bankası,2018).

Buna ek olarak ticaretin serbestleşmesi ve küreselleşme KOBİ'ler için bazı fırsatların ortaya konmasına yardımcı olmuştur. KOBİ'ler yeni fırsatları belirleyebilmekte, bunlardan yararlanabilmekte ve yeni fikirleri rekabetçi anlamda ele alabilmektedir (OECD,2004). KOBİ'ler Çin'de ekonomik gelişmenin ana motorları olarak değerlendirilmektedir ve pek çok devlet politikasının ve Çinli aile şirketlerinin devam ettirilmesine yönelik inisiyatiflerin merkezinde yer almaktadır.

Devlet teşvikleri ve politikaları bu nedenle KOBİ'lerin sürdürülebilirliği ve büyümesine yönelik olmuştur. Hükümetlerin verdiği bu desteklerle birlikte Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler 2012 yılı itibarıyla ülkenin Gayrisafi Yurt İçi Hasıla'nın (GSYİH) %60'ını, elde edilen gelirlerin %50'sini, toplam çalışmanın %98'sini ve sanayideki toplam katma değerin %75'ini oluşturmaktadır (Yongchun ve ark., 2013).

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ'lerin) gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerdeki sosyo-ekonomik kalkınmaya olan küresel katkıları göz ardı edilemez boyuttadır. Bu işletmelerde insanların motivasyonu ve canlılığıyla ortaya çıkan güç, bireylerin hayatlarına ve ulusal ekonomideki bütüncül dönüşüme yansımaktadır. Dünya çapında pek çok ulus ve büyük ekonomiler, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ekseninde gelişmektedir. Örneğin KOBİ'ler Asya'nın ekonomik gelişiminde hayati bir rol oynamaktadır ve Asya işgücü piyasasına yeni giren kişilerin %70'inden fazlasını istihdam etmektedir (Jianjun, 2006). Ayrıca Dünya Bankası'nın 2017 raporuna göre Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler küresel olarak kayıtlı şirketlerin yaklaşık %95'ini oluşturmaktadır. Bunlar, ayrıca pek çok yeni gelişen ekonomide toplam iş olanağı yaratımının %50'sini ve gayrisafi yurt içi hasılaya (GSYİH) %35'ten fazla bir katkıyı da oluşturmaktadır.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Türkiye ekonomisine katkısıyla ilgili olarak, 2016 Avrupa Birliği (AB) Küçük İşletmeler Yasası (SBA) Bilgi Formu, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Türkiye ekonomisindeki toplam Katma Değerin yarısından fazlasını, yani %53'ünü ve finansal sektör dışı iş yaratımlarının dörtte üçünü, yani %74'ünü oluşturduğunu bildirmiştir (SBA,2016). Ayrıca (Sıdika Başçı ve Ayşegül Durucan, 2017), Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin tüm şirketlerin %91,9'unu oluşturmanın, toplam yatırımın %50'sini gerçekleştirmenin, tüm istihdamın %78'ini sağlamanın yanı sıra GSYİH'nin %55'ini yaratarak Türk ekonomisinde önemli bir yere sahip olduğunu ortaya koymuştur. Gana'da da eşit bir öneme sahip olmalarıyla birlikte (Amoah, A,ve Amoah A.K, 2018), Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Gana'da imalat sektöründe yer alan işgücünün %85'ini istihdam ettiğini ortaya koymuştur. Bunlar ülkenin hem kırsal bölgelerinde hem de şehir merkezlerindeki iş faaliyetlerinde egemendir ve bu durum KOBİ'leri Gana'nın ekonomik gelişiminin merkezi haline getirmektedir. Dahası, Bastiat Gana 2014

raporu Gana’da kayıtlı şirketlerin %92’sinin mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ’ler) olduğunu belirtmiştir. KOBİ’lerin imalat sektöründeki istihdamın %85’ini sağladığına bakıldığında, bunlar ülkenin GSYİH’sine %75 oranında bir katkıda bulunmaktadır.

Bununla birlikte KOBİ’lerin gelişimi ve sürdürülebilirliği pek çok ülke için bir zorluk olmuştur. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin daha iyi işlediğinin görüldüğü gelişmiş ekonomilerde bu işletmeler bir günde ortaya çıkmamış, çeşitli kurumların ve yönetimlerin program ve politikalarıyla planlanmış, destek olunmuş ve teşvik edilmiştir. Bununla birlikte KOBİ’lerin finansmana erişimi, büyümeleri ve sürdürülebilirlikleri için güçlü bir ön şarttır. Bu nedenle KOBİ’lerin güçlenmesi ve başlangıç gelişimleri için hükümetlerin politika ve planlarının güvenilir olması gerekmektedir. Dünya Bankası tarafından 2017 yılında yapılan bir araştırmanın sonucu, resmi ve gayri resmi Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin kredi açığının sırasıyla 1 trilyon ve 1,6 trilyon Amerikan Doları olduğunu ortaya koymuştur. Bu durum, KOBİ’lerin faaliyetlerinin gelişimi ve artışı için çeşitli ülkelerin hükümetleri tarafından hala yapılacak çok işin olduğunu göstermektedir. Ayrıca finansal kuruluşlar ve uluslararası kurumlar gibi paydaşlar ve çeşitli politika yapıcılar KOBİ’lerin faaliyetlerinin her aşamasında krediye yeterli şekilde ulaşmalarını sağlamalıdır. Bu, KOBİ’lerin banka kredilerine ve diğer finansal hizmetlere erişimlerini artırarak onlara fikir üretme, iş geliştirme, melek yatırım ve öz yapılarında iyileşme sağlama konularında yardımcı olacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİLERE KAVRAM VE BOYUTLARI

1.1. PROBLEM TANIMI

Her ne kadar pek çok araştırmacı, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin özel sektöre, yenilik ve yaratıcılığa, sosyo-ekonomik büyüme ve kalkınmaya ve insan kaynağının güçlendirilmesine pozitif ve önemli katkıları bulunmaktadır. Bununla birlikte, bu katkının sınırlı olduğu savunan araştırmalarda (Amoah and Amoah,2018; Ganeshan W, 2015; Kongolo M, 2010;) bulunmaktadır. Dahası Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin işsiz mezunlara kaliteli istihdam alanları yaratma konusunda daha etkin, daha yaratıcı ve daha yenilikçi olmaları ve büyük şirketlerden daha hızlı büyümeleri yakın zamanlarda hem gelişen ülkelerde hem de gelişmiş ülkelerde yapılan saha çalışmalarıyla incelenmiştir. (Koubaa,S 2017; Gibson ve Vaartindeed, 2008) Bununla birlikte devlet ve diğer finansal kurumlardan kendilerine verilen çeşitli şekillerdeki finansal desteklere rağmen Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin büyük firmalara göre daha yüksek başarısızlık oranlarına sahip olduğu tahmin edilmektedir (Gibson ve Vaartindeed, 2008; Fatoki O 2014).

Bu açıdan, bazı araştırmacılar, çeşitli ülke hükümetlerinin ülkenin ekonomik olarak büyümesinin ana katkı sağlayıcıları olarak KOBİ'lerin gelişimi üzerine odaklanmalarından ziyade, paydaşların ve devletin odağında adil ve sosyo-ekonomik gelişime katkıda bulunacak bütüncül bir iş çevresinin yaratılmasının bulunması gerektiğini savunmaktadır. Bu argüman pek çok platformda ve girişimcilikle ilgili akademik alanda vergilerden, bağışlardan, sponsorluklardan, ilgili politikalardan ve kurumlardan elde edilen paraların KOBİ'lerin büyüme ve sürdürülebilirliğine yönelik destek programları çerçevesinde KOBİ'lere harcanıp harcanmaması gerektiğiyle ilgili büyük bir sorgulamanın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Ayrıca özellikle gelişen ülkelerde çoğu politikalar, bakanlıklar ve devlet dairelerin yanında bu kurumların yöneticilerinin yaptıkları yolsuzluklar ve finansal yanlış uygulamalarla birlikte pek çok ülkede KOBİ'lere giden büyük miktardaki paraların öncelikleri ve hedefleriyle ilgili belirsizliklere dair kanıtlar bulunmaktadır. (Hungra, 2011), KOBİ'lerin evrensel bir tanımının olmamasına bakıldığında, hangi firmaların

KOBİ olarak değerlendirildiğine dair büyük bir teknik ve kavramsal problem bile mevcuttur. Bunun nedeni, her ülkenin farklı iş yapılarına, sosyo-ekonomik gelişme seviyelerine ve KOBİ'lere yönelik politikaların ardında farklı politik nedenlere sahip olmasıdır. Buradaki seçenek her bir ülkenin KOBİ'leri nasıl tanımladığı ve bir KOBİ'yi devlet desteği ve programına neyin hak kazandırdığına dair kriterlerde yatmaktadır (Kushnir, 2010). Bu nedenle, çeşitli ülkelerde KOBİ'lerin çeşitli tanımlarının birbirlerinden farklı olduğu, hatta uluslararası düzeyde bir ülkede KOBİ olarak kabul edilen işletmelerin aynı sektörde veya başka bir ülkede başka bir sektörde KOBİ olarak kabul görmeyeceği açıktır. Bu nedenle, birçok ülkede KOBİ'lerin tanımlanmasındaki kriterler olarak çalışan sayısı ve yıllık ciro kullanılsa da, her ülkedeki tüm sektörler için bunun her açıdan böyle olduğunu düşünmek zordur.

Türkiye devleti KOSGEB, Kredi Garanti Fonu vb. KOBİ destek programları aracılığıyla ülkede KOBİ'lerin kurulması, sürdürülmesi ve gelişmesi için her yıl milyonlarca Türk Lirası harcamaktadır. Fakat bu fonlamaya rağmen, Türkiye'deki KOBİ'lerin halen finansmana ulaşması önemli bir problem olmaya devam etmektedir. Örneğin (Mert ve Co., 2012) finansmana olan zor erişimin önemli bulgularından biri olduğunu belirtmiştir. Çalışmaya göre, finansmana erişim, operasyonlarının sürdürülebilirliklerini yönetmeye çalışırken Türk KOBİ'lerinin karşılaştığı önemli engellerden biridir. Ayrıca Türkiye üzerine (OECD, 2016) raporu, Türkiye'de özellikle daha az gelişmiş bölgelerde bulunan ve ekonominin resmi olmayan sektörlerinde faaliyet gösteren pek çok KOBİ için dış finansmana erişimin önemli bir zorluk olduğunu göstermiştir. Bu raporlardan bağımsız olarak, OECD, Avrupa Birliği'nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerini desteklemeye yönelik ana politika inisiyatifi olan Avrupa Küçük İşletmeler Kanunu (SBA) aracılığıyla Türkiye'de 2016 yılındaki yeni işletme kayıtlarının 2015 yılına kıyasla %7 oranında düştüğünü bildirmiştir. Bu, bir önceki yıldaki eğilimin devamıydı ve kısmen finansmana erişimin KOBİ'ler için bir başka zorluk olmasıyla bağlantılıydı. Ayrıca Avrupa Birliği (SBA, 2017 raporu) Türkiye'de KOBİ'lerin performanslarının 2016 yılındaki performanslarına kıyasla bozulduğunu göstermiştir.

Benzer şekilde Gana da toplam iş olanağı yaratımında %92'lik bir oranı temsil ettiği tahmin edilen Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleriyle Sahra Altı

Afrika Bölgesi'nde gelişmekte olan bir ülkedir (Bastiat Gana, 2018). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ayrıca ülkenin imalat sektöründeki toplam iş olanağı yaratımına yaklaşık %85'lik ve ülkenin Gayrisafi Yurt İçi Hasılasına %75'lik bir katkıda bulunmaktadır (Abor 2010). KOBİ'lerden Gana'nın ekonomik gelişimine gelen bu katkılara rağmen, Ganalı KOBİ'lerin sürdürülebilirliklerini ve operasyonel büyümelerini sağlamalarının önünde büyük finansal engeller mevcuttur (AgbenyoD ,2016).

Bu açıklamalar göz önünde bulundurulduğunda, KOBİ standartlarını AB28 uyarınca ölçen ve Avrupa Birliği SBA Bilgi Formu'nda anahtar oyuncularından biri olarak belirtilen Türkiye Cumhuriyeti ve Sahra Altı Afrika'nın ağırlıklı olarak gelişen ülkelerinden biri olan Gana, iki ülkede Devletin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere olan finansal desteklerini karşılaştırmalı olarak değerlendirmek, analiz etmek ve incelemek için seçilmişlerdir.

1.2. ARAŞTIRMA HEDEFLERİ VE SORULARI

Çalışmanın temel amacı, Türkiye ve Gana arasında karşılaştırmalı bir analiz aracılığıyla devletin KOBİ'lere finansal desteğini incelemektir. Bu amaçla aşağıdaki spesifik hedefler çalışmanın probleminin genel olarak anlaşılmasını kolaylaştıracaktır. Çalışma, iki ülkede devletin KOBİ'lerin gelişimi ve sürdürülebilirliğine yönelik finansal destek politikalarındaki trende genel bir bakış sağlamayı amaçlamaktadır. Çalışma ayrıca Devletin KOBİ'lerin finansmanı ve politika uygulamalarındaki önemli engelleri belirlemeye de yardımcı olacaktır. Çalışma, son olarak bu iki ülkede KOBİ'lerin sürdürülebilirliklerine ve gelişimlerine yönelik alınacak stratejik önlemleri önermektedir.

Türkiye ve Gana'da devletin KOBİ'lere yönelik finansal desteğinin incelenmesinin çalışmanın ana hedefi olduğu belirtilerek, çalışma, kendisinin önemini oluşturan aşağıdaki Araştırma Sorularını cevaplamaya odaklanacaktır; İki ülkede KOBİ'lerin faaliyetlerine katılım ne yönde olmuştur, devletin KOBİ'lere finansal destek eğilimi nasıl bir gelişim göstermiştir? KOBİ'lerin finansmanının ve politika uygulamalarının önündeki ana engeller nelerdir? Son olarak hangi stratejik önlemler KOBİ'lerin sürdürülebilirliği ve gelişimine yardım edebilir?

1.3. ÇALIŞMANIN ÖNEMİ

Bu tarzda bir çalışma, her iki ülkede KOBİ sektörünün izlenmesini teşvik etmeyi amaçlamaktadır.

Çalışma;

- devlet kurumlarının KOBİ'lere finansal destekte bulunmalarına yönelik genel faaliyetlerini,
- devletin finansal destek politikalarının önündeki önemli engelleri açıklayarak Türkiye ve Gana'da KOBİ'lerin faaliyetlerine yönelik genel bir bakış sunacak, ve
- son olarak bu tür araştırmalar yapmak isteyen araştırmacılar için ikincil bir veri kaynağı görevi görerek akademi dünyasına katkıda bulunacaktır.

1.4. ÇALIŞMANIN GEREKÇESİ

Çok sayıda yazar, dünya çapında KOBİ'lerin yüzleştikleri önemli zorlukları yazmıştır (Akbaba H., 2014; Bell, 2016; Naoyuki Y, ve Farhad, 2017). Daha önceki çalışmalarda elde edilen kanıtlar da KOBİ'lerin pek çok ülkenin ekonomik gelişimine önemli katkılarda bulunduklarını göstermiştir (Harvie ve Lee, 2005; Turkstart, 2011). Ayrıca, (Abor, 2010), Gana ve Güney Afrika'da KOBİ'lerin gelişimiyle ilgili konuları incelemiş ve "KOBİ'lerin her iki ülkedeki önemli katkılarına rağmen, bu ülkelerde KOBİ'leri büyük gelişimsel zorlukların beklediği" sonucuna varmıştır. KOBİ'lerin operasyonlarında modern teknolojilerin yokluğundan, finansmana erişim eksikliğinden, çok zayıf kurumsal kapasite ve devlet desteğinden, küresel piyasalara giriş zorluğundan ve yönetimsel becerilerin eksikliğiyle birlikte çalışanların eğitim eksikliğinde derin bir biçimde etkilendiklerini vurgulamıştır. Ancak KOBİ'lerin ve devletin finansal destek programlarının etkin olmayışı konusuna götüren ana katkı faktörü, bir KOBİ'nin ne olduğu ve geçmiş yıllarda cevapsız bırakılmış belirli sorular üzerine yapılan birkaç çalışma sonucunda ortaya çıkmıştır. Temelde bu çalışmanın yapmayı başardığı görülen şey, Türkiye ve Gana'da devletin finansal desteği üzerine genel bakışıdır. Bununla birlikte çalışma

Türkiye ve Gana’da KOBİ’lerin ne olduğuna dair kriterlerin tanımlanması ve belirtilmesi üzerine odaklanacaktır. Çalışma ölçek, sektör ve bordrolu çalışan sayısı veya gelişim derecesi açısından hangi KOBİ kategorisinin devlet politika reformlarının sürdürülmesi ve şeffaf yönetimi konularında en yüksek etkiye sahip olduğunu ve bu ülkelerin hükümetlerinin KOBİ’lere olan finansal desteklerini nasıl çeşitlendirdiğini incelemektedir. Çalışma, ayrıca gelecekte yapılacak bu türden çalışmalar için ikincil bir veri kaynağı olarak akademi dünyasına katkıda bulunmakta ve son olarak politika yapıcılarına ve paydaşlara gelecekte devletin KOBİ’lere finansal destek programlarının mükemmelleştirilmesi için önerilerde bulunmaktadır.

1.5. ÇALIŞMANIN KAPSAMI

Çalışma, temel olarak Türkiye ve Gana’daki Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) faaliyetlerine ve devletten alınan finansal desteklere ve destek program ve politikalarına odaklanmaktadır. Dünya çapında nelerin olduğuna dair daha derin anlamlar vermek bakımından diğer ülkeler genel bağlamda kullanılsa da, çalışma yazın incelemesinin büyük kısmını Türkiye ve Gana ile sınırlandırmakta ve sonlandırmaktadır. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin gelişimi için bir model olarak Türkiye’de en çok vurgu Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve Kredi Garanti Fonu (KGF) üzerine yapılırken, Gana’da bu Küçük Ölçekli Endüstri Ulusal Kurulu (NBSSI) ve Küçük Krediler Merkezi (MASLOC) üzerine yapılmıştır.

Coğrafi alanlar bu nedenle KOSGEB’in ve KGF’nin Türkiye’deki ve MASLOC ve NSSI’nin Gana’daki faaliyetlerinin tümünü kapsamaktadır. Kullanılan veriler bu merkezi kaynaklardan ve diğer ilgili yazın, yayınlardan ve makalelerden elde edilmiştir. Bu veri kaynaklarının çoğu bu kurumlardan resmi olarak yayınlanmış bildirilerden ve belgelerden toplanmıştır. Bütüncül bir bakış açısında çalışmanın finansal sorunlar üzerinde odaklanmıştır. Bu nedenle, çok sayıda ikincil veri kaynağı mevcut çalışma bünyesine alınmıştır. Ayrıca çalışmanın devletin KOBİ’lerin gelişimine yönelik program ve politikalarının tüm yönleriyle ele alması uygulanabilir olmadığından dolayı, Türkiye ve Gana’daki KOBİ’lerin devlet tarafından finansal olarak desteklenmesiyle ilgili eğilime genel bir bakış elde edebilmek için yalnızca

devletin KOBİ'lere *finansal desteği* alanındaki yazın gözden geçirilmiş ve analiz edilmiştir.

1.6. ÇALIŞMANIN ORGANİZASYONU

Çalışma, temelde üç ana Bölüm olarak organize edilmiştir;

Birinci Bölüm, küresel perspektiften Türkiye ve Gana'daki duruma kadar çalışma konusunun detaylı bir açıklamasını veren arka çalışma arka planını ele alan genel bir giriş bölümüdür.

İkinci Bölüm çeşitli ülkelerden verilen örneklerle birlikte küresel perspektiflerden genel KOBİ konsept ve konularını tanımlayarak ilgili Yazın İncelemesini ve çalışma konusu üzerindeki ampirik kanıtları içerir.

Üçüncü Bölüm Türkiye ve Gana'da KOBİ'lere yönelik hükümet programları, politikaları ve finansmanının genel bir analizini sunmaktadır. Bu bölüm ayrıca Türkiye ve Gana'daki KOBİ'lerin SWOT analizini tartışır ve elde edilen sonucu ortaya koyarak çeşitli Paydaşlara Önerilerde bulunur.

1.7. ÇALIŞMANIN KISITLILIKLARI

Her çalışmanın kendi kısıtlılıkları olduğu gibi bu çalışma da bu konuda bir istisna değildir.

Çalışma ikincil veri kaynaklarına dayandığından dolayı, daha önceki veya birincil veriler veya araştırmalarda yapılmış herhangi bir araştırma hatasının mevcut çalışmanın nihai analizi üzerinde görece yüksek ihtimalle etkide bulunma olasılığı bulunmaktadır.

1.8. METODOLOJİ

Mevcut çalışma, işletmelerin arşivlerde veya yapılan özel çalışmalarda, online kütüphanelerdeki koleksiyonlarda veya diğer kaynaklarda tutulan birincil veri ve bilgi kaynaklarını içeren bir Arşivsel Araştırmadır. Türkiye ve Gana'da devletin KOBİ'lere finansal desteğiyle ilgili karşılaştırmalı bir analiz olan çalışmanın

amacıyla ilgili olarak, ikincil veri kaynakları çalışma için temelde ana veri kaynağı olarak kullanılmıştır. Yazın incelemesi Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve Kredi Garanti Fonu (KGF) üzerine yapılırken, Gana’da bu Küçük Ölçekli Endüstri Ulusal Kurulu (NBSSI) ve Küçük Krediler Merkezi (MASLOC) gibi kurumlar üzerine yapılmıştır.

Çalışma konusunu detaylı olarak ele almak ve devletin KOBİ’lere finansal desteğindeki eğilimleri, iki ülkede KOBİ’lerin genel özelliklerini, bunların ekonomik katkılarını ve problemde daha da derine inildikçe ortaya çıkan zorlukları ortaya koymak için yazın incelemesi yaklaşımı kullanılmıştır. Çalışma aynı zamanda makaleleri, taslakları, çalışma belgelerini ve yayınlanan dergileri kullanmış, eğilim modelleri kurmuş, istatistiksel analiz yapmış ve verileri literatürde daha önceki çalışmalarda paydaşların görüşlerini, deneyimlerini, uygulamalarını ve faaliyetlerini keşfetmek için kullanmıştır. Ayrıca çalışma yazın üzerinde durulan üç önemli boyutsal faktörü ana hatlarıyla vermiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERE YÖNELİK KÜRESEL HÜKÜMET TEŞVİKLERİ VE DESTEK PROGRAMLARI

2.1. KOBİ'LERİN ULUSLARARASI TANINAN TANIMLARI VE BOYUTLARI

KOBİ'ler Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin kısaltması olarak kullanılırken, MKOBİ'ler Mikro, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler anlamına gelmektedir. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler) ve Mikro, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (MKOBİ'ler) tabirleri, akademide, iş hayatında ve politik platformlarda sıklıkla kullanılmalarından ötürü günümüzde dünya genelinde yaygın olarak kullanılan tabirlerdir. Ancak tanımları ülkeler ve işletmeler arasında farklılık gösterdiğinden dolayı, KOBİ'ler veya MKOBİ'ler için tek bir evrensel tanım vermek zordur (Abor, 2010).

Dahası, yapılan tanımlar aynı ülkede dahi sektörden sektöre farklı olmakla birlikte hangi firmaların KOBİ niteliğine sahip olduğunu belirlemeye yönelik kriterler de bir endüstriden diğerine değişiklik göstermektedir. Tanım konusundaki uyumsuzlukları çözmek için çeşitli organizasyonlar tarafından pek çok girişimde bulunulmuştur. Bolton Komitesi, 1971 yılında her bir sektöre has kriterler oluşturarak KOBİ'lerin ne olduğunu belirlemede kullanılacak belirli özellikleri ortaya koymuştur. Örneğin madencilik, üretim ve inşaat sektöründe faaliyet gösteren ve 200 veya daha az işçi veya bordrolu çalışan sayısına sahip şirketler, toptan ve perakende sektöründe 50.000 veya 200.000 pound arasında bir parasal değerde yıllık ciroya sahip şirketler veya ulaştırma sektöründe faaliyet gösteren ve 5 veya daha az araca sahip şirketler gibi. Her ne kadar bu tanım ve kriterler uzun yıllardır kullanılsa da bunlar zamana ve ülkeler arasındaki farklılıklara dayanamadıkları gerekçesiyle çoğu yazar ve düşünce okulları tarafından eleştirilmiştir (Bolton Komitesi 1971, C Kirkpatrick , 2000:7'de alıntı yaptı).

Bu, aynı zamanda idari amaçlar açısından da zordur ve bu nedenle daha sonra yetersiz kabul edilmişlerdir. 2003 yılında Avrupa Komisyonu (AB) da kendi Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler tanımını öne sürmüştür. AB'ye (2003) göre,

KOBİ'ler "yasal şekilde bağımsız olarak ekonomik faaliyette bulunan bir işletme" olarak adlandırılabilir. AB, KOBİ'leri ayrıca Mikro, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (MKOBİ'ler) olarak da gruplandırmıştır. Ancak MKOBİ'lerin sınıflandırılmasına yönelik mahiyet ve dayanak, istihdam edilen insanların sayısına ve her bir sektördeki KOBİ'lerin sermaye tabanı gereksinimine bağlı olarak farklı uluslar arasında değişiklik göstermektedir. Örneğin 2003/361 sayılı AB tavsiyesine göre KOBİ'leri sınıflandırmadaki ana belirleyici etken, bordrolu çalışanların sayısı ve firmanın yıllık cirosu veya bilanço toplamıdır. Ayrıca 10'dan az bordrolu çalışan sayısına ve ≤ 2 milyon €'luk bir ciro veya bilançoya sahip firmalar Mikro Şirketler olarak sınıflandırılmaktadır. 50'den az bordrolu çalışan sayısına ve ≤ 10 milyon €'luk bir ciro veya bilançoya sahip firmalar Küçük Şirketler ve son olarak 250'den az bordrolu çalışan sayısına ve ≤ 50 milyon €'luk bir ciro veya bilançoya sahip firmalar Orta Büyüklükteki Şirketler olarak sınıflandırılmaktadır.

Dolayısıyla, AB'de KOBİ genel tanımına giren firmaların 10 ila 250 çalışan istihdam eden ve 2 milyon €'dan az olmayan veya 50 milyon €'dan fazla olmayan bir ciroya ya da bilanço toplamına sahip olan veya yıllık bilanço toplamı 43 milyon €'yu geçmeyen firmalar olduğu söylenebilir. AB'nin MKOBİ sınıflandırmaları aşağıda, tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1: Avrupa Birliği MKOBİ'ler Tanımı

Firma Tipi	Bordrolu Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	Veya	Bilanço toplamı
Orta Büyüklükteki Firmalar	< 250	$\leq$ € 50 milyon		$\leq$ € 43 milyon
Küçük Firmalar	< 50	$\leq$ € 10 milyon		$\leq$ € 10 milyon
Mikro Firmalar	< 10	$\leq$ € 2 milyon		$\leq$ € 2 milyon

Kaynak: AB 2003

On yıldan uzun süredir kullanılan bu tanımla birlikte, söz konusu tanımın KOBİ'lerin sahip olması gereken tüm özellikleri kapsamadığını düşünen diğer yazarlar devreye girmiştir. Sonrasında, 2017 yılında Avrupa Birliği aşağıdaki alanları dikkate alan daha geniş bir perspektifi kapsayacak şekilde KOBİ tanımını

yenilemiştir ki bunların ilki Özerk firmalar olarak sınıflandırılan firmalardır. Özerk firmalar ya tamamen bağımsız ya da diğer şirketlerle yüzde 25'ten az bir azınlık ortaklığına sahip şirketlerdir. İkincisi gruptaki firmalar, Ortak Firmalar olarak sınıflandırılmıştır. Bunlar, diğer şirketlerle ortak varlıkları yüzde 25'e kadar olan fakat toplam varlıklarının yüzde 50'sini geçmeyen firmalardır. Son olarak, üçüncü grup firmalar Bağlı Firmalardır. Bunlar, diğer şirketlerle ortak varlıkları yüzde 50 eşliğini aşan firmalardır ve bu nedenle diğer şirketlerle daha büyük bir ortaklık eşik yüzdesine sahiptirler. Bu tanımla birlikte hangi firmaların Mikro, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme sayılacağını belirlemek için bir şirketin varlıklarının veya cirosunun münferit olarak değerlendirilemeyeceğini, ancak diğer firmalarla olan ilişkilerinin dikkate alınması gerektiğini söylemek yanlış olmaz.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) 2005 yılında KOBİ tanımını farklı bir seviyeye çıkarmış fakat KOBİ'lerin kategorizasyonu için aynı parametreleri kullanmıştır. OECD'ye (2005) göre, Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmeler, belirli bir sektörler veya uluslar bağlamında belli bir sayının altında çalışanı istihdam eden bağlı olmayan ve bağımsız şirketlerdir. Dahası, her ne kadar sınıflandırmaya yönelik sayılar uluslar arasında değişkenlik gösterse de OECD, genel sınıflandırmanın Avrupa Birliği'nde 1 ila 250 çalışan arasında değiştiğini ve Amerika Birleşik Devletleri için bu sayının 500 olduğunu öne sürmüştür.

Gibson ve Vaartindeed (2008), KOBİ'leri tanımlamanın daha az kusurlu bir yolunu önermiştir. Onlara göre KOBİ'ler, “faaliyet gösterilen ülkedeki satın alma gücü paritesine kıyasla Amerikan Doları cinsinden Kişi Başına Gayrisafi Yurtiçi Hasıla ortalamasının 10 ila 1000 katı arasında bir ciroya sahip firmalar” olarak tanımlanabilir. Bu tanım, firmanın yıllık cirosunun Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya (GSYİH) katkısını değerlendirmek için kullanılabileceğinden dolayı belirli bir ölçüde uygulanabilir. Ancak KOBİ'ler için önemli zorluklardan birinin onların biçimsel yapıları ve çoğu gelişen ülkede uygun belgelendirmeler olması göz önüne alındığında, KOBİ'lerle ilgili bazı verileri toplamanın zor olduğu ülkelerdeki durum bu olmayabilir. Dolayısıyla bir ülkede “MKOBİ” veya “KOBİ” tanımı, endüstri, ülke nüfusu, sermaye gereksinimi ve ülkenin uluslararası ekonomiye entegrasyon seviyesinin yanı sıra endüstrilerin devletten, uluslararası organizasyonlardan ve ortaklardan destek almak için nasıl lobi faaliyetleri yürüttüğü gibi çeşitli faktörlere

bağlı olabilir. Bu nedenle, Birleşmiş Milletler Endüstriyel Kalkınma Örgütü (UNIDO) KOBİ tanımları arasındaki bu karışıklığı çözmek için bu tanımları gelişen ve gelişmiş ülkeler bağlamında ayırmaya yönelik bir dizi kriter ortaya koymuştur. Burada gerek gelişen gerekse gelişmiş ülkelerdeki firmalarda istihdam edilen çalışan sayısı ana kriter olarak kullanılmıştır ve bunlar aşağıdaki gibidir.

Tablo 2: UNIDO’ya göre gelişen ve gelişmiş ülkeler için KOBİ tanımları

Firma Tipi	Gelişen Ülkeler		Gelişmiş Ülkeler	
Küçük şirketler	Çalışan sayısı	5 ila 19 çalışan	Çalışan sayısı	99 veya daha az çalışan
Orta büyüklükteki şirketler	Çalışan sayısı	20 ila 99 çalışan	Çalışan sayısı	100 ila 499 çalışan
Büyük şirketler	Çalışan sayısı	100 veya daha fazla çalışan	Çalışan sayısı	500 veya daha fazla çalışan
Genel tanım	Mikro firmalar 5 veya daha az çalışanın istihdam edildiği firmalar olarak değerlendirilmektedir.		KOBİ’ler gelişmiş dünyada büyük sayılarda görülür ve daha fazla insanı istihdam eder.	

Kaynak: Elaian, 1996

Tablodan anlaşılacağı üzere, bir ülkenin kalkınma ve sanayileşme seviyesi değiştikçe, bu durum aynı zamanda KOBİ’lerin ne olduğuna dair tanımda da bir değişikliğe neden olmaktadır. Bu tanımla birlikte gelişmiş ülkelerde büyüyen çoğu şirketin KOBİ’ler için gelişen ülkelere yönelik oluşturulan kriterler dolayısıyla bu ülkelerdeki yeni pazarlara girmesinin kolay olacağı aşıkardır. Bu durum, daha büyük şirketlerin gelişen ülkelerdeki rekabeti neden sevdiğine dair bazı gerekçeleri açıklamaktadır.

KOBİ’lerin tanımları ve boyutları üzerine yapılan yukarıdaki tartışmalardan sonuçlanmak üzere, KOBİ’ler için genel veya evrensel kabul görmüş bir tanım

olmadığı söylenebilmektedir. KOBİ'lerin sektörlere ve sektörlere göre büyüklük bakımından değiştiği de açıktır. Bu nedenle, her ülke KOBİ'leri tanımladığı kendi kriterleri ve amaçlarını belirlemiştir. Ayrıca Mikro firmaların faaliyetlerinin KOBİ'lerin bir parçası olduğunu düşünen ülkeler var. Bununla birlikte, diğer ülkeler genellikle Mikro firmaları farklı türlerde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler olarak görürler.

Ayrıca, çoğu ülke için yaygın olarak kullanılan kriterlerin çalışanların sayıları ve yıllık ciroları veya firmanın satışları veya varlıkları olduğunu vurgulamak önemlidir. Ayrıca, gelişmekte olan ülkeleri gelişmiş ülkelerle karşılaştırırken. Gelişmiş ülkelerin çoğunun hem sektörlerde hem de sanayilerde farklı uygulanan kriterleri kullandıkları ve bunun aynı kıtada bile gelişmekte olan ülkelere farklı olduğu bilinmektedir. Bunun bir sonucu olarak, AB, Asya Kalkınma Bankası vb. Topluluklar ve kurumlar KOBİ'lerin belirlenmesinde kendi sınıflandırma kriterlerini.

2.1.1. Avrupa Birliği'ndeki KOBİ'lerin Küresel Ekonomiye Katkısı

KOBİ'lerin küresel olarak ulusların ekonomik gelişimine katkıları, gelişmiş veya gelişmekte olan olsun, herhangi bir ülkede göz ardı edilemez. Çoğu hükümet KOBİ'leri krizlerden korumak ve sürdürülebilirliklerini ve büyümelerini sağlamak için programlar ve politikalar geliştirme ve uygulama sorumluluğunu üzerlerine almıştır (Freeney ve Riding, 1997). KOBİ'ler bu nedenle ekonomik gelişmeyle ilgili olarak istihdam yaratılması, gelir oluşturulması, fikir ve yeniliklerin ortaya konması ve pek çok ulusun ekonomik gelişimi için alan açması açısından bir yol haritası haline gelmiştir (Abor, 2010).

Ayrıca, çeşitli ulusların hükümetleri tarafından KOBİ'lerin gelişmesi için artan talep ve ilgi yalnızca kendilerine getirdikleri kritik teşvikler için değildir. KOBİ'ler vatandaşların bütünsel sosyo-ekonomik gelişimini hızlandıran bir platform olarak görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında, KOBİ'ler genel olarak istihdam yaratma ve toplumda daha az ayrıcalıklı kesimlerin yoksulluğunun hafifletilmesini içeren daha geniş bir ekonomik hedefler çerçevesine sahiptir (Cook ve Nixon, 2000). Buna ek olarak KOBİ'ler hem resmi hem de resmi olmayan sektörlerde pek çok bireye istihdam sağlamakta, yeniliği desteklemekte, endüstriler arasında ve

dahilinde rekabeti kolaylaştırmakta ve dolayısıyla sağlıklı bir ekonomi ve endüstrileşmeye yol açmaktadır (Bannock, 1981; Analoui ve Karami, 2003). Dünya Bankası 2017 yılı raporuna göre, KOBİ'ler, ilgili ülkelerdeki tüm ticaretin yüzde 99'una katkıda bulunmak suretiyle Avrupa Birliği'nin ekonomik gelişiminde bir kilometre taşı olmaya devam etmektedir. KOBİ'ler ayrıca son 5 yılda yaklaşık yüzde 85 oranında yeni istihdam alanlarının yaratılmasına yardımcı olmuştur ki bu Avrupa Birliği'nde özel sektördeki işlerin üçte ikisine tekabül etmektedir. KOBİ'ler bu nedenle sosyal entegrasyon, sosyo-ekonomik gelişim, yenilik ve istihdam yaratımı konularında AB'nin güçlü yapılarıdır.

Her ne kadar KOBİ'lerin Avrupa Birliği dahilindeki gelişim seviyesi ülkeler arasında eşit değilse de bunlar Avrupa Birliği'ndeki ülkelerin ekonomik gelişiminde önemli bir rol oynarlar. OECD tarafından 2014 yılında yapılan bir çalışma, KOBİ'lerin gelişmiş ülkelerde gayrisafi yurtiçi hasılanın %55'ini ve istihdam yaratımının ise %65'ini oluşturduğunu ortaya koymuştur. KOBİ'ler ayrıca orta gelir seviyesindeki gelişen ülkelerde gayrisafi yurtiçi hasılaya %60, istihdam yaratımına ise %70 oranlarında katkıda bulunmaktadır (OECD,2014).

Bu nedenle, Avrupa Birliği'nde, çeşitli gelişmişlik seviyelerine rağmen, KOBİ'lerin halkın sosyo-ekonomik kalkınmasında merkezi bir rol oynadığı sonucuna varılabilir. KOBİ'ler ayrıca yenilik ve hizmetlerin yaratılmasında yaratıcılığın ve yaratıcılığın bir yolu olarak hizmet etmektedir. Aynı zamanda hükümetin, ulusun genel gelişimine yardımcı olacak politikalar ve programlar getirmesi için bir fırsattır. Ve son olarak, KOBİ'ler devlet için gelir oluşumuna yardımcı olmaktadır.

2.1.2. Asya'daki KOBİ'lerin Küresel Ekonomiye Katkısı

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Asya ekonomisine dayanıklılık veren güçlü saç ayaklarıdır. Bunlar Asya bölgesinin genelinde anahtar bir rol oynarlar. KOBİ'ler tüm Asya kıtasındaki özel sektör istihdamının üçte ikisine tekabül eden işletmelerin yüzde 96'sını oluşturur. Buna ilişkin olarak, “Çeşitli Asya ülkelerinin hükümetleri, istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyümeyi sağlayacak inisiyatifler yaratmayı ve endüstriler arasında rekabeti teşvik etmeyi amaçlayarak KOBİ'lere destek sağlayacak ve onları rahatlatacak programlar ve politikalar geliştirmektedir”

(Butler 2008). 1995 yılında KOBİ'ler Doğu Asya bölgesinin Gayrisafi Yurtiçi Hasılasına yüzde 30 ila 60 arasında bir katkıda bulunmuştur ve bu katkı günümüzde yüzde 70'in üzerindedir (Hall,1995). Ayrıca Asya Kalkınma Bankası Enstitü Raporu'na (2016) göre, KOBİ'lerin büyük bölümü bölgedeki pek çok ülkeye hizmet sağlamaktadır. KOBİ'lerin çoğu bu ülkelerin perakende ve imalat sektörlerinde yer almaktadır ve bunlar dağıtım kanalındaki üreticileri ve müşterileri birbirine bağlayan araçlar olarak hareket ederler. KOBİ'lerin diğer faaliyetleri kuaför salonları, otomotiv bakım dükkanları, insanları kırsal bölgelerden Asya metropollerinin şehir merkezlerine taşıyan üç tekerli araç filoları dahil olmak üzere tüm ana sektörleri kapsamaktadır. Bu nedenle, KOBİ'ler Asya ülkelerindeki tüm ticaretin yaklaşık yüzde 98'sini temsil ettiklerinden dolayı büyüleyici sayılardadır.

Panitchpakdi (2006), istihdam, rekabet ve yeniliğe kaynaklık ettiklerinden dolayı KOBİ'lerin ekonomik dinamizmin temelini oluşturduğunu belirtmiştir. KOBİ'ler ayrıca girişimcilik ruhunu teşvik etmekte ve Asya ve Pasifik bölgelerinde pek çok bireyin becerilerini geliştirmelerine olanak sağlamaktadır. Buna bakıldığında, KOBİ'ler Asya ve Pasifik'teki gelir dağılımına katkıda bulunmaktadır. KOBİ'ler, Çin'in Tayvan Eyaleti'nde yapı ve değer zinciri dahil olmak üzere pek çok yolla ekonominin dönüşümünü hızlandırmaktadır (Gries and Naude, 2008). Dolayısıyla KOBİ'lerin Asya ve Pasifik'te ekonomik gelişimi teşvik etmede bir pivot ayağı olarak kullanıldığı açıktır. Benzer şekilde, Asya'daki çoğu yükselen ülkede KOBİ'ler toplam istidamın yüzde 45'ini, gayrisafi yurtiçi hasılanın ise yüzde 33'ünü oluşturmaktadır.

Ayrıca gayri resmi sektörler KOBİ'lerin performansını ölçmede önemli bir faktör olarak ele alındığında, bunlar toplam istihdamın yarısından fazlasını ve Asya'da çoğu yükselen ekonominin daha büyük bir yüzdesini oluşturmaktadır (IFC, 2010). Bu nedenle KOBİ'lerin Asya ve Pasifik'te ekonomik gelişmelere yönelik katkıları bu bölgelerdeki pek çok ülkede görülmüş ve kabul edilmiştir. Ancak tek başına KOBİ'lerin varlığının ekonomik büyümeye yol açmadığı, çünkü bir ülkenin ekonomik büyümesini nasıl doğrudan etkileyebildiklerine dair akademi dünyasından gelen çok az kanıt olduğu konusunda bir ayrımda bulunmak önemlidir. Bununla birlikte, Kongolo (2010), yapmış olduğu çalışmada KOBİ'lerin Çin'in gayrisafi yurtiçi hasılasının hızlı büyüme oranında anahtar bir rol oynadığı ve ürün

çeşitlendirmenin ve varlık büyüklüğünün yüzde 60'ına tekabül ettiği sonucuna varmıştır. KOBİ'ler, Çin'in öz gücünü ülkenin dünyanın en büyük ekonomisine dönüştürmesi konusunda yönlendirerek sayısız iş olanağı yaratmaktadır. Dolayısıyla Çin'in gelişiminin KOBİ'lerin faaliyetleri olmadan düşünülemeyeceği açıktır.

2.1.3. KOBİ'lerin Nijerya'ya Ekonomik Katkısı

KOBİ'ler tarihsel olarak Nijerya'nın sosyo-ekonomik gelişiminde önemli bir rol oynamıştır. KOBİ'ler, istihdam yaratımında, mal ve hizmetlerin üretilmesinde ve insan sermayesinin büyümesi ve gelişmesindeki anahtar oyuncular (Ayozie O, 2006). Bu nedenle Nijerya hükümeti KOBİ'lerin güçlenmesi ve sürdürülebilirliğine yardım eden programlar ve politikalar geliştirmiştir. Hükümet, krediler ve teşviklere alan sağlamaktadır (Onugu, 2005). Nijerya İstatistik Bürosu'na göre, sağlanan bu teşviklerle birlikte KOBİ'ler 2017 yılında Nijerya Gayrisafi Yurtiçi Hasılasına %48'lik bir katkıda bulunmuştur. Rapor ayrıca geçen yıllarda ekonomik gelişmeye nominal olarak %48,47 oranında önemli bir katkıdan, yıllık bazda ithalata da toplamda %7,27'lik bir katkıdan bahsetmektedir. Kobe'ye göre (2014), KOBİ'ler Nijerya'da toplam işgücünün %65-70'lik bir kısmını istihdam etmektedir. Kobe, KOBİ'lerin finans, petrol, elektrik, emlak, tarım vb. dahil olmak üzere Nijerya'nın her sektöründe görüldüğünü belirtmiştir. Osuagwu (2001), KOBİ'lerin pek çok sektörde anlamlı ve sürdürülebilir büyümenin gerçekleşmesine temel oluşturarak ve alan sağlayarak Nijerya'da pozitif bir ekonomik dönüşümün sağlanmasına yardımcı olduklarını belirterek tartışmaya katkıda bulunmuştur. KOBİ'ler bu şekilde tam endüstriyel büyüme insan sermayesindeki gelişimi sağlamada merkezi bir pivot olmaya devam etmektedir. Bamidele (2012) de, KOBİ'lerin beşeri, doğal ve finansal kaynakların ideal hareketine, döviz gelişimine, çeşitli şirketlere tedarikçiler sağlanmasına, yeniliğe kaynak tedarik edilmesine ve yeni işletmelerin, endüstrilerin ve istihdamın yaratılmasına büyük oranda katkıda bulunduğunu belirtmiştir. Bununla, KOBİ'lerin Nijerya'nın sosyo-ekonomik büyümesinin katalizörü ve motoru olduğu görülmektedir. Son olarak Chuku (2015), bankaların KOBİ'lere yönelik kredileri hızlandırmalarıyla birlikte Nijerya'nın ekonomik gelişimine önemli oranda katkıda bulunduğunu, yeni iş olanakları yarattığını, pek çok sektörde işsizlik oranını

ve zenginlerle fakirler arasındaki gelir farklılığının yüksekliğini azalttığını ortaya koymuştur.

2.1.4. KOBİ'lerin Gana'ya Ekonomik Katkısı

Akademik dünyada, ekonomik gelişimin anlaşılmasına yardım eden pek çok tanım verilmiştir. Joshua and Biepe'ya göre (2007), "Ekonomik gelişim, bir ülkeyi daha yüksek bir büyüme ve ilerleme seviyesine getirmek için insan, malzeme ve doğal kaynaklarını tam potansiyeliyle kullanarak ülkeyi yüksek bir biçimde organize ve ilerlemiş hale getirmektir". Bu tanıma göre, ekonomik gelişme, bir ülke hem insan hem de doğal kaynakların kullanımı açısından optimum seviyeye ulaştığında sağlanabilir. Bu açıdan bakıldığında, ülkenin bağımsızlığının ilk günlerinden sonra çeşitli hükümetler Gana'nın ekonomik gelişimi için KOBİ'leri büyütme yönelik bir dizi politikalar uygulamış ve başlatmışlardır. KOBİ'ler bu şekilde ulusun ekonomi gelişiminin önemli bir sac ayağı haline gelmiştir (GIPC, 2011). Örneğin, Gana hükümeti 1981 yılında bir Parlamento Kanunu aracılığıyla Ulusal Küçük Ölçekli Endüstriler Kurulu'nu kurmuştur (434/1981 Sayılı Kanun). Buradaki hedef, Gana'daki KOBİ'lerin büyümesini ve sürdürülebilirliğini sağlamaktır. Bu önlemlerle birlikte KOBİ'ler ülkede çeşitli fırsatlara önayak olmuşlardır. Abor, J. ve Quartey, P (2010), raporlarında KOBİ'lerin Gana'daki ticaretin %92'sini temsil ettiğini ve dolayısıyla Gana Gayrisafi Yurtiçi Hasılasının yaklaşık %72'sini oluşturduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca, Aryeetey (2001) KOBİ'lerin ülkede toplam istihdam yaratımına %75'lik bir katkıda bulunduğunu ortaya koymuştur. KOBİ'ler Gana'da çeşitli sektörlerde büyümeye devam etmektedir ve ülkenin ekonomik gelişimine anahtar katkı sağlayıcılar olarak hareket etmektedir.

Bastiat Ghana tarafından yapılan bir çalışma (2014), Gana'da kayıtlı firmaların yaklaşık %92'sinin MKOBİ'ler olduğunu ve bunların %85'inin imalat sektöründe istihdam yarattığını ve ülkenin Gayrisafi Yurtiçi Hasılasına %75'lik bir katkı sağladığını göstermiştir. Bastiat, bu nedenle 2012 tarihli Aryeetey raporunu onaylamaktadır ancak KOBİ'lerin iki yıllık bir süre için Gana'da Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya güçlü katkı sağlayıcılar olmaya devam ettiği aşıkardır. Her ne kadar

büyümesi beklense de Gana gibi gelişen bir ülkede KOBİ'lerin kararlı şekilde büyümesinin kabul edilmesi de önemlidir.

Ayrıca Akugri (2015), 2010 yılında Petrol ve Gaz endüstrisinin gelişimiyle birlikte KOBİ'lerin Gana'daki olağanüstü artışından bahsetmiştir. Bununla birlikte, KOBİ faaliyetlerinin büyük bölümünün toptan, perakende, tarım ve hizmetlerde olduğu gibi imalat ve ticarete olduğu görülebilir. Bu sektörlerdeki KOBİ'ler pek çok Ganalının hayatlarındaki sosyo-ekonomik gelişmeyi teşvik etmede kritik bir rol oynamaktadır. Bunlar ulus için gıda sağlamak, hükümet için vergilerin oluşumuna katkıda bulunmakta ve en önemlisi de fakirliğin giderilmesi hedefine katkıda bulunmaktadır (Tagoe ve ark.,2005). Gana'da, çoğu Afrika ülkesinde olduğu gibi, KOBİ'ler hakim işletme grubudur ve kırsal ve kentsel bölgelerdeki tüm işletmelerin %90'ına tekabül etmektedir. KOBİ'ler insanlara önemli bir istihdam alanı yaratmakta ve toplumların girişimsel ve ticari becerilerini artırarak ülkelerin gelişimini teşvik etmektedir (Giovanna Ceglie& Marco Dini 1999). Charlotte L Baido'ya göre (2018), Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya %70'lik önemli gir katkıda bulunan, ülkede toplam istihdam yaratımının %92'sini gerçekleştiren ve bu şekilde gençlerin istihdamına ve ülkenin gayri resmi sektörüne önemli bir alan açan KOBİ'ler, Gana ekonomisinin sac ayaklarıdır.

Yazar, ayrıca KOBİ'lerin gittikçe özellikle kırsal bölgelerde Gana'nın ekonomik büyümesi ve gelişiminin verimli öncüleri olarak kabul edildiğini de belirtmektedir. Bu nedenle KOBİ'lerin önemi ortadadır ve Gana ekonomisinde oynadıkları kritik rol ve özellikle de ülkedeki yüksek işsizlik oranını düşürme konusunda sundukları fırsatlar küçümsenemez. Bununla birlikte, Gana'nın sosyo-ekonomik kalkınmasında her sektörün KOBİ'lerin önemli bir gelişimine sahne olmadığını belirtmek önemlidir.

2.1.5. KOBİ'lerin Türkiye'ye Ekonomik Katkısı

Türkiye, KOBİ'ler için AB 28 ülke standartlarının güçlü bir kullanıcısı olmuştur. Bu nedenle KOBİ sektöründe uygulanan çoğu politika AB28 hedeflerinin genel amacını yansıtmaktadır. Ayrıca Türk firmalarının KOBİ özellikleri diğer AB28

lkelerininkilerle ortaktr. 2012 yılının sonlarından başlamak üzere ülkede KOBİ faaliyetlerinde yakın zamanlarda devamlı bir gelişim söz konusudur.

2016 yılında ülkede 106452 yeni işletme kaydı gerçekleştirilmiştir (SBA Bilgi formu 2017). Bu bakımdan, KOBİ'ler ekonomide özellikle finans dışı sektörde Türkiye'nin sosyo-ekonomik gelişiminde hayati bir rol oynamaktadır. KOBİ'ler ülkedeki istihdamın dörtte üçünü sağlamakta ve yaratılan toplam katma değerin daha bundan daha fazla bir kısmını temsil etmektedir. KOBİ'ler, çoğunlukla ülkede KOBİ'lerin toplam payının %39'unu temsil eden ve KOBİ'lerin toplam istihdam yaratımının ve katma değerli üretimin yaklaşık dörtte birini oluşturduğu toptan ve perakende sektöründe yer almaktadır (Erdoğan ve Hilal Hümeyra 2010). KOBİ'ler genç insanlara girişimcilik fırsatları sunarak, istihdam yaratarak ve entegrasyon ve gelişimi destekleyerek Türk ekonomisinin toplam rekabetçiliğine önemli bir katkıda bulunmaktadır (Emir ve Eyüboğlu, 2010). Ayrıca KOBİ'ler esnek doğaları nedeniyle kapasite oluşturma ve yenilikler için alan yaratabilmektedir. Bu durum onların talepteki değişiklikleri karşılamalarına ve iş çevrelerindeki yeni fırsatları belirlemelerine yardımcı olmaktadır (OECD, 2004).

Başçı S, and Durucan A, (2017:60), KOBİ'ler ticarete olan %91,9'luk katkılarıyla, toplam istihdam yaratımının yaklaşık %78'sini ve ülkedeki toplam yatırımın %55'ini oluşturmalarıyla Türkiye ekonomisinde hayati bir rol oynamaktadır. KOBİ'ler ayrıca Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya %55'lik bir katkıda bulunur ve firmaların yaratıcılığı ve yenilikçiliğine alan sağlar. Bu nedenle KOBİ'ler için yeni politikalar ve programların uygulanması ve geliştirilmesi Türk hükümetinin önceliğidir. Yine Dünya Bankası raporu (2011), hükümet tarafından yakın zamanlarda KOBİ'lerin sürdürülebilirliği ve büyümesi için yaratılan kolaylığın, büyüyen işgücü için daha büyük fırsatlar oluşturarak istihdam yaratımında hayati bir rol oynadığını belirtmiştir. Rapor, KOBİ'lerin Türkiye'deki toplam istihdamın yaklaşık %79'unu oluşturduğunu ve dolayısıyla ülkenin sosyo-ekonomik gelişimi için akan sağladığını ortaya koymuştur. KOBİ'ler tarafından Türkiye ekonomisinde yeni istihdam yaratımında, yenilik ve yaratıcılıkta ve ekonomik büyüme ve sürdürülebilirlikte oynanan olağanüstü bir rol olduğu açıktır.

Her ne kadar halen sektörü bekleyen zorluklar olsa da görece yüksek sayıları ve Türkiye ekonomisindeki toplam payları açısından KOBİ'ler hala büyük önem

taşımaktadır. KOBİ'ler ayrıca geçen birkaç on yılda dinamik ve çalkantılı şekilde devam eden Türkiye ekonomisi için merkezi bir sac ayağıdır.

2.1.6. AB'deki KOBİ'lerin Karşılaştığı Küresel Finansal Zorluklar

Finansmana erişim KOBİ'lerin büyümesi ve sürdürülebilirliğinin önünde küresel bir engeldir (Abor ve Biepeke, 2007). KOBİ'lerin pek çok ülkedeki önemli katkılarının yanında, oluşumları ve operasyonel sürdürülebilirliklerinin önünde pek çok zorluklar bulunmaktadır. Bu yalnızca gelişmekte olan ülkelere özel bir durum olmamakla birlikte bazı gelişmiş ülkeler için de benzer bir durum söz konusudur. Her ne kadar çoğu durumda gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında gelişmiş ülkelerde KOBİ'lerin faaliyetlerini desteklemek için pek çok politika ve programlar olsa da KOBİ'lerin gelişmesi için dünyada pek çok diğer finansal sıkıntılar söz konusudur. Hükümetler ve çeşitli paydaşların politikalar ve destek programları aracılığıyla yaptıkları mevcut müdahalelere rağmen, KOBİ'ler kuruluşlarında ve operasyonlarında büyük finansal problemlerle karşılaşmaktadır.

Ayrıca çoğu KOBİ faaliyetleri Bankalar ve diğer finansal kuruluşlar tarafından riskli girişimler olarak görülmektedir. Bu da KOBİ'lerin küresel olarak karşılaştıkları finansal problemler tehdidini daha da pekiştirmektedir (Dünya Bankası Raporu 2017). Örneğin Avrupa Merkez Bankası tarafından oluşturulan bir gözlem raporu (2013), müşteri bulmanın ve imalat maliyetlerinin AB dahilindeki büyük firmaları bekleyen önemli sorunlar olduğunu belirtirken, KOBİ'ler için ana problemin finansmana erişim olduğunu ortaya koymuştur. Yani her ne kadar büyük firmalar ve KOBİ'ler ürünlerine talep bulmak gibi ortak bir probleme sahip olsalar da AB dahilindeki KOBİ'lerle kıyaslandığında büyük kuruluş sermayesi gereksinimlerine rağmen finansmana erişim konusu büyük firmalar için birincil sorun değildir.

Çeşitli hükümetler tarafından uygulanan destek ve kredi programları nedeniyle, geçmişe kıyasla yakın zamanlarda KOBİ'lerin gelişiminin önünde güçlü bir engel olan finansmana erişim engelinin ulaştığı büyüklüğün dünya çapında ülkeler arasında farklılık gösterdiğine yönelik bir ayrım yapmak önemlidir. Avrupa Birliği'nde, bazı ülkeler KOBİ'lerin finansmanı konusunda diğer ülkelerle

kıyaslandığında daha büyük sıkıntı yaşamaktadır. Buna delil olarak, Avrupa Merkez Bankası tarafından yapılan bir araştırma, alçak tarafta Almanya ve Avusturya'da %8 oranındaki KOBİ'lere kıyasla yüksek tarafta Yunanistan'daki KOBİ'lerin %32'si, İspanya'dakilerin %23'ü, İrlanda, İtalya ve Hollanda'dakilerin %20'si finansmana erişimi en büyük problem olarak değerlendirmiştir. Bu nedenle finansal zorlukların AB dahilindeki tüm KOBİ'ler için ortak olduğu fakat bu zorlukların büyüklüğünün ülkeler arasında farklılıklar gösterdiği söylenebilir.

2.1.7. Asya'daki KOBİ'lerin Karşılaştığı Küresel Finansal Zorluklar

Finansal zorluklar pek çok ülkede olduğu gibi Asya'daki KOBİ'ler için de ortaktır. Asya Kalkınma Bankası raporuna göre (2017), Asya ve Pasifik'teki KOBİ'ler, bankalar ve diğer finansal kuruluşlardan ucuz kredi alma konusunda engellerle karşılaşmaktadırlar. Bunun nedeni, KOBİ'ler ve bu kurumlar veya fon sağlayıcıları ve talep edenleri arasında var olan asimetric bilgi problemleri olmuştur. Bu, Asya ve Pasifik bölgelerindeki KOBİ'lerin büyümelerini ve sürdürülebilirliklerini etkilemiştir. Ayrıca Yoshino N. ve Farhad T.H. (2016), Asya'daki KOBİ'lerin büyüme ve sürdürülebilirliklerini yavaşlatan dört ana zorluktan birinin finansman eksikliği olduğunu ortaya koymuştur. Xinhua (2018) tarafından Manila-Asya Kalkınma Bankası'na (AKB) gönderilen bağımsız bir departman değerlendirme raporu, finansmana erişim eksikliğinin ve kötü finansal ticari ortamının Asya ve Pasifik'teki KOBİ'leri ve en çok da bölgede sosyo-ekonomik zenginlik ve kalkınmanın yaratılmasını gerileyen anahtar engeller olduklarının altını çizmiştir.

Ayrıca, DP Enformasyon Grubu tarafından Singapur'da gerçekleştirilen bir çalışmaya göre (2016), KOBİ'ler açısından finansmana erişim, insan gücü, malzeme ve kira gibi devam eden sorunların ardından ilk dört sırada yer alan sorunlar arasındadır. Çalışmaya göre, KOBİ'ler yüksek banka faiz oranlarını ortak ve en büyük problem olarak, tedarikçi kredilerine daha sıkı erişimin ise finansal zorlukların bir başka şekli olarak belirtmektedir. Çalışma, ayrıca KOBİ'ler müşterilerine büyük krediler verdikçe müşterilerin borç ödeme aczine düşmelerine neden olduklarından,

Asya'daki KOBİ'lerin yüksek oranda nakit akış problemleriyle karşı karşıya olduklarını ortaya koymuştur.

Dahası, Avrupa ve Orta Asya'da bulunan KOBİ'ler arasındaki finansman açığını kapatmak için finansman sağlama ve geliştirmeye yönelik getirdiği çözümde Uluslararası Finans Kurumu (IFC), 88 finansman kuruluşunun iş birliğiyle Avrupa'nın 24 ülkesinde ve Orta Asya'da yer alan KOBİ'lere 2,8 milyar \$'lık bir finansman sağlamıştır. Bunlar, Asya ve Pasifikte finansmana erişim sorununun ne kadar derin olduğunun kanıtlarıdır. Ayrıca Ganeshan Wignaraja (2015), Asya bölgesinde KOBİ'leri etkileyen önemli bir sorunun özellikle Laos, Myanmar ve Kamboçya gibi ülkelerdeki ticari bankalar gibi finansal kuruluşlar aracılığıyla finansmana erişimdeki eksiklik olduğunu ortaya koymuştur. Asya ekonomilerindeki çoğu banka, KOBİ'lere kredi vermek yerine daha büyük firmalara ve işletmelere borç vermeyi tercih etmektedir. Bu durum, Asya'daki KOBİ'leri tasarruflar aracılığıyla kendi iç kaynaklarına ve tefeciler ve banka dışı araçlar gibi diğer harici kaynaklara dayanmaya zorlamaktadır.

2.1.8. Gelişen Ülkelerdeki KOBİ'lerin Karşılaştığı Küresel Finansal Zorluklar

Literatürdeki birçok çalışma KOBİ'lerin gelişen ülkelerdeki faaliyetlerini bekleyen kritik finansal krizleri eşit şekilde ortaya koysa da Bell (2016), yapmış olduğu "*Hükümet tedariki – KOBİ büyümesinin bir yolu*" isimli çalışmada KOBİ'lerin finansmanı ve operasyonel sürdürülebilirliğiyle ilgili olarak çoğu gelişen ülkede önemli bir aşağı yönlü kırılma olduğunu belirtmiştir. Bu bakımdan, KOBİ'lerle ilişkilerinde nakit sıkıntısı çeken hükümetler sıklıkla faturalarını zamanında ödemez ve bazı ülkelerde ödemeler 12 ay veyahut iki yıl boyunca gecikebilir. Yine de bu tür gecikmeler operasyonları ve resmi banka finansmanına sınırlı erişimi olan KOBİ'lerin pozisyonunu ciddi şekilde etkileyebilir. İşletmelerini sürdürmek için müşterilerinden gelen nakit akışındaki kritik bozulma da onları etkiler. Örneğin bir sözleşme üzerine alması gereken ödemedeki altı aylık bir gecikme küçük bir firmanın kapanmasına kolaylıkla sebep olabilir ve bu durum

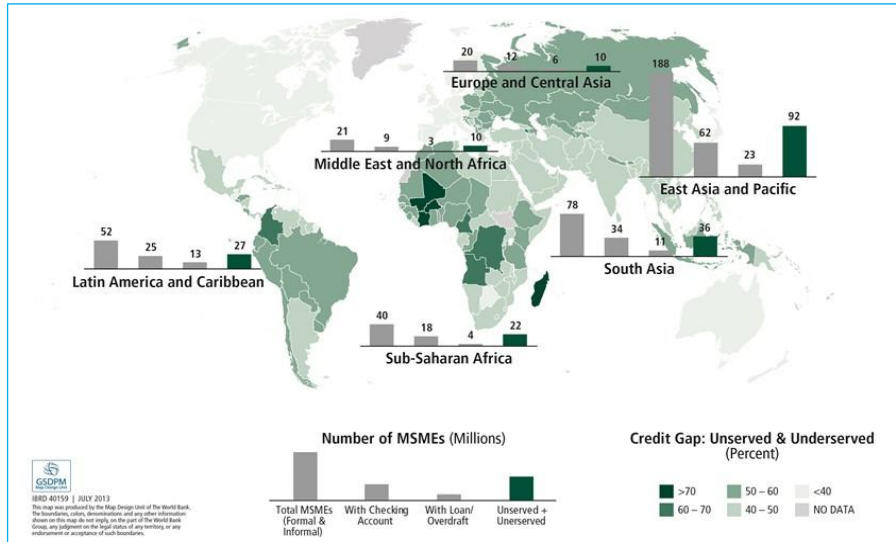
gelişen ülkelerde hükümetle iş yapan KOBİ'lerin çoğunda önemli bir finansal soruna neden olabilir.

Ayrıca bu finansal sorunların bazıları, Tunus'ta KOBİ'ler için oluşturulan (Endüstriyel Tanıtım ve Yerelleşme Fonu) FOPRODI'nin çöküşünde görüldüğü gibi kredi ödemelerini yerine getirmedeki aczin sonuçlarıdır. Bechri ve Nugent'e göre (2001), programın amacı, işletme kurmak ve yeni istihdam yaratmak için yeterli sermayeleri olmayan yeni işletme veya girişimcilere finansman sağlamaktır. Ancak program, kötü ödeme ve yüksek borç ödeme aczi nedeniyle 1997 yılında çöktü. Birkaç yıllık faaliyet sonrasında %50'nin üzerinde bir temerrüt kaydetmiştir. Yapılan daha ileri araştırmalar bozulmanın bir başka nedeninin faiz oranı olduğunu ve problemi daha da kötüleştirdiğini ortaya koymuştur.

Thorsten Beck (2007), gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin, kurumsal engeller ve bu ülkelerdeki finansal sistemin zayıflıklarından ötürü daha büyük firmalarla kıyaslandığında daha çok finansal kısıtlamayla karşı karşıya kaldığını belirtmiştir.

Şekil 1 hem resmi hem de gayri resmi işletmelerin 2017 yılı küresel kredi açığını göstermektedir.

Şekil 1: Resmi ve Gayri Resmi İşletmelerin Toplam Küresel Kredi Açığı 2,1 ila 2,6 Trilyon \$'dır



Veri kaynağı: Dünya Bankası 2017 raporu sayfa 2

Şekil 1 incelendiğinde, yükselen piyasalardaki KOBİ'lerin %55 ile %68'lik bir kısmına bankalar veya diğer finansal kuruluşlar tarafından hizmet verilmediğini veya yetersiz hizmet verildiğini göstermektedir. Ayrıca resmi KOBİ'ler için toplam küresel kredi açığı 0,9 ila 1,1 trilyon \$ arasındayken, resmi ve gayri resmi şirketler için toplam küresel kredi açığı 2,1 ila 2,6 trilyon \$ arasındadır. Grafik, Pasifik ve Doğu Asya'da daha çok hizmet görmemiş piyasa varken, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın en az hizmet görmemiş piyasa sahip olduğunu açıkça göstermektedir (Dünya Bankası Raporu 2017:3).

2.1.9. Gana'daki KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansal Zorluklar

KOBİ'lerin Gana'nın ekonomik dönüşümündeki önemli rollerine ve geçmiş yıllarda çeşitli hükümetler tarafından ortaya konan çeşitli politika ve programlara ve halihazırdaki reformlara rağmen, KOBİ'ler hala büyük bir finansal boşlukla karşı karşıyadır. 2004 yılında, Girişim Sermayesi Güven Fonu Kanunu (680 nolu Kanun), açık bir biçimde Gana'da KOBİ'lerin büyümesinin önündeki başat engelin finansmana erişim olduğunu belirtmiştir. Ayrıca Abor, J. ve Biekpe, N. (2006), Gana'daki KOBİ'lerin hem resmi banka kurumlarından hem de banka dışı kurumlardan sınırlı bir finansman erişimine sahip olduğunu belirtmiştir. Bu durum, faaliyetlerine ve operasyonlarına daha yüksek bir risk algısının atfedilmesi, bilgisel engeller ve daha küçük firmalar için daha yüksek aracılık maliyetleri nedeniyle KOBİ'lerin sermaye piyasalarına yerel ve uluslararası anlamda erişiminin sınırlı olmasından kaynaklanmaktadır. Sonuçta, KOBİ'ler sıklıkla borç ve öz kaynak şeklinde uzun vadeli finansman sağlayamamaktadır.

Jamie MacLeod (2015), Gana'daki KOBİ'ler için geleneksel bir fonlama kaynağı sorunu olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca çoğu banka KOBİ'lerin faaliyetlerini yüksek riskli olarak algılamakta ve bu nedenle krediler üzerine daha yüksek bir faiz yüklemekte KOBİ'lerin finansmana ve sermayeye erişimini engelleyen ek ve oldukça karmaşık işlemler talep etmektedir. Asare Andy (2014) tarafından yapılan bir çalışmaya göre, Gana'daki KOBİ'leri etkileyen pek çok zorluk bulunmasına rağmen, bu zorluklar arasında en önde geleni kredi programlarının ve olanaklarının eksikliğidir.

Abor ve Biepkke (2007), 100'den az çalışana sahip 105 KOBİ'de panel regresyon metodolojisiyle gerçekleştirilen bir araştırmadan elde edilen verilerle 1998-2003 yılları arasında Gana'daki KOBİ'ler arasında banka finansmanı ve borçlanmasına yönelik belirleyici faktörleri incelemiş ve KOBİ'lerin büyümesine ticari bankalardan ve diğer önemli kaynaklardan gelen finansal desteğin eksikliğiyle ket vurulduğu sonucuna varmıştır. Effah Alex ve ark. (2014), KOBİ'lerin bankaların KOBİ'lerin büyümek ve operasyonlarını sürdürmek için ihtiyaç duydukları uzun vadeli kredileri vermede ve çalışma sermayesi olanaklarını yaratmada gösterdikleri tereddüt nedeniyle finansman eksikliği gibi zorluklarla karşılaştıklarını ortaya koymuştur. Ayrıca büyük bir vergi yükü vardır ki bu yük, KOBİ'lere yönelik politikaları ve bazı durumlarda yeni teknolojiler ve kalifiye insan kaynağı kullanmaya yönelik kapasiteyi avantajsız hale getirmektedir.

Bu nedenle, Gana'daki KOBİ'lerin çoğu gelişmekte olan ülkede olduğu gibi birçok finansman zorluğu ile karşı karşıya olduğu söylenebilmektedir. Bu aynı zamanda birçok alanda faaliyetlerini ve sürdürülebilirliğini etkilemiş olabilmektedir.

2.1.10. Türkiye'deki KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansal Zorluklar

Türkiye'deki KOBİ sektörü, ülkede toplam istihdam yaratımına büyük bir oranda katkıda bulunmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'deki KOBİ'ler büyük finansal zorluklarla karşılaşmaya devam etmektedir. Bu durum Türkiye'deki ve Avrupa Birliği'ndeki KOBİ'ler arasında büyük bir boşluğa neden olmuştur (Yıldırım ve Ark.,2015). Çoğu yazar, Türkiye'deki KOBİ'lerin içinde bulundukları mevcut finansal zorlukları sırasıyla 1991, 1994, 1999 ve 2001'deki finansal krizlere bağlamışlardır (Yıldırım ve ark.,2015; Ban ve Ark.,2010). 1994 ve 2001 yıllarındaki Türk ekonomik krizleri, finansal sektörde KOBİ'lerin bankalardan ucuz krediler almasını zorlaştıran pek çok reformun yapılmasına neden olarak ülkede bankaları ve diğer finansal kurumları etkilemiştir. Örneğin para ve maliye politikaları daha sıkı hale getirilmiş, vergi sistemleri iyileştirilmiş ve özelleştirme ve ticari serbestleşme konuları yeniden yapılandırılmıştır.

2008 mortgage krizi, talepte bir azalmaya ve KOBİ'lerin finansal sektörde finansmana erişiminde bir düşüşe neden olarak KOBİ'lerin faaliyetlerini etkilemiştir (Emir ve Eyüboğlu, 2010). Küresel finansal krizler bu nedenle Türk bankalarının dış kaynaklarını etkilemiştir. Dolayısıyla daha önce Türk bankaları tarafından büyük şirketlere verilen kredilerin miktarı azalmış, bankalar ve diğer finansal kuruluşlar tarafından finanse edilen KOBİ faaliyetlerinde bir düşüş olmuştur. Bu durum, kredi hacmini daraltmış ve ülkedeki pek çok finansal kurumun borçlanma oranını düşürmüştür (TEPAV, 2008).

Ayrıca bazı yazarlar Türk KOBİ'lerinin finansal zorluklarını onların yönetsel sorunlarına bağlamışlardır. Bu açıdan bakıldığında, yetersiz işletme sermayesi ve öz sermaye, operasyonlarındaki verimsizlik nedeniyle sermaye piyasasından kredi ve borç edinmelerindeki zorluklar gibi KOBİ'lerin yaşadığı temel finansal zorluklara atıfta bulunmuşlardır (Yörük, 2001:189). Buna ek olarak, OECD'nin Türkiye'yle ilgili raporu (2016), KOBİ'lerin nispeten yüksek bir yüzdesinin banka kredileri ve mikro-finance veya sermaye piyasaları gibi resmi alternatif kaynaklara erişimden tamamen dışlandığını ortaya koymuştur.

Türkiye'deki KOBİ'ler, nakit akışları üzerinde önemli bir aksama meydana getirecek şekilde faturaların ödenmemesinden kaynaklı bir finansal zorlukla da karşı karşıyadır. Enflasyon ve diğer ekonomik faktörler de Türkiye'deki KOBİ'lerin bankalardan ve diğer finans kuruluşlarından finansman elde etmedeki boşluğa katkıda bulunmaktadır Asya Kalkınma Bankası (ADB), 2015. ADB'nin yayınladığı rapora göre (2015), Türkiye'de KOBİ'lere verilen banka kredileri Gayrisafi Yurtiçi Hasılanın ortalama %11,6'sına ve toplam banka kredilerinin %18,7'sine tekabül etmektedir. Ancak, bu oranlar 2008/2009 küresel finans krizlerinden bu yana azalan bir trende sahiptir. Rapor ayrıca küresel finansal krizler sonrasında Türkiye gibi gelişen ülkelerdeki çoğu KOBİ'nin kredilere kolay erişime sahip olmadığını açıklamaktadır. Bu durum, temelde finansal sektörde fon arz edenlerle talep edenler arasında bir asimetrik bilgi problemi olmasından kaynaklanmaktadır. En önemlisi, Türkiye'de her ne kadar görece düşük sayılarda olsa da 2014 yılından bu yana hem KOBİ iflaslarında hem de KOBİ'lerin takipteki kredilerinde bir artış gözlenmesidir. KOBİ'lerin takipteki kredilerinin tüm KOBİ kredileri içinde 2014 yılındaki %3,4'lük rakamdan 2016 yılının ilk çeyreğinde %4,4'e ulaştığı hesaplanmıştır (OECD 2016).

Buradaki sorun, kısmen ÷lkedeki enflasyona baēlanmıřtır. Bu aēıdan bakıldıēında, KOBİ'lerin bankalardan ve diēer finansal kuruluşlardan edindiēi kredi veya borēlar enflasyona g÷re d÷zeltiymiş kredilerdir. Bu durum, ÷lkede KOBİ'lerin gelişimine engel oluşturmaktadır. KOBİ'ler çoēu finans kuruluşu tarafından istenen b÷y÷k varlık teminatlarını temin edemezler (Y÷r÷k, 2001:190).

T÷rkiye'de finansal sekt÷rdeki KOBİ'lere y÷nelik daha zorlu kredi reformları ortamına katkıda bulunan iki temel unsur bulunmaktadır. Bunlardan birincisi takipteki kredilerin sayısındaki artışın KOBİ faaliyetlerine y÷nelik banka finansmanını kontrol eder hale gelmesidir. İkincisi ise mali konsolidasyonun çoēu finansal kuruluşun KOBİ faaliyetlerini desteklemedeki b÷tēe tahsisini sınırlamasıdır (SBA, 2016). Örneēin Erdoğan (2010: 306-307), çoēu KOBİ'nin idari ve organizasyonel yapısındaki kusurlar, finansal y÷netim konusundaki kısıtlı bilgiler ve resmi muhasebe d÷zenlemeleri uyarınca finansal tabloların eksikliēi gibi nedenlerle, bankalar ve diēer finansal kuruluşların KOBİ'lerden daha az riskli g÷r÷nen b÷y÷k şirketlere kredi ve borē vermeyi tercih ettiklerini belirtmiştir.

2.2. KOBİ'LERİN K÷RESEL OLARAK KARřILAřTIēI DIēER ZORLUKLAR

İyi bilinen finansmana erişim eksikliēi sorununun yanında, KOBİ'lerin k÷resel olarak karřılařtıēı pek çok zorluk bulunmaktadır. Ařaēıda, KOBİ faaliyetlerinin k÷resel olarak karřılařtıēı sorunlara verilen bazı ÷rnekler yer almaktadır.

A. Yapısal Problemler

K÷resel olarak, ÷zellikle de resmi bir yapıya veya kredilere erişim iēin ihtiyaē duyulan modele sahip olmayan yeni kuruluşlar, mikro ve k÷ç÷k şirketmeler s÷z konusu olduēunda, KOBİ'lerin bankalardan veya diēer finansal kuruluşlardan finansal desteēe erişim konusunda yařadıēı yapısal problemler var olmaya devam etmektedir. Bu KOBİ'lerin çoēu, yerinde bir resmi yapısı olmayan, kurucu aile ile baēlantılı ēalıřanlara sahip olan ve evden idare edilen şirketmelerdir. Ayrıca KOBİ'ler

finansal kuruluşların sağladıkları kredilere erişim konusunda gerekli tamamlayıcı teminat, operasyonların resmiyeti, kayıt tutma ve varlıkların teminatı gibi diğer konularda eksiklikler yaşamaktadır (OECD 2008;4).

B. Teknolojik Destek Eksikliği

Teknoloji hem gelişmiş hem de gelişen ülkelerdeki çoğu KOBİ'ler için önemli bir problem olmuştur. Bazı KOBİ'ler küreselleşme nedeniyle ve büyük firmalardan gelen uluslararası rekabeti karşılamak durumunda oldukları için teknolojiye yeni trendlere adapte olma zorluğuyla karşı karşıyayken, diğer KOBİ'ler yeni ve modern bir şirket kurmak için teknolojik sermaye sıkıntısı yaşamaktadır. Yamson (2018), KOBİ'lerin teknolojik problemleriyle ilgili olarak, çoğu ülkede KOBİ'lerin hükümetten aldığı teknolojik destek seviyesinin düşük olduğunu açıklamıştır. Bu durum, KOBİ'lerin sermayelerine, ürünlerine ve hizmetlerine teknolojik kaynaklar sağlayamamalarına neden olmaktadır. Ayrıca KOSGEB (2012), KOBİ'lerin sıklıkla teknoloji ve yeniliklerden faydalanamadığını ve dolayısıyla teknolojik krizlerin ortasında kaldığını rapor etmiştir. KOBİ'ler çoğunlukla üretimde düşük maliyet avantajından yararlanamamalarına neden know-how problemleri yaşamaktadırlar. Yenilikçilik de büyük bir problemdir çünkü KOBİ'lerin çoğu AR-GE harcamasında bulunmamaktadır. Bu nedenle, KOBİ'lerle kıyaslandığında küresel piyasalarda rekabet etmede avantajlı olan büyük firmalarla kıyaslandığında, çoğu ülkede KOBİ'lerde AR-GE'nin toplam harcamalardaki payı oldukça düşüktür.

C. Hükümet Politikaları ve Vergilendirme

Hükümet politikaları daima iki tarafı keskin bir kılıç gibi olmuştur ve bu politikalardan bazıları KOBİ'lerin faaliyetlerinin gelişimine yardımcı olurken, bazıları zaman zaman KOBİ'lerin gelişimini ve büyümesini özellikle de çoğu ülkede vergilendirme politikalarıyla bağlantılı olarak etkilemiştir. Kanada Küçük İşletme Araştırma Politikasının incelendiği ve yayınlandığı bir çalışmaya göre, hükümet politikaları ve vergilendirme, KOBİ'lerin büyümesi ve sürdürülebilirliği açısından karşılaşılan en büyük problemlerden biridir (Sanjay Soni, 2005). Yine, pek çok

hükümet kurumundaki yüksek bürokrasi seviyesi de KOBİ'lerin gelişimi açısından bir zorluk teşkil etmiştir. Örneğin yetkili devlet daireleri ve kurumlarından onay almak aylarca hatta bazen yıllarca gecikebilmekte ve dolayısıyla bu durum KOBİ'lerin üretimlerini geciktirebilmektedir (Nation Newspaper, 2017).

D. İnsan Kaynağı Problemleri

KOBİ'lerin kimi istihdam edeceği meselesi, bu işletmelerin faaliyetlerinde kalifiye becerilere sahip insanları istihdam etmemelerinden dolayı büyümeleri ve verimlilikleri üzerinde bir engel olmuştur. Hindistan Endüstriler Konfederasyonu tarafından gerçekleştirilen bir çalışmaya göre, orta büyüklükteki firmaların %80'i, küçük ölçekteki firmaların ise %20'si, organizasyonları dahilinde bir İnsan Kaynağı departmanına sahip değildir (Arunima Shrivastava, 2018). Nation gazetesi (2017), Nijerya'daki KOBİ'lerin karşılaştığı insan kaynağı zorluklarının kötü yönetimsel becerileri de içerdiğini rapor etmiştir. Bu açıdan bakıldığında, çoğu KOBİ liderlik ve yönetim becerilerine sahip olmayan işletme sahipleri tarafından yönetilmektedir. Bunlar, belirli bir firmayı ilgili olduğu sektörde nasıl işleteceklerine dair temel bilgilere ve girişimcilik becerilerine sahip değildir.

E. Zayıf veya Yetersiz Altyapı

Alt yapı problemi, başta Afrika ülkeleri olmak üzere çoğu gelişen ülkedeki KOBİ'lerin karşılaştıkları temel bir problemdir. Çoğu gelişen ülkedeki zayıf altyapı, KOBİ'lerin faaliyetlerinin büyümesini ve sürdürülmesini olumsuz yönde etkilemektedir. Örneğin iyi yollara ve diğer önemli sosyal tesislere erişimin olmaması, çoğu Afrika ülkesindeki KOBİ'lerin büyümesinin önünde engel teşkil etmiştir (Nation Gazetesi, 2017).

Ayrıca çoğu gelişen ülkelerde yüksek seviyede enerji sıkıntıları yaşanmaktadır ve ana akım elektrik enerjisi olmadan yalnızca birkaç işletme ayakta kalabilmektedir. Enerji arzındaki bu düzensizlik, üretim maliyetinin yanı sıra çoğu KOBİ'lerin üretimden kaynaklanan zayı oranlarını yükseltmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GANA VE TÜRKİYE’DEKİ KOBİLERİ DESTEKLEME PLANLARININ ANALİZİ

3.1. ANALİZİN AMACI VE KAPSAMI

Bu bölüm, devlet finansal desteklerini Türkiye ve Gana'daki KOBİ'ler için karşılaştırmayı amaçlamaktadır. Bunu kapsamda, Türkiye'deki Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Kalkınma Teşkilatı (KOSGEB) ve Kredi Garanti Fonu (KGF) ve Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi (MASLOC) ile Küçük Ölçekli Ulusal Kurul tarafından sağlanan başlıca faaliyetler ve finansal hizmetler incelenmiştir. Bu kurumlar, her iki ülkedeki KOBİ'lerin faaliyetlerini ve faaliyetlerini desteklemek için hükümet tarafından yetkilendirilmiştir. Programlarının ve politikalarının analizi, bu ülkelerdeki KOBİ'lere devlet finansal desteğinin genel bir bakışını sunar. Ayrıca, bu kurumların yönetmelik ve yasalarının her iki ülkedeki KOBİ'lerin faaliyetleri ve faaliyetlerini doğrudan etkilediğine dikkat etmek önemlidir. Ayrıca, dünyadaki KOBİ'lerin faaliyetlerine eleştirel bir gözle bakılarak, faaliyet gösterdikleri ortamdan etkilenir. Bu nedenle, Bölüm aynı zamanda, Türkiye ve Gana'daki KOBİ sektöründeki güçlü ve zayıf yanları ve sektördeki devlet finansal desteklerinin etkinliğini ve verimliliğini etkileyebilecek olası tehditleri incelemek için SWOT Analizini kullanılmıştır. SWOT analizi, Türkiye ve Gana'daki KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyen iç ve dış faktörleri anlamada yardımcı olmaktadır. Ayrıca her iki ülkenin de KOBİ sektöründe mevcut olan fırsatları sunmaktadır.

3.1. 1. KOBİ'ler için Gana'daki Devlet Teşvikleri ve Destekleme Programları

Afrika'daki Kredi Birliği'nin ilk kez 1955 yılında Kanadalı Katolik Misyonerler tarafından Kuzey Gana'da kurulduğu tarihi olarak kabul edilmektedir. O günlerden itibaren, Gana hükümeti KOBİ'leri büyümelerini ve sürdürülebilirliklerini engelleyen krizlerden ve sorunlardan kurtarmak için pek çok inisiyatif ve programlar

geliştirmiştir. Aşağıda küçük işletmeleri finanse etmek için hükümet inisiyatifleri ve programlarına dair bazı örnekler görülebilir.

- 1950'lerde küçük işletmeleri sübvans eden kredilerin çıkarılması
- 1965'te ülkedeki su ürünleri ve tarım sektörünün finansal ihtiyaçlarına yönelik olarak Tarımsal Kalkınma Bankasının kurulması
- 1970'lerin sonunda ve 1980'li yılların başında Kırsal ve Topluluk Bankaları (KTB'ler) kurulmuştur. Ayrıca ticari bankaların toplam portföylerinin %20'sini Küçük Ölçekli Endüstri Faaliyetlerini desteklemek ve tarım sektörüne borç vermelerini gerektiren düzenlemeler hayata geçirilmiştir.
- Ülkede, 1986 yılında kısıtlanmış bir finansal sektörden finansal sektörlerde yeni bir liberalleşme rejimine geçiş gözlemlenmiştir.
- Sonrasında 1991 yılında, 1991/328 sayılı PNDC kanununun yürürlüğe girdiği ilan edilmiştir (Asiama ve Osei,2007).

1970 yılında, o zamanki Gana hükümeti, Ganalı İşletmeler Kalkınma Komisyonunu değiştirmek ve desteklemek üzere Gana İşletme Destek Programını oluşturmuştur. Kurum, ülkede küçük işletmelere verilen kredi programlarını kontrol edecek ve ülkede o zaman kurulacak veya var olan küçük işletmelere finansal ve teknik destek verecekti. Ayrıca Gana hükümeti 1970 yılında firmalara sponsor olmak için 1,150,000 Ghe miktarında bir destek sağlamak için Devlet Küçük İşletme Kredi Programı'nı hayata geçirmiştir. Buradaki amaç firmalara çalışma sermayesi edinmelerinde yardımcı olmak ve operasyonlarının sürdürülebilirliğini sağlamaktır. Kredi yıllık %20 oranında verilmişti (Opera-Djan ve Apania H, 2008, Daniel Agbenyo tarafından 2016'te atıfta bulunulmuştur). 1991 tarihli 328 nolu PNDC Kararları kanunu günlerinden beri finansal kuruluşlar yaygınlaşmış veya gruplaşmışlardır. Finansal kurumlar Tasarruf ve Kredi kurumları, Kredi Birliği Dernekleri (CUA) ve Parasal Hükümet Dışı Kuruluşlar olarak gruplanmıştır. Bu gruplaşma Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri verdikleri hizmet çeşitleri ve odak noktaları açısından desteklemek için yapılmıştır. Yakın zamanlarda, Gana hükümeti KOBİ'leri rahatlatmak ve büyümelerini ve sürdürülebilirliklerini sağlamak için pek çok politika ve program ortaya koymuştur. KOBİ'lerin faaliyetlerinden

sorumlu iki ana kurum Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi (MASLOC) ve Ulusal Küçük Ölçekli Sanayi Kurulu'dur (NBSSI).

3.1.2. Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi (MASLOC)

“MASLOC” olarak da bilinen Mikrofinans ve Küçük Kredi Merkezi, 2006 yılında Gana Hükümeti tarafından bir mikrofinans tepe noktası olarak kurulmuştur. MASLOC’un misyonu, büyümelerini ve sürdürülebilirliklerini sağlamak ve işletme faaliyetlerini genişletmenin yanı sıra istihdam ve refah yaratmalarını sağlamak için yeni kurulan ve Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere kolay, erişilebilir ve hızlı küçük krediler ve mikro krediler sunmaktır. MASLOC, gelecekte Ganalı girişimcilere sürdürülebilir mikro krediler, küçük krediler ve temel işletme servisleri sunarak Mikro, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin büyümesini ve gelişmesini sağlayacaktır.

Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi (MASLOC), ülke için KOBİ alt sektörünün ana faaliyetlerini kolaylaştırma ve koordine etme sorumluluğu verilen bir tepe kuruluş olarak hizmet veren bir devlet kurumudur. MASLOC, ayrıca MKOBİ’ler arasında veri toplama ve analiz etme ve bilgi yaymadan sorumludur. Kurum, aynı zamanda KOBİ’ler dahilindeki yüklerin güvene dayalı olarak düzenlenmesi ve yönetilmesi ve onaylanmasını ve Devletin Küçük Ölçekli Kredi Plan ve Programlarının üst kurumu olarak hareket etmeyi amaçlamaktadır. Yukarıda belirtilen ana hedefler doğrultusunda MASLOC aşağıdaki faaliyetleri yürütmektedir;

- ❖ Doğrudan veya dolaylı olarak mikro kredi ve küçük kredi faaliyetlerinde bulunur.
- ❖ Mikro kredi alt sektöründe gelişen ve merkezi olmayan mikro finansal bir planını destekler, güçlendirir ve geliştirir.
- ❖ Banka dışı kuruluşlar ve hedef son kullanıcılarla finansal operasyonlar ve faaliyetler yürütür. Bu, banka dışı finansal kuruluşlarla uyum ve işbirliğini güçlendirmek içindir.
- ❖ Girişimcilikte kurumsal gelişim ve bireysel kapasite inşasını sağlar.
- ❖ Kurumların tasarruf ve yatırım mobilizasyonunu gerçekleştirir.

- ❖ MASLOC aynı zamanda ülkede KOBİ alt sektörünün faaliyetlerini koordine etmekten ev kolaylaştırmaktan sorumlu üst kurum olarak hareket eder.
- ❖ MASLOC, girişimcilik becerilerinin ve KOBİ faaliyetlerinin gelişimi için destek sağlar.
- ❖ Tasarruf ve yatırım mobilizasyonu için alan yaratır.
- ❖ Ortak topluluk bazlı programlardaki operasyonların belirlenmesi, desteklenmesi ve koordinasyonu için platformlar oluşturur.
- ❖ Amaçlarını gerçekleştirmek için gerekli ve uygun olarak değerlendirilen diğer her türlü ilgili işlerle iştigal eder.

Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi'nin (MASLOC) Kredi Ürünleri

Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi'nin (MASLOC) girişimciler ve Mikro, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler için beş ana kredi olanağı söz konusudur. Bunlar aşağıdakileri içerir;

➤ Grup Kredileri veya Mikro Krediler

MASLOC, bir yıllık bir süre için kısa vadeli mikro krediler veya grup kredileri verir. Kredi, faiziyle birlikte 12 aylık bir süre içinde geri ödenir ve bu nedenle bir yılı aşabilecek uzun vadeli ekonomik girişim veya faaliyetler için erişilebilir değildir. Bu mikro kredi planı altında, ana hedef en az 5 kişi veya en fazla 25 üyeden oluşabilecek grup veya işbirliği topluluklarıdır. Her ne kadar bunlar grup kredileri olsa da grup içindeki münferit bir üyeye faaliyetleri için minimum 100 GCH ve maksimum 500 GCH kredi verilebilir. Ayrıca planlar grup dayanışması kuralını kullanır ve bir üye borcunu geri ödeyemediğinde, tüm grup kredinin geri ödemesinden sorumlu tutulur. Bu şekilde, grup ancak her bir üyesi borcunu ödemeyi bitirdiğinde başka bir kredi almaya uygun görülür ve o zamana kadar söz konusu grup verilen borcu geri ödemiş sayılmaz. Mikro kredi ve grup kredisine erişim sağlamak için, başvuranın MASLOC'un Bölge Ofislerinden herhangi birine yazılı bir başvuruda bulunarak sistemden geçmesi gerekmektedir. Başvuran kredi miktarını, başvuru nedenini ve kredinin amacını belirtmelidir. Başvuruyu aldıktan sonra, MASLOC başvuranı bir MASLOC Kredi Memuruyla bir ön değerlendirme yapmak üzere davet edecektir. Bu süreç en iyi girişimcilik uygulamaları üzerine tavsiyeler vermeyi, kredi faiz oranını

ve kredinin başarısı için gerekli diğer bilgileri içerir. Bununla birlikte, NGO gibi kurumlar ve diğer finansal kuruluşlar söz konusu olduğunda, başvurana bir iş planı veya teklifi sunmaları gerekmektedir. MASLOC'un faaliyetlerindeki ana zorluklardan biri, başvuranın krediye erişiminden önce geçmesi gereken uzun süren evrak sürecidir. Online başvuru sistemi veya servisi bulunmamaktadır.

➤ **Taşıt Kredileri**

Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi'nin (MASLOC) yüksek satın alma planı adı verilen özel programları vardır. Bu plan, kendi taksilerine sahip olmak isteyen verimli işsiz profesyonel sürücülere sedan arabalar dağıtılması ve hibe edilmesiyle ilgilidir. Planın amacı, Taksi ve Sürücü Birliklerine dahil olan sürücülerin ve özellikle de gençlerin kendi taksilerine sahip olmaları konusunda desteklemektir. Kredi dört yıl içinde ödenecektir.

➤ **On-Lending Kredileri**

Mikrofinans ve Küçük Kredi Merkezi ayrıca toplumun üretici insanlarına on-lending kredi veren diğer mikrofinans kuruluşlarına, bakanlıklara, Departman ve Dairelere ve Kırsal Bankalara kredi vermektedir. Bu kredi, kredinin faiziyle birlikte geri ödenmesi gereken 12 aylık bir süreden daha fazla olmayan bir dönemi kapsar. Başvuran kuruluş resmi bir başvuruda bulunmalı ve değerlendirmeler için gerekli belgeleri ibraz etmelidir. Kurumlar ayrıca maksimum 5 kefile birlikte 6 aylık banka dökümlerini ibraz edecektir. Her bir kefil bir pasaport fotoğrafını ve ulusal kimlik kartının bir fotokopisini ibraz etmelidir. Ayrıca eğer başvuran bir firma ise bir şirket ve yönetim profilini, 12 aylık banka dökümü dahil olmak üzere tüm işletme kaydı belgelerini, finansal tablolarını, varlıklarının listesini, arazi mülkiyeti belgelerini veya ofis kirasıyla ilgili sözleşmesini, bir ek teminatı ve operasyonel kılavuzunun bir kopyasını sunmalıdır. Başvuran ayrıca paranın işe nasıl yatırılacağına dair yatırım planını açıkça belirtmelidir. Maliyet ve masraflar ortaya çıkacaktır.

➤ **Küçük Krediler**

Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi'nin ayrıca bireyler için özel kredi planları ve küçük krediler olarak adlandırılan araçları bulunmaktadır. Bu plan, bireylere 1,000 GHC ila 10,000 GHC arasında değişen miktarlarda krediler sağlamaktadır. Programın içerdiği miktar nedeniyle, yararlanıcı önemli bir teminat sağlayabilmeli ve ayrıca kredi temerrüdü durumunda krediyi geri ödeyebilecek bir kefil sağlamalıdır.

Kredi 12 aylık bir süreyi de kapsamaktadır ve faiziyle birlikte geri ödenmesi gerekmektedir. Plan uzun vadeli proje veya iş faaliyetlerini desteklememektedir. Başvuru sahibi resmi bir başvuruda bulunmalı ve 3 kefil göstermelidir. Kefillerin ayrıca pasaportlarının bir resmini ve ulusal kimlik kartı ile birlikte 3 aylık ücret pusulalarını veya 6 aylık banka ekstrelerini sunmaları gerekmektedir. Eğer başvuru sahibi bir şirketsen, şirket yönetim kurulundan bir karar mektubu alınıp ibraz edilmelidir.

➤ **Özel Proje Kredisi**

Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi ayrıca, belirli projeler için bireylere verilen birçok formda özel krediler sağlamaktadır. Kredi, çiftçiler ve tüccarlar için üç tekerlekli bisikletler ve balıkçılar için harici motorlar satın alma şeklinde verilmektedir. Kurum ayrıca gençlere onların girişimci ve mesleki becerilerini geliştirmeyi amaçlayan çocuk ve gençlik destek programları sunmaktadır. Özel proje kredileri hem balıkçılık hem de tarım topluluklarında yer alan bireyleri hedeflemektedir. MASLOC, bu faaliyetlerle Mikro, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme faaliyetlerinde birçok Gana'ya hizmet vermektedir. MASLOC'un ülkenin belli başlı bölgelerinde ofisleri bulunmaktadır (<http://www.masloc.gov.gh/objectives.html>)

3.1.3. Küçük Ölçekli Sanayi Ulusal Kurulu (NBSSI)

“NBSSI”, Küçük Ölçekli Sanayi Ulusal Kurulu'nun bir kısaltmasıdır. Küçük Ölçekli Sanayi Ulusal Kurulu (NBSSI), 1985 yılında Ticaret Bakanlığı ve Gana Devlet Başkanlığı Özel Girişimler Dairesi'ne bağlı olarak kurulan kamu kurumlarıdır. Merkez ofisi Accra'da bulunan NSSI, Gana'daki 110 ilçe merkezinin tamamında temsil edilmektedir. NSSI'nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere sunduğu başlıca hizmetler aşağıdakileri içermektedir;

➤ **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme Destekleri**

Küçük Ölçekli Sanayi Ulusal Kurulu, KOBİ'ler için iş geliştirme hizmetleri sunmasının yanı sıra KOBİ'lerin büyümelerini sürdürmek için finansal ve teknik destek sağlar.

➤ ***Kadınların sahip oldukları işletmelerin desteklenmesi***

Kurum, kadın girişimcilere iş dünyasında kendilerine özgü engellere karşı ayakta kalmaları için finansal yardım sunmaktadır. Ayrıca işletme eğitimi, sermayeye kolay erişim ve kredi programları ve danışmanlık gibi hizmetler de sunmaktadır. Program, ülkedeki tüm kadın girişimciler için adil bir oyun alanı oluşturmaya çalışmaktadır. Fon, daha fazla kadının yeni işletmeler açtığını görmeyi ve ayrıca genel olarak kadınların yaşam standartlarını iyileştirmeyi hedeflemektedir.

➤ ***İş Geliştirme Hizmetleri***

Küçük Ölçekli Sanayi Ulusal Kurulu da yeni kurulan bir firmayı daha güçlü bir işletmeye dönüştürerek gerekli desteği sağlamaya yardımcı olmak için tasarlanmış bir hizmet sunmaktadır. İşletme sahibine, bir işletmeyi büyüten yeni fikirlerle bir işin nasıl planlanacağını öğretir. Girişimcileri fikir üretimi aşamasından büyümüş bir işletmenin oluşturulmasına dek yönlendirir. Çok çeşitli ödeme seçenekleriyle yeni işletmeler için erişilebilir ve uygun fiyatlı kredi kaynakları sağlar. Ayrıca girişimcilere finansal yönetim konusunda da tavsiyelerde bulunur.

Sonuç olarak, Gana hükümeti, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler tarafından yapılan çeşitli katkıları görerek bunların operasyonlarını kolaylaştırmak ve mevcut işletmeler varlıklarını sürdürürken yeni firmaların kurulması için alan yaratmak amacıyla hizmet etmek için bu programları ve politikaları uygulamaktadır. Ayrıca, bu iki ana destek programının yanı sıra, hükümet tarafından sunulan veya İşletme Yardım Fonu, Gana Yatırım Fonu, Gana KOBİ fonu gibi diğer kurumların desteğinde başka programlar da vardır.

3.2. KOBİ'LER İÇİN TÜRKİYE'DEKİ DEVLET TEŞVİKLERİ VE DESTEKLEME PROGRAMLARI

Türkiye hükümeti, KOBİ'lerin mali güçlerinin geliştirilmesi ve rekabet güçlerinin artırılabilmesi için son yıllarda birçok program ve politika ortaya koymuştur (Şener S, 2014). Faaliyetlerini izlemek ve değerlendirmek üzere güçlü bir KOBİ stratejisi oluşturulmuş ve bir yönlendirme komitesi atanmıştır. Ayrıca, KOBİ'lerin gelişimini desteklemek için, Türkiye hükümeti, finansman ihtiyacı olan KOBİ'lere, faiz oranı sübvansiyonları, kredi garantileri ve KOBİ'lere doğrudan borç

verme gibi yollara yardım etmek için geniş kapsamlı önlemler getirmiştir. Yani, birkaç yıl içinde hükümet, özellikle Türk KOBİ sektörü için finansman seçeneklerinin çeşitlendirilmesinin teşvik edilmesinde aktif bir rol oynamıştır. Bu duruma, 2012 yılında taşınır mallar rehinini kolaylaştıran yeni bir kanunla, cömert vergi teşvikleri sağlayan yasal bir çerçeve oluşturulması örnek verilebilir. Ayrıca, 2013 yılında hükümet finansal kiralama ve faktoring için düzenleyici bir çerçeve ilan etmiştir. Ayrıca, Türkiye Hazinesinin, sektörü korumak için 2015 ve 2018 yılları arasında risk sermayesi endüstrisi için 2 milyar TL'den fazla bir fonu piyasaya enjekte etme taahhüdü bulunmaktadır. Hükümet, Borsa İstanbul'da Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme hisse senetleri için özel araç oluşturma ve geliştirmeyi destekleyici tedbirler ortaya koymuştur. Hükümet ayrıca ülkedeki risk sermayesi endüstrisini teşvik etmek için özel bir fon ve ortak yatırım programı başlattı (OECD Temmuz 2016 raporu). Yine, 2016 yılında ve 2017 yılının ilk çeyreğinde, Türkiye hükümeti, KOBİ'lerin ülkedeki KOBİ faaliyetlerinin finansmanı, becerileri, teknolojisi, yeniliği ve uluslararası hale getirilmesine odaklanan Küçük İşletmeler Kanunu (KİK) altındaki 10 politika alanından 6'sını ele almıştır. Gerçekleştirilen en önemli eylemlerden bazıları, KOBİ'lerin taşınır varlıkları banka kredileri için teminat olarak kullanmalarını sağlayan taşınır teminat yasasının kabul edilmesini ve ülkedeki KOBİ'ler için ticari markaların, coğrafi işaretlerin, tasarımların ve patentlerin daha iyi korunmasını sağlayan yeni sınai mülkiyet yasasının kabulünü içermektedir (KİK bilgi formu 2017). Türkiye'deki KOBİ'lere hizmet veren iki ana kurum Kredi Garanti Fonu (KGF) ve Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Kalkınma Örgütü'dür (KOSGEB).

3.2.1. Kredi Garanti Fonu

Türkçede (Kredi Garanti Fonu veya KGF) olarak da bilinen Kredi Garanti Fonu, 1991 yılında KOBİ'lerin bankalardan ve diğer finans kuruluşlarından kredi alırken karşılaştıkları güçlüklerle başa çıkmak için kurulmuştur. Bu programın amacı daha çok KOBİ'lerle, kadınlarla ve genç girişimcilerle, tarım sektöründeki çiftçilerle, tacir ve esnaflarla ilgilenmektir. Programlar bu hedef gruplara finansman erişimi sağlasa da sıkı bir rehberlik ve prosedür izlenmektedir. KGF'nin sunduğu hizmetleri

belirleyen kilit husus, kârlı, sürdürülebilir, uygulanabilir ve gerekli becerilere sahip bir ekibin yer aldığı projeleri içermektedir. Programların ana çıktıları aşağıdaki gibidir;

➤ **KOSGEB geri ödeme desteği**

Bu hizmetin amacı KOSGEB destek programları kapsamında verilen çeşitli destekler için KOBİ adına doğrudan KGF'den kredi garantisi vermektir. Genellikle, garanti süresinden sağlanan fayda 6 aydır ve bu nedenle KOSGEB destek programının vadesi de garanti süresinin tarihine bağlıdır. Ana teminat kaynakları arasında KOSGEB, diğer ilgili finansal kurumlar ve şirketler ve KGF'nin öz kaynakları yer almaktadır. Başvuru sonrasında, bir firma aynı anda birden fazla KOSGEB destek ödemesi aldığı anda, KGF, yönetim kurulu kararlarında belirtildiği üzere KOSGEB ve KGF faaliyetleriyle doğrudan ilişkisi bulunan projeyi desteklemek için 1 milyon lira tutarında bir destekleme garantisi vermektedir. Verilecek en yüksek toplam teminat riski 1,5 milyon liradır. Bu şekilde KGF öz kaynaklarından verilen garantinin mevcut riski hesaplanır.

➤ **TÜBİTAK Transfer Ödemeleri**

Bu, katma değeri olan ve Türkiye'de araştırma ve geliştirme ile ilgili KOBİ'lere teminat vermek için tasarlanmış bir programdır. Program KGF aracılığıyla TÜBİTAK'a %100 garanti vermektedir. Bu programdan yararlanacak firmaların somut, teknolojik açıdan yenilikçi, tüzel kişiler olması gerekmektedir. Ürünler ve süreçler açısından ise, bunlar bir endüstride veya ekonomik olarak değerli bir projede uygulanabilir olmalıdır.

➤ **Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı**

Kredi Garanti Fonu, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından desteklenen ve yönlendirilen Teknolojik Ürün Yatırımları için özel bir programa sahiptir. Bu program, teknolojik ürünler ihraç ederek uluslararası pazarlar aracılığıyla Türkiye ekonomisine katma değer yaratmak amacıyla yeni ürün ve/veya ürünlerin ticarileştirilmesinin sonucu olarak ortaya çıkan Araştırma ve Geliştirme ve inovasyon faaliyetlerinde yer alan teknoloji alanlarını hedeflemektedir. Program protokolü, Bakanlık tarafından KOBİ projelerine verilen Geri Ödemesiz Destek ön ödemelerini garanti etmek için 21.11.2016 tarihinde Türkiye Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile KGF arasında imzalandı. Bu program, her bir işletme için maksimum 1

milyon liralık veya herhangi bir döviz cinsinden eşdeğeri miktarında bir garanti vermektedir. Bu program için Garanti vadesi, Bakanlık ve dahil olan Şirket tarafından imzalanan proje sözleşmesinde belirtildiği üzere Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından belirlenen sürenin projenin bitiş tarihine eklenmesiyle belirlenmektedir. Ayrıca verilen miktar nedeniyle, programın başvuru sahibinin veya firmanın aşağıdakileri yapmasını gerektiren bir şartı vardır:

- KOBİ'ler için gerekli tüm vasıflara sahip olmak,
- Daha önceden Bakanlık tarafından desteklenen herhangi bir projede yer almak ve bu durumda teminat mektubunu nakde çevirmemiş olmak.
- KGF tarafından garanti edilen transfer ödemesiyle ilgili olarak Bakanlık tarafından desteklenmeyi hak eden bir projede yer almak.
- Başvuru sırasında iflas işlemi, tasfiye, konkordato ve iflasın ertelenmesi durumları içinde bulunmamak.
- Başvuru sırasında vadesinde ödenmemiş vergi veya SSK borcu olmamak ve son olarak,
- Başvuru sırasında kamu kurum ve kuruluşları, bankalar veya üçüncü kişiler tarafından icra takibinde bulunulmamak.

➤ **EXIMBANK Kredisi**

KGF, Türk Eximbank tarafından uygun görülen kredi başvurularına %100 garanti vermektedir. Garanti, sermayenin toplamını, faizini ve taahhüt riskini kapsar. Garanti edilecek tutar Türkiye Eximbank tarafından belirlenir. KGF, herhangi bir yabancı para cinsinden 3 milyon lira veya eşdeğeri bir garanti limiti sunmaktadır. Teminatın döviz cinsinden verildiği durumlarda, kredi Türk Eximbank tarafından vade tarihine kadar uzatıldığı zaman teminat komisyonu Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na belirlenen döviz kuru oranından Türk lirası olarak ödenir. KGF, komisyonu yıllık olarak alır ve kredinin vade tipine bağlı olarak, komisyon alacaklarını riske göre yıllık olarak tahsil eder. Başvuru sahibinin, ihracat yapan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme niteliğinde olan bir işletme veya şirket olması gerekmektedir.

➤ **Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) KOBİ Desteği**

Plan, TTGV tarafından verilen projeyi finanse etmek için %100 garanti sağlanmasına yöneliktir. Planın amacı, KOBİ'lerin üstlendiği ve ticari değeri olan yeni ürünlerin

yaratılması ve geliştirilmesi sürecinde teknolojik yenilikleri içerebilecek faaliyetleri desteklemektir. Plan, mevcut ürünlerin rekabet gücünü artırmayı, üretim maliyetlerini düşürmeyi, enerji yoğun endüstrilerde rekabet gücünü korumayı ve temiz üretim teknolojilerini uygulamayı amaçlamaktadır. TTGV'nin vadesi garanti vadesine göredir ve bu süre TTGV'nin talebi üzerine ve uzatılabilir ve KGF tarafından onaylanabilir. Ayrıca, KGF garantisinin temin edilmeyen destek kısmı için geçersiz olması beklenmektedir. Her işletmeye 1 milyon Türk lirası veya yabancı para cinsinden karşılığı olarak toplam bir garanti verilmektedir. Ancak, söz konusu riskin çok daha yüksek olduğu ve TTGV tarafından desteklendiği durumlarda, şirketin toplam garanti limiti 1,5 milyon lira veya bunun döviz cinsinden karşılığı olabilir.

➤ **Banka Kredileri**

Banka kredisi planları kapsamında KGF'nin KOBİ'lere yönelik birçok politika ve mali yardımları bulunmaktadır. Bu politikalar kapsamında sunulan hizmetler aşağıdaki gibidir;

- **KGF teminatı**

Plan KOBİ'lere, faaliyetlerini desteklemek bankalar tarafından verilmiş veya verilecek krediler için garanti sağlamaktadır. Bu program kapsamında ele alınan başlıca hedef kitle arasında ticari faaliyette bulunan KOBİ'ler, esnaf ve zanaatkarlar, serbest meslek sahipleri, çiftçiler ve tüzel kişi işletmeler yer almaktadır. Bu işletmeler, KGF tarafından belirlenen ana sözleşme uyarınca krediye uygun olma niteliği taşımaktadır. Toplam teminat, en fazla 1 milyon lira veya yabancı para cinsinden karşılığıdır ve bankanın talep edebileceği kredi limitlerinin yüzde 80'ini geçmemelidir. Ancak, girilen riskin daha yüksek olması durumunda şirkete 1,5 milyon lira veya eşdeğeri döviz cinsinden bir garanti limiti verilecektir.

- **200 Milyar Liralık Hazine Fonu**

Hazine Fonu, özel koşullar altında KOBİ'lere verilen bir kredidir. Bu, 6361 sayılı yasa ile desteklenmektedir. 6361 sayılı Kanun uyarınca KGF, KOBİ'lere KGF'de pay sahibi olan bankalar ve diğer finansal kiralama şirketleri ile aynı zamanda partner finansman şirketleri için de garanti verecektir. Bu, bankalarca talep edilen teminat eksikliği nedeniyle krediye erişimi olmayan KOBİ'lere yardımcı olmak içindir. Genellikle faiz yılda bir kez tahakkuk ettirilir ve ödenir. KOBİ'lere

verilen işletme sermayesi kredisinin vadesi en fazla 5 yıl ve bir yıllık ödemesiz süreyken, yatırım kredisinin vadesi en fazla 10 yıl ve ek bir yıllık ödemesiz süredir. Genel olarak, verilen garanti tutarı için asgari bir sınır yoktur ve ayrıca bir KOBİ'nin farklı bankalardan KGF'nin garantör olmasıyla kredi alabilmesi mümkündür, ancak KGF garantisi ile verilen tüm krediler garanti limiti dahilinde hesaplanır. Ayrıca, KOBİ olmayan işletmelerin her biri için veya bir grup dahilinde azami 12 milyon lira garanti sınırı varken, KOBİ olmayan işletmelerde işletme başına veya bir grup dahilinde azami 200 milyon lira garanti sınırı vardır.

- **50 ve 35 Milyar Liralık Hazine Fonu**

Bunlar, KGF'nin KOBİ'lerin bankalardan ve diğer finans kuruluşlarından erişebilmeleri için garanti verdiği özel kısa vadeli kredilerdir. Bu ayrıca, garantiler nedeniyle banka kredilerine doğrudan erişimi olmayan KOBİ'lerin finansmana erişimini sağlamıştır. Çalışma sermayesinde vade için garantinin maksimum süresi 5 yıl artı bir yıllık ek ödemesiz süredir. Ayrıca yatırım kredilerinde maksimum teminat süresi 10 yıl artı üç yıllık ek ödemesiz süredir. Program ayrıca, kadın girişimciler veya kadın girişimciler grubu için 1 milyon lira tutarında bir maksimum garanti limiti de sağlamaktadır. Plan, KOBİ'lere yönelik olarak bir işletme veya grup için maksimum 12 milyon lira garanti verirken, KOBİ olmayanlar işletmeler 200 milyon liralık garanti limiti erişebilir ve verilen garanti için bir minimum limit yoktur. Aşağıdaki tablo her başvuru sahibi için garanti oranını göstermektedir.

Tablo 3: 50 Milyar Liralık Hazine Fonunun Lehtarına Yönelik Garanti Oranı

İhracatçılar ve yabancı para oluşturan faaliyetlere sahip olanlar		Tarım İşletmeleri	
KOBİ'ler	%100	KOBİ'ler	%85
KOBİ'ler dışındaki işletmeler	%100	Kadınlar ve genç girişimciler	%90
Yatırımcılar		Diğer	
KOBİ'ler	%85	KOBİ'ler	%80
KOBİ'ler dışındaki işletmeler	80%	KOBİ'ler dışındaki işletmeler	%75

Kaynak:<http://www.kgf.com.tr/index.php/en/our-products/bank-credits/undersecretariat-of-treasury-fund-50-billion-tl>.

Tablo 3. incelendiğinde, ihracat ve döviz kurları haricinde, KOBİ'lerin faaliyetlerine KOBİ dışı işletmelerin faaliyetlerine kıyasla daha fazla önem verildiği ve kadınlara bu özel program kapsamında özel bir ilgi gösterildiği söylenebilir. Her ne kadar verilen miktar diğer KOBİ faaliyetlerine eşit olmasa da bu program kapsamında bankalardan ve diğer finans kurumlarından alınacak krediler için daha yüksek bir garanti oranı verilmektedir.

3.2.2. KOSGEB'in Temel Finansal Faaliyetleri

Hükümet politikası ve destek programları KOBİ'lerin başarısını ve performansını etkileyen kilit faktörlerdir (Hunjra, 2011). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), KOBİ'lere Kredi Desteği sağlamak amacıyla 1990 yılında kurulan bir Türk devlet kurumudur. KOSGEB, Türkiye'deki KOBİ'lere birçok yönden yardımcı olmuştur. KOSGEB, Türkiye'deki KOBİ'lere birçok yönden yardımcı olmuştur. Şu anda KOSGEB, KOBİ faaliyetleri ve diğer ilgili hizmetler için destek hizmetlerine sahiptir. Bu hizmetler arasında;

➤ *Girişimcilik Desteği*

Girişimcilik destek programı, KOSGEB tarafından ülkenin sosyo-ekonomik kalkınması için merkezi bir sac ayağı olarak hizmet veren girişimciliği teşvik etmeyi ve desteklemeyi amaçlayan en önemli projelerden biridir. Politika, ülkedeki işsizlik sorunlarının çözülmesini sağlayacak başarılı girişimlerin oluşturulmasına yardımcı olmayı hedeflemektedir. Bu program kapsamında, bazı işletmeler Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi aracılığıyla kurulmuştur. Aşağıdaki tablo programın detaylarını ve KOBİ'lere olan desteğini göstermektedir.

Tablo 4: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Altında Verilen Destek

Destek	Maksimum limit-TL	1. ve 2. bölgeler için destek oranı (%)	3., 4., 5. ve 6. bölgeler için destek oranı (%)
İşletme organizasyon desteği	2000	60	70
Kuruluş dönemi, makineler, ekipmanlar, ofis donanımları ve yazılım destekleri	Geri ödemesiz 18,000	Kadın girişimci, gazi, ilk dereceden şehit yakını veya engelli girişimcilere %80 uygulanır.	Kadın girişimci, gazi, ilk dereceden şehit yakını veya engelli girişimcilere %90 uygulanır.
İşletme giderleri desteği	30,000		
Toplam geri ödemesi destek	50,000		
Sabit yatırım desteği	Geri ödemeli 100,000		

Kaynak:2018 <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-programi>

➤ **Ar-Ge, Teknolojik Üretim ve Yerelleştirme Destekleri**

Ar-Ge, Teknolojik Üretim ve Yerelleştirme destekleri kapsamında, KOSGEB dört ana hizmet sunmaktadır;

• **Ar-Ge İnovasyon Destek Programı**

KOSGEB bünyesinde Ar-Ge ve İnovasyon Programının amacı, Türkiye’deki KOBİ’ler tarafından oluşturulan yeni ürün, yeni süreç, bilgi ve hizmetlerin gelişimini desteklemektir. Program, ayrıca girişimcilere üretimlerinde ve hizmet sunumlarında bilim ve teknolojiye dayalı olarak yeni fikirler ve icatlar konularında destek vermektedir.

• **KOBİ’lere Yönelik Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı**

Politika, yeni ürün ve hizmetlerin ticarileştirilmesi, Türkiye ekonomisinde katma değer yaratılması ve aynı zamanda Türkiye’nin teknolojik ürün ihracatını arttırmak için uluslararası pazarların veya ihracat pazarının bir parçası olmaları için KOBİ’lere

yenilikçi faaliyetlerle öncelik vermektedir. KOBİ'ler teknolojik ürün yatırımları açısından desteklenmektedir.

Aşağıda KOBİ Teknoloji Destek Programının Teknoloji Alanlarına Yönelik Öncelik Tablosunda belirlenen alanlar yer almaktadır. Bu alanlar Başkanlık tarafından belirlenmektedir;

- ❖ KOSGEB ve kanunen veya uluslararası fonlar tarafından kurulan kuruluşlarca desteklenen Ar-Ge ve inovasyon projeleriyle iştirak eden diğer kamu kurum ve kuruluşları,
- ❖ Yurtdışı teknoloji bölgeleri veya bilim parklarında, inkübatörlerde, kurumlarda, araştırma ve hızlandırma merkezlerinde yer alan Ar-Ge ve inovasyon projeleri,
- ❖ Yurtiçi teknoloji geliştirme bölgelerinde yer alan kuruluşlarda gerçekleştirilen Ar-Ge ve inovasyon projeleri,
- ❖ Ülkedeki kamu araştırma kurum veya merkezlerinde gerçekleştirilen her türlü Ar-Ge faaliyetlerinin sonuçları,
- ❖ Patent sertifikası tarafından korunan inovasyon veya teknoloji,
- ❖ Doktora çalışmalarından elde edilen sonuçlar,
- ❖ Herhangi bir teknolojik ürün (TÜR) Alan Deneyim Sertifikası.

• **Endüstriyel Uygulama Destek Programı**

Endüstriyel Uygulama Programı, yeni ürün ve hizmetleri desteklemek amacıyla KOSGEB tarafından uygulanmaktadır. KOSGEB desteği, üretime, kalitenin iyileştirilmesine, maliyet düşürücü yeni tekniklerin uygulanmasına ve hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarda piyasa ihtiyaçlarına uygun olarak ürünlerin veya süreçlerin pazarlanmasına yöneliktir. Proje için toplam miktar, destekleme programına yönelik olarak KOBİ harcamaları için 818,000 liradır.

• **Ürün Destek Programı Stratejisi**

Programın KOBİ'lere desteği toplamda 5 Milyon Türk lirasıdır. Proje, ürünleri daha yüksek yerel ve ulusal içeriğe sahip KOBİ'leri desteklemektedir. Proje, ürünleri daha yüksek yerel ve ulusal içeriğe sahip KOBİ'leri desteklemektedir. Ayrıca, büyük firmalarla rekabet etmek ve onlarla birlikte hareket etmek adına KOBİ'lerin üretimini ve teknolojik ürün yeteneklerinin geliştirilmesini içerir.

➤ **KOBİ'lere Yönelik Finansman Destekleri**

KOSGEB, gelişmekte olan bir pazara girmek isteyen KOBİ'lere özel finansal desteği sağlamaktadır. Bu özel programın miktarı, KOBİ'lerin gelişmekte olan bir piyasadaki operasyonlarını ve faaliyetlerini arttırmak için 500.000 liraya kadar çıkabilmektedir. Program ayrıca KOBİ'ler için bir Kredi Faiz Destek Planı uygulamaktadır ve KOBİ'lere kredi ödemelerinde destek olmaları için azami 300.000 lira yardım sağlamaktadır. Buna ek olarak, KOBİ'lere finansal yüklerini hafifletmek için programlar sunulmaktadır.

3.3.3. Gana'daki Kobi'lerin Swot Analizi

Genel olarak, SWOT dört ana unsurun birleşimidir. Bunlar unsurlar Güç, Fırsat, Zayıflık ve Tehditlerdir. Güç, bir firmanın rekabet etmek, hayatta kalmak ve büyümek için kendi iç yeteneklerini ifade eder. Zayıf yönler ise firmanın büyümesini ve hayatta kalmasını engelleyen dahili yetersizliklerdir. Fırsatlar firmalarının büyümesine yönelik şans ve açılımlarken, Tehditler firmanın dahili gücünü baskılayabilecek, zayıflıklarını artırabilecek ve yararlandığı fırsatları gölgeleyebilecek aşırı derecede maruz kalınan zorluklardır. Bunlar, harici unsurlar olarak ifade edilmektedir (Gürel ve Tat, 2017:996).

1960 yılında, Stanford Araştırma Enstitüsü'nde görevli Albert Humphrey adındaki bir yönetim danışmanı SWOT analizini geliştirmiştir. SWOT analizi genel olarak bir firmanın dahili güçlü ve zayıf yönlerini ve firmanın faaliyetlerini etkileyebilecek harici fırsat ve tehditleri belirleyerek firmanın rekabetçi konumunu değerlendiren bir tekniktir. SWOT analizi, bir işletmenin neler yapıp neler yapamayacağını ve potansiyel fırsat ve tehditlerini ölçen temel bir değerlendirme modelidir (Madsen, 2016). Ayrıca, Wheelan ve Hunger (1998), SWOT analizini yetkinlikler ve kaynaklar ile iş veya işletme çevresi arasındaki boşluklar ve eşleşmeleri aramak için kullanmıştır. Yine Dealtry (1992), ortak temalar ve etkileşimlere sahip terimler veya gruplar ve vektörler açısından SWOT'u ölçmüştür.

A. GÜÇ

Gana'daki KOBİ faaliyetleri yıllardır gelişim göstermekte ve ülkenin sosyo-ekonomik gelişimine önemli bir katkıda bulunmaktadır. Bu durum, aşağıdaki nedenlerle mümkün olmuştur;

- ***Devlet destekleri ve düzenlemeleri***

Bağımsızlığın kazanılmasından bu yana, Gana hükümetinin ülkedeki KOBİ'lerin büyümesi ve sürdürülebilirliklerini desteklemeye yönelik güçlü bir kararlılığı olmuştur (Kayanula ve Quartey, 2000; Dünya Bankası Gana Raporu 2005:3). Bu, ülkede çeşitli kuruluşların yaratılmasıyla gerçekleştirildi. Bunlar arasında 1981 yılında Küçük Ölçek Endüstriler Ulusal Kurulu, 434 sayılı Kanun uyarınca ülkedeki küçük ölçekli sanayilerin faaliyetlerini denetlemek için en üst örgüt olarak kuruldu. Kurul, daha sonra sırasıyla 1991 ve 1994 yıllarında Gana Kurumsal Gelişim Komisyonu ve Küçük Ölçekli Sanayileri Gana Küçük Ölçekli Endüstriler Ulusal Kurulu'na dahil ederek genişletildi (Andy Asare, 2014:25). 2006 yılında, Mikrofinans ve Küçük Krediler Merkezi (MASLOC), yoksulluğu azaltmaya ve ülkede iş ve refah yaratmaya yönelik olarak Gana Hükümeti'nin (GH) mikrofinans programlarının uygulanmasından sorumlu en üst organ olarak kuruldu (<http://www.masloc.gov.gh/>). Ayrıca, 2017 yılında, Gana hükümetinin amiral gemisi politika girişimi olan Ulusal Girişimcilik ve Yenilik Planı (NEIP) devreye sokuldu. Buradaki ana amaç, yeni açılan ve küçük işletmeler için entegre bir ulusal destek sağlamaktır. NEIP ayrıca, büyümelerini ve sürdürülebilirliklerini sağlamak amacıyla KOBİ'lerin iş geliştirme hizmetlerine, başlangıç inkübatörlerine ve onlara finansman sağlamaya odaklanmaktadır (<http://www.presidency.gov.gh/>).

- ***Kurumsal ağların genişlemesi***

Kurumların, özel sektörün ve küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin güçlenmesi, KOBİ sektörünün gelişmesine yönelik bir dizi politika reformunu ortaya koyan hükümetin odak noktası olmuştur (Dünya Bankası 2005:3). Kayanula ve Quartey'ye göre (2000), bu ana inisiyatiflerden bazıları Özel Sektörü Danışma Grubunu ve 1971 tarihli İmalat Endüstrileri Kanunu'nun (356 sayılı Kanun) iptal edilmesini kapsamaktadır. Bu durum ülkede fiyat kontrolü yasasının iptal edilmesine ve 116 nolu PNDC yasası altında 1985 tarihli Yatırım Kanunu'nun yürürlüğe

girmesine yol açmış ve KOBİ sektöründe yabancı yatırımların ve ortak girişimlerin desteklenmesini sağlamıştır (Andy Asare, 2014:25). Ayrıca Enerji ve Petrol Bakanlığı ve Ticaret ve Endüstri Bakanlığı tarafından İşletme Geliştirme Merkezi'ne (İGM) öncülük edilmiş ve İGM, Ganalı KOBİ'lere Petrol ve Gaz sektöründeki iş fırsatlarından yararlanmaları konusunda avantaj sağlamalarına ve Ganalı KOBİ'ler ve yabancı şirketler arasında ortak girişimlerin oluşmasına yardım etmeyi amaçlamıştır (<https://www.cwcghana.com/sme-development-partners/>). Bu nedenle her ne kadar ülkede KOBİ'lerin daha büyük bir yüzdesi özel sektörde bulunsun da hükümet ve KOBİ kurumları arasında pozitif bir ilişki söz konusudur. Küçük Ölçekli Endüstri Kurumu ve Gana Ticaret ve Endüstriler Odası gibi kurumların hepsi ülkedeki KOBİ'lerin büyümesini desteklemektedir. Devletle olan bu özel ortaklıklar, pek çok açıdan KOBİ'ler tarafından hakim olunan özel işletme sektörüne yardımcı olmuştur.

- ***KOBİ'lerin ürün ve hizmetlerinin artan şekilde uluslararası hale gelmesi***

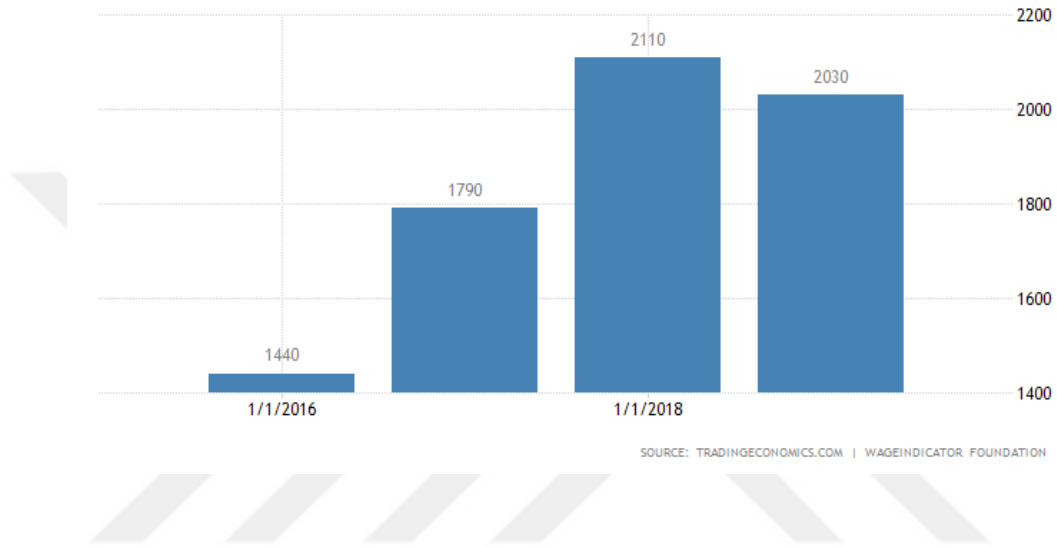
2004-2008 Ulusal Orta-Vadeli Özel Sektör Gelişim Stratejisi (PSDS) KOBİ'lerin uluslararası piyasada güçlendiğini gözlemlemiştir (Dünya Bankası Raporu 2005:3). KOBİ'ler, Afrika Kıtası Serbest Ticaret Anlaşması (AfCFTA) gibi çeşitli uluslararası ticaret anlaşmaları aracılığıyla uluslararası pazarda büyümektedir (AfCFTA) (UNCTAD,2018). Ekonomik Ortaklık Anlaşması (EPA), Gana'nın yerel olarak üretilen mallara yönelik olarak Avrupa piyasasına serbest erişimine olanak sağlamaktadır (Avrupa Komisyonu 2017:1). Gana, Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) bir üyesidir ve dolayısıyla ACP-EU Ortaklık Anlaşması'nın imzacısıdır (Export.gov ,2018). Gana Yatırım Destek Merkezi'ne göre Gana'nın ayrıca Türkiye, Kanada vb. ülkelerle diğer özel ticaret ve yatırım anlaşmaları mevcuttur (<http://www.gipcghana.com>; 2019). Bu uluslararası ticaret sözleşmeleri, KOBİ faaliyetlerine kapıları açmıştır.

- ***KOBİ'ler için ucuz bir işgücü maliyeti bulunmaktadır***

Gana'daki KOBİ'ler, aile üyelerinden ve vasıfsız işçilerden oluşan bir işgücü kullandıklarından dolayı ucuz işgücünden yararlanmaktadır (Fuseini, 2015). Çoğu KOBİ, işlerinin hayati bölümlerinde az sayıda vasıflı çalışan istihdam etmeyi ve sıklıkla genel istihdam haklarından mahrum bırakarak ailelerinin ve akrabalarının

hizmetlerinden faydalanmayı tercih etmektedir (Kayanula ve Quartey, 2000). Gana'daki işsizlik oranı, KOBİ'ler için düşük işgücü maliyetine de katkıda bulunmuştur. Buna göre (Statista, 2018), 2007'den 2017'ye kadar Gana'da işsizlik oranı% 2,15 ile% 5,36 arasında değişmektedir. 2017'de, Gana'daki işsizlik oranı yaklaşık yüzde 2,36 idi.

Şekil 2: Gana'da İşgücü Ücretinin Ücret Oranı



Şekil 2 incelendiğinde, Gana'da Yüksek Nitelikli Ücretler, 2017'de 2110 GHS / Ay'dan 2018'de 2030 GHS ya da Ay'a düşmüştür. Gana'da Yüksek Nitelikli Ücretler, 2015'ten 2018'e kadar 2018'e kadar 1842.50 GHS / Ay'da ortalama 2110 GHS / Ay'da tüm zamanlara ulaşmıştır. 2017'de, 2015'de ise 1440 GHS / Ay düşük.

• ***KOBİ'ler iyi bir pazar payına sahiptir***

Gana'daki KOBİ'lerin yıllar içindeki piyasa payı düzensizdir ve halen öyle olmaya devam etmektedir. Musah ve ark.'nın (2015:265) atıfta bulunduğu Dünya Bankası raporuna göre, 2000 yılında KOBİ'lerin pazar payı, Gana'daki toplam istihdam yaratımının %66'ını temsil etmekteydi. Dahası, Genel Kayıt dairesinin 2005 yılındaki kayıtlarına göre, ülkede kayıtlı şirketlerin %90'ı KOBİ'lerden oluşmakta ve bunlar özel sektörün yaklaşık %80'ini ve Gana'daki işletmelerin %92'sini oluşturmaktadır (Abor ve Beikpe, 2006). Ayrıca BaisitGhana'ya göre (2016), KOBİ sektörü hem kırsal hem de kentsel alanlarda bulunan tüm şirketlerin yaklaşık %92'sine tekabül etmektedir.

B. GÜÇSÜZ YANLAR

Gana'daki KOBİ sektörü, benzer endüstrilerdeki veya sektörlerdeki büyük firmalara kıyasla faaliyetlerinin etkinliğini ve verimliliğini etkileyen zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır.

- ***KOBİ'lerin gelişimine yönelik altyapıdaki büyük boşluk***

Ülkedeki neredeyse tüm KOBİ sektörlerinde, özellikle Teknoloji ve İnovasyonla ilgili olarak altyapıda büyük bir boşluk bulunmaktadır (Dünya Bankası Gana raporu 2005:3). Gana'daki KOBİ'ler, tarım sektöründen, perakendeciliğe, imalata ve benzerine, uzun süredir üretim süreçlerinde geleneksel yöntemlerle yol almaktadır (Fuseni, 2015). Kötü karayolu ağları da hammadde taşımacılığını ve bitmiş ürünlerin istenen yere nakliyesini etkilemektedir (Abor, 2010). KOBİ'ler ayrıca sık görülen elektrik kesintileri ve operasyonlarında modern olanaklara erişim eksikliği konularında da zorluklar yaşanmaktadır (Asare Andy 2014:26).

- ***Zayıf finansal destek ve kredi ortamı***

KOBİ'lerin faaliyetlerine ilişkin algılanan daha yüksek risk nedeniyle, pek çok banka ve diğer finansal kuruluş çoğu KOBİ'nin veremediği teminat (Dünya Bankası Gana raporu 2005:2) veya garantileri talep etmektedir (Andy Asare,2014:26). Hükümet tek başına KOBİ'lere gerekli mali yardımı sağlayamadığından dolayı bu durum, sistemde çok büyük bir finansal boşluk yaratmıştır. Bankalardan ve diğer finans kuruluşlarından krediye erişebilen az sayıda KOBİ bile bu kredileri çok yüksek faiz oranları ve katı ödeme koşullarında almaktadır (Greenve ark., 2002, atıfta bulunan Andy Asare 2014:26). Sistemde garanti programlarının eksikliği KOBİ'lerin finansmana ve krediye erişimini olumsuz yönde etkilemektedir.

- ***KOBİ faaliyetlerinde ve sektöründeki yüksek seviyede vasıfsız işgücü***

Çoğu KOBİ, çeşitli nedenlerden dolayı nitelikli veya vasıflı işgücünden yararlanmamaktadır. Bazı araştırmalar ayrıca küçük firmaların faaliyetlerinde çoğunlukla yarı zamanlı işçileri istihdam ettiklerini ortaya koymuştur (Uluslararası Ticaret Merkezi,2016). Bazıları bu durumun vasıflı işçilere ödeme yapacak finansal gücün olmadığından dolayı meydana geldiğini belirtirken, diğerleri bunun aile işletmesinin doğasından ve tek-adam yönetiminden kaynaklandığını öne sürmektedir. İşçilerin çoğu aile üyeleri veya işletme sahibinin akrabalarıdır ve işletme

faaliyetlerini geliştirmek için gereken bilgi birikiminden yoksundurlar (Adjei Joseph Kimos ve ark. 2009). Nitelikli ve vasıflı personel istihdam edenler bile, bu personele işleri yürütme konusunda tam yetki vermezler ve bu durum daha fazla yönetimsel zorluğun ortaya çıkmasına neden olur (Musah ve ark., 2015 :265). Çoğu KOBİ sahiplerinin büyük firmalarla kıyaslandığında yönetim süreçleri ve usulleriyle ilgili çok az veya hiç bilgilerinin olmaması dolayısıyla yönetim okur yazarlığı ile ilgili büyük bir boşluk bulunmaktadır (Kayanula ve Quartey, 2000; Dünya Bankası report 2005:2).

- ***Resmi yapı ve yatırımcı taahhüdü eksikliği***

Gana'daki KOBİ'ler gayrı resmi yapıdadırlar ve bunlardan bazıları evlerde ve yerel geleneksel yerel pazarlarında organize olmaktadır (Prempeh,2015). Bazı KOBİ'ler organizasyonel bir yapıya veya operasyonlarına yönelik genel bir plana sahip değildir (Mensah 2004, atıfta bulunan Musah ve ark,2015:266). Ayrıca, pilot planların tam ticari ölçeğe getirilmesine yönelik yatırımcı desteği düşüktür. Gana'daki KOBİ'ler, pilot programlara yatırım yapmak isteyen ve gerçek potansiyellerini geliştirmelerine yardımcı olacak yatırımcıları bulma konusunda büyük bir zorluk yaşamaktadır (Adjei,2010). Yatırımcıların teşvik ettiği programlar, özel sektörde çok az iken, kamu sektörüne yöneliktir. Bu, devletin KOBİ'lere yönelik finansal destek programlarının karşı karşıya kaldığı en büyük sorunlardan biridir (Dünya Bankası Gana raporu 2005: 3).

- ***Veri eksikliği ve bilgi problemi***

Gana'daki devlet finansal destek programlarının karşı karşıya kaldığı bir diğer zorluk da KOBİ operasyonlarında ve faaliyetlerinde veri ve kayıt eksikliğidir (Andy Asare,2014). Bu durum ülkedeki KOBİ'lerin değerlendirilmesini ve gerekli KOBİ grupları içinde sınıflandırılmalarını zorlaştırmaktadır. Gelişmekte olan ekonomilerin çoğunda olduğu gibi, Gana'daki KOBİ'ler uygun bir veri ve bilgi kaydı tutmamaktadır (Ayeetey ve ark., 1994). KOBİ'ler her gün veri kaybediyorlar, ancak yatırımcılar yatırım fırsatlarıyla ilgili karar vermek için önemli veriler ararlar (Dünya Bankası Doing Business report,2016). Günümüzde yüksek oranda internet ve bilgisayar kullanımına rağmen, Gana'da hem bireysel hem de ulusal düzeyde KOBİ faaliyetlerinin büyüme ve gelişim eğilimleri hakkında sınırlı veri bulunmaktadır.

KOBİ verilerinin kullanılabilirliği için tasarlanan çoğu kurum güncel bir temelde araştırma yapmamaktadır.

C. FIRSATLAR

KOBİ sektörü, ulusal ekonominin büyümesi ve gelişmesinde önemli bir sektördür ve yatırımcılara ve sektördeki mevcut firmalara birçok fırsatlar sunmaktadır.

- ***Gana'daki KOBİ'ler önemli miktarda kullanılmamış kaynağa sahiptir***

Ülkenin her köşesinde KOBİ'lerin büyümesi ve potansiyel sürdürülebilirliğine yönelik kaynaklar mevcuttur (Amoah S ve Amoah K 2018). Malların ve hizmetlerin üretilmesi için azami miktarlarda doğal kaynaklar mevcutken (Agbenyo D, 2016), vasıflı ve vasıfsız işgücü miktarı ekonominin her bir sektöründe gün geçtikçe artmaya devam etmektedir (Asare, 2014). Emek, üretim sürecinde önemli bir unsur olduğundan KOBİ faaliyetlerine yönelik olarak olumlu bir gelecek potansiyeli sunmaktadır.

- ***KOBİ'lerin Muhtemel Yeni Pazarlara ve Sektörlere Girişi***

Gana'daki KOBİ'ler, literatürdeki pek çok çalışmada belirtildiği üzere imalat ve tarım sektörlerine büyük katkılar sağlamaktadır (Agyapong ve ark.,2018; Abor 2010). Bununla birlikte, ülkenin diğer sektörlerinde ve endüstrilerinde, özellikle Bilgi Teknolojileri, Emlak, Taşımacılık ve İletişim gibi alanlarda yeni pazarlara erişim konusunda fırsatlar bulunmaktadır (Agyepong ve ark.,2018). KOBİ'ler için hem kentsel hem de kırsal alanlarda potansiyel olarak yeni ve mevcut pazarlar var olup, hali hazırda KOBİ'ler çoğunlukla önemli bölgesel başkentlerde yaygınlık göstermektedir (David Ackah ve Makafui, 2014). Gana'da 6 ekstra bölgenin eklenmesiyle KOBİ'ler için yeni potansiyel pazarlar bulunmaya devam edecek.

- ***KOBİ operasyonları ve faaliyetlerinde yeni teknolojilerin gücü***

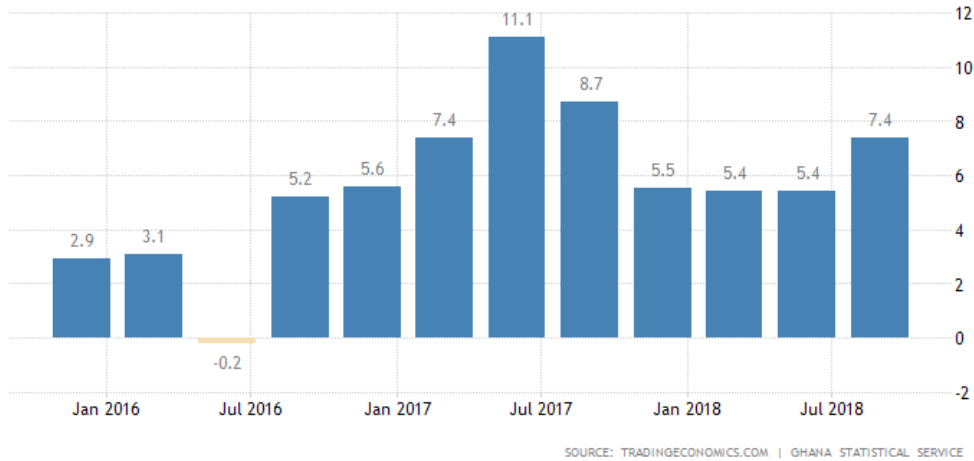
90'ların sonlarından ve 2000'lerin başlarından itibaren Gana, ekonomideki sektörlerde teknoloji alanında büyük bir değişim yaşamıştır. Bu ayrıca ticaretin büyümesine yardımcı olacak şekilde piyasa dinamizmini artırmıştır (Acquah ve ark., 2008). Günümüzde ayakkabı, giyim ve konfeksiyon, manyok, palm yağı ve diğer ürünlerdeki tarımsal işleme gibi faaliyetlerde bulunan KOBİ'ler tarafından kullanılan

küçük ve modern teknolojiler bulunmaktadır. Yakın gelecekte, Bilgi ve İletişim Teknolojileri (BİT), Madencilik, Telekom ve Tarım ve Sağlıkta Biyoteknoloji gibi alanlarda büyüyen yeni teknolojiler olacaktır (David Ackah ve Makafui,2014).

- **Güçlü ekonomiyle birlikte gelen fırsatlar**

2011 yılında Gana, Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından düşük-orta gelirli bir ülke olarak ilan edildi (Dünya Bankası raporu; Temmuz 2011). 2017 yılında Gana'nın ekonomisi % 8,5'lik bir büyüme ile hızlandı ve ülke Etiyopya'dan sonra en hızlı büyüyen ikinci Afrika ekonomisine sahip oldu. Ayrıca, enflasyon oranı 2016 yılının Temmuz ayında %20 seviyesinde Temmuz 2018'de %9.6'ya geriledi (Dünya Bankası, 10 Ekim 2018). Aşağıdaki grafik Ocak 2016 ile Temmuz 2018 arasında GSYİH büyüme oranını göstermektedir.

Şekil 3: 2016-2018 yılları arasında Gana'nın ekonomik büyümesi



Şekil 3 incelendiğinde, Gana ekonomisinin, 2018'nin üçüncü çeyreğinde, bir önceki dönemdeki %5,4'lük genişlemenin ardından yıllık bazda %7,4 oranında büyüdüğü söylenebilir. Bu, 2017 yılının üçüncü çeyreğinden bu yana, sanayi ve hizmet sektörlerinin başını çektiği en güçlü büyüme oranıdır (Ticaret ekonomisi, 2019). Bu KOBİ faaliyetleri için olumlu bir göstergedir. Gelecekte, makroekonomik göstergeler güçlendikçe, KOBİ'lerin büyümesi için daha iyi bir iş ortamı ve fırsat yaratacaktır.

- **Küreselleşme ve diğer ülkelerle uluslararası ticaret anlaşmaları**

Gana, 21 Mart 2018 tarihinde Afrika kıtası Serbest Ticaret Anlaşmasını imzalayan ülkelerden biridir (UNCTAD,2018). Bu anlaşma, KOBİ'ler dahil olmak

üzere Gana'daki işletmelerin mal ve hizmetlerini yaklaşık 44 diğer Afrika ülkesinde satmalarına olanak sağlayacaktır. Ayrıca Gana, Ticaret içi Yardım (AfT) bölgesel Strateji ve Eylem Planı'nın uygulanmasını gözden geçirdi (Export.gov, 2018). Gana'daki KOBİ'ler, Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS) alt bölgesinde ticaret yapabilmektedir. Gana ayrıca AB ile Ekonomik Ortaklık Anlaşması aracılığıyla ticaret yapmaktadır (Avrupa Komisyonu, 2016). Gana, Afrika kıtasına açılan bir kapı olduğundan dolayı bu durum yatırımcılar için bir fırsattır.

D. TEHDİTLER

İş yaşamındaki pek çok sektörde olduğu gibi, KOBİ'ler de aşağıdaki durumlardan kaynaklanan tehditlere açıktır;

- ***Güçlü Uluslararası Rekabet Tehdidi***

Gana, ekonomik ve uluslararası ticaret anlaşmalarıyla uluslararası şirketlere ve diğer ülkelere kapılarını açmıştır ve bu da ticaretin liberalleşmesiyle birlikte uluslararası firmaların yerel KOBİ'lerle rekabet etmesini mümkün hale getirmiştir (Dünya Bankası 2005:2). Bu, daha fazla doğrudan yatırımlara ve mevcut müşteriler ve piyasa için rekabet edeceklerinden dolayı Gana'da diğer büyük şirketlerin piyasayı ele geçirmelerine yol açacaktır (E Amissah,2016). Bu durum her ne kadar rekabet müşteriler için iyi bir durum olsa da, çoğu yerel KOBİ için pazar payını kaybetmek açısından önemli bir tehdide yol açacaktır.

- ***Değişen Piyasa Tercihlerinden Kaynaklanan Tehdit***

KOBİ'lerin çoğu, ürün ve hizmet çeşitliliğine sahip değildir ve dolayısıyla yeni şirketler mevcut pazara girdikçe değişecek olan tüketici zevk ve tercihlerine ayak uydurabilecekleri bir zaman olmayacaktır. Tüketiciler, aralarından seçim yapabilecekleri çok fazla seçeneği olduğunda tedarik edilen yeni ürün ve hizmetlere üstün gelebilecek araçlara sahip olmayan KOBİ'lerden aynı eski ürünleri almaya devam etmeyeceklerdir. Tüketiciler, modern teknolojiye dayalı ürün arayışı içinde olacaklardır.

- ***Kurumlara yönelik Sıkı Bankacılık ve Kredi Düzenlemeleri***

1 Ağustos 2018'de, Gana Bankası beş ticari bankayı çökertmiş ve çoğu mikro finans kurumunun da çeşitli sebeplerle kapatılması nedeniyle Consolidated Bank of

GhanaLimited'i oluşturmuştur (www.bog.gov.gh, 2018). KOBİ'lere borç veren bankalar üzerinde, özellikle KOBİ'ler tarafından teminat veya garantilerin verilmediği durumlarda diğer bazı sıkı düzenlemeler mevcuttur (David Ackah ve Makafui,2014). Son zamanlarda bankacılık şirketlerinin ve mikrofinans şirketlerinin çöküşü, bankacılık sektörü faaliyetlerinde daha yüksek düzenlemelere yol açacak ve bu da bankacılık sektörünün yüksek riskli şletmeler olarak kabul edilen KOBİ'lere kredi verme kabiliyetini ve istekliliğini doğrudan etkileyecektir.

- ***NSSI ve MASLOC operasyonlarına politik müdahale tehdidi***

NBSSI ve MASLOC, Gana'daki Mikro ve Küçük İşletmeler (MSE) sektörünün desteklenmesi ve geliştirilmesindeki en üst devlet organlarıdır ve bunlar politikacılardan gelecek müdahalelere açıktır (Dünya Bankası raporu, 2005:2). Bu kurumlar, belirli pozisyonlara o günün hükümeti tarafından atama yapılması dolayısıyla hükümet tarafından kontrol edilmektedir. Bu durum, operasyonların ve faaliyetlerinin verimliliğini etkileyebilir. Müşterilerle ilgilenirken, özellikle siyasi temelde iltimas ve kayırmacılık söz konusu olabilmektedir.

- ***Yıkıcı yeni teknolojilerin oluşturduğu tehdit***

İş çevresi, her gün değişmeye devam eden dinamik bir ortamdır. KOBİ'lerin operasyonlarında ve yapılarında yeni yıkıcı teknolojilerin bir sonucu olarak ortaya çıkabilecek tehditleri karşılamak üzere hazırlıklı olmalıdır. Belirli teknolojiler, belirli bir sektördeki KOBİ'lerin faaliyetlerinin ve yerleşimlerinin yeniden düzenlenmesini gerektirecektir. Ayrıca dijital evrim, KOBİ'lere yönelik daha fazla tehdit oluşturacaktır ve daha fazla KOBİ Bilgi ve İletişim Teknolojileri (BİT) servislerine ihtiyaç duyacaktır

3.3.4. Türkiye'deki KOBİ'lerin SWOT Analizi

A. GÜÇLÜ YÖNLER

Türkiye'de KOBİ sektörü, sektöre yönelik olumlu sonuçlar veren çeşitli destekler ve faaliyetlerden dolayı pek çok gelişim seviyesini deneyimlemiştir.

- ***Destek Sağlayan Kurum ve Kuruluşlar Arasındaki Güçlü Koordinasyon***

Türkiye’de KOBİ’lere finansal hizmetler ve destekler sunan kurum ve kuruluşlar arasında güçlü bir koordinasyon vardır. KOSGEB’in çoğu plan, politika ve faaliyetleri, Kredi Garanti Fonu’nun rolü ve katılımı göz önünde bulundurularak ve bunun tersi düşünülerek planlanmaktadır. Bu durum, bu kurumların yıllık faaliyetleri sırasındaki çoğu boşluğun kapatılmasını sağlamaya yardımcı olmuştur. Bu, hükümet politikalarındaki ve bu politikaların temelde rakip olmadıklarından dolayı kurumlarda yer alan uygulanmalarındaki çelişki riskini azaltmaya yardımcı olur.

- ***Türkiye’de KOBİ’lerin Pazar Payı***

OECD, (2016), KOBİ’lerin GSYİH’nin %85’ini ve Türkiye’de işgücü piyasasının üçte ikisini oluşturduklarından dolayı Türkiye’de istihdam ve ekonomik büyümenin temel kaynaklarından biri olduğunu öne sürmüşlerdir. KOBİ’ler tüm işletmelerin %91,9’unu, toplam istihdamını %78’ini, GSYİH’nin %55’ini ve toplam yatırımların %50’sini oluşturmaktadır. Kuşkusuz, KOBİ’lerin desteklenmesi sürdürülebilir ve dengeli bir ekonomik büyüme sağlayabilir (Sıdika Başçı ve AysegülDurucan; 2017). SBA Bilgi Formu’na göre (2016), Türkiye’deki KOBİ’ler toplam katma değerin yarısını ve toplam istihdamın hemen hemen dörtte üçünü oluşturmaktadır. Toptan ve perakende ticaret sektörünün yanı sıra imalat sektöründeki KOBİ’ler hem katma değerin hem de istihdamın yaklaşık %30’u kadar bir katkı sağlamaktadır.

- ***KOBİ’lerin standardizasyonuna yüksek seviyede politik bağlılık***

2002 yılından itibaren, KOBİ’lerin tasarımı ve ülkedeki KOBİ politika ve planlarının uygulanmasına güçlü bir politik bağlılık olmuştur (Nurrachmi, 2012). Buna 2003 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı da dahildir. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, KOBİ’lerin verimliliğini artırmak amacıyla (2007-2009) revize edilmiştir. Bu, Türkiye’yi, KOBİ’lerin seçilen ülkelerdeki faaliyetleri hakkında rapor veren Avrupa Birliği KİK Bilgi Notu altındaki ülkelerin bir parçası haline getirmiştir. Ayrıca, Türkiye’deki KOBİ faaliyet ve politikalarının çoğu, AB 28 ülkelerinin sağladıkları standartlara uygun olarak belirlenmektedir ve bu durum onları yüksek seviyeli politikalar yapmaktadır (OECD,2004:9)

- ***İyi tanımlanmış bir yönetmelik ve esnek KOBİ yapısı***

Türkiye’deki KOBİ’ler, gelişmekte olan ülkelerin çoğundan farklı olarak, iyi tanımlanmış ve esnek bir yapıya sahiptir. Bu durum, KOBİ tanımı 18 Kasım 2005 tarihli ResmiGazete’de resmi olarak yayımlanan 2005/9617 sayılı Tüzük Kararı ile revize edildiğinde gerçekleşmiştir. KOBİ’ler resmi olarak standartlaştırılmış ve bu tüzükle düzenlenmiştir. Bu, ülkedeki KOBİ faaliyetlerinin belirlenmesine ve düzenlenmesine yardımcı olmuştur.

- ***KOBİ’lerin gençler arasında girişimci tutumu teşvik etmekle doğrudan bir bağlantısı bulunmaktadır***

KOBİ sektöründe toplumdaki gençler, kadınlar ve azınlıklara yönelik olarak Avrupa Mikrofinans gibi kuruluşlar altında KOBİ sektörü dahilinde inovasyon ve girişimcilik için yüksek düzeyde motivasyon bulunmaktadır (Avrupa Komisyonu, 2016). Bu, özel sektörün KOBİ’lerin gelişim ve destek programlarına dahil olmasına da katkıda bulunmuştur. Türkiye Grameen Mikrofinans Programı (TurkishGrameenMicrofinanceProgramme) gibi özel şirketler, kadınların, gençlerin ve azınlıkların toplumdaki girişimcilik ve inovasyon tutumlarına öncülük etmeye yardımcı olacaktır. Bu proaktif bir inovasyon sistemi sunmakta ve ülkenin bölgesel ve sektörel gelişimine yardımcı olmaktadır.

B. ZAYIF YÖNLER

Türk KOBİ sektörü, operasyonlarında ve faaliyetlerinde daha verimli ve etkin olmak için ele alınması gereken bazı kurumsal ve bütünsel zayıflıklara sahiptir.

- ***Çoğu KOBİ tarafından Ar-Ge’ye harcanacak bütçe azdır veya hiç yoktur***

Her ne kadar Türkiye hükümeti ve diğer uluslararası kuruluşlar bu sektörde çeşitli araştırmalar yürütüyor olsalar da KOBİ’ler Ar-Ge’ye kendi başlarına fazla yatırım yapmamaktadır (Sıdika Başçcı and Ayşegül Durucan, 2017). Sektörde işletme bütçelerinde bir Araştırma ve Geliştirme programına pay ayrılması çok az veya hiç görülmemektedir (OECD.,2004: 27). Karadag H, (2015)’e göre (2012), KOBİ’lerin Ar-Ge payı %16,6 idi ve bu pay diğer ülkelerle kıyaslandığında iyi bir oranda

değildir. Bu durum, ülkede düşük KOBİ verimliliğine yol açarak KOBİ'lerin yenilikçilik ve rekabet edebilirlikleri üzerinde kısıtlayıcı bir etki yaratmaktadır.

- ***Devletin Türkiye'deki KOBİ'lere finansal desteğinin önündeki iki ana zorluk***

KOBİ'lerin belirtilen süre içerisinde kredi geri ödeme kabiliyeti ve kredi değerliliği. OECD ve KİK bilgi föyü tarafından bildirildiği üzere, Türkiye'de halen yüksek düzeyde bir KOBİ kredi temerrüt oranı bulunmaktadır (OECD,2014). Bu durum, KOBİ'lere kredi veren bankalar için bir tehdit oluşturmaktadır. Bankacılık kurumlarında KOBİ'lerden tahsil edilemeyen kredilerin oranı yüksekken, Kredi Garanti Fonu'ndaki temerrüt oranları yüksek kaldıraç oranıyla birlikte daha da yüksektir (Aslan ve Elçi,2009). Seker ve Correa (2010) tarafından yapılan bir çalışma, Türkiye'deki KOBİ'lerin ana faaliyetleri için banka finansmanına bağlı olduklarını ortaya koymuştur. Ayrıca, Ayfer Gedikli ve ark. (2015), finansmana erişimi Türkiye'de KOBİ'lerin büyümesinin önündeki en büyük engel olarak incelemiştir. Çalışmada, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisi için önemini ve Kredi Garanti Fonu politika yansımaları incelemiş ve 2006'dan bu yana KGF faaliyetlerinde yapısal bir büyüme olmasına rağmen, kredilerde temerrüt seviyesinin hala yüksek olduğunu açıklamıştır. verilmiş. Ayrıca, Yagcı M, (2018), devlet bankaları ve kamu sektörü de dahil olmak üzere Türkiye'deki bankacılık temelli finansal sistemin, yüksek temerrüt oranı ve diğer ekonomik nedenlerle KOBİ'lerin finansmana erişimini çözemediğini belirtti. Kronik cari işlemler açığı, yüksek enflasyon ve banka bazlı finansal sistem gibi faktörler. Ayrıca, KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştıran yapısal engeller, Türkiye Ekonomisinde devam etmektedir. Bunlar, Türkiye'deki finansmana erişimin küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) erişiminin önündeki en büyük engellerdir.

Ayrıca, KOBİ'lerin ve yeni kurulan işletmelerin teknoloji edinmek ve kullanmak ve üretim ve işletme maliyetlerini düşürmek için yenilik yapma yeteneği (OECD,2004). Modern üretim yöntemlerinin edinilmesi konusunda artan bir farkındalık olsa da, çoğu sektördeki KOBİ'ler henüz böyle bir standarda ulaşmamıştır ve üretimlerinde ve süreçlerinde eski yöntemleri kullanmaya devam etmektedirler (2017 SBA Bilgi Formu, Turkey). Teknoloji zaman ve operasyonel israfı azalttığından dolayı, KOBİ'lerin süreçlerinde ve operasyonlarında teknolojik

yenilikleri benimsemeye başlaması önemlidir. Bu durum, hükümetin finansal yardım sağlamasının önündeki engellerden biri olmuştur ve büyük firmaların Türkiye'deki KOBİ'lerden daha fazla finansal desteğe erişmesine neden olmaktadır.

- ***KOBİ'lerde Nitelikli İşgücü Eksikliği***

Türkiye'deki KOBİ'ler, birçok ülkede olduğu gibi insan kaynakları konusunda da zorluklar yaşamaktadır. Yöneticiler gibi davranan bazı operatörler, bu işte başarılı olmak için gereken sektörel bilgiden yoksundur (Zeynep Aycan ,2001). İşletmelerin faaliyetlerinde nitelikli ve vasıflı işgücünün hizmetvarkma düzeyi çok düşüktür. Çalışanlara yönelik düzenli bir eğitim çok az verilmekte veya hiç verilmemektedir ve çalışanlara yönelik eğitim ve geliştirme programlarıyla çok az ilgileri bulunmaktadır (Ban ve ark.,2010).

- ***KOBİ'lerin faaliyetleri yetersiz şekilde izlenmektedir***

KOBİ'lerin büyümesinde ve sürdürülebilirliğinden sorumlu kurumlar olmasına rağmen, KOBİ'lerin faaliyetlerinde çok az düzenleme bulunmaktadır (Erdoğan, 2010: 306-307). Bağımsızları, operasyonlarını yönetme şeklini ve finansal desteğe erişimin yetersizliğine yol açan finansmanı etkilemektedir. Müftüoğlu (2009) ayrıca, KOBİ'lerin finansmana erişimini ve bunların izlenmesini zorlaştıran temel faktörlerin bilgi eksikliği ve KOBİ'lerin faaliyetlerinin düzenli olarak güncellenmesi olduğunu ileri sürmüştür. KOBİ politika önlemleri ve sorumlulukları konusunda değerlendirme sistemi zorlaşır. Çoğunlukla KOBİ'lere kredi ve hizmet sunan kurum, kabul edilen şart ve koşullara göre çalışmalarını sağlamak için performanslarını ve faaliyetlerini izleme sorumluluğuna sahiptir. Dahası, Şener S, (2014), Türkiye'deki KOBİ'leri araştırdı ve küçük firmaların finans eksikliği ve düzenli izleme ve değerlendirme dahil olmak üzere çeşitli zorluklarla engellendiğini belirtti. Bu KOBİ'leri küresel rekabet edebilirlik ve teknik faaliyetlere bakarak değerlendirdi.

- ***KOBİ'ler için Finansal Destek Eksikliği***

Literatürdeki çoğu araştırmanın ortaya koyduğu gibi, Türkiye'de KOBİ'lerin karşı karşıya olduğu finansal sıkıntılar bulunmaktadır. Ancak bu finansal sıkıntılar birçok biçimdedir. Bazı araştırmalar tarafından bildirildiği üzere, operasyonlarında ve faaliyetlerinde formalite eksikliğinden dolayı resmi bankacılık kredilerine erişemeyen bazı KOBİ'ler bulunmaktadır. Başka KOBİ'ler de diğer finansal kuruluşlar tarafından sağlanan dış kredilere de erişememektedir (TEPAV,2008).

Ayrıca ülkedeki bu finans kurumları tarafından kredi sağlandığında KOBİ'lere uygulanan faiz ve yüksek düzeyde kredi hüküm ve koşullarına ilişkin sorunlar da bulunmaktadır (Erhan Atay ve Sudi Apak, 2014).

- ***KOBİ'lerin düşük verimlilik sorunları bulunmaktadır***

KOBİ'ler sayıca fazladır, ancak verimlilik oranları büyük şirketlere kıyasla daha düşüktür (Özdemir ve ark., 2007). Bu durum genel olarak KOBİ'lerin ülkenin Gayrisafi Yurt İçi Hasılasına ve Gayrisafi Milli Hasılasına yaptığı toplam katkıda gösterilmiştir. Ayrıca KOBİ'lerin operasyonlarında düşük düzeyde modern pazarlama ve markalaşma faaliyetleri bulunmaktadır. KOBİ'lerin verimliliğinin düşük olması da uzmanlık eksikliği ve kurumsallaşma ile bağlantılı olabilir.

C. FIRSATLAR

KOBİ sektöründeki çeşitli zorluklara rağmen, gelecekte sektörde verimliliği artıracak ve yatırımcıları kendine çekecek pek çok fırsat bulunmaktadır.

- ***AB Piyasasındaki Fırsatlar***

Türkiye, KOBİ operasyonlarını ve faaliyetlerini Avrupa Birliği standardına uygun hale getirmeye devam ederken, KOBİ'lerin mal ve hizmetlerinin uluslararası hale gelmesi için yeni pazarlara giriş kapılarını açmaktadır (OECD, 2004, atıfta bulunan; Arif Ersoy ve ark.,2018:6). Bu, KOBİ'lerin yalnızca yerel pazarda değil, Avrupa Birliği'nde ve hatta dünyadaki diğer ülkelerde de rekabet etmeleri gerektiği anlamına gelmektedir. Ayrıca, Avrupa Birliği Türkiye Bilgi Notu, Türkiye'deki KOBİ faaliyetlerini diğer Avrupa ülkelerine de yansıtmaktadır.

- ***Yeni Fikri ve Sınai Mülkiyet Kanunu tarafından Yeniliklerin Korunması***

Her ne kadar yenilik ve yaratıcılık için alan sağladıkları düşünülse de Yenilik ve Teknoloji yıllar boyunca pek çok KOBİ'ler için bir dezavantaj olarak kalmıştır (Karadag, 2015:185). Bu nedenle 10 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe giren Fikri ve Sınai Mülkiyet Yasası, KOBİ'lere teknolojik ürün ve hizmetler konusunda inovasyon ve geliştirmeyle ilgili alan sağlayacaktır. KOSGEB, KOBİ sektöründe yenilikleri ve yaratıcılığı koruyacak ve destekleyecek politikaları ortaya koyacaktır (Arif Ersoy ve ark., 2018:8). Bu inisiyatif, Türkiye'de KOBİ'lere inovasyon ve yaratıcılık konusunda pozitif enerji ve motivasyon sağlayacak ve entelektüel bilgiyi

destekleyecektir. Ayrıca, ülkenin KOBİ sektöründe üretim ve hizmet sunumunda yeni teknolojik yöntemlerin uygulanmasına yönelik farkındalığı da artırmaktadır.

- ***KOBİ'lerin büyümesine ve sürdürülebilirliğine yönelik Stratejiler ve Eylem Planı***

2008'deki ekonomik kriz sonrasında, KOBİ operasyonlarında ve bankaların bilançolarının yeniden yapılandırılması ve para sisteminin denetiminin sıkılaştırılması da dahil olmak üzere Türkiye'de ekonomik faaliyetlerde yeni yöntemler ortaya konmuştur (Hande Kiliç, 2010).). Türkiye hükümeti, KOSGEB, KGF ve diğer kurumlar aracılığıyla ülkedeki KOBİ'lerin büyümesi ve sürdürülebilirliğine yönelik stratejiler, eylem planları, politikalar ve programlar geliştirmektedir. Hükümet ayrıca dış ortaklık ve risk sermayesi fırsatları için de kapıları açmıştır (Arif Ersoy ve ark., 2018: 7). E-devlet hizmetlerinin başlatılması, aynı zamanda basit bürokratik prosedürlerden kaçınılarak devlet destek hizmetlerinin ve yardımlarının hızlı ve kolay bir şekilde uygulanmasını da kolaylaştıracak ve sürdürülmesini sağlayacaktır (Yucel Ogurlu, 2014).

- ***KOBİ'lere yönelik makroekonomik göstergelerin iyileşmesi***

Dünya Bankası'nın 2017 Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'na göre, Satın Alma Gücü Paritesi temelinde, Türkiye Ekonomisi, 2016'da olduğu gibi, dünyada 13., Avrupa'da ise 5. sırada yer almaktadır. Ayrıca ulusal 2023 Ajansı Türkiye Cumhuriyeti'nin 100 bağımsız faaliyetinde ülkelerin genel endüstriyel faaliyetleri üzerinde genel bir yansıma sahip olmasının beklendiğini ifade etmektedir. Ayrıca, 2009'dan itibaren KOBİ'ler Türkiye ekonomisinin gelişmesinden tamamen faydalanmıştır (Karadağ, 2015). En önemlisi, 2010 ile 2014 yılları arasında KOBİ'lerin toplam katma değere ve istihdama olan katkısı sırasıyla %73 ve %28 oranlarında artmıştır. KOBİ'lerin sayısı %15 artmıştır. Her ne kadar KOBİ sektöründe genel bir büyüme olsa da konaklama ve yemek hizmeti sektörü güçlü bir büyüme gösteren sektörler arasındaydı. Toptan ve perakende ticaret, 2010 ile 2014 yılları için %72 oranında artan bir katma değer ile ekonomik performansta önemli bir rol oynamaktadır. İstihdam ise yüzde 34'lük bir oranda artmış ve bunu katma değerinde %77 oranında daha büyük bir artış izlemiştir. Son olarak, inşaat, 2010 ile 2014 yılları arasında gelişen bir sektör olmuştur. İnşaat sektörü katma değer

bakımından %74, istihdam bakımında ise %80 büyümüştür (2017 SBA Bilgi Formu, Türkiye).

Şekil 4: Türkiye Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)



Şekil 4 incelendiğinde Türkiye’de Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) 2017 yılında 851.10 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin GSYİH değeri, dünya ekonomisinin yüzde 1.37'sini temsil etmektedir. Türkiye'de GSYİH, 2013 yılında tüm zamanların en yüksek seviyesi olan 950.58 Milyar USD'ye, 1961'de.

- ***Ölçek Ekonomilerinin ve Teknolojik Ürünlerin Avantajları***

Son dönemlerde KOBİ operasyonlarında artan teknolojik ve yenilikçi üretim yöntemleri sayesinde artan üretim seviyesiyle birlikte maliyetlerde oransal bir tasarruf sağlanacaktır (Sıdika Başçı and Ayşegül Durucan, 2017). KOBİ’ler üretimlerinde teknolojiyi kullanmaya devam ettikçe ve uzun vadede mal ve hizmet birimleri daha büyük bir ölçekte üretildiğinde üretkenliklerini artırabilirler. Bununla birlikte nispeten daha düşük girdi maliyetleriyle birlikte her bir üretimdeki marjinal maliyet azalacaktır ve bu da KOBİ’lerin karlılığını artıracaktır (Şenera S,2014).

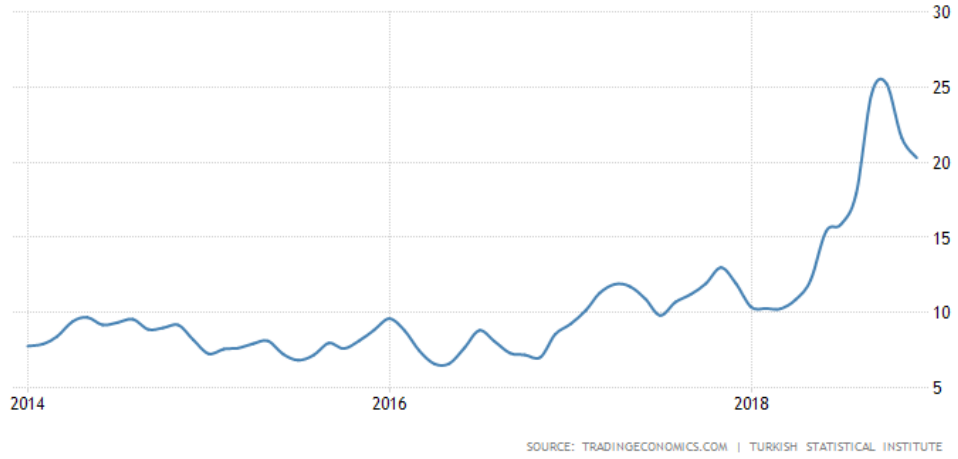
D. TEHDİTLER

Türkiye’deki KOBİ sektöründe, gerekli önlemler alınmazsa, KOBİ’lerin gelecekteki büyümesi ve sürdürülebilirliği için tehdit oluşturan birçok faktör bulunmaktadır.

- ***Mevcut istikrarsız ekonomik koşullar***

Ekonomik koşullarda yaşanan dengesizlikler ve döviz kuru oynaklığı, KOBİ’lerin faaliyetleri de dahil olmak üzere Türkiye’deki ticaret koşullarını etkilemiştir (Atradiious, 2018).

Şekil 5: 2014 ila 2018 yılları arasında Türkiye’de enflasyon oranları



Kaynak: 2018. <https://tradingeconomics.com/turkey/inflation-cpi>

Yukarıdaki Şekil 5'ten, Türkiye ekonomisinin, 2014'ten 2018'e kadar% 5-10 arasında, enflasyonun% 25'e düştüğü nispeten istikrarlı bir enflasyon oranı yaşadığı söylenebilir. Üstelik, 2014 yılından itibaren çift haneli enflasyonun meydana gelmesine rağmen, durum, fiyatların keskin bir şekilde yükseldiği, 2016'nın sonraki bölümlerinden 2018 yılına kadar artmıştır. Bu, ülkede yaşanan yüksek döviz kurunun bir sonucu olabilir. Yine enflasyon ve banka faiz oranlarının düzeltilmesinin KOBİ'ler üzerinde, özellikle de ülkenin ihracat ve ithalat sektörlerinde olanlar üzerinde bazı doğrudan sonuçları vardır (OCED, 2018: 4). KOBİ'lerin imalat sektörü,

hammadeler için daha yüksek fiyatlar görmeye devam edecek ve bu, uluslararası rekabetler ve küreselleşme nedeniyle pazardaki konumunu ve koşullarını da etkileyebilecek nihai ürün fiyatlandırmasıyla sonuçlanacaktır.

- ***Yerel olarak üretilen mal ve hizmetlere düşük katılım***

Geçtiğimiz yıllarda Ar-Ge faaliyetlerinde bulunan KOBİ'lerin oranında pozitif bir trend olsa da KOBİ sektörünün toplam Ar-Ge maliyetlerindeki payı hala %40 civarındadır (KOSGEB, 2012). Bununla birlikte, ülkeler arasındaki ticarete küreselleşme ve uluslararasılaşma nedeniyle, müşterilere her gün binlerce ürün ve hizmet sunulmakta ve dolayısıyla yenilikçi olmayan KOBİ'ler ürünlerine yönelik düşük talep tehdidiyle karşı karşıya kalmaktadır. Ayrıca, Türker ve İnel (2013), KOBİ'ler için Ar-Ge harcamalarının önemini farklı bakış açılarından, yani katma değeri, yüzde 57 olan KOBİ'lerin katkılarını toplam katma değerle karşılaştırarak vurgulamıştır. Bu oran OECD ülkeleriyle karşılaştırıldığında nispeten düşük. Dolayısıyla, Ar-Ge harcamalarının düşük seviyesinin düşük orana cevap veren önemli faktörlerden biri olduğunu savundu. Bununla birlikte, tüketici tercihleri yerel markalardan uluslararası markalar lehine değiştiğinde, bu durumun Türkiye'deki KOBİ'lerin operasyonları üzerinde ciddi etkileri olacaktır.

SONUÇ

Literatürde incelenen ilgili çalışmalardan, KOBİ'ler Türkiye'de yaratılan istihdamın yüzde 79'unu temsil ettiğinden, KOBİ'lerin büyümesinin ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasının, Türkiye'de yeterince kullanılmayan ve yüksek oranda büyüyen bir işgücüne yönelik istihdamın yaratılması için zorunlu olduğu açıktır. Bu nedenle, Türk hükümetinin Türkiye'deki KOBİ'lere finansal destek sağlamaya yönelik politika ve programların tutarlılığı ve çeşitlendirilmesinin ana amaçlarından biri, istihdam yaratmak ve Türkiye'nin işsiz insanlarının ve hızla büyüyen işgücünün hayatlarını iyileştirmektir. Ayrıca, son yıllarda devletin KOBİ'lere sağladığı finansal destek eğiliminin Türkiye ekonomisi için olumlu ve kazançlı sonuçlar verdiği kanıtlanmıştır. Bu nedenle Hükümet, Türkiye'nin KOBİ büyüme performansına ve verimliliğine sürekli destek vermekte kararlıdır.

Halihazırda KOBİ sektöründe ülke genelinde eşitsiz bir büyüme vardır. Ülkenin bir kısmına çok fazla ilgi gösterilirken, diğer bölgelerdeki KOBİ'ler finansal sorunlarla ve aynı anda ele alınması gereken ilgili zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Ayrıca sektörel bir karşılaştırma, Türkiye'deki KOBİ'lerin, Türkiye'deki diğer büyük işletmelerden ve OECD ve KİK bilgi sayfasında yer alan diğer ülkelerdeki KOBİ'lerden daha yavaş büyüdüğünü göstermektedir. Ayrıca, KOSGEB ve KGF'nin karşılaştığı diğer zorlukların yanı sıra, Türkiye'deki KOBİ'lere devletin mali desteğinin önündeki en büyük engel, KOBİ'lere bu kurumlar ve diğer finans kurumları tarafından verilen kredi ve borçlardaki gecikme oranlarının yüksek olmasıdır. Ayrıca KOBİ'ler, üretim ve faaliyet maliyetlerinin çoğu büyük firmadan daha yüksek olmasına neden olacak şekilde modern teknolojiye düşük bir adaptasyon oranına sahiptirler.

Ayrıca, sektördeki bazı zorlukların yanı sıra, Türkiye'deki KOBİ sektöründe yerel ve uluslararası yatırımcılar ve en önemlisi sektördeki mevcut şirketler için önemli fırsatlar bulunmaktadır. 2023 gündeminde planlanan büyük altyapı gelişimiyle birlikte Türkiye'de KOBİ'lerin büyümesini destek olacak güçlü makroekonomik göstergeler bulunmaktadır. KOBİ'lerin Avrupa Birliği standardına göre resmileştirilmesi, sektörde dikkat gerektiren ve hükümet tarafından desteklenmesi gereken zayıf noktaları tespit etmeye yardımcı olacaktır.

Sonuç olarak, devletin nihai olarak KOBİ'lerin büyümesini ve verimliliğini desteklemesi son on yıllar boyunca verimli olmuş ve KOBİ'ler aynı zamanda Türkiye'nin ekonomik büyümesi için de önemli hale gelmiştir.

Gana'daki KOBİ'leri incelemek, Gana'daki KOBİ'ler toplam istihdamının yaklaşık yüzde 92'sini temsil ettiği için Gana'daki tüm iş ortamı hakkında kısa bir tartışma yapmak gibidir. Özel sektör KOBİ faaliyetlerinde önemli bir rol oynamıştır. Ayrıca, Tarım ve İmalat sektörleri, ülkenin aktif işgücünün çoğunluğunun istihdam edildiği büyük faaliyetlere sahiptir. Genel olarak KOBİ'ler Gayrisafi Yurt İçi Hasılanın yaklaşık yüzde 70'ine katkıda bulunmaktadır.

Ayrıca, KOBİ'lere devlet desteği, bağımsızlık günlerinden KOBİ'lerin büyümesi ve gelişmesine benzersiz hizmetler sağlayacak kurumların kurulmasını öngören PNDC yasası dönemine dek bir eğilim olmuştur. Küçük Ölçekli Sanayi Ulusal Kurulu, Gana'nın KOBİ sektörünün önemli dönüşümüne yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte, devlet kurumlarının KOBİ'lerin faaliyetlerini desteklemesinde karşılaştığı en büyük sorun, resmi yapı eksikliği ve KOBİ operasyonlarının ve faaliyetlerinin resmileştirilmemesi olmuştur. KOBİ'lerin çoğu, garanti ve teminat hizmetleri sağlayamadıkları için kredi almalarını sağlayacak yapılara sahip değildir. Ayrıca, KOBİ'lerin ve KOBİ'lerin geliştirilmesinden sorumlu kurumların gerekli veri ve bilgilerden yoksun olma sorunu da bulunmaktadır.

Buna ek olarak, 21 Mart 2018 tarihinde imzalanan uluslararası ticaret anlaşmasıyla KOBİ sektörünün önünde birçok fırsat bulunmaktadır. Bu anlaşma, Gana'daki işletmelerin diğer 44 Afrika ülkesinde iş yapmalarına yardımcı olacaktır. Ayrıca, 2010 yılında petrolün keşfi ve ortalama %6,9'luk yıllık ortalama ekonomik büyüme oranı, ülkenin iş dünyasında daha iyi bir yer edinmesini sağlayacaktır. Gana'daki hem kırsal hem de kentsel alanlarında KOBİ'lerin büyümesi için, özellikle ülkenin taşımacılık, BİT, iletişim, konaklama ve hizmet endüstrisi gibi alanlarda sektörel fırsatlar bulunmaktadır.

Özetle, KOBİ'ler, Gana'nın sosyo-ekonomik gelişiminde kritik bir rol oynamaya devam etmektedir ve birçok Ganalının faaliyetleri ve yaşamları üzerinde daha büyük bir etkiye sahiptir. Bununla birlikte, KOBİ faaliyetlerine yönelik sürekli bir devlet finansal desteği bulunmaktadır ve nihayetinde bu birçok Ganalı için yaşam

standartlarını iyileştiren KOBİ'lerin büyümesini ve sürdürülebilirliğini sağlamanın doğru yoludur.

ÖNERİLER

Gana'ya yönelik Tavsiyeler

Gana hükümetinin etkili bir KOBİ sektörüne sahip olması ve ayrıca KOBİ'lere mali desteğinin arttırılmasının sağlanması ve KOBİ iş ortamının yaratılmasında yerine konması gereken bazı temel yapı taşları bulunmaktadır. Bunlar aşağıdakileri içermektedir;

- ***Hedeflenen Ar-Ge ve Politika Tasarımı dahil olmak üzere Bilgi Desteğinin Sağlanması***

Devlet, KOBİ sektöründeki Ar-Ge faaliyetlerini finanse etme ve araştırma faaliyetlerinde bulunan KOBİ'leri koruyacak ve fayda sağlayacak politikalar uygulama konusunda kararlı olmalıdır. Sektördeki Ar-Ge hizmetlerini desteklemek için yıllık NBSSI ve MASLOC fonundan bir bütçe ayrılmalıdır. Araştırma faaliyetlerinin artırılması için KOBİ sektörü ile ülkedeki eğitim kurumları arasında da işbirliği yapılmalıdır. Bu, ülke genelindeki ve münferit firmalar dahilindeki KOBİ faaliyetleriyle ilgili veri eksikliği sorununu da çözmeye yardımcı olacaktır.

- ***İnsan Kaynağı Yönetimi Faaliyetlerinin Oluşturulmasında Yetkin Olunmalıdır***

Bilgi ve kalifiye vasıflı işgücünün eksikliği KOBİ'lerin faaliyetlerini etkiler ve onları daha az etkili ve daha az üretken kılar. Hükümet, KOBİ çalışanları için ücretsiz veya küçük bir ücret karşılığında düzenli sektörel veya endüstriyel örgün ve yaygın eğitim sağlayabilir. Ayrıca eğitim kurumlarında ülke genelinde firma ve kuruluşlarda teknik insan gücü eğitimi gerçekleştirilebilir. Bu KOBİ'lerin yeniden yapılandırılmasına ve faaliyetlerinin resmileştirilmesine yardımcı olacaktır.

- ***KOBİ'lere girdi, hammadde ve finansman arzı yapılmalıdır***

Tarım ve İmalat sektörleri KOBİ sektörünün daha büyük bir bölümünü oluşturmaya devam ettikçe, hükümet ve diğer paydaşların özellikle verimsiz sezonlarında üretimler için girdi ve hammadde teminini desteklemeye istekli olmaları gerekmektedir. Üretim için finansmana özellikle dikkat edilmelidir. Yine, çoğu

KOBİ kendilerine finansal destek sağlayacak kurumların talep ettiği teminat ve garantiyi sağlayamadığından dolayı, KOBİ'lerin finansmana ve banka kredilerine erişimini artırmak için KOBİ'ler adına yeterli güvenceyi sağlayacak bir kurum kurulmalıdır. Bu aynı zamanda ülke genelinde yatırımcıların moralini artıracak ve yeni girişimciler için kapıyı açacaktır.

- ***KOBİ sektöründe düzenleyici çerçeve ve önlemlerin sağlanması***

KOBİ'lere kendi standartlarında çalışmalarında ekstra bağımsızlık verilmemelidir. Diğer bir deyişle, her sektörün ürün kalite testleri, pazarlama etiği ve yeni ürün ve hizmetler geliştirmek için teşviklerin sağlanmasına yönelik standartlara ve kalite işlevlerine sahip olması gerekir. Alınan tedbirler KOBİ faaliyetlerinin düzenli olarak izlenmesini sağlayacak ve ayrıca KOBİ'lerin uluslararası standartlara uymalarına yardımcı olacaktır. Bu kapsamda, KOBİ'lerin ürünlerini ve hizmetlerini diğer ülkelere ihraç etmek potansiyelinin artacağı değerlendirilmektedir.

- ***KOBİ sektöründe Doğrudan Yabancı Yatırımların Teşvik Edilmesi***

Devlet, Doğrudan Yabancı Yatırımlara (DYY) çekici olacak bir girişimcilik ekosistemi hazırlamalıdır. Faiz oranı, esas fiyat, enflasyon, döviz kuru ve yasa ve yönetmelikler gibi ekonomik göstergeler, yeni yatırımcılar ve ülke KOBİ sektörleri içindeki herhangi bir sektöre giriş yapanlar için uygun olmalıdır. Genellikle Teknoloji ve İnovasyon faaliyetleri, doğrudan yabancı yatırımlar yoluyla bir ülkeden diğerine aktarılabilir ve bu nedenle hükümet bu tür fırsatlara ve bilimsel, teknik ve yönetsel insan gücünün geliştirilmesine yer açmalıdır. Bu nedenle Doğrudan Yabancı Yatırım, risk sermayesi ve orta ve uzun vadeli kredilerin KOBİ'lere akışına azami dikkat gösterilmelidir.

- ***Talebin teşvik edilmesi ve kamu alımlarıyla pazarların yaratılması***

KOBİ'lerin ana faaliyetleri alım ve satım olmuştur ve bu nedenle uygun tedarik politikaları KOBİ'lerin verimliliğini, büyümesini ve sürdürülebilirliğini artıracaktır. Hükümet, yerel olarak yapılan mal ve hizmetleri satın almalı ve yerel KOBİ'lerle sözleşmeler yapmalıdır. Devlet, bunun karşılığında ekonomiyi güçlendirecek ve ülkedeki KOBİ faaliyetlerini desteklemede devlet taahhüdüne duyulan güveni artıracaktır.

- ***Kurumlar tarafından veri ve bilgilerin takası ve yayılmasını kolaylaştırmak***

Veriler ve bilgiler, yatırımcıların bir ülkeye güvenini artırmak için çok önemlidir ve bu nedenle NBSSI ve MASLOC, ülke çapındaki KOBİ faaliyetlerinin güncel verilerine sahip olmakla görevlendirilmelidir. İstatistiksel verilerin elde edilmesi ve bu kurumlar ve sektörün kilit paydaşları arasında paylaşılması zor olmamalıdır. Ortaklar ve uyuşmazlık riskinin olabileceği diğer kurumlar arasında bile KOBİ'lerle ilgili olarak bu kurumların faaliyetlerindeki belirsizliklerin azaltılmasını sağlamak için endüstriyel tahkim gibi uygun kurumlar aracılığıyla çatışmaların çözülmesi gerekmektedir.

Türkiye'ye yönelik tavsiyeler

Türkiye KOBİ sektörü gelişmekte olan bir sektördür ve bu nedenle verilen tavsiyeler kredi bilgilerinin ve teknolojik altyapının geliştirilmesine yöneliktir.

- ***KOBİ'ler için kredi derecelendirme tekniklerinden yararlanılmalıdır***

KOSGEB, KGF, Bankalar ve diğer finansal kuruluşlar tarafından KOBİ'lere verilen nispeten yüksek miktarda krediler nedeniyle, KOBİ'lerin kendilerine verilen kredilerle ilgili olarak nasıl performans gösterdiğine dair genel bir bakış sağlamak için KOBİ'lerin kredi değerliliğini her yıl değerlendirebilen evrensel kurum ve kuruluşlara ihtiyaç vardır. Bu aynı zamanda, bankalar, KOSGEB, KGF veya diğer bir finansal servislerden yerine getirilmemiş kredileri bulunurken KOBİ'lerin diğer kurumlardan kredi veya borç alması riskini azaltır. Söz konusu kurum, alınan kredilerle ilgili olarak iyi performans göstermeyen KOBİ'lere yaptırımda bulunma yetkisine sahip olacak şekilde bağımsız olmalıdır.

- ***KOBİ'lerin finansmanı için uzmanlaşmış özel bankaların gelişimi***

Türkiye, nüfus artışının ve istihdam yaratım talebinin olduğu büyük bir ülkedir. Bunu başarmak için, hükümet ve diğer kilit paydaşlar, ülkedeki KOBİ'lere uygun finansman sağlayacak belirli sektörlerde uzmanlaşmış özel bankaların geliştirilmesine yardımcı olmalıdır. Bu uzmanlaşmış özel bankalar, kırsal alanlarda KOBİ'lere ilgiyi artırarak özellikle genç ve kadın girişimcilerin faaliyetlerini artırabilir. Bu sayede, diğer kurumlar ülkenin diğer sektörlerinin faaliyetlerini iyileştirmeye konsantre olabilirler. İlgili özel sektöre bağlı olarak, bu sektördeki KOBİ'lerin resmi yapısına ve faaliyetlerine çok dikkat edilmelidir.

- ***Bankacılık endüstrileri için kredi bilgisi altyapılarının oluşturulması***

Bankaların KOBİ'lere kredi sağlamak için ihtiyaç duydukları kredi bilgilerini geliştirmeye yönelik olarak Kredi Garanti Fonu kullanılmalıdır. Verdikleri hizmetler yalnızca ortak bankalar ve KOSGEB ile sınırlı kalmamalı, bunun yerine Türkiye'deki genel finans sektörünü kapsamalıdır. Bu, KOBİ'ler ile bankacılık ve ülkedeki diğer finans kurumları arasındaki asimetrik bilgi problemi sorununun çözümüne yardımcı olacaktır. Kredi Garanti Fonu, topluma dayalı KOBİ'lere finansal yardım sağlanmasını destekleyecek yeni programlar ve politikalar geliştirebilmelidir. Bunlar, KOBİ'lerin büyümesine ve finansal engellere karşı ayakta kalmasına yardımcı olmak için toplum kökenli KOBİ'lerin yatırım fonları gibi fonlar ve diğer politika araçlarına sahip olmalıdır.

- ***KOBİ'lerin Temel Bilim ve Teknoloji Bilgilerinin Gelişimi***

KOBİ'lerin birkaç yıl önce organizasyonları dahilinde İK departmanları bulunmadığı gibi, bugün de KOBİ'lerin çoğunun Ar-Ge departmanları bulunmamaktadır. Bu nedenle, KOBİ'lerin, iş faaliyetlerinde Bilim, Teknoloji ve Yenilik uygulamaları hakkında bilgi sahibi olacak küçük bölümler oluşturmaya teşvik edilmesi önemlidir. Şirketleri teknolojik bir dünyaya adapte etme fikrini geliştirmek için imalat ve iletişim endüstrilerinde temel bir fiziksel altyapının da bulunması gereklidir.

- ***Ar-Ge ve Yenilikçi Ürünlere Yönelik Finansal Teşvikler***

Bu şu anda KOBİ sektöründeki tüm endüstrilerde teşvik edilmesi gereken ve KOSGEB tarafından gerçekleştirilen bir girişimdir. Şirketler, çabalarının ödüllendirileceğini ve ödülün inovasyon maliyetine degeceğini bildiklerinde kendilerini daha yenilikçi ürün ve hizmetler üretmeye adayacaklar. 10 Ocak 2017'de yürürlüğe giren mevcut Sınai Mülkiyet Yasası, yeni ürün geliştirme ve fikri mülkiyet haklarını korumak için uygulanmalıdır.

- ***İhracat KOBİ'lerinin Büyütülmesi ve Teşvik Edilmesi***

İhracat sadece yerel pazar için değil uluslararası pazarlar için ürettikleriyle farklı bir sektör ve çevredir. Bu nedenle, hükümetin güçlü ve daha büyük oyuncuların gelen rekabeti karşılamak için KOBİ'lerin geliştirilmesi ve büyütülmesi için bu sektöre özel önem vermesi önemlidir. Avrupa Birliği gibi pazarların kendilerine özgü özellikleri vardır ve bu nedenle Türkiye KOBİ'lerinin

böylesi pazarlara girmeden önce hazırlanmaları gerekecektir. Ayrıca, operasyonlarını ve faaliyetlerini desteklemek için yerel ihracat KOBİ'lerine vergi azaltma planları gibi destek sağlamada hükümet desteği talep edilecektir. Bu, Türk markalı şirketlerin dünya çapında büyümesine yardımcı olacak ve aynı zamanda istihdam ve hükümet için gelir sağlayacaktır.

- ***Diğer kurumlarla teknolojik işbirliği***

Almanya ve ABD gibi ülkelerde görüldüğü gibi güçlü teknolojik KOBİ'ler oluşturmak, tüm kilit paydaşların desteğini ve hizmetlerini gerektirecektir. Bu, aynı zamanda verimliliklerini artırmak için KOBİ'lere hizmet sağlamak için gerekli olduğunda Kamu-Özel sektör ortaklığını kullanmak anlamına da gelecektir. Teknoloji gerektiren en önemli sektörler için diğer ülkelerden teknolojik ve yenilikçi transferlerde işbirliği yapılması teşvik edilmelidir. KOBİ çalışanları için düzenli teknoloji temelli eğitim programları hazırlanmalıdır.

KAYNAKÇA

Abor, J., and Biekpe, N, (2006). Small Business Financing Initiatives in Ghana. *Problems and Perspectives in Management*. 4(3).

Abor and Biepke, (2007). Corporate Governance, Ownership Structure and Performance of SMEs in Ghana. Implications for Financing Opportunities. *International Journal of Business in Society*. 7(3), 288-300.

Abor, J., and Quartey, P, (2010). Issues in SME development in Ghana and South Africa. *International Research Journal of Finance and Economics*, 39(6), 215-228.

Adjei Joseph Kimos *et al.*, (2009). The Role of Microfinance in Asset-Building and Poverty Reduction: The Case of Sinapi Aba Trust of Ghana. *BWPI Working Paper* 87.

Affah Alex *et al.*, (2014). A Research Report on the Topic Challenges Facing SMEs in Ghana. Ghana Telecom University College. Department of Telecommunications.

Agbenyo D, (2016). Challenges facing small and medium-size enterprises. A master's thesis submitted at Kwame Nkrumah University of Science and Technology, Ghana.

Akbaba H., (2014). Fostering the growth of Turkish Small and Medium-sized Enterprises. Master Thesis International Business Law, Tilburg University.

Akugri M.S *et al*, (2015). The Contributions of Small and Medium Scale Enterprises to Economic Growth: A Cross-Sectional study of Zebilla in the Bawku West District of Northern Ghana. *European Journal of Business and Management*.2015.

Amissah E. (2016). The presence of foreign firms in Ghana. International Growth Centre. Document no F-33208-GHA-1.

Amoah, A, and Amoah A.K, (2018). The Challenges of SMEs in Ghana. *International Journal of Business and Economics Research*. 2018; 7(5): 151-157.

Analoui F, and Karami A, (2003). Strategic Management in small and Medium Enterprises. Thomson Learning 2003.

Aslan and Elçi, (2009). SME'S Rating System and Process in Turkey According to the Basel II Settlements. *Eurasian Journal of Business and Economics* 2009, 2 (4), 77-94.

Asian Development Bank Institute, (2016). SMEs in Developing Asia New Approaches to Overcoming Market Failures.

Asian Development Bank, (2017) Report. URL: <https://www.adb.org/documents/adb-annual-report-2017>.

Asare, Andy, (2014). Challenges Affecting SME's Growth in Ghana. OIDA. *International Journal of Sustainable Development*, pp. 23-28, 2014.

Arunima Shrivastava, (2018). Challenges of HR in SMEs. URL <https://www.peoplesmatters.in/article/sme-talent/challenges-for-hr-in-smes>

Aryeetey, E., (2001). Priority Research Issues Relating to Regulation and Competition in Ghana. *Centre on Regulation and Competition Working Paper Series*, University of Manchester, Manchester.

Aryeetey, E., (1994). Supply and Demand for Finance of Small Enterprises in Ghana. *World Bank Discussion Paper* 251.

Ayozie, D.O., (2006). The Role of Small Scale Industry in National Development. Ogun: A Paper presented at 32nd Annual Conference of Association for Small Business and Entrepreneurship.

Ayfer Gedikli *et al.*, (2015), Financial Problems of Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. January 2015.

Bamidele R, (2012). Small and Medium-sized Enterprise; panacea for Economic Growth in Nigeria. *Journal of Management and Corporate Governance*. 4,83-99

Bannock G., (1981). The economics of Small Firms. Return from the Wilderness, Blackwell, Oxford.

Ban, Ü. *et al.*, (2010). Against The Global Financial Crisis, Behavioural Patterns and Its Changes in Turkish Small and Medium Enterprises. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, pp. 59-71.

Başçı S., and Durucan A, (2017). A Review of Small and Medium Sized Enterprises in Turkey. *Yildiz Social Science Review*. Turkey.

Bastiat Ghana Report, (2014). SMEs Growth in Ghana. URL: <https://www.myjoyonline.com/business/2014/October-19th/92-of-companies-in-ghana-are-smes-bastiat-ghana-report.php>.

Bechri, and Nugent, (2001). Tunisia's Lending Program to SMEs: Anatomy of an Institutional Failure? *Journal of Small Business Economics* 17(4):293-308.

Bergner M. *et al.*, (2017). The Use of SME Tax Incentives in the European Union. *Discussion Paper* No. 17-006 URL: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp17006.pdf>.

Brownbridge, M. and C. Kirkpatrick, (2000). Financial regulation in developing countries. *Journal of Development Studie.s* 37 (1), 1–24.

Charlotte Lily Baidoo, (2018). SME's contribution to GDP invaluable. Business and financial times publication. URL: <https://thebftonline.com/2018/business/smes/smes-contribution-to-gdp-invaluable/>(accessed 18/12/2018).

Chuku N, (2015). Publication at Department of Economics. Working paper,291. URL:<https://ideas.repec.org/d/deuyong.html>.

Cook, P. and F. Nixon, (2000). Finance and Small and Medium-Sized Enterprise Development, IDPM, University of Manchester. *Finance and Development Research Programme Working Paper Series*, Paper No 14.

Dealtry, (1992). Dynamic SWOT analysis, DSA Associate, Birmingham.

DP Information Group, (2016). URL: <https://www.dpgroup.com.sg>.

Elaian, K, (1996). Employment Implications of Small Scale Industries in Developing Countries: Evidence from Jordan. *Science, Technology and Development*. 14(1), pp. 80-101.

Erdoğan and Hilal Hümeýra, (2010). The Problems of Supplying a Loan of SMEs in Global Financial Crisis Period: A Research on İzmir Textile Industry. 14. Ulusal Finans Sempozyumu, 3-6 Kasım, 2010.

European Central Bank, (2013). Access to finance of small and medium size enterprises in the Euro area. URL: <http://www.greatbusiness.gov.uk/businessisgreatapp>.

European Commission, (2003). Green Paper. Entrepreneurship in Europe. COM (2003) 112 final Brussels, 11.3.2003.

European Commission, (2015). Annual Report on European SMEs 2014/2015. SMEs Performance Review, 2014/2015. Catalogue number ET-AB-15-001-EN-N.

Eyüboğlu K, (2010). The Impacts of Global Financial Crisis On the Small and Medium-sized Enterprises in Turkey. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 46:31 – 43.

European Commission, (2016). Interim Economic Partnership Agreement between Ghana and the European Union, Factsheet. URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/west-africa/>.

European Commission, (2016). Policy Brief on Women's Entrepreneurship. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016.

Fatoki, O, (2014). The causes of the failure of new small and medium enterprises in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(20), 922-927.

Feeney, L. S., and Riding A. L, (1997). Business Owners' Fundamental Trade off: Finance and the Vicious Circle of Growth and Control, Canadian Business Owner.

Fuseini, (2015). Small and Medium-Sized Enterprises Access to Credit in Ghana: Determinants and Challenges. Master's thesis, University of Ghana.

Ganeshan Wignaraja, (2015). Banking on better SME financing in ASEAN. Asian Development Bank. URL: <http://www.eastasiaforum.org/2015/09/29/banking-on-better-sme-financing-in-asean/>.

Gibson Tom, Vaartindeed, and H.J. Van, (2008). Defining SMEs. A less Imperfect way of Defining small and medium enterprises in developing countries. URL: <https://www.brookings.edu/research/defining-smes-a-less-imperfect-way-of-defining-small-and-medium-enterprises-in-developing-countries/>.

Giovanna Ceglie & Marco Dini, (1999). SME cluster and network development in developing countries: the experience of UNIDO.

Gries and Naude, (2008). Entrepreneurship and Regional Economic Growth: Towards A General Theory of Start-Ups. *Innovation The European Journal of Social Science Research* 22(3).

Gürel ve Tat, (2017). Swot Analysis: A Theoretical Review. *The Journal of International Social Research*.10 (51).

Güler, E. and Yılmaz, B., (2009). Ekonomik Kriz, KOBİ'lere Yansıması ve Bir Çıkış Yolu Olarak Barter. S. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 18.

Hande Karadag, (2015). Financial Management Challenges in Small and Medium-Sized Enterprises: A Strategic Management Approach. Volume 5, No 1.

Hande Kiliç, (2010). The Effects of Turkish Banking Sector Restructuring On the Performance of Banks. İstanbul Bilgi Üniversitesi.

Harvie and Lee, (2005). The contribution of micro-enterprises to regional economic recovery and poverty alleviation in East Asia, 2005.

Hungra I.A. et al., (2011). Determinants of business of small and medium enterprises. *International Journal of Business and Social Science*. 2011.

IFC, (2010). Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World, International Finance Corporation, World Bank Group, Washington D.C. URL: http://www.enterprisedevelopment.org/wpcontent/uploads/ScalingUp_SME_Access_to_Financial_Services.pdf.

International Trade Centre, (2016). SME Competitiveness in Ghana. Alliances for Action. Doc. No. OCE-16-27. E.

ILO's World of Work Report, (2013). Global Economic Recovery and Job Creation (ILO-USA). www.ilo.org/washington/areas/global-economic-recovery.job-creation/index.htm.

Jamie MacLeod, *et al.*, (2015). Assessing the economic impact of the ECOWAS CET and economic partnership agreement on Ghana Washington, D.C. World Bank Group.

Jianjun, Ms, (2006). Indigenous innovation. From concept to practice. *Science and Technology for Development* 5: 23.

Johnson P Asiama., and Victor Osei, (2007). Microfinance in Ghana. The overview. Bank of Ghana. URL:
<http://www.economicwebinstitute.org/essays/microfinanceghana.htm>

[Http://Www.Eurojournals.Com/Finance.Htm](http://Www.Eurojournals.Com/Finance.Htm).

Kayanula and Quartey, (2000). The policy Environment for Promoting SMEs in Ghana and Malawi.

Khrystyna Kushnir, (2010). A Universal Definition of Small Enterprise: A Procrustean bed for SMEs? URL: <http://blogs.worldbank.org/psd/a-universal-definition-of-small-enterprise-a-procrustean-bed-for-smes>.

Kobe Eru Godwin, (2014). Benefits of SMEs to Nigerian economy. URL: <https://connectnigeria.com/articles/2014/03/benefits-of-smes-to-the-nigerian-economy/>(accessed 17/12/2018).

KOSGEB, (2012). KOBİ Proje Destek Programı Uygulama Esasları. KOSGEB. Ankara.

KOSGEB, (2012). Enhancing The Competitiveness of SMEs in Turkey, Country Report.URL:http://www.comcec.org/UserFiles/File/%C3%BCIkeraporlar%C4%B1/28_isedak_%C3%BCIke_rap/T%C3%BCrkiye.pdf.

Koubaa Salah, (2017). Renewable energy through the lens of entrepreneurship theory. The case of Morocco. *Projectics*. No.18, p. 69-88.

Lei Zhang and Wei Xia, (2014). Integrating small and medium-sized enterprises into global trade flows. the case of China. *World Trade Organization 2014*. ISBN 978-92-870-3931-6

Madsen, (2016). SWOT Analysis: A Management Fashion Perspective. *International Journal of Business Research*. 16(1):39-56.

Mert Generergin, Sebnem Penbek, and Deniz Zeptcioglu, (2012). Exploring the Problems and Advantages of Turkish SMEs for Sustainability. *8th International Strategic Management Conference*. Izmir university of Economics.

Mfa.gov.tr, (2019). The Economic Outlook of Turkey. URL:
<http://www.mfa.gov.tr/prospects-and-recent-developments-in-the-turkish-economy.en.mfa>.

Mukole Kongolo, (2010). Job creation versus job shedding and the role of SMEs in economic development. <https://academicjournals.org/journal/AJBM/article-abstract/10B0E3226503>.(Accessed 17/12/2018).

Musah *et al.*, (2015). The Contributions of Small and Medium Scale Enterprises to Economic Growth: A Cross-Sectional study of Zebilla in the Bawku West District of Northern Ghana.

Müftüoğlu, (2009). Türkiye'de 1990 sonrası kobi politikalar. URL:
citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.463.7468&rep=rep1.

Naoyuki Y, and Farhad T., (2017). Solutions for Small and Medium-Sized Enterprises' Difficulties in Accessing Finance: Asian Experiences. Asian Development Bank Institute

Nurrachmi, (2012). The Development of SMEs in Turkey. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/46817/>.

OECD, (2004). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Mevcut Durum ve Politikalar. Ankara. URL: <https://Thebftonline.com/2018/Business/Smes/Smes-Contribution-To-Gdp-Invaluable/>.

OECD, (2004). Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey Issues and Policies. OECD Publications, 2 rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

OECD 2nd Conference, (2004). *Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)*. Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in A Global Economy: Towards A More Responsible and Inclusive Globalisation. Istanbul, Turkey.

OECD, (2005). OECD SME and Entrepreneurship Outlook: 2005, OECD Paris.

OECD and APEC, (2008). Removing Barriers to SME Access to International Markets. Available at www.oecd.org/publishing/corrigenda.

OECD, (2014). Small Businesses, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices. Available at <https://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf>.

OECD, (2015), Financing SMEs and Entrepreneurs 2015: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris. DOI: URL; http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2015-en.

OECD, (2016). Improving The Framework Conditions for Small and Medium-Sized Enterprises. URL: <https://www.oecd.org/.../turkey-improving-the-framework-conditions-for-SMEs.pdf>.

OECD, (2016). Small Businesses, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices. <https://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf>.

OCED, (2018). Economic Survey on Turkey.URL: www.oecd.org/Turkey.

Onugu, (2005). Handbook of Research on Small and Medium-sized Enterprises in Developing Countries. *Journal of International Management*, 22(4), 351–364.

Osuagwu, L., (2001). An empirical evaluation of the corporate strategies of Nigerian companies. *Journal of African Business*, (USA), 2(2).

Özdemir, S., *et al.*, (2007). Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri. Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi, Sayı. 53.

Panitchpakdi, (2006). Relationship between Tax Policy, Growth of SMEs and the Nigerian Economy. *International Journal of Business and Management*.

Raza S *et al.*, (2018). Dissection of Small Businesses in Pakistan: Issues and Directions. *International Journal of Entrepreneurship*.

Sanjay Soni, (2005). The Challenges Facing Small business. Global perspective. The Dorrian Consulting Group.

Seker, M. & Correa, P. G., (2010). Obstacles to growth for small and medium enterprises in Turkey (WPS 5323).

Small Business Administration, (2016). Available at <https://www.federalregister.gov/.../small-business-administration>. (Accessed 10/12/2018).

SBA Fact Sheet report, (2017) on Turkey. Available at https://ec.europa.eu/neighbourhoodenlargement/sites/.../files/turkey_sba_fs_2017.pdf

Sıdıka Başçı and Ayşegül Durucan, (2017). A Review of Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) in Turkey.

https://www.researchgate.net/publication/322437518_A_Review_of_Small_and_Medium_Sized_Enterprises_SMEs_in_Turkey.

Şener S., (2014). Structure of Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey and Global Competitiveness Strategies. *10th International Strategic Management Conference*. Istanbul University, Istanbul, 34452, Turkey.

Simon Bell, (2006). Government Procurement a path to SMEs growth? Available at <https://blogs.worldbank.org/psd/psd/government-procurement-path-sme-growth>

TEPAV, (2008). Available at <https://www.tepav.org.tr>.

The Nation Online, (2017). The challenges of SMEs in Nigeria. Available at <http://thenationonlineng.net/challenges-smes-nigeria/> (accessed at 21/12/2018).

Thorsten Beck, (2007). Financing constraints of SMEs in developing countries: Evidence, determinants and solutions. Available at https://www.researchgate.net/publication/252413185_Financing_constraints_of_SMEs_in_developing_countries_Evidence_determinants_and_solutions.

Trading Economics, (2019). Ghana GDP Annual Growth Rate. URL: <https://tradingeconomics.com/ghana/gdp-growth-annual>.

Turkstat, (2011). Available at <http://www.turkstat.gov.tr/Start.do>.

Türker, M. V. and İnel, M. N., (2013). Is it enough to be entrepreneurial? Enhancing the value added created by SMEs in turkey through innovation. *Procedia-Social and Behavioural Sciences*, 75, 397–406.

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, (2008). 2007-08 Küresel Finans Krizi ve Türkiye: Etkiler ve Öneriler, TEPAV Politika Notu, Ankara.

UNCTAD, (2018). African Continental Free Trade Area: Challenges and Opportunities of Tariff Reductions. UNCTAD Research Paper No. 15 UNCTAD/SER.RP/2017/15.

Vo Tri Thanh, (2010). Integrating Small and Medium Enterprises (SMEs) Into The More Integrated East Asia. Eria Research Project Report 2009, No. 8.

World Bank, (2011). Turkey Improving Conditions for SME Growth Finance and Innovation. Washington, DC. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/12211> License: CC BY 3.0 IGO.

Wheelan. H., (1998). The TOWS Matrix, A tool for Situational Analysis, Long Range Planning. 4(60).

World Bank report on Ghana, (2005). Ghana; Micro, Small and Medium Enterprise Project. Washington, DC: World Bank.

World Bank, (2011). Turkey; Improving Conditions for SME Growth Finance and Innovation. Washington, DC. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/12211> License: CC BY 3.0 IGO.

World Bank Group, (2015). Doing Business Economy Profile 2016: Ghana. World Bank, Washington, DC. © World Bank.

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/23275> License: CC BY 3.0 IGO.

World Bank Report, (2017). International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 1818 H Street NW, Washington DC.

World Women Bank, (2018). Business and Financial Times-Ghana. Tuesday October, 23. 2018.

World Bank, (2018). The World Bank in Ghana. <https://www.worldbank.org/en/country/ghana/overview>.

Xinhua, (2018). Poor access to finance, difficult business environment holds back SMEs in Asia-Pacific: ADB. URL: http://www.xinhuanet.com/english/2018-09/07/c_137451328.htm.

Yagci M., (2018). Credit Guarantee Scheme and Small and Medium-Sized Enterprise Finance. The Case of Turkey. ADBI Working Paper, No: 885.

Yongchun, H. *et al.*, (2013). SMEs' proprietary brands creation strategic path under the dual bind of environment and source. From the perspective of strategic match. *Reform of Economic System* 1: 156.

Yildirim, (2015). Financial problems of small and medium-size enterprises in Turkey. DoI: 10.6007/IJARBSS/V5-i1/1397.

Yoshino N, and Farhad T.H, (2016). Optimal Credit Guarantee Ratio for Asia. ADBI Working Paper Series. No. 586 July 2016.

Yucel Ogurlu, (2014). E-government Portal" and E-Services in Turkey. *Epiphany journal of Transdisciplinary studies*.