



BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

**SANAYİ İŞLETMELERİNDE KOSGEB DESTEKLERİNİN
DEĞERLENDİRİLMESİ, KULLANILAN DESTEKLERİN
İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSLARI
ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN ANALİZİ: BİNGÖL İLİ
ÖRNEĞİ**

Hümeyra ÇAPARLAR

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Nazif DEMİR

Bingöl-2021

T.C.
BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME BÖLÜMÜ

SANAYİ İŞLETMELERİNDE KOSGEB DESTEKLERİNİN
DEĞERLENDİRİLMESİ, KULLANILAN DESTEKLERİN
İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSLARI
ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN ANALİZİ: BİNGÖL İLİ
ÖRNEĞİ

Hümevra ÇAPARLAR

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Nazif DEMİR

Bingöl-2021

İÇİNDEKİLER

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ.....	iv
ÖNSÖZ.....	vi
ABSTRACT.....	viii
KISALTMALAR	ix
TABLO LİSTESİ	xi
ŞEKİL LİSTESİ.....	xiii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KOSGEB DESTEKLERİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER

1.1. KOSGEB KAVRAMI	4
1.2. KOSGEB TARİHSEL SÜRECİ	4
1.3. KOSGEB İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER	6
1.3.1. KOSGEB Vizyon, Misyon ve Temel Değerleri	7
1.3.2. KOSGEB Stratejik Amaçları ve Amaçların Uygulamaları	9
1.3.3. KOSGEB Kuruluşunun Nedenleri.....	10
1.4. KOSGEB'İN GÖREVLERİ.....	11
1.5. KOSGEB DESTEKLERİ	12
1.5.1. Girişimcilik Destekleri.....	16
1.5.1.1. Girişimciliği Geliştirme Destek Programı	16
1.5.1.1.1. Girişimcilik Eğitimi	17
1.5.1.1.2. Yeni Girişimci Programı.....	17
1.5.1.1.3. İşgem ve Tekmer	23
1.5.1.1.4. İş Planı Ödülü	25
1.5.2. AR-GE Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri	25
1.5.2.1. AR-GE İnovasyon Desteği	26
1.5.2.2. KOSGEB Endüstriyel Uygulama Destek Programı	29
1.5.2.3. Kosgeb- Kobi Tekno Yatırım (Teknolojik ürün yatırımı) Destek Programı	31
1.5.2.4. KOSGEB Stratejik Ürün Yatırım Destek Programı	34

1.5.2.5. Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı	36
1.5.3. İşletme Geliştirme, Büyüme Uluslararasılaşma Destekleri	36
1.5.3.1. İşletme Geliştirme Destek Programı.....	37
1.5.3.2. İşbirliği Destek Programı.....	38
1.5.3.3. KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı	40
1.5.3.4. Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı	42
1.5.3.5. TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı	46
1.5.4. KOBİ Finansman Desteği.....	47
1.5.5. Laboratuvar Hizmetleri.....	50
1.6. KOSGEB DESTEKLERİNİN EKONOMİK ETKİLERİ.....	51
1.6.1. Kosgeb'in Türkiye Ekonomisindeki Önemi.....	51
1.6.2. KOSGEB'in İstihdama Katkısı.....	53
1.6.3. KOSGEB'in Kalkınmaya Katkısı.....	58
1.6.4. KOSGEB'in Bölgesel Kalkınmaya Katkısı.....	59
1.6.5. KOSGEB'in Ekonomik Büyümeye Katkısı	60
1.7. KOSGEB FAYDALANMA DURUMLARI.....	61
1.7.1. Bütçe Uygulama Sonuçları	62
1.7.2. KOSGEB'in Bütçesi.....	62

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE VE DÜNYA EKONOMİLERİNDE KOBİLERİN TANIMI VE GENEL DEĞERLENDİRİLMESİ

2.1. TÜRKİYE' DE KOBİ TANIMLARI	71
2.2. ÜLKELERİN KOBİ TANIMLARI.....	73
2.2.1. ABD' de KOBİ Tanımı	74
2.2.2. Japonya'da KOBİ Tanımı.....	75
2.2.3. AB' ye Göre KOBİ Tanımı	76
2.2.4. OECD'ye Göre KOBİ Tanımı	78
2.3. KOBİ'LERDE STRATEJİK ÜSTÜNLÜKLER VE ZAYIFLIKLAR.....	78
2.3.1. KOBİ'lerde Stratejik Üstünlükler.....	78
2.3.1.1. Ekonomik Gelişmeye Sağladığı Katkılar	79
2.3.1.2. Sosyal Gelişmeye Sağladığı Katkılar	82

2.3.2. KOBİ' lerde Stratejik Zayıflıklar.....	85
2.3.2.1. Yönetim Sorunları	86
2.3.2.2. Üretim Sorunlar	88
2.3.2.3. Pazarlama Sorunlar	88
2.3.2.4. Sermaye Sorunları	89
2.4. KOBİ'LERİN ÜLKELER EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE KALKINMADAKİ ÖNEMİ.....	90
2.5. KOBİ'NİN TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇERİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ .93	93
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	
VERİMLİLİK, ETKİNLİK VE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ	
3.1. VERİMLİLİK, ETKİNLİK VE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ.....	96
3.1.1. Verimlilik.....	96
3.1.2. Etkinlik	99
3.1.2.1 Etkinlik Ölçme Yöntemleri.....	104
3.1.2.1.1. Oran (Rasyo) Yöntemi.....	104
3.1.2.1.2 Parametrik Yöntemler ve Parametrik Olmayan Yöntemler.....	105
3.1.3. Veri Zarflama Analizi ve Karar Verme Süreci.....	107
3.2.VERİ ZARFLAMA ANALİZİNİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI.....	113
3.3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI.....	117
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	
KULLANILAN DESTEKLERİN SANAYİ İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSLAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ BİNGÖL İLİ ÖRNEĞİ	
4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI.....	119
4.2. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ.....	120
4.3. ARAŞTIRMADA KULLANILAN YÖNTEM	121
4.4. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI	122
4.5. ARAŞTIRMANIN ÖRNEKLEMİ VE VERİ SETİ.....	122
4.6. ARAŞTIRMADA KULLANILAN DEĞİŞKENLER VE MODELLER	123
4.7. ARAŞTIRMA ANALİZİ	125
SONUÇ.....	137
KAYNAKÇA	142
ÖZGEÇMİŞ.....	Hata! Yer işareti tanımlanmamış.

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek Lisans tezi olarak oluşturduğum “Sanayi İşletmelerinde KOSGEB Desteklerinin Değerlendirilmesi, Kullanılan Desteklerin İşletmelerin Finansal Performansları Üzerindeki Tesirinin Analizi: Bingöl İli Örneği” isimli araştırmada başlangıçtan sonuca kadar olan tüm aşamalarında bilimsel etik ve akademik kurallara tamamen uyduğumu, tez içeriğindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tez yazım kurallarına tam uygun bir şekilde oluşturulan araştırmada direk veya dolaylı şekilde yaptığım tüm alıntıya kaynak belirttiğimi ve faydalandığım eserlerin kaynakçada belirttiklerimden oluştuğunu beyan ederim.

İmza

Hümevra ÇAPARLAR

BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Hümevra ÇAPARLAR tarafından oluşturulan “Sanayi İşletmelerinde KOSGEB Desteklerinin Değerlendirilmesi, Kullanılan Desteklerin İşletmelerin Finansal Performansları Üzerindeki Tesirinin Analizi: Bingöl İli Örneği” konulu bu araştırma, .../.../2021 tarihinde yapılan tez savunma sınavı neticesinde oybirliğiyle başarılı görülerek jüri üyelerimizce İşletme Anabilim Dalı’nda Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

TEZ JÜRİSİ ÜYELERİ (Unvanı, Adı ve Soyadı)

Başkan : İmza:

Danışman : Dr. Öğr.Üyesi Nazif DEMİR İmza:

Üye : İmza:

ONAY

Bu Tez, Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun/...../ 202.. tarih ve sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Unvanı Adı Soyadı

Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Sanayi İşletmelerinde KOSGEB Desteklerinin Değerlendirilmesi, Kullanılan Desteklerin İşletmelerin Finansal Performansları Üzerindeki Tesirinin Analizi: Bingöl İli Örneği konusu, Bingöl İlinde faaliyette bulunan işletmelerin almış oldukları destek ile beraber finansal olarak ne şekilde etkilendiği üzerine yapılan bir araştırmadır.

Tez çalışmamın hazırlanmasında emeği bulunan başta ailem olmak üzere, Yüksek Lisans eğitimim boyunca ve bu tez çalışması süresince, her anlamda benden desteklerini hiçbir şekilde eksik etmeyen, zahmetten kaçınmayan ve akademik gelişmemde bilgi ve becerilerini paylaşarak bana yardımcı olan, rehberliği ile bana yol gösteren öncelikle danışman hocam Sayın Dr. Öğr. Üyesi Nazif DEMİR' e; tezin yazım sürecinde ve tashihinde katkılarını eksik etmeyen Arş. Gör. Mesut ASLAN' a, Doç. Dr. Ahmet KAYUNTU' ya Arş. Gör. Yunus GÜRAL' a kendisini tanımaktan büyük onur duyduğum KOSGEB Müdürü Naci ÖZDEMİR' e, değerli arkadaşım Zeynep KARAGÜZEL' e teşekkürlerimi sunmayı borç olarak bilirim.

Hümeyra ÇAPARLAR

ÖZET

Tezin Başlığı	Sanayi İşletmelerinde KOSGEB Desteklerinin Değerlendirilmesi, Kullanılan Desteklerin İşletmelerin Finansal Performansları Üzerindeki Tesirinin Analizi: Bingöl İli Örneği
Tezin Yazarı	Hümeyra ÇAPARLAR
Danışman	Dr. Öğr. Üyesi Nazif DEMİR
Anabilim Dalı	İşletme
Bilim Dalı	Muhasebe ve Finans
<p>Gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkede işletmelerin yaklaşık yüzde 99'u KOBİ'lerden oluşmaktadır. Söz konusu işletmeler; toplam istihdam oranının yüzde 78'ini, toplam katma değer oranının yüzde 55'ini, toplam satış oranlarının yüzde 65,5'ini, toplam yatırım oranlarının yüzde 50'sini, toplam ihracat oranlarının yüzde 60,1'ini, gerçekleştirmektedir. KOBİ'lerin sayısal oranına bakıldığında zaman ülkeler ekonomisinin bel kemiği gibi görülmektedir. Fakat, istihdam payına, ihracat seviyesine, katma değer oluşturmasına ve yatırımlar içindeki paylarına bakıldığında zaman düşük seviyede olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin geliştirilmelerine ve desteklenmelerine yönelik uygulamalara ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) destekleri, diğer kurum ve kuruluşlara oranla, kanuni dayanak avantajları, bütçe yapısı, hedef kitlesi ve konularına göre desteklerinin geniş bir alanda uygulanması açısından KOBİ'ler için büyük avantajlar içermektedir.</p> <p>Bu araştırmanın temel amacı Sanayi İşletmelerinin KOSGEB Desteklerini Etkisinin Değerlendirilmesi, Kullanılan Desteklerin İşletmelerin Finansal Performansları Üzerindeki Tesirinin Analizi: Bingöl İli Örneği konusudur. Bu çalışmanın Bingöl ilinde imalat yapan üretim işletmelerinin kullandıkları makine teçhizat desteği üzerine 2015-2019 yılları arasındaki mali verilerine göre araştırma yapılmış, 2020 yılı verileri de ilave edilmiştir. Araştırmamızda ele aldığımız KOBİ'lerden desteklerden yararlanan mobilya üretimi yapan işletmelerin, gelişimine nasıl bir katkı sağladığı görülmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada etkinlik analizi için parametrik olmayan yöntemlerden biri olan veri zarflama analiz (VZA) tekniğine göre etkinlikler ölçülerek amaç gerçekleştirilmiştir. Sonuç itibarıyla bu desteklerin işletmelerin finansal durumlarını olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır.</p>	
Anahtar Sözcükler	KOSGEB, KOBİ, VZA, Etkinlik Analizi

ABSTRACT

Title of theThesis	Evaluation of the Impact of Industrial Enterprises KOSGEB Supports, Analysis of the Impact of the Supports Used on the Financial Performance of Enterprises: The Case of Bingöl Province
Author	Hümeyra ÇAPARLAR
Supervisor	Dr. Öğr. Üyesi Nazif DEMİR
Department	Business
Sub-field	Accountancy and Finance
<p>In many developed and developing countries, approximately 99% of enterprises are small and medium-sized enterprises. They account for 78 percent of total employment, 55 percent of total value added, 65. 5 percent of total sales, 50 percent of total investment and 60. 1 percent of total export. When the numerical ratio of Small Medium Sized Enterprises (SMEs) is examined, it is seen as the backbone of the countries economy. However, when the employment share, export level, added value creation and shares in investments are considered, it is seen that it is at a low level. Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB) is the leading institution that offers these alternatives. KOSGEB supports have great advantages for SMEs in terms of their legal basis advantages, budget structure, target group and wide range of applications compared to other institutions and organizations.</p> <p>The main purpose of this research is Evaluation of the Effect of KOSGEB Supports of Industrial Enterprises, Analysis of the Effect of the Supports Used on the Financial Performance of the Enterprises: The Case of Bingöl Province. In this study, a research was conducted on the Machinery Equipment support used by the production enterprises manufacturing in the province of Bingöl, according to the financial data between the years 2015-2019, and the data for 2020 were added. It has been tried to see how it contributes to the development of furniture manufacturing businesses that benefit from the support of SMEs we have discussed in our research. In this study, the aim was achieved by measuring the activities according to the data envelopment analysis (DEA) technique, which is one of the non-parametric methods for efficiency analysis. As a result, it has been concluded that these supports have a positive effect on the financial status of the enterprises.</p>	
Keys Words	Kosgeb, Sme, Vza, Efficiency Analysis

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
BCC	: Banker, Charnes, Cooper Yöntemi
BIST	: Borsa İstanbul
CCR	: Charnes, Cooper, Rhodes Yöntemi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
GZFT	: Güçlü-Zayıf-Fırsatlar ve Tehditler
İŞGEM	: İş Geliştirme Merkezi
KOBİ	: Küçük ve Orta büyüklükte işletme
KOBİGEL	: KOBİ Gelişim Destek Programı
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSEP	: KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı
KÜSGEM	: Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü
KÜSGET	: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı Genel Müdürlüğü
KVB	: Karar Verme Birimleri
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
SEGEM	: Sınai Eğitim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü
SGK	: Sosyal Güvenlik Kurumu
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TE	: Teknik Etkinlik Düzeyleri
TED	: Etkinlikteki Değişim
TEKMER	: Teknoloji Geliştirme Merkezleri
TEKMER	: Teknoloji Geliştirme Merkezi
TEKNOPAZAR	: Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı
TL	: Türk Lirası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TSE : Türk Standartları Enstitüsü
TÜİK : Türkiye İstatistik Kurumu
VZA : Veri Zarflama Analizi (DEA: Data Envelopment Analysis)

TABLO LİSTESİ

Tablo No	Sayfa
Tablo 1 KOSGEB Teşvikleri Programları	15
Tablo 2 Geleneksel Girişimci Programı	20
Tablo 3 İleri Girişimci Tablosu	22
Tablo 4 İleri Girişimci Tablosu	23
Tablo 5 Ar-Ge İnovasyon Tablosu	29
Tablo 6 Endüstriyel Uygulama Tablosu	30
Tablo 7 KOBİ Tekno Yatırım Tablosu	33
Tablo 8 Stratejik Ürün Destek Tablosu	35
Tablo 9 İşletme Geliştirme Destek Programları Destekleri	37
Tablo 10 İşbirliği Destek Tablosu	40
Tablo 11 KOBİGEL – KOBİ Geliştirme Destek Programı tablosu	41
Tablo 12 Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı	42
Tablo 13 Uluslararası Hızlandırıcı Destek Tablosu	44
Tablo 14 Uluslararası Hızlandırıcı Destek Tablosu	44
Tablo 15 TEKNOPAZAR-Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı Tablosu	46
Tablo 16 TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı Tablosu	47
Tablo 17 Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Tablosu	50
Tablo 18 KOBİ'lerin Sektörel Dağılımı	53
Tablo 19 İstihdam Tablosu	56
Tablo 20 2020 Yılı KOSGEB Desteklerinin Uygulama Sonuçları	67
Tablo 21 KOBİ Sınıflandırılması	72
Tablo 22 ABD'de KOBİ Tanımlamaları	74
Tablo 23 Japonya da KOBİ Tanımlamaları	76
Tablo 24 AB'inde KOBİ Tanımı	77
Tablo 25 Bazı Ülke Ekonomilerinde ve Türkiye'de KOBİ'lerin Payları	93

Tablo 26 İşletmelerin İsimleri	123
Tablo 27 Araştırmada Kullanılan Finansal Performans Ölçütleri	125
Tablo 28 2015 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri	128
Tablo 29 2016 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri	129
Tablo 30 2017 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri	131
Tablo 31 2018 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri	133
Tablo 32 2019 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri	134

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil No	Sayfa
Şekil 1 İşsizlik ve İstihdam	57
Şekil 2 2010-2020 Dönemi Bütçesi ve Gerçekleşmeleri (Milyon TL).....	63
Şekil 3 2010-2020 Dönemi Destek Bütçesi ve Gerçekleşmeleri (Milyon TL).....	64
Şekil 4 2018-2020 Dönemi Bütçe Gerçekleşmeleri (Milyon TL)	64
Şekil 5 2018-2020 Dönemi Destek Bütçesi Gerçekleşmeleri (Milyon TL)	65
Şekil 6 Destek Türlerine Göre Gerçekleşme Dağılımı (Milyon TL).....	66
Şekil 7 KOBİ'lerin Oranları	69
Şekil 8 Teknik ve Tahsis etkinliği	103
Şekil 9 2015 Yılı İçin Şirketlerin Etkinlik Değerleri.....	126
Şekil 10 2016 Yılı İçin Şirketlerin Etkinlik Değerleri.....	126
Şekil 11 2017 Yılı İçin Şirketlerin Etkinlik Değerleri.....	126
Şekil 12 2018 Yılı İçin Şirketlerin Etkinlik Değerleri.....	127
Şekil 13 2019 Yılı için Şirketlerin Etkinlik Değerleri	127

GİRİŞ

Dünyada olduğu gibi ve Türkiye’de de ekonomik yapının temel taşlarını, KOBİ’ler oluşturmaktadır. Üretilen katma değer, istihdamın, teknolojik ilerlemenin, bölgesel kalkınma ve refah düzeyinin artırılmasında KOBİ’ler önemli görevler üstlenerek lokomotif işlevi görmektedir. Küreselleşmenin etkisini yoğun bir biçimde sezdirmediği ve Avrupa Birliği üyeliğine yönelik çalışmaların tekrar önem kazanmış, KOBİ’ler için bazı fırsat ve tehditler ortaya çıkmakta olup, ekonomik kalkınma ve büyüme döneminin başlangıcında inanılanın aksine KOBİ’lerin önemi daha da önem kazanmıştır (Karakoç, 2010, s.1).

Dünyada ekonomik, sosyal, siyasal ve teknolojik alanda yaşanan bu büyüme ve değişimler birçok alanda kendini hissettirmektedir. Yaşanan bu değişim, kamu hizmetlerinin sunumunu da etkilemektedir. Dünya ekonomisinde hızlı değişimin olması, üretilen ürün ve hizmetleri etkilemektedir. 18. ve 19.yy.’da uluslararası platformlarda başarılı olabilmek için firma ölçekleri önemli bir kriterdir. Çünkü firmalar büyük ölçekli olması, entegre üretim yapabilmeleri, global dağıtım ağları, ucuz ulaşım ve lojistik destek ağları kurabilmesi için önemliydi. Fakat dünya ekonomisi 21.yy.’a girerken, uluslararası ticarete önceden önemli olan ölçek avantajları bu dönemde azalma göstermiş, yerine büyük çok uluslu şirketlerin egemenliğinde “Mikro çok uluslu şirketler” küresel pazarda çok daha başarılı olmaya başlamıştır.

Dünyadaki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de kamu kaynaklarının daha ekonomik, etkin ve verimli kullanılması, stratejik amaçlar ve öncelikler çerçevesinde tahsisinin sağlanması önemini ortaya çıkarmıştır, mali disiplini ve şeffaflığı ön koşul olarak gören, hesap verebilmeye dayalı bir sistem anlayışı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu doğrultuda kamu eliyle yürütülen proje, program, politika ve benzeri tüm müdahaleler harcanan kaynakların izlenmesi ve değerlendirilmesinin önemini ortaya koymaktadır. Devletler ise, kamu kuruluşlarını kurarak hem izlemesini hem de değerlendirmeleri yaparak gerekli işleyişlerin düzenli olmasına katkıda bulunmuştur.

Türkiye’de, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Kurumu bu görev ile kurulmuştur. Özellikle Türkiye gibi

gelişmekte olan ülkeler için KOBİ'lerin önemi daha da artmıştır. Bu noktada devletler işin içine girmekte ve ülke ekonomisine katkı sağlayan KOBİ'lerin maksimum düzeyde desteklenmesi için çalışmalar yapılmıştır. Devlet desteğini vererek, KOBİ'lerin yaşadığı sıkıntılara çözüm üretme yoluna gitmiştir. Bu amaçla çözüm üretme çerçevesinde, başta gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm ülkeler KOBİ'lerin ticari hayata katılmalarını, üretim kapasitelerini büyütmesini, ürün çeşitliliğini geliştirmesini ve yıkıcı rekabet ortamından korunabilmesi için politikalar geliştirmektedirler. Geliştirilen bu politikalar ekonomik konjonktüre ve ülkelerin stratejik hedeflerine göre şekillenmektedir.

Türkiye'de bu şekillenme ile beraber, KOBİ'lere yönelik politikaların beraberinde sağlanan hibe, geri ödemeli destek, vergi avantajları, düşük faizli kredi gibi desteklerin sayısında, çeşidinde önemli artışlar meydana getirmiştir. Ayrıca destek veren kamu-özel sektör kurum ve kuruluşların sayısında da artışlar meydana gelmiştir. KOBİ'lere yönelik destek veren kuruluşların başında ise KOSGEB gelmektedir. Bir işletmenin doğuşu, iş fikrinin ortaya çıkmasından firmanın kurulmasına kadar ve bu firmanın kendi ayakları üzerinde durup gelişmesine kadar devam eden süreçlerde gereken desteğin önemli bir bölümü KOSGEB tarafından sağlanmaktadır (KOSGEB Stratejik Plan 2011-15, 2010, s. 35).

KOSGEB tarafından verilen desteklerin hem destekten yararlanan işletmelerin performansı açısından hem de desteği veren kurum açısından en verimli şekilde değerlendirilmeleri kaynak tahsisi yönüyle son derece önemlidir. Bu çalışmada KOSGEB'in verdiği desteklerden, faydalanan KOBİ'lere ne tür etkileri oluşmuş oluşan etkilerin olumlu veya olumsuz mu olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır, Literatürde KOBİ'ler için kamu desteğinin etkileri konusunda pek çok çalışma olmasına rağmen, KOSGEB desteklerinin destek temelli performansını ölçmek için çok az çalışma vardır. Bu çalışma işletmelerin destek aldıktan sonraki destek tabanlı performanslarını ölçmeyi amaçlamakta ve görece etkin olmayan destekler için çözüm önerileri sunmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde KOSGEB'in genel yapısıyla ilgili konular ele alınmıştır. İkinci bölümde KOBİ'lerin genel yapısı ve ülke ekonomisi açısından önemine değinilmiştir. Üçüncü bölümde ise KOSGEB desteklerini alan işletmelerin görel

verimlilik analizleri VZA metodolojisi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Dördüncü ve son bölümle analiz sonuçlarına yer verilerek sonuçların uygulamalı literatür ile uyumu ve etkin olmayan karar birimlerinin performansını iyileştirici politik önerilere yer verilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

KOSGEB DESTEKLERİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER

1.1. KOSGEB KAVRAMI

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, KOBİ'lerin, ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarını tedarik etmesinde, KOBİ'lerin payının artırılmasını sağlamak, verimliliğini artırmak, piyasada yarışabilmesini sağlamak, piyasadaki seviyelerini artırmak için, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun bir şekilde gerçekleştirmek için 3624 sayılı kanunla 20 Nisan 1990 yılında kurulmuştur. Kuruluşun kısa adı KOSGEB'dir (Öktem vd, 2007, s.54).

Destek Programı: Her program için destek, amaç, kapsam, çeşit ve unsurlar, destek miktarı, destek oranı ve genel hükümleri İcra Kurulu tarafından belirlenir ve Cumhurbaşkanlığı tarafından yürütülür (Cansız, 2008, s.80).

1.2. KOSGEB TARİHSEL SÜRECİ

Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti, 1973 yılında Gaziantep'te Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü ile Sanayi Teknoloji Bakanlığı arasında uluslararası anlaşma çerçevesinde Pilot Proje Modeli ile Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü (KÜSGEM) kuruldu. İlk aşamada KÜSGEM, küçük çaplı sanayi işletmelerine ortak atölye çalışmaları ile hizmet vermeye başlamıştır. Yapılan çalışmalar ile KÜSGEM, Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı Genel Müdürlüğü (KÜSGET) kurulmuştur, 17 Haziran 1983 tarihli Bakanlar Kurulu Kanun'unda (BKK) onaylanıp Uluslararası Küçük Sanayi Yaygınlaştırma Hizmetlerinin Geliştirilmesine İlişkin Uluslararası Anlaşma uyarınca faaliyete başlamıştır. KÜSGET, KOBİ Geliştirme Merkezleri ile teknik danışmanlık hizmeti vermiştir (KOSGEB Stratejik Planı 2016-20, 2015, s.3).

Endüstriyel Eğitim ve Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü (SEGEM), 10 Kasım 1978 tarihli, 7 numaralı Bakanlar Kurulu Kararı ile meriyet' e (yürürlük) girmiş "Endüstriyel Eğitim Hizmetlerinin Verilmesi" Uluslararası Sözleşmesine uygun olarak kurulmuş ve faaliyete geçmiştir (KOSGEB Stratejik Planı 2016-20, 2015, s.3).

Aşağıda görevleri sıralanmıştır:

1) Sınıf içi, fabrika içi, işbaşı hareketleri için seminer tipi eğitimler vermektedir.

- 2) Lisans ve ön lisans mezunlarına, meslek hayatlarında iyi bir başlangıç yapmalarına olanak sağlamaktadır.
- 3) Sonradan yürütülecek görevlerin, daha iyi bir seviyeye ulaşılması için temel eğitim tecrübelerini kazandırmaktadır.
- 4) Sanayi işletmelerine, şahsi gereksinmelerine karşılık programlar düzenlemektedir.
- 5) Fabrika içinde, iş başında eğitim programları ile üniversite veya üniversite mezunlarının sanayi alanındaki çalışma yeteneklerini arttırmak ve görev yaptıkları kurumlarda üst sıralarda yer almaya yardımcı olan bir organizasyon haline gelmiştir (KOSGEB Stratejik Plan, 2016-20, 2015, s. 3).

KÜSGET ve SEGEM kurulmuş ve hizmet vermiştir. İki kurumun, projeye yönelik mutabakat gerçekleştirdikleri görevlerin süreye yönelik olması, yurt genelinde gereksinimi karşılayamamasından dolayı, bu iki kuruluş bir çatı altında birleştirilmiş ve bununla beraber KOSGEB temelleri atılmıştır (Alkaş, 2007, s.46).

Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği (TMMOB) öncülüğünde, Makine, İnşaat ve Elektrik Mühendisleri Odası ile beraber Bulvar Palas otelinde yapılan Proje uygulamaları ile ilk kez görüşülmüştür. Proje uygulamaları birçok sorunun olduğunu ortaya çıkarmıştır. En büyük sorunun Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin sahipsiz kalması ve sıkıntılarının olmasını ortaya çıkarmıştır. Bu sorunlara çözüm yolları bulunması için, ilk kez Sanayi ve Ticaret Bakanlığının konferans salonunda sempozyum düzenlenmiştir. Bu sempozyuma çok büyük ilgi olmuştur. Sempozyumda, KOBİ'lerin sorunları, ihtiyaçları ve karşılaştıkları engellerin neler olduğunu ortaya çıkaracak bir "Kanun Taslağı" hazırlanmıştır. Bu "Kanun Taslağı" 8. Cumhurbaşkanı Merhum Turgut Özal'a takdim edilmiştir. Merhum Turgut Özal kabul etmiştir. Hazırlanan "Kanun Taslağı" 12.04.1990 tarihinde 3624 sayılı kanun ile yürürlüğe girmiştir (Alkaş, 2007, s.48).

Dört ay sonra KOSGEB Kurumu kurulmuştur (<https://bilginler.net/kosgeb-nedir-nezaman-kurulduve-tarihi>). KOSGEB, 2009 yılları itibariyle yalnız imalat sanayiindeki KOBİ'lere görev vermiş ve desteğini sağlamışlardır. Ülkemizde ekonomideki potansiyel üretim sanayi dışındaki sektörlerde de yer edinmek zorunda kalmıştır. KOSGEB'in

hedef grubu genişletildi. Kanun 5891 sayılı KOSGEB kuruluş kanun' unun 3624 sayılı kanununda değişikliğe gidilmesine yönelik kanun 5 Mayıs 2009 tarihli ve 27219 sayılı Resmi Gazete' de yayımlandı (Çelik vd, 2013, s.129).

Kanun değişikliği ile KOSGEB tarafından imalat sanayi dışındaki KOBİ'lerin desteğinin yasal dayanağı haline gelmiştir. KOSGEB'den sağlanacak hizmetlerden ve desteklerden yararlanacak KOBİ'lere yönelik sektörel ve bölgesel olarak önceliklerin belirlenmesine ilişkin 15431 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı 18 Eylül 2009 tarihli ve 27353 sayılı Resmi gazete' de yayımlandı (KOSGEB Stratejik Planı 2016-20, 2015, s.4).

1.3. KOSGEB İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

5 Mayıs 2009 tarihli ve 5819 sayılı Resmi gazete' de yayımlanan ve KOSGEB amaçlanan grubu, üretim sanayisi dışındaki KOBİ'leri de içine alacak şekilde genişlediğinden, 2008-2012 dönemi dahil olan KOSGEB planı yenilenmiştir. 2010 yılında KOSGEB Stratejik Planı 2011-2015 dönemini kapsayacak şekilde revize edilmiştir. KOSGEB'in temel değerleri, misyonu, stratejik hedefleri ve vizyonu belirlenmiştir. KOSGEB stratejik planına göre, KOBİ'lerin işleyişi düzenlenmiştir (KOSGEB Stratejik Plan 2011-2015, 2010, s.16).

2011-2015 yılında hazırlanmış olan KOSGEB stratejik planı uygulama dönemi 2015 yılında sürenin dolmasıyla 2016-2020 dönemini kapsayacak şekilde yeni bir KOSGEB stratejik plan hazırlanması için 4 Şubat 2015 tarihinde kurum içinde genelgeyle çalışmalara başlanılmıştır. Bu süreci takip etmek ve yürütmek için stratejik planlama yürütme komitesi oluşturulmuştur. 2016-2020 dönemini kapsayan KOSGEB Stratejik Plan; Misyon, Vizyonu, Temel Değerleri ve tekniğin, sürecin veya durumun güçlü (G) ve zayıf (Z) yönlerini ve dış çevreden kaynaklanan fırsat (F) ve tehditleri (T) belirlemede kullanılan bir tekniktir (GZFT) analizlerinin nasıl olacağına ve stratejik amaçlar belirlenmiş uygulamaya sokulmuştur.

11. Kalkınma planı belirli dönem aralıklarında hazırlanmıştır (2019-2023), Orta vadeli program ile belirli durumlar ön plana çıkmış (2020-2022), Sanayi ve Teknoloji Stratejisi ise (2023)'te Başkanlığımızın görev, yetki ve sorumluluk alanını kapsayan politika, tedbir ve eylemler tespit edilmiştir. Belirli aşamalarda amaçlara yer verilmiştir,

“KOSGEB’le daha güçlü KOBİ’ler, gelişen ekonomi” vizyon’ una ulaşabilmek amacıyla “Gitmek İstedığımız Yere Nasıl Ulaşabiliriz?” sorusuna cevap aranmıştır. SGK ile SPE’ nin katkısıyla yürütülen çalışmalar sonucunda 4 amaç, 19 hedef ve 55 performans göstergesi belirlenmiştir.

Uygulamaya koyulan kapsamlı çalışmalar sonucuna göre “KOSGEB Stratejik Planı 2019-2023” hazırlanmıştır. Söz konusu planın izleme ve değerlendirme süreci, dokümanın “İzleme ve Değerlendirme” adı altında konuya açıklık getirilmiştir ve bu doğrultularda stratejik plan oluşturulmuştur (KOSGEB Stratejik Planı 2016-2020, 2015, s.1).

1.3.1. KOSGEB Vizyon, Misyon ve Temel Değerleri

KOSGEB Vizyon, Misyon ve Temel Değerleri KOSGEB’in kuruluş şartlarının temel amacını bu başlıklar altında göstermiştir. KOSGEB bu amaçlar doğrultusunda işleyişine yön vermiş ve Türkiye’de destek veren kurum ve kuruluşlar yönünden ilk sıraya yerleşmiştir.

KOSGEB’in Vizyonu

“Ülkemizde bulunan KOBİ’lerin dünya pazarında yer edinmesini ve belli bir konuma sahip olmasını sağlamak için KOBİ’lerin, girişimcilik politikalarının belirleyip dünya çapında örnek alınacak bir kuruluş haline getirmektir” (KOSGEB Stratejik Planı 2016-20, 2015, s.39). KOBİ’leri küresel pazarda güçlü ve öncü tek kuruluş haline getirmek (Semen, 2019, s.11).

Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme politikalarına istikameti veren kuruluş olmak ve toplumun tüm kesimlerine girişimcilik ruhunu aşilayarak, bilgi ve teknoloji yönelik yoğunluk gösteren işletmelerin dünya markası olmasına katkıda bulunmaktadır (Alkaş, 2007, s.48).

- 1) Cari açığı azaltacak ürün üretimini gerçekleştiren işletmeler desteklenmektedir.
- 2) Son sistem teknolojinin KOBİ’ler vasıtasıyla yayılması amaçlanmaktadır.
- 3) Değerine değer katan işletmeleri KOBİ alanına almaktadır.

- 4) Bölgesel ve sektörel işletmelere has destek modelleri uygulanmaktadır.
- 5) KOBİ'ler için yetkinlik değerlendirme sistemi kurulmuştur. Yani çalışanların performansları adil bir şekilde değerlendirmektedir.
- 6) KOBİ rehberlik ve teknik danışma sistemleri oluşturmaktadır.
- 7) Büyük ve küçük işletmeler arasında işbirliği çalışmaları yapılmaktadır.
- 8) Yeni finansman örnek olarak kredilendirme puanlamaya göre yapılmaktadır.
- 9) Destek teşvikleri gereksinime yönelik düzenlenmektedir ([www.kosgeb.gov.tr.geneldetay](http://www.kosgeb.gov.tr/geneldetay)).

KOSGEB'in Misyonu

KOSGEB' in Misyonu, Ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınmadaki payını artırmak amacıyla küçük ve orta ölçekli işletmeler ve girişimcileri küresel rekabete hazırlamak için destek ve hizmetler sağlamaktır (Alkaş, 2007, s. 48).

“KOBİ'lerin piyasalarda rekabet edebilirliğine alternatifler geliştirerek, girişimci kültürüne teşvik etmek için kaliteli hizmetler ve destekler sağlayarak KOBİ'lerin mali ve toplumsal kalkınmadaki payını artırmaktır” (KOSGEB Stratejik planı 2011-2015, 2010, s.11).

KOSGEB'in Temel Değerleri

Küçük ve orta ölçekli işletmelere daha iyi hizmet sunabilmek adına KOSGEB Başkanlığı tarafından temel değerler adı altında bir takım temel ölçütler belirlenmiş olup, bu ölçütler ile KOBİ'lere destek kaynaklarını daha etkili bir şekilde sunmayı amaçlanmıştır (Arıkan, 2017, s.3). KOSGEB' in temel değerleri aşağıda verilmiştir.

- 1) Erişilebilirlik: Ulaşılabilir hizmetler sunmaktadır.
- 2) Tarafsızlık: Net verilere sahiptir.
- 3) Hesap Verilebilmesi: Dürüstlük prensibine dayanmaktadır.
- 4) Şeffaflık: Yasalara uygundur.
- 5) Etkinlik ve Verimlilik: Kaynakları iyi değerlendirmekte.
- 6) İş Birliğine Açıklık: Evrenselliğe dayalıdır. .
- 7) Dinamizm: Günün Şartlarına uygundur.

8) Hedef Kitle Odaklı: Müşteriye yöneliktir.

9) Öncü ve Yönlendirici: Uzmanlaşmak.

10) Yenilikçi Yaklaşım: Yeni bilgilere yönelik uygulamaları kapsamaktadır (Semen, 2019, s.11-12).

1.3.2. KOSGEB Stratejik Amaçları ve Amaçların Uygulamaları

Stratejik Hedef 1: “KOBİ’lerin yönetimde yeteneklerini ve kurumsal olarak yetkinliklerini ilerletmek” (Semen, 2019, s.14). Bu doğrultuda uygulanacak stratejiler şu şekildedir:

- 1) İyileşme planı ve diğer ulusal politika belgelerinde önemli olan tematik bölümlerde desteklerden faydalanılacaktır.
- 2) KOBİ’lerin müşterek problemlerine herkesi kapsayacak çözümler getirmeyi tavsiye eden işbirliği projeleri desteklenecektir.
- 3) Ülke içinde ve Ülke dışındaki kurum ve kuruluşlarla KOBİ’lerin ileri düzeyde geliştirilmesine yönelik müşterek projeler uygulanacaktır.
- 4) Kredi güvencesi ve teşebbüs kaynağı modellerinin ilerletilmesine dair müşterek projeler yürütülecektir.

Stratejik Hedef 2: “KOBİ’lerin, Ar-Ge ve yeniliklerine yönelik etkinliklerini artırmak” (Semen, 2019, s.13). Bu yönde uygulanacak stratejik hedefleri şu şekildedir:

- 1) Ar-Ge ve yenilik kültürünün farkı, bilincinin artırılması, çeşitli etkinlikler ve organizasyonlar düzenleyerek yaygınlaştırılması sağlanacaktır.
- 2) KOBİ’lerin ve girişimcilerin kolay bir şekilde Ar- Ge, yenilik ve fikir sürecinde, yatırım sürecine götürebilecek alt yapının oluşturulmasını sağlamak.
- 3) Bilim ve teknoloji bölümleri için müphemiyetlerini (belirsizlikleri) ortadan kaldırma üzerine bilgi vermek.
- 4) Girişimciler işletmelerini yeni kurmuş ise, kuruluş sermayesi verilerek Ar-Ge ve yenileşme projelerinde istihdam edecek olan personellerin giderlerini ve kuluçkalarda yer ayırarak işletmelerin vb. giderlerini kamu sermayesi ile desteklenip kuruluş maliyetlerini minimum olması sağlanmasıdır.

- 5) İşletmelerin Ar-Ge ve yenilik temalı projelerinde bütçe sıkıntısı nedeniyle desteklenemeyen projeler, Kamu Kuruluşları tarafından uygun bulunan projeler desteklenerek ekonomiye kazandırılması sağlanacaktır.
- 6) Ar-Ge ve yenilik projeleri kamu kaynakları ile desteklenip başarılı şekilde sonuçlanmış ve patent belgesiyle muhafaza edilen çalışmaların yeni bir ürün ve ya hizmet üreterek, ticarileşmesini sağlamak yeni yatırımlara olanak sağlamaktır (Yıldız, 2013, s.78; Polat, 2016, s.15).

Stratejik Hedef 3: “Girişimcilik Kültürünü Geliştirmek, yaygınlaştırmak ve girişimcilerin başarıyı yakalamasını, bilinmeyen işletmelerin kurulmasına teşvik etmektir” (Semen, 2019, s.13). Uygulanacak stratejik hedefler şunlardır:

- 1) Farklı organizasyonlar ile etkinlikler uygulamalı olarak yürütülüp, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması sağlanacaktır.
- 2) KOSGEB vasıtasıyla verilen eğitimlerde uygulamalı olarak başarılı olan ve hazırladıkları iş planı uygun bulunan girişimcilere maddi destek verilecektir.
- 3) Yeni girişimcileri destekleme oranı, kadın girişimcilerde daha yüksek tutulup ve böylelikle kadın girişimciler daha çok desteklenecektir.
- 4) Yeni programlar için yeni modeller oluşturularak bu modellere uygun uygulama esasları belirlenecektir.
- 5) Yeni işletmelerin muvaffakiyetlerinin artırılması için İŞGEM sistemlerinin genelleşmesini desteklenip ve İŞGEM’ e finansal destek sağlanmasıdır (Yıldız, 2013, s.79).

1.3.3. KOSGEB Kuruluşunun Nedenleri

KOSGEB, ülkemizde 2010 yılında daha fazla önem kazandı. Ana sebepleri ise şunlardır:

- 1) 81 ilde güçlü bir şekilde teşkilatlanmaya yapısı oluşturmaktadır.
- 2) Devlet alan değil, her zaman veren eli olmasıdır.
- 3) Sıfır faizli, oldukça avantajlı kredi vermesidir.
- 4) Sistemde olan teşvik programları oldukça popüler olmasıdır.

1.4. KOSGEB'İN GÖREVLERİ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Kalkınma ve Destek İdaresinin Kurulması Hakkında 3624/4sayılı kanunda KOSGEB'in görevleri sıralanmıştır (20/04/1990 tarih ve 20498 sayılı KOSGEB Kuruluş Kanunu):

- 1) Kamu, Özel kurumlar ile Üniversitelerin araştırma kurumlarındaki bilim, teknoloji altyapısından firmaların faydalanmasını sağlamaktır. Bununla beraber sanayi ve üniversitelerin işbirliğini kuvvetlenmesini sağlamaktır.
- 2) Sanayi alanında, araştırma ve geliştirme faaliyetlerini desteklemek ve bu faaliyetlerin yürütülmesine dair teknoloji merkezleri, danışmanlık merkezleri, teknoparklar ve enstitülerin kuruluşlarını desteklemektedir.
- 3) Üniversite ve Araştırma merkezlerinin fırsatların' dan yararlanıp yeni ve ileri teknolojiye dayalı bilgilerin toplanarak, bu bilgiler değerlendirilip, geliştirilip bilgileri, firmaların kullanmasına dair teknoparklar ve teknoloji merkezleri kurmak ve kurulması için destek vermektir.
- 4) Teknoloji seviyesini yükseltmek ve üretilen ve erişilen bilgilerin yayılmasını sağlamak için mevcut bilgilere ulaşmak ve bilinmeyen teknolojiye dair bilgiler meydana getirmek.
- 5) Kapsamlı "Teknik Yardım ve Destek Programı ve modernizasyon, üretim, yönetim, pazarlama, bilgi ve teknoloji adaptasyonu gibi projelerde uygulanan, farklı sektörlerdeki yatırımları yönlendirip" firmaların düzenli yönetim anlayışı içinde, çağdaş yönetim seviyesinin kazanılmasını gerçekleştirmek için uzmanlaşmış merkezler kurmak.
- 6) İşletmelerin yatırımları, yönetimi, planlama ve üretim alanlarını, işletmelerin güçlendirilmesi ve geliştirilmesi konusunda bilgi ve beceriye yönelik yatırım yapmak.
- 7) Girişimcilik kültürünün, yayılması için önemli tedbirler almak ve bu alanda girişimcileri desteklemek.
- 8) Hizmet yerlerinde görevlendirilecek personellerin özel olarak uzmanlaşması, işletmelerin eğitim ihtiyaçlarını karşılamak için, gerekli programlarının

düzenlenmesi ve eğitimlerinin verilmesi için, uygulamalı teknik eğitim merkezlerini kurmaktır.

- 9) İşletmelerin pazarlama sıkıntılarına çözümler bulup, çözümleri işletmelere sunmak, firmaların yurtiçi ve yurtdışı ortamlarında yarışabilecek piyasa düzeyine ulaşmalarını sağlayıcı gerekli çalışmaları yürütmek ve danışmanlık hizmetlerini vermek.
- 10) İşletmeler arasında işbirliğini geliştirmek ve ortak yatırımların oluşturulmasını ve yaygınlaştırılmasını destekleyecek yatırım projelerinin yerli ve yabancı sermaye katkısıyla desteklenmesi ve bu desteklerin sağlanması için gerekli önlemlerin alınması.
- 11) İşletmelerin uluslararası standartlarda ürün üretmelerini ve çağa uygun firmalar haline gelmesi için yardımlarda bulunmak (Dinler, 2019, s.35-36; Alkaş, 2007, s.52-54).
- 12) Sanayi ürünlerini çeşitlendirip yan sanayi ilişkilerini geliştirecek tasarım, model imalatı ile malzeme bilgisi elde edecek bakım onarım planını elde edecek, iş sahibi olmak gibi danışmanlık hizmetleri verecek danışmanlık merkezleri oluşturmak ve firmaların müşterek faydalanmasını sağlayacak malzeme test ve analiz ile maddelerin fiziksel ölçümlenmesini sağlayacak laboratuvar ve atölyeleri kurmak ve kurulmasını sağlamak (KOSGEB Stratejik Planı 2016-2020, 2015, s.79).

1.5. KOSGEB DESTEKLERİ

KOSGEB Başkanlığı tarafından 2013 yılı sonu itibariyle 81 ilin tamamında KOSGEB müdürlükleri açılmış bununla beraber KOBİ'lere, uygun olan yerinde destek vermeye başlanmıştır (Arıkan, 2017, s.3). 12/04/1990 tarihli 3624 sayılı KOSGEB kanununun 4. ve 12. maddelerine göre yönetmelik oluşturulmuştur. Bu desteklerin verilme amacı aşağıda sıralanmıştır.

- 1) Ülkemizde KOBİ'lere verilen destekler ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarını karşılanması amacıyla yapılmaktadır.
- 2) KOBİ'lerin, ekonomik ve sosyal alanlarda daha çok payının artmasını sağlamak.
- 3) KOBİ'lerin uluslararası alanda rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek.

- 4) AR-GE alanında faaliyet çeşitliliğini artırmak.
- 5) Ekonomiye uygun şekilde sanayi sektöründe entegrasyonu gerçekleştirmek.
- 6) Yeniliklere ve iş birliklere açık olmak için destekleyici faaliyetlerde bulunmak (www.kosgeb.govtr).

Türkiye’de KOSGEB çeşitli yörelerimizde; Danışmanlık Kalite Geliştirme Merkezleri, İhtisas Merkezleri, Teknolojik Geliştirme Merkezleri, Pazar Araştırması Merkezleri, Eğitim Merkezleri, Yatırım Geliştirme Merkezleri, Ortak Kullanım Atölyeleri, Bilgi Dokümantasyon Merkezleri ile KOBİ’lere hizmetlerini gerçekleştirmektedir (Çelik ve Akgemci, 2008, s.150).

İcra komitesinin onayı ile desteklenmeye başlanır. Aynı zamanda, destek programlarının değiştirilmesi, kaldırılması ve birleştirilmesi İcra kurulu kararı ile gerçekleştirilir. Destek programlarından yararlanacak işletme, operatör ve profesyonel kuruluş KOSGEB veri tabanına dahil edilmelidir. 05.05.2009 tarihinde yayınlanan 5891 sayılı Kanun ile KOSGEB’in hedef kitlesi KOBİ’lerin hizmet ve ticaret sektörlerine dahil edilmesi için genişletildi.

KOSGEB Destek Programları;

- 1) Girişimcilik teşvikleri.
- 2) Ar-Ge Teknolojik Üretim ve Yerleştirme teşvikleri.
- 3) İşletme Geliştirme, Büyüme Uluslararasılaşma teşvikleri.
- 4) KOBİ Finansman teşvikleri.
- 5) Laboratuvar teşvikleri (Sarıtaş, 2020, s.394).

Tablo 1 KOSGEB Teşvikleri Programları

Girişimcilik Destekleri	Ar-Ge Teknolojik Üretim ve Yerleştirme Destekleri	İşletme Geliştirme, Büyüme Uluslararasılaşma Destekleri	KOBİ Finansman Destekleri	Laboratuvar Destekleri
1) Girişimcilik Eğitimi	1)Ar-Ge İnovasyon Desteği	1)İşletme Geliştirme Destek Programı	1)Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı	1)Laboratuvar teşvikleri
2) Yeni Girişimci Programı	2)KOSGEB Endüstriyel Uygulama Destek Programı	2)İşbirliği Destek Programı		
3) İŞGEM ve TEKMER Programı	3) KOSGEB-KOBİ Tekno Yatırım (Teknolojik ürün yatırımı) Destek Programı	3)KOBİGEL KOBİ Gelişim Destek Programı	2)KOSGEB Kredi Faiz Desteği	
4)İş Planı Ödülü	4)KOSGEB Stratejik Ürün Yatırım Destek Programı	4)Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı		
	5)Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı	5)Teknopazar,Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı		

Kaynak: www.kosgeb.govtr

Bu desteklere ek olarak, Covid-19 dan etkilenen mikro ve küçük işletmelere hızlı destek programı oluşturulmuştur. Program bütçesi 5 Milyar TL'dir. Program kısa dönemi kapsadığından dolayı detaylı yer verilmemiştir.

1.5.1. Girişimcilik Destekleri

Girişimcilik Destekleri, ülkenin ekonomik olarak kalkınmasındaki temel gösterge olarak çalışmayan, piyasada bulunmayan insanları piyasaya dahil etmek ve dahil olduktan sonra oluşan problemlerine çözüm üretmek için bu destekler verilmektedir.

Faaliyetleri finansal yönden, eğitimsel açıdan uygulama aşamalarında desteklerini ortaya koyan farklı kurum ve kuruluşlar vardır. Destek veren kurum, kuruluşlara örnekler, Avrupa Yatırım Bankası (EIB), Avrupa Bilgi Merkezleri, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) EUREKA (Avrupa Araştırma ve Koordinasyon Ajansı) ve Türkiye’de genel olarak KOSGEB tarafından destekler sunulmaktadır (Öktem vd, 2007, s.53).

Girişimciliğin desteklenmesi, ekonomik kalkınmada ve istihdam sorunlarının çözümü için temel faktördür, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak olarak tanımlanmaktadır (Öz ve Topal, 2018, s.60-61).

1.5.1.1. Girişimciliği Geliştirme Destek Programı

1700’lerin ilk yarısında, iktisatçı Richard Cantillon, “Girişimciliği, işten kâr sağlamak amacıyla, iş riskini organize etmek ve riski üstlenmek olarak tanımladı”. Girişimci, var olan ve durdurulamayan bir rüya olarak, iş fikrini gerçekleştirmek ve sürekli bir çalışma içerisine girmek için, bunun üzerine adım atan, belirsiz ortamlarda risk almak revizyon’ unu gerçekleştirmek için ekip oluşturan ve hayalini gerçekleştirmek üzerine, mücadelesini gösterip kendi işini başlatan kişi olarak tanımlamaktır (Dönmez, 2017, <http://www.diyalogincom/girisimciliknedir>).

Bu alanlarda girişimcilik becerilerini geliştirmek amacıyla, iş kurmak ve yapmak, bilgi seviyesini yükseltmek, başarılı iş planlarını ödüllendirmek ve işletmelerin uzun vadede ve uzun süre hayatta kalmak için hazırladıkları ulusal plan ve programlara destek sağlamaktadır. Bu program yakın zamanda olumlu etkilerle ön plana çıkmıştır; yerli ve ulusal üretimde önemli destek sağladığı, girişimciliği artırdığı, imalat sanayindeki işletme sayısını artırdığı ve imalat sanayinde orta ve yüksek teknolojiye dönüşüm sağlamıştır. Bu program dört ana unsurdan oluşmaktadır.

1) Girişimcilik Eğitimi.

- 2) Yeni Girişimci Programı.
- 3) İŞGEM ve TEKMER Programı.
- 4) İş Planı Ödülü.

Bir girişimcinin pazarda satış yapması ve yer alması için, ilk adım ve sonraki adımlar mevcut olmalıdır. Aşağıda sırayla verilmiştir.

- 1) İş fikrini olgunlaştırıcı tedbirler almak,
- 2) Ürün üretimini planlamak,
- 3) Satış planlaması,
- 4) Yasal zorunlulukları öğrenmek,
- 5) İnsan kaynaklarının planlanması,
- 6) Süreçlerin belirlenmesi,
- 7) Muhasebe ve finans akışını oluşturmak (KOBİ Stratejisi Eylem Planı 2015-2018, 2014, s.22-23).

1.5.1.1.1. Girişimcilik Eğitimi

Girişimcilerin iş kurmasını ve bu alanda bilgi ve deneyimlerini geliştirmek için eğitimler verilmektedir. KOSGEB tarafından bu eğitimler gerçekleştirilmektedir. Eğitim süresi, içeriği, kapsamı Başbakan tarafından belirlenmektedir. Katılımcılardan ücret alınmamaktadır. Eğitimlerin izlenmesi KOSGEB personeli tarafından hizmet alım yolu ile yapılmaktadır (www.Kosgeb.Gov.Tr/Mevzuat).

Girişimcilik, girişimci davranışın bir sonucudur. Girişimcilerin davranışı fayda gözetmesi, değer yönelimli olması, her daim değer katması, risk yüklenmesiyle yaratıcı faaliyetler ile organizasyonlar oluşturmakta, geliştirmekte ve dönüştürmek demektir (Çetinkaya ve Ay, 2017, s.21).

1.5.1.1.2. Yeni Girişimci Programı

Girişimcilik yalnızca ekonomik değer olarak değildir, aynı anda toplumsal ve kültürel de bir olgudur ve girişimci toplumsal yapıda, değişimci ve yenilikçi bir sürecin başlatıcısı durumundadır (Namal vd, 2018, s.96).

İş alanına yeni girecek olan girişimciler üzerine yapılmış olan programlardır. Programa, 32 saatlik KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi başarılı bir şekilde

tamamlayıp sertifika almaya hak kazanan girişimci adayları başvuruda bulunabilir (Arıkan, 2017, s.4).

Bu programa girişimcilik eğitimini bitirmiş olan girişimcilerin, oluşturdukları firmalar ile İŞGEM ve TEKMER' de bulunan firmalar başvurabilmektedir. İki programdan oluşmaktadır. Geleneksel Girişimci Programı ve İleri Girişimci Programından oluşmaktadır. Yeni yürürlüğe girecek olan mevzuatta Yeni sektöre girenlere 360. 000 TL' e miktarında destek sağlanacağını bildirilmiştir. Yeni girişimci program' ının şartları vardır. Aşağıda şartlar sıralanmıştır.

- 1) Girişimci kurduğu işletmenin ortaklık payında %50'den fazla olmak zorundadır. Bu pay % 50'nin altına inmez.
- 2) Girişimci başvuru tarihi ile işletmeyi son 1 yıl içinde kurması gerekmektedir. İşletme bu programdan hiçbir şekilde yararlanmamış olması gerekmektedir.
- 3) Geleneksel veya İleri Girişimci Programlarından sadece birinden yararlanılabilmektedir (Semen, 2019, s.22; Karakoç, 2010, s.102).
- 4) Girişimci KOSGEB veri tabanına kaydolmalı ve ilgili birim' e başvurusunu gerçekleştirmelidir.
- 5) Geleneksel Girişimci Programı KOSGEB tarafından değerlendirilmektedir.
- 6) İleri Girişimci Programı, kurul tarafından değerlendirilmektedir. Kurul veya KOSGEB'in kararına bir defa' ya mahsus itiraz etme hakkı verilmiştir.
- 7) Kabul edilen işletmelerden taahhütname alınır ve taahhütname süresi 2 yıldır.
- 8) İşletmeler, Türk Ticaret Kanun'unda belirtildiği şekilde gerçek kişi veya sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olması gerekmektedir.
- 9) Girişimcinin program döneminde; SGK hükümlerine tabi başka bir işletmede, kurumda veya kuruluşta çalışmamalıdır (<https://www.kosgebkrediorg/kosgeb-yeni-girisimci-destegi>).

A) Geleneksel Girişimci Programı

Programın Amacı, İşletmelerin en hassas, kırılgan oldukları dönemlerde işletmeleri destekleyip ve işletmeleri istihdama teşvik etmektir. Geleneksel girişimcilik eğitimini tamamlayan girişimciler bu programdan yararlanabilmektedir.

Kuruluş desteği kapsamında, iadesi olmayan gerçek kişi ve sermaye şirket statüsü olarak kurulan ve son başvuru tarihinde başvuru tarihi itibariyle kurulan işletmelere destek sağlanmıştır. İki şekilde destek sağlanmaktadır. Birincisi, kuruluş desteği kapsamında, ikincisi performans desteği kapsamında sağlanmaktadır. Aşağıdaki tabloda destek oranları gösterilmektedir. 2020 yılında yenilen geleneksel girişimci destek limitleri aşağıda verilmiştir; Destek Türü: Geri ödemesiz olarak verilir.

Destek Miktarı 65 Bin TL olarak belirlenmiştir.

Destek Oranı yoktur

Başvuru Dönemi Sürekli

Destek Süresi 24 Ay boyunca alınır.

Tablo 2 Geleneksel Girişimci Programı

Kuruluş Desteği Kapsamında	Performans Dönemi	Geri Ödemesiz	Gerçek Kişi Olarak Kurulan İşletme 5 000 TL	Sermaye Şirketi Olarak Kurulmuş İşletme 10 000 TL
Gün ve Miktar	Birinci Performans Dönemi Toplam Prim Gün Sayısı	Hibe Destek Miktarı	İkinci Performans Dönemi Toplam Prim Gün Sayısı	Hibe Destek Miktarı
Performans Desteği Kapsamında	180-539 arası işletme	5 000 TL	360-1079 arası işletmeye	5 000 TL
	540- 1079 arası işletmeye	10 000 TL	1080-1439 arası işletmeye	15 000 TL
	1080 ve üstü işletmeye	20 000 TL	1440 ve üstü işletmeye	20 000 TL
Sertifika Desteği	5 000 TL			

Kaynak: www.KosgebGov.Tr.GelenekselGirişimci Desteği

Programda, 1. Performans devri, program başlama zamanından sonra, birinci yılın sonuna kadar olan zamandır. 2. Performans devri ise 1. Performans Dönemi son gününden ikinci senenin sonuna kadar geçen zamandır. Asgari prim gün sayısına erişen birimler için girişimcinin; genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması halinde her bir performans zamanında tespit edilen miktarlara 5 000 TL ilave edilir ve toplamda 50 000 TL'ye kadar temin edilir (Toköz, 2019, s.49).

B) İleri Girişimci Program

Kuruluş desteği kapsamında iadesiz bir şekilde gerçek kişi pozisyonunda ve başvuru yaptığı dönem itibariyle son bir yıl içinde kurulan “İleri Girişimci Programı

Kapsamındaki Faaliyet Konuları ile tabloda yer almış konu alanlarında faaliyet gösteren işletmelere destek sağlanmaktadır (Toköz, 2019, s. 49).

Türkiye, stratejik önceliklere önem vermektedir. Programın amacı, sanayi sektörünün sürekli yenileşmesi ve dijitalleşme uygulamalarına uygun olarak, Devlet destekli, teknoloji yönünden yüksek ve orta düzeyde olan sektörler ile imalat sektöründeki işletmelerin sayılarını artırılmasına destek olmak aynı zamanda işletmelerin en riskli dönemlerinde işletmeleri destekleyip, uzun ömürlü olmasına katkı sağlayıp istihdama teşvik etme amacındandır. Başvuru yapan işletmelerin ön değerlendirmeleri 45 gün içinde gerçekleştirilmektedir. Uygun bulunan işletmeler Kurul'a sevk edilir on beş gün içinde KOBİ bilgi sistemi üzerinden sonuçlar bildirilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7390/ilerigirisimciDestekprogrami>).

Girişimcilik alanında KOSGEB Türkiye'de en önemli kurumlardan biridir. Girişimcilik konusunda katkıları, başta destek limitlerinin belirlenme oranları önemlidir ve eğitimlerin daha çok saha içinde olmayan kişiler tarafından verilmektedir (Namal vd, 2018, s.105).

Türkiye'de girişimcilik programları genellikle işsizlikle mücadele için verilmektedir. Bu nedenle iş kurmak isteyen işsizlere; finansal danışmanlık, banka ile gelişen ilişkilerinde yardım, üretim ve idare yöntemleri hakkında eğitim, kanunlar konusunda bilgiler sunmak gibi hizmetler sunmaktadır (Toköz, 2019, s.14).

Tablo 3 İleri Girişimci Tablosu

Kapsam	Gerçek Kişi Statüsünde Kurulmuş İşletme	Sermaye Şirketi Statüsünde Kurulmuş İşletme
Kuruluş Desteği Kapsamında	5 000 TL HİBE	10 000 TL HİBE
Performans Desteği Kapsamında	1.Performans Dönemi Toplam Prim Gün Sayısı 180- 539 arası işletme 5 000 TL 540- 1079 arası işletme 10 000 TL 1080 ve üstü işletmeye 20 000 TL	2.Performans Dönemi Toplam Prim Gün Sayısı 360- 1079 gün işletme 5 000 TL 1080- 1439gün işletme 15 000 TL 1440 ve üstü işletmeye 20 000 TL
	Sertifika Desteği 5 000 TL	Danışmanlık İşletme Koçluğu 10 000 TL

Kaynak: www.KosgebGov.Tr.İleriGirişimciDesteği

Program süresince tip değişirse; ayarlanan ilk destek limiti değişmez. Asgari prim gününe ulaşan firmalar; bayan, genç, engelliler, gaziler veya I. derece şehitlerde, her dönemde belirtilen tutarlara 5 000 TL eklenir ve toplamda 50 000 TL'ye kadar destek verilmektedir.

KOSGEB Engelli Kredisi: Destekten yararlanmanın şartları şu şekildedir:

- Son bir yıl içinde, açacağımız işletmenin faaliyet kolunda kendi adınıza işletme açılmamış olması gerekir.
- Açılacak işletmenin faaliyet kolu, KOSGEB tarafından desteklenen sektörlerden olması gerekmektedir. Tarım, hayvancılık, sağlık, eğitim gibi faaliyet alanlarını KOSGEB desteklemez.
- İşletme açmadan önce KOSGEB girişimcilik sertifikası alınması, sonrasında işletmeyi kurup, iş planı ile KOSGEB'e başvuru yapmak ve başvurunun KOSGEB tarafından onaylanması gerekmektedir

(<https://www.kosgebdesteklercom/wp-content/uploads/2017/11/kosgebengell> i-kredisi).

Tablo 4 İleri Girişimci Tablosu

Makine, Teçhizat Ve Yazılım Desteği	Destek Oranı	Destek Tutarı
Düşük Orta – Düşük Teknoloji Düzeyi	% 75	100 000 TL
Orta İleri Teknoloji Düzeyi	% 75	200 000 TL
İleri Teknoloji Düzeyi	% 75	300 000 TL
Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	% 75	10 000 TL

Kaynak: www.KosgebGov.Tr.İleriGirişimciDestekMevzuat

Makine, ekipman ve yazılımı destekleme kararı; 13.09.2014 tarihli ve 29118 sayılı Kanun'unun Resmi Gazete' de yayımlanan 2014/35 sayılı Tebliğ'ine göre Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından alınmışsa destek oranına %15 eklenmektedir. Destek Miktarı 375 Bin TL verilmektedir. Başvuru her zaman yapılır, süresi 24 Ay Erken Ödeme halinde Oranı % 50'dir.

1.5.1.1.3. İşgem ve Tekmer

Yerel ekonomiye ve sosyal gelişmeye katkı sağlamak için, yeni girmiş ve başarıyı yakalayacak olan küçük işletmelerin tesisini inşa etmek işletici kuruluşlar desteği ile kurulan ve işletilen iş geliştirme merkezlerinin (İŞGEM) etkinlik ve verimliliğinin artırılmasına yönelik destek verilmesidir (Karakoç, 2010, s.102). İş Geliştirme Merkezleri, başarılı işletmelerin ortaya çıkmasına olanak sağlayan işletmelerin en büyük destekleyici kuruluşudur (Güner ve Korkmaz, 2011, s.50).

AR-GE ve inovasyon ile endüstriyel uygulama alanlarında destek sağlamak için KOSGEB tarafından oluşturulan teknoloji geliştirme merkezleri (TEKMER) ve birimlerin en hassas oldukları ilk dönemlerini güvenli bir biçimde aşmalarını ve gelişmelerini sağlamak amacı ile oluşturulan ve işletilen İş Geliştirme Merkezleri, KOSGEB'in en önemli destek araçlarından bir

diğeri de KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ulaşmayı kolaylaştıran iştirakleridir (Toköz, 2019, s. 43).

İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) ve Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER) 2001 yılında kurulmuştur. İş Geliştirme Merkezleri, bu merkezdeki işletmelere fiziksel çevre, ofis hizmetleri, finansal kaynaklara erişim, ofis malzemeleri, girişimciler ve yatırımcılar arasındaki köprüler, destek ağlarına erişim ve işletmelerin ilk yıllarını geçebilmelerini sağlama gibi uygun koşulları sağlamaktadır (Karan, 2018, s.87).

Piyasaya yeni girenlerin ilk yıllarında risklerle karşı karşıya kalabilmektedirler. Piyasaya yeni girenlerin, İyi bir şekilde gelişmelerine ve yetişmelerine dair kurulmuştur. İŞGEM ismi KOSGEB tarafından korunmaktadır. İş Geliştirme Merkezleri bu ismi kullanabilir; İŞGEM kriterlerine sahip olmak zorunda ve de KOSGEB'in iznine sahip olmalıdır (www.işgem.comtr).

İŞGEM ve TEKMER prototip ürün üretimi gerçekleştirip daha sonra ürünlerin seri üretime geçilmesini sağlayan yerlerdir. KOSGEB'e başvuru yapılarak KOSGEB'in kriterlerine uygun bulunan kuluçka merkezlerine bu programın uygulama esaslarında belirlenen kriterler dâhilinde, İŞGEM ve TEKMER ismini kullanma hakkı tanınır ve desteklerden faydalanabilir. İŞGEM ve TEKMER programı başvurusu, uygulama esaslarına uygun şekilde KOSGEB birimine yapılır. Kurul değerlendirir. Sonuç olumlu, olumsuz veya revize edilmesi istenebilir. Kurul son karar yeridir. Olumlu olması durumunda işletici kuruluş kurulur. İşletici kuruluş taahhütname vererek bu programdan ancak bir kez faydalanabilir. Program süresi 5 yıldır. Başbakanlığın belirttiği esaslara göre, KOSGEB çalışanı, hizmet alım yolu ile izlenmektedir. İşletici kuruluş mal ve hizmet alımına yönelik yaptığı ödeme belgesini KOSGEB birimine sunmak zorundadır.

Bu program kapsamında; Mobilya, donanım alımı için, geri ödemesiz 300. 000 TL, Ortak kullanıma yönelik makine, teçhizat giderleri, yazılım lisans bedelleri, sınırlı lisans bedeli için, geri ödemesiz 500 000 TL, geri ödemeli 1 000 000 TL, Personel giderleri için, geri iadesiz 1 000 000 TL, Eğitim, danışmanlık, organizasyon ve tanıtım giderleri için, geri ödemesiz 1 000 000 TL, ödenmektedir. Destekleme Oranı ise, % 75'tir (www.İşgem.com.tr)._Destek Türü: Geri Ödemesiz + Geri Ödemeli Destek

Miktarı 2 Milyon 800 Bin TL (Geri Ödemesiz) 1 Milyon TL (Geri Ödemeli)'dir. Destek Oranı, %75'tir. Başvuru dönemi süreklidir, Destek süresi, 5 Yıl'dır. Erken Ödeme Oranı % 50'dir

(https://kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Ba%C4%9F%C4%B1ms%C4%B1z/brosur_destekler.pdf).

1.5.1.1.4. İş Planı Ödülü

Yüksek Öğretim Kurumları bünyesinde, eğitimin verilmesi ve bu eğitimle "Girişimcilik" dersini almaya hak kazanan öğrenciler, iş planı ödülü yarışmasına katılır. Yani iş planı ödül' ünden yarar sağlamak isteyen üniversite öğrencileri KOSGEB'e başvurur. İş planları ile yarışmaya katılan öğrenciler, kazanırlarsa kazanma sonucunda şart olarak maksimum 24 ay içinde işini kurmuş olmaları kaydıyla; birinciye 25 000TL, ikinciye 20 000TL, üçüncüye 15 000TL ödül verilir. Uluslararası arenada iş planı hazırlayıp, iş planını sunar ve dereceye girerse Türkiye Cumhuriyet'inde kuracakları işletmeler için 100 000TL KOSGEB ödül vermektedir.

1.5.2. AR-GE Teknolojik Üretim ve Yerileştirme Destekleri

Araştırma tanımı, bilinmeyen bir bilgiyi bularak ve bu bilgiyi uygun durumlar oluştuğunda uygulanması için yapılan bilimsel ve teknolojik faaliyetler bütününe araştırma denilmektedir. Geliştirme tanımı ise, elde olan yani var olan bilgi kullanılarak, teknolojinin düzenlenmesiyle bu bilgilerin daha kullanışlı bir duruma getirilme faaliyetidir. OECD raporunda AR-GE açıklamasını; " Elde var olan bilginin bilimsel ve teknik bilgi birikimini arttırmak amacıyla sistematik bir temele dayalı şekilde yürütülen çaba ve bu bilgi birikiminin yeni uygulamalarda kullanılması" şeklinde tanımlanmaktadır (Deniz, 2011, s.149).

AR- GE yeni ürünler veya üretim süreçlerini meydana getirmek amacıyla yapılan düzenli çabalardır. Farklı tanımlamada ise, AR- GE teknoloji ve bilimin gelişimine katkıda bulunacak yeni bilgiler edinmek ya da eldeki hazır bilgilerle yeni ürünler veya araçlar meydana getirmek, yeni yazılım, süreç, sistem ve hizmetler oluşturmak ya da hâlihazırda kullanılanları geliştirmek amacıyla oluşturulan sistemli çalışmalardır (Polat, 2016, s. 5).

Bu programın amacı, güncel teknolojiye ve gelişen bilime yönelik öncü düşünce ve ilk bulgulara ehil KOBİ'ler ile girişimcilerin geliştirilmesi, bilinmeyen ürünlerin ortaya çıkarılması, bilgilerin ve hizmetlerin üretilmesine yönelik bunların ticarileştirilmesi için bu projelerin desteklenmesidir (AR-GE İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı Uygulama Esasları, 2018, s.1). KOSGEB' in AR -GE Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme programına yönelik destekleri dört başlık altında toplanmıştır.

- 1) AR-GE İnovasyon Desteği
- 2) KOSGEB Endüstrisi için Uygulama Teşvik Programı
- 3)KOSGEB-KOBİ Tekno Yatırım (Teknolojik ürün yatırımı) Teşvik Programı
- 4) KOSGEB Stratejik Ürün Yatırım Teşvik Programı
- 5) AR-GE, İnovasyon ile ÜR-GE Teşvik Programı

İşletmelerin rekabet gücünü artırabilmeleri için; KOBİ'lerin AR-GE çalışmaları KOSGEB tarafından desteklenmektedir (Kubaş, 2018, s.117).

1.5.2.1. AR-GE İnovasyon Desteği

AR- GE ve İnovasyon desteğinin verilme amacı; bilim ile teknoloji temelli öncü düşünce ve ilk bulgulara sahip KOBİ işletmeler ile girişimcilerin geliştirilmesi, ilk ürün sürecinde ve de bilgi, hizmet üretimine yönelik yürütülen projelerin ortaya çıkmasını sağlamak için verilmektedir (Karan, 2018, s. 91).

KOSGEB tarafından desteklenir. Bu program için destekler aşağıda sıralanmıştır. Program süresi, 24 aydır fakat 12 ay sürede verilebilir. KOBİ'ler ve girişimciler başvurabilmektedir.

Yerli üretim, dışa bağımlılığın azalmasında önemli bir yere sahiptir. Özellikle KOBİ'lerin teknolojiye yönelik olarak ürün, donanım, hizmet vb. alanlarla ilgili yeni düşünce ve icatlar ile ortaya çıkardıkları yeniliklerin, ayrıca girişimcilerin ortaya attıkları yeni bir fikir ve icatların hayata geçirilebilmesi için KOSGEB vasıtasıyla Ar-Ge ve İnovasyon teşvik programları amaçlar üzerine çıkmıştır (Arıkan, 2017, s.13).

Bilimsel ve teknolojik yönden yeni düşünce ve buluşlara sahip olan işletmelerin ve girişimcilerin artırılması, Teknolojik düşünce temelli olan girişimcilere destek

verilmesi, girişimlerde AR-GE farkındalığının oluşturulması ve Ar-Ge üzerine yeteneklerin çoğaltılması, verilen AR-GE desteklerinin artırılması, İnovatif faaliyetlere destekler verilmektedir (Toköz, 2019, s.46).

AR-GE, yeni bir şeyin ortaya çıkması için en önemli aşamalardan biridir. Girişimsel yenilik yoksa, farklı bir ifade ile AR-GE' yi yapanların girişimcilik durumu yoksa, değer yaratılamaz; AR-GE sonuçları yeniliğe dönüştürülemez. Bundan dolayı teknoloji tabanlı firmalar dışında kalan tüm firmalarda yürütülen yenilik çalışmaları sadece “teknolojik yeniliği” değil, “organizasyonel yeniliği” ve “sunumsal yeniliği” de kapsamaktadır. Üç alanda yapılan yatırım ile başarı sağlanmaktadır (Karakoç, 2010, s. 42).

KOSGEB kurumlarınca uygun görülen küçük orta büyüklükteki işletmelere ve girişimcilere verilen kira, makine ile teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı, danışmanlık, eğitim, tanıtım, yurt dışı kongre, konferans, fuar ziyareti ve teknolojik işbirliği ziyareti, test-analiz ve belgelendirme, sınai ve fikri mülkiyet hakları tescili, başlangıç sermayesi giderleri ile projede çalışan personel giderleri için 300 000 TL'si geri iadeli 400 000 TL hibe olarak toplam 750 000 TL (üst limit) destek verilmektedir. 2020 yılı Ocak ayında tasarı güncellenmiştir ve uygulamasına devam edilmiştir. Ayrıca 2020 Aralık'ta AR-GE, ÜR-GE ve İnovasyon Destek tasarısı mevzuat çalışmaları tamamlanmıştır. İşletmelerin ürün geliştirme faaliyetleri de destek kapsamına alınmıştır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2020, s.13).

- 1) **İşlik tahsisi ve kira desteği** : Projesi onaylanan işletmeci ve girişimciden işlik kullanım bedeli alınmaz. İşletmesini kuran girişimciler ise, proje süresince teknopark sınırları içindeyse aylık en yüksek 1 250 TL, toplamda 30 000 TL, sınırlar dışında ise aylık üst limit 1 000 TL, toplam olarak 24 000 TL iade edilmeden kira desteği verilmektedir.
- 2) **Makine, teçhizat, yazılım ve hizmet sermayesi, donanım ve hammadde desteği**: Kurul tarafından kabul edilirse, destek kapsamında satın alınacak makine-teçhizatlar yeni veya ikinci el olabilmektedir. Bu desteğin üst limiti; geri ödemesiz 150 000 TL, geri ödemeli 300 000 TL'dir. Toplam olarak 450 000 TL verilmektedir. Ancak, proje kapsamında satın alınacak makine ve teçhizat; Bilim,

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 13/09 tarihli Resmi Gazete de yayımlanan Yerli Mallar Tebliği'ne uygun olarak elde edilen yerli mallar belgesine sahip olması ile beraber destek limitlerine % on beş eklenir.

- 3) **Personel gideri desteği:** Proje de çalışanlara net ücret üzerinden, lisans mezuniyetine 1 yıl kalmış ve iki yıllık üniversite mezunu olmuşsa 1 500 TL, lisans mezunu olmuşsa, 2 000 TL, yüksek lisans mezunu olmuşsa 2 750 TL, doktora mezuniyetini tamamlamışsa 3 500 TL, geri ödemesiz toplam maksimum limit 150 000 TL, olarak destek verilmektedir.
- 4) **Proje geliştirme:** Danışmanlık, test analizi ve belgelendirme giderleri, eğitim için, sınai mülkiyet ve fikri mülkiyet hakları başvuru veya tescili için, tanıtım, yurt içi ve yurtdışı kongre, konferanslar, fuar ziyaretleri, teknolojik işbirliği üzerine ziyaret desteği toplam 100 000 TL iade edilmeden destek verilmektedir.
- 5) **Başlangıç sermayesi:** Muayyen kriterlere sahip olan girişimcilere, işletme kuruluş giderleri ile ofis donanımı giderleri için iade edilmeden üst limit 20.000 TL teşvik verilmektedir. Destek oranı, % yüz' dür (AR -GE İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı Uygulama Esasları, 2018, s.3-4).

Tablo 5 Ar-Ge İnovasyon Tablosu

AR- GE İnovasyon Programı	Teşvik Maksimum Sınır (TL)	Destek Değeri (%)
İşlik Teşviği	İşliklerden Bedel alınmaz	
Kira Teşviği	Teknopark İçi 30 000 TL	% 75
	Teknopark Dışı 24 000 TL	
Makine – teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri teşviği	150 000 TL	% 75
Makine – Teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri desteği (geri ödemeli)	300 000 TL	
Personel Giderler Teşviği	150 000 TL	% 100
Başlangıç Sermayesi Teşviği	20 000 TL	% 100
Proje Geliştirme Teşviği	-	
Proje Danışmanlık Teşviği	25 000 TL	% 75
Eğitim Teşviği	10 000 TL	
Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Teşviği	20 000 TL	
Proje Tanıtım Teşviği	5 000 TL	
Yurtiçi ve Yurtdışı İşbirliği Teşviği	15 000 TL	
Test, Analiz ve Belgelendirme Teşviği	25 000 TL	

Kaynak: www.kosgeb.GovTrArGeUygulamaesasları

1.5.2.2. KOSGEB Endüstriyel Uygulama Destek Programı

Kaplamı, yeni mamul ve hizmetin üretilmesi, üretilen ürün ve hizmetlerin kalitesinin artırılması, maliyeti en aşağıya düşürecek nitelikte bilinmeyen yöntemlerin uygulanması, ürün veya süreçlerin piyasaya uygun şekilde ticarileştirilmesi için hazırlanan projelere KOSGEB tarafından destek verilmesidir (Güler, 2017, s.110).

Kurul kararı ile destekler verilmektedir. Sarf malzemesi, makine için teçhizat, donanım üzerine, kira desteği, yazılım ve tasarım giderleri desteği, personel için gider desteği olmak üzere 3 (üç) farklı şekilde destek sağlanmaktadır. Program süresi, 18 aydır, fakat kurul 12 ay ek süre verebilmektedir ([https:// www.nominal.comtr/devlet.destekleri-hizmetleri/](https://www.nominal.comtr/devlet.destekleri-hizmetleri/)).

a) Kira desteği: Kabul edilen projeler için aylık kira desteği 1 000 TL verilmektedir. Bu destek geri alınmaz.

b) Makine, teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım ve tasarım giderleri için destek: Proje ihtiyaçları iade edilmeden, maksimum sınır 150 000 TL'dir. Geri ödemeli' de ise maksimum sınır 500 000 TL'dir. Toplamda 650 000 TL destek verilmektedir. Kurul kararına göre, yerli ve yeni makine ise buna uygun yerli malı belgesi talep etmektedir.

c) Personel Harcama Desteği: Meslek lisesi mezunları için bin iki yüz tl, iki yıllık mezunları için bin beş yüz tl, lisans mezunları için iki bin tl, yüksek lisans mezunları için, iki bin yedi yüz elli tl ve doktora mezunları için üç bin beş yüz tl ve maksimum yüz elli bin tl iade edilmeden destek verilmektedir. Kurul ise, çalışanların sayısına, niteliğine ve çalışma süresine karar vererek personel desteği sağlamaktadır (www.kosgeb.gov.tr/mevzuat).

Tablo 6 Endüstriyel Uygulama Tablosu

Endüstriyel Uygulama Programı	Destek Max Sınır (TL)	Destek Değeri (%)
Kira Teşviği	18 0 00 TL	% 7 5
Makine – Teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri teşviği	150 000 TL	% 75
Makine – Teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri teşviği (geri ödemeli)	500 0 00 TL	
Personel Gideri Teşviği	150 0 00 TL	% 75

Kaynak:(<https://www.Kosgeb.GovTr/Content/Upload/EndüstriyelUygulamaDestekProgram.Pdf>).

1.5.2.3. Kosgeb- Kobi Tekno Yatırım (Teknolojik ürün yatırımı) Destek Programı

Teknolojiye yapılan yatırım, karlılık ile performans arasında pozitif bir ilişki vardır. Teknolojiye yapılan yatırım ne kadar büyükse, kârlılık ve performans da o kadar yüksek olmaktadır (Karakoç, 2010, s.45).

Öncelikli teknolojinin bulunduğu yerlerde bulunan AR-GE ve yenilik faaliyetleri üzerine ortaya çıkan yeni ürünler ve bu ürünlerin ticarete yer alabilmesi için, ülke ekonomisine katma değer oluşturması için, uluslararası pazarlarda yer alması teknolojik ürün ihracatının sayısını artırmak için işletmelerin ortaya çıkaracakları teknolojik ürün yatırımlarının desteklenmesidir (Türkmen ve Kara, 2018, s.49).

Programda, teknoloji alanları öncü durumdadır. Bir üretimden çıkan ürünleri ticarileştirmek için, ülke ekonomisine fayda sağlamak için, uluslararası pazarlara katılarak üretilen teknolojik ürünlerin ihracat düzeyini artırmak için, teknolojik üretimlerin projelerine destek yapılarak işletmelerin bu noktada desteklenmesidir (Özmodanlı ve Testik, 2016, s.105). Başvurular yılda bir veya daha fazla yapılabilir. Teknoloji alanlarında ortaya çıkan;

- 1) KOSGEB ve farklı kamu kurum ve kuruluşlar tarafından kurulan vakıflar, fonlarla desteklenen AR-GE ve yenileşme projeleriyle meydana gelen işletmeler,
- 2) Yurtdışında bulunan teknoloji bölgelerinde AR-GE ve yenileşme projeleri ile neticelenen bilim parkları, inceleme merkezleri, enstitüler, kuluçka merkezlerinden bu projelerle meydana gelen işletmeler,
- 3) Yerli teknoloji ile geliştirme bölgelerindeki işletmeler tarafından yapılan AR-GE ve yenileşme projeleri neticesinde meydana gelen işletmeler,

Ardından, kamu inceleme kurumlarındaki ve merkezlerindeki AR- GE çalışmaları sonucunda;

- a) Patent ile korunan,

- b) Doktora çalışmaları sonucunda,
- c) Teknolojik Ürün (TİP) Tecrübe belgesi,

Prototip çalışması tamamlanan ürün hakkını devralmış olan işletmeler sözleşmeden yararlanmaktadır.

Yatırım Sırasında Verilmiş olan Teşvikler:

- a) **Makine-teçhizat-yazılım giderleri teşviği:** Geri ödemeli ile geri ödemesiz verilmektedir. Makine, teçhizat için ve kalıp üzerine ve taşıma giderleri için, montaj ile sigorta giderleri için, üretim sınırı için tasarım üzerine çıkan giderler, yazılım giderleri, bu desteklere örnek gösterilebilir.
- b) **Personel gideri teşviği:** Yatırım tasarısı kapsamında geri alınmayacak şekilde teşvik verilmektedir.
- c) **Eğitim ile danışmanlık desteği:** Maksimum 150 000 TL ile sınırlı gider kaleminde gösterilip değerlendirilmektedir (<https://dipmonet/2017/12 /03/tekno yatırım>).
- d) **Kira desteği:** Başvurusu kabul edilen işletmeler için yatırım tasarıları ile verilen kira desteği geri alınmaz şekilde teşvik verilmektedir.

Yatırım Projesi Sonrası Verilmiş Teşvikler

Verilecek destekler, personel harcamaları ve enerji giderleridir. Hibe olarak destek verilmektedir. Süre 36 aydır. Kurul 6 ay ek süre verebilir. Verilen hibelerin takibi de yapılmaktadır. Teşviklerin olumlu veya olumsuz dönütü ortaya çıkmaktadır.

- a) **İşletme giderleri destekleri:** Yatırım projelerini başarıyla bitiren kuruluşlar, işletme giderleri desteğinden 1 yıl süreyle faydalanabilirler.

Tablo 7 KOBİ Tekno Yatırım Tablosu

Başlık	Teşvik Zamanı	Teşvik Mak. Sınırı (iadeli ve iadesiz)	Teşvik Oranı %
Yatırım projesi	36 ay		
İşletme masrafları için verilen destek	1 yıl		
KOBİ tekno yatırım		5 000 000 TL	
İŞLETME ÖLÇEĞİ			
Makine-Teçhizat, kalıp ve yazılım desteği haricindeki giderler için Mikro İşletme (geri ödemesiz)			%70
			İleri teknoloji + %5
Makine-Teçhizatlar, kalıplar ve yazılımlar desteği dışındaki harcamalar için Orta ve küçük işletmeler (geri alınmaksızın)			%60
			+%5
Makine-Teçhizat, kalıp ve yazılım desteği (ödemeli ve iadesiz)			% 100
Makine, Teçhizat, Kalıp ve Yazılım Giderleri için		Geri ödemeli	İadesiz
Mikro işletme		%30	%70
Küçük ile orta işletmelerin		%40	%60
Makine ve Teçhizatlar Kalıplar ve yazılım harcamaları haricindekiler		Ödemeli	Geri iadesiz
Mikro işletmeler		%30	%70
Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler		%40	%60
İleri teknoloji için			+% 5 eklenilmektedir
Yerli dokümanı (belge) varsa		Oranlar azaltılır	% 15 eklenilmektedir

Kaynak: <https://www.kosgeb.govtr.TeknoyatırımDestekProgram>

Bu kapsamda sağlanacak desteklerin maksimum sınırı 5 000 000 TL'dir. Geri verilecek ve iadesi olmayacak destekler ve % 90 faizsiz kredi desteği ve hibeleri verilmektedir.

Orta, düşük ve düşük teknoloji yerlerinde verilen destek sınırı yedi yüz bin TL bu tutar tekrar geri verilecektir, geri verilmeyecek tutar ise üç yüz bin TL dahil toplam destek miktarı bir milyon TL'dir; Orta, yüksek ve yüksek teknolojiye sahip yerlerde ise, üç milyon beş yüz bin TL geri ödemeli, bir milyon beş yüz bin TL geri ödemesiz kısmı dahil toplamda beş milyon TL Cari işlemler ürün listesinde yer alan ürünler için verilecek desteklerin üst limiti dört milyon iki yüz bin TL ödemeli ve bir milyon sekiz yüz bin geri ödemesiz destek limitleri dahil toplam altı milyon TL'dir.

1.5.2.4. KOSGEB Stratejik Ürün Yatırım Destek Programı

Bu programın amacı; Üretimde oransal olarak yerli girdi kullanımının yüksek olmasını sağlamak, dış ticaret açığının düşürülmesine katkı sağlayacak yatırımlara yönelik desteklerin verilmesini olanak vermek ve KOBİ'lerin teknolojik yönden üretim faaliyetlerini geliştirip ithalatta değerleri maksimum olan stratejik malların yerlileştirilmesine olanak sağlama amacındadır (Semen, 2019, s.40).

Türkiye de, ithal edilen ürünlerin üretilmesini sağlamak ve ürünlerin millileştirilmesini sağlamak amacıyla bu program oluşturulmuştur. Yatırım projesinin zamanı minimum sekiz ay maksimum otuz altı aydır. Sürekli uygulamalar yapılır. Desteğin üst sınırı 6 000 000 TL'dir. İadeli ve hibe olacak şekilde teşvik verilir. Başbakanlık, üst sınırın iki katını geçmemesi koşuluyla, artırabilir. Reddedilen proje aynı proje için geçerli olamaz. Proje bir kez kullanılmış olması gerekmektedir. İşletmenin devri veya birleşmesi sırasında, kurul desteği sürdürmeye ve sonlandırmaya karar verir. Uygunsuzluk durumunda, KOSGEB alacaklarını yasal menfaatlerle almaktadır. Uygunsuzluk durumunda iş başvurusu durumunda destek süreci devam eder. Kurul kararıyla verilen destekler aşağıda listelenmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6492/stratejik-urun-destek-programi>).

- 1) **Yazılım giderleri:** Verilen destekler geri iadesi olacak ve olmayacak şeklindedir
- 2) **Personellerin harcamaları:** İstihdama göre, ödeme geri olmayacak şekilde destek verilmektedir.

- 3) **Testler, Analizler, Kalibrasyonlar için, Referans ve Numune üzerine verilen Teşvik:** Geri ödemesiz ve geri ödemeli destek verilmektedir.
- 4) **Hizmet Alım Desteği:** Eğitim, tasarım ve diğer hizmet alım giderlerinde geri iadeli ve iade edilmeyecek şekilde destek verilmektedir.
- 5) **Bilgi Transferleri Desteği:** Doğru üretim ve hızlı pazara sunmak için üretime yönelik metot, bilgi, izin, teknoloji, patent gibi üretime yönelik satın alımlarda ve kiralamalarda karşılıkları geri verilmeyecek şekilde verilmektedir.
- 6) **Makine, Teçhizat Desteği:** Bu başlık altındaki giderler için, işletmelere % 70 geri iadeli, % 30 geri iadesiz destek sağlanmaktadır. Bunun haricindeki giderler için işletmelere, % 60 oranında destek sağlanmaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6492/stratejikurundestekprogrami>).

Tablo 8 Stratejik Ürün Destek Tablosu

Stratejik Ürün Destekleri	Teşvik Mak. Sınırı (TL)	Teşvik Oranı (%)
Makineler-Teçhizatlar Giderleri Desteği	6 000 000 TL	%70 (Geri ödemeli)
		%30 (Geri Ödemesiz)
Makine –Teçhizat Haricindeki Giderler (Geri ödemesiz)	6 000 000 TL	%70
Makine-Teçhizat ve Yazılım İçin Destek Oranları (Geri iadesiz + Geri iadeli) (Yerli ürün belgesi kapsamında alınması durumuyla geri iadesiz destek oranına %15 eklenilir ve kalan destek oranı kadar geri ödemeli teşvik verilmektedir		%60
Geri iadeli teşvik kapsamında talep edilen teminatlar için, teminat harcamaları teşviği		%60
Proje zamanı maksimum	36 ay	
Kurul kararı ile verilmiş olan ek zaman	6 ay	

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

1.5.2.5. Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı

Araştırmalarda, geliştirmeler için bu program, yenilik projeleri vasıtasıyla bilim ve teknolojiye yönelik yeni düşünce ve icatlara sahip KOBİ'ler ile girişimcilerin; yeni bir ürün üretimi, yeni bir süreç ile yeni hizmet üretmelerini ve iyileştirmelerini sağlamaktadır. Ürün geliştirme (ÜR-GE) faaliyetleri ile farklılaşan pazar taleplerine ve teknolojik gelişmelerde düzeni sağlamaları amacıyla, KOBİ'ler tarafından kendine özgün, iyileştirilmiş veya farklılaştırılmış yeni ürünlerin üretilmesini sağlamaktır (<https://www.kosgebgov.tr/site/trgenel/destekdetay/7664/argeargeveinovasyondestekprogrami>).

Teçhizatlar, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı harcamalar teşviği yüz elli bin tl'dir. Makineler, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı harcamaları teşviği iade edilecek tutar üç yüz bin tl' dir. Nitelikli personeller için harcamalar desteği iki yüz bin tl'dir. Sınai mülkiyet hakları için harcamalar desteği yüz bin tl, Test, analiz ve belgelendirme için harcamalar desteği yüz bin tl, Diğer harcamalar desteği elli bin tl'dir. Bütün programlarda teşvik oranı % 75 iken sadece belirli niteliklere sahip personel giderlerinde teşvik oranı % 100'dür.

1.5.3. İşletme Geliştirme, Büyüme Uluslararasılaşma Destekleri

Destekleri KOSGEB tarafından verilmektedir (İnce, 2020, s.326). KOBİ'lerin rekabet güçlerine karşı, kurumsallaşmasını, marka olmasını ve ekonomideki paylarının artırılmasını, kapasitelerinin geliştirilmesini ve işletmelerin girdikleri sektörlerde öncelikli ihtiyaçlarının karşılanması, proje geliştirme kapasitesi eksik işletmeler ile KOSGEB hedef kitlesine yeni girmiş sektörlerdeki işletmelerin de mevcut KOSGEB desteklerinden yararlanması amacıyla bu destekler verilmektedir (Toköz, 2019, s.52). Program süresi 2 yıldır. İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri 5 alt başlığa ayrılmıştır. Alt başlıklar sırasıyla açıklanmaktadır.

- 1) İşletme Geliştirme Destek Programı
- 2) İşbirliği Destek Programı
- 3) KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı
- 4) Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı
- 5) TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı

1.5.3.1. İşletme Geliştirme Destek Programı

İşletmelerini geliştirmek, büyütme ve ihracata yapmak isteyen KOBİ'lere işletme geliştirme destekleri KOSGEB tarafından verilmektedir (İnce, 2020, s.326). KOBİ'lerin rekabet güçlerine karşı, kurumsallaşmasını, marka olmasını ve ekonomideki paylarının artırılmasını, kapasitelerinin geliştirilmesini ve işletmelerin girdikleri sektörlerde öncelikli ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla bu destekler verilmektedir. KOBİ'ler faydalanır. Program süresi 2 yıldır. Programın sonunda, program yenilenmesi 1 yıl içinde olmak zorundadır. Destek oranı %60'dır, programın sonunda net satış hasılatında %10 artış olmuş ise, programdan bir defaya mahsus yeniden yararlanılabilmektedir. Nitelikli personel istihdam edildiğinde, yeni mezunlar, kadınlar, engelliler, birinci derece şehitler ve gaziler destek oranına %20 oranında eklenmektedir. Patentler veya markalar Türk ise, %100 desteklenmektedir. Belgeler TSE'den alınırsa %100 desteklenmektedir.

Tablo 9 İşletme Geliştirme Destek Programları Destekleri

İşletme Geliştirme Destek Programları Destekleri	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı (%)
Yurt İçi Fuar Desteği	50 000	% 60
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	30 000	
Nitelikli Elaman İstihdam Desteği	50 000	
Bağımsız Değerlendirme	20 000	
Enerji Verimliliği Desteği	80 000	
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30 000	
Belgelendirme Desteği	50 000	
Tasarım Desteği	50 000	

Test ve Analiz Desteği	50 000
Model Fabrika Desteği	70 000
Teknik Danışmanlık Desteği	Teknopark içi 50 000 Teknopark dışı 40 000

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6798/isletmeGelistirme-Destek-Programi>

1.5.3.2. İşbirliği Destek Programı

Bu program ile KOBİ'lerin sorun yaşadıkları problemlere çözümler üretip KOBİ'lerin daha ileri düzeylere ulaşmasını bu program sağlamaktadır. En az 5 (beş) işletmenin bir arada bulunması gerekmektedir (Karan, 2018, s.88).

Büyük işletmelerin kuruluşta hisse payı % 25'ten az olması gerekmektedir. Proje süresince, ortaklardan birinin hisse payı % 50'den fazla olamaz. Büyük işletme ile işbirliği yapılırsa bu hükümler uygulanmaz. Proje için verilecek malzeme ve hammadde desteği kurul tarafından belirlenmektedir ve destek tutarı % 5 aşmayacak şekilde ayarlanmakta ve sabitlenmektedir. Ortaya çıkan herhangi bir değişiklikte dahi bu oran değişmemektedir. Proje ile ilişkilendirilmemiş giderler desteklenmez. Proje süresi en az 12 ay, en fazla 36 aydır. İşbirliği ortak modeli 2'e ayrılmaktadır. İşletici Kuruluş Modeli ve Proje Ortaklığı Modeli' dir.

a) İşletici Kuruluş Modeli

Tasarımın kabulünden sonra tasarımı yapan ortaklar tarafından kurulan ve proje ile ilgili tüm işlemlerin işletme organizasyonu tarafından yürütüldüğü bir ortaklık modelidir.

b) Proje Ortaklığı Modeli

Proje ortaklarının her birinin, proje başvuru formunun çalışma ve zaman planında belirtilen etkinliklerin bazılarını gerçekleştirdiği modelidir. Desteklenen projeler;

- 1) Müşterek imalatta ürünlerin karlılığını (üretkenliğini), kapasitesini, çeşitliliğini ve niteliklerini artıran projeler.

- 2) Müşterilerin ve pazarın taleplerini karşılamak için ortak tasarım ile, ürünleri ve hizmeti öne alacak projeler.
- 3) Ürün ile hizmet kalitesini iyileştirmek için ortak laboratuvar olması.
- 4) Müşterek pazarlamaya yönelik pazar payını artıracak ve marka imajını yaratacak projeler.
- 5) Becerilerini ve yeteneklerini geliştirmeyi, değer zincirlerine ve benzer karşılıklı yararı, maliyeti azaltıcı ve rekabet etmeye olanak sağlayan işbirliği projelerine katılmayı amaçlayan işbirlikleri desteklenmektedir (Karan, 2018, s.89).

Geri ödeme için faiz komisyonu uygulanmaz. Proje sonunda altı ay boyunca ödeme yapılmamaktadır, sonra ve üç aylık dönemlerle sekiz eşit taksitle ödeme yapılmaktadır. Projelerin başarısız olması durumunda, iade edilmeyen projeler tahsil edilmez. Aynı zamanda, doğal afetler ve işletme sahibinin elinde olmayan nedenlerden kaynaklanan sorunlar nedeniyle, yönetim kurulu iade edilmeyen destekleri almamaktadır. Aksi halde, geri ödenen destekler önceden kurul tarafından yapılacak ve teminatlar nakde çevrilecektir. İade edilmeyen destekler ise ödeme tarihinden önce peşin ödenir ve yasal faiz ile tahsil edilir. Desteklenen bazı mallarda, KOBİ bilgi sistemine kayıt olduktan sonraki üç yıl içinde başkalarına devredilemez ve kiralanamaz. Bu hükümler tasfiye edilen işletmeler için geçerli değildir (İşbirliği Destek Programı uygulama esasları, 2018, s.3).

Tablo 10 İşbirliği Destek Tablosu

İŞBİRLİĞİ DESTEK PROGRAMI					
İşletici Kuruluş Modelinde		Destek Üst Limiti (TL)			Destek Oranı (%)
Teknoloji alanında	Kobi sayısı	Geri ödemesiz	Geri ödemeli	Toplam	%60
Yüksek	2	1 500 000 TL	3 500 000 TL	5 000 000 TL	
Orta yüksek	3				
Diğer	5				
Proje ortaklık modelinde		Destek Üst Limiti (TL)			
Teknoloji alanları için	Kobi sayısı	10 000 000 TL			
Yüksek	2				
Orta yüksek	3				
Diğer	5				
Proje Ortaklık Modelinde Her Bir İşletme için		Geri Ödemesiz	Geri ödemeli	Toplam	
Teknoloji Alanı	Kobi sayısı	600 000TL	1 400 000TL	2 000 000 TL	
Yüksek	2				
Orta yüksek	3				
Diğer	5				
		300 000TL	700 000TL	1 000 000TL	
		225 000TL	525 000TL	750 000TL	

Kaynak: <https://www.kosgebkrediorg/kosgebişbirliği-destegi/>

1.5.3.3. KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı

Ülkenin amaçlarına yönelik, bu program KOBİ'lerin ekonomideki yerinin seviyesini, faaliyetlerini arttırmak ve piyasada yarışabilmesi için katma değerini arttırmak ve bu tür projeleri desteklemek için kurulmuştur (Karan, 2018, s.90).

Ülkenin ulusal ve uluslararası hedefleri doğrultusunda KOBİ'lerin geliştirilmesi ve desteklenmesi amacı ile KOBİGEL projesi tasarlanmıştır (Türkmen ve Kara, 2018, s.49).

Desteklenecek unsurlar, proje teklif çağrısındaki konunun niteliğine göre değişir. Desteklenecek proje giderleri kurul tarafından belirlenir. Gayrimenkul alımı inşaat, mobilya, araç alımı ve kiralanması, vergiler, sosyal güvenlik primleri ve harçlar proje ile ilgili olmayan istihdam giderleri desteklenmemektedir. Türk Ticaret Kanun'unda tanımlanan gerçek kişiler ve tüzel kişiler geçerli olabilir. Projeler 60 (altmış) puan aldığı olumlu değerlendirilir ve evrakı tamamlamak için son tarih zorunludur. Olumsuz projeler reddedilir. Personel giderlerinin net ücretlerine destek verilmektedir. On beş gün içinde ara faaliyet raporunun sunulması istenilir (KOBİGEL-KOBİ Geliştirme Destek Programı Uygulama İlkeleri, 2018, s.2).

Tablo 11 KOBİGEL – KOBİ Geliştirme Destek Programı tablosu

Kobigel – Kobi Geliştirme Destek Programı	Destek Üst Limiti(TL)		Destek Oranı(%)	
	Personel	90 000 TL		Geri ödemesiz
Makine – teçhizat	850 000TL		Geri ödemeli	Hibe
Yazılım	100 000TL		Geri ödemeli	Hibe
Hizmet	200 000TL		Geri ödemeli	Hibe
Proje Kapsamındaki destek	Geri ödemesiz	Geri ödemeli	Personel dışındaki giderler	Personel gideri
	300 000TL	700 000TL		
Toplam	1 000 000 TL			
Proje süresi en fazla 36(otuz altı) buna istinaden 6(altı) ay ek süre verilmektedir				

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/KOBİGEL/12.10.KOBİGEL.Pdf>.

1.5.3.4. Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı

Bu program, Türkiye de AR -GE ve AR-GE faaliyetlerinin yerli üretimini arttırmayı, küresel pazarlara katılmayı, ihracat yapmayı ve kuluçka merkezleri kurmayı, KOBİ'lerin bu programlara katılmasını sağlama amacındadır. Yeni tanıtılan girişimlerin amacı, yerli teknolojileri yoğun kullanan ileri girişimcilik ekosistemlerinde yer almaktır (Karan, 2018, s.92-93). Hedeflere ulaşmak için iki program kurulmuştur.

a) Kuluçka Merkezi Kuruluş Programı

b) Hızlandırıcı Programı

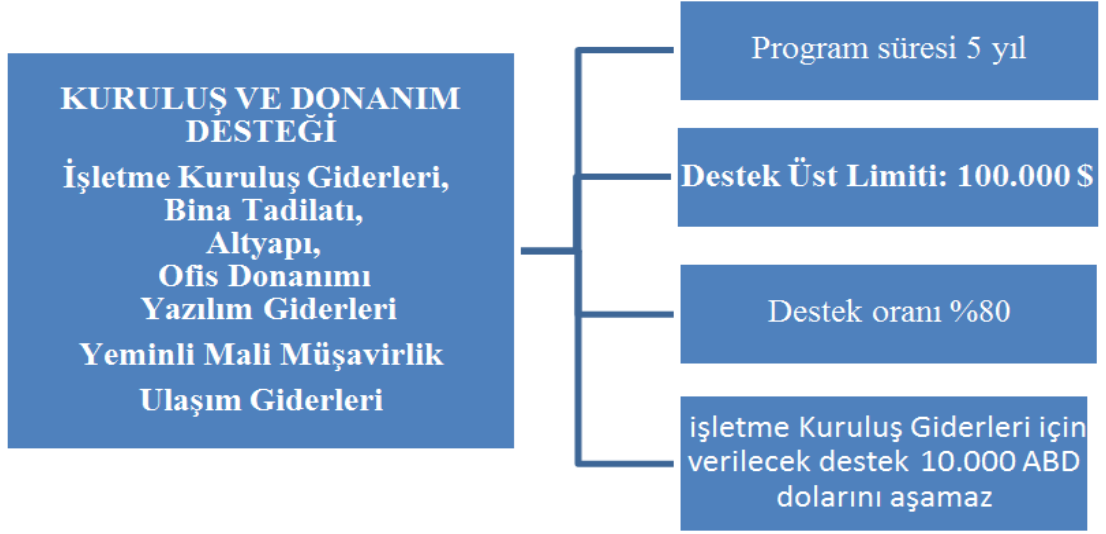
Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurulumu ve Hızlandırıcı Destek Programı, 1 Ocak 2016 tarihinde KOSGEB tarafından açıklandı. Uluslararası Kuluçka Merkezlerini işletmek için yurtdışında kurulacak işletme kurumları yerine Türkiye'de kurulacak işletme kurumlarına destek verilir.

1) Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı

Bu amaçla kurulan üniversiteler ve teknoloji geliştirme bölgesi yönetim şirketleri, bireysel veya ortak başvuruda bulunmaları halinde fayda sağlayacaktır. Türkiye'de faaliyet gösteren kurumlara verilmektedir. Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri ülke çapında geliştirilen orta ve üst teknolojik ürünlerin küresel pazarlarda yer alması ve ihracatın yapılabilmesi için uluslararası kuluçka merkezi kurulması ve KOBİ'lerin bu programlara katılmasına destek vermesi amacındadır (Türkmen ve Kara, 2018, s.50).

Kuruluş ve donanım desteği ve operasyonel giderler desteği olarak iki başlık altında destekler verilmektedir. Uluslararası Kuluçka Merkezi Kuruluş Programı; Programı Süresi, beş yıldır (https://www.kosgeb.gov.tr/s_ite/tr/genel/destekdetay/1235/uluslararasi-kulucka-merkezi-ve-hizlandirici-destek-programi).

Tablo 12 Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı



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

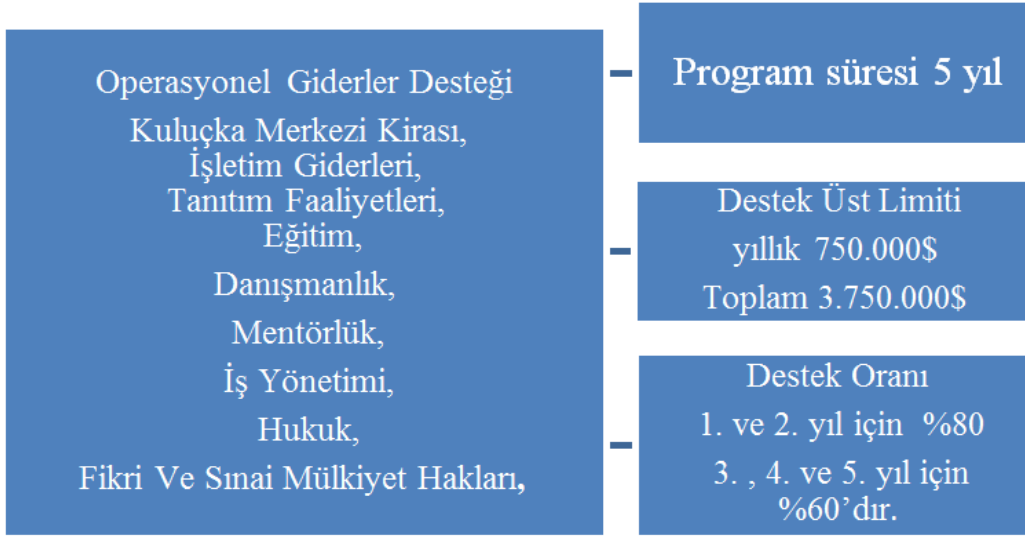
Kurul toplam 7 üyeden oluşacaktır. Kurul üyeleri asgari bir fakülteden veya dört yıllık bir yüksekokuldan mezun olmalıdır.

2) Uluslararası Hızlandırıcı Programı

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler faydalanacaktır. Uluslararası Hızlandırıcı Program'ından Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler faydalanabilmekte olup, programın süresi 3 yıl, destek üst limiti 60 000 ABD doları, destek oranı da % 80 olarak belirlenmiştir (Karan, 2018, s.93).

Programdan küçük ve orta ölçekli işletmeler yararlanmaktadır. Programın bir organizasyon kapsamında düzenlenebilmesi için en az 5 işletmenin katılımı lazımdır. Bu programda hızlandırıcı ofis kirası, eğitim, danışmanlık, mentörlük, iş yönetimi, hukuk, fikri ve sınai mülkiyet hakları, ulaşım, konaklama, yeminli mali müşavirlik hizmetleri gibi genel giderlere geri ödemesiz olarak destek sağlanmaktadır. Program süresi 3 yıl olup geri ödemesiz olarak verilen desteğin üst limiti 60 00 0 ABD doları ve destek oranı ise % 80 olarak belirlenmiştir (Semen, 2019, s.45).

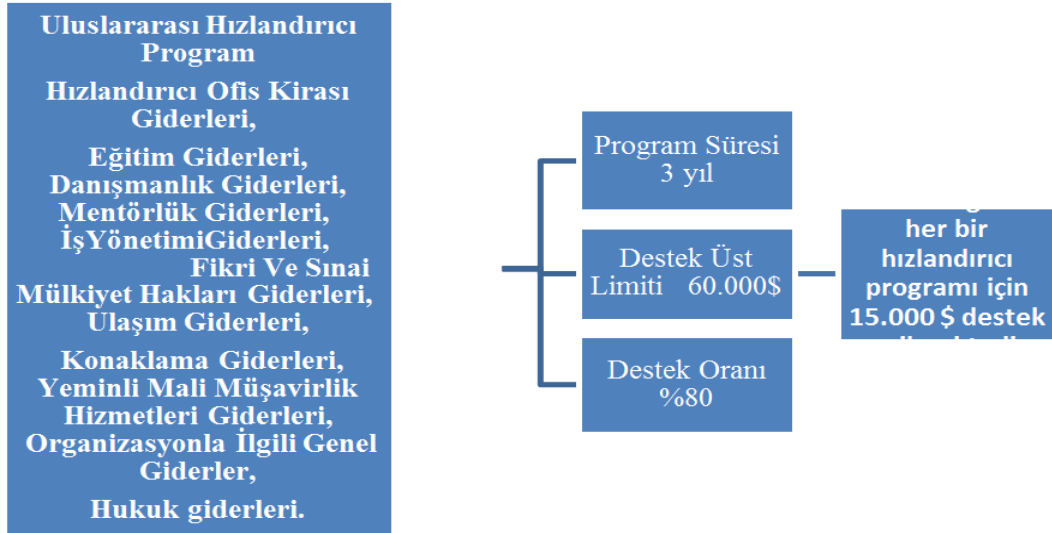
Tablo 13 Uluslararası Hızlandırıcı Destek Tablosu



Kaynak:
Http
s://
Ww
w.K
osge
b.Go
v.Tr/
Site/
Tr/G
enel/
Dest
ekde
tay/1
235/
Ulus
larar

asiKuluc ka-Merkezi-ve-Hizlandirici-Destek-Programi

Tablo 14 Uluslararası Hızlandırıcı Destek Tablosu



Kaynak:Https://Www.Kosgeb.Gov.Tr/Site/Tr/Genel/Destekdetay/1235/Uluslararası-Kulucka-Merkezi-Ve-Hizlandirici-DestekProgrami

Uluslararası Kuluçka Merkezi (UKM) Kurulması Nedenleri

- 1) Karşılıklı öğrenme.
- 2) Yerinde ve yaşayarak öğrenme.
- 3) Global bilgi ve sermaye birikiminden faydalanma şansı.
- 4) Global tabanlarda yerel değerleri yaratmak ve geliştirmek.
- 5) Başlangıç aşamasında, başlayan bir sürecin nihai amacına ulaşmasını sağlayan kritik ögedir.
- 6) Girişimcinin, başladığı ve iş fikrinin büyüme kapasitesine göre ön inkübasyon'un sonuna yaklaşmasıyla bu program devreye girmektedir (UKM Kurma Programı, 2016, s.4).

Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı Amaçları

- 1) Yurtdışındaki genç girişimcilerimiz, Ar-Ge'yi geliştirmekte ve Türkiye ile ticari ilişkilerini güçlendirmektedir.
- 2) Uluslararası pazarlarda yetişen teknoloji şirketlerimizin Türkiye de Ar-Ge ofisleri kurulmasını sağlayarak girişimcilik için ekosistemi geliştirmek.
- 3) Türkiye de kurulan start-up şirketlerini uluslararası pazarlara sunmak.
- 4) Teknoloji şirketlerimizin büyümelerini sağlayacak uluslararası fonlara ulaşmalarını sağlamak.
- 5) Teknoloji şirketlerimizin uluslararası kurum ve kuruluşlarla bağlantıları geliştirerek teknolojiyi ihraç edebilmelerini sağlamak amaçları arasındadır (<http://www.kosgeb.gov.tr/mevzuat>).

Bunlarla beraber, Türkiye merkezli, uluslararası teknoloji şirketlerinin ortaya çıkmasına ve büyümesine katkı sağlamış ve ülke ekonomisi daha rekabet edilebilir ve katma değerli hale gelmiştir (www.hibedestek.com.tr/kobi-proje-destek-programi).

Uluslararası Hızlandırıcı Programın; Destek oranı %80, süresi 3 yıldır. Destek üst limiti 60 000 ABD dolarıdır (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1235/uluslararasi-kuluckamerkezi-ve-hizlandirici-destek-programi>).

1.5.3.5. TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı

AR-GE ve İnovasyon projelerinin tamamlanmasıyla, bu sonuçları ticarileştirecek işletmelere destek mekanizması sağlamak amacıyla bir Teknolojik Ürün Geliştirme ve Pazarlama Destek Programı (Teknopazar) kurulmuştur (Türkmen ve Kara, 2018, s.49).

Bu Program, KOBİ'lere diğer pazarlardaki tek bir sektöre nispeten daha yüksek gelir yaratma ve istihdam olanakları sağlamak ve Ar-Ge, inovasyon veya tasarım projelerinden kaynaklanan veya patent sertifikalarıyla korunan daha dinamik bir yapı elde etmek için tasarlanmıştır (Arıkan, 2017, s.15).

Aynı zamanda teknolojik ürün üretimi yapan İşletmelerin teknolojik ürün prototiplerinin tanıtım ve pazarlanmasına yönelik destek programının uygulanması ile ilgili iş ve operasyon prensiplerini düzenleyen programdır (Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı Uygulama İlkeleri, 2017, s. 2).

Toplam destek tutarı 150 000 TL olup bunun 100 000 TL'si yurt dışı tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine, 50 000 TL ise yurt içi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine verilir. Destek oranı ülke genelinde % 100'dür (Semen, 2019, s.46). Aşağıdaki tablolarda destek oranları, süreleri ve hangi amaçla kullanılmış ise bilgiler verilmiştir.

Tablo 15 TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı Tablosu

Program Süresi	12 Ay	Açıklama
Destek sınırı	150 000 TL (Geri iadesiz)	Yurt dışı tanıtım ve pazarlama (100. 000. TL)
		Yurtiçi Tanıtım ve Pazarlama (50 .000 TL)
Destek Oranı	% 100	

Kaynak: Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama (Teknopazar) Destek Programı Uygulama Esasları, 2017, s.3

Tablo 16 TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı Tablosu

Program Kapsamındaki Destekler	Destek Üst Limiti	
	Basılı veya elektronik tanıtım materyalleri için	10 000 TL
Fuarlara katılım giderleri için	Yurt içi Fuar Katılımlarında	Yurt dışı Fuar Katılımlarında
	25 000 TL	50 000 TL
Yurt dışı fuarlarda Gümrük işlem giderleri için	5 000 TL	
Elektronik ticaret (e-ticaret) sitelerine üyelik giderleri için	Yurtiçi merkezli e-ticaret siteleri	Yurt dışı merkezli e-ticaret siteleri
	5 000TL	15 000TL
Yazılı medyada teknolojik ürün ya da prototipin tanıtımına ilişkin giderler için	Yurt içinde	Yurt dışında
	5 000 TL	15 000TL
Tanıtım ve pazarlama faaliyetleri ile ilgili seyahatlerde işletmenin en fazla iki çalışanının konaklama ve ulaşım giderleri için	Yurt içinde	Yurt dışında
	5 000TL	15 000TL

Kaynak: Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama (Teknopazar) Destek Programı Uygulama Esasları, 2017, s. 4

1.5.4. KOBİ Finansman Desteği

Bu program iki alt destek programıyla KOBİ'lere finansman desteği sağlamıştır. KOBİ'lere finans desteği, kredi faiz desteği ile gelişen işletmeler pazarı desteği altında destekler verilmiştir.

1) KOSGEB Kredi Faiz Destek Programı

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarını karşılamak, KOBİ'lerin pay ve verimliliğini arttırmak, rekabet edebilirliklerini ve seviyelerini artırmak, sanayinin ekonomik gelişmelere uygun olarak entegrasyonunu sağlamak amacıyla kurulmuştur. Küçük ve orta ölçekli işletmelere uygun koşullarda finansal destek temin edilerek, üretim, kalite ve standartlarını artırmaları, finansman sorunlarının çözümü, istihdam yaratmaları, uluslararası düzeyde rekabet etmelerinin sağlanması amacıyla kredi faiz desteği geliştirilmiştir (Türkmen ve Kara, 2018, s.50).

Bu program, İşletmelere kamu bankalarından, özel bankalardan, katılım bankalarından şartlara uygun şekilde nakdî veya kredi temin edebilmeleri sağlayacak şekilde veyahut faiz-kâr payı masraflarının ne şekilde olacağını ve de teminin nasıl olacağı yönünde düzenleyici işlemleri yapmaktadır (KOSGEB Kredi Faiz Destek uygulama esasları, 2018, s.6).

Rekabet Edebilirlik: Ülkelerin vatandaşlarının yaşam standartlarını yükseltmeye ek olarak, bu yaşam standartlarını korumada en önemli faktör rekabet gücü olmuştur. Şirketlerin, uluslararası rekabetle karşı karşıya kalmaları, yüksek gelir, istihdam düzeyi ve üretim faktörlerinde yüksek dönüşüm oranları ile üretim yapma kabiliyetidir.

Kredi: Ödünç verme işlemidir. Yani krediyi verenden, krediyi alan belirli sürelerde nakdin ödünç alınması işlemidir (Yüksel, 1974, s.291).

Faiz: Kiralanan paranın kira bedelidir. Yani borç para alan ile borç para veren arasındaki anlaşmadan meydana gelmektedir (Hançerlioğlu, 1972, s.79).

Paul Samuelson göre; “ Faiz bir beklemenin, tüketimden vazgeçmenin bedelidir. Faiz insanlara bugün tüketme isteğini, bu husustaki sabırsızlığını karşılamak için ödenen bedeldir” (Kılıçbay, 2005, s.356).

İşletmeler tarafından Türk Lirası cinsinden Banka tarafından kullanıma sunulacak; işletme, ihracat ve acil destek kredilerinin faiz-kar payı giderleri, işletmelerin bütçe olanaklarından yararlanmaktadır (Türkmen ve Kara, 2018, s.50). Bu programdan yararlanmak için KOSGEB veri tabanına KOBİ olarak kaydolmak gerekir. Kayıt olmadan, kredi ekranı açılmayacaktır. Diğer önemli husus yasaklı bir işletme

olmamaktır. Kredi programı ilan edildiği zaman sistem üzerinden krediye başvuru yapılmışsa sonuç olumlu olursa, Banka'ya giderek başvuru yapılabilmektedir. Çektiğiniz kredinin faizini KOSGEB karşılayacaktır. Geri ödeme koşulları ise şu şekilde olmaktadır:

- 1) İlk 1 yıl ön ödemesizdir. İlk 1 yıl herhangi bir taksit ödenmemektedir.
- 2) Anaparanın taksit ödemelerini krediyi kullandığınız bankaya yapılmaktadır.
- 3) Kredinin vadesi genellikle 36 aydır.
- 4) Kredinin faizini KOSGEB ilgili bankaya ödemektedir. Anapara taksitlerini ödemez veya geciktirirseniz KOSGEB, faiz desteğini geri çekmektedir (<https://www.kredifaizbanka.Com.kosgeb-faizsiz-kredi/>).

2) Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı

Bu destek programı kapsamında büyüme ve gelişme eğilimli KOBİ'lerin, BIST'e muamele görerek sermaye piyasalarından kaynak elde etmesi ve de finansman erişim imkanlarının daha çok artırılması amacıyla oluşturulmuştur (Karan, 2018, s.93).

İşletmenin halka açılma sürecindeki giderleri desteklenmekte olup, program işletmeler ile verilen destekler geri ödemesiz verilmektedir (Toköz, 2019, s.52). İşletmeler Pazar'ında (GİP) işlem görmek ve halka açılmak için,

- 1) Danışmanlık hizmeti bedeli.
- 2) Denetim servis ücreti.
- 3) SPK kayıt ücreti.
- 4) Merkezi Kayıt Kuruluşu Maliyeti (CRA).
- 5) Avukat Raporunun Maliyeti.
- 6) Bütçe olanakları dahilinde aracı kuruma ödenecek komisyon komisyonu harcamalarına geri ödemesiz destekler verilecektir. Verilen desteğin maksimum 500 000 TL olup, destek oranları aşağıdaki tablo da verilmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1232/gelisen-isletmeler-pazari-kobidestek-programi>).

Tablo 17 Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Tablosu

Destek Unsurları	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı (%)
Piyasa Danışmanı Danışmanlık Hizmet Bedeli	100 000TL	% 75
Aracı Kuruma Ödenecek Aracılık Komisyonu	300 000 TL	% 75
Bağımsız Denetim Hizmeti Bedeli	80 000TL	%75
Hukukçu Raporu Masrafı	10 000TL	%75
SPK Kurul Kaydına Alma Ücreti	10 000TL	%100
Merkezi Kayıt Kuruluşu Masrafı		

Kaynak:https://kosgeb.govtr/Content/Upload/Dosya/Ba%C4%9F%C4%B1ms%C4%B1z/broşür_destekler.pdf

Tüm teşvik ödemeleri işletmenin GİP' te işlem görmeye başlamasından sonra yapılmaktadır. Destek ödemesinin yapılabilmesi için fatura ve fatura yerine geçen belge tarihinin destek başlangıç tarihinden sonra olması esastır. İşletmeler 1 kez yararlanmaktadır. İşletmelerin devri ve birleşmesi durumunda uygulama birimi destek kararına karar vermektedir. Uygunsuzluk bulunması halinde ise; KOSGEB yönergesine göre işlem yapılmaktadır (www.kosgeb.gov.tr).

1.5.5. Laboratuvar Hizmetleri

KOSGEB tarafından KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırmak, işletmelerde üretilen ürünlerin kalitesini artırmak, uluslararası firmalarla rekabet etmek ve üretim amacıyla işletmelere teknik destek ve bilgi sağlamak ürünün istenilen standartlara ulaşmasıyla müşteri memnuniyetini sağlamak ve böylelikle işletmenin pazar payını arttırmak amacıyla; 9 il de olmak üzere toplam 11 adet laboratuvarla KOBİ'lere hizmet verilmektedir (Karan, 2018, s.95).

Bu hizmetlerin yerine getirilmesinde KOBİ'lere fiyat konusunda destek verilerek minimum ücretlerle hizmetleri gerçekleştirmektedir. Ürün ve malzemeler için; Malzeme, analiz, muayene, ölçüm, görüntüleme, değerlendirme ve denetleme gibi laboratuvar hizmetleri verilmektedir. Saha hizmetinin alınacak ise, bir başvuru yapılmalı ve alınacak olan servis ücreti başvuru biriminin hesabına yatırılır ve servis alınır (Arıkan, 2017, s.17)

Laboratuvar hizmetlerinden indirimli olarak yararlanabilmek için KOBİ bilgilendirme beyanı güncel olmalıdır. Laboratuvar hizmetleri, Malzemelerin uygulama birimi dışındaki parçaların veya numunelerin bulunduğu yerde verilirse, laboratuvar hizmet ücretlerinin üç katı uygulanır. Laboratuvar hizmeti raporunun İngilizcesi laboratuvar olanakları çerçevesinde düzenlenebilir. Türkçe ve İngilizce dillerinde rapor istenirse, belirlenen laboratuvar hizmet ücretinin %50'si uygulanır. Otuz gün içerisinde itiraz edilebilir, itirazlar on gün içinde sonuçlandırılabilir. Uygunsuzluk varsa, işlemler KOSGEB uygunsuzluk direktifine göre gerçekleştirilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7504/laboratuvar-hizmetleri>).

1.6. KOSGEB DESTEKLERİNİN EKONOMİK ETKİLERİ

KOSGEB'in Türkiye ekonomisini etkilediği durumlar; İstihdam, büyüme, kalkınma, bölgesel kalkınma üzerindeki etkileri bağlamında incelenmiştir. Bu makro etkilere ek olarak, KOSGEB destekleri firma performansları üzerinde mikro etkilere sahiptir. Mikro ekonomik etkiler hakkındaki literatüre kısaca değinilmiştir.

1.6.1. Kosgeb'in Türkiye Ekonomisindeki Önemi

KOSGEB'in destek programları nedeniyle KOBİ'lere verdikleri destekler ile ülke ekonomisindeki önemi ve ağırlığı gün geçtikçe artmaktadır. Bu firmaların istihdam, üretim, ihracat, ekonomiye katma değer ve yatırımdaki payı önemli boyutlara ulaşmaktadır. Türkiye de, KOBİ'ler hizmet sektörü dahil tüm işletmelerin yüzde 99, 8'ini oluşturuyor ve toplam istihdamın ise yüzde 73, 5'ini oluşturmaktadır (Özdemir vd, 2007 s.174-175).

KOBİ'ler maaş ve ücretlerin yüzde 54,1'ini, cironun yüzde 62'sini, faktör maliyetinde katma değer'in yüzde 53, 5'ini ve maddi mallara brüt yatırımın yüzde 55'ini oluşturmaktadır. KOBİ yatırımlarının toplam yatırımlardaki payı, yüzde 38'e, toplam katma değer içindeki payı ise yüzde 26, 5'e ulaşmıştır (KSEP 2015-2018, 2014, s. 30).

KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payı yıllar içinde değişmekle birlikte, ihracatın yüzde 55, 1'i 2015 yılında KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmiştir (<https://www.tuikcom/tuik-veri>).

TÜİK verilerine göre sanayi ve hizmet sektörlerinde 2 milyon 672 bin 458 KOBİ aktif olmuştur. KOBİ'ler; yüzde 39, 2'si toptan ve perakende ticaret, motorlu taşıt ve motosiklet tamiri, yüzde 15, 4'ü nakliye ve depolama, yüzde 12, 4'ü imalat sanayinde faaliyet göstermektedir. Türkiye'de 9 milyon 960 bin 535 kişi KOBİ'ler tarafından istihdam edilmektedir. Toplam istihdam içerisinde; toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı sektöründe yüzde 26,9 imalatta yüzde 24,3 ve inşaatla yüzde 13,6 ile en çok katkıda bulunan sektörlerdir (TÜİK KOBİ İstatistikleri Raporu 2009-2019, 2018, s. 30).

Tablo 18 KOBİ'lerin Sektörel Dağılımı

Toplam işletmelerin	%99,9
Toplam mal ve hizmet satın alış payları	%65,5
Üretim değerindeki payı	%56,2
Maddi mallara ilişkin brüt yatırımdaki payı	%53,2
Çalışanların sayısı içerisindeki payı	%75,8
Toplam katma değer	%55
Toplam satışların	%65
İthalatın	%39,9
İhracatın	%59,2
Toplam yatırımların	%50
KOBİ kredilerin bankacılık sektöründeki payı	%26

Kaynak: KOBİ Stratejisi Eylem Planı 2015-2018, 2014, s.31

KOBİ ana sektörlerine göre dağılımı; tarım yüzde 9; sanayi yüzde 12,5; ticaret yüzde 52,4; diğer sektörlerin payı ise yüzde 35'tir.

1.6.2. KOSGEB'in İstihdama Katkısı

Aşırı ve eksik istihdam durumları var ise, istikrarsızlık söz konusudur; birinci durumda borçlanma, ikinci durumda ise işsizlik ortaya çıkmaktadır (Ulusoy ve Akarsu, 2012, s.110-111).

Gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye de eksik istihdam söz konusudur, mevcut faktörler yeterince kullanılmamaktadır ve işsizlik olarak ortaya çıkmaktadır. Türkiye'de işsizlik kronik bir sorundur. Bu nedenle, istihdamı sağlamak, diğer bir deyişle işsizliği önlemek için, çeşitli aktif ve pasif politikalar uygulanmaktadır. 1990

yılında kurulan KOSGEB'in sağladığı girişimcilik eğitimleri ve destekleri bu politikaların başında gelmektedir (Erten vd, 2018, s. 625).

2010'dan beri KOSGEB, KOBİ'lere ve girişimcilere KOBİ'lerin payını ve verimliliğini artırmak için, rekabet güçlerini ve seviyelerini artırmak için, ekonomik gelişmelere uygun olarak sanayide entegrasyonu gerçekleştirmek için çeşitli destekler vermektedir. Türkiye de sosyal ihtiyaçlarını karşılaması için farklı programlar ile KOBİ'leri destekleyip, girişimcilik kültürüne teşvik etmeyi, başarılı ve sürdürülebilir işler kurmayı ve yerel girişimciliği desteklemeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle, Türkiye'deki istihdam sorununa çözüm için son yedi yılda sağlanan desteklerle toplam 100.000 kişinin çalıştığı görülmektedir. Bu destekler KOBİ ve girişimcilerin önünü açarak istihdama katkıda bulunmuştur.

KOSGEB'in stratejik hedefleri, yeni işletmeler kurarak girişimcilik kültürünü geliştirmek ve ekonomideki ürün çeşitliliğini ve ticari verimliliği arttırmak girişimcilik kültürünün yayılmasını sağlamak, bilincin oluşmasını sağlamak ve uygulamalarını gelişmiş ülke örnekleriyle benzer bir düzeye yükseltmek, plana dayalı bilinçli bir iş kurma alışkanlığı sağlamak, yeni kurulan işletmelerin başarı oranını artırmak, kadın girişimci oranı artırmak hedefleri arasındadır (KSEP 2011-2013, 2010, s.14). Ayrıca, yeni kurulan işletmelerin sermaye eksikliğini gidermek için finansal destek sağlanmaktadır. Bu kapsamda 2012-2016 yılları arasında 472.734 kişiye eğitim verilmiş, 26.224 işletmeye 504. 990. 73 000 TL maddi destek sağlanmıştır (KOSGEB Dergisi, 2017, 6736, s.6).

Girişimcilik Destek Programı kapsamında, kuruluş süresi, makine, büro malzemesi, yazılım, sabit yatırım, kira ve personel istihdamı giderlerine ilişkin destek verilmektedir. Bu içerikte; KOSGEB ve Kalkınma Ajansları gibi 23 kurum ve yükseköğretim kurumu arasındaki işbirliği çerçevesinde "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi" ile istihdama katkıda bulunmalarını sağlamaktadır.

2010-2015 yılları arasında toplam 23 263 işletmeye 37 499 kez desteklenmiştir. Program kapsamında 2010 yılında 43 işletme destek almış, bu rakam 2015 yılında 11. 825 işletmeye çıkmıştır (Namal vd, 2018, s.100). Eğitimlere 2016 yılı itibariyle 176 092

girişimci adayı katılmıştır. 15 461’i KOSGEB’den işlerini kurarak destek almıştır. Banka desteği için 238, 002, 155, 68 TL deme yapılmıştır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2016, s. 60). Yeni mevzuatta girişimcilik destek programı kaldırılmıştır. Buna benzer programlar ile KOSGEB, KOBİ’lere destek vererek Türkiye çapında istihdama çok önemli katkılarda bulunarak KOBİ’lerin ilerlemesine ve istihdam oranlarının olumlu etkilenmesine olanak sağlamıştır.

KOSGEB ve İşKUR işbirliğiyle İşkur’a kayıtlı kişilerin işini kurmak ve geliştirmek amacıyla kurulan ‘‘Girişimcilik Eğitim Programı’’ kapsamında 2013-2017 yılları arasında toplam 757 kurs düzenlenmiştir. Bu süreçteki kurslardan 45 bin 447 kişi yararlandı, aynı dönemde eğitimlerini tamamlayıp sertifika alan yaklaşık 2 bin girişimci kendi işinin patronu oldu. İşsizlikle mücadele kapsamında, İşKUR, işverenleri ve iş arayanları bir araya getirirken, bireyleri eğitim programları aracılığıyla ve aktif olarak aktif iş gücü hizmetlerini kullanırken önemli bir rol oynamıştır (<https://www.aydinlik.com.tr/iskurkosgeb>).

Tablo 19 İstihdam Tablosu

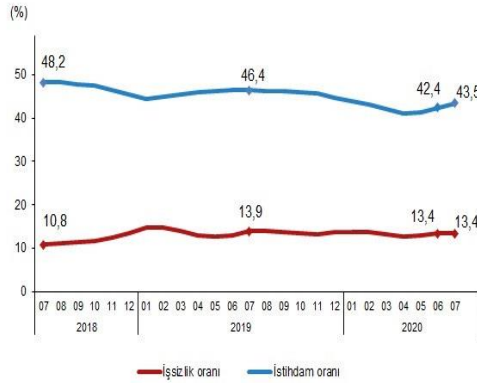
Özellikler	Toplam		Erkek		Kadın	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
15 ve üstü yaş	Bin	Bin	Bin	Bin	Bin	Bin
Nüfus	60.223	60.896	29.824	30.101	30.399	30.795
İşgücü	31.790	32.295	21.503	21.793	10.287	10.502
İstihdam	28.515	28.314	19.612	19.354	8.904	8.960
Tarım	5.297	5.023	2.915	2.845	2.382	2.178
Tarım dışı	23.218	23.290	16.697	16.509	6.522	6.782
İşsiz	3.275	3.981	1.892	2.439	1.383	1.542
İş Gücüne Dahil Olmayanlar	28.433	28.601	8.321	8.308	20.112	20.293
	%	%	%	%	%	%
İş Gücüne Katılma Oranı	52,8	53,0	72,1	72,4	33,8	34,1
İstihdam oranı	47,3	46,5	65,8	64,3	29,3	29,1
İşsizlik oranı	10,3	12,3	8,8	11,2	13,4	14,7
Tarım dışı işsizlik oranı	12,2	14,3	10	12,5	17,4	18,4
15 – 64 yaş grubu						
İşgücüne katılma oranı	58	58,4	78	78,5	37,9	38,3
İstihdam oranı	51,9	51,1	71	69,5	32,7	32,6
İşsizlik oranı	10,5	12,6	9	11,4	13,7	15
Tarım dışı işsizlik oranı	12,2	14,4	10	12,6	17,5	18,5
15- 24 genç nüfus						
İşsizlik oranı	19,3	23,6	16,2	21,3	25	27,7
Eğitim ve istihdamda olmayanların oranı	22,9	4,3	13,5	16,1	32,6	32,8

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr>

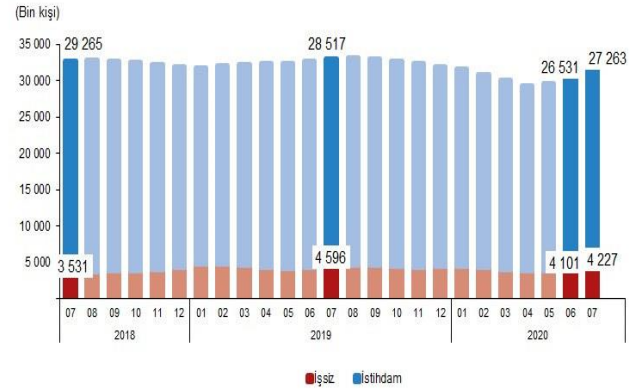
“Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaş grubu işsiz sayısı 2018 yılı Kasım döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 706 bin kişi artarak 3 milyon 981 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 2 puanlık artış ile yüzde 12,3 seviyesinde gerçekleşmiştir. Aynı dönemde ise; tarım dışı işsizlik oranı 2,1 puanlık artış ile yüzde 14,3 olarak tahmin edilmiştir. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 4,3 puanlık artış ile yüzde 23,6 olurken,15-64 yaş grubunda bu oran 2,1 puanlık artış ile yüzde 12,6 olarak gerçekleşti. İstihdam edilenlerin sayısı 2018 yılı Kasım döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine

göre 201 bin kişi azalarak 28 milyon 314 bin kişi, istihdam oranı ise 0,8 puanlık azalış ile yüzde 46,5 oldu. Bu dönemde, tarım sektöründe çalışan sayısı 274 bin kişi azalırken, tarım dışı sektörlerde çalışan sayısı 72 bin kişi arttı. İstihdam edilenlerin yüzde 17,7’si tarım, yüzde 20’si sanayi, yüzde 6,5’i inşaat, yüzde 55,8’i ise hizmet sektöründe yer aldı. Önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında tarım sektörünün istihdam edilenler içindeki payı 0,9 puan, inşaat sektörünün payı 1,1 puan azalırken, sanayi sektörünün payı 0,8 puan, hizmet sektörünün payı 1,2 puan arttı. İşgücüne katılma oranı yüzde 53 olarak gerçekleşti. İşgücü 2018 yılı Kasım döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre 505 bin kişi artarak 32 milyon 295 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise 0,2 puan artarak yüzde 53 olarak gerçekleşti. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 0,3 puanlık artışla yüzde 72,4, kadınlarda da 0,3 puanlık artışla yüzde 34,1 olarak gerçekleşmiştir” (<http://www.tuik.gov.tr>).

İşsizlik ve istihdam oranı, Temmuz 2018-Temmuz 2020



İşsiz ve istihdamda olanlar, Temmuz 2018-Temmuz 2020



Şekil 1 İşsizlik ve İstihdam

Kaynak: <https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id33791>

İşgücü İstatistikleri, Temmuz 21020’ e bakıldığı zaman; İşsizlik oranı %13,4 seviyesinde gerçekleşti. Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2020 yılı Temmuz döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 369 bin kişi azalarak 4 milyon 227 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 0,5 puanlık azalış ile %13,4 seviyesinde gerçekleşti. Tarım dışı işsizlik oranı 0,6 puanlık azalış ile %15,9 oldu.

İstihdam oranı %43,5 oldu. İstihdam edilenlerin sayısı 2020 yılı Temmuz döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 254 bin kişi azalarak 27 milyon 263 bin kişi, istihdam oranı ise 2,9 puanlık azalış ile %43,5 oldu. Bu azalışlar KOSGEB desteklerinin istihdam oranını olumlu yönde etkilediğini göstermiştir.

1.6.3. KOSGEB'in Kalkınmaya Katkısı

Kalkınma, az gelişmiş ülkelerin ekonomik düzenlemelerle gelişmiş ülkelere yetişme çabasıdır. KOSGEB'in kuruluş misyonu; "Rekabet gücünü artırmak için destek ve hizmetler sunarak KOBİ'lerin ve girişimcilerin ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını artırmaktır" (KOSGEB Faaliyet Raporu 2016-2020, 2015, s. 83). KOSGEB, KOBİ'lerin ekonomik kalkınmadaki rolünü güçlendirmeyi amaçlamaktadır.

KOSGEB, 2015-2018 yılları KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı kapsamında, sürdürülebilir kalkınma ve büyüme konusundaki ulusal ve uluslararası mevzuata uyumunu arttırmak için çeşitli işbirlikleri geliştirmektedir. Bilgi paylaşımı ve işbirliği faaliyetleri, özellikle Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) başta olmak üzere birçok uluslararası ve bölgesel kuruluşla KOSGEB tarafından yürütülmektedir (KOSGEB Faaliyet Raporu 2016, s.27).

KOSGEB, KOBİ'lerin dış pazara açılmasını desteklemek için yurtdışında eşdeğer kurumlarla mutabakat zaptı imzalamaktadır. 2016 yılı itibariyle 51 ülkeden 63 KOBİ destek kuruluşu, 2 Uluslararası Sivil Toplum Örgütü, 3 Uluslararası Örgüt toplam 68 Mutabakat Zaptı imzalandı.

KOBİ'ler ülke ekonomisinde çok önemli bir paya sahiptir. KOBİ'ler çalışan sayısı, ihracat ve katma değer yaratma konusunda ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Aynı zamanda uluslararası sosyal faydalar sağlar. Esnek yapısı sayesinde en kötü durumlarda bile olumlu katkılar sağlar ve gelişmeyi destekler. Talep değişikliklerine ve ürün üretim çeşitliliğine kolayca uyum sağlayan şirketler, teknolojik yeniliklere açık, gelir dağılımındaki çarpıklıkları en aza indirerek bölgeler arasında dengeli bir kalkınmayı desteklemektedir. Türkiye'nin ekonomik performansına katkıda bulunacak cari açığı azaltmak, önemli hedeflerden biridir. Buna göre, cari açığı azaltmaya yönelik yatırımların desteklenmesi gerekiyor. KOSGEB burada devreye

girmektedir “Stratejik Ürün Destek Programı, ithal edilen yüksek miktarlarda önemli ara malların milli üretimine teşvik etmek, ülke ekonomisine katma değer sağlamak, imalat sanayinde iç girdi oranını artırmak ve üretimini geliştirmek amacıyla hazırlanmıştır.

2019 yılında istenilen sonuç elde edilmediğinden faaliyet raporu uygulama sonuçları verilmemiştir. 2018 yılı ile 2020 yılı karşılaştırdığımızda 2018 yılında 34.056.621 TL ile 39 işletmeye stratejik ürün desteği sağlanmış 2020 yılında ise, Stratejik Ürün Destek Programlarına yapılan yatırımlar 73.591.905,86 TL ile 66 işletmeye destek verilmiştir. Destek miktarlarında artış olduğunu ortaya çıkarmış ve daha fazla işletme yararlanmıştır. Bununla beraber, yerli imalat endüstrisi destek programı ile yüksek ithalat’ lı stratejik ürünlerin yerelleştirilmesi ve ulusallaştırılması mümkün hale getirilmiştir. Üretimde daha yüksek yerleşme girdi oranı kullanılmış ve KOBİ’lerin teknolojik üretim yeteneklerini geliştirmek ve teknolojiyi tabana yaymak kolaylaştı. KOBİ’lerin ve büyük işletmelerin birlikte hareket etme kabiliyetleri iyileştirildi, ara malların yerli üretimini yüksek ithalat bağımlılığı ile destekleyerek ithalat ve cari açığın azaltılmasına katkıda bulundu (https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/KOSGEB_2020_Y%C4%B1%C4%B1_Faaliyet_Raporu.pdf).

1.6.4. KOSGEB’in Bölgesel Kalkınmaya Katkısı

Bölgesel Kalkınma; Olumlu sanayi koşullarının yaratılması, bölgenin düzenli ve dengeli bir şekilde büyümesine teşvik etmek, bölgesel seviyenin gelişmesi ve bölgesel ekonomilerin entegrasyonu ve gelirin az gelişmiş bölgelere aktarılmasıyla elde edilen gelirin gelişmesini sağlayarak tüm ülkeye yayılması gerçekleşmesi demektir, bu aktarımların gerçekleşmesi ile bölgeler arası farklar en aza indirilerek ulusal kalkınma gerçekleşmiş olacaktır (Bilgin, 2002, s. 315-316).

Bölgeler kalkınmanın ana konusu, bölgelerarası dengesizliklerin ortadan kaldırılmasıyla mümkün olmaktadır. Dengesizliklerin temelinde sosyokültürel, altyapı eksikliği, düşük eğitim düzeyinin etken olduğu belirtilmiştir (Sevinç ve Eren, 2016, s.4). KOSGEB, dengesizliği minimum’ a indirme amacı ile destek programları geliştirmiştir. KOSGEB bu amaç için destek programlarını oluşturmuştur,

A) KOBİ Geliştirme Programı ile, Türkiye’de ulusal ve uluslararası amaçlarına yönelik, bölgesel, sektörel, ölçek kriterleri ile birlikte, projelerin artırılması amacıyla hazırlanacak projeler için teklif çağrıları kapsamında özel hedefler KOBİ’lerin ekonomideki payları, etkinlikleri, piyasada yarışabilmelerini ve katma değeri arttırmasına dair bu programı yapmıştır. Gruplar ve esnek uygulamalar göz önünde bulundurularak, teklif çağrısına göre sınırlamalar ve oranlar belirlenmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/geneldetay>).

B) İşbirliği Destek Programı kapsamında; KOBİ’lerin, özellikle tedarik, pazarlama, düşük kapasite kullanımı, rekabet güçsüzlüğü ve finansman tedarik etmede güçlük çeken ortak sorunlara ortak çözümler üretmek amacıyla oluşturulmuştur (<https://www.kosgeb.gov.tr/genel.detay>). Geliştirdiği bu destek programları ile bölgesel kalkınmaya önemli katkısı olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Böylelikle, KOBİ’ler gelişmiş bölgelerde değil, gelişmemiş kırsal alanlarda kurulmakta ve bu bölgelerde gelir ve istihdam yaratır ve bölge nüfusunun gelişmiş bölgelere gitmesini önler. Böylece doğrudan bölgesel kalkınmaya katkıda bulunmuştur. Aynı zamanda Bölgesel kalkınma politikaları geri kalmış bölgelerin gelişmesine katkıda bulunduğu gibi, ülke ekonomilerinin büyümesine katkısı olmaktadır (Sevinç ve Eren, 2016, s.7).

KOBİ’lerin, ekonomik açıdan önemli katkısı bölgesel kalkınmayı hızlandırmaktır. Daha fazla emek yoğun üretimi nedeniyle, özellikle az gelişmiş bölgelerde istihdam açığı yaratılmasını önlemiştir. KOBİ’ler vasıfsız işgücü, gelir ve istihdam olanakları sunmaktadır. Gelirlerin daha adil dağılımı, paylaşımına katkıda bulunmasıdır (Türkoğlu, 2002, s.288).

1.6.5. KOSGEB’in Ekonomik Büyümeye Katkısı

KOSGEB tarafından desteklenen KOBİ’ler ülke ekonomisine önemli katkılarda bulunduğundan dolayı KOBİ’lere uygun programlar hazırlanmaktadır. 10. Kalkınma Planı kapsamında belirlenen ulusal makro hedefler arasında KOBİ’ler için temel göstergeler esas alınmıştır. Bu bağlamda, bu eylemlerin başarılı bir şekilde uygulanmasının, aşağıdaki makro hedeflerin gerçekleştirilmesine doğrudan ve dolaylı

olarak katkıda bulunması beklenmektedir. KOBİ'ler tarafından yapılan ihracatın seviyesini 150 Milyar Dolar seviyesine çıkarmak, KOBİ'lerin ticari sektörün Ar-Ge harcamalarındaki payını yüzde 33 seviyesinde tutmak için 60 bine varan KOBİ sayısını artırmak için plan hazırlanmıştır. Plan döneminde KOBİ'lerde 3 milyon yeni çalışan istihdam edilmiştir (KSEP 2015-2018, 2014, s.2).

1.7. KOSGEB FAYDALANMA DURUMLARI

KOSGEB desteklerinden faydalanmak için belirli şartlar doğrultusunda destekler vermektedir. Aşağıda bu desteklerden bahsedilmiştir. KOSGEB destekleri KOBİ'ler, için büyük fayda sağlamaktadır.

KOSGEB Destek Verdiği Kişi ve Sektörler

KOSGEB herkesi desteklememektedir. KOSGEB'in desteğinden yararlanmanın kesin şartları vardır. Bunlar; Her şeyden önce, KOBİ statüsüne sahip olmalısınız. Yani, küçük ve orta ölçekli bir işletme olmalısınız. 250'den az kişi çalışıyor olmalı, yıllık mali bilançonuz veya net satış geliriniz 40 milyon TL'den az ise bir KOBİ'siniz. Nitekim ülkemizdeki işletmelerin %99, 9' u KOBİ statüsündedir. Faaliyet gösterdiğiniz sektör KOSGEB tarafından desteklenmelidir. KOSGEB, desteklediği sektörleri listeleterek yayınlamıştır.

KOSGEB Kimlere Destek Vermez

KOSGEB girişimcilik sertifikası ile listede yer alan KOBİ'ler ve girişimcileri desteklemektedir. KOSGEB'in destek verdiği sektörlerin dışındaki bir alanda bulunan KOBİ'ler, KOSGEB desteklerinden yararlanamamaktadır. Ancak, destek programlarına göre özel koşulların da mevcut olabileceği belirtilmelidir.

KOSGEB Kredi Verme Durumu

KOSGEB, bu durumda destek sağlama konusunda olduğu gibi herkese kredi vermez. Borçtan yararlanmak için yukarıdaki şartları yerine getirmelisiniz. Ayrıca, kredi programları her zaman açık değildir. Kredi duyurusu gereklidir.

KOSGEB Destek Tutarları

Geri iadeli ve geri iadesiz destek harcamalarına bakıldığı zaman harcama tutarı 1.928.199.639 TL olup, bu tutarın toplam harcama içerisindeki oranı ise %seksen altı'dır.

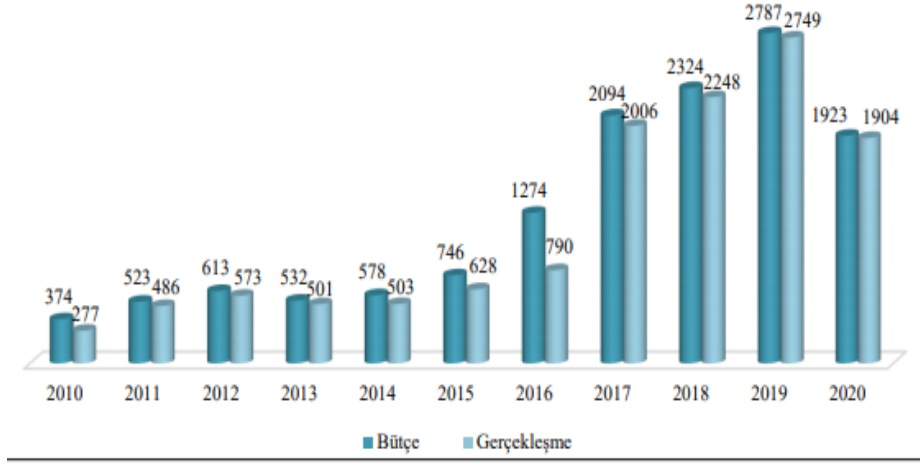
1.7.1. Bütçe Uygulama Sonuçları

Devletin, bir kuruluşun, bir ailenin ya da bir kimsenin ileriye dönük olarak bir süre için tasarladığı gelir ve giderlerini tür ve ayrıntılarıyla gösteren çizelge demektir.

1.7.2. KOSGEB'in Bütçesi

20/04/1990 tarih ve 20498 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanan, 12/04/1990 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun'da KOSGEB'in Başkanlık bütçesini oluşturan gelirler aşağıdaki gibi belirlenmiştir;

- 1) Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bütçesine konacak ödenekler,
- 2) 233 sayılı Kamu İktisadi Teşebbüsleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnameye tabi teşekkül, müessese ve bağlı ortaklıkların yıllık ve kurumlar vergisi matrahına esas kârlarının binde 1'i nispetinde ödeyecekleri aidatlar,
- 3) Sermayesinin yüzde 50'sinden fazlası kamu kurum ve kuruluşlarına ait bankaların kurumlar vergisine matrah olan yıllık kârlarının yüzde 2'si nispetinde ödeyecekleri aidatlar (4603 sayılı Kanuna tâbi bankalar hariç),
- 4) Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonunun yıllık gelirinin yüzde 2'si nispetinde ödeyeceği aidat,
- 5) Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliğinin yıllık gelirinin yüzde 2'si nispetinde ödeyeceği aidat,
- 6) Başkanlık tarafından verilecek hizmetler karşılığında alınacak ücretler,
- 7) Organize sanayi bölgeleri müteşebbis heyetlerince yapılan arsa satış hasılatlarının yüzde 1'i oranında ayrılacak pay,
- 8) Dış kaynaklardan sağlanan krediler,
- 9) Başkanlığa yapılacak bağış ve yardımlar ile Başkanlığın sahip olduğu mal ve haklardan kaynaklanan sair gelir (Güler, 2017, s.96).

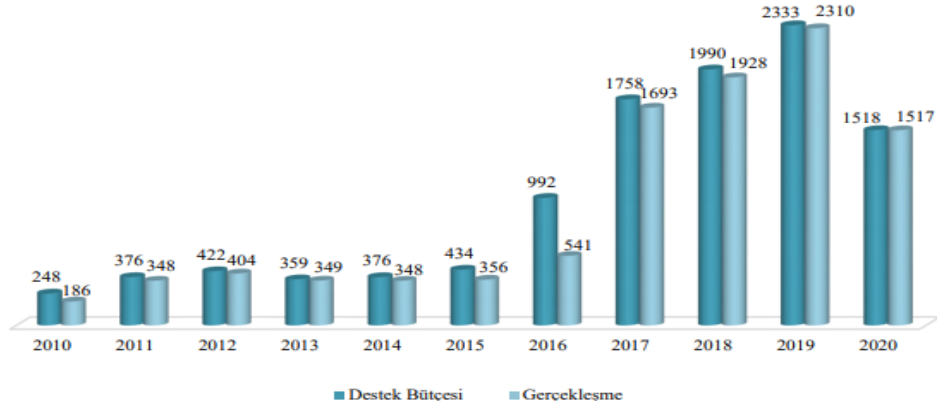


Şekil 2 2010-2020 Dönemi Bütçesi ve Gerçekleşmeleri (Milyon TL)

Kaynak: KOSGEB Faaliyet Raporu, 2020, s.33

Başkanlığa 2020 yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanunu ile toplam 1 804 317 000 TL ödenek elde edilmiştir, dönem boyunca elde edilen bütçe işlemleri ile 1 922 832 300 TL'ye yükselen ödeneğin %99'u olan 1.904.073.47 TL. yıl sonuna doğru harcanmıştır. Başkanlığın bütçesinin %99'una tekabül eden 1 904 073 47 TL harcamanın yüzdesel dağılımı aşağıdaki gibidir;

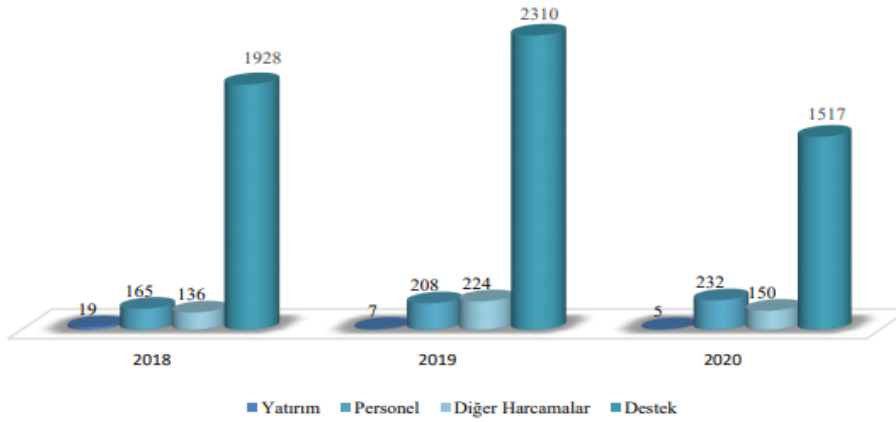
- % 10,8'i Personel Giderleri ile birlikte,
- % 1,3'ü Sosyal Güvenlik Kurumlarına Devlet Primi Giderleri,
- % 2,2'si Mal ve Hizmet Alım Giderleri,
- % 64'ü Geri Ödemesiz Destekler,
- % 8,3'ü Kredi Faiz Destekleri,
- % 4,3'ü Diğer Cari Transferler,
- % 0,3'ü Sermaye Giderleri,
- % 7,4'ü Geri Ödemeli Destekler,
- % 1,4'ü Diğer Borç Verme (İVCİ/TGİF/İştirakler)



Şekil 3 2010-2020 Dönemi Destek Bütçesi ve Gerçekleşmeleri (Milyar TL)

Kaynak: KOSGEB Faaliyet Raporu, 2020, s.33

Geri ödemeli, geri ödemesiz ve kredi faiz destek programları gerçekleşme tutarı 1.517.034.552. TL. olup, bu değer toplam harcama içerisindeki oranı ise %79,7'dir. KOSGEB'in gelir kaynakları arasında yer alan aidat gelirlerinden 2020 yılında; OSB, KİT, Kamu Bankaları, TOBB ve TESK' den toplam 97.012.74 TL. elde edilmiştir. Söz konusu aidat gelirleri içinde en yüksek paya yaklaşık 85 Milyon TL ile kamu bankaları sahip olmuştur. 2010 - 2020 dönemi revize bütçe ve gerçekleşme rakamları şekilde gösterilmiştir, Toplam miktarlar şekil 3'te yer verilmiştir



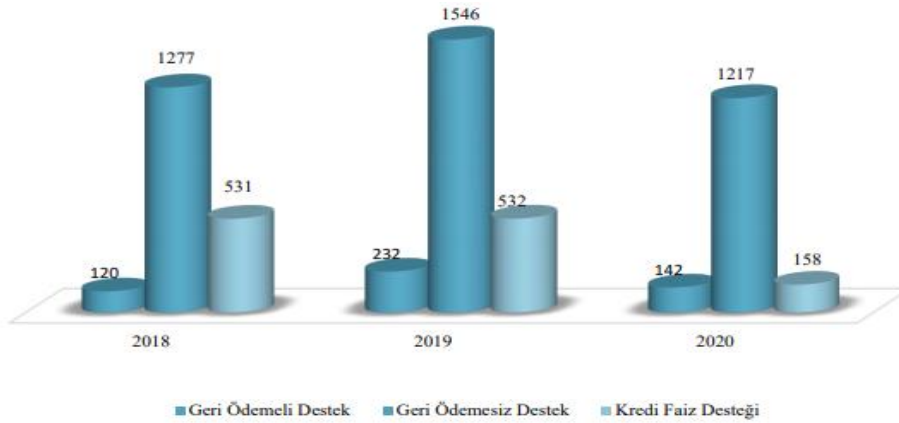
Şekil 4 2018-2020 Dönemi Bütçe Gerçekleşmeleri (Milyon TL)

Kaynak: KOSGEB Faaliyet Raporu, 2020, s.34

Bütçe ve gerçekleşme rakamlarına Cazibe Merkezleri Projesi kapsamında yapılan harcamalar dahil edilmiştir. 2018- 2020 dönemindeki toplam bütçe ve gerçekleşme rakamları ana kalemler bazında Şekil 4’de gösterilmiş olup, destek bütçesi gerçekleşmesi; 2018 yılında 1,9 Milyar TL, 2019 yılında 2, 3 Milyar TL, 2020 yılında 1, 5 Milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Personel giderine SGK prim gideri de dahil edilerek gösterilmiştir. Diğer Harcamalar, iştirakler, mal ve hizmet alım giderleri, diğer cari transfer harcamaları ve İVCI-TGIF’ den oluşmaktadır.

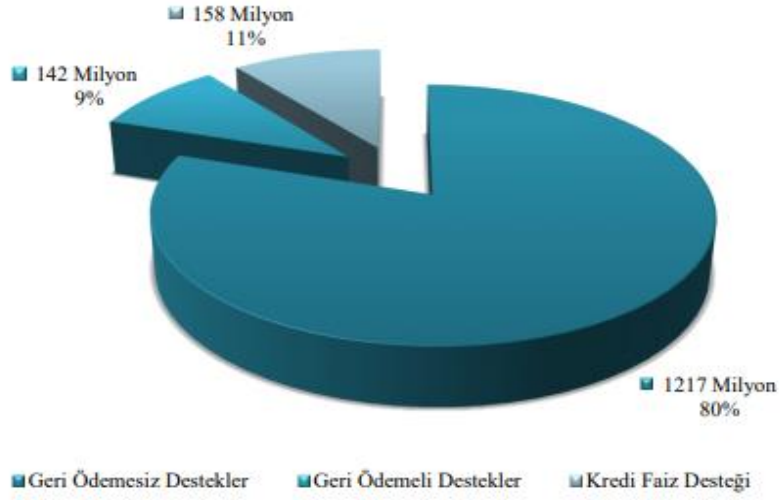
Şekil 5 ’de destek bütçesi gerçekleşme rakamları destek türleri bazında özet olarak gösterilmiştir:



Şekil 5 2018-2020 Dönemi Destek Bütçesi Gerçekleşmeleri (Milyon TL)

Kaynak: KOSGEB Faaliyet Raporu, 2020, s.35

Şekil 5 ‘te 2018 yılında geri ödemeli destek 120 Milyon TL, geri ödemeli 1277 Milyon TL ve 531 Milyon TL kredi faiz desteği gerçekleşmiştir. 2019 yılında ise 232 Milyon geri ödemeli, 1546 Milyon TL geri ödemesiz, 532 Milyon kredi faiz desteği sağlanmıştır. 2020 yılı ise, 142 Milyon TL geri ödemeli , 1217 Milyon TL geri ödemesiz ve 158 Milyon TL ise kredi faiz desteği sağlanmıştır. Buna göre 2018 yılına göre geri ödemeli destek ile kredi faiz desteği 2020 yılında düşüş olmuştur. Geri ödemesiz destekte 2019 yılında yükselmiş, 2020 yılında düşüş olmuştur.



Şekil 6 Destek Türlerine Göre Gerçekleşme Dağılımı (Milyon TL)

Kaynak: KOSGEB Faaliyet Raporu, 2020, s.361217

2020 yılında destek çeşitlerine göre meydana gelme yüzdesel dağılımları Şekil 6'da yer almaktadır. Toplam destek harcamalarının %80'i geri ödemesiz destekler, %11'ini kredi faiz destekleri, %9'unu ise geri ödemeli destekler oluşturmaktadır:

2020 mali yılı bütçe giderlerinin ekonomik sınıflandırması icmaline ilişkin veriler Tablo 20'de yer almaktadır.

Tablo 20 2020 Yılı KOSGEB Desteklerinin Uygulama Sonuçları

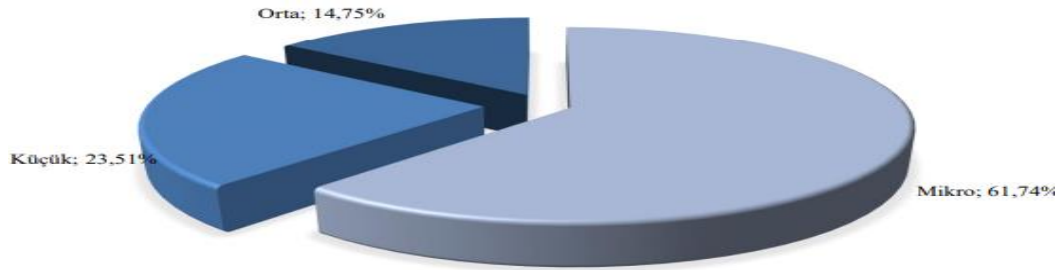
Destek Adı	Destek Tutarı (TL)	İşletme Sayısı
A) KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Destek.	1.359.343.280,57	54.259
AR-GE, İnovasyon Endüstriyel Uygulama Destek Programı	87.915.684,3	1.248
Genel Destek Programı	63.304.181,7	6.149
KOBİ Proje Destek Programı	95.608,75	-
İşbirliği- Güç birliği Destek Programı	7.064.427,44	2
Girişimcilik Destek Programı	102.954.826,88	9.283
İş Planı Ödülü Destek Programı	50.000,00	2
Yurt Dışı Pazar Destek Programı	6.408.613,45	186
Geleneksel Girişimci Destek Programı	74.318.000,0	11.767
İleri Girişimci Destek Programı	372.926.059,71	6.076
İşbirliği Destek Programı	29.940.644,3	35
KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı	110.150.148,57	1.153
İŞGEM- TEKMER Desteği	6.596,31	2
Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı	1.421.142,66	4
Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama	1.428.695,77	25
Stratejik Ürün Destek Programı	73.591.905,8	66
KOBİ Teknoyatırım Destek Programı	141.805.338,38	129

Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Prg	10.000,00	-
İşletme Geliştirme Destekleri	285.951.406,30	18.122
B)KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği	157.691.271,25	14.544
KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisi Faiz Desteği	6.209,29	-
2018 Yılı Makine Teçhizat Desteği	5.368.451,44	29
2017 Yılı KOSGEB Sıfır Faizli İşletme Kredisi Faiz Desteği	1.844.138,03	-
2017 Yılı Acil Destek Kredisi	19.635,99	-
2016 Yılı Makine Teçhizat Kredisi Faiz Desteği	78.112,28	-
Düzce ve İstanbul İli Acil Destek Kredisi Faiz Desteği	338.875,20	16
Iğdır İli Merkez İlçesi Acil Destek Kredisi Faiz Desteği	9.314,62	-
Elazığ ve Malatya İlleri İmalat Sanayi İşletme Kredisi Faiz Desteği	6.701.566,89	372
Kilis İli Acil Destek Kredisi Vade Uzatım Faiz Desteği	156.904,47	-
İşletme Kredi	30.412.242,9	6.478
Makine Teçhizat Kredisi	45.819,21	7
Trabzon İli Beylikdüzü ve Vakfıkebir İlçeleri Acil Destek Kredisi	97.984,37	-
Elazığ ve Malatya İlleri Acil Destek Kredisi	108.253.138,30	7.449
Tokat Acil Destek Kredisi	152.570,00	10
İstanbul İli Esenyurt ilçesi Acil Destek Kredisi	17.300,00	1
Rize İli Çayeli İlçesi Acil Destek Kredisi	102.960,00	8
TOPLAM (A+B)	1.517.034.551,82	68.803m²

Kaynak: KOSGEB Faaliyet Raporu, 2020, s.96-97

Yıl içinde KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği kapsamında destek ödemesi yapılan net işletme sayısı 50.815'tir. Bir işletme birden fazla programdan yararlanabildiğinden elde edilen bu rakam kümülatif işletme sayısını ifade etmektedir.

2018 yılında, KOSGEB Destek Programı yönetmenliği tarafından sağlanan destek, bir önceki yıla göre yüzde 47 oranında artmıştır. Tablo 21'de görülebileceği gibi, işletmelerin en fazla yararlandığı destek programları; Girişimcilik Destek Programı, Genel Destek Programı, KOBİ-KOBİ Kalkınma Destek Programı yer almaktadır. 2019 Faaliyet Raporunda, KOSGEB Desteklerinin Uygulama sonuçlarına yer verilmemiştir. 2020 Faaliyet Raporu ise, verilen desteklerin İl bazında destek alımları artmış, Genel Toplamda (A+B)' nin destek tutarının 2018'e göre düştüğünü 1. 517. 034. 551, 82, işletme sayısı 68. 803 olarak 2018 verilerine göre arttığı ortaya çıkmıştır. 2020 tablosuna göre, daha çok işletmelere ulaşıldığı görülmüştür.



Şekil 7 KOBİ'lerin Oranları

Kaynak : KOSGEB Faaliyet Raporu, 2020, s.36

Destek tutarlarının illere göre dağılımı dikkate alındığında, ilk 3 ilin sırasıyla İstanbul (%15,2), Ankara (%9,8) ve İzmir (%6,1) olduğu görülmektedir. KOSGEB tarafından 2020 yılında verilen toplam destek tutarının yaklaşık üçte biri bu üç ilimizde faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından kullanılmıştır. Bu dağılım TÜİK - İş Kayıtlarına Göre Girişim Sayıları 2019 verilerine göre iller bazında dağılıma göre paralellik göstermektedir. Söz konusu istatistiğe göre ülkemizdeki işletmelerin %23,9'u İstanbul'da, %7,2'si Ankara'da ve %6'sı İzmir'de faaliyet göstermektedir. Ölçeklere göre dağılımın yer aldığı toplam desteğin; %61,74'ünün mikro ölçekli işletmeler,

%23,51'inin küçük ölçekli işletmeler, %14,75'inin ise orta ölçekli işletmeler tarafından kullanıldığı görülmektedir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2020, s. 98).

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE VE DÜNYA EKONOMİLERİNDE KOBİLERİN TANIMI VE GENEL DEĞERLENDİRİLMESİ

2.1. TÜRKİYE’ DE KOBİ TANIMLARI

Türkiye’de her kurum KOBİ’lere dair farklı bir tanım yapmıştır. Farklı tanımların ortaya çıkması ise, kurumların kendi işleyişlerine göre tanımları oluşturmalarıdır. Dolayısıyla, genel bir KOBİ tanımı yoktur (Türkoğlu, 2002, s.278).

Karataş’a göre; Sanayileşme düzeyinde, KOBİ’lerin tanımı işletmelerin sektörlerine ve üretim yöntemlerine ve hatta aynı ülkedeki ve farklı bölgelerdeki işletmelerin iş kollarına bağlı olarak değişmektedir (Aktaran Arslan, 2015, s.4).

KOSGEB’e göre, 9-150 kişi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır (Türkoğlu, 2002, s.279).

Yönetmeliğe göre, bir işletmenin KOBİ tanımına uygun olması için çalışan kişi sayısı 250’ den az, yıllık net satış geliri finansal bakiyesi ile yıllık net satış geliri 40 milyon TL’den az olmalıdır. 4 Kasım 2012 Tarihli ve 28457 Sayılı Resmî Gazete Ekonomik değişiklikler nedeniyle, KOBİ tanımına ilişkin düzenlemede değişiklik yapıldı. KOSGEB’in koordinasyonunda Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı öncülüğünde ve diğer kurum ve kuruluşların desteği ile yürütülen çalışmalar sonucunda, KOBİ’lerin tanımına ve niteliklerine giren 2018/11828 sayılı Kararın 24 Haziran 2018 tarihli Resmi Gazete’ de yayımlanması ile yürürlüğe girmiştir. KOBİ’lerin Sınıflandırılması Yeni yönetmelik esaslarına göre, KOBİ tanım kriterler’ inin “ Yıllık Net Satış Geliri ” ve “Mali Bilançosu ” maksimum 40 milyon TL’ den 125 milyon TL’ ye yükselirken, çalışan kişi sayısı 250’ nin altında kalmıştır. Söz konusu yönetmeliğe göre, KOBİ özelliği belirlenirken dikkate alınan kriterlerden herhangi birini, birbirini takip eden iki hesap döneminde de kaybeden ve aşan işletmeler sınıf değiştirir veya KOBİ vasfını kaybeder maddesine, “hesapların kapanış tarihindeki veriler esas alınarak sınıf değiştirme veya KOBİ vasfını kaybetme tarihleri, verilerin temini süresine bağlı olarak destek sağlayan kuruluşlar tarafından farklı belirlenebilir” bendi eklenmiştir (<https://blog.logo.com.tr/kobi -nedir-kobiturleri-nelerdir>).

Finansal bilanço değeri: Belirli bir tarihte işletmenin varlık ve borçlarının finansal tablolarını temsil eder.

Net satış geliri: Bir işletmenin brüt satışından elde edilen satış indirim ve iadeleri ile diğer indirimlerin düşülmesinden sonra elde edilen tutardır.

KOBİ'lerin sınıflandırılması

Mikro İşletmeler: Yıllık 10 çalışandan az kişi çalıştıran ve yıllık net satış geliri veya finansal bilançoda 3 milyon TL'nin altında kalan işletmeler. Yeni düzenleme ile net satış geliri veya finansal bilanço limitinin üst sınırı 1 milyon TL' den maksimum 3 milyon TL' ye çekilmiştir.

Küçük İşletmeler: Yıllık 50' den az kişi çalıştıran ve finansal dengesi ve yıllık satış geliri veya 25 Milyon Türk Lirasını geçmeyen bir işletmeye küçük işletme adı verilir. Yeni düzenlemeyle, net satış geliri veya finansal bilançosu 8 milyon TL'den maksimum 25 milyon TL' ye çıkarılmıştır.

Orta Ölçekli İşletmeler: Çalışan sayısı 250'den az ve yıllık hasılat veya mali bilançosundan herhangi biri 125 Milyon TL'yi aşmayan işletmelere orta büyüklükte işletme denmektedir. Yeni yapılan düzenleme kapsamında net satış hasılatı veya mali bilanço üst sınırı 40 Milyon TL'den maksimum 125 milyon TL'ye çıkarılmıştır.

Tablo 21 KOBİ Sınıflandırılması

İşletmeler	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hasılatı ve Yıllık Mali Bilanço Toplamı
Mikro İşletmeler	$1 \leq x < 10$	$X \leq 3$ Milyon TL
Küçük İşletmeler	$10 \leq x < 50$	$X \leq 25$ Milyon TL
Orta Büyüklükteki İşletmeler	$50 \leq x < 250$	$X \leq 125$ Milyon TL

Kaynak: <https://www.google.com/search?q=kobi+tan%C4%B1m%C4%B1+2020>

KOBİ'lerin Temel Özellikleri

- 1) Küçük işletmelerin toplam istihdam dengesi sağlamaktadırlar.
- 2) Girişimcilerin gelişmesini sağlarlar.
- 3) Ülkenin talebini karşılamada büyük katkılar sağlamaktadırlar.
- 4) Gelir dengesizliklerini en aza indirmektedirler.
- 5) Bölgeler arası gelişim üzerinde eşit olumlu etkiye sahip olmaktadırlar
- 6) Esnek yapıya sahiptirler.
- 7) Düşük bir kaynakla kurulmaktadırlar.
- 8) Büyük ölçekli sanayilerin vazgeçilmez, destekleyici ve tamamlayıcılarıdır.
- 9) Piyasa ekonomisine kolayca uyum sağlarlar.
- 10) Tekele karşı koruma sağlarlar.
- 11) Hızlı karar mekanizmaları olmaları.
- 12) Teknolojik yeniliklere eğilimleri.
- 13) Daha az yatırımla daha fazla üretim ve çeşitliliğe sahiptirler (Aslan, 2017, s.18).
- 14) Ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenirler.
- 15) Talepteki bir değişime hızla cevap verir.
- 16) Talep çeşitliliğine kolay adaptasyon.
- 17) Rekabete teşvik etmeleri.
- 18) Bölgeler arasında dengeli gelişim olanakları sağlamak. Ayrıca KOBİ'ler gelir dağılımındaki eşitsizliği temel özellikleriyle en aza indirgemektedir (Kaya, 2007, s.127).

2.2. ÜLKELERİN KOBİ TANIMLARI

Dünya ülkeleri KOBİ tanımlamalarını kendi ülke ekonomisi ve standartlarına göre tanımlama yoluna gitmişlerdir. Günümüz dünya ekonomilerinde KOBİ'lerin önemi çok fazladır. KOBİ'lerin tanımı her ülkede aynı değildir. Ülkeler kendi faaliyet alanları ve iş kollarına göre KOBİ'yi tanımlamışlardır (Aslan, 2017, s.14).

“Günümüz dünyasında neredeyse tüm ülkelerde kullanılan KOBİ kavramının ifade ettiği ölçülebilir büyüklük, ülkelerin ekonomik ve sosyal yapısına, sanayileşme seviyesine, zamana, pazar büyüklüğüne ve kullanılan üretim tekniğine göre farklılık göstermektedir. Gelişmiş ülkeler, KOBİ tanımlarında çalışan sayısı, toplam satışlar, aktif

toplamı, pazar payı ve ortaklık yapısındaki bağımsızlık düzeyi gibi kriterlerin birini veya birkaçını birlikte kullanmaktadırlar. KOBİ, genel olarak belli bir sayının altında çalışan olan ve bağımsız bir ekonomik birim olarak ifade edilmektedir” (Müslümov, 2002, s.5).

KOBİ başvuruları ilgili kuruma yazılı olarak veya elektronik ortamda yapılabilir. 2000 yılında Sanayi Politikaları İhtisas Komitesi (DPT) tarafından hazırlanan raporda, ülkelerin KOBİ’leri tanımlarken dikkate aldıkları kriterler aşağıdaki şekilde verilmiştir (Cansız, 2008, s. 3).

- 1) **Sermaye:** Hindistan, Bangladeş, Nepal, Endonezya, Nijerya, Gana, Srilanka, Kenya,
- 2) **Çalışan Sayısı:** OECD. Brezilya, Tayland, Malezya, ,
- 3) **Ciro+ Kaynak + Çalışan Sayısı:** AB, Japonya, ABD, Peru, Filipinler, Sudan, Venezuela ve Türkiye, Ülkeler kendi standartlarına göre kriterleri oluşturmuşlardır. Hızlı büyüyen KOBİ’ler, aralarındaki ilişkileri taşeronluk yaparak diğer işletmelerdeki üretimi de olumlu yönde etkilemektedir.

2.2.1. ABD’ de KOBİ Tanımı

Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) KOBİ’lerin resmi bir tanımı bulunmamaktadır (Çelik ve Akgemci, 2010, s.120).

Küçük işletme olabilme kriteri imalat sanayi sektöründe personel sayısı 500 ile 1500 kişi, toptancı kuruluşlarında personel sayısı ise 500’e kadar ve yıllık satış gelirleri 25 milyon USD, satış, perakendeciler ve hizmet işletmelerinde ise, yıllık satış gelirleri 30-13 milyon USD satış kriterleri göz önüne alınmaktadır (Aslan, 2017, s. 15).

Tablo 22 ABD’de KOBİ Tanımlamaları

İşletmeler	Çalışan Sayısı	Mali Bilanço Değeri	Yıllık Net Satış Hasılatı ve Yıllık Mali Bilanço Toplamı
Mikro İşletmeler	$X < 10$	$X \leq 2$ Milyon €	$X \leq 2$ Milyon €
Küçük İşletmeler	$X < 50$	$X \leq 10$ Milyon€	$X \leq 10$ Milyon €
Orta Büyüklükteki İşletmeler	$X < 250$	$X \leq 43$ Milyon€	$X \leq 50$ Milyon €

Kaynak:<https://www.google.com/searchq=amerika+birleC5%9Fik+devletleri+kobi+tan%C4%B1m%C4%B1+2020>

ABD’de 28 milyon işletmeden 27, 9 milyonu yani yüzde % 99, 7’sinin küçük işletme olmasıdır. KOBİ’lerin evrensel bir tanımı olmamasına rağmen ABD’ de 800’ den fazla küçük işletme tanımı bulunmaktadır (Sart, 2014, s.28).

2.2.2. Japonya’da KOBİ Tanımı

Japonya iş alanlarına göre gruplandırma yapmıştır. Japonya devleti KOBİ’leri aşağıdaki gibi tanımlamıştır (www.chusho.meti.gov.jp). KOBİ’ler Japon şirketlerinin yüzde 99, 7’sini oluştururken, düzenli çalışanların yüzde 69, 4’ü Japon ekonomisinde merkezi bir rol oynamaktadır.

Tablo 23 Japonya da KOBİ Tanımlamaları

Endüstri Sınıflandırılması	KOBİ Temel Hukukunun Tanımı
İmalat sanayi ve Diğer	300 milyon yen veya daha az sermaye veya toplam yatırıma sahip şirketler ve düzenli olarak 300 veya daha az çalışanı olan şirketler ve bireyler
Toptan Ticaret	Sermayesi veya katkısı toplamı 100 milyon yen veya daha az olan ve düzenli olarak yüz veya daha az çalışanı olan şirketler ve bireyler
Parekende Ticaret	Sermayesi veya katkısı toplamı 50 milyon yen veya daha az olan ve düzenli olarak 50 veya daha az çalışanı olan şirketler ve bireyler
Servis Endüstrisi	50 milyon yen veya daha az sermaye veya toplam yatırıma sahip şirketler ve 100 veya daha az düzenli çalışanı olan şirketler ve bireyler

Kaynak : www.chusho.meti.gov.jp

2.2.3. AB' ye Göre KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler büyük öneme sahip olup, KOBİ'lerin sayıları, oluşturdukları katma değer ve sağladıkları istihdam göz önünde alındığında bu

işletmelere yönelik özel politikalar geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır (Arıkan,2017, s.27).

75 milyon kişiye iş istihdamı yaratan Avrupa KOBİ'leri; 23 milyon işletmeyi, özel sektör istihdamının yaklaşık %67'sini, metal ürün imalatı, %80'inden fazlasını tekstil, inşaat mobilya gibi sanayi sektörlerindeki istihdam temsil etmektedir. Bu oranlar, KOBİ'lerin AB'deki önemini ve teşvik-destek mekanizmalarının vazgeçilmez olduğunu net bir biçimde ortaya koymaktadır (Doğan, 2010, s. 78).

KOBİ'ler 2003/361 AB kriterlerine göre tanımlanmıştır. Bir işletmenin KOBİ olması personel sayısı ve ciro veya bilanço toplamının şartına bağlıdır (Karan, 2018,s.14).

Tablo 24 AB' inde KOBİ Tanımı

İşletmeler	Çalışan Sayısı	Mali Bilanço Değeri	Yıllık Net Satış Hasılatı ve Yıllık Mali Bilanço Toplamı
Mikro İşletmeler	$X < 10$	$X \leq 2$ Milyon €	$X \leq 2$ Milyon €
Küçük İşletmeler	$X < 50$	$X \leq 10$ Milyon€	$X \leq 10$ Milyon €
Orta Büyüklükteki İşletmeler	$X < 250$	$X \leq 43$ Milyon€	$X \leq 50$ Milyon €

Kaynak : <http://eceuropaeu/enterprise/policies/sme/>

Bu veriler sadece bireysel firmalar için geçerlidir. Daha büyük bir gruba ait olan bir firmanın, bilgileri değişebilmektedir. KOBİ'ler, Avrupa ekonomisinin bel kemiğidir. AB' deki tüm işletmelerin yüzde 99'unu temsil etmektedirler (Doğan, 2010, s.77).

AB'ye göre KOBİ'lerde bağımsızlık şartı olarak başka işletmelere ait sermaye oranı %25 aşmaması gerekmektedir (Çelik ve Akgemci, 2010, s.16). AB'nin KOBİ tanımı nitel ve nicel bütün kriterleri işletmeler sağlaması gerekmektedir.

AB'nin KOBİ'lerin büyümesine katkıları

- 1) KOBİ'lere rekabet etmeyi ve İnovasyon yönünden destek vermektedir.

- 2) Girişimciliğe teşvik etmektedir.
- 3) Özellikle başlangıç ve ölçeklendirmeleri destekler.
- 4) Yeni pazarlara erişimi ve uluslararasılaşmayı geliştirir.
- 5) Finansmana erişimi kolaylaştırır.
- 6) İş dostu bir ortam yaratır.
- 7) KOBİ'ler için temel destek ağlarını ve gerekli bilgileri sağlar (<https://ec.europa.eu/growth>).

2.2.4. OECD'ye Göre KOBİ Tanımı

OECD'ye göre KOBİ tanımında, çalışan personel sayısına önem vermektedir. Çok Küçük İşletmeler, 1 ile 19 arası çalışan sayısına sahip, Küçük işletmeler 20 ile 99 arası çalışan sayısına sahip, Orta işletmeler 100-250 çalışan sayısına sahip, Büyük işletmeler ise, 250 kişiden fazla çalışan sayısına sahip olmayı kabul etmektedir (Güler, 2017, s.100).

OECD'ye göre ise, 49 ve daha az işçinin çalıştığı yerler “küçük”, 50 ile 99 arası çalışanın istihdam edildiği yerler ise “orta” ölçekli işletmeler olarak kabul edilmektedir (Büyükkılıç, 1997, s.40).

KOBİ tanımlarında farklılıkların sebebi büyüklük kavramı, işletmelerin nisbi göreceli nitelik taşımasıdır (Güler, 2017, s.100). OECD, işletmeleri çalıştırmış oldukları işçi sayısına göre sınıflara ayırmıştır (Ayyagari vd, 2003, s.8).

2.3. KOBİ'LERDE STRATEJİK ÜSTÜNLÜKLER VE ZAYIFLIKLAR

Günümüzde, Dünya ekonomisi incelendiğinde, ekonomideki tüm işletmeler arasında KOBİ'lerin oranının % 90'ların üzerinde olduğu görülmüştür. Bu durum, büyük işletmelerin yardımsever politikalarının veya devletin sübvansiyon politikalarından kaynaklı değildir. Dünya ekonomisinde KOBİ'lerin hem avantajları hem de dezavantajları bulunmaktadır (Demirsel, 2006, s.19).

2.3.1. KOBİ'lerde Stratejik Üstünlükler

KOBİ'leri büyük işletmelerle kıyasladığımızda riskleri daha düşük seviyededir. Yeni finansal kaynaklar sağlaması, maliyetlerin düşük olması, çeşitli ürünleri üretmesi,

farklı pazarlara girmesi, ürünü daha kısa sürede üretmesi, çalışanlar ile personel arasında sıkı bir ilişki kurulabilmesi, girişimciliğe özendirilmesi, ekonomik kalkınmaya destek sağlaması, pazardan güvenilir bilgileri elde etmesi, büyük işletmelerin bir numaralı destekleyicisi ve tamamlayıcı olması, pazardan gelen taleplere karşı duyarlı davranıp üstünlük kazanmasıdır (Türkoğlu, 2002, s.283-284).

KOBİ'lerin üstünlüklerini iki alt başlık ile gösterebiliriz, ekonomik gelişmeye katkıları ve sosyal gelişmeye katkıları şeklinde ayrılmaktadır. Bu üstünlükler sayesinde KOBİ'lerin ülke ekonomisine katkısı gün geçtikçe fazlalaşmaktadır.

2.3.1.1. Ekonomik Gelişmeye Sağladığı Katkılar

KOBİ'ler, dünya ekonomisi içinde payı büyük orandadır ve piyasanın bir nevi itici gücüdür. KOBİ'lerin kurulmasını sağlamak ve kurulmuş olanlarının ise büyümesi için teşvikler ile desteklenmektedir. KOBİ'lerin pazarlara giriş, çıkışı büyük işletmelere göre kolaydır. Bütün firmalar içindeki payıyla, istihdamın yani çalışan sayılarının yükselmesini, bölgeler arasındaki gelir dağılımı dengesizliğinin giderilmesini ve refah düzeyinin artmasını sağlamaktadır ve ekonomik büyümeye büyük katkılar sağlamaktadır (Küçük, 2015, s.299).

Ülkelerin iktisadi açıdan kalkınmalarında KOBİ'lerin stratejik değeri, gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülkede gerekliliği fark edilmiştir. Dünya'nın her yerindeki iktidarlar, KOBİ'lerin ekonomideki rolünü ve büyüme, sosyal bütünleşme, istihdam, bölgesel ve yerel gelişmeye sağladığı faydaların önemini bildiklerinden politikalarını bu yönde oluşturmaktadırlar (İraz, 2005, s.229).

KOBİ'ler dünyada toplam işletmelerin yüzde 99'unu oluşturmaktadır. Ekonomik canlılığın barometresidir. Yani ekonominin çökmesi ve kalıplaşmasından korumaktadır. Yeni işletmelerin ekonomiye girmesini, bölgelerin dengeli kalkınmasını sağlayan önemli bir güçtür (Yörük ve Ban, 2003, s.15). Ekonomik gelişmeye katkıları aşağıda sırasıyla açıklanmıştır.

1) Üretim ve ürün çeşitliliği sağlar: KOBİ'ler, tüketicilerin günlük ve süreklilik arz eden ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Toplumun her kesimindeki tüketiciler ile direkt veya dolaylı yollardan irtibata geçebilmektedir. KOBİ'ler elastik ve yeniliklere açık olan

yapıları sayesinde bölgeler arasındaki farklılığı gösteren tüketici talep ve sorunlarına karşılık üretim değişikliğine gidebilmektedirler. Yatırım olarak maliyeti düşük olan KOBİ'ler işletme büyüklüklerine göre daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlayabilmekte, tüketicilerin talep ve isteklerine göre esnek üretim yapabilmektedir (Toköz, 2019, s.65).

KOBİ'ler, üretimde yan sanayi durumundadır. Büyük işletmelerin ürettikleri aynı malı, hizmeti üreterek rekabeti arttırıp, ekonomiye dinamiklik kazandırmakta, büyük işletmelerin ara mallarını üretilip tamamlayıcısı niteliği taşımaktadır (www.kobinet.org.tr/)

KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında başarılı olmaları, onların ürettiklerini değil üretmediklerini üretmelerine bağlıdır (Iraz, 2005, s. 258).

2) İstihdam artışı sağlar: KOBİ'ler emek yoğun çalışmaktadır, maliyetleri düşük olan yatırımlarla çalışma olanağı sağlamaktadır. KOBİ'ler düşük nitelikli, eğitim seviyesi iyi olmayan personelleri çalıştırmakla beraber, daha fazla kişiye iş imkanı sağlayabilmektedir. KOBİ'lerde istihdam eden personellerin yüzde 60'ı lise mezunudur ve Türkiye de KOBİ'ler istihdamın yüzde 75,8'ini karşılamaktadır (Küçük, 2015, s.298).

2002 genel sanayi ve işyerlerinin sayımına göre, Türkiye genelinde tüm girişimlerde çalışanların sayısı 6 325 036'dır. Bunun yaklaşık 5 milyon kısmı, oransal olarak ifade edersek % 80'ni KOBİ'lerde istihdam edilmiş durumdadır (Özdemir vd, 2007, s.198).

Emek yoğun teknolojilerle çalışıp, genelde düşük vasıflı eleman istihdam ederek işsizliği mümkün olduğu kadar alt seviyelere indirmeye çalışır (Aslan, 2017, s.22).

Sanatkar olan kişilerin işlerini geliştirmelerine ve piyasada yer edinmesine katkı sağlamaktadırlar (Yörük ve Ban, 2003, s.15).

KOBİ'lerin ekonomiye en büyük katkısı istihdama yönelik olmasıdır. KOBİ'ler emek yoğun üretimden dolayı çok fazla personel çalıştırmakta göçün olmasını engellemektedir. KOBİ'ler niteliksiz elemanları yetiştirerek teknik ve mesleki anlamda

becerilerini arttırıp, nitelikli eleman haline getiriyorlar, büyük işletmelerin ihtiyacı olan kalifiye elemanlarını sağlar. Yani mesleki bir okul niteliğindedir. Atıl durumda olan ve kullanılmayan sermayeleri girişime dönüştürerek, ekonomiye girmesini sağlayarak böylelikle istihdamın artışına katkıda bulunmuştur.

Türkiye de KOBİ'lerin çalışan sayılarında oransal olarak potansiyeli büyüktür. KOBİ'ler, değişen piyasa koşullarına karşı hızlı uyum gösteren, esnek üretim sistemlerine sahip, bölgesel kalkınmada önemli rollere sahip, işsizliğin azaltılması ve yeni iş alanlarının açılmasında önemli katkıları olan iktisadi teşebbüslerdir ve bu özellikleri nedeniyle ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınmasında önemli bir katılım sağlamaktadırlar (Ulusoy ve Akarsu, 2012, s.106-107).

3) Kriz dönemlerinde uyumu sağlar: Kriz kavramını “tehdit edici koşula müdahale edebilme konusunda yetersiz durumda kalma” demektir (Öğüt, 2003, s.288). KOBİ'ler, tüketici ile iç içe olmasından dolayı piyasa ihtiyaçlarını hemen bilirler ve böylece pazarda oluşan her türlü değişimi anında haberdar olup kolayca uyum sağlar. Özellikle müşteri ile yakın ilişki içinde olmaları bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır (Çelik ve Akgemci, 1998, s.75). Tüm bu yakın ilişkiler sayesinde pazarın nabzını daha iyi tutup ve daha kısa sürede cevap verme avantajını elde edebilmektedirler. Kriz döneminde daha az riskle karşı karşıya gelmekte ve daha az zararla kapatmaktadır.

Büyük işletmeler bunların tam tersi durumları yaşamaktadırlar. Küçük ölçekli olması sebebiyle ve piyasadan hemen çekilebilmektedir, çekilen işletmenin yerine yeni bir küçük işletmenin hemen doldurmasıyla kriz dönemlerini daha az zararla atlatabilmektedirler. Talep ve üretimle ilgili değişiklikler karşısında esnek davranabilmeleri sayesinde KOBİ'lere önemli avantajlar sağlamışlar, Bundan ötürü KOBİ'lerin kriz dönemlerinde ve değişen şartlara karşı daha dirençli bir tutum gösterdiklerini ortaya çıkarmıştır (Aslan, 2017, s.21-22).

4) Büyük işletmeleri tamamlayıcı nitelikleri vardır: KOBİ'ler ve büyük işletmeler birbirlerine tabi ilişkiler içerisindedirler. Rakip olmaktan ziyade birbirlerini tamamlayıcı konumdadırlar. Büyük işletmeler Küçük işletmeleri yan sanayi olarak değerlendirirler.

Yani mamul ve yarı mamul üretimini gerçekleştirip büyük işletmelere sunmaktadırlar, bu yönüyle büyük işletmeleri tamamlayıcı özelliğiyle ortaya çıkmaktadır (Türkoğlu, 2002, s.284).

Büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısı görevini üstlenmekle beraber, ekonominin ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar ögesini de oluşturmaktadır (Aslan, 2017, s.22).

5) Rekabetin korunmasına katkı sağlar: Tam rekabet piyasalarında faaliyet gösteren işletme sayıları çok fazladır. İşletmeler piyasada yerini korumak için, ürünlerin fiyatlarını düşürüp, kaliteli mal üretimi gerçekleştirmektedirler. KOBİ'ler, esnek yapıya sahip olmalarıyla, büyük işletmelere kıyasla piyasa koşullarına daha hızlı uyum sağlayarak, rekabeti arttırıp ve ekonomiye canlılık katmaktadır (Toköz, 2019, s.65).

Rekabeti korumanın en güzel ve en kolay yolu yeni işletmelerin pazara girişini sağlayıp ve desteklemekten geçer. Sadece KOBİ'lerin varlığıyla gerçekleşebilmektedir (Demirsel, 2006, s.27).

6) Verimlilik artışı sağlar: İşletmelerin çok daha az değer kullanarak daha fazla üretim ve satışa ulaşmasıdır. Elde etmiş oldukları gelirle yatırım yapıp, tasarruf yatırım oranını arttırmakta ve yatırımların finansman maliyetini düşürmektedirler. Daha az yatırım ile daha çok üretim ve ürün çeşitliliği imkanı sağlar bu da verimlilik artışına katkıda bulunmaktadır (Aslan, 2017, s.22).

Üretkenliğin olması ve dışa dönük bir KOBİ yapılanmasının oluşturulabilmesi Türkiye için oldukça gerekli bir kalkınma sürecisidir. Verimli bir KOBİ yapısı sadece hızlı biçimlerde yükselen istihdam imkanları sağlamakla ve bölgesel gelişmeleri desteklemekle kalmaz, aynı zamanda yaşanan dünyadaki finansal krizde olduğu gibi ekonominin gelecekteki yaşayacağı risklere karşı dayanıklı olmasını sağlayacaktır (Toköz, 2019, s.24).

2.3.1.2. Sosyal Gelişmeye Sağladığı Katkılar

Alt başlıklar halinde açıklamak gerekirse, bölgesel kalkınmaya, girişimcilik ruhunu artırması, gelir dengesizliğin oluşmasını engellemesi ve de yeni iş fırsatları

sunmasını gösterilebilir. Devletlerin sosyo - ekonomik kalkınmasının sağlayıp devam ettirilmesinde; yeni çalışma alanları oluşturarak işsizliğin azalmasına katkı sağladıklarından ve esnek yapılarından dolayı değişen piyasa koşullarına hızla uyumlaşma olmasından ötürü, müşteri ihtiyaçlarına anında çözüm sunmalarıyla öncelikle işletme sahibi ile çalışanı arasında ilişkiler yakinen kurulmasından kaynaklı üretim verimliliğinin artış göstermesi ile KOBİ'lerin çağımız dünyasındaki önemini arttırıp, ekonomik yapı içindeki yerini sağlamlaştırmaktadır (Arıkan, 2017, s.33-34).

1) Bölgesel kalkınmaya katkı sağlar: Ülkedeki tüm bölgelerin, civar bölge ve dünya ile etkileşimi sonucu meydana gelen bölge vizyonunu ile katılımçılık ve sürdürülebilirliği çerçevesinde insan kaynaklarının geliştirilmesi, ekonomik ve toplumsal potansiyelin harekete geçirilmesi ve kullanılmasıyla bölge refahının üst seviyelere çıkarılmasını amaçlayan çalışmalar” olarak tanımlanır (Sevinç ve Eren, 2016, s.7-8).

Kalkınmakta olan ülkelerdeki KOBİ'ler hem bölgesel kalkınmaya katkısı olması hem de bölgeler arasındaki kalkınma dengesizlikleri olan ekonomilerde bulunan dengesizlikleri gidermek için önemli bir araçtır. Türkiye içinde KOBİ'lerin kurulması kalkınmak için etken ve bölgesel dengesizliklerin giderilmesine olanak vermektedir (Demirsel, 2006, s.30-31).

Büyük ölçekli işletmeler genellikle metropol şehirlerde yoğunlaşmıştır. KOBİ'ler ise; bütün şehirlere yani bölgelere yayılmış durumdadır. Böylece bölgelerin kalkınmasında etkin olduğu kadar ülkelerin kalkınmasında ve büyümesinde etkin durumdadırlar. KOBİ'ler çok az sermaye ile kurulabilmekte emek yoğun üretim ağırlıkta olduklarından istihdamı daha çok sağlamaları ile geri kalmış bölgelerdeki oluşacak istihdam açığına engel olmaktadır. Fakirlik oranının düşmesine, kalkınmayı hızlandırmaktadır.

Daha az bir sermaye ile kurulabilen bu işletmeleri ülkenin birçok bölgesine yaymak olanaklı hale gelmiştir. Böylelikle sanayinin geri kalmış bölgelere de yayılması sağlanmakta, oralarda iş ve istihdam imkânları oluşturulmaktadır. Bu durumda ülkede

gelir çeşitliliği daha dengeli bir durum almasına olanak sağlar. Bölgesel kalkınmayı hızlandırır (Aslan, 2017, s.25).

KOBİ'ler yapıları gereği ülkenin tamamında her coğrafyaya yayılmış durumda olduklarından her bölgenin tüketici ihtiyaçlarını, hangi alanlara harcama yapıldığını, gelenek ve göreneklerini bildiklerinden üretimlerini bunlara göre şekillendirmektedirler. Bununla beraber personel ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar (Yörük ve Ban, 2003, s.16). Küçük şehirlere büyük şehirlere olan göçün önüne geçilmiş ve bölgesel farklılıklar önlenmiştir.

2) Gelir Paylaşımındaki farklılıkları azaltır: Türkiye de şehirlerarasında gelişim ve kalkınma seviyelerinde birtakım farklılıklar bulunmaktadır. Bölgelerdeki bazı eksikliklerden dolayı yatırımlar Anadolu'nun doğu bölümlerine yapılmamaktadır. Bu yüzden büyük işletmelerin kurulmamasına sebep olmaktadır. Bununla beraber bölgelerarası farklılıklar meydana gelmektedir. Oluşan farklılıkların minimum düzeye indirmek için düzeneğe ihtiyaç duyulmaktadır. KOBİ'ler bu durumda ülkenin her bölümünde işgücü sağlamak, sosyal dışlanmanın ve fakirliğin önlenmesine, orta sınıfın meydana gelmesine ve gelirin eşit dağılmasına katkıda bulunmaktadır.

Gelir dağılımına olumlu bir katkı sağlayıp, sermayenin büyük sanayi işletmeleri ve az kişinin elinde toplanmasına engel olup toplumda gelirin hem fonksiyonel hem de bölgesel düzeyde dağılımını olumlu yönde etkilemektir (Güler, 2017, s.23).

3) Girişimcilik ruhunu arttırır: KOBİ'ler kişilerin hayallerini gerçekleştirmek için hazırladıkları projeleri, başarılı olma inancıyla hazırlayıp, yeniliklere her daim açık, yeni ürünler geliştirip, daha ucuz üretim ruhuyla oluşturulmuş ortamlardır. KOBİ'ler Bir çok insana iş imkanı sunmakta, insanlara sadece işverenlere bağlı olarak çalışan değil, aynı zamanda girişimci sıfatı olanlara, girişimci olanağı sunmaktadır (KSEP 2015-2018, 2014 s.22).

Girişimciliğin en önemli katkısı işsizliğin en düşük seviyeye çekmesi refah düzeyini arttırması metropol kentlere göçü engellemekte önemli rol oynar (Sevinç ve Eren, 2016, s. 8).

Birçok yeni fikir ve buluşun ortaya çıkarılmasında, geliştirilmesinde ve ekonomik bir mal veya hizmete dönüştürülmesinde küçük girişimciler önemli bir role sahiptirler. Bunun yanı sıra, rekabet gücünü korumak amacıyla birçok girişimci sürekli olarak yeniliklerin peşinde koşmaktadırlar. Bu konuda gösterdikleri çabalar sonucunda, birçok küçük işletme sahibi pek çok yaratıcı faaliyette bulunmakta ve bunları yeni ürün ve hizmetlere dönüştürerek pazara sunmaktadırlar (Demirsel, 2006, s.28).

4) Yeni iş fırsatları sunar: KOBİ'lerdeki personeller genellikle genç ve profesyonel olmayanlardır ve düşük bir gelirle çalışmaktadırlar. Büyük işletmelerde profesyonel işgücüne sahip çalışanlarının bulunmasıdır. KOBİ'ler Büyük İşletmelere göre, yatırım miktarları daha az ve daha çok çalışan barındıran işletmelerdir. Burada yetişen ve nitelikli elemanlar büyük işletmelere geçmektedirler. KOBİ'ler kendi buldukları bölgelerde çalışmak isteyenlere yeni iş imkanları sağlamaktadırlar ve hem bölge bazında hem de ülke bazında gelişime katkıda bulunmaktadır (KSEP 2015-2018, 2014, s.22).

2.3.2. KOBİ' lerde Stratejik Zayıflıklar

Türkiye'deki KOBİ'lerin karşılaştıkları problemler iki ana konu ile gösterilmektedir. Bunlardan birinci KOBİ'lerin yapısı ve çalışma şekilleriyle ilgili sorunlar; İkincisi sosyoekonomik durum ve bunun işleyişinden kaynaklı problemlerdir. Bu problemleri yedi madde ile sıralanabilir (Çelik ve Karadal, 2007, s.121).

- 1) Finansman elde etme
- 2) Genel yönetim giderlerinin azaltılması
- 3) Devlet düzenleme ve yasaları
- 4) İşçi maliyetlerinin düşürülmesi
- 5) Vasıflı eleman bulunup bunun elde tutulması
- 6) Ürün ve hizmet fiyatlandırması
- 7) Pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi

Bu çerçeveye göre, KOBİ'lerin problemleri iç faktörler ve dış faktörlerden kaynaklı birtakım sorunlara sahiptirler. İşletmelerin İç faktörleri, iç yapılarından kaynaklanan sorunlar ile, dış faktörler olarak da, ekonomik ve politik değişimlerden kaynaklı sorunlar ile karşı karşıya kalmaktadırlar (Çelik ve Karadal, 2007, s.121).

KOBİ'ler için fazla vergi olması bununla beraber kuruluş aşamasında başlayan finansman sıkıntısı, yerli üretim teknolojisi olmaması, nitelikli eleman istihdam olmaması, pazarlama için yeterince finansal kaynak bulamamaları, satış planlamasının yapılamaması, nitelikli iş gücü bulunmaması, profesyonel yöneticiliğin olmaması sorunları mevcuttur (Türkoğlu, 2002, s. 284). Bu problemlerden dolayı KOBİ'ler stratejik olarak zayıf ve başarısız olmaktadır. Alt başlıklar ile açıklamak gerekirse;

2.3.2.1. Yönetim Sorunları

Bazen KOBİ sahipleri yönetimi profesyonel yöneticilere bırakmak istemeyip, büyümenin getireceği riskleri göze alamadıklarından büyüyememektedirler. Ayrıca, belirli bir büyüklüğü yakaladıktan sonra kurumsallaşmaya önem vermemeleri genel yönetim sorunları içinde sayılabilmektedir (Müftüoğlu, 1993, s.221-223).

Türkiye'de birçok işletme kuruluş yeri seçimini doğru yerde yapmamıştır; işletmeler sanayi bölgeleri yerinde değil, şehir merkezlerinde kurulmuşlardır. Böylece işletmeler günün şartlarına uygun şekilde üretim yapamayarak, işgücü motivasyonunu engel olmuştur (Çelik ve Karadal, 2007, s.122).

Büyük işletmelerin yönetimi tecrübeli idareciler tarafından yapılmaktadır. KOBİ'lerin yönetimi ise, işletmenin sahibi veya tecrübesi az olan kişiler tarafından yapılmaktadır. Firma sahibi, yönetimden ayrı çalışanlara, muhasebe ve finansman bölümlerine de bakmaktadır. Fakat KOBİ'lerde makine, ekipman ve sermaye yönünden kısıtlı olmasıyla yönetime büyük görev düşmektedir. Yönetim profesyonel şekilde olmak zorundadır, olmadığı takdirde başarısızlığı beraberinde getirmektedir. KOBİ'lerin karşılaştıkları yönetim sorunları aşağıda sıralanmıştır:

1) İdare ve idareci sorunları: KOBİ'lerde işletme çalışmaları tecrübeli yöneticiler tarafından yapılması gerekirken işletme sahipleri tarafından yönetilmesi, birçok noktada işletmenin büyümesine sınır getirmektedir. Yani, her işletme sahibinde yöneticilik yeteneği, bilgi, eğitim, şahsi becerilerinin bulunmaması, işletmeyi yalnızca yöneticinin vizyonu ile sınırlandırmaktadır. KOBİ'ler çoğunlukla aile şirketi olarak çalışmalar göstermekte, yönetim tecrübeli yöneticiyle değil, işletme sahibine bırakılmaktadır.

Genellikle sermaye sahibi, girişimci ile aynı anlamda görülmektedir. Bu düşünce ile KOBİ'lerde, girişimci olmanın şartı, sermaye sahibi olma anlayışı hakimdir.

KOBİ'lerde girişimcilik ve yöneticiliğin aynı kişilerde olması, bu işletmelerin en önemli problemlerinden biri olan yönetim darboğazının da kaynağını oluşturmaktadır. Genellikle işletmelerin yönetiminde de sahipliğin, temel politik karar organlarının ve hiyerarşik yapının önemli bir bölümünün belirli bir ailenin üyelerinden oluştuğu ailevi bir yönetim söz konusudur. KOBİ'lerin sahipleri işletme kurabilmek için gerekli sermayeye sahip ise onların iyi bir yönetici olduğunu göstermemektedir (Aslan, 2017, s.36).

KOBİ'lerde yönetim profesyonel yöneticilere değil genelde mülkiyeti elinde bulunduranlara aittir ve bu sebepten profesyonel yönetim anlayışı yer etmemiştir. Bu anlayış ile kurulmuş olan KOBİ'lerin çoğunluğu başarısız olabilmektedir. KOBİ'lerde girişimci ve idareci arasındaki fark tam olarak bilinmemesi, idarecinin becerikli, bilgili, genel çerçevede tecrübeli, her şeyi bilen olarak kabul edilmesiyle İşletme sahibinin karşılaştığı ölüm veya benzeri durumlarda geride kalan sahipler tecrübesizlikten dolayı, işletme, ciddi problemlerle karşı karşıya kalmaktadır.

2) Nitelikli personel bulunamaması: KOBİ'ler genellikle emeğe yönelik işletmeler olduğundan işgücünde büyük sıkıntılar ortaya çıkarmaktadır. KOBİ'ler personellerine yönelik eğitim noktasında yatırım gerçekleştirmediklerinden profesyonel olmayan işgücüne sahip olmaktadır ve büyük işletmeler ile rekabet edemez hale gelirler kimi zaman iyi elemanlarını büyük işletmelere kaptırırlar. Deneyimli eleman eksikliği sebebi, işletmelerin mali gücünün olmamasıdır. Bir personel, bütün işleri yürütmektedir buda işletmelerin gelişmesine engel olmaktadır (Avcı vd, 2014, s. 16). Kalifiye eleman bulunması ve elde tutulması KOBİ'lerde büyük bir sorun oluşturmaktadır (Arıkan, 2017, s.33).

Emeğe yönelik üretimin fazla olması KOBİ'lerde deneyimli personel ihtiyacını arttırmaktadır. Deneyimli personelin maliyetinin yüksek olması, bu maliyete göze alınsa bile bazı bölgelerde nitelikli eleman bulunmamaktadır. KOBİ'lerde nitelikli eleman bulmada sıkıntılar ortaya çıkmaktadır. Türkiye de KOBİ'lerin yeteri kadar eğitilmiş

işgücüne sahip değildir ve çalışan kişilerin birçoğu sadece çıraklık eğitimi almıştır. Bu durumda KOBİ'lerde verimliliği azaltmaktadır (Çelik ve Karadal, 2007, s.122).

Yeterli işgücü sağlayamaması KOBİ'lerin başlıca problemlerinden biridir. Genel olarak yetenekli ve kalifiye işgücü tedarikinin olmaması, işletmelerin en önemli problemlerinden birisidir (Aslan, 2017, s.22).

2.3.2.2. Üretim Sorunlar

KOBİ'lerin üretim sorunları, atıl kapasite, düşük teknoloji, hammadde sorunu ve ölçek ekonomisinden yararlanamama olarak sıralanabilmektedir (Güler, 2017, s.33). KOBİ'lerde hammadde ve Pazar sıkıntısından dolayı tam kapasite ile çalışmamakta ve böylece makineler atıl duruma geçer. Üretim ile ilgili sorunların yaşanmaması yeni teknolojiye adaptasyon ve önem verilmesi, nitelikli elemanların olması, ürün tasarımlarında günün şartlarına uygun, ürünlerin tedarikinde tam kapsamlı sağlanması, ihtiyaç duyulduğunda ürünleri aynı fiyatta bulunmasıyla mümkündür. Bunlar birbirine zincirleme bağlıdır. Bunların bir tanesinde çıkan sıkıntıda üretimde sorun ortaya çıkmaktadır.

Üretim ve hizmet standardı yakalanmadığı zaman, kalitede düşüş yaşanır, verimlilikte düşüş olur, Buda hizmet ve malın düşük fiyat ile satış yapılmasına sebep olmaktadır. Stoklamada ürünleri büyük işletmeler gibi olmadığından hammadde bittiğinde tekrar tedarik edildiğinde fiyat farkı olduğunda mali olarak da, üretim olarak da sıkıntı tekrar yaşanmaktadır. KOBİ'lerin gelişen teknoloji ve yeniliklere uyum sağlaması verimlilikte artışı getirmekte, teknolojik gelişmeye ayak uyduramayıp eski teknoloji ile üretim yapılması maliyetlerde artışa, işgücü kaybına ve düşük kalitede üretime ve hizmete neden olmaktadır (Akgemci, 2001, s.28).

2.3.2.3. Pazarlama Sorunlar

Modern pazarlama anlayışı her şeyin pazarlama ile başladığını kabul etmektedir. KOBİ'lerin başarısı için, en önemli kural pazar üzerinde yoğunlaşmadır. Fakat Türkiye de KOBİ'lerinin bu alanda önemli eksiklikleri bulunmaktadır (Aslan, 2017, s.34). KOBİ'ler, yeni pazarlara girdiğinde ve bu pazarları tanımakta güçlük çekmekte ve aynı

zamanda müşterilere yönelik bilgilere ulaşamamaktadırlar (Çelik ve Karadal, 2007, s.122).

KOBİ'leri sadece buldukları sektörler ile değil uluslararası alanlarda rakip ürünlerle ve pazarlamayla rekabet halindedir. Üretilen ürünlerin pazarlaması genellikle KOBİ'lerin sahipleri tarafından çok önemsenmemektedir. KOBİ'lerin, hem dış hem de iç pazarlarda problemlerin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. KOBİ'ler ciddi sorunlarla karşı karşıya kalarak, başarısız olmaktadır. Bilgi eksikliğinin sebebi ise, mali imkânların eksikliğiyle pazar araştırmasının yapılamaması ve pazarlama sorunlarının ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.

Finansmana ulaşmadaki zorluk ve güçsüz sermaye yapısı birbirleriyle zincirleme bağlantılıdır (Avcı vd, 2014, s.99).

KOBİ'lerin pazarlama alanında yaşadıkları sorunlar;

- 1) Pazarlama ekibinin yeterince uzmanlaşmaması.
- 2) Pazarlama araştırmalarının düzenli olarak yapılmaması.
- 3) Yeterli düzeyde pazarlama kanallarının oluşturulamaması.
- 4) İhracat pazarına girememeleri.
- 5) Rekabet edebilir fiyatlar getirememeleri (Korkmaz, 2003, s.6)
- 6) Kitle üretimi avantajından faydalanamamaları.
- 7) Sınırlı Pazar payına sahip olmaları.
- 8) Dil probleminden dolayı uluslararası pazarlara girememektedir (Çelik ve Akgemci, 2010, s.139).

2.3.2.4. Sermaye Sorunları

Finansman sorunları; öngörülme yen ödemeler, kredi alma koşulları ve kredi maliyetleri ağırlığı diye sıralanabilir. Finansman sorunlarının başında, işletmenin sermayeye olan ihtiyacının hızla artması (%43), kredi maliyetlerinin yüksekliği (%26), alacakları zamanında tahsil edememe durumu (%17), dördüncü sırayı ise kredi temininde yaşanan güçlükler (%14) oluşturmaktadır (Çelik ve Karadal, 2007, s.121).

Finansman problemi şirketin kurulmaya başlaması ile başlar ve faaliyetlerini devam ettirdikçe bu problem var olur, faaliyetleri olumsuz etkiler. KOBİ'ler ile büyük işletmelerin finans bakımından arasındaki fark, finans yönetiminin yetersizliği, öz kaynak yetersizliği ve yabancı kaynak teminindeki problemleri sıralanabilmektedir (Korkmaz, 2003, s.9).

KOBİ'lerin en önemli problemlerinden biri sermaye problemi gelmektedir. Sermaye yani finansman probleminin en önemli noktası finansman elde edilirken karşılaşılan problem finansman maliyetleridir. Bu problem işletmenin kuruluşunda başlar ve işletme faaliyetlerini devam ettirdikçe bu problem var olur. Dış pazarlara açılma durumunda KOBİ'ler sermaye ihtiyaçları daha çok artmaktadır. Sermaye ihtiyacını karşılaması büyük ölçekli işletmelere göre daha zordur. KOBİ'lerin kâr oranları düşüktür. Sermaye sorununu çözmek için bankalar veya devlet desteği katkılı kurumlardan karşılamaktadır. Bunlarda ise yüksek faiz oranları ve uygun ödeme koşullarının olmaması gibi bazı sorunlarla karşılaşabilmektedirler.

Öz sermayesi eksik olan işletmeler gelişim ve büyümede zorluklarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Sermaye sorununu çözmek için banka kredilerine kullanmak için, bununla beraber yüksek faiz oranlarıyla karşılaşmak da bu da işletmelerin maliyetini yükseltmektedir (Çatal: 2007, s.349).

2.4. KOBİ'LERİN ÜLKELER EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE KALKINMADAKİ ÖNEMİ

Dünyada KOBİ'lere 1970'lerde önem verilmeye başlamıştır. KOBİ'ler için politikalar geliştirilmiştir. Türkiye ekonomisinde ise, KOBİ'ler 1950'li yıllarda önemi artmış ve taleplere cevap vermiştir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla piyasa ekonomisine geçilmiş ve önemi daha çok artmıştır. Sosyal hayatta ve ekonomik hayatta istikrarı sağlayan bir işleve sahiptir, Türkiye de KOBİ'ler istihdamda, sayısal olarak gelişmiş ülke KOBİ'leriyle benzerlikleri olmasına rağmen, farklılıklar bulunmaktadır. Farklılık olarak, Devletin vermiş olduğu destekler örnek gösterilebilir. KOBİ'lerin mali gücünün eksikliğinden, emeğe yönelik üretim olduğundan ve yeni teknolojiye yatırımları eksik kaldığından ülke ekonomisine katkıları düşük seviyede kalmıştır. Bu seviyeyi yukarıya

çıkarmak için, KOBİ'ler, potansiyel girişimcileri psikolojik açıdan olumlu etkileyip, onların piyasaya girmelerini sağlamışlardır. Bununla beraber KOBİ'ler, istihdamı geniş çevrelere yaydığından, ülke genelinde bölgesel dengesizlikler giderilmiş ve göçleri önleyerek ve sosyal açıdan olumlu katkılar sağlamıştır. KOBİ'lerin önemi ise, Türkiye de serbest ekonomiye geçilmesi ile daha çok artmıştır (Özdemir vd, 2007 s.179).

Iraz'a (2003) göre; KOBİ'ler ekonomide lokomotif görevini görmektedir. Bireylerin refah düzeylerin ve istihdamı artırması, teknolojik gelişmelere katkısı, gelir dağılımının düzelmesi ve modernleşmeyi sağlaması olarak ortaya çıkmaktadır (Aktaran Arslan, 2015, s.12).

KOBİ'lerin hem ekonomiye hem de sosyal faaliyetlere katkısı bulunmaktadır. Ülkelerin ekonomik ve sosyal faaliyetlerine göre, katkıları farklılaşmaktadır. KOBİ'lerin, dünyada önemi ekonomik olarak her geçen gün artmaktadır. Yatırımları, üretimleri, ihracatları, istihdamları ve ödedikleri vergiler ile ekonomiye önemli katkılar sağlamıştır ve de bölgesel kalkınmaya da önemli katkıları olmuştur. Esnek yapıları sayesinde, teknolojik ve yapısal değişimlere ayak uydurmaktadır, dinamik yapıları ise, dengeli gelir dağılımı, büyüme, istihdama faydası, tamamlayıcı olması büyük işletmeler için, mali katkılarıyla ekonomiye dinamiklik getirmesiyle KOBİ'ler dünya da önemli konuma gelmiştir (Yörük ve Ban, 2003, s.16).

KOBİ'ler, piyasaların değişmesine karşılık hızlı bir şekilde piyasaya uyum göstermesi, elastiki üretim yapıları, bölgeler arasında dengeli büyümesi, istihdam alanların genişletilmesi, çalışan personel sayısının artırılması gibi birçok olumlu etkiye sahip olan, ülkelerin ekonomik ve sosyal alanda kalkınmasındaki en önemli temel taşlardır. Türkiye de KOBİ'ler işletmelerin yüzde 99, 77'sini oluşturmaktadır, bununla beraber toplam istihdam oranının yüzde 78'ini, toplam katma değer oranının yüzde 55'ini, toplam satış oranlarının yüzde 65, 5'ini, toplam yatırım oranlarının yüzde 50'sini, toplam ihracat oranlarının yüzde 60, 1'ini, toplam kredi oranlarının yüzde 24'ünü gerçekleştirmektedir. Bu oranlara göre KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki önemi yadsınamaz bir gerçektir (www.kobi.com.tr).

Değişim ve gelişim açısından KOBİ'ler "kilit" bir role sahiptir (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu-TESKA, 1998, s.1). Dünyadaki KOBİ'lerin paylarını göstermek amacıyla TÜİK'in verileri tabloda gösterilmiştir.

Tablo 25 Bazı Ülke Ekonomilerinde ve Türkiye’de KOBİ’lerin Payları

Devlet	Tüm işletmeler içindeki oranı(%)	Toplam istihdam içindeki oranı (%)	Toplam yatırım içindeki oranı (%)	Katma değer içindeki oranı (%)	Toplam ihracaat içindeki oranı (%)	Toplam kredilerden aldığı oranı (%)
ABD	97,2	50,4	38,0	36,2	32,0	42,7
İngiltere	96,0	36,0	29,5	25,1	22,2	27,2
Almanya	99,8	64,0	44,0	49,0	31,1	35,0
Fransa	99,9	49,4	45,0	54,0	23,0	48,0
Hollanda	98,8	57,0	45,0	32,0	38,0	-
Japonya	99,4	81,4	40,0	52,0	38,0	50,0
G. kore	98,8	59,0	35,0	35,0	20,0	47,0
Hindistan	98,6	63,0	27,8	50,0	40,0	15,3
Tayland	98,0	64,0	27,0	47,0	50,0	-
Türkiye	99,8	61,1	56,5	27,7	8,0	4,0

Kaynak: www.tuik.gov.tr

Tablo 2.6 incelendiği zaman, KOBİ’lerimizin diğer Ülke KOBİ’lerine göre, toplam ihracaat içindeki pay ile toplam kredilerden aldığı pay daha düşük düzeylerde kaldığı görülmektedir. Bunların artması için KOBİ’lerin günün koşullarına göre desteklenmesi gereklidir.

2.5. KOBİ’NİN TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇERİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

KOBİ’ler kendi içlerinde küçük ekonomik birimlerdir ve ekonomiye katkısı önemsiz olarak görülebilir. Bununla birlikte, toplu olarak ele alındıklarında ise, sayısal

olarak, ekonomi ve toplum için ne kadar önemli bir orana sahip olduğu ortaya çıkmaktadır (Özdemir vd, 2007, s.177).

KOBİ'lerin Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomiler için önemi 1990'lı yıllardan itibaren anlaşılmaya başlanmış ve 1996 yılı KOBİ yılı ilan edilmiştir. Türkiye KOBİ gerçeğini fark ederek bu tarihten itibaren yeni düzenlemelere gitmiştir (Çatal, 2007, s.335).

KOBİ'ler Türkiye ekonomisi için büyük önem taşıyor; çünkü Anadolu'nun her tarafında, büyük girişimcilerle geleceğe giden hedefleri ve ideallerini bilen ve sorumluluklarının farkında olan iş adamları var. Bir anlamda, KOBİ'ler aynı zamanda ekonomimizin karıncalarıdır. KOBİ'lerin desteklenmesi girişimciliği desteklemektedir. Girişimciliğin teşvik edilmesi, Türkiye ekonomisinin hızlı gelişimi anlamına gelir. Başka bir deyişle, temel sorun azaldığında, bu sorunların en aza indirildiği anlamına gelir. Buna göre KOBİ'lerin sorunlarının çözülmesi, istihdam sorununun çözümüne katkıda bulunacak, eğitim seviyesini artıracak, yaşam standartlarını artıracak ve ekonomimizdeki boşlukları önleyecektir.

KOBİ'ler büyük işletmelere göre dışsal şokları ve iktisadi krizleri daha kolay atlatabilme yetenekleri sayesinde Türkiye'de, sosyal ve ekonomik bunalımların derinleşmesini önleyen bir unsur olarak yer alırlar (Çatal, 2007, s.335).

Türkiye'deki KOBİ'ler işletme sayısının yüzde 99, 8'i istihdamın yüzde 74, 2'sini oluşturuyor. KOBİ'ler; değişimdeki piyasa koşullarına, esnek yönetim ve üretim yapılarına, dengeli büyüme modellerine, işsizliği azaltmaya, iş yaratmaya ve yeni iş alanları açmaya hızlı katkılarıyla ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunur ve ülke ekonomisini canlı tutar. Türkiye'deki firmalar ölçeksel dağılımda önemli işleve sahiptir, genel olarak KOBİ'lerin ekonomik gelişime katkıları genel olarak şu şekildedir:

- 1) İşletmelerin karşılıklı bağımlılığını sağlayarak ve rekabet yaratarak ekonomiye dinamizm sağlarlar.
- 2) Yeni işler yaratmaktadırlar.
- 3) Esnek olmasıyla yenilikçiliği teşvik ederler.
- 4) Bölgesel kalkınmayı güçlendirip dengeli kalkınma sağlarlar.

5) Rekabeti korur ve arttırlar (Bilen ve Solmaz 2014, s.55-56).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

VERİMLİLİK, ETKİNLİK VE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ

3.1. VERİMLİLİK, ETKİNLİK VE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ

Lovell'e (1993) göre, üretim birimlerinin performansı bu birimlerdeki "verimlilik" veya "etkinlik" ile değerlendirilmektedir (aktaran Arslan, 2015, s. 55). Performans, üretimde ne oranda gelişim gösterildiğini ortaya koymaktadır.

Performans ise, amaçlanan bir plana yönelik çalışan bir kişinin veya firmanın çalışmalarıyla ulaştığı nokta olarak tanımlanmaktadır veyahut plana yönelik elde edilen nicel ve nitel sonuçları hangi oranlarda gerçekleştirdiğidir (Ayanoğlu vd, 2010, s.43).

Performansın, yani iş performansının hangi düzeyde olduğunu belirlemek yatırımcılar ve firma yönetimi için önemlidir. Operasyonel performansı tek bir kriterle ölçmek imkansızdır. Yatırımın olumlu dönütü, karları veya satışları gibi finansal oranlar finansal performansı gösterse de, işletmenin genel performansını göstermek için yeterli değildir. İşletmenin tüm performansını ortaya çıkarmak için tüm girdi ve çıktı kümelerini ağırlıklandırarak birleştirmesi gerekmektedir. Bir çıktıya göre, çok iyi performans gösterebilen organizasyonel birim, diğer bir çıktıya göre, değerlendirildiğinde düşük performanslar gösterebilir (Ulucan, 2000, s. 406).

Performans, "Amaçlı ve planlanmış bir etkinlik sonucunda elde edileni nicel ya da nitel olarak belirleme" ifadesinde birleştirmek anlamındadır (Gülcü vd, 2004, s.90). Performans değerlendirme, amaca yönelik verilen çabanın ölçülmesidir. Performans değerlendirme de birçok girdi ve çıktı kullanılmaktadır fakat bu girdi, çıktıların ağırlıkları belirlenmemektedir. Bu ağırlıkların belirlenmesinde ise, VZA yöntemi kullanılır ve çok sayıda girdi çok sayıda çıktı değerlendirilerek performanslar ölçülmektedir (Kocakoç, 2002, s.1).

3.1.1. Verimlilik

Coelli (2005) göre, Verimlilik, üretimin (bir başka ifade ile çıktıların), üretim için kullanılan kaynaklara (bir başka ifade ile girdilere) oranı olarak tanımlanmaktadır (Aktaran Arslan, 2015, s. 56). Matematiksel denklemi şöyledir:

$$\text{Verimlilik} = \text{Çıktılar/Girdiler}$$

Genel verimlilik kavramı, elde edilecek olan bir çıktının en az maliyet ile üretilmesi demektir. Üretim sürecinde bütün üretim faktörlerini kapsamaktadır (Akdoğan ve Tenker, 2007, s.304). İncelenen her bir karar verme biriminin (KVB) verimliliği birbirinden bağımsız olarak ölçülmektedir (Tarım, 2001, s.111). Verimlilik, elde bulunan kaynakların işlenerek maksimum çıktının sağlanmasıdır (Yükçü ve Atağan, 2009, s.1). Yani savurganlıktan uzak, kaynakları en iyi biçimde değerlendirip üretim yapmak demektir (Yükçü ve Atağan, 2009, s.4). Bir diğer verimlilik boyutu ise, tüm çıktılarının tüm girdilere oranını ifade eden toplam verimliliğidir.

Verimliliğin bir performans ölçütü olarak kullanılması; basitliğinden ve tüm işletmelerde kullanılabileceğinden dolayı kolaylığından kaynaklanmaktadır. İşletmenin zaman içerisindeki performansını izlemek için kullanılır, işletmenin farklı alanlarında performansının karşılaştırılmasında daima ihtiyaç duyulan bir göstergedir (Akdeniz ve Durmaz, 1998, s.87).

Cooper vd., (2007) göre, kısmi verimlilikten toplam verimliliğe geçiş sayesinde ölçülen kazançların veya kayıpların nedenini tek bir faktöre bağlamaya engel olmuştur (Aktaran Arslan, 2015, s.56). Ancak bu yöntemde araştırma ve geliştirme gibi bazı girdilerin ölçülmesi ve toplam girdilere dahil edilmesi mümkün olmamaktadır.

Toplam faktör verimliliği, toplam çıktının işgücü, hammadde veya sermaye gibi birden çok girdinin toplamına oranını ifade etmektedir. Bu yönüyle toplam faktör verimliliği, toplam verimliliğin kısıtını ortadan kaldırmakta ve daha sağlıklı bir üretkenlik ölçümü yapılmasına imkan vermektedir. Bununla beraber, literatürde her iki kavramın birbirinin yerine kullanıldığı da sıklıkla görülmektedir (Güner, 2014, s.23).

Belirli bir üretim veya hizmet süreci içerisinde, üretilmiş olan çıktılar, bu üretimi gerçekleştirmek için kullanılan işçilik, makine, enerji, hammadde vb. gibi üretim kaynaklarının, girdilerin birbirine oranı ile elde edilen bir göstergedir (Budak, 2011, s.96).

Üretim sürecinde “Verimlilik” kavramı, üretilen çıktı düzeyinin miktarının, kullanılan girdi miktarına oranlanmasını ifade etmektedir (Kök ve Aydın, 2013, s.2).

Verimlilik türleri

Kısmi Olarak Verimlilik	Çıktı/ Tek bir girdi	Çıktı/ İşgücü
Çoklu Faktör Verimliliği	Çıktı/ Birden fazla girdi	Çıktı / İşgücü + Makine
Toplam Verimlilik	Çıktı / Tüm girdiler	Çıktı İşgücü + Makine+ Sermaye + Hammadde + Enerji

Kaynak: Atağan ve Yükçü, 2009, s.5

3.1.2. Etkinlik

Üretim kaynaklarını veya girdileri hangi aşamalardan geçirerek verimliliği elde etmede kullanılan kaynakların maksimum çıktı şekliyle üretilebildiğidir. Elde olan girdiyle en üst düzeyde çıktıyı üretmek ya da en az girdi miktarı ile mevcut çıktıyı elde etmektir (Budak, 2011, s.96). Etkinlik; girdiler ve çıktılar arasındaki ilişki bağlamında, üretilen çıktının değerlendirilmesi anlamına gelip, yani “işlerin doğru yapılması” dır (Güner, 2014, s.25).

İşletme açısından etkinlik; işçilik, hammadde, malzeme ve diğer girdilerin işletme içinden saptanan amaçlar doğrultusunda ne derece etkin yada iyi bir derecede kullanıldığını gösteren kriterdir. Etkinlik, bir işletmenin üretim faktörleri veya üretimin kendisi için önceden kararlaştırılan programın gerçekleştirilme derecesini ortaya çıkaracaktır. Bir başka ifade ile, fiili (gerçekleşen) performans, önceden saptanan standart (olması gereken) performans ile karşılaştırıldığında gerçekleşen performansın standart performansa ne ölçüde yaklaşıp yaklaşmadığını gösterir (Yükçü ve Atağan, 2009, s.3).

Paul Matt etkinliği, örgütsel yönüne dikkat etmiştir. Örgütün etkinliğini, üretim merkezlerini canlandırmak, farklılık olduğunda uymak ve önemli olan durumlarda

alternatifler üretmektir. Üretim sonucunda gerçekleşen ile maksimum girdi-çıkıtı miktarları arasındaki farkla ölçülmektedir. Bu ölçüt, ele alınan üretim biriminin veri girdi miktarı ile elde ettiği ve elde edebileceği optimum potansiyel çıkıtı arasındaki orandır (Kök ve Aydın, 2013, s.2).

Etkinlik, temelde amaca ulaşmadaki başarının bir göstergesidir. Bir firma aktif olduğu alanda başarılı olduğu ölçüde etkindir. Firma amaçlarına ulaşamamış ise etkin değildir. Bu etkinlik veya etkinsizlik durumu hedeflenen ve gerçekleşen performans arasındaki fark ile ölçülmektedir (Aydın, 2010, s.181). Etkinliği, Üretimde, girdilerin çıkıtlara dönüştürülme sürecidir (Cingi ve Tarım, 2000, s.2). Aşağıda etkinlik analizleri yapılmıştır. Etkinlik, genel olarak karar biriminin tanımlanmış girdi miktarı ile elde edebileceği maksimum potansiyel çıkıtı arasındaki oransal ilişkiyi tanımlamaktadır (Kara, 2009, s.173).

Etkinlik ölçümü, ilk olarak işletmenin ne durumda olduğunu göstermektedir. Ayrıca, mevcut kapasiteyi kullanma hakkında birtakım göstergeler sunmakla beraber, mevcut girdilerden en iyi çıkıtının nasıl sağlanacağını da belirtmektedir. Ölçümde istenen ve amaçlanan oran “1” değeri olup incelenen tüm karar birimlerinin “1” değerini bulabilmesi için önerilerde bulunulur. “1” değerinin altında olması, amaçlanan faaliyetin tam olarak gerçekleşmediğini ve “1” değerinin üzerinde olması beklenen üretim veya hizmet düzeyini aştığını göstermektedir. Performans değerlendirilmesinde kullanılan Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi etkinliğin ölçülmesinde çıkıtların ağırlıklı toplamının girdilerin ağırlıklı toplamına oranı olarak ifade edilmiştir (Kocakoç, 2002, s.2). Çok girdili ve çok çıkıtlı durumda etkinlik formülü şu şekilde ifade edilir.

$$Etkinlik = \frac{\text{Çıkıtların ağırlıklı toplamı}}{\text{Girdilerin ağırlıklı toplamı}}$$

Üretim Fonksiyonu ve Etkinlik

İktisat bilimi, doğada bulunan minimum kaynak ile insan ihtiyaçlarını en düşük düzeyde tatmin edebilme koşullarını araştırmaktadır. Zira ihtiyaçların sonsuz olduğu varsayılırsa, talep edilen malların tamamını üretecek kaynak ve teknik bilgi yeterli düzeyde olmamaktadır. Bunun için insanların mevcuttaki kaynakları en doğru ve etkin biçimde kullanabilmeleri gerekmektedir. Yani, en azami çaba veya masraf ile azami

getiriyi elde edebilme teknik ve yeteneklerinin araştırılması gerekmektedir. Mallar, minimum maliyetle doğru şekilde maksimum üretim gerçekleşmişse, üretimde etkinlik vardır. Kaynaklar tam kapasiteyle kullanılmaktadır ve atıl kaynak yoktur. Üretim ve talep birbirini karşılar ise dağılımda etkinlikten bahsedilebilir. Malların en uygun ve seri şekilde bir yere ulaşması bölüşümde etkinliktir (Ünsal, 2010, s.554).

Farrell (1957)' nin çalışmaları bu alanda önemli değişikliklere neden olmuştur. Farrell'in çalışmasındaki etkinlik ölçümü Debreu (1951) ve Koopmans (1951) çalışması üzerine kurulmuştur. Debreu, ekonomik sistemde en az bir birimin memnuniyet seviyesini düşürmeden başka bir birimin memnuniyet seviyesinin artırılmasının mümkün olmadığı gerçeğiyle, bu durumun optimal olmayan durumdan ne kadar uzakta olabileceğinin belirlenmesinin mümkün olup olmadığına odaklanmaktadır. Debreu, fiziksel kaynaklardan elde edilen bileşik ile mesafe işlevi arasındaki optimum bileşik arasındaki mesafeye dikkat çekmiştir. Optimum olmayan bir kompozisyonun miktarları, optimum kompozisyona dönüştürülerek ρ 'ya düşürülürse, bu mesafe en düşük değer olacaktır. ρ oranını, ekonominin kaynak kullanım ekonomilerinin katsayısı olarak tanımlamaktadır. Bu katsayı 1'e eşitse, optimum bir durum vardır ve birden az ise, optimum olmayan bir durum vardır.

Etkinlik analizi öncelikle maliyet ve üretim fonksiyonları analizine dayanmaktadır. Üretim fonksiyonu, girdi ve çıktı arasındaki ilişkileri tanımlayan bir fonksiyondur. Belli bir üretim fonksiyonu tarafından mümkün olan etkin veya etkin olmayan tüm girdi-çıkıtı dönüşümlerinin oluşturduğu kümeye "Üretim İmkanları Kümesi (Production Possibility Set)" denir (Kara, 2009, s.171). Üretim imkanları kümesi içinde yer alan ve azami girdi ile asgari çıktı elde edilen girdi-çıkıtı bileşenleri ise "üretim sınırını" oluşturmaktadır. İşte bu üretim sınırı üzerinde faaliyet gösteren işletmelere de etkin işletmeler denir (Küçük, 2007, s.9).

Gerçek hayattaki üretim sürecine en uygun üretim Cobb-Douglas üretim fonksiyonudur. Cobb-Douglas tipi bir üretim fonksiyonunda üretim imkanları kümesi, tüm girdileri ve bu girdilere karşılık gelen tüm çıktılarının kümesi olarak ifade

edilmektedir (Kara, 2009: 171). Üretim etkinliği, iki' ye ayrılmaktadır. Teknik ve tahsis etkinlik.

1) Teknik Etkinlik ve Tahsis Etkinliği

İlk resmi tanımı Koopmans (1951) tarafından yapılmıştır. Buna göre, bir girdi miktarındaki düşüş bir başka girdi miktarında bir artışa veya bir çıktı miktarında bir azalmaya neden olursa, üretici girişimin teknik olarak etkili olduğu kabul edilir (Kara, 2009, s.173).

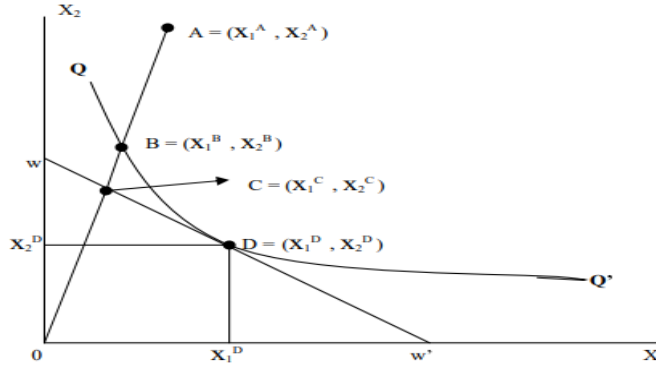
Elde bulunan girdilerin en uygun şekilde kullanılarak maksimum çıktıyı üretme başarısı teknik etkinliğin tanımlamasıdır (Cingi ve Tarım, 2000, s.19). Teknik etkinlikteki ve teknolojiadaki değişimler (ilerlemeler), firma düzeyinde yüksek ekonomik performans seviyelerine ulaşabilmenin ve böylece yüksek bir rekabet gücüne sahip olabilmenin de ana unsurunu oluşturmaktadır (Deliktaş, 2002, s.248).

Tahsis etkinliği ise; istenen çıktı miktarının minimum maliyetle elde edilebilmesi için hangi girdi karmasının kullanılması gerektiğini hesaplamaktadır (Güner, 2014, s.27).

Tahsis Etkinliği, girdiler ve çıktılarının fiyatları göz önüne alarak en uygun girdilerin birleşiminin seçilmesindeki başarıdır yani en uygun ölçekte üretim yapma başarısıdır “ölçek etkinliği” olarak tanımlanabilir (Cingi ve Tarım, 2000, s.19).

Farrell (1957) göre, çalışmasında maliyet etkinliğini, Teknik ve Tahsis Etkinliği olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Firmaların elindeki girdileri en uygun şekilde kullanıp, maksimum çıktıyı üretme başarısına ulaşmışsa teknik etkinlikten bahsedebiliriz. Girdi fiyatlarını göz önünde bulundurularak en olanaklı girdi bileşimlerini tercih etme başarısına

tahsis etkinliği denir (Aktaran Arslan, 2015, s.59).



Şekil 8 Teknik ve Tahsis etkinliği

Kaynak : Aktaş, 2001, s. 167

Şekil 3.1 de QQ eğrisi mevcut iyi üretim teknolojiyi kullanarak sabit miktardaki bir çıktıyı üretmek için olası girdi bileşimlerini (x_1, x_2) temsil etkin üretim sınırını, WW e maliyet doğrusunu temsil etmektedir. QQ eğrisinin her noktasında firma tam teknik etkinliğine, WW e maliyet doğrusunun üzerindeki her noktada ise, tahsis etkinliğine sahiptir. Firma için tam maliyet etkinliği (cost efficiency) hem etkin üretim sınırında hem de eř maliyet doğrusu üzerinde bulunmayı sağlayan D noktasındaki (X_1^D, X_2^D) girdi bileşiminde gerçektelecektir.

A noktasında faaliyet gösteren bir firma ne teknik etkinliğe ne de tahsis etkinliğine sahiptir. Bu firma teknik olarak etkin değildir, çünkü en uygun teknoloji kullanımının temsil eden etkin üretim sınır üzerinde faaliyet göstermemektedir. Şekil-2 deki OB doğru parçasının OA doğru parçasına oranına (OB/OA) Farrel teknik etkinlik derecesi denilmektedir. Firma daha iyi teknolojinin kullanımıyla girdi kullanımını azaltarak teknik etkinlik derecesini yükseltebilir. Benzer şekilde firma en uygun girdi bileşiminde üretim yapmadı için tahsis etkinliğine de (Farrel tahsis etkinliği) sahip değildir. Bir başka anlatımla, firma X_2 girdisinden fazla, X_1 girdisinden ise az kullanmaktadır. OC doğru parçasının OB doğru parçasına oran (OC/OB) firmanın Tahsis etkinliği derecesidir. Maliyet etkinliği aşağıdaki gibi yazılabilir (Aktaş, 2001, s. 168).

$$\begin{aligned}\text{Maliyet etkinliği} &= \text{Teknik etkinlik} * \text{Tahsis etkinliği} \\ &= (\text{OB/OA}) * (\text{OC/OB}) = \text{OC/OA}\end{aligned}$$

3.1.2.1 Etkinlik Ölçme Yöntemleri

Literatürde çok sayıda etkinlik ölçme yöntemleri bulunmaktadır. Etkinlik ölçümü, önceden belirlenen hedeflerin ve ortaya çıkan sonuçların birlikte değerlendirilmesine yönelik analitik bir süreçtir. Genel anlamda etkinlik ölçme yöntemleri oran metodu, parametrik ve parametrik olmayan metodlar olmak üzere üç gruba ayrılmaktadır (Kayalidere ve Karđın, 2004, s. 198). Performans ölçümüne ilişkin yapılan analizleri genel anlamda üç başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar; oran analizi, parametrelili yöntemler ve parametresiz yöntemlerdir (Yolalan,1993, s.4).

3.1.2.1.1. Oran (Rasyo) Yöntemi

Bir girdi ve bir çıktının birbirine oranlanması sonucu meydana gelen bir oranın belirli bir periyot çerçevesinde takibi şeklinde uygulanan, etkinlik yöntemlerinden biridir ve de en sık kullanılanıdır. Çünkü kolay bir yöntem olması ve çok az bilgiye ihtiyaç duyması ile yaygın olarak kullanılmaktadır (Gülcü vd, 2004, s.92). Üretim etkinliğinin ölçülmesine yönelik geliştirilen ilk yöntemler genellikle, tek bir girdi ile tek bir çıktının birbirine oranlanması şeklinde kullanılan ölçütlerdir. Oran analizi olarak ifade edilen bu yöntemler uygulamadaki basitlik, kısıtlı bilgi ile ölçülebilir olması nedeniyle, çok sık başvurulan yöntemlerden biridir. Ancak oran analizleri özellikle birden fazla girdi ve çıktının tanımlanabildiği üretim süreçlerinde etkinliği ölçmede yetersiz kalan bir yöntemdir. Oran analizlerinde en basit ve ilk geliştirilen ölçüt “Emeğin Ortalama Verimliliği” dir. Bu ölçüte göre, herhangi bir endüstride emeğin verimliliğini artırmannın en kolay yolu emek başına düşen sermaye oranını arttırmaktır.

Bir girdi ile bir çıktının birbirine olan oranlarının zaman içerisindeki hareketinin izlenmesi rasyo analizinin özünü oluşturmaktadır. Rasyo analizi, ölçüm yöntemleri içerisinde oldukça basit bir şekilde uygulanabilmekte ve birçok endüstride uygulama alanı bulabilmektedir. Bu yöntem, tek girdinin, tek çıktıya oranı olarak uygulandığından performansla ilgili boyutlardan sadece birinin incelenmesine olanak tanımaktadır (Yeşilyurt ve Alan, 2003, s.92).

Rasyo analizinin girdi ve çıktı sayısının çok olduğu durumlarda etkinliğin derecesini ölçmede yetersiz kalacağı düşünülmektedir (Yolalan, 1993, s.5). Oran analizinde ölçek olarak oran ölçeği (ratio scala) kullanılmaktadır. Oran ölçeğinde başlangıç noktası sabit olması ile beraber ölçek üzerindeki noktalar birbirinin katı olarak ifade edilirler. Bu sebeple bu ölçekle ölçülmüş verilere tüm matematiksel işlemler uygulanabilir. Ağırlık, fert sayısı, miktar, uzunluk, v.b. belirten değişkenler oran ölçeğinde ifade edilirler. Çok kolay uygulanabilir olması ve basitliğiyle en uygun değerlendirme yöntemidir. Fakat oran analizindeki oranlama, göreceli de olsa en iyiye göre değil, var olan değerlerin birbirlerine bölümüyle elde edilir. Bu ise, bir performans iyileştirilmesine yönelik bir teknik değil, yalnızca bir durum belirlemesidir (Gülcü vd, 2004, s.93).

3.1.2.1.2 Parametrik Yöntemler ve Parametrik Olmayan Yöntemler

Parametrik Yöntemler: Etkinlik ölçümü gerçekleştirilecek olan endüstri dalına ilişkin üretim fonksiyonunun analitik bir yapıya sahip olduğu varsayımı yapılır ve bu fonksiyonun parametrelerinin belirlenmesine çalışılır. Performansla ilgili çok yaygın bir şekilde kullanılan “Cobb-Douglas” tipi üretim fonksiyonuna ilişkin parametrelerin belirlenmesi bu tür yöntemlere örnek olarak gösterilebilir. Parametrik yöntemlerle performans ölçümünde, genel olarak regresyon teknikleri ile tahmin yapılırken, üretim fonksiyonu çoğunlukla, bir tek çıktı birçok girdi ile ilişkilendirilerek tanımlanır. Ayrıca, birçok girdi ile birçok çıktının ilişkilendirildiği parametrelili yöntemlerin de geliştirilmiş olmasına rağmen konuyla ilgili yaygın kullanım alanı bulamamıştır. Parametrik etkinlik ölçüm yöntemlerinin en yaygın olanı regresyon analizi, aralarında neden sonuç ilişkisi olduğu bilinen, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin nedensel yapısını belirlemeye yönelik bir yöntemdir (Gülcü vd, 2004, s.93).

Farrell’in (1957) çalışmasıyla üretim verimliliğini en doğru şekilde ölçme çabası önemli bir noktaya geldi. Farrell’in etkinlik ölçümü Debreu (1951) ve Koopmans (1951) çalışmalarına dayanmaktadır. Debreu (1951), fiziksel kaynakların kısıtlı olduğu bir ekonomik sistemde, en az bir karar biriminin refah seviyesini etkinlik göstergesi olarak düşürmeden başka bir karar biriminin refahını arttırmanın mümkün olmadığı gerçeğini kullanmaktadır. Debreu, optimal olmayan bir durumun optimum durumdan

başlangıç noktası olarak mesafesini belirlemiştir. Parametrik yöntemler, etkinliği ölçülen ve bu fonksiyonun analitik bir yapıya sahip olduğu CVD için üretim / çıktı fonksiyonunun varlığını göz önünde bulundurmaktadır. Varlığı kabul edilen işlevin parametrelerini belirlemeye çalışır. Parametrik yöntemlerde, fonksiyonel şekli önceden bilinen sınır parametreleri tahmin edilip ardından da her bir gözlem biriminin bu sınıra olan mesafesi ölçülür.

Parametrik Olmayan Yöntemler ise: Parametrik yöntemlere alternatif olarak geliştirilen parametrik olmayan yöntemler doğrusal programlamaya dayanır ve etkinlik değerini belirlemeyi ve birimlerin bu limite olan mesafesini parametrik yöntemlerde olduğu gibi ölçmeyi amaçlar. Parametrik yöntemin aksine, üretim fonksiyonunun yapısı hakkında hiçbir varsayımda bulunmaz. Parametrik olmayan yöntemler, Veri Zarflama Analizi (DEA) ve Malmquist Toplam Faktör Verimliliği Endeksi'dir. DEA'nın temeli, 1957'de "Üretimde Verimlilik Ölçümü" makalesinde Farrell tarafından ortaya konmuştur. Bu makalede, Farrell birden fazla girdi ve tek çıktıya sahip işletmelerin verimlilik düzeylerini ölçmektedir.

"Parametrik yöntemlere bir alternatif olarak ortaya çıkan parametrik olmayan yöntemler, genel olarak matematik programlamayı çözüm tekniği olarak görülmüştür. Bu tür yöntemler, üretim fonksiyonunun ardında herhangi bir analitik formun varlığını öngörmezler. Bu özelliklerinden dolayı parametrik yöntemlere göre daha esneklerdir. Ayrıca birçok girdili ve birçok çıktılı üretim ortamlarında performans ölçümü için oldukça uygun bir yapıya sahiptirler" (Yolalan, 1993, s.5). Parametrik olmayan etkinlik ölçüm yöntemlerinin büyük çoğunluğu girdi ve çıktı ölçüm birimlerinden bağımsızdırlar. Bu özellikleri ile de, ölçümü yapılan örgüt ya da işletmelerin değişik boyutlarının aynı anda ölçülebilmesine olanak tanımaktadırlar. Bu ölçütler her bir karar verme birimi (KVB) için göreceli etkinliği hesaplarken amaç fonksiyonlarını ayrı ayrı en iyiler ve her bir karar verme birimi için en uygun amaç kümesini belirlerler (Yeşilyurt ve Alan, 2003, s.94).

3.1.3. Veri Zarflama Analizi ve Karar Verme Süreci

Farklı ölçü birimlerine sahip, çok sayıda girdi ile çıktı değişkeninin olduğu ve bunların ortak bir ölçüt temelinde varılmadığı durumlarda, girdi ve çıktıların ağırlıklı toplamını bulmak için, doğrusal programlama esasına dayalı bir yaklaşımdır (Özden, 2008, s.169).

$$\text{Etkinlik} = \text{ağırlıklandırılmış çıktı} / \text{ağırlıklandırılmış girdi}$$

VZA ilk defa 1957 yılında Farrell tarafından “Ortalama Performans Ölçütü” ne karşılık olarak “Sınır Üretim Fonksiyonu” önerisiyle oluşturulmuş daha sonra Charnes, Cooper ve Rhodes (1978-1979) tarafından geliştirilmiştir (Dinçer, 2008, s.829).

İlk olarak Charnes , Cooper ve Rhodes tarafından, ürettikleri mal ya da hizmet açısından birbirlerine benzer ekonomik karar birimlerinin “göreceli” etkinliklerinin ölçülmesi amacıyla geliştirilen Veri Zarflama Analizi (orijinal adıyla; Data Envelopment Analysis – DEA), parametrik olmayan bir etkinlik ölçütüdür. Verimlilik analizinde karşılaşılan güçlükleri giderebilecek bu yöntem, ilk başta kar amacı gütmeyen işletmelerin karşılaştırmalı etkinliklerinin ölçülmesinde kullanılmış, daha sonra kar amaçlı üretim ve hizmet sektörlerinde de yaygın kullanım alanı bulmuştur (Yolalan,1993, s.27).

Veri Zarflama Analizi ilk olarak Ortalama Performans Kriterleri’ne cevaben 1957’de Farrell tarafından önerilmiş ve Charnes, Cooper, Banker ve Rhodes’un çalışmalarıyla günümüzde varlığını devam ettirmiştir. DEA, yöntemin kullanımı Edward’ın Carneige Mellon Üniversitesi’nin şehir ve halkla ilişkilerindeki araştırma tezi ile başladı (Aktaran Karahan ve Özgür, 2011, s.99). VZA, 1957’de Farrell’in yaptığı bir girdi – bir çıktıya dayanan çalışması ile literatüre girmeyi başarmıştır. (Kaya ve Coşkun, 2016, s.232).

Chooper, Charnes, Rodos Farrell’in göreceli teknik verimlilik tanımını geliştirerek “Karar Verme Birimlerinin Etkinliğini Ölçme” başlıklı bir makale ile ilk DEA modelini geliştirmiştir. Literatürde kullanılan iki yaygın DEA modeli vardır. Toplam etkinlik değerlerini ölçmektedir. CCR modeli ile BCC modelidir. CCR modeli

Charnes, Cooper ve Rhodes tarafından 1978 yılında ölçeğe göre sabit getiri varsayımına dayanarak oluşturulmuştur. BCC, Banker, Charnes ve Cooper (1984) tarafından, modeli ölçeğe göre değişken getiri varsayımına dayanarak oluşturulmuştur (Behdioğlu ve Özcan, 2009, s.303-305). CCR modeli ölçeğe göre sürekli getiri varsayımına dayanarak toplam verimliliği ölçerken, BCC modeli değişken getiriye göre teknik verimliliğini ölçmektedir (Behdioğlu ve Özcan, 2009, s.305-306).

A) Veri Zarflama Analiz Tanımlamaları

Yolalan'a (1993) göre; Bu yöntemi, " Aynı girdi türlerini kullanarak aynı çıktı türlerini üreten ve benzer ekonomik karar birimlerinin karşılaştırmalı etkinliğini ölçmek için geliştirilen parametrik olmayan bir yöntemdir " (Aktaran Karahan ve Özgür, 2011, s.100).

Banxia'ya göre (1998); Tanımlamasına bakıldığında, 1978'de Charnes, Cooper ve Rhodes, 1984'te Banker, Charnes ve Cooper tarafından geliştirilen Farrell (1957) "sınır metodolojisine dayanan doğrusal bir programlama uygulaması" olarak tanımlamaktadır (Aktaran Karahan ve Özgür, 2011, s.100).

Dyson'a (1990) göre; "Doğrusal olarak Karşılaştırılması zor olan çoklu girdiler ve çıktılar dahil olmak üzere organizasyonel birimlerin göreceli performansını ölçmek için kullanılan doğrusal programlama tabanlı bir tekniktir "(Aktaran Karahan ve Özgür, 2011, s.100).

Shafiee'ye (1998) göre; "DEA, birden fazla çıktı elde etmek için birden fazla girdi kullanan ve karşılaştırmanın zor olduğu geniş bir araştırma topluluğu vasıtasıyla uygulamaya bir grup karar verme ünitesi sayesinde göreceli olan etkinliğini ölçen, parametrik olmayan bir doğrusal programlama tekniğidir" (Aktaran Karahan ve Özgür, 2011, s.100). Bir etkinlik veya performans değerlendirme metodu olan VZA etkinlik değerlendirmesinde çıktıların ağırlıklı toplamının girdilerin ağırlıklı toplamına oranıdır (Kocakoç, 2003, s.2).

VZA, Çok girdi ve çok çıktı faktörlü bir etkinlik kazandırma skorudur (Yeşilyurt ve Alan,2003, s.94). DEA bugün çok çeşitli alanlarda uygulanmaktadır. Veri Zarflama Analizinde ana verimlilik kriteri, çıktıların ağırlıklı toplamlarının, girdilerin ağırlıklı toplamlarına bölünmesidir. Başka bir deyişle, herhangi bir karar noktasının (j. Karar noktası) etkililik kriteri, formül (1. 1) 'deki gibi tanımlanabilir.

$$\frac{u_1y_1 + u_2y_2 + \dots + u_ny_n}{v_1x_1 + v_2x_2 + \dots + v_mx_m} \quad (1. 1)$$

Formül (1. 1) 'de, j. Karar noktası için n çıktı ve m girdi var. Formül deki n. çıktının ağırlığı çıkış miktarı, m. girişin ağırlığı ve m. giriş miktarını gösterir. Aşağıda açıklanan Veri Zarflama Analizinde kullanılan yöntemler girdi veya çıktı odağıyla çözülebilir. Burada girdi odaklı çıktı değerleri, girdi miktarlarında sabit tutularak girdi miktarlarında meydana gelebilecek değişimlerin incelenmesi ve çıktı odaklı girdi miktarlarının sabit tutulması ile çıktı miktarlarındaki değişimlerin incelenmesi olarak tanımlanmaktadır. Veri Zarflama Analizi, kesirli bir programlama süreci içerir. Ancak, kesirli programlamanın çözümü zordur. Bu nedenle, fraksiyonel programlama seti, formül (1. 1) paydasının 1'e eşit olduğu varsayımıyla doğrusal bir programlama setine dönüştürülebilir ve çözülebilir.

B) Veri Zarflama Analizinde Yöntemler

VZA modelleri, farklı kriterler göz önünde bulundurularak, farklı şekilde sınıflandırılabilir. Veri Zarflama Analizi, ilk ortaya çıkışında ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında girdiye ve çıktıya yönelik olarak; kesirli, doğrusal ve zarflama modellerini içine alan CCR modelleri ve bunu takiben ölçeğe göre değişken getiri varsayımını kabul eden BCC modelleri olmak üzere iki ana modelden oluşmaktadır. Girdiye ve çıktıya yönelik model seçimi, karar vericinin girdi ve çıktı üzerindeki takdir yetkisine bağlıdır, yani; karar vericinin girdi üzerinde denetimi mevcutsa girdiye yönelik, çıktı üzerindeki denetimi söz konusu ise çıktıya yönelik modeller tercih

edilmektedir (Budak, 2011, s. 98). Veri Zarflama Analizinde temel olarak iki yöntem kullanılmaktadır. Bu yöntemler,

- 1) CCR (Charnes-Cooper-Rhodes) Yöntemi
- 2) BCC (Banker-Chaenes-Cooper) Yöntemi

Bu yöntemlerin tümünde, girdi ya da çıktı odaklı olması dikkate alınmak şartıyla kesirli programlama veya doğrusal programlama dönüşümü kullanılabilir.

1) CCR Yöntemi

Charnes, Cooper ve Rhodes (1978) tarafından ortaya atılan ilk model VZA' dır. Bu model, ölççe göre sabit getiri varsayımı altında karar birimlerinin toplam etkinlik değerlerini hesaplamaktadır. Toplam etkinlik skoru, teknik etkinlik ve ölçek etkinliği değerlerinin çarpımıdır ve kaynakları belirleyerek, yetersiz olanları tahmin etmektedir. Girdiye yönelik CCR modeli ile çıktıya yönelik CCR modelinde sağlanan zarflama yüzeyi aynıdır. Fakat etkin olmayan karar birimlerinin her iki yöntemde de sınır üzerinde farklı izdüşümleri alınmaktadır. Girdiye yönelik CCR modelinde etkin olan bir karar birimi çıktıya yönelik karar biriminde de mutlaka etkindir buna göre sonuç ortaya çıkacaktır (Behdioğlu ve Özcan, 2009, s.305).

Daha sonra geliştiren tüm modeller temelde CCR modeline dayanmaktadır. CCR modeli ve varsayımları şu şekilde açıklanabilir; CCR modeli, n KVB'nin, m adet farklı girdi kullanarak s adet farklı çıktı üretme sürecini ele almaktadır. Maksimum düzeye getirecek çıktı/girdi oranının matematiksel ifadesidir (Kara, 2011, s.12).

$$Enbh_j = \frac{\sum_{r=1}^n u_r y_r}{\sum_{i=1}^m v_i x_i} \quad (1. 2)$$

Kesirli programlama doğrusal programlama modeline dönüştürülebilir. Dönüşüm amaç fonksiyonu 1' e eşitlenmesiyle olmaktadır.

Kısıtlar ise (1. 3) formülündeki gibi gösterilebilir.

$$\begin{aligned}
\frac{\sum_{r=1}^n u_r y_r}{\sum_{i=1}^m v_i x_i} &\leq 1 \\
u_r &\geq 0 \\
v_i &\geq 0
\end{aligned} \tag{1.3}$$

Yukarıda bahsedildiği gibi, kesirli programlama setinin çözümü doğrusal programlamaya kıyasla zordur. Formüller (1. 2) ve (1. 3) doğrusal programlama mantığında ifade edildiğinde, formül (1. 4) ve (1. 5) elde edilebilir.

$$Enb_j h = \sum_{r=1}^n u_r y_r \tag{1.4}$$

$$\sum_{i=1}^m v_i x_i = 1$$

$$\sum_{r=1}^n u_r y_r - \sum_{i=1}^m v_i x_i \geq 0 \tag{1.5}$$

$$u_r, v_i \geq 0$$

Formül (1. 4) ve (1. 5) giriş yönelimli durum için düzenlenmiştir. Eğer CCR metodu çıkış oryantasyonu için kullanılacaksa, lineer programlama modeli (1. 6) ve (1. 7) formüllerinde olduğu gibi olacaktır.

$$Enkg_j = \sum_{i=1}^m v_i x_i \tag{1.6}$$

$$\sum_{r=1}^n u_r y_r = 1$$

$$-\sum_{r=1}^n u_r y_r + \sum_{i=1}^m v_i x_i \geq 0$$

$$u_r, v_i \geq 0 \tag{1.7}$$

Bir karar verici karar noktalarının etkinliğine CRR yöntemiyle karar vermek isterse, iki durumdan birini girdi ya da çıktı yönelimli olarak değerlendirirse yukarıda açıklanan modeli tüm karar noktaları için uygulamalıdır. Oluşturulan model her karar noktası için çözüldüğünde, her karar noktası için toplam etkinlik kriterleri elde edilecektir. Eğer bu kriterler 1'e eşitse karar noktaları için etkili olacak ve eğer 1'den az ise karar noktaları için etkisiz olacaktır (Türkmen, 2018, s.75).

2) BCC Yöntemi

“Banker, Charnes, Cooper (1984) tarafından geliştirilen BCC modeli verilen bir ölçekte teknik etkinliği verir ve ölçüğe göre artan, azalan veya sabit getiri altında, teknik ve ölçek etkinliğinin ayrımını yapar. CCR modeli ölçüğe göre sabit getiri altında toplam etkinliği ölçerken, BCC modeli ölçüğe göre değişken getiri altında teknik etkinliği ölçmektedir. Ölçüğe göre sabit getiri durumunda etkinliğin karşılaştırılmasında, performansın daha düşük olduğu bir durum meydana gelmektedir. Çünkü karar biriminin etkinlik değerinin 1 olması için hem teknik etkinliğe hem de ölçek etkinliğine sahip olması gerekmektedir. Ölçüğe göre değişken getiri durumunda ise, ölçek etkinliği olmayan bir karar birimi eğer teknik etkinliğe sahipse “en iyi gözlem” olarak etkin sınır üzerinde bulunabilir. Girdiye yönelik BCC modeli, girdilerin oransal azalması boyunca, sınır doğrultusunda maksimum hareketi, çıktıya yönelik BCC modelleri ise çıktıların oransal artırımını ile sınır doğrultusunda maksimum hareketi amaçlamaktadır”(Behdioğlu ve Özcan, 2009, s.306).

CCR modelinin varsayımları değiştirilerek elde edilen bir modeldir. BCC modelini kullanarak, tüm karar alma birimleri için geri dönüş tipi ölçükle belirlenebilir. BCC sınırı her zaman CCR sınırının altındadır. Bu nedenle CCR faaliyet puanı, BCC faaliyet puanına eşit veya daha az olacaktır. BCC modelinin CCR modelinden tek farkı, her karar birimi için ölçüğe göre değişken getiri varsayımı altında çözülecek olan doğrusal program tarafından elde edilen değerlerin toplamının olmasıdır. Etkin bir karar noktası için olası girdi-çıkıtı bileşimi 1'e eşit olmalıdır. BCC yönteminin modeli formülde (1. 8) verilmiştir. Amaç fonksiyonu,

$$Enk\Theta_k$$

Kısıtlar,

$$\sum_{j=1}^N y_{rj} \lambda_{jk} \geq y_{rk} \quad (1. 8)$$

$$\Theta_k x_{ik} - \sum_{j=1}^N x_{ij} \lambda_{jk} \geq 0$$

$$\sum_{j=1}^N \lambda_j = 1$$

DEA programlarında Girdi ve Çıktı verileri teknik ve ölçek etkinliklerini ortaya koymaktadır. Fakat Girdi ve Çıktı fiyatlarının bilinmesi Tahsis etkinliğini göstermektedir.

3.2.VERİ ZARFLAMA ANALİZİNİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI

Veri Zarflama Analizi doğru kullanıldığında aktif bir araçtır. Çok girdili ve çok çıktılı kapasite hesaplamalarını yapabilmektedir. Diğer iki yöntemle göre en uygun yöntemdir.

Veri Zarflama Analizinin Avantajları

- 1) Çoklu girişleri ve çoklu çıkışları işleme kapasitesine sahiptir.
- 2) Doğrusal biçim dışında, girdi ve çıktıları ilişkilendiren işlevsel bir forma gerek yoktur.
- 3) Veri Zarflama Analizi ile etkinlikleri hesaplanan karar birimleri göreceli olarak verimli olanlarla karşılaştırılır.
- 4) Giriş ve çıkışların çok farklı üniteleri olduğunda. Bu durumda, aynı şekilde ölçmek için farklı varsayımlar kullanmaya veya dönüşüm yapmaya gerek yoktur.
- 5) Ağırlıklar model vasıtasıyla belirlenir.
- 6) Girdi ve çıktı miktarları gereklidir, ancak fiyat bilgisi gerekmez.
- 7) Karar Verme Birimleri (KVB), aktif ve aktif olmayan birimler belirlenir. Aktif olmadığında etkili olması için alternatif referans KVB belirlenir ve ona referans kümesine göre değerlemeler yapılmaktadır (Türkmen, 2018, s.76-77; Arslan, 2015, s. 81; Özden, 2008, s.169; Kocakoç, 2003, s.1).

Veri Zarflama Analizinin Dezavantajları

- 1) Ölçüm için oluşan hatalara karşı duyarlı ve çok hassas bir analiz tekniğidir.
- 2) Karar noktalarının performansını ölçmek için yeterli olmakla birlikte, bu değerlendirmenin mutlak etkinlik temelinde yorumlanması hakkında ipucu vermemektedir.

- 3) Parametrik olmayan bir tekniktir ve sonuçlara istatistiksel hipotez testlerinin uygulanmasını zorlaştırır.
- 4) Statik bir analizdir, tek bir dönemde karar vericilerin verileri arasında kesitsel bir analizdir.
- 5) Her karar noktası için ayrı bir doğrusal programlama modeli gerektiğinden, Veri Zarflama Analizi ile ilgili büyük ölçekli problemlerin hesaplanması hesaplama açısından zaman alıcı olabilir (Türkmen, 2018, s.81; Özden, 2008, s.169; Arslan, 2015, s.82).

Veri Zarflama Analizi Süreci

Veri Zarflama Analizinin uygulanması için gerekli adımlar şunlardır:

- 1) Karar noktalarının seçimi
- 2) Giriş ve çıkış faktörlerinin belirlenmesi
- 3) Model seçimi
- 4) Sonuçların yorumlanması

1) Karar Noktalarının Seçimi

Bu aşama Veri Zarflama Analizi sonuçlarının geçerliliği için çok önemlidir. Veri Zarflama Analizi karşılaştırmalı bir analiz olduğundan, yanlış karar birimleri analiz edilirse tüm analiz sonuçları etkilenir. Bu aşamada;

- 1) Karar noktaları, kullandıkları girdiler ve ürettikleri çıktılar bakımından benzer olmalıdır. Yani, karar noktaları aynı girdi ve çıktı kombinasyonlarını değerlendirebilmelidir.
- 2) Tüm karar noktaları için aynı bir kaynak grubu bulunmalıdır.
- 3) Tüm karar noktaları benzer çevre koşullarında çalışmalıdır. Dış çevre, işletmenin etkinliği açısından önemlidir.

2) Giriş ve Çıkış Faktörlerinin Seçimi

Seçilecek olan giriş ve çıkış aşağıdaki özellikleri içermelidir;

- 1) Tüm karar noktaları için ortak faktörler bulunmalıdır.
- 2) Aranacak tüm faaliyet seviyelerini ve performans kriterlerini kapsamalıdır.

3) Ölçülebilir, fiziki ve ekonomik kaynakları içermelidir. Veri Zarflama Analizinde, giriş sayısının ve çıkış sayısının toplamını çarpmak gerekir ve en az limit kadar etkili olacaktır. Giriş ve çıkışların sayısı arttıkça, fark azalmaktadır. (1. 9), (1. 10) karar noktalarının sayısı formülde tanımlanmıştır.

$$\text{Minimum karar birimi sayısı} = 2 \times (\text{Giriş Sayısı} + \text{Çıkış Sayısı}) \quad (1. 9)$$

$$\text{Karar verme birimlerinin sayısı} = 1 + (\text{Giriş Sayısı} + \text{Çıkış Sayısı}) \quad (1. 10)$$

Genel kural, girdiler ve çıktılar arasında bir ilişki olması gerektiğidir. Bu formüllere uygun karar verme birimleri belirlenmektedir. İndeks sayıları ile giriş ve çıkışlardaki normal ölçümlerin birlikte analizi bir hataya neden olur. Veri Zarflama Analizinde göz önünde bulundurulması gereken bir diğer husus, girdilerin artmasının verimliliğin azalmasına, çıktıların artmasının da verimlilik artışına yol açmasıdır.

3) Model Seçimi

Kullanım alanlarına ve varsayımlara göre birçok Veri Zarflama Analizi modeli oluşturulabilir. Hangi modelin seçileceği veya bir modelin nasıl ayarlanacağı, girdi ve çıktıların kontrol edilip edilmediğine bağlıdır. Girdiler üzerinde kontrol çok az veya hiç yoksa çıktı odaklı bir model; Çıktılar üzerinde çok az kontrol varsa, girdi odaklı bir model oluşturulmalıdır. Sonuçta bir odak oluşturmak mümkün değilse, ilave modeller kullanmak daha uygundur. Karar verici, karar noktalarının etkinliği ile ilgileniyorsa ve faaliyetin türü ile ilgilenmiyorsa, tüm modeller kullanılabilir. Ancak, karar vericinin faaliyetin tipine önem vermesi durumunda ilave modeller kullanılmamalıdır. Bu tür modeller karışık etkinlik verdiğinden, türlerin etkinlik ayrıştırmasını inceleyemez.

4) Sonuçların Yorumlanması

Veri Zarflama Analizi modellerinin çözümü için çok sayıda yazılım programı mevcuttur. En sık kullanılan;

- 1) Excel eklentili DEA-Çözücü
- 2) EMS (Verimlilik Ölçüm Sistemi)
- 3) Warwick Üniversitesi tarafından Warwick DEA
- 4) DEAP (ekonometrik verimlilik analizi de yapar)

Veri Zarflama Analizi karar vericiyi verideki hatalara karşı uyarmaz. Veri toplama aşamasında doğru ve geçerli verilerin toplanmasına özen gösterilmelidir. Yine, bu paket programlar, karar vericiye girdi / çıktı faktörlerinin yanlış seçilip seçilmediğine ve dolayısıyla yanlış modelin kullanılıp kullanılmadığına karar vermemektedir.

3.3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

KAYNAK	ÖRNEK UYGULAMA	GİRDİ	ÇIKTI
Akın , (2018)	Dokuma sektöründe 8 firma baz alınarak VZA yöntemiyle etkinlikleri analiz edilmiş ve başarılı firma bulunmuştur	Cari Oran, Asit Test Oranı, Kaldıraç Oranı, Finansman Oranı, Stok Devir Hızı	Toplam Aktif Karlılığı, Satış Karlılığı
Kaya, Öztürk ve Özer (2010)	İMKB Metal eşya makine sektöründe işletmelerin etkinlikleri analiz edilmiştir	Cari Oran, Asit Test Oranı, Kaldıraç Oranı, Finansman Oranı, Stok Devir Hızı, MDV Devir Hızı, Aktif Devir Hızı	Net Kar /Satışlar Top. Aktif / Satışlar Net Kar / Öz Sermaye
Özer, Öztürk ve Kaya (2010)	İMKB Gıda ve içecek sektöründeki 24 işletmenin 2007-2008 yılları itibariyle etkin olup olmadıkları VZA, kümeleme yöntemi ve TOPSİS ile ölçülmüştür	Cari Oran, Finansal Kaldıraç Oranı, Kvb/ Toplam Aktif, Uvb/ Toplam Aktif, Net Satışlar /Toplam Aktif, Stok Devir Hızı	Net Kar/Öz Sermaye Net Kar /Satışlar
Çetin (2006)	İMKB'ye kote tekstil sektöründeki 22 işletmenin 2004 yılı likidite ve karlılık oranlarına bağlı performans etkinliği, VZA yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir	Cari Oran, Likidite Oranı, Nakit Oranı, Net İşletme Sermayesi/Aktif Oranı	Öz Sermaye Kar Marjı, Aktifler Kar Marjı, Net Kar Marj
Kayalidere, Karğın, (2004)	İMKB'deki işlem gören tekstil ve çimento sektörlerine ait şirketlerin etkinlikleri araştırılmıştır.	Personel Sayısı, Toplam Aktif Değeri	Net Kar, Net Satışlar
Ertuğrul ve Işık (2008)	İMKB 100 endeksinde işlem gören metal ana sanayindeki 13 işletmenin 2003-2007 dönemleri arasındaki mali tablolarına dayalı etkinlik ve verimlilikleri, iki girdi ve iki çıktı kullanılarak VZA yöntemlerinden çıktı yönlü CCR modeli ile araştırılmıştır	Toplam Aktif, Öz sermaye	Net Satışlar, Net Kar
Kula ve Özdemir (2008)	İMKB'ye kota edilmiş olan çimento sektöründeki 17 işletmenin 2006 verileri girdi yönlü VZA yönteminde kullanılarak işletmelerin etkinliklerinin karşılaştırılması	Cari Oran, Finansal Kaldıraç Oranı, Öz Sermaye /Toplam Aktif, KVKYK/Toplam Pasif, MDV/ Öz Sermaye	Öz Sermaye Karlılığı, Aktif Karlılığı, Satışların Karlılığı

	amaçlanmıştır		
Esenbel, Erkin, Erdoğan, (2007)	Dokuma giyim eşyası ve deri sektöründeki firmalar 2000 yılında incelenmiş 6 firmanın etkin olduğu sonucuna varılmıştır	Likidite Oranları	Karlılık Oranları
Arslan, (2015)	KOSGEB tarafından sağlanan finansman desteklerinin KOBİ'lerin finansal performansına etkisini veri zarflama analiz (VZA) yoluyla ölçmüştür. Çalışmada, Düzce ilinde ağaç ve orman ürünleri sektöründe faaliyet gösteren ve en az iki defa KOSGEB finansman desteklerinden yararlanmış olan KOBİ'lerden 2007-2012 yılları arasındaki finansal verileri kullanılarak etkinlik ve verimlilik ölçümleri gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre işletmelerin kredi faiz desteği kullandıkları dönemlerde finansal performans göstergelerinde artış olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.	Kredi Faiz Desteği Aktif Toplamı, Toplam Borçlar, Satışların Maliyeti/Net Satışlar Toplam Borçlar/Toplam Aktifler	Aktif Toplamı, Toplam Borçlar Çıktı1 FVÖK/Net Satışlar Çıktı2 Serbest Nakit Akımı (FVÖK , Net Satışlar,
Yıldız (2005)	İMKB'de işlem gören 115 işletmenin 1998 – 2003 dönemi verilerini dikkate alarak etkinlik analizi yapılmıştır. 1998 yılında 35, 1999 yılında 31, 2000 yılında 36, 2001 yılında 34, 2002 yılında 37, 2003 yılında 33 işletmenin etkin olduğu görülmüştür	Personel Sayısı, Toplam Aktif Personel Sayısı, Toplam Aktif	Net Satışlar, Dönem Net Karı

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

KULLANILAN DESTEKLERİN SANAYİ İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSLAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ BİNGÖL İLİ ÖRNEĞİ

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Dünya çapında artan rekabet koşullarında büyümek isteyen ülkelerin vazgeçilmez büyüme kanalı üretim yapan işletmelerdir. İşletmelerin sayıları gün geçtikçe artmakta ve ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Bunun farkında olan devletler birçok alternatifleri geliştirip işletmelere olanaklar sunmuştur. Türkiye de bu yönde birçok teşvik ve destek sağlayan kurum ve kuruluşlar bulunmaktadır. Türkiye de özellikle Devlet desteğini kendi eliyle işletmelere sunmak için KOSGEB kurumunu kurmuş ve destek, teşvikleri işletmelere takdim etmiştir. Bu teşvik ve desteklerden gerçek ve tüzel kişiler faydalanmışlardır.

Devlet bu noktada kurduğu kurumla beraber ülke kaynaklarını, ekonomik bakımından daha yararlı alanlara yönlendirip bu kaynaklardan yararlananların sayısını artırmakla beraber, geçim seviyesinin artırılmasına, bölgesel farklılıkların giderilmesine, rekabet karından daha iyi şekilde yararlanmaya ve dış pazara karşı daha dayanıklı hale gelmesine katkıda bulunmuştur.

Çalışma ise, KOSGEB'in vermiş olduğu destek ve teşviklerden yararlanan işletmelerin finansal performanslarının incelenmesini yapmak için, Bingöl ilinin önemli iş kollarını içinde barındıran organize sanayi bölgesindeki sanayi işletmelerin 2015 yılında KOSGEB Yeni Girişimci Desteği başlığı altında bu kapsamda makine teçhizat desteğini kullanmalarıyla, bu desteğin limitleri 18.000 TL idi. Kurul kararıyla bu oran %50 artırılabilirdi yani destek limiti 27.000 TL olarak desteği kullanabilirdi. Desteği kullanan işletmeler 27.000 TL olarak destek kullanımını gerçekleştirmişler. Desteği alan işletmelerin finansal performansları üzerine etkisi ne olduğunu bunun incelenmesi ve desteklerin etkinliğini ortaya çıkarmak amacıyla çalışma yapılmıştır. Yıldız , 2015 yılında yapmış olduğu çalışma da, girdi olarak personel sayısı ve toplam aktif, çıktı olarak da net kar ve net satışları baz alarak çalışmasını yürütmüştür. Bu çalışma ise, girdi olarak çalışan sayısı ve makine sayısı çıktı olarak ise, net kar ve net ürün satış adedini baz alarak çalışma yapılmıştır.

4.2. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ

Toplam işletmelerin %99'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır. Yani Devlet ekonomisinin bel kemiğini KOBİ'ler oluşturuyor demektir. KOBİ'ler ülke içerisinde bölgesel, sosyal ve ekonomik kalkınmada önemli bir işleve sahiptir. İstihdamın artırılması, yatırım kapsama güçlerinin geliştirilmesi, ekonomik verimliliğin artırılması, kaynak kullanımının zemine yayılmasından, bölgesel kalkınma ve rekabet ortamının geliştirilmesine dahil olmak üzere birçok makro ekonomiye katkısı bulunmaktadır (KOSGEB Stratejik Plan, 2011, s.4).

KOBİ'lerin istihdama katkısı %73,5 düzeyinde iken maddi mallara ilişkin brüt yatırımın ise %55'ini oluşturmaktadırlar. Ayrıca maaş ve ücretlerin %54,1'ini cironun ise %62'sini oluşturmaktadır. Birçok konuda ekonomiye sağladıkları katkılar nedeniyle pek çok ülke KOBİ'lere yönelik politikalar geliştirmektedir. Ülkeler, kurdukları destek mekanizmaları sayesinde KOBİ'lerin ekonomideki durumlarına göre istihdam ve katma değerden pay almasını sağlamak amacıyla KOBİ'lere destek ve hizmetler sunmaktadır. Destek mekanizmaları ile KOBİ'lerin rekabet güçlerini artıracak faaliyetler planlanmaktadır. 11. Kalkınma Planında yer verilmiştir. 11. Kalkınma planında ayrıca "Öncelikle hızlı büyüyen veya büyüme potansiyeline sahip girişimler ile ürün, hizmet ve iş modeli açılarından yenilikçi KOBİ'lerin desteklenmesinin" önemine değinilmiştir.

KOBİ'lerin Ülke ekonomisi açısından önemine dikkat çekilmiştir. KOBİ'ler daha çok emek yoğun faktör donatımı ile çalışan, hızlı ve esnek karar alabilen, düşük yönetim giderleri ile nisbi olarak düşük fiyatlı mal ve hizmet üretimi gerçekleştirebilen dinamik yapıya sahip iktisadi kuruluşlardır. KOBİ'ler, çalışma yöntemlerindeki esnek ve dinamik yapısı sayesinde değişen piyasa koşullarına ve teknolojik gelişmelere hızlıca uyum sağlayabilmektedir. KOBİ'ler dinamik ve esnek üretim süreçlerinin verdiği avantajları yanında özellikle finansmana erişim noktasında birçok sorunla karşı karşıyadırlar. Ülkemizdeki KOBİ'lerin en çok karşılaştığı sorunların başında; üretim, satış pazarlanması, ürünlerin pazarlanması, uluslararası pazarlara ulaşım, kalite standartlarına uyum ve finansman kaynağına ulaşmada yaşanan sıkıntılar gelmektedir. KOBİ'ler finansal yetersizlikler sebebiyle ticari bağlantıları yapamamakta, Eski teknoloji ile emek

yoğun çalıştıklarından yeni ve gelişmiş teknolojilere sahip olamamanın getirdiği maliyet avantajından yararlanmamaktadırlar.

Mayıs 2009'da yenilenen KOSGEB Kuruluş Kanunu ile beraber imalat sektörü dışında hizmet ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere de destek vermeye başlayan KOSGEB, ülkemizde KOBİ'lerden sorumlu ulusal bir kuruluş özelliğine kavuşmuştur. Genişleyen hedef kitle ve yeni destek programları ile beraber 2010 yılından itibaren KOSGEB'den destek alan işletme sayısında ve KOBİ'lere dağıtılan destek miktarlarında çok önemli artışlar meydana gelmiştir. KOSGEB pek çok destek programı yürüterek ve yeni destek türleri üzerinde ekonomik olarak uzun vadede düşük faizli kaynakları KOBİ'lerin kullanmasına olanak sağlamaktadır.

Verilen destek türleri bazında, destekten yararlanmaya uygun firmaların belirlenmesi, destek oranlarının KOBİ ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte olması, desteklerden KOBİ'lerin etkin bir şekilde haberdar edilmesi ve destek alan firmaların takibi gibi süreçlerin verimli bir şekilde yürütülmesi son derece önemlidir. Bu araştırma ile amaçlanan, destek alan firmaların destek sonrası finansal ve reel performanslarından ne gibi değişiklikler meydana getirdiğinin analizi yapılarak verilen desteklerin önemli olup olmadığını ortaya çıkaracaktır. İşletmelerin gelişmesi ve büyümesi üzerine sağlanan olanakların analizi üzerine birçok makale ve tez çalışması olmasına rağmen, KOSGEB destek ve kredilerine yönelik yeteri kadar çalışma bulunmamaktadır. Çalışmanın bu yönüyle literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

4.3. ARAŞTIRMADA KULLANILAN YÖNTEM

Bir etkinlik ve performans değerlendirme metodu olan Veri Zarflama Analizi yöntemi etkinlik değerlendirmesinde çıktıların ağırlıklı toplamının girdilerin ağırlıklı toplamına oranını kullanır. Oran analizinin tek boyutlu olması, parametrik yöntemlerin girdi ve çıktılar arasındaki fonksiyonel yapı hakkında bilgi gerektirmesi, kullanımlarını kısıtlamaktadır (Kaya ve Coşkun, 2016, s.232). Bundan dolayı İşletmelerde etkinlik ve performans ölçümünde VZA oldukça sık kullanılan bir yöntemdir. İncelenen birçok araştırmada, VZA yönteminin farklı sektörlerdeki karar verme birimlerinin göreceli verimliliklerinin ölçülmesi için sıklıkla kullanıldığı görülmüştür. Bu araştırmada,

KOSGEB tarafından sağlanan Makine teçhizat desteğine yönelik bir araştırma yapılmıştır. Dea Solver Lv8 programı ile çözümlülük sağlanarak sonuçlar elde edilmiştir.

4.4. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI

Çalışmada, KOBİ'lerin uzun süreli ve detaylı verilerine ihtiyaç duyulmasından dolayı araştırmada incelenen birim sayısını azaltan sınırlılıklardır. Uzun süreli bir analiz, işletmelerin geçmiş yıllara yönelik mali verilerine ulaşılmasını gerekli kılmıştır. Buda kısıtlılıklardan dolayı mümkün olmamaktadır. Kısıtlılıklara göre, çalışmayı belirli dönemlerle sınırlı tutulmaya çalışılmıştır. Bu kısıtlılıklara göre sadece Devlet teşvik ve desteğinin alındığı yılları baz alarak çalışma yapılmıştır.

Çalışmada ise, VZA yöntemini analizde kullanılacağından bu destek ve teşviklerden 2015 yılında yararlanan KOBİ'lerin 2015-2019 yıllarına ait bilanço ve gelir tablo verileri ve de işletmelerin genel bilgilerine ihtiyaç duyulmaktadır. KOSGEB finansman desteği kullanan ve 2015-2019 yılları arasında faal olan, Bingöl ilindeki imalat sektöründeki bulunan 8 mobilya işletmesi değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Karar verme birimlerinin kısıtı olduğundan kullanılan Girdi ve Çıktı sayıları karar verme birimlerinin sayısını geçmemesi kısıtınında ortaya çıkarmıştır.

Analiz edilecek birimlerin KOBİ'ler olması bazı verilere ulaşılması konusunda problemlerle karşılaşılmasına neden olmuştur. Bingöl büyük bir şehir olmadığından KOBİ'lerin daha çok metropol şehirlerde kurulması sebebi ile bu sınırlılığı da ortaya çıkarmaktadır. KOBİ'lerin geçmiş mali verilerinin temini vb. hususlarda karşılaşılan problemler ve analizde kullanılan yöntemin getirdiği kısıtların etkisi ile birlikte 8 adet KOBİ analize dahil edilebilmiştir. Çalışmada sadece inceleme döneminde geçerli olan ve uygulanan destek programları kullanılmıştır.

4.5. ARAŞTIRMANIN ÖRNEKLEMİ VE VERİ SETİ

Araştırma, Bingöl ili kapsamında KOSGEB desteklerinden yararlanan işletmelerin finansal performanslarını ölçmeye yönelik çalışma yapılması planlanmıştır. Bu çalışmada analiz edilen veriler ikincil kaynaklardan elde edilmiştir. KOBİ'lerden temin edilen bilanço ve gelir tabloları çalışmanın ana kaynaklarını oluşturmaktadır. Analize dahil edilecek KOBİ'lerin belirlenebilmesi için ise KOSGEB veri tabanında yer

alan, desteklerden yararlanan işletmelerin listesi çıkarılmıştır. Bu kapsamda desteklere konu 8 adet KOBİ belirlenmiştir. Tablo 26 çalışma kapsamında belirlenen KOBİ'ler listelenmiştir.

Tablo 26 İşletmelerin İsimleri

İŞLETMELER	İL
F1 MOBİLYA İŞLETMESİ	BİNGÖL
F2 MOBİLYA İŞLETMESİ	BİNGÖL
F3 MOBİLYA İŞLETMESİ	BİNGÖL
F4 MOBİLYA İŞLETMESİ	BİNGÖL
F5 MOBİLYA İŞLETMESİ	BİNGÖL
F6 MOBİLYA İŞLETMESİ	BİNGÖL
F7 MOBİLYA İŞLETMESİ	BİNGÖL
F8 MOBİLYA İŞLETMESİ	BİNGÖL

Araştırmanın evrenini oluşturan 28 adet KOBİ'nin tamamından talep edilen 2015-2019 yıllarına ait 5 yıllık bilanço ve gelir tabloları, 8 adet işletmeden temin edilebilmiştir. Araştırma sürecinde 10 işletme çeşitli nedenlerden dolayı bilanço ve gelir tablolarına ilişkin bilgileri verme talebini kabul etmemiştir. 10 işletme farklı alanlarda imalat yapan işletmeler olduğundan geriye sadece 8 adet KOBİ aynı sektörde imalat yapan işletmeler araştırma kapsamına alınmıştır.

4.6. ARAŞTIRMADA KULLANILAN DEĞİŞKENLER VE MODELLER

Araştırmada, araştırmanın konusu doğrultusunda, işletmelerin finansal performanslarını belirleme amaçlı yapılan çalışmalarda kullanılan finansal performans ölçütleri kullanılmıştır. Performans analizinde işletmelerin finansal analizlerin yapılması gerekmektedir ki sonuçlara ulaşılabilsin. Finansal analiz, yatırım ve kredi kullanma veya kullandırma gibi bir işletmenin mali durumunun, faaliyet sonuçlarının ve finansal gelişiminin yeterli olup olmadığını işletme ile karar almada ve işletmenin ileriye yönelik hedeflerini gerçekleştirmede, işletmenin verimliliğini ölçmede, bu ölçümü yapmak için mali tablolardan faydalanıp, mali tablo kalemleri arasındaki ilişkinin ve zamana göre analiz edilmesini sağlamasıdır (Karapınar ve Zaif. , 2013, s.124).

Etkinlik ölçüm metod'ları, oran metodu, parametrik ve parametrik olmayan yöntemlerdir. Bu etkinliği ortaya çıkarmak için parametrik olmayan yöntem kullanılmıştır. Bu yöntem başlığı altında VZA modelini belirleyip onun koşullarına göre değişkenler belirlenmiştir. Verimlilik ve etkinlik ölçümünde sıklıkla kullanılan Veri Zarflama Analizi yönteminde girdi ve çıktı değişkenleri olarak finansal oranların kullanılması birçok çalışmada karşımıza çıkmaktadır. Analizde kullanılacak olan girdiler ve çıktılar, karar birimlerini karşılaştırmanın temelini oluşturduklarından büyük bir dikkatle seçilmiştir. Aynı faktörlere sahip karar birimlerinde anlamlı bir sonuç çıkması için anlamlı girdi ve çıktıların belirlenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda imalat sektörü için anlamlı değişkenlerin neler olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. VZA yönteminde girdi ve çıktılar şu şekilde belirlenmiştir.

İşletmelerin 2015-2019 yılları arası baz alınarak 2015 yılından KOSGEB' ten aldığı makine teçhizat desteği ile işletmenin verimliliğine katkısı olup olmadığını anlamak için makine sayısı girdi olarak belirlenmiştir diğer bir girdi değişkeni ise makine desteğinin alınmasıyla çalışan sayısında nasıl bir verimliliğe ulaştığını eğer ki olumlu sonuçlar ortaya çıkmadıysa bunları azaltılmasına yönelik bir karar alınması için girdiler belirlenmiştir. Çıktılar ise işletme içerisinde olumlu katkısı olacak kalemler baz alınmıştır. Birinci çıktı net kar, ikinci çıktı ise net ürün satış adedi olarak belirlenmiştir. VZA' da girdi ve çıktı sayısı belirlenirken karar birim sayısı dikkate alınmaktadır. Kurallara göre gidilecekse, x adet girdi, y adet çıktı değişkeni için $x+y+1$ adet karar birimi olması gerektiği, bazılarında ise, karar verme birimi sayısı değişken birim sayısının minimum iki katı $(x+ y) \times 2$ olmasına göre KVB bulunmaktadır. Çalışmada kullanılan yöntemde 2 adet girdi ve 2 adet çıktı değişkeni kullanıldığı için karar birimlerinin sayısının minimum; $\text{Girdi Sayısı} + \text{Çıktı Sayısı} + 1 = 5$ adet veya $(\text{Girdi Sayısı} + \text{Çıktı Sayısı}) \times 2 = 8$ adet olması gerekmektedir. Böylelikle çalışmanın güvenilirliği ve doğru sonuç verebilmesi açısından belirtilen 2 şarttan birine uyarlanıp KVB belirlenmiştir.

Ve karar verme birimi sayısı 8 olarak belirlenmiştir. Yukarıda belirtilen yaklaşımlar doğrultusunda çalışmanın uygulama bölümünde farklı girdi-çıkıtı

değişkenleri kullanılarak analiz edilmiştir. Modelde doğrudan bilanço, gelir tablosu kalemleri ve işletmenin ikincil kaynaklarından işletme ile ilgili bilgiler kullanılmıştır. Girdi değişkenleri olarak Çalışan sayısı ve Makine sayısı, çıktı değişkeni olarak da Net Kar ve Net Satış Adedi değişken olarak belirlenmiştir. Bu değişkenler Dea Solver Lv8 programı ile çözülerek etkinlik değerleri bulunmuştur. Birçok çalışmada sıklıkla kullanılan değişkenlerdir. Aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 27 Araştırmada Kullanılan Finansal Performans Ölçütleri

GİRDİ 1	ÇALIŞAN SAYISI
GİRDİ 2	MAKİNE SAYISI
ÇIKTI 1	NET KAR
ÇIKTI 2	NET ÜRÜN SATIŞ ADEDİ

4.7. ARAŞTIRMA ANALİZİ

Çalışmada 8 mobilya üretimi yapan şirketin 2015-2019 yıllarındaki performansları Girdi ve Çıktı yönelimli Dea Solver Lv8 programında CCR metodu kullanılarak ölçülmüştür. Bu yöntemde çıktı değişkenleri arasında şirketlerin net karları ve üretmiş oldukları ürün adetleri, girdi değişkenleri arasında ise çalışan sayısı ve KOSGEB yardımı ile alınan desteğin makine sayısı yer almaktadır. Şekil 9 ile 13’ te bu şirketlerin etkinlik değerleri verilmiştir. Tablo 28 ile 29 de ise etkin olmayan şirketlerin etkin olmaları için hedef değerleri ve potansiyel iyileştirmeleri % olarak verilmiştir.

Şirketler	Etkinlik Değerleri
F1	1
F2	0,3277
F3	0,6674
F4	1
F5	1
F6	0,6585
F7	1

F8 1

Şekil 9 2015 Yılı İçin Şirketlerin Etkinlik Değerleri

Şirketler	Etkinlik Değerleri
F1	1
F2	1
F3	0,3382
F4	1
F5	0,4943
F6	0,5157
F7	1
F8	1

Şekil 10 2016 Yılı İçin Şirketlerin Etkinlik Değerleri

Şirketler	Etkinlik Değerleri
F1	0,6667
F2	0,6476
F3	1
F4	0,648
F5	0,348
F6	0,3556
F7	1
F8	1

Şekil 11 2017 Yılı İçin Şirketlerin Etkinlik Değerleri

Şirketler	Etkinlik Değerleri
F1	0,6715
F2	0,3293
F3	0,3143
F4	0,4613
F5	1
F6	0,3611
F7	1
F8	1

Şekil 12 2018 Yılı İçin Şirketlerin Etkinlik Değerleri

Şirketler	Etkinlik Değerleri
F1	1
F2	1
F3	1
F4	0,5758
F5	1
F6	1
F7	0,6641
F8	1

Şekil 13 2019 Yılı İçin Şirketlerin Etkinlik Değerleri

Şekil 9 ile 13'teki etkinlik değerleri incelendiğinde 2015 yılına bakıldığında zaman destek alındığı ilk yıl bu dönemde F1, F4, F5, F7 ve F8 etkin şirketler olarak bulunmuştur toplamda beş şirket etkin olduğu görülmektedir. 2016 yılında desteğin alındığının 2. yılı dönemin sonunda F1, F2, F4, F7 ve F8 etkin şirketler arasında yer almıştır. 2015 yılına göre F2 ve F5 etkinliklerinde değişme meydana gelmiştir F2 2015 yılında etkin değil iken 2016 yılında etkin olmuştur F5 ise etkinliğini kaybetmiştir diğer işletmelerin etkinliği devam etmiştir. 2017 yılı için F3, F7 ve F8 etkin şirketler arasında yer almıştır. 2018 yılı için F5, F7 ve F8 etkin şirketler arasında yer almaktadır. 2019 yılı

için F1, F2, F3, F5, F6, F8 etkin şirketler arasında yer almıştır. 5 yıllık dönem sonunda dönemler itibariyle 22 şirket etkin olmuştur 18 şirket etkin olamamıştır.

Tablo 28 de etkin olmayan şirketlerin girdi ve çıktı değişkenleri için gerçek değerleri, hedef değerleri ve hedef değerlere ulaşmak için yapılması gereken potansiyel iyileştirme yüzde olarak verilmiştir.

Tablo 28 2015 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri

2015			Girdi Yönelimli			Çıktı yönelimli		
KVB		Faktörler	Gerçek	Hedef	İyileştirme	Gerçek	Hedef	İyileştirme
F2	Girdi	Çalışan Sayısı	8	2,6213	-67,233	8	8	0
		Makine Sayısı	10	4,91499	-67,233	15	15	0
	Çıktı	Net Kar	3553	3553	0	3553	10843,4	205,189
		Ürün Adedi	180	180	0	180	549,34	205,189
F3	Girdi	Çalışan Sayısı	17	11,346	-33,258	17	17	0
		Makine Sayısı	7	5,33936	-33,258	8	8	0
	Çıktı	Net Kar	10939	10939	0	10939	16390	49,831
		Ürün Adedi	200	200	0	200	299,661	49,831
F6	Girdi	Çalışan Sayısı	4	2,63382	-34,154	4	4	0
		Makine Sayısı	2	1,97537	-34,154	3	3	0
	Çıktı	Net Kar	2386	2386	0	2386	3623,63	51,871
		Ürün Adedi	80	80	0	80	121,496	51,871

Tablo 28 de 2015 yılı için yapılan analize göre etkin olmayan şirketlerin girdi ve çıktı düzeylerinde etkin olmaları için gereken hedef değerleri ve potansiyel iyileştirme yüzde olarak verilmiştir. Buna göre girdi yönelimli CCR metoduna göre F2 %67, 23

oranında, F3 %33, 25 oranında, F6 %34, 15 oranında çalışan sayısını ve üretimi düşük olan makine sayısını azaltması gerekmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre F2 %205, 18 oranında, F3 %49, 83 oranında, F6 %51, 87 oranında net karını ve ürün adedini arttırması gerekmektedir.

Tablo 29 2016 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri

2016			Girdi Yönelimli			Çıktı Yönelimli		
KVB		Faktörler	Gerçek	Hedef	İyileştirme	Gerçek	Hedef	İyileştirme
F3	Girdi	Çalışan Sayısı	10	3,38204	-66,18	10	10	0
		Makine Sayısı	9	5,74946	-66,18	17	17	0
	Çıktı	Net Kar	6151	6151	0	6151	18187,3	195,68
		Ürün Adedi	200	200	0	200	591,36	195,68
F5	Girdi	Çalışan Sayısı	3	1,48289	-50,57	3	3	0
		Makine Sayısı	12	2,96578	-50,57	6	6	0
	Çıktı	Net Kar	3022	3022	0	3022	6113,74	102,308
		Ürün Adedi	100	100	0	100	202,308	102,308
F6	Girdi	Çalışan Sayısı	6	3,09417	-48,43	6	6	0
		Makine Sayısı	4	3,09417	-48,43	6	6	0
	Çıktı	Net Kar	9949	9949	0	9949	19292,4	93,913
		Ürün Adedi	80	80	0	80	155,13	93,913

Tablo 29 de 2016 yılı için yapılan analize göre etkin olmayan şirketlerin girdi ve çıktı düzeylerinde etkin olmaları için gereken hedef değerleri ve potansiyel iyileştirme yüzde olarak verilmiştir. Buna göre girdi yönelimli CCR metoduna göre F3 %66, 18 oranında, F5 %50, 57 oranında, F6 %48, 43 oranında çalışan sayısını ve üretimi düşük makine sayısını azaltması gerekmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre F3 %195,

68 oranında, F5 %102, 3 oranında, F6 %93, 9 oranında net karını ve ürün adedini arttırması gerekmektedir.

Tablo 30 2017 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri

2017			Girdi Yönelimli			Çıktı yönelimli		
KVB		Faktörler	Gerçek	Hedef	İyileştirme	Gerçek	Hedef	İyileştirme
F1	Girdi	Çalışan Sayısı	17	2,66667	-84,314	17	4	-76,471
		Makine Sayısı	7	533333	-33,333	8	8	0
	Çıktı	Net Kar	6176	10629,3	72,107	6176	15944	158,161
		Ürün Adedi	200	200	0	200	300	50
F2	Girdi	Çalışan Sayısı	10	6,47596	-35,24	10	10	0
		Makine Sayısı	12	6,83876	-54,408	15	10,5602	-29,599
	Çıktı	Net Kar	80206	80206	0	80206	123852	54,417
		Ürün Adedi	180	180	0	180	277,951	54,417
F4	Girdi	Çalışan Sayısı	6	3,88803	-35,2	6	6	0
		Makine Sayısı	7	5,23478	-41,836	9	8,07831	-10,241
	Çıktı	Net Kar	42370	42370	0	42370	65385,4	54,32
		Ürün Adedi	150	150	0	150	231,48	54,32
F5	Girdi	Çalışan Sayısı	3	1,04411	-65,196	3	3	0
		Makine Sayısı	12	3,01357	-82,273	17	8,65874	-49,066
	Çıktı	Net Kar	3141	3141	0	3141	9024,87	187,325
		Ürün Adedi	100	100	0	100	287,325	187,325
F6	Girdi	Çalışan Sayısı	6	1,06667	-82,222	6	3	-50
		Makine Sayısı	4	2,13333	-64,444	6	6	0
	Çıktı	Net Kar	4065	4251,73	4,594	4065	11958	194,17
		Ürün Adedi	80	80	0	80	225	181,25

Tablo 30’da 2017 yılı için yapılan analize göre etkin olmayan şirketlerin girdi ve çıktı düzeylerinde etkin olmaları için gereken hedef değerleri ve potansiyel iyileştirme yüzde olarak verilmiştir. Buna göre girdi yönelimli CCR metoduna göre F1 %84, 31 oranında çalışan sayısını ve %33, 33 oranında makine sayısını, F2 %35, 24 oranında çalışan sayısını ve %54, 40 oranında makine sayısını, F4 %35, 24 oranında çalışan sayısını ve %41, 8 oranında makine sayısını, F5 %65, 19 oranında çalışan sayısını ve %82, 27 oranında makine sayısını, F6 %82, 2 oranında çalışan sayısını ve %64, 4 oranında makine sayısını azaltması gerekirken, F1 %72, 1 oranında, F6 %4, 59 oranında net karını arttırması gerektiği görülmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre, F1%158, 16 oranında net karını ve %50 oranında ürün adedini, F2 %54, 41 oranında net karını ve ürün adedini, F4 %54, 32 oranında net karını ve ürün adedini, F5 %87, 32 oranında net karını ve ürün adedini, F6%194, 17 oranında net karını ve %181, 25 oranında ürün adedini arttırması gerekirken F1 %76, 47 oranında çalışan sayısını, F2 %29, 59 oranında makine sayısını, F4 %10, 24 oranında makine sayısını, F5 %49, 06 oranında makine sayısını, F6 %50 oranında çalışan sayısını azaltması gerektiği görülmektedir.

Tablo 31 2018 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri1

2018			Girdi Yönelimli			Çıktı Yönelimli		
KVB		Değişkenler	Gerçek	Hedef	İyileştirme	Gerçek	Hedef	İyileştirme
F1	Girdi	Çalışan Sayısı	17	2,67434	-82,171	15	3,98285	-73,448
		Makine Sayısı	7	5,37172	-32,853	8	8	0
	Çıktı	Net Kar	9766	9766	0	9766	14544,3	48,928
		Ürün Adedi	200	200	0	200	297,856	48,928
F2	Girdi	Çalışan Sayısı	10	2,42791	-75,721	10	7,37289	-26,271
		Makine Sayısı	12	4,93953	-67,07	15	15	0
	Çıktı	Net Kar	25686	25686	0	25686	78001,4	203,673
		Ürün Adedi	180	180	0	180	546,611	203,673
F3	Girdi	Çalışan Sayısı	10	2,66851	-73,315	10	8,49118	-15,088
		Makine Sayısı	9	5,34257	-68,573	17	17	0
	Çıktı	Net Kar	5074	5074	0	5074	16145,4	218,199
		Ürün Adedi	200	200	0	200	636,397	218,199
F4	Girdi	Çalışan Sayısı	6	2,03043	-66,16	6	4,40108	-26,649
		Makine Sayısı	7	4,15213	-53,865	9	9	0
	Çıktı	Net Kar	27176	27176	0	27176	58905,7	116,756
		Ürün Adedi	150	150	0	150	325,135	116,756
F6	Girdi	Çalışan Sayısı	6	1,07332	-82,111	6	2,97238	-50,46
		Makine Sayısı	4	2,16658	-63,89	6	6	0
	Çıktı	Net Kar	6785,57	6785,57	0	6785,57	18791,6	176,935
		Ürün Adedi	80	80	0	80	221,548	176,935

Tablo 31 de 2018 yılı için yapılan analize göre etkin olmayan şirketlerin girdi ve çıktı düzeylerinde etkin olmaları için gereken hedef değerleri ve potansiyel iyileştirme yüzde olarak verilmiştir. Buna göre girdi yönelimli CCR metoduna göre F1 %82, 17 oranında çalışan sayısını ve %32, 85 oranında makine sayısını, F2 şirketi %75, 72

oranında çalışan sayısını ve %67, 07 oranında makine sayısını, F3 %73, 3 oranında çalışan sayısını ve %68, 5 oranında makine sayısını, F4%66, 16 oranında çalışan sayısını ve %53, 8 oranında makine sayısını, F6 %82, 1 oranında çalışan sayısını ve %63, 89 oranında makine sayısını, azaltması gerekmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre F1 %48, 93 oranında net karını ve ürün adedini, F2 %203, 67 oranında net karını ve ürün adedini, F3 %218, 19 oranında net karını ve ürün adedini, F4 %116, 75 oranında net karını ve ürün adedini, F6 %176, 9 oranında ürün adedini arttırması gerekirken F1 %73, 44 oranında çalışan sayısını, F2 %26, 27 oranında çalışan sayısını, F3 %15, 08 oranında çalışan sayısını, F4 %26, 64 oranında çalışan sayısını, F6 %50, 46 oranında çalışan sayısını azaltması gerektiği görülmektedir.

Tablo 32 2019 Yılı Şirketlerin Girdi ve Çıktı Yönelimli Hedef Değerleri

2019			Girdi Yönelimli			Çıktı yönelimli		
KVB		Faktörler	Gerçek	Hedef	İyileştirme %	Gerçek	Hedef	İyileştirme %
F4	Girdi	Çalışan Sayısı	6	3,46	-42,42	8	8	0
		Makine Sayısı	8	4,61	-42,42	11	11	0
	Çıktı	Net Kar	5856,5	9923,8	69,45	5856,5	17234,9	194,286
		Ürün Adedi	280	280	0	280	486,279	73,671
F7	Girdi	Çalışan Sayısı	2	1,3281	-33,591	2	2	0
		Makine Sayısı	4	2,65637	-33,591	4	4	0
	Çıktı	Net Kar	2984,85	3041,99	1,914	2984,8	4580,68	53,464
		Ürün Adedi	120	120	0	120	180,698	50,581

Tablo 32 de 2019 yılı için yapılan analize göre etkin olmayan şirketlerin girdi ve çıktı düzeylerinde etkin olmaları için gereken hedef değerleri ve potansiyel iyileştirme

yüzde olarak verilmiştir. Buna göre girdi yönelimli CCR metoduna göre F4 %42,42 oranında, F7 %33,591 oranında çalışan sayısını ve makine sayısını azaltması gerekmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre F4%194,286 oranında net karını, F4 %73,761 oranında net ürün adedini, F7 %53,464 oranında net karını, F7 %50,581 oranında net ürün adedini arttırması gerekmektedir.

Genel değerlendirmede 8 mobilya üretimi yapan işletmenin etkinlik analizleri yapılmıştır. Bu analiz 8 mobilya işletmesinin gelir tablosu verileri ve de işletmelerin genel bilgileri yani girdi olarak çalışan sayısı ve KOSGEB ten destek alınan makine sayısı ve çıktı olarak da işletmenin Net karı ve Net ürün satış adedi kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Analizdeki veriler excel de tablo içerisine yerleştirilip dea-solver Lv8 programında çözünürlüğü gerçekleştirildikten sonra tablolara dökülüp desteklerin işletmelere nasıl bir katkısı olduğunu ortaya çıkarılmıştır. 2015-2019 verilerine dayanarak 8 mobilya işletmesi 2015 yılında KOSGEB kurumuna başvurarak KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programı başlığı altında makine teçhizat desteğini almaya hak kazanmışlardır. 2015 yılında alınan bu makine teçhizat desteğiyle toplam 5 yılın analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda 2015 yılından itibaren etkinlik analizlerinde 8 mobilya işletmesinden 5 mobilya üretimi yapan işletmenin etkin olduğu 3 işletmenin etkin olmadığı sonucuna varılmıştır. Bununla beraber İyileştirmelerinin nelerle yapılması gerektiğini tabloların altında açıklanmıştır.

Bu verilere göre 1. Sırada olan işletmenin 2015-2016 yıllarında etkin olmasıyla 2017-2018 yıllarında etkin olmadığı 2019 yılında etkin olduğu görülmektedir. 2. sırada yer alan işletmenin ise etkinlik değerlerinde 2015 yılında etkin değilken 2016 yılında etkin olmuştur. 2017-2018 yıllarında ise etkin olmadığı ortaya çıkmış ve 2019 yılında etkin olduğu ortaya çıkmıştır. 3. Sırada yer alan işletmenin ise 2015- 2016 yıllarında etkin olmadığı 2017 yılında etkin olduğu görülmekte 2018 yıllarında ise etkin olmadığı 2019 yılında ise etkin olmuştur. 4. sırada olan işletmenin 2015-2016 yıllarında etkin olduğu ve 2017-2018 ve 2019 yılında etkin olmadığı ortaya çıkmıştır. 5. Sırada yer alan işletmenin 2015 yılında etkin 2016-2017 yıllarında etkin olmadığı, 2018-2019 yıllarında etkin olduğu ortaya çıkmıştır. 6. sırada yer alan işletmenin ise, 2015-2018 yıllarında etkin olmadığı 2019 yılında etkin olduğu ortaya çıkmıştır. 7. sırada olan işletmenin

2015-2018 yıllarında etkin olduğu 2019 yılında etkin olmadığı ortaya çıkmıştır. 8. sırada yer alan işletmenin ise bütün yıllarda etkin olduğu çıkmıştır. Buna göre; genel işletmelerin destek alındığı yıl ve sonraki yılların durumlarına bakıldığı zaman bu desteklerin işletmelerin olumlu bir katkısı olduğu ve daha çok işletmelerin mali yapılarında olumlu gelişme yaşadığını ortaya çıkarmıştır. 2020 verileri ise, 2019 verileri ile yakın rakamlar mevcut olduğundan 2020 yılı verileri kullanılmış olsa idi 2019 yılındaki sonuçlar gibi olumlu çıkmış olacaktır. Devlet destekli yapılan bu desteklerin işletmelerin mali durumlarını iyiye götürdüğü görüşüne varılmıştır. Devlet desteğine devam etmesi yönünde süreklilik arz edilirse işletmeler daha iyiye gideceği kanaatine varılmıştır.

SONUÇ

Çağımızın küresel ekonomisinde KOBİ'ler dünyanın birçok ülkesinde desteklendiği gibi ülkemizde de KOBİ'lerin gelişmesine ve desteklenmesine yönelik birçok kamusal destekler ve teşvikler verilmektedir. KOBİ'ler toplam işletmelerin %99 oluşturmalarına, çalıştırdıkları personelden, yatırımlarından, ödedikleri vergilerden, sağladıkları verimliliğe ve etkinliğe kadar birçok konuda ekonomilerin bel kemiğidir. Buna rağmen geçmişte devlet destekleri söz konusu olduğunda geri plana atılmaktaydı ve desteklerden iyi bir şekilde yararlanamamaktaydılar. Zamanla KOBİ'lerin önemi artmıştır. KOBİ'lere yönelik çalışmaları devlet kendi eliyle yapma yoluna gitmiştir. Böylelikle KOSGEB Kurumu kurularak KOBİ'ler desteklenmiştir.

KOSGEB'in 2015 yılında vermiş olduğu desteklerin sayısal verilerine göre, Araştırma - Geliştirme, İnovasyon Endüstriyel Uygulama Destek Programı adı altında 974 işletmeye toplamda 53.699.340 TL finansal destek sağlanmıştır. 2020 yılında ise, bu alanda 1248 işletmeye 87.915.684,36 TL destek verildiği görülmüştür verilen desteklerin oranlarına bakıldığı zaman olumlu sonuçların ortaya çıktığını ve bunları desteklemek için hem işletme sayısı olarak hem de finansal destek miktarının arttığını ortaya çıkmaktadır. Bu desteklerden bölge olarak en çok yararlananlar, 2015 yılında destekten yararlanan bölgelerden ilk sırada Marmara Bölgesi (%35,3), ikinci sırada İç Anadolu Bölgesi (%20) son olarak Ege Bölgesi (%11,9) ile yer alırken 2020 yılında ise, ilk sırayı İç Anadolu Bölgesi (%26,19), ikinci sıra Marmara (%26,17) ve üçüncü sıra Ege Bölgesi (%13,14) en çok destekten yararlanan bölgeler olmuştur. 2015 yılında işletme başına 55.132 TL destek miktarı düşerken 2020 yılında işletme başına destek miktarı 70.444 TL destek miktarı düşmüştür. Türkiye genelinde KOSGEB destekleri gün geçtikçe önemli hale gelmiştir.

KOSGEB Kurumu, KOBİ'lere vermiş olduğu destekler ile KOBİ'lerin buldukları sektörlerde performanslarını artırmalarına ve verimliliklerin yükseltmesi arttırmayı hedef edinmiştir. Tez çalışmamızda KOBİ'lere sunulan KOSGEB Endüstriyel Uygulama Destek Programı altında Makine Teçhizat desteğini alan İmalat sektöründeki KOBİ'lerin finansal performansına etkisi incelenmiştir. İşletme performansları; pazar payı, ürün kalitesi, maliyeti, yenilikçi olması gibi durumlardan etkilenmektedir.

Çalışmada, KOSGEB makine teçhizat desteğiyle işletmelerin performanslarının etkinliklerinin hangi zamanlarda ne derecede değiştiği belirlenmek istenmiştir.

Çalışmanın dördüncü bölümünde analiz gerçekleştirilmiştir. Bu analizi genellikle İşletmelerin finansal etkinlik ve performansların ölçümünde kullanılan Veri Zarflama Analizi tekniği yapılarak gerçekleştirilmiştir. Türkiye de VZA yöntemiyle yapılan çalışmaların literatür taramasında şirketlerin performanslarının etkin veya etkin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada kullanılan VZA yöntemi aynı karar birimlerinin etkinlik analizinde kullanılan bir yöntem olduğu için analiz edilecek işletmelerin aynı sektörde üretim yapan KOBİ'ler olması gerekmektedir. Bundan dolayı çalışmada Bingöl ilinde bulunan imalat sektöründe olan işletmelerden mobilya üretimi alanında faaliyetlerini gerçekleştiren KOBİ'ler analiz edilmiştir. Sektördeki 8 işletmenin 2015-2019 yıllarına ait gelir tablosu ve bilançosundan yararlanılmıştır, etkinlik değerleri hesaplanmıştır. Daha sonra işletmelerin etkinlik değerlerinin zaman içindeki değişimini incelenmiştir. Çalışmada CCR modeli kullanılmıştır bu modelde girdi olarak Çalışan Sayısı ve Makine Sayısını, çıktı olarak da Net Kar ve Net Satış Ürün Adedi değişkenleri modelde kullanılmıştır. Bu çalışma, KOSGEB Makine Desteğini kullanan Bingöl ilindeki işletmelerin aldıkları desteklerden olumlu etkisi olup olmadığı yönünden analizler yapılarak, bir sonuca varılmıştır.

Analiz sonucunda, KOSGEB Makine Desteğini kullanan işletmelerin finansal olarak etkinliğinin artmasına olumlu yönde etki sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. 2015-2019 yılları arasında etkinlik skorlarında işletmelerin bu desteği aldığı yıl ve sonraki yıllarda değişiminde performanslarının arttığı gözlemlenmiştir. Bu verilere göre 1. sırada olan işletmenin 2015- 2016 yıllarında etkin olmasıyla 2017-2018 yıllarında etkin olmadığı 2019 yılında etkin olduğu görülmektedir. 2. sırada yer alan işletmenin ise etkinlik değerlerinde 2015 yılında etkin değilken 2016 yılında etkin olmuştur. 2017-2018 yıllarında ise etkin olmadığı ortaya çıkmış ve 2019 yılında etkin olduğu ortaya çıkmıştır. 3. sırada yer alan işletmenin ise 2015- 2016 yıllarında etkin olmadığı 2017 yılında etkin olduğu görülmekte 2018 yıllarında ise etkin olmadığı 2019 yılında ise etkin olmuştur. 4. sırada olan işletmenin 2015-2016 yıllarında etkin olduğu ve 2017-2018 ve 2019 yılında etkin olmadığı ortaya çıkmıştır. 5. sırada yer alan işletmenin 2015 yılında

etkin 2016-2017 yıllarında etkin olmadığı, 2018-2019 yıllarında etkin olduğu ortaya çıkmıştır. 6. sırada yer alan işletmenin ise, 2015-2018 yıllarında etkin olmadığı 2019 yılında etkin olduğu ortaya çıkmıştır. 7. sırada olan işletmenin 2015-2018 yıllarında etkin olduğu 2019 yılında etkin olmadığı ortaya çıkmıştır. 8. sırada yer alan işletmenin ise bütün yıllarda etkin olduğu çıkmıştır. Tablo 28'in verilerine göre iyileştirme yüzdeleri, girdi yönelimli CCR metoduna göre F2 %67, 23 oranında, F3 %33, 25 oranında, F6 %34, 15 oranında çalışan sayısını ve üretimi düşük olan makine sayısını azaltması gerekmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre F2 %205, 18 oranında, F3 %49, 83 oranında, F6 %51, 87 oranında net karını ve ürün adedini arttırması gerekmektedir. Tablo 29'un verilerine göre iyileştirme yüzdeleri, girdi yönelimli CCR metoduna göre F3 %66, 18 oranında, F5 %50, 57 oranında, F6 %48, 43 oranında çalışan sayısını ve üretimi düşük makine sayısını azaltması gerekmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre F3 %195, 68 oranında, F5 %102, 3 oranında, F6 %93, 9 oranında net karını ve ürün adedini arttırması gerekmektedir. Tablo 30'a göre iyileştirme yüzdeleri, girdi yönelimli CCR metoduna göre F1 %84, 31 oranında çalışan sayısını ve %33, 33 oranında makine sayısını, F2 %35, 24 oranında çalışan sayısını ve %54, 40 oranında makine sayısını, F4 %35, 24 oranında çalışan sayısını ve %41, 8 oranında makine sayısını, F5 %65, 19 oranında çalışan sayısını ve %82, 27 oranında makine sayısını, F6 %82, 2 oranında çalışan sayısını ve %64, 4 oranında makine sayısını azaltması gerekirken, F1 %72, 1 oranında, F6 %4, 59 oranında net karını arttırması gerektiği görülmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre, F1%158, 16 oranında net karını ve %50 oranında ürün adedini, F2 %54, 41 oranında net karını ve ürün adedini, F4 %54, 32 oranında net karını ve ürün adedini, F5 %87, 32 oranında net karını ve ürün adedini, F6%194, 17 oranında net karını ve %181, 25 oranında ürün adedini arttırması gerekirken F1 %76, 47 oranında çalışan sayısını, F2 %29, 59 oranında makine sayısını, F4 %10, 24 oranında makine sayısını, F5 %49, 06 oranında makine sayısını, F6 %50 oranında çalışan sayısını azaltması gerektiği görülmektedir. Tablo 31'e göre iyileştirme yüzdeleri, girdi yönelimli CCR metoduna göre F1 %82, 17 oranında çalışan sayısını ve %32, 85 oranında makine sayısını, F2 şirketi %75, 72 oranında çalışan sayısını ve %67, 07 oranında makine sayısını, F3 %73, 3 oranında çalışan sayısını ve %68, 5 oranında makine sayısını, F4%66, 16 oranında çalışan sayısını ve %53, 8 oranında makine

sayısını, F6 %82, 1 oranında çalışan sayısını ve %63, 89 oranında makine sayısını, azaltması gerekmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre F1 %48, 93 oranında net karını ve ürün adedini, F2 %203, 67 oranında net karını ve ürün adedini, F3 %218, 19 oranında net karını ve ürün adedini, F4 %116, 75 oranında net karını ve ürün adedini, F6 %176, 9 oranında ürün adedini arttırması gerekirken F1 %73, 44 oranında çalışan sayısını, F2 %26, 27 oranında çalışan sayısını, F3 %15, 08 oranında çalışan sayısını, F4 %26, 64 oranında çalışan sayısını, F6 %50, 46 oranında çalışan sayısını azaltması gerektiği görülmektedir. Tablo 32'e göre iyileştirme yüzdeleri, girdi yönelimli CCR metoduna göre F4 %42,42 oranında, F7 %33,591 oranında çalışan sayısını ve makine sayısını azaltması gerekmektedir. Çıktı yönelimli CCR metoduna göre F4%194,286 oranında net karını, F4 %73,761 oranında net ürün adedini, F7 %53,464 oranında net karını, F7 %50,581 oranında net ürün adedini arttırması gerekmektedir.

Buna göre; genel işletmelerin destek alındığı yıl ve sonraki yılların durumlarına bakıldığı zaman bu desteklerin işletmelerin olumlu bir katkısı olduğu ve daha çok işletmelerin mali yapılarında olumlu gelişme yaşadığını ortaya çıkarmıştır. Devlet destekli yapılan bu desteklerin işletmelerin mali durumlarını iyiye götürdüğü görüşüne varılmıştır. Devlet desteğine devam etmesi yönünde devam ederse işletmeler daha iyiye gideceği kanaatine varılmıştır.

Buna göre; genel olarak işletmelerin destek aldıktan sonraki durumlarına bakıldığı zaman bu desteklerin işletmelerin olumlu bir katkısı olduğu ve daha çok işletmelerin mali yapılarında iyiye gittiğini ortaya çıkarmıştır. Kar oranları ve net ürün adedinin arttığı görülmüştür. Devlet katkılı bu desteklerin devam etmesini görüşüne varılmıştır.

Sonuç itibariyle, bu çalışmanın KOSGEB'in KOBİ'lere sunduğu destek programlarının etkinliğinin analiz edilmesi literatüre katkı sağlayacaktır. Literatür çalışmalarına bakıldığı zaman, yapılan çalışmalardan farklı olarak bugüne kadar girişimcilik desteği olsun Ar- Ge desteği olsun bu alanda birçok çalışma yapılmıştır fakat yeni girişimci desteği adı altında alınan makine teçhizat desteği ile ilgili çok fazla çalışma olmadığından literatüre katkı sağlayacaktır. Öncelikle bu destekten

yararlanmamış olan işletmeler ile kıyaslandığı zaman alınan desteğin ödemesi hemen olmadığı ve ödeme planında kolaylık sağlandığı için işletmelerin sermaye veya makine teçhizat ödemesi için endişeye düşmemeleri bu da işletme üzerinde olumlu etkisini işletme performansına yansıtarak üretimde etkinliği maksimum ile ortaya çıkarmıştır. Katkıları şu şekilde ifade edilebilir yerinde ve zamanında üretim yapılması ile alınan desteğin yıldan yıla üretim performansını ciddi şekilde etkilemiş ve eksi pozisyonda olan işletmelerin artı pozisyona geçtiğini çalışma ortaya çıkarmıştır KOBİ'lerin KOSGEB' ten yeni girişimcilik adı altında makine teçhizat desteği almış olması bununla beraber, yeni üretilmiş teknolojik makinelerden yararlanarak, işletmelerin yeni teknolojik makineler ile üretimlerini daha çok artırmalarına katkı sağlamıştır. İşletmelerin etkin verimliliğini ortaya çıkarmıştır. Yani makinelerin etkin bir şekilde kullanıldığını işletmelerin performanslarını olumlu etkilediğini ortaya çıkarmış firmanın piyasaya dönütü verimliliğini artırıp daha fazla üretim ve kaliteli ürünler ile cevap vermiştir; müşterilerin dönütü ise, ürünlere daha fazla talep ile dönüt vermişlerdir. Bu ise çalışmanın ne derece verimli bir çalışma olduğunu ortaya çıkarmıştır. Çalışmanın olumlu sonuçlanması desteğin olumlu katkısını ortaya çıkarmıştır. Bu açıdan literatüre katkı sağlayacağı görüşüne varılmıştır. Tavsiye olarak da Bu destekten yararlanan işletmeler, piyasadaki işletmelerin açığı hangi yönde ise analiz ederlerse piyasada uzun süreli tutunabilirler bunun üstüne talebe göre şekillenirlerse, anında ve kaliteli üretim ile dönülürse maksimum verim iki taraflı olacaktır. İşletmeler piyasayı mutlaka analiz etmeli ve dönütlere bakması gereklidir. Yeni çalışmalar ile farklı sektörlere ait işletmelerin analizleri yapılmalı ve desteklerin etkinliği ölçülmelidir.

KAYNAKÇA

- AKGEMCİ, Tahir, (2001), *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, 1. Baskı, Ankara, KOSGEB Yayını.
- AKDOĞAN, Nalan ve Tenker, Nejat, (2007), *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*, 11. Baskı, Ankara, Gazi Kitapevi.
- AKDENİZ, H. Ahmet ve Durmaz, Faruk, (1998), “Verimliliğin Genel Performans Üzerindeki Yansımalarının Uygulaması”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), s. 85-99, 3 Temmuz 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/deuifbf/issue/22775/243099>.
- AKTAŞ, Hüseyin, (2001), “İşletme Performansının Ölçülmesinde Veri Zarflama Analizi Yaklaşımı”, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), s. 163-175, 20 Temmuz 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/145790>.
- ALKAŞ, Didem, (2007), *Avrupa Birliği'ne Entegrasyon Sürecinde Kosgeb'in Rolü*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- AR-GE İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı Uygulama Esasları, 20 Eylül 2020, https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Arge/2020/22.01.2020/Ar-Ge_UE_.pdf.
- ARIKAN, Evren, (2017), *KOSGEB Desteklerinin KOBİ' ler Üzerindeki Etkisinin Araştırılması: Batman İli Örneği*, Batman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Batman.
- ARSLAN, Birkan, (2015), *KOBİ'lerdeki Finansman Sorunlarının Çözümlemesine Kosgeb Desteklerinin Etkisi*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- ASLAN, Mesut, (2017), *Bilgi Teknolojilerinin Çalışanların Performansı Ve Motivasyonu Üzerindeki Etkisi Trbl Bölgesindeki KOBİ'lerde Bir Uygulama*, Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bingöl.

- AVCI, Abdullah, Kandemir, Tuğrul ve Baykut, Ender, (2014), *KOSGEB desteklerinin desteklerden faydalanan işletmeler açısından değerlendirilmesi (TR33 Bölgesi Uygulaması)*, Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uşak.
- AVRUPA KOMİSYONU TAVSİYE KARARI, (2003), DPT, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, Ocak (2004); KOBİ'lerin Tanımı, Nitelikleri,ve Sınıflandırılması hakkındaki Yönetmelik, (2005).
- AYANOĞLU, Yıldız, Atan, Murat ve Beylik, Umut, (2010),“Hastanelerde Veri Zarflama Analizi (Vza) Yöntemiyle Finansal Performans Ölçümü Ve Değerlendirilmesi”, *Sağlıkta Performans ve Kalite Dergisi*, 1(2), s. 40-63, 5 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/303554>.
- AYDIN, Üzeyir, (2010), *Finans Endüstrisinde Karşılaştırmalı Organizasyonel Etkinlik: Türkiye Örneği*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İzmir.
- AYYAGARI, Meghana, Thorsten Beck, & Demirgüç Kunt Aslı, (2003), Small and Medium Enterprises (SME) Across The Globe: A New Database, World Bank Policy Research Working Paper 3127, 1 Haziran 2020, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/18131>.
- BEHDİOĞLU, Sema ve Özcan, Gözde, (2009), “Veri Zarflama Analizi ve Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İ. İ. B. F. Dergisi*, 14(3), s, 301-326, 10 Mart 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/194640>.
- BİLGİN, Mustafa, (2002), “ Yerel Yönetimlerin Bölgesel Kalkınmadaki Etkinliği: Göller Bölgesi Uygulaması”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), s, 314-330, 15 Nisan 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/195081>.
- BİLEN, Abdulkadir ve Solmaz, Hasan, (2014) “KOBİ'lere Sağlanan Finansal Desteklerde Kosgeb'in Rolü ve Diyarbakır Uygulaması”, *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(8), s. 53-72, 16 Nisan 2020, <http://busbed.bingol.edu.tr/tr/download/article-file/436692>.

- BUDAK, Hüseyin, (2011), “Veri Zarflama Analizi ve Türk Bankacılık Sektöründe Uygulaması”, *Fen Bilimleri Dergisi*, 23(3) s, 95-110, 17 Nisan 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/165559>.
- BÜYÜKKILIÇ, Deniz, (1997), “Türkiye İmalat Sanayinde KOBİ’ler, Yoğunlaştıkları Sektörlerin Belirlenmesi ve Verimlilik Göstergeleri”, *MPM Verimlilik Dergisi*, 1997(2), s. 26-40, 15 Nisan 2020.
- CANSIZ, Mehmet, (2008), *Türkiye’de KOBİ’ler ve KOSGEB*, Uzmanlık Tezleri, DPT 2782, Ankara.
- CİNGİ, Selçuk ve Tarım, Armağan, (2000), “Parametrik Olmayan Malmquist Üretkenlik Endeksi Yaklaşımıyla Türk Kamu ve Özel Bankalarının Göreli Etkinlik Analizi” *Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü İ.İ.B.F Dergisi*, 18(2), s.17-34), 15 Ağustos 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/322628>.
- ÇATAL, M. Faruk, (2007),“Bölgesel Kalkınmada Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), s. 333-352, 25 Nisan 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/32070>.
- ÇELİK, Adnan ve Akgemci, Tahir, (2008), *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, Nobel Yayın-Dağıtım,1.Baskı, Ankara, Gazi Kitapevi .
- ÇELİK, Adnan ve Akgemci, Tahir, (2010), *Girişimcilik*, Nobel Yayın-Dağıtım, 1. Baskı, Ankara, Gazi Kitapevi.
- ÇELİK, Adnan, Akgemci, Tahir ve Şimsek, M. Şerif, (2013), *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Nobel Yayın-Dağıtım, 9. Baskı, Ankara, Gazi kitapevi.
- ÇELİK, Cemile ve Karadal, Himmet, (2007), “KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri”, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), s. 119-138, 25 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/50378>.
- ÇETİNKAYA, Ali ve Ay, Kezban, (2017), “Kosgeb Girişimcilik Desteklerinin Amacına Ulaşma Düzeyi: Konya İli Araştırması” *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17, 19-34, 13 Şubat 2021, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/357026>.

- DELİKTAŞ, Ertuğrul, (2002), “Türkiye özel sektör imalat sanayiinde etkinlik ve toplam faktör verimliliği analizi”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 29(3), s. 247-284, 26 Nisan 2020, <https://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex1423910095.pdf>.
- DEMİRSEL, M. Tahir, (2014), “Kobi’lerde Kullanılan Bilişim Teknolojilerinin Örgütsel Performansa Etkileri: Konya Organize Sanayi Bölgelerinde Bir Araştırma”, *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 14(28), s. 278-305, 18 Kasım 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/288834>.
- DENİZ, Mehmet, (2011), “Kobi’lerde Yenilik, Yenilik Stratejileri Ve Bir Uygulama”, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 11(22), s. 141-176, 25 Haziran 2020, <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/288990>.
- DİNÇER, Erdal, (2008), “Veri zarflama analizinde Malmquist endeksiyle toplam faktör verimliliği değişiminin incelenmesi ve İMKB üzerine bir uygulama”, *Marmara Üniversitesi İ. İ. B. F. Dergisi*, 15(2), s. 825-846.
- DİNLER, Serhat, (2019), *Kosgeb Girişimcilik Destek Programı Kapsamındaki İşletmelerin Harcama Dağılımı ve Piyasaya Etkileri: İstanbul İli Avrupa Yakası Örneği*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- DOĞAN, Seyhun, (2010), *Avrupa Birliği’ nin Girişimcilik Politikası, Kobi Yaklaşımı ve Türkiye*, 1.Baskı, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- DÖNMEZ, Mesut, (19 Aralık 2017), *Girişimcilik nedir? Bol metaforlu bir anlatım*, 05 Şubat 2020, <http://www.diyalogincom/girisimcilik-nedir/>.
- GÜNER, Hasan ve Korkmaz, Adem, (2011), “İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi: Girişimcilik Destekleme Modeli Olarak İŞGEM’LER”, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 2(1), s. 42-65, 25 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/308004>.
- GÜNER, Samet, (2014), *Çok Amaçlı Etkinlik Ölçümünde Yeni Bir Yaklaşım Önerisi Olarak İlişkisel Veri Zarflama Analizi: Sakarya Büyükşehir Belediyesi Otobüs İşletmesi Uygulaması*, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Sakarya.

- GÜLER, Pınar, (2017), *Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Finansal Destek Programları Ve Kosgeb Destekleri*, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Finans Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- GÜLCÜ, Aslan, Coşkun, Akın, Yeşilyurt, Cavit, Coşkun, Sibel ve Esener, Timur,(2004), “Cumhuriyet Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi’nin Veri Zarflama Analizi Yöntemiyle Göreceli Etkinlik Analizi” *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(2), s. 87-104, 14 Temmuz 2020, <http://eskidergi.cumhuriyet.edu.tr/makale/977.pdf>.
- HANÇERLİOĞLU, Orhan, (1972), *Ekonomi Sözlüğü*, İstanbul, Remzi Kitapevi.
- IRAZ, Rıfat, (2005), *Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ’ler*, 2. Baskı, Konya, Çizgi Kitabevi Yayınları.
- İNCE, Metin, (2020), “Kosgeb İle İlgili Yapılan Akademik Çalışmalara Yönelik Bir İnceleme”, *International Journal of Management and Administration*, 4(8) s. 324- 336, 1 Haziran 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/articlefile/1285259>.
- İŞGEM, 01 Mart 2020, www.İşgem.Com.Tr.
- İŞKUR, 01 Mayıs 2020, <https://www.aydinlik.com.tr/iskurkosgeb>.
- JAPONYA KOBİ, 28 Mayıs 2020, www.chusho.meti.gov.jp.
- KARA, Oğuz, (2009), *Ekonomik Regülasyon Modelleri Ve Özelleştirme Üzerine Dışsallık-İçsellik Analizleri: Türkiye Örneği (1980-2006)*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Doktora Tezi, İzmir.
- KARA, Oğuz, (2011), “Petro-Kimya Endüstrisine Yönelik Etkinlik Analizi: Dea Ve Tobit Model Uygulaması”, *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(2), s. 5-24, 17 Ağustos 2020, <https://atif.sobiad.com/index.jsp?modul=makale>.
- KARAN, Begüm, (2018), *Türkiye’de Kobi’lere Sağlanan Finansal Destekler Ve Bu Destekler İle Yaşam Sürelerinin Uzaması: Kgf, Kosgeb, Nefes*, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

- KARAHAN, Atilla ve Özgür, Ersan, (2011), *Hastanelerde Performans Yönetim Sistemi ve Veri Zarflama Analizi*, 1. Baskı, Nobel Akademik Yayıncılık.
- KARAKOÇ, Ahmet, (2010), *KOSGEB Kaynaklı Kobi Destekleri ve Bütçe İlişkisinin Değerlendirmesi*, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- KARAPINAR, Aydın ve ZAFİF, Figen, (2013), *Finansal Analiz*, Ankara, Gazi kitapevi.
- KAYA, Ali, (2007), *Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi*, Konya, Eğitim Kitapevi.
- KAYA, Abdulkadir ve Coşkun, Ali, (2016), “Vza İle İşletmelerde Etkinliğin Ölçülmesi: Bist Gıda, İçki Ve Tütün Sektöründe Bir Uygulama”, *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), s. 231-242, 10 Temmuz 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/225303>.
- KAYALIDERE, Koray ve KARGIN, Sibel, (2004), “Çimento ve Tekstil Sektöründe Etkinlik Çalışması ve Veri Zarflama Analizi”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(1), s, 196-219.
- KILIÇBAY, Ahmet, (2005), *Türk Ekonomisi*, Bilim Teknik Yayınevi.
- KOCAKOÇ, Develi, İpek, (2002), “Veri Zarflama Analizindeki Ağırlık Kısıtlamalarının Belirlenmesinde Analitik Hiyerarşi Sürecinin Kullanılması”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), s,1-12, 02 Mayıs 2020, <http://acikerisim.deu.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/20.500.12397/1559/kocakoc.pdf?sequence=1&isAllowed=>.
- KORKMAZ, Sezer, (2003), “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Pazarlama ve Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Kullanılabilirliği Üzerine Bir Araştırma” *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 0(2), s. 1-34, 03 Temmuz 2020, <https://app.trdizin.gov.Tr/publication/paper/detail/TXpBd01URT0>.
- KOBİ STRATEJİSİ EYLEM PLANI 2015-2018, 20 Mart 2020, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_\(2015-2018\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_(2015-2018).pdf)
- KOSGEB, 04 Ocak 2020, <https://bilginler.net/kosgeb-nedir-ne-zaman-kuruldu-ve-tarihi>.
- KOSGEB, 02 Şubat 2020, [www.kosgeb.gov.tr/genel detay](http://www.kosgeb.gov.tr/genel-detay).
- KOSGEB, 02 Şubat 2020, [www.kosgeb.gov.tr/genel detay](http://www.kosgeb.gov.tr/genel-detay).

- KOSGEB, 04 Şubat 2020, www.kosgeb.gov.tr.
- KOSGEB, 07 Şubat 2020, <https://www.kosgebkredi.org/kosgeb-yeni-girisimci-destegi>.
- KOSGEB STRATEJİK PLANI 2016-2020, 10 Şubat 2020, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KOSGEBN%20Stratejik%20Plan/KOSGEB_Stratejik_Plan_\(2016-2020\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KOSGEBN%20Stratejik%20Plan/KOSGEB_Stratejik_Plan_(2016-2020).pdf).
- KOSGEB, 13 Şubat 2020, www.kosgeb.gov.tr
- KOSGEB, 15 Şubat 2020, www.Kosgeb.Gov.Tr. Geleneksel Girişimci Desteği.
- KOSGEB, 25 Şubat 2020, <https://www.kosgebdestekler.com/wp-content/uploads/2017/11/kosgeb-engelli-kredisi>.
- KOSGEB, 05 Mart 2020, <https://www.nominal.com.tr/devlet-destekleri-hizmetleri/>.
- KOSGEB, Tekno Yatırım Destekleri, 10 Mart 2020, [/https://dipmo.net/2017/12/03/teknoyatirim](https://dipmo.net/2017/12/03/teknoyatirim).
- KOSGEB, 11 Mart 2020, <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6492/stratejik-urun-destek-programi>.
- KOSGEB, 15 Mart 2020, <https://www.kosgebkredi.org/kosgebİşbirliği-destegi/>
- KOSGEB, 19 Mart 2020, <http://www.kosgeb.gov.tr>.
- KOSGEB, 30 Mart 2021, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/AR-GE%20UR-GE/23.03.2021/PR-02-02_\(01\)_Ar-Ge_U%CC%88r-Ge_ve_I%CC%87novasyon_Program%C4%B1.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/AR-GE%20UR-GE/23.03.2021/PR-02-02_(01)_Ar-Ge_U%CC%88r-Ge_ve_I%CC%87novasyon_Program%C4%B1.pdf).
- KOSGEB, 02 Nisan 2020, <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1235/uluslararası-kulucka-merkezi-ve-hizlendirici-destek-programi>.
- KOSGEB, 10 Nisan 2020, <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1232/gelisen-isletmeler-pazari-kobi-destek-programi>.
- KOSGEB, 20 Temmuz 2020, https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Ba%C4%9F%C4%B1ms%C4%B1z/brosur_destekler.pdf.
- KÖK, Recep ve AYDIN, Üzeyir, (2013), “Türk Bankacılık Sektöründe Organizasyonel Etkinlik ve Etkinsizliğin Kaynakları”, *Dergi park Verimlilik dergisi*, 2, s. 1-29, 3 Temmuz 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/verimlilik/issue/21763/233930>.

- KUBAŞ, Ahmet, (2018), “Türkiye’de Uygulanan İnovasyon Destekleri”, *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 7(3), s. 114-119, 4 Mart 2021, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/531154> .
- KÜÇÜK, Orhan, (2015), *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Seçkin Yayıncılık.
- MÜFTÜOĞLU, M. Tamer, (1993), *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; Sorunlar ve Öneriler*, 3.Baskı, Ankara, Desen Ofset.
- MÜSLÜMOV, Alövsat, (2002), *21. Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*, 1.Baskı, İstanbul, Literatür Yayınları.
- NAMAL, Mete Kaan, KOÇANCI, Mustafa ve AKSOY, Beyhan, (2018), “Kosgeb Girişimcilik Programı: Eleştirel Bir Değerlendirme” *Akademik Hassasiyetler*, 5(9), s. 93-110, 12 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/481524>.
- ÖĞÜT, Adem, (2003), “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinde Kriz Yönetimi Yaklaşımları: Tekstil Sektörü Örneği”, *Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9, s. 288–304, 29 Mayıs 2020, <http://dergisosyalbil.selcuk.edu.tr/susbed/article/view/796/748>.
- ÖKTEM, Mustafa, Aydın, Mehmet ve Ekinci, Serdar, (2007), “Türkiye’de Girişimciliğin Geliştirilmesinde KOSGEB’in Rolü ve Önemi: Uygulamalı Bir Çalışma” *Sosyoekonomi Dergisi*, 5(5), s. 49-73, 25 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/197608>.
- ÖZ, Sabri, Topal, Bahattin Gökhan, (2018), “Türkiye’de Girişimcilik Desteklerinin Verimlilik Ve Etkinliği: Kosgeb Örneği”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 2(4), s. 55-76, 25 Mayıs 2020, <http://acikerisimticaret.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/11467/3043/55-76.pdf>.
- ÖZDEMİR, Süleyman, Ersöz, Halis Yunus ve Sarıoğlu Halil İbrahim, (2007) “Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri”, *Dergi park*, 53, s.173-200, 26 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/9283>.
- ÖZDEN, Ünal, (2008), “Veri Zarflama Analizi (VZA) İle Türkiye’deki Vakıf Üniversitelerinin Etkinliğinin Ölçülmesi” *İstanbul Üniversitesi İşletme*

- Fakültesi Dergisi*, 37(2) s.167-185. 10 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/articlefile/98116>.
- ÖZMODANLI Yunus ve TESTİK, Özlem Müge, (2016), “Girişimci Destek Programlarının İncelenmesi ve Teknogirişim Desteği Programı”, *Verimlilik Dergisi*, 1, s. 103-130, 7 Haziran 2020, <https://dergipark.org.tr/en/pub/verimlilik/issue/24178/256451>.
- POLAT, Müslüm, (2016), *Ar-Ge Yatırımlarının Firmaların Finansal Performansına Etkisi: Bıst'te İşlem Gören İmalat Şirketleri Üzerine Bir Uygulama*, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmış Doktora Tezi, Erzurum.
- SARITAŞ, Ahmet, (2020), “Örgüt Kültürünün ve İşletme Demografisinin KOSGEB Desteklerine Etkisi: Burdur İli Araştırması”, *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 3(2), s. 385-402, 18 Eylül 2020, <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1209528>.
- SART, Gamze, (2014), *Girişimciliğin ve Küçük İşletme Yönetimin Temelleri*, Nobel Akademik Yayıncılık.
- SEMEN, Fatma, (2019), *KOSGEB Girişimcilik Destekleri: KARAMAN İli Örneği*, Karamanoğlu Mehmet bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Karaman.
- SEVİNÇ, Ali , Eren, Tamer, (2016), “ Bölgesel Kalkınma ve Girişimcilik: Ahiler Kalkınma Ajansı Örneği”, *Kırıkkale Üniversitesi Ekonomi, İşletme, Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 2(1), s. 1-22, 15 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/389610>.
- TARIM, Armağan, (2001), *Veri Zarflama Analizi Matematiksel Programlama Tabanlı Göre Etkinlik Ölçüm Yaklaşımı*, Ankara, Sayıştay Yayınları.
- TOKÖZ, Şeyma, (2019), *Türkiye’de Kosgeb Desteklerinin Kobi’ler Üzerindeki*, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Bankacılık Anabilim Dalı Bankacılık Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- TUİK, 06 Haziran.2020, www.tuik.gov.tr.

- TÜRKMEN, Asım ve KARA, Oğuz, (2018), “Kosgeb Destekleri Kapsamında Kosgeb İl Müdürlüklerinin Göreceli Etkinlik Analizi” , *İzceas 2018 New Trends In Economics And Administrative Sciences*, Ankara, Detay Yayıncılık.
- TÜRKMEN, İbrahim, ERTEN, Şereffetin ve ASLAN ÇETİN, Emine, (2018), “Kosgeb Yeni Girişimci Desteği Kapsamında Kurulan KOBİlerin İstihdam Ve Üretim Katkılarının Değerlendirilmesi Uşak İli Örneği” *Sosyal Bilimler Çalışma Dergisi*, 4(14), s, 624-634), 22 Mayıs 2020.
- TÜRKOĞLU, Musa, (2002), “Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelerin Bölgesel Kalkınmaya Etkileri ve Bölgesel Kalkınmada KOBİ Temelli Stratejiler” , *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), s. 277-300, 24 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/195104>.
- ULUCAN, Aydın, (2000), “Şirket Performanslarının Ölçülmesinde Veri Zarflama Analizi Yaklaşımı: Genel ve Sektörel Bazda Değerlendirmeler”, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(1), s, 405-418, 29 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/articlefile/322361>.
- ULUSOY, Recep ve Akarsu, Reyhan, (2012),“Türkiye’de KOBİ’lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23, s, 105- 126, 30 Mayıs 2020, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/251884>.
- ÜNSAL, M. Erdal, (2010), *Mikro İktisat*, Ankara, İmaj Yayınevi.
- YEŞİLYURT, Cavit ve ALAN, M. Ali, (2003), “Fen Liselerinin 2002 Yılı Göreceli Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi (VZA) Yöntemi ile Ölçülmesi”, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(2), s, 91-104, 01 Haziran 2020, <http://eskidergi.cumhuriyet.edu.tr/makale/187.pdf>.
- YOLALAN, Reha, (1993), *İşletmeler arası Göreceli Etkinlik Ölçümü*, 483, Ankara, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- YÖRÜK, Nalan ve Ban Ünsal, (2003), *KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarını Belirlemesine Yönelik Uygulama*, Ankara, Gazi Kitapevi.
- YÜKÇÜ, Süleyman ve Atağan, Gülşah, (2009), “Etkinlik, Etkililik ve Verimlilik Kavramlarının Yarattığı Karışıklık” *Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari*

Bilimler Dergisi, 23(4), s. 1-15, 12 Kasım 2019,
<https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/29717>.

YÜKSEL, Aycan, (2011), *Türkiyede KOBİ'lerin Banka Kredilerine Erişimi*, BDDK Yayını.

YÜKSEL, Ali Sait, (1974), *Bankacılık Hukuku ve İşletmesi*, Hüsnü Tabiat Matbaası.

YILDIZ, Selim Baha, (2013), *KOBİ'lerin Desteklenmesinde Kosgeb'in Rolü: Bir Etki Değerlendirmesi Araştırması*, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Isparta.