



**T.C.
AREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN GELİŞİMİ VE YERİ, KOBİ'LERE
SAĞLANAN TEŞVİK VE DESTEKLERİN ÜRÜN KALİTESİ, ÜRÜN
YENİLİĞİ VE KARLILIK ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN
İNCELENMESİ:
"AFYONKARAHİSAR KÜÇÜK SANAYİ SİTESİ ÖRNEĞİ"**

Yüksek Lisans Tezi

**HAZIRLAYAN
Harun ABACI**

**TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. Reyhan Aysen WOLFF**

İSTANBUL, 2015

**T.C.
AREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN GELİŞİMİ VE YERİ, KOBİ'LERE
SAĞLANAN TEŞVİK VE DESTEKLERİN ÜRÜN KALİTESİ, ÜRÜN
YENİLİĞİ VE KARLILIK ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN
İNCELENMESİ:
"AFYONKARAHİSAR KÜÇÜK SANAYİ SİTESİ ÖRNEĞİ"**

Yüksek Lisans Tezi

**HAZIRLAYAN
Harun ABACI**

**İSTANBUL, 2015
(Fotokopi ile çoğaltılamaz)**

ÖZET

Ülkemizde de, KOBİ'lerin ekonomi, istihdam ve istikrardaki büyük etkisi görülmüş, bu konuda bazı yasal ve kurumsal düzenlemelere gidilmiştir. Sosyo-ekonomik açıdan bu denli ekonomik birimler oluşunun fark edilişi, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'lere yönelik olarak çok sayıda teşvik ve destek politikaların ortaya çıkmasını sağlamıştır. (ÖZDEMİR S.,ERSÖZ H.Y., SARIOĞLU H.İ. s.173)

Yapılan araştırmalar sonucunda KOBİ'lerin önemli bir kısmının devletten herhangi bir destek alamadıkları ortaya çıkmıştır. KOBİ'lerin geliştirilmesi için son yıllarda devlet tarafından sağlanan yardım ve destek programlarının sayısı ve miktarında bir artış görülmesine rağmen, KOBİ'lerin birçoğu ihtiyaç duydukları yardım ve destekleri alamamaktadır. Nispeten KOBİ'lerin çok azı devlet desteklerinden faydalanabilmekte ve bunların da sınırlı sayıdakileri desteklerin tamamından yararlanabilmektedir.

Bu çalışmada KOBİ'lere sağlanan desteklerin KOBİ'lerin ürünün kalitesi, ürün yeniliği, karlılığı üzerine etkisi ve bunlar arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Araştırma verilerini elde edebilmek amacı ile Afyonkarahisar bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ tanımı içerisinde yer alan işletmelerde araştırmalar yapılmıştır. Araştırmadan elde edilecek sonuçların, KOBİ'lere sağlanacak desteklerin daha verimli ve etkin kullanılmaları için yol gösterici olması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye'deki KOBİ'ler, Teşvik, Destek, Girişim, Yenilikçilik

ABSTRACT

The major impact in employment, stability and economic of Small and Medium Enterprises (SME) are also seen in our country and some of the legal and institutional arrangements are made in this regard. From the socio-economic aspect, noticing the development of economic agents leads to the emergence of a large number of incentives and support policies in our country as well as in developed countries.

In the result of the survey carried out, it is revealed that they do not receive any support from the state. Although the number and amount of assistance and support programs provided by the government have risen lately for the development of Small and Medium Enterprises (SME), they can not get most of the help and support they need. Only few Small and Medium Enterprises (SME) can take advantage of state support and from this number, limited number of Small and Medium Enterprises (SME) can benefit from the support totally.

The support provided to Small and Medium Enterprises (SME), the quality of Small and Medium Enterprises (SME) products, product innovation, the impact on the profitability and relationship between them are researched in this study. The research is performed in the establishments which work across Afyon in the definition of Small and Medium Enterprises (SME) in order to obtain research data. It is expected that the results obtained from the research will lead the support which will be given to Small and Medium Enterprises (SME) to use more efficient and effective.

Keyword: Turkey's Small and Medium Enterprises, Instigation, Supporting, Enterprise, Innovation

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
TABLOLAR VE EKLER.....	x
ŞEKİLLER.....	xii
KISALTMALAR CETVELİ.....	xiii
ÖNSÖZ.....	xvi
GİRİŞ.....	xviii

I. BÖLÜM

KOBİ'LERİN TARİHİ GELİŞİMİ VE KANUNİ YAPISI

I.1. KOBİ'LERİN TARİHİ GELİŞİMİ.....	1
I.2. CUMHURİYET DÖNEMİNDE KOBİ.....	2
I.3. PLANLI KALKINMA DÖNEMİNDE KOBİ'LER.....	4

II. BÖLÜM

KOBİ TANIM VE KAVRAMLARI

II.1. KOBİ TANIMI.....	13
II.2. KOBİ İLE İLGİLİ KAVRAMLAR.....	15
II.2.1. Girişim	
II.2.2. Girişimci Ve Yönetici	
II.2.2.1. Girişimci.....	16
II.2.2.2. Yönetici	

III. BÖLÜM

İŞLETME YÖNETİMİ, BAŞARI ÖLÇÜTLERİ VE İŞLETME ÇEVRESİ

III.1. İŞLETME YÖNETİMİ.....	18
III.2. İŞLETMEDE BAŞARI ÖLÇÜTLERİ	
III.2.1. Verimlilik (Prodüktive)	
III.2.2. Ekonomiklik (Rasydnellik)	

III.2.3. Karlılık (Rantabilite).....	19
III.3. İŞLETME ÇEVRESİ	
III.3.1. Genel Çevre	
III.3.1.1. Politik ve Yasal Çevre	
III.3.1.2. Ekonomik Çevre.....	20
III.3.1.3. Demografik Çevre	
III.3.1.4. Sosyokültürel Çevre	
III.3.1.5. Teknolojik Çevre	
III.3.1.6. Uluslararası Çevre	
III.3.2. İŞ ÇEVRESİ.....	21
III.3.2.1. Müşteriler	
III.3.2.2. Rakipler	
III.3.2.3. Tedarikçiler	
III.3.2.4. İşgücü Piyasası	

IV. BÖLÜM

İŞLETMENİN KURULUŞ AŞAMASI

IV.1. İŞLETME KURMA FİKRİ.....	22
IV.2. EN UYGUN (OPTİMAL) KURULUŞ YERİ	
IV.2.1. Verimlilik (Prodüktivite)).....	23
IV.2.2. Ekonomiklilik (Rasyonellik)	
IV.2.3. Karlılık (Rantabilite)	
IV.3. İŞLETMENİN KURULUŞ NEDENLERİ	
IV.3.1. Miras.....	24
IV.3.2. Bağımsız İş Yapma İsteği	
IV.3.3. Kazanç Sağlama İsteği	
IV.3.4. Toplumsal İtibar Sağlamak	
IV.3.5. Başka Fırsatların Yokluğu	
IV.3.6. Bir Düşünceyi Ve Misyonu Gerçekleştirme İsteği	
IV.4. KURULUŞ YERİ ETMENLERİ	
IV.4.1. Taşıma	

IV.4.2. Hammadde.....	25
IV.4.3. Pazar Alanı	
IV.4.4. İşgücü	
IV.4.5. Su Ve Su Kaynakları.....	26
IV.4.6. İklim Koşulları	
IV.4.7. Sosyal Ve Kültürel Koşullar	
IV.4.8. Şehir Ve Bölge Yöneticilerinin Davranışları	
IV.4.9. Vergi, Resim Ve Harçlar İle Teşvik Önlemleri	
IV.4.10 Enerji Kaynakları.....	27
IV.4.11. İşletme Dışı Arttırmalar (Tasarruflar	
IV.5. İŞLETMENİN KURULUŞ ANALİZİ VE PLANLAMA ÇALIŞMASI	
IV.5.1. Ön Proje.....	28
IV.5.2. Ekonomik Etüt	
IV.5.2.1. Piyasa Araştırması ve Talep Tahmini.....	29
IV.5.2.2. Büyüklük ve Kapasite Seçimi.....	30
IV.5.3. Teknik Etüt.....	31
IV.5.4. Finansal Etüt	
IV.5.5. Hukuksal Etüt.....	32
IV.5.6. Değerlendirme Ve Yatırım Kararları.....	33
IV.5.7. Yatırım Projelerinin Değerlendirmesi	
IV.5.8. Kesin Proje	
IV.5.9. Projenin Uygulanması.....	34
IV.5.10. İşletme (Üretime Geçiş) Aşaması	

V. BÖLÜM

KOBİ İŞLETME YAPILARI

V.1. İŞLETME BÜYÜKLÜKLERİ.....	35
V.2. İŞLETME YÖNETİM YAPISI VE İNSAN KAYNAĞI.....	36
V.3. İŞLETME SERMAYE YAPISI VE FİNANSMANIN KAYNAKLARI KULLANIMI..	38
V.4. NAKİT AKIŞI, TEDARİK VE STOK YÖNETİMİ.....	40
V.5. TEKNOLOJİ VE İNOVASYON DÜZEYİ.....	41

V.5.1. Yerleşim.....	42
V.5.2. Bilgi Ve İletişim Teknolojilerinin Kullanımı	

VI. BÖLÜM

KOBİ’NİN TÜRKİYE’DEKİ ÖNEMİ

VI.1. KOBİ’LERİN AVRUPA ÜLKELERİNE İHRACATI.....	48
VI.2. GİRİŞİM ÖZELLİKLERİNE GÖRE DIŞ TİCARET İSTATİSTİKLERİ 2013..	51
VI.3. SANAYİ SEKTÖRÜNDE KOBİ DIŞ TİCARETİ.....	52
VI.4. AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE KOBİ İHRACATI.....	53
VI.5. İTHALATTA KOBİ.....	56

VII. BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KOBİ POLİTİKASI VE KURUMSAL YAPI

VII.1. KOBİ POLİTİKASI VE UYGULAMASINDA YER ALAN KURUMLAR...	63
VII.2. KOBİ’LERE YÖNELİK PROGRAM, DESTEK VE TEŞVİKLER.....	77
VII.3. KOBİ’LERE DESTEK SAĞLAYAN BANKALAR.....	79
VII.3.1 Akbank	80
VII.3.2 Denizbank.....	82
VII.3.3 Finansbank.....	89
VII.3.4 Garanti Bankası.....	91
VII.3.5 Halk Bankası.....	98
VII.3.6 HSBC Bankası.....	107
VII.3.7 ING Bank.....	109
VII.3.8 İş Bankası.....	110
VII.3.9 Şekerbank.....	117
VII.3.10 TEB Bankası.....	121
VII.3.11 Vakıflar Bankası.....	125
VII.3.12 Yapı ve Kredi Bankası.....	133
VII.3.13 Ziraat Bankası.....	139
VII.4. AB İLE İLİŞKİLER BAĞLAMINDA KOBİ’LER.....	141
VII.4.1. Lizbon Stratejisi Ve Yerini Alan Avrupa 2020 Stratejisi	
VII.4.2. Avrupa Küçük İşletmeler Yasası.....	142

VII.4.3. Avrupa İşletmeler Ağı.....	145
VII.4.3.1 İstanbul BUSINNOVA	
VII.4.3.2 Bursa EMN.....	146
VII.4.3.3 Ankara BSN ANATOLİA	
VII.4.3.4 Kahramanmaraş BSN-MED.....	147
VII.4.3.5 Gaziantep GAPSUN.....	149
VII.4.3.6 Samsun BBISC.....	150
VII.4.3.7 Ege EBIC (İzmir).....	153
VII.4.4. Kobi'lere Yönelik Devlet Desteklerinin İzlenmesi Ve Ab'ye Bbildirime İlişkin Ulusal Yükümlülükler.....	154
VII.4.5. Devlet Desteklerinin İzlenmesi Ve Ab'ye Bildirime İlişkin Türkiye'deki Durum.....	156
VII.5. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ-ZAYIF YÖNLERİ, FIRSATLARI VE TEHDİTLER	
VII.5.1. KOBİ'lerin Güçlü Yanları	
VII.5.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri.....	157
VII.4.3. KOBİ'lerin Fırsatları.....	158
VII.4.4. KOBİ'lere Yönelik Tehditler	
VII.6.KOBİ'LERİN ZAYIF YÖNLERİNİN VE TEHDİTLERİN GİDERİLMESİ İÇİN YAPILABİLECEK ÇALIŞMALAR.....	159
VII.6.1. Girişimciliğin Geliştirilmesi Ve Desteklenmesi	
VII.6.2. Kobi'lerin Yönetim Becerilerinin Ve Kurumsal Yetkinliklerinin Geliştirilmesi.....	162
VII.6.3. İş Ve Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Sürecinde Kobi'lerin Gözetilmesi.....	164
VII.6.4. Kobi'lerin AR-GE Ve Yenilik Kapasitesinin Geliştirilmesi.....	166
VII.6.5. Kobi'lerin Ve Girişimcilerin Finansmana Erişimlerinin Kolaylaştırılması.....	167

VIII. BÖLÜM

AFYONKARAHİSAR

VIII.1. İLİN SANAYİ YAPISI.....	170
VIII.2 İLİN TİCARET YAPISI	
VIII.3 SANAYİ SİCİL KAYITLARINA GÖRE İL SANAYİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ	

VIII.3.1 Türkiye Sanayisi ve Afyonkarahisar İli Sanayisi	
VIII.3.2 Afyonkarahisar İlinde Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı.....	171
VIII.3.3 Çalışma Sayısı ve AR-GE.....	172
VIII.3.4 Genel Değerlendirme	
VIII.4 POTANSİYELİ DEĞERLENDİRMEYE YÖNELİK YATIRIMLAR.....	173
VIII.5 TALEBİ KARŞILAMAYA YÖNELİK YATIRIMLAR.....	174
VIII.6 İLİN DIŞ TİCARETİ	176
VIII.7 AFYONKARAHİSAR İLİNDEKİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ VE KÜÇÜK SANAYİ SİTELERİ İLE İLGİLİ ÖZET BİLGİLER	
VIII.7.1 Organize Sanayi Bölgeleri	
VIII.7.2 Küçük Sanayi Siteler.....	179
VIII.8 İLDE SANAYİ SEKTÖRÜNE YÖNELİK GÜNCEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ.....	180

IX. BÖLÜM

AFYONKARAHİSAR'DA KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER VE PERFORMANSA ETKİLERİ

IX.1 KOBİ'LERİN FİRMA PERFORMANSLARI.....	181
IX.1.1 Ürün Kalitesi.....	182
IX.1.2 Ürün Yeniliği	
IX.1.3 Karlılık.....	184
IX.2 TEKNOLOJİ DESTEĞİ	
IX.3 EĞİTİM DESTEĞİ.....	185
IX.4 FİNANSMAN DESTEĞİ.....	187
IX.5 MAKİNE/TEÇHİZAT DESTEĞİ.....	189
IX.6 PAZARLAMA DESTEĞİ.....	190
IX.7 DANIŞMANLIK DESTEĞİ.....	191
IX.8 ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ VE UYGULAMALAR	192
IX.8.1 Araştırmanın Amacı	
IX.8.2 Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları	
IX.8.3 Araştırma Modeli	
IX.8.4 Veri Toplama Yöntemi	

IX.9 BULGULAR	
IX.10.ÖRNEKLEM	
IX.11.GRUPLAR İÇİN FARK ANALİZİ.....	195
IX.11.1.Cinsiyet Grupları Arasındaki t-Testi Çıktıları.....	197
IX.11.2.Cinsiyet Grupları Arasındaki Fark Analizi.....	199
IX.11.3.Medeni Durum Grupları Arasındaki t-Testi Çıktıları.....	200
IX.11.4.Medeni Durum Grupları Arasındaki Fark Analizi.....	203
IX.12. ANOVA TESTİ.....	204
IX.12.1.Yaş Gruplarına Göre Fark Analizi	
IX.12.2.Eğitim Durumu Gruplarına Göre Fark Analizi.....	210
IX.12.3 İşletme İçerisindeki Mesleği/İşi Gruplarına Göre Fark Analizi.....	219
IX.12.4. Aynı İş Yerinde Çalışma Deneyimi Gruplarına Göre Fark Analizi...	225
IX.12.5 İş Deneyimi Gruplarına Göre Fark Analizi.....	231
IX.12.6 Çalışan Sayısı Gruplarına Göre Fark Analizi.....	238
IX.12.7 Hipotezlere İlişkin Sonuçlar Tablosu.....	245
IX.13 GENEL DEĞERLENDİRME	
IX.14 SONUÇ.....	247
IX.15 ÖNERİLER	
SÖZLÜK.....	251
KAYNAKLAR.....	252

TABLOLAR

Tablo 1	(1927-1985 Yılları) İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı
Tablo 2	Girişimcilik ve KOBİ'lere ilişkin gelişmeler ve hedefler
Tablo 3	Sektörlere göre ortalama çalışan sayıları
Tablo 4	KOBİ ölçeğindeki imalat sanayi işletmelerin sahiplerinin eğitim düzeyi
Tablo 5	KOBİ ölçeğindeki sanayi işletmeleri sahiplerinin yaş ortalaması
Tablo 6	KOBİ ölçeğindeki imalat sanayi işletmelerinde işletme dışında eğitim ve durumsallık hizmeti alma durumu
Tablo 7	Sektör ve ölçeğe göre teknolojik yenilik faaliyeti yürüten işletmelerin oranı
Tablo 8	İşletmelerin yerleşim yerleri
Tablo 9	Çalışan sayıların göre internet erişimi ve web sitesi olan girişimlerin oranı
Tablo 10	KOBİ tanımı
Tablo 11	Ülke grubu ve çalışan sayısına göre ihracat 2013
Tablo 12	Girişim ana faaliyet türüne göre (NACE Rev.2) dış ticarete yoğunlaşma
Tablo 13	Girişim ana faaliyetine ve çalışan sayısına göre dış ticaret payı 2013
Tablo 14	Girişim (NACE Rev.2) çalışan sayısına göre dış ticaret
Tablo 15	Girişimin ana faaliyet türü (NACE Rev.2) ve ülke grubuna göre dış ticaret
Tablo 16	Ürün grubuna ve çeşit sayısına göre ihracat 2013
Tablo 17	Ana faaliyet türlerine ve çalışan sayısına göre dış ticaret yapan girişim sayısı
Tablo 18	Ana faaliyet türlerine ve çalışan sayısına göre dış ticaret yapan girişim sayısı 2013
Tablo 19	Ürün grubuna ve çeşit sayısına göre ithalat 2013
Tablo 20	Ülke grubu ve çalışan sayısına göre ithalat 2013
Tablo 21	KOBİ'lere yönelik destek ve teşvikler
Tablo 22	Kurulan ve kapanan işletmeler oranları
Tablo 23	Afyonkarahisar ili İhracat Bilgileri 2008-2011
Tablo 24	Afyonkarahisar ili İthalat Bilgileri 2008-2011
Tablo 25	Afyonkarahisar ili KSS Doluluk Oranları
Tablo 26	İlde Sanayi Sektörüne Yönelik Güncel Sorunlar ve Çözüm Önerileri
Tablo-27	Uygulamaya Katılan İşletme Sahibi, Müdür ve Yöneticilerin Cinsiyete Göre Dağılımı
Tablo-28	Uygulamaya Katılan İşletme Sahibi, Müdür ve Yöneticilerin Medeni Durumuna Göre Dağılımı
Tablo-29	Tablo-29 Uygulamaya Katılan İşletme Sahibi, Müdür ve Yöneticilerin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı
Tablo30	Uygulamaya Katılan İşletmelerin Çalışan Sayılarına Göre Dağılımı
Tablo-31	Uygulamaya Katılanların Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı
Tablo-32	Cinsiyet Grupları Arasındaki T-Testi Sonuç
Tablo-33	Cinsiyet Grupları Arasındaki Fark Analizi
Tablo-34	Medeni Durum Grupları Arasındaki T-Testi
Tablo-35	Medeni Durumu Grupları Arasındaki Fark Analizi
Tablo-36	Yaş Gruplarına Göre ANOVA Testi
Tablo-37	Yaş Gruplarına Göre Tanımlayıcı Veriler
Tablo-38	Eğitim Durumu Gruplarının ANOVA Testi
Tablo-39	Eğitim Durumu Gruplarını Tanımlayıcı Veriler
Tablo-40	Mesleği/İşi ANOVA Testi
Tablo-41	Mesleği/İşi Grubu Tanımlayıcı Veriler
Tablo-42	Aynı İş Yerinde Çalışma Deneyimi Grubu ANOVA Testi
Tablo-43	Aynı İş Yerinde Çalışma Deneyimi Grubu Tanımlayıcı Veriler

Tablo-44	İş Deneyimi Grubu ANOVA Testi
Tablo-45	İş Deneyimi Grubu Tanımlayıcı Veriler
Tablo-46	Çalışan Sayısı Grubu ANOVA Testi
Tablo-47	Çalışan Sayısı Grubu Tanımlayıcı Veriler
Tablo-48	Hipotezlere İlişkin Sonuçlar Tablosu

ŞEKİLLER

ŞEKİL 1	KOSGEB Veri Tabanında Kayıtlı İmalat Sanayi KOBİ'lerindeki Çalışanların Eğitim Düzeyi
ŞEKİL 2	Türkiye ve Bazı Ülkelerde Kredi Kullanan İşletmelerin Oranı
ŞEKİL 3	Sanayi ve Hizmet Sektöründe Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmeler (KOBİ)
ŞEKİL 4	KOBİ 2013 Yılı İhracat
ŞEKİL 5	KOBİ 2013 Yılı İthalat
ŞEKİL 6	KOBİ'lerin Dış Ticaretteki Payı 2011-2013
ŞEKİL 7	Ülke Gruplarına Göre 2013 Yılında Dış Ticaret
ŞEKİL 8	Çalışan Sayısına Göre Girişimlerin Dış Ticaretteki Payı
ŞEKİL 9	KOBİ'lere Sağlanan Destekler İle KOBİ'lerin Firma Performansı Arasındaki İlişkiler

KISALTMALAR CETVELİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ABM	: Avrupa Birliği Merkezi
AFD	: Fransız Kalkınma Ajansı
AR-GE	: Araştırma – Geliştirme
AT	: Avrupa Topluluğu
AYB	: Avrupa Yatırım Bankası
AYF	: Avrupa Yatırım Fonu
BROP	: Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı
BT	: Bilişim Teknolojileri
CIP	: AB Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programı (Competitiveness and Innovation Framework Programme - CIP)
CRM	: Müşteri İlişkileri Yönetimi (Customer Relationship Management)
DFİF	: Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DSL	: Sayısal Abone Hattı (Digital Subscriber Line)
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
EBRD	: Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası
EDI	: Elektronik Veri Değişimi (Electronic Data Interchange)
EIP	: Girişimcilik ve Yenilik Programı
EİEİ	: Elektronik İşleri Etüd İdaresi
FMKD	: Faktör Maliyetle Katma Değer
FOB	: Tedarikçinin malzemeyi <u>nakliye</u> yapılacağı geminin güvertesine taşıyana kadar olan sorumluluğunu içerir. (Free On Board)
GİSDEP	: Girişim Sermayesi Destekleme Programı
GBER	: Genel Blok Muafiyet Tüzüğu
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
HACCP	: Tehlike Analizi ve Kritik Kontrol Noktaları (Hazard Analysis and Critical Control Point)

IFS	: Endüstriyel ve Finansal Sistemler (Industrial & Financial Systems)
IPA	: Avrupa Birliği Katılım Öncesi Yardım Aracı
IRC	: Yenilik Aktarım Merkezi
ISO	: Uluslar arası Standart Organizasyonu (International Organization for Standardization)
IVCI	: İstanbul Girişim Sermayesi İniyatifi
İŞGEM	: İş Geliştirme Merkezi
İŞKUR	: Türkiye İş Kurumu
KDV	: Katma Değer Vergisi
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KKDF	: Kaynak Kullanım Destekleme Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOBİ A.Ş.	: KOBİ Girişim Sermayesi ve Yatırım Ortaklığı Anonim Şirketi
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSS	: Küçük Sanayi Sitesi
KSEP	: KOBİ Stratejisi Ve Eylem Planı
KÜSGEM	: Küçük Sanayici Geliştirme
MAP	: İşletmeler ve Girişimcilik İçin Çok Yıllı Programı
NBG	: Yunanistan Ticaret Bankası (National Bank of Greece)
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
POS	: Satış noktası (Point Of Sale)
SDŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketi
SDTŞ	:Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SGK	: Sosyal Güvenlik Kurumu
STK	: Sivil Toplum Kuruluşları
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TEKMER	: Teknoloji Geliştirme Merkezleri
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası
TESKOMB	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri

Merkez Birliği

- TGB** : Teknolojiyi Geliştirme Bölgeleri
TMO : Toprak Mahsulleri Ofisi
TOBB : Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TPE :Türk Patent Enstitüsü
TSE : Türk Standartları Enstitüsü
TTGV : Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TURSEF : Türkiye Sürdürülebilir Enerji Finansmanı Programları
TÜİK : Türkiye İstatistik Kurumu
TÜBİTAK : Türkiye Bilimsel Ve Teknik Araştırma Kurumu

ÖNSÖZ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ), ülke ekonomisinde her zaman önemli bir yer tutmuştur. Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında önemli bir yeri olması sebebiyle Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonunu ekonomik gelişmelere uygun biçime getirmek için desteklenmeleri gerekmektedir.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ), dünya ekonomisindeki rolü giderek artmakta ve önem kazanmaktadır. KOBİ'ler, yeni istihdam alanları yaratılmasındaki katkıları, piyasa koşullarındaki değişikliklere uyum sağlama yetenekleri, ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanmasındaki etkileri ile gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde gün geçtikçe daha vazgeçilmez olmaktadır. Bu gelişmede ülkeleri KOBİ'lerin teşviki ve gelişimi için uygun politikalar belirlemeye yönelmektedir.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de, iş fikirlerini hayata geçirebilmek için gerekli olan finansman kaynaklarına ulaşmakta zorluklar çekilmektedir. Deneyimi, yeterli sermayesi veya teminatı olmayan girişimcilerin, işin başında gerekli olan çekirdek ve başlangıç sermayesini veya işlerini büyütmek için gerekli olan ilave sermayeyi banka kaynaklarını kullanarak geleneksel yollardan sağlamaları çok kolay olamamaktadır.

Günümüzde finansman boşluğunu genellikle kendileri, arkadaş ve aile çevresinden sağladıkları geri kalan küçük bir kısmı ise devlet destekleriyle doldurmaya çalıştıkları görülmektedir. Gelişmiş batı ülkelerinde ise, yenilikçi iş fikrini daha fikir aşamasından itibaren destekleyerek yenilikçiliğin girişimciliğe dönüşmesinde önemli rol oynayan iş melekleri adı verilen bir grup yada daha profesyonel ve kurumsal yapı olan girişim sermayesi fonları tarafından sağlanmaktadır.

Gelişmiş dünya ekonomileri seviyesine ulaşabilmek için yeni dünya şartlarında KOBİ'lere gereken önemin verilmesi gerekmektedir. KOBİ'ler hem ekonomik hem de istihdam konusunda ülkelerin parlayan yıldızı konumundalar. Günümüzde önemleri ön plana çıkmış, KOBİ'lerin ülke ekonomisi ve istihdama katkılarını arttırmak amacıyla desteklenmeleri için gerekli düzenlemeler yapılarak kuruluş ve kuruluştan sonraki dönemlerde hayatlarını sürdürebilmeleri için çalışılmalar devam etmektedir. Ancak bu çalışmaların yeterli olduğu söylenemez. KOBİ'lere sağlanan destek ve teşviklerin amaçlarına ulaşabildiği söylenemez.

Çalışmamız, dokuz ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, KOBİ'lerin tarihi gelişimi ve kanuni yapısını; İkinci bölüm, KOBİ tanım ve kavramlarını; Üçüncü bölüm İşletme Yönetimi, başarı ölçütleri ve işletme çevresi; Dördüncü bölüm işletmenin kuruluş aşamasını; Beşinci Bölüm, KOBİ işletme yapılarını; Altıncı bölüm, KOBİ'nin Türkiye'deki önemini, Yedinci bölümde, Türkiye'de KOBİ politikası, kurumsal yapı ve KOBİ'lere destek sağlayan bankalar, Sekizinci bölümde, örneklem alanı olarak seçilen Afyonkarahisar ili ile ilgili bilgiler ve Dokuzuncu bölümde ise Afyonkarahisar ilinde bulunan KOBİ'lerin devlet destek ve teşviklerinden faydalanmaları bunun sonucu olarak ürün kalitesi, ürün yeniliği, karlılıkları üzerine etkisinin incelendiği araştırmanın genel değerlendirmesi, sonucu ve öneriler ihtiva etmektedir.

Çalışmalarında her türlü bilgi ve deneyimiyle bana yol gösteren, büyük desteğini gördüğüm danışman Hocam Prof.Dr. Reyhan Aysen WOLFF'e teşekkür ederim.

Çalışmamda bana yol gösteren ve desteğini esirgemeyen tecrübelerinden yararlandığım Hocam Yrd.Doç.Dr. Yağmur ÖZYER'e ve Yrd.Doç.Dr. Alper DEĞERLİ'ye teşekkür ederim.

Yetişmemde büyük desteğini gördüğüm çok değerli Babam Ahmet ABACI, Annem Emine ABACI, Ablam Taliha KANDİLCİOĞLU ve Ağabeyim Şehmuz ABACI'ya, çalışmalarım süresince her türlü desteğini benden esirgemeyen manevi ailem Sevinç YILMAZ ve İbrahim YILMAZ'a teşekkür ederim.

Emeği geçen arkadaşlarıma, iş arkadaşlarıma destekleri ve yardımları için teşekkür ederim.

Harun ABACI

İstanbul 2015

GİRİŞ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ), ulusal ekonomide her zaman önemli roller üstlenmiştir. Ekonomik büyümenin motoru olan KOBİ'ler, iktisadi faaliyet hacmi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. KOBİ'ler esnek yapıları nedeniyle ekonomik krizleri büyük işletmelere göre daha kolay atlatabilmektedirler.

Yaşanan ekonomik gelişmeler sonrasında büyük işletmeler uyum sorunu yaşarken, küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) esnek yapılarıyla değişimlere çok çabuk uyum sağlayabilmektedirler. Bu uyum becerisi nedeniyle KOBİ'ler ekonomik ve sosyal hayatın önemli aktörleri durumuna gelmişlerdir. KOBİ'lerin, günümüzün en önemli sorunlarından biri haline gelen, ekonomik ve sosyal yaşamı da önemli ölçüde etkileyen istihdam konusunda oynadıkları rol; KOBİ'leri üzerinde durulması ve desteklenmesi gereken birimler haline getirmektedir.(ÖZTÜRK Özkan,2007,s.1)

Küreselleşme ile birlikte, eski dönemin kütleli ve seri üretim yapan, hantal, Fordist ve Taylorist üretim modelinin temsilcisi büyük boy işletmelerin yerine küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ'ler) tercih edilmeye başlanmıştır. KOBİ'ler 1980 sonrası dünyasında dünyada yaşanan değişime uyumlu, esnek, dinamik, yaratıcı, yenilikçi, yalın, krizlere karşı dayanıklı yapıları nedeniyle ekonomilerin en büyük aktörleri haline gelmiştir. (ÖZDEMİR S.,ERSÖZ H.Y., SARIOĞLU H.İ. s.173)

Küreselleşen dünya ekonomisinde Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmeler (KOBİ), önemli endüstrilerde uluslararası ticaret aracılığıyla giderek yoğun biçimde yer almaya başlamışlardır. KOBİ'ler esnek bir yapıya ve kapasitelerinin yeniliklere kolay uyum sağlayabilme özelliğine sahip olmaları nedeniyle yapısal değişimlere çok çabuk uyum sağlayabilmektedirler. KOBİ'lerin temelinde girişimcilik ruhu bulunmaktadır ve toplumsal yapıdaki konumuyla orta sınıfı güçlendirerek siyasi istikrara katkıda bulunmaktadır. KOBİ'lerin bulunduğu sektörlerde sayılarının giderek artması sonucu söz konusu sektörlerde tekelleşmeyi önlemektedirler. Kısaca, KOBİ'ler ekonominin nabzını en iyi tutan birimlerdir denilebilir.(KAYALI C.A.,AKTAŞ H.,s.1) Ülke ekonomilerinin gelişiminde KOBİ'lerin stratejik önemi gelişmiş ve gelişmekte olan bir çok ülke tarafından anlaşılmıştır(Moha.1999,s.33), AB'de KOBİ'lerin gerek istihdam yaratmada gerekse ekonomik büyümede oynadıkları önemli rol, söz konusu kesimin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik olarak AB ve üye ülkeler düzeyinde politikalar geliştirilmesine ve uygulanmasına neden olmuştur(İGEME,1993,S.25)

Küreselleşen dünyada olduğu gibi ülkemizde de küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), ekonominin gelişim sürecinin her döneminde önemlerini korumuşlardır. Avrupa Birliği ile entegrasyon sürecine girmiş olan Türkiye'nin, tam üyelik için birçok alanda AB normlarına uyması istenmektedir. Bu süreç içinde, reel ekonominin lokomotifini olan Türk KOBİ'lerinin de AB KOBİ'lerinin normlarına uymaya çalışması ve rekabet gücünü artırması kaçınılmaz bir olgudur. Bu bağlamda, bugün olduğu gibi önümüzdeki dönemler için de KOBİ'lerin sorunlarının doğru tespiti ve bu sorunların çözümüne yönelik stratejilerin geliştirilmesi önem arz etmektedir.

Küreselleşme eğiliminin giderek hız kazandığı dünyamızda, Türkiye'nin başarılı olabilmesi dünya ekonomisi ile entegre olmasını gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda, Gümrük Birliği'ne girilmesi ve Helsinki Kararları çerçevesinde aday ülke statüsü kazanılması bu süreci adeta hızlandırmıştır. Özellikle, Avrupa Birliğine tam üyelik başvurusu ışığında ülkemizdeki KOBİ'lerin her düzeyde ve nitelikteki problemlerinin bir an önce çözülmesi gerekmektedir. Çünkü bu işletmelerin bir tür sosyal sigorta görevi üstlendikleri ve işsizliğin artmasına karşı sahiplerine ve yakınlarına geçinme imkânları sağladıkları görülmektedir. Ülkemizde imalat sanayinde faaliyet gösteren tüm işletmelerin % 99,8'inin ve yine bu sektördeki toplam istihdamın %45,6'sının KOBİ'lere ait olduğu dikkate alındığında, AB'ne tam üyeliğin hangi boyutlarda problemleri beraberinde getireceği açık bir şekilde anlaşılmaktadır (Küçük Türk, 1991, s.32)

Günümüzde KOBİ'ler, küreselleşmenin yarattığı şiddetli rekabet ortamında ulusal ekonomilerin gelişmesi ve korunması bakımından önemli bir işlev üstlenmektedir. Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler, işsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılmasında oynadıkları rolleri, dengeli ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması ve sürdürülmesine yaptıkları olumlu katkıları ve piyasa koşullarında meydana gelen değişimlere hızlı uyum sağlayabilen esnek üretim yapısına sahip olmaları nedeniyle etkili bir rol oynamaktadır. Ayrıca özellikleri bakımından yerellik ve orta sınıfı güçlendirmesi bakımından nitelikleri bulunması bakımından da KOBİ'leri sosyal açıdan da önemli olduğunu göstermektedir. (ÖZDEMİR S., ERSÖZ H.Y., SARIOĞLU H.İ. s.173)

Devlet yardım ve desteklerinden yararlanamayan KOBİ'lerin, desteklerden yararlanamama sebepleri arasında; sağlanan desteklerin şartlarını taşıyamama/karşılayamama, bir desteğin sağlandığından habersiz olma, devlet desteklerinin kullanışlı olmaması, ihtiyacın duyulmaması, nasıl başvurulacağını bilememe ve devlet kurumları ile çalışmak için zamanın olmaması gelmektedir (Moha, 1999, p.89-90).

KOBİ'ler; kendi mevcut kaynakları ile birlikte dış yardım ve desteklerden de yararlanarak etkinlik ve verimliliği arttırma, kaliteyi yükseltme, yeni üretim süreçleri ve ürün geliştirme, teknoloji kullanma ve geliştirme, mevcut süreçleri iyileştirme çabalarını göstermelidir (Regional,2000,p.33). Bununla birlikte devlet, KOBİ'leri destekleyici politikalar geliştirmeli, kaynaklar sağlamalı, sağlanan yardım ve destekleri arttırmalı, pazara giriş engellerini kaldırmalı ve düşük enflasyonlu daha kararlı bir makro ekonomik çevre geliştirmelidir. Çünkü KOBİ'ler, küçüklükleri ve yetersiz sermaye yapıları nedeni ile dışarıdan destek almaları ve yeterli sermaye toplamaları zordur.

I BÖLÜM

KOBİ'LERİN TARİHİ GELİŞİMİ VE KANUNİ YAPISI

I.1. KOBİ'LERİN TARİHİ GELİŞİMİ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, sanayi devrimine kadar temel üretim birimi olmuşlardır. Ölçek ekonomilerinin öneminin artması nedeniyle üretimin büyük işletmelere kaydırılmasından sonra bile, kendilerine özgü avantajları sebebiyle, küçük ve orta ölçekli işletmeler, ülkelere göre farklılıklar göstermekle beraber önemlerini korumuşlardır. Sanayi devrimi ile birlikte büyük işletmelerle rekabet edemeyen küçük işletmeler, gelişmiş ülkelerde temel üretim birimi olma özelliğini kaybetmelerine karşın, birçok ülke açısından üretim ve istihdam konusunda kaynak olma özelliklerini sürdürmüşlerdir.(ÖZDEMİR S.,ERSÖZ H.Y.,SARIOĞLU İ.2006,S.41)

1970'lerden itibaren gelişmiş ülkelerde başlayan durgunluk ve krizler sonrasında büyük işletmelerin kitlesel işçi çıkarmaları ve kapanan fabrikalar nedeniyle artan işsizlik, bu dönemde önemleri fark edilen KOBİ'ler cephesinde daha kabul edilebilir düzeyde seyretmiştir. Üstelik üretimin daha küçük ölçekli işletmelerde devam ettirilmesi, KOBİ'lerin istihdam yaratma potansiyellerini büyütüştür. Bu nedenle küçük girişimlerin teşviki ve desteklenmeleri, ülke ekonomileri bakımından yaşamsal önem kazanmıştır. Küçük desteklerle büyük istihdam yaratılmış, entegre büyük sanayi işletmelerinden bir kısmının devre dışı kalması yüzünden tüm sektörün muhtemel çöküşünü önleyen KOBİ'ler kurtarıcı haline gelebilmiş, yıkımın büyümesini engellemişlerdir. (ÖZDEMİR S.,ERSÖZ H.Y.,SARIOĞLU İ.2006,S.52)

Türkiye'de ise KOBİ'lerin tarihi gelişimi 13. yüzyıla kadar dayanmaktadır. 13. Yüzyılda Şeyh Mahmut Ahi Evran tarafından kurulan "Ahilik Sistemi" bir taraftan esnafın mesleki eğitim, sosyal güvenlik gibi hizmetlerini yerine getirirken; diğer taraftan esnafı sağlam duygularla birbirine bağlayan mesleki ve insani ahlak kurallarına dayanan manevi bir birliği temsil etmekteydi, zamanla meydana gelen değişiklikler neticesinde bu birlik, yani "Lonca Sistemi"ne bırakılmıştır. Her iş kolunda kurulmuş birlik masası anlamına gelen "Lonca", günümüzdeki üretim kooperatiflerine benzer bir yapıya sahipti ve en önemli fonksiyonu, malın kalitesini yüksek tutmak ve standart üretimi gerçekleştirmektir. Ayrıca usta işçinin yetişmesi, iş ve ticaret ahlakının korunması, işçinin elinden tutulması, belirli zamanda bağımsız sermaye sahibi olması, elde edilen malın müşterinin eline en kısa yoldan geçmesi, malın değerlendirilmesi, değerini koruması loncaların gördüğü işlerdendi. Loncalar, esnafı ve sanat sahiplerini sıkı bir disiplin içinde tutan kuruluşlardı.(KOSGEB, Ankara, 2003, s.3.)

KOBİ'ler, 1950'li yıllara kadar tüketicinin taleplerine anca cevap verebilen durağan bir yapıya sahipken, 1980'lerden sonra özellikle Avrupa Birliği çalışmalarıyla birlikte önemleri artmaya başlamıştır. 1929'da dünyada yaşanan büyük ekonomik bunalım sonucunda gelişmiş birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de devletin daha mücadeleci olduğu ve piyasada ağırlığını hissettirdiği ekonomik modelin uygulanması 1950'li yıllarda, yeterli düzeyde olmasa da özel girişimlere verilen önemin arttığı döneme kadar, KOBİ'lerin gelişimini olumsuz yönde etkilemiştir. 1950'li yıllara kadar KOBİ alanında gelişim sağlanamamış olmasının altında yatan önemli nedenlerden bir diğeri ise ihtiyaç duyulan üretimi gerçekleştirebilecek düzeyde özel sermaye birikiminin sağlanmamış olmasıdır. Özel girişimlerin ve KOBİ'lerin gerçek anlamda önemlerinin arttığı dönem ise piyasa ekonomisine geçişin yaşandığı 1980 sonrası dönem olarak görülmektedir.(ÖZTÜRK Ö.,Ankara 2007,S.4)

Tablo 1: (1927-1985 Yılları) İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı

Yıllar	10'dan Az İşçi	10-49 İşçi	50 (+) İşçi	Toplam
1927	63.185	2.060		65.245
1950	79.713	2.168		82.331
1963	157.759	3.012		160.771
1970	170.123	3.391	1.785	175.299
1980	177.175	6.573	2.121	185.869
1985	183.573	8.035	2.611	194.219

Kaynak:Gürses, Özge Gaye; *Avrupa Birliği İle Mukayese Çerçevesinde KOBİ'lerde Eğitim ve İstihdam İlişkisi*, Gazi Üniversitesi,Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Ankara,2006, s.94.

I.2. CUMHURİYET DÖNEMİNDE KOBİ

Cumhuriyet döneminde girişimciliği üç dönemde ele alabiliriz;

- 1) 1923 – 1950 Dönemi
- 2) 1950-1980 Dönemi
- 3) 1980 Sonrası Dönem

Cumhuriyetin ilk dönemlerinde kısa bir piyasa ekonomisi deneyiminin ardından, 1929'da dünyada yaşanan büyük bir ekonomik bunalımın etkisiyle Avrupa'da ve ABD'de

olduğu gibi ülkemiz ekonomisinde de devletçilik hakim olmuştur.(AKALIN G. 2002 107-108,256)

Türkiye Cumhuriyeti, kuruluşundan itibaren önce piyasa ekonomisi, sonra devletçilik, daha sonra planlı karma ekonomi ve sonunda da zelleştirme ile sosyal piyasa ekonomisine geçiş çabalarında bulunmuş bir ülkedir. 24 Ocak 1980 kararları ile Türkiye’de dünyadaki genel gidişe uygun politikaları benimsemeye başlamış, dönemin en belirleyici uygulaması olan zelleştirme uygulamalarına yönelen az sayıda ülke arasında yer almıştır. Ancak yapılan özelleştirmelere rağmen, devletin ekonomik hacmi hala büyüktür ve bu durum konu ile ilgili kişiilerce “devletçi bir karma ekonomi” veya “zel sektör ağırlıklı bir karma ekonomi” ya da “sosyal piyasa ekonomisi” (sosyal devlet) olarak tanımlanmaktadır.(AKALIN G., 2002, S.107-108)

Türkiye’nin “devletçi bir karma ekonomi” olduğunu savunanlara göre, ülkemiz, hem bir kalkınan ekonomi, hem de kapalı bir karma ekonomik modelden dışa açık bir piyasa ekonomisine doğru yönelen, küresel piyasayla ve AB ile bütünleşmeye çalışan bir ülkedir. Türk ekonomisinin karma / devletçi ekonomi yapısı, toplam GSMH’nın yarıdan fazlasının konsolide kamu sektörü tarafından kullanılmasına yol açmaktadır. Kamu hacminin ekonomide çok büyük olduğu bu tür bir yapı, büyük israflara yol açmakta, Türk ekonomisinin önündeki en büyük sorun olarak durmaktadır.(AKALIN G., 2002 s.256) Cumhuriyetin ilk dönemlerinde yeterli sermayeye, bilgi ve teşebbüs ruhuna sahip olunmamasından dolayı, ekonomide devletin öncülüğüne gereksinim duyulmuş, devlet mal ve hizmetlerin üretimini kendisi üstlenmiştir.(ÖZDEMİR S.,ERSÖZ H.Y.,SARIOğLU İ.2006,S.173)

Devlet bir yandan özel sektörü ve girişimciliği teşevik ederken, bir yandan da mevcut boşluğu doldurmak üzere kamu iktisadi teşeekklleri oluşturarak bizzat ekonomide rol almaya başlamıştır. Öyle ki, devlet ekonomide bir an önce kalkınma sağlamak amacıyla yerli bir girişimciler grubunun yaratılmasının şart olduğu bilinciyle hareket ederek, girişimciliğin desteklenmesi amacıyla teşebbüslerde bulunmuştur. Aslında, o döneme hakim olan düşünce, daha Cumhuriyet kurulmadan dokuz ay önce gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi’ne de hakim olmuştur. Kongrenin ne çıkarttığı temel ilkelerden bir tanesi, Türk insanının girişimci yönünün geliştirilmesi amacıyla gerekenlerin yapılması olmuştur.(TOKOL A. 2005 s.26-30)

Yatırımlar için sermaye birikiminin yetersiz olması, devasa altyapı yatırımları ihtiyacı ve bunların ancak devlet eliyle yapılabileceği gerçeği, büyük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin kurulması, işletilmesi için gereken tecrübenin (zel sektörde) bulunmayışı gibi sebepler, devleti ekonominin içine sokmuş, 1933 ve 1935 Sanayi Planlarının uygulanmasıyla

kurulan İktisadi Devlet Teşekkülleri'nin ekonomi içindeki payı artmıştır.(ÖZDEMİR S. ve diğerleri 2011 s.181-182)

Bununla birlikte, özel sektörün teşvikinden, girişimcilikten hiçbir şekilde vazgeçilmemiştir. Teşvik-i Sanayi Kanunu, Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu, Sümerbank ve Türkiye Halk Bankasının kurulması bu çerçevede değerlendirilmelidir.(ÖZDEMİR S. ve diğerleri 2011 s.182)

1950 sonrasında ise özel sektör eliyle kalkınma tercihi yapılarak müteşebbis yaratmak, mevcutları desteklemek politikası takip edilmiş, bunların teşviki bir ideolojik tercih olarak da algılanmıştır. Bu dönemde, gösterilen çabaların sonucu olarak bir Türk girişimciler grubunun oluştuğu gözlenmiştir. Ancak, bunların hem sayısı hem de nitelikleri henüz istenilen düzeyde değildir.1950'den 1980'e kadar Türk girişimciliği açısından durağan denilebilecek bir dönem yaşanmıştır. Yine de bu dönem de, girişimciliğe verilen destekler artmış, ekonomi gelişmiş, Türkiye hem nüfus hem de kişi başına düşen gelir itibariyle büyümüştür. .(ÖZDEMİR S. ve diğerleri 2011 s.182)

Türkiye'de girişimciliğe asıl önem veriş, 1980'li yıllardan itibaren başlamıştır. 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte yapısal bir dönüşüm başlatan Türkiye, bu tarihten itibaren piyasa ekonomisini tercih etmiş, bu tercihin bir gereği olarak girişimciliği ve girişimcileri öne çıkarmıştır.(KÜÇÜK O., 2005)

I.3. PLANLI KALKINMA DÖNEMİNDE KOBİ'LER

Türkiye'de Planlı Kalkınma dönemi, devletin özel sektör için yol gösterici, kamu kesimi için nispeten bağlayıcı, genellikle 5 yıllık hazırlanan Kalkınma Planının hazırlandığı ve uygulandığı 1963 ve sonrası dönemdir. Devletin ekonomideki ağırlığı, özel sektörün teşvikiyle dengelenmeye çalışılmış, bize özgü bir “karma ekonomik sistem” benimsenmiştir. Böylesi bir ekonomik yapıda hazırlanan Kalkınma Planlarında KOBİ'lerin gelişimini dönemler itibariyle inceleyelim;

- **Birinci Beş Yıllık Plan Dönemi (1963-1967)**

Esnaf ve sanatkârların, küçük sanayicinin sorunlarının çözümü amacıyla, merkezi teşkilat arayışlarına girilmiş, çeşitli bakanlıkların yetki alanına giren konularda Sanayi Bakanlığı'nın görevlendirilmesi görüşü benimsenmiştir. Kurulacak teşkilata, küçük işletmelerin finansman, kredi, kooperatifleşme, örgütleme, pazarlama konularında faaliyet görevi verilmiştir. 507 sayılı “Esnaf ve Sanatkarlar Kanunu” bu dönemde kabul edilmiştir.(DPT çevrimiçi <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>)

- **İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)**

Küçük sanayi geliştirme çalışmaları, somut ancak sınırlı olarak yürütülmüş, KÜSGEM kurulmuştur. Küçük Sanayicilere destekler uygulanmış, büyük işletmelerle daha yakın ilişkiler kurmaları teşvik edilmiştir. Sanayi bölgeleri ve sanayi siteleri kurulma çalışmaları hızlandırılmış, birçoğu tamamlanmıştır.(DPT çevrimiçi <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>)

- **Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1978)**

Küçük sanayi sitelerinin kuruluşu yoğunlaşmış, Plan'da küçük sanayinin finansman, eğitim teknik danışmanlık hizmetlerinin yaygınlaştırılması öngörülmüştür.(DPT <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>)

- **Dördüncü Beş Yıllık Plan Dönemi (1979-1984)**

Bu dönemde küçük sanayiye destek merkezleştirilmiş ve bu dönemde kurulan KÜSGET aracılığı ile ülke çapında idari, teknolojik ve mali destekler sağlanmıştır. KOBİ'lerin önemi fark edilmiş, değişen ekonomi politikalarında bu işletmelerin önemli bir yer tutacağı fark edilmiştir. İhracata dönük faaliyet yapan işletmeler teşvik görmeye başlamıştır.(DPT <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>)

- **Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1986-1990)**

Altyapı sorunlarına çözüm olacağı düşüncesiyle işletmelerin bir araya toplanması çalışmalarına ağırlık verilmiş, sanayi potansiyeli ve önemli ulaştırma imkanları olan yerlerde Organize Sanayi Bölgeleri kurulmuştur. Ayrıca Organize Sanayi Bölgelerinde küçük sanayilerinde kurulmasına teşvik edilerek tamamlayıcı faaliyetlerin yerine getirilmesine çalışılmış, bu suretle büyük işletmeler KOBİ'lerin entegrasyonu sağlanmaya çalışılmıştır. Esnaf, sanatkar ve küçük sanayi kesiminin ülkemizde mülkiyetinin arttırılması konusundaki rolü dikkate alınarak üretim gücünün arttırılmasına yardımcı olacak mali ve teknik destek sağlanmasıyla ilgili tedbirlere öncelik verilecektir, iç ve dış pazarlama organizasyonu içerisinde, özellikle organize olmamış küçük işletmelerin piyasayla irtibat kurmaları amacıyla teknik danışmanlık hizmetleri sağlanacak ve ihracat için özel teşvik sistemi geliştirilecektir. KOBİ'lerin önemli sorunlarından olan eğitim, yetişmiş insan gücü, teknoloji konularında destek hususları da Plan'da yer almaktadır. (DPT <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>)

- **Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)**

Çoğunlukla sanayi işletmeleri anlaşılacak biçimde, küçük ve ortak ölçekli işletmelerin teşvikine özel bir önemin verildiği, bu işletmelerin sorunlarının çözümüne ilişkin bir takım tedbirlere de yer verilmiştir.

KOBİ'lerde teknoloji seviyesinin geliştirilmesi, verimliliğin artırılması ve büyük sanayi işletmeleriyle entegrasyonun sağlanması özendirilmesi hedeflenmiştir. Esnaf, sanatkâr ve küçük sanayinin desteklenmesine ilişkin politikalar geliştirilmesi kararı alınmıştır.

Küçük sanayinin orta ve büyük sanayiye entegre olması ve yan sanayi sistemi içinde gelişmesi amacı ile gerekli teşvikler sağlanacağı bir politika olarak yinelenmiştir.

- AT'ye giriş süreci de dikkate alınarak küçük sanayide, kalitenin yükseltilmesi,
- Uluslar arası standartlarda ve rekabet düzeyi yüksek mal ve hizmet üretiminin sağlanması amacıyla düzenlemeler yapılması,
- Küçük ve Orta ölçekli teşebbüslerin kapasite kullanım imkanlarının, iç ve dış pazarlama potansiyellerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapılması, bu amaçla işletmelerin birlikler halinde teşkilatlandırılmaları desteklenecektir.
- Küçük işletmeler için başta finans yöntemi olmak üzere müteşebbislik eğitim programları uygulanması,
- Küçük sanayi sitelerinde çıraklık ve işbaşı eğitimi imkanlarının geliştirilmesi, gereksinim duyulan vasıflı insan gücünün eğitilmesine önem verilmesi,
- Üniversite, araştırma kurumları ile küçük sanayi işbirliği geliştirerek desteklenmesi, teknoloji yoğun küçük işletmelerin teknoparklar çerçevesinde teşviki,
- Küçük işletmelere verimlilikte olan ucuz kredilerin arttırılarak, proje bazındaki kredi taleplerinin ipotek karşılığı olmadan değerlendirilmesini sağlayacak bir sistemin geliştirilmesine çalışılacağı, bir hedef olarak plana dahil edilmiştir.

KOBİ'lerin daha çok finansman sorunlarının çözümü için çabalar yoğunlaştırılmış, yeniden değerlendirme, dış krediler bulunması, Kredi Garanti Fonu, Risk Sermayesi konuları tartışılarak bazı adımlar atılmıştır. (DPT, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>)

- **Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000)**

Bu planda KOBİ'lerin ve teşvikinin büyük yer tutmasına karşın, ülkemizde Kalkınma Planlarının ve dolayısıyla DPT'nin görece olarak önlemlerinin azalması nedeniyle, politikalarda önemli bir değişiklik olmamakla birlikte uygulamada bir dağınıklık gözlenmiştir.

KOBİ'lere verilen önemi göstermek üzere, 1996 yılı KOBİ Yılı" olarak ilan edilmiştir.(KOSGEB 2003, s.15)

Bu planda yapılan araştırmalara göre büyük imalat sanayi işletmeleri istihdamında belirli bir azalma, genelde küçük ve orta ölçekli işletmelerdeki istihdamda ise artış görölmektedir. Teknolojileri uyarlama kapasitesi de dahil olmak üzere teknolojik gelişmenin uluslararası rekabet gücünün artırılması için gerekli düzeyin altında kalması sonucu, otomasyona geçiş uygulamalarının gerçekleştirildiği işletmelerde ortaya çıkan kısa vadeli istihdam azaltıcı etkileri telafi edecek teknoloji bağlantılı faaliyetler yaratılamamıştır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, finansman, araştırma, ürün ve kalite geliştirme, pazarlama, teknoloji ve verimlilik ile ilgili yetersizliklerinden kaynaklanan sorunları sürmektedir.

Bu planda ayrıca Küçük ve orta ölçekli işletmeler ve bireysel girişimlerin proje finansman, organizasyon ve teknoloji alanlarında desteklenmesi, girişimcilik eğitimi verilmesi ele alınmıştır.

Sanayinin teşvikinde, sektörel teşvikler yerine faaliyet bazında destek verilmesi temel alınması, teşvik sisteminin basitleştirilerek yeniden düzenlenmesi, teşvik araçlarının uluslar arası yükümlölüklerimizle uyumlu hale getirilmesi ve etkinliğinin artırılması çalışmaları yapılmasına karar verilmiştir.

Bu plan kapsamlarında bir diğer konuda KOBİ'lerin (AB) Gümrük Birliği sürecinde karşılaşabilecekleri uyum güçlükleri de dikkate alınarak özel bir programla desteklenmesine, finansman imkanlarının artırılması için gerekli mevzuat değişikliklerinin yapılması, üretici düşüncelerin üretim sürecine sokulmasına ve teknolojik ilerlemeye katkısı nedeniyle önem kazanan Risk Sermayesi Kurumu ve Kredi Garanti Fonu'na işlerlik kazandırılması ve AR-GE faaliyetlerinin teşvik edilmesi benimsenmiştir.

Ayrıca Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından, yeni girişimcileri, teknolojik gelişmeler ve yönetim teknikleri konusunda eğitmek, hazırlayacakları projelere finansman sağlamak danışmanlık hizmetleri ile desteklemek üzere bir program hazırlayacaktır. Sanayinin gereksinim duyduğu her kademedeki insan gücü yetiştirilecektir.

Mevcut tesislerin organize sanayi bölgelerine taşınması özendirilecek, doluluk oranı düşük organize sanayi bölgelerinin bulunduğu yörelerde, bu bölgelerin bulunduğu yörelerde, bu bölgelerin dışındaki sanayi yatırımları zorunlu haller dışında desteklenmeyecektir. Tüm bu değerlendirmelerin kurulacak "Teşvik İdaresi Başkanlığı" ve

“Teşvik Üst Kurulu” tarafından yapılmasına karar verilmiştir.(DPT <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>)

- **Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı(2001-2005)**

KOBİ’lerin yurt dışı faaliyetlerinde desteklenmesi hedeflenmesi, artık sadece sanayi değil hizmetler sektöründeki işletmelerin de KOBİ kapsamında görüldüğünün bir işareti sayılmıştır.(KOSGEB, KOBİ ekonomisi s.15) Yeni düzenlemelerde bunu teyit etmektedir.

KOBİ’lerin verimliliklerinin, katma değer içindeki paylarının ve uluslar arası rekabet güçlerinin artırılması, banka kredileri içindeki paylarının artırılması, modern finansman araçları ve kurumlarıyla (Kredi Garanti Fonu, Risk Sermayesi, Finansman Yatırım Ortaklığı, Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı gibi) desteklenmeleri, küçük sanayi sitelerinin yapımı ve kredilendirilmesi, bu sitelerde sektörel dış ticaret şirketlerinin kurulmasının desteklenmesi (bu suretle ihtisaslaşma sanayi sitelerinin teşviki), KOBİ’lerin kamu alımları içindeki payının artırılması, KOBİ’lerle ilgili mevzuatın AB standartlarıyla uyumlaştırılması, KOBİ’lerin ürün. Kalite, verimlilik, işletmecilik alanında geliştirilmesi hedeflenmektedir.(DPT <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>) KOBİ’lerin AR-GE çalışmalarına yöneltilmesi, “üniversitelerle teknoparklar içinde kesişmelerinin sağlanması” bir öncelik olarak görülmüştür.(EKİNCİ M.B., 2003 s.38)

Ekonomik krizlerden sonra, kamu bankalarının kullandıkları sübvansiyonlu kredilerin dönüşünde yaşanan sorunlar ve bunun Hazine görev zararı olarak yüksek oranlara ulaşması, KOBİ’lerin finansmanında kullanılan kamu kaynaklarının azalmasına yol açmıştır.

2004 yılı başı itibariyle, Plan gerçekleştirmelerinin beklenen düzeyde olmadığı tespit edilmiştir.(DPT <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>)Eğitim, üniversite-sanayi işbirliği, uygun çalışma ortamı sağlayacak mevzuatın çıkarılması, finans piyasalarından yararlanma konularında arzu edilen sonuçların alınamadığı görülmüştür.

- **Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013)**

KOBİ’lere müstakil bir bölüm ayrılmamıştır. Diğer kalkınma planlarıyla karşılaştırıldığında, dokuzuncu planın ele alınan konular ve sayfa sayısı bakımından da daha sınırlı olduğu görülmektedir. Planda, KOBİ’lere farklı başlıklar altında, geleceğe dair öngörüler şeklinde yer verilmiştir.

Öncelikle, KOBİ’lerin uygun finansman olanaklarına erişiminin kolaylaştırılması dikkat çekmektedir. Artan finansman olanakları, kayıt dışında bulunan KOBİ’lerin kayıt içine geçişini de özendirecektir. Diğer yandan, e-ihale uygulamalarının daha da yaygınlaştırılacağı ve KOBİ’lerin kamu ihalelerine katılımlarının artırılması için uygun ve

şeffaf bir ortamın oluşturulacağına değinilmektedir. Plan'da özellikle birkaç yerde İŞGEM ve benzeri kurumların önemine dikkat çekilmektedir. Yeni dönemde, bu kurumların yaygınlaştırılması ve etkinliklerinin artırılması için gerekli düzenlemelerin yapılacağına, böylece bu tür kurumlar aracılığıyla, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin arttırılacağına ve ihracat olanaklarının geliştirileceğine değinilmiştir.

Ticaret sektöründeki esnaf ve sanatkar tarzındaki işletmelerin birleştirilerek daha modern ve büyük ölçekli bir yapıya dönüştürülmelerinin teşvik edileceği belirtilmektedir. KOBİ'lere gereksinim duydukları nitelikli işgücünün yetiştirilmesi, pazara ve teknolojiye erişimlerinin kolaylaştırılması konusunda yardım edileceği ifade edilmektedir. Ayrıca, yeni dönemde KOBİ'ler için çok önemli olan iş ortamının iyileştirilmesi amacıyla yeni düzenlemelerin yapılacağı, bu kapsamda çalışmayı ve iş yapmayı özendirici bir vergilendirmenin sağlanacağı, işletmelerin rekabet gücünü olumsuz etkileyen vergi ve prim gibi maliyet getiren yüklerin azaltılacağı, altyapı imkanlarının geliştirileceği, ürün ve girdi piyasalarının etkinliğinin arttırılacağı, özellikle KOBİ'lerde kurumsal yönetişime geçiş sürecinde destekleneceği ifade edilmektedir.(DPT <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>)

- **Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018)**

Bu planda esnaf ve sanatkarların ağırlıklı olarak yer aldığı KOBİ'ler çalışan sayısı bakımından toplam girişimlerin %99,9'unu istihdam %76'sını, katma değer %54'ünü, yatırımların %50'sini ve üretimin %56'sını oluşturmaktadır. 2012 yılı itibariyle KOBİ'ler banka kredilerinin %25'ini kullanmakta ve ihracatın %60'ın gerçekleştirmektedir. (DPT 10'ncü Beş Yıllık Planı, 2013 s.92 <http://www.kalkinma.gov.tr/>)

Plan döneminde KOBİ'lerin esnaf ve sanatkarlar ile kooperatiflere yönelik strateji ve eylem planları hayata geçirilmiş, girişimcilik konseyi oluşturulmuş. Girişimcilere yönelik çeşitli destek ve ödül programları başlatılmış ve kümelerin desteklenmesine yönelik mevzuat ve kapasite oluşturma çalışmaları sürdürülmüştür. (DPT 10'ncü Beş Yıllık Planı, 2013 s.92 <http://www.kalkinma.gov.tr/>)

Küresel rekabetçi endeksine göre 2007 yılında 134 ülke arasında banka kredilerine erişimde 75'inci sırada olan Türkiye, 2012 yılında 144 ülke arasında 62'nci sıraya, girişim sermayesi alanında ise 97'inci sıradan 73'üncü sıraya yükselmiştir. KOBİ'lerin küreselleşmeden kaynaklanan yüksek rekabete ayak uydurma, yeterli sermaye sahip olma, yenilikçi projeler üretme, ortak iş ve proje geliştirme gibi hususlarda güçlendirilmesine ihtiyaç bulunduğu kararına varılmıştır. Girişimcilik yeteneklerinin ve girişimci sayısının arttırılması ihtiyacı devam etmekte, finansman imkanlarının ise arz ve talep yönlü

geliştirilmesi gerektiği değerlendirilmiştir. (DPT 10'ncu Beş Yıllık Planı,2013 s.92 <http://www.kalkinma.gov.tr/>)

Plan döneminde sanayi ve teknoloji bölgelerinde önemli gelişmeler sağlanmıştır. 2006-2012 döneminde; organize sanayi bölgesi (OSB) sayısı 130'dan 153'e çıkmış; tüm OSB'lerde faaliyet gösteren işletme sayısı 35 binden 45 bine yükselmiş; küçük sanayi sitesi (KSS) sayısı 405'ten 488'e çıkmış; tüm KSS'lerde faaliyet gösteren işletme sayısı 88 binden 93 bine çıkmıştır. TGB sayısı ise 22'den 50'ye çıkmış; tüm TGB'lerde faaliyet gösteren işletme sayısı 604'den 2.174'e yükselmiştir. Ayrıca Plan döneminde Ceyhan ve Karapınar Enerji İhtisas Endüstrisi Bölgeleri ile Filyos Endüstri Bölgesi kurulmuştur. (DPT 10'ncu Beş Yıllık Planı,2013 s.92 <http://www.kalkinma.gov.tr/>)

OSB uygulamalarında üretime geçme oranlarının artırılması ve OSB'lerin kapasitelerinin geliştirilerek girişimcilere daha iyi hizmetler verilmesi, TGB'ler ve araştırma merkezleri ile ilişkilerinin geliştirilmesi önemini koruduğu tespiti yapılmıştır. Ortak iş yapma kültürüne, sermaye birikimine ve gelir dağılımına olumlu katkıları açısından önem taşıyan kooperatifçiliğin geliştirilmesi ihtiyacı bulunduğu tespit edilmiştir. (DPT 10'ncu Beş Yıllık Planı,2013 s.92 <http://www.kalkinma.gov.tr/>)

Onuncu Kalkınma Planının Amaç ve hedeflerinin kapsamı şu şekilde kararlaştırılmıştır; KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılarak ekonomik büyümeye katkısının yükseltilmesi temel amaçtır. Bu kapsamda, öncelikle hızlı büyüyen veya büyüme potansiyeline sahip girişimler ile ürün, hizmet ve iş modeli açılarından yenilikçi KOBİ'lerin desteklenmesi esastır. (DPT 10'ncu Beş Yıllık Planı,2013 s.92-93 <http://www.kalkinma.gov.tr/>)

Tablo-2 Girişimcilik ve KOBİ'lere İlişkin Gelişmeler ve Hedefler

	2006	2012	2013	2018
Yeni Kurulan Şirket Sayısı (Bin)	53	39	50	75
Küçük İşletmeler ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tüm İşletmeler İçindeki Oranı (%)¹	1,7	2,4 ²	3,0	4,0
OSB'lerde Faaliyet Gösteren İşletme Sayısı	35.000	41.000	45.000	65.000
Tamamlanan OSB Sayısı	130	153	160	200
KOBİ'lerin İhracat Miktarı (Milyar Dolar)	50 ³	90	100	150
İhracat Yapan KOBİ Sayısı (Bin)	44	50	52	600
KOBİ'lerin Ar-Ge Harcamalarındaki Payı (%)	10,0	14,9 ²	17,0	20,0
TGB'lerde Faaliyet Gösteren Girişim Sayısı	604	2.174	2.500	4.000

TÜİK 2006-2012 yılı verileri Teknoloji Bakanlığı ve TOBB'a aittir.

2013-2018 yılı verileri Onuncu Kalkınma Planı Tahminleridir.

- 1) Küçük İşletmeler ve Orta Ölçekli İşletmeler içindeki 20-249 kişi çalıştıran işletmeleri kapsamaktadır.
- 2) 2010 yılı verisidir
- 3) Kalkınma Bakanlığı tahminidir

Bu planda kararlaştırılan politika ise şu şekildedir. Girişimcilik kültürü; eēitim her kademesinde giriřimciliēe yönelik örgün ve yaygın eēitim programları, girişimcilik eēitimlerinin niteliēinin arttırılması, girişimci rol modellerinin tanıtılması ve ödüllendirilmesine yönelik uygulamalar yoluyla geliştirilecektir. Girişimcilik ekosisteminde hizmet ve destek saēlayan tüm kurum ve kuruluşların kurumsal kapasiteleri ve iřbirliēi düzeyleri arttırılacaktır. Kamu tüzel kiřiliēine sahip meslek kuruluşları, ekonomiye katkılarını arttırmak ve giriřimciliēi desteklemek üzere yeniden yapılandırılacaktır. Kuluēka, iş geliştirme merkezleri ve hızlandırıcıların nicelik ve nitelikleri arttırılarak etkin bir şekilde hizmet vermeleri saēlanacaktır. Bu kapsamda kamu, STK'lar ve özel sektör iřbirliēiyle destek modelleri geliştirilecektir. Girişimcilik ve KOBİ desteklerinin saēlanmasında yenilik, verimlilik ve istihdam artışı, büyüme, ortak iş yapma gibi lētlerin yanı sıra kadın, genē girişimcilik ve sosyal giriřimciliēe de öncelik verilecektir. Uygulamada izleme ve deēerlendirme sreēleri iyileştirecek, etki analizlerinden yararlanılarak desteklerin ekonomiye katkısı lēlecektir. Girişim sermayesi, bireysel katılım sermayesi, kredi garanti fonu, mikro kredi uygulamaları ve sermaye piyasası imkanları geliştirilerek, yeni girişim ve KOBİ'lerin finansmana erişimi kolaylařtıracakē deēerlendirilmektedir(DPT 10'ncu Beş Yıllık Planı,2013 s.92-93 <http://www.kalkinma.gov.tr/>).

KOBİ'lerin AR-GE, yenilik ve ihracat kapasiteleri geliştirilerek uluslararasılaşma düzeyleri arttırılacaktır. KOBİ'lerin hem kendi alanlarında hem de büyük işletmeler, niversiteler ve araştırma merkezleriyle iřbirliēi halinde daha organize faaliyet göstermeleri ve kümelenmeleri desteklenecektir. KOBİ'lerin markalaşmaları, kurumsallaşmaları ve yenilikēi iş modelleri geliştirmeleri saēlanacaktır. OSB, TGB, KSS ve Endüstri Bölgeleri uygulamaları geliştirilecek, daha nitelikli hizmet verebilmeleri iēin kurumsallaşmaları ve etkin bir biēimde yönetilmeleri saēlanacaktır. Esnaf ve sanatkarların deēiřen ekonomik ve sosyal şartlara uyum saēlayabilmesi iēin gerekli yapısal dönüşümleri desteklenecek ve alışveriş merkezlerinin kēk esnaf ve sanatkarlara yönelik olumsuz etkilerinin giderilmesi saēlanacaktır. Bireylerin ve kēk işletmelerin ekonomik ve sosyal refaha katkılarını arttırmak üzere kooperatifleşme faaliyetlerine özendirilmesi planlanmıştır. (Kalkınma Bakanlıēı Onuncu Kalkınma Planı 2013, s.93-94)

Genel olarak tüm planları deēerlendirmeye aldığımızda; Türk ekonomisi, hem uygulanan iktisat politikaları, hem de uygulamalar bakımından çok önemli deēiřimler yaşamıştır. İthal kalemcı politikalar, yerini ihracata dayalı kalkınma modeline bakınca, tüm ekonomik aktörler gibi KOBİ'lerde bir uyum dönemi yaşamıştır. Yeni dönemin getirdiēi riskler, yüksek uyum yetenekleri sayesinde sektörün önemli bir kesimi tarafından fırsata

dönüştürülmüştür. Bu dönemde kamu kesimi, başta finansal destekler olmak üzere, KOBİ'lerin yeni döneme uyumunu arttıracak, hızlandıracak tedbirleri uygulamaya koymuş, bu işletmelerin iktisadi ve sosyal fonksiyonlarını yerine getirebilmeleri için her dönem planlarda dönemin özelliğine uygun ilke ve öncelikler belirlenmiştir.

Yaşanan krizlerden en fazla etkilenen kesim olan KOBİ'lerin artan maliyet ve azalan talebe ilişkin sıkıntılarının aşılabilmesi için işletmelerin her yönden güçlendirilmesi, rekabet edebilirliklerinin artırılması, sadece sektör mensuplarının değil, ülke ekonomisi içindeki ağırlığı ve üretim bağlantıları sebebiyle tüm ülkenin meselesidir. KOBİ'lerin sorunlarının ortadan kaldırılması maksadıyla sağlanan destek ve teşviklerin ulaşılabilir hale getirilmesi ve daha da artırılması gerekmektedir.

II BÖLÜM

KOBİ TANIMI VE KAVRAMLARI

II.1 KOBİ TANIMI

KOBİ'lerin tüm dünyada genel kabul görmüş, standart bir tanımı yoktur ve olması da mümkün görülmemektedir. Ülkelerin, özellikle işletmeler bağlamında, büyüklük/küçüklük anlayışları farklı olabildiği ve zaman içinde değişime uğradığı gibi, tanımda kullanılan kriterlerin farklılığı da ayrı KOBİ tanımlarının benimsenmesine neden olmaktadır.(ÖZDEMİR S.,ERSÖZ H.Y., SARIOĞLU H.İ. s.30)

Bazı ülkeler KOBİ'leri 500'den az işçiyle tanımlarken bazı ülkeler bu sayıyı 250 ile sınırlamaktadır. KOBİ tanımlamasında personel sayısı olarak 250 çalışanı model olan 54 ülke bulunmaktadır. Bu ülkelerin 13'u düşük gelir, 24'u orta gelir, 17'si yüksek gelir düzeyine sahip bulunmaktadır.(ÖZTÜRK Ö.,2007, s.6)

KOBİ'lerin ülkeler ve bölgeler arasında farklı tanımlamaları nedeniyle tüm dünya genelinde ortak bir tanım bulunmamakla birlikte genel olarak baktığımızda KOBİ'leri tanımlamada iki ölçütün kullanıldığı görülmektedir.

Bunlardan ilki Niteliksel (Kalitatif) Kriterler olmak üzere küçük işletmeleri tanımlarken niteliksel ölçütler olarak şu esaslar göz önüne alınmaktadır(KOÇEL T., 1993, s.10)

- Bağımsız yönetim (genellikle işletmenin yöneticisi aynı zamanda işletmenin sahibidir.)
- İşletmenin çabalarını yöresel olarak sürdürmesi
- İşletmenin çalışmalarını sürdürdüğü iş kolu içerisinde küçük bir yere sahip olması,
- İşletme sermayesinin tümünün veya büyük bir bölümünün işletme sahibine ait olması

İkinci olarak Niceliksel (Kantitatif) Kriterler de, niteliksel ölçütlerde olduğu gibi ülkenin ve sektörün sosyo-ekonomik durumlarına göre farklılık göstermekle birlikte işletmelerin ölçülebilir, istatistikî olarak ifade edilebilir büyüklüklerini gösterir ve karşılaştırmalara olanak tanır. KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan belli başlı niteliksel ölçütler şunlardır(KOÇEL T., 1993, s.10);

- Personel sayısı,
- İşletme sermayesinin tutarı,
- Kullanılan makinelerin miktar ve güçleri,

- Üretim miktarı,
- Satış hâsılatı,
- Belirli bir süre içerisinde kullanılan hammadde tutarı,
- Personele ödenen ücret,
- Enerji kullanımı,
- Aktifler toplamı

Bu sayılan kriterlere ilavelerin yapılması da mümkündür. Tanımlarda kullanılan kriterlere yapılan ilaveler KOBİ'lerin tanımlanmasında karışıklığa yol açmaktadır. KOBİ tanımlamasında kullanılan kriterlere baktığımızda ana unsur olarak ve işletmelerin sınıflandırılmasında genel olarak personel sayısının kullanıldığını, dolayısıyla nicel ölçülere daha fazla başvurulduğunu görmekteyiz.(ÖZTÜRK Ö. 2007,s.8)

Tanımlamalarda oluşan farklılıklar işletmelerin, ulusal ve uluslar arası desteklerden yararlanmada sorunlarla karşılaşmalarına neden olmaktadır. Ayrıca farklı tanımlamalar yapılacak araştırmalarda sağlıklı sonuçların alınmasını ve uygun politikaların belirlenmesini de engellemektedir.

KOBİ'ler için ortak bir kavramsal tanımlama, ülkelerin sosyal ve ekonomik gelişiminde önemli bir yere sahip olan bu işletmeler için politikaların belirlenmesi, bu politikaların uygulanması, kaynakların etkin ve verimli kullanımı ve işletmelere sağlanacak olan desteklerde kullanılacak istatistiksel alt altyapının oluşturulması açısından son derece önemlidir.

Bütün işletmeler için oluşturulmuş olan ortak bir KOBİ tanımıyla birlikte, tanımlamalardan kaynaklanan uygulama farklılıkları ortadan kaldırılarak işletmeler için uygulama birliği sağlandığı gibi desteklerden yararlanmak KOBİ'ler için daha kolay hale gelmektedir.

Ülkemiz açısından KOBİ'ler için oluşturulan tanımlama sonucunda ülkemizdeki işletmelerin çok az bir kısmı dışında işletmelerin tamamına yakını KOBİ tanımı kapsamına girmiş ve bu işletmelerin Avrupa Birliği (AB) tarafından sağlanan desteklerden yararlanma olanağını da artmış bulunmaktadır.

İşletmelerin büyüklüklerine göre sınıflandırılmasında esas alınan kriterler, 18.11.2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "KOBİ'lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik"te belirlenmiştir. 4 Kasım 2012 tarih ve 28457 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" ile de söz konusu kriterlerde değişiklik yapılmıştır. Bu kriterlere göre işletmeler; "mikro", "küçük"

ve “orta” ölçekli olmak üzere aşağıdaki şekilde sınıflandırılmaktadır.(Resmi Gazete Sayı : 28457)

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ); 250 kişiden az yıllık çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosunun herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri kapsar.

Mikro işletme; On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya bilançosunda herhangi biri bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Küçük İşletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri sekiz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.”

II.2. KOBİ İLE İGİLİ KAVRAMLAR

II.2.1 GİRİŞİM

İşletme ile girişim kavramları çoğu zaman aynı anlamda kullanılmaktadır. Ancak bu iki terimin değişik anlamlarda kullanıldığı görülmektedir. İşletme ile girişim arasında ayırım yapanlar, girişimi işletmeye göre daha geniş bir varlık olarak kabul etmektedirler. Bu görüşe göre işletme teknik bir birimdir. Fabrika, atölye, mağaza gibi. Girişim ise hukuki, iktisadi ve mali bir birimdir; bir veya birden çok işletme kurup işleten bir varlıktır.(Cemalcılar ve diğerleri, 1979, s.3)

II.2.2. GİRİŞİMCİ VE YÖNETİCİ

Ekonomik mal ve hizmetlerin üretilmesi ve pazarlanması amacıyla, üretim faktörlerinin gerek temin edilmeleri gerekse bir düzen içinde kullanılmaları için bazı kişi ya da kişilerin liderlik etmeleri gerekmektedir. İşletmenin ilk kuruluş fikrinden başlamak üzere belirli görevleri (kim veya kimlerin, neyin, nasıl, nerede, ne zaman niçin üretileceğine karar vermesi gibi) üstlenecek bazı kişi ve kişilere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu kişiler işletme içindeki durumlarına göre girişimci ya da yönetici olmak üzere iki grupta toplanmaktadır.(Tuncer ve diğerleri, 2011,s.24)

II.2.2.1.Girişimci

Girişimcilik kavramına çeşitli anlamlar yüklenmekle birlikte; genel olarak ekonomiyi sürekli izleyerek yeni iş olanaklarını saptayan; sermayesini ve üretim için gerekli öteki kaynakları (işgücü, hammadde, araç-gereç, üretim yeri vs) bu yenilikçi faaliyetin gerçekleştirilmesi hedefine yönlendiren; bu amaçla örgütsel bir yapı kuran ve işleten gerçek ya da tüzel kişi veya kişiler “girişimci” bu surecin bütünü ise “girişimcilik” olarak tanımlanmaktadır. (Küçüktekin, Kevser, 2006, s.6)

Girişimci ekonomik mal veya hizmet üretmek veya pazarlamak için üretim faktörlerini ele geçirip, düzenli bir şekilde bir araya getiren, kar amacı güden ve girişimlerinin sonucu doğabilecek tüm risklere katlanan kişidir.(Tuncer ve diğerleri, 2011,s.24) Ekonomik yaşamda dinamizmin sağlanması da büyük ölçüde girişimcilere ve girişimciliğe bağlıdır. KOBİ’ler açısından, işletmenin kurulmasından, işletmenin sürekliliğinin sağlanmasına kadar gerçekleştirilen faaliyetlerinin tümünde, girişimcilik ve bir girişimcide bulunması gereken özellikler en önemli unsurlar olma özelliği taşımaktadır. Girişimcilerin sahip oldukları bazı ortak kişisel özellikleri bulunmaktadır. Bunlar; risk alma, yaratıcılık ve de girişkenlik olarak belirtilebilir.(Madura, 2007,s.194)

Girişimcilik yönü bulunan gençlerin, kendi potansiyellerini keşfetmelerini sağlayan eğitim ve öğretim politikaları, yaratıcı ve üretken iş fikirlerinin yaşama geçirilmesinde öncü unsur olmaktadır. Ayrıca, KOBİ’lerde işgücünün niteliğini artırmaya yönelik ya da AR-GE faaliyetlerini ve teknolojik gelişmeyi destekleyici eğitim programları da üretimin niteliğini yükselten araştırmaların ve teknolojik yenilik çalışmalarının artmasına, yenilikçi iş fikirlerinin ortaya çıkmasına ve başarıyla ticarileştirilmesine (karlılık ve rekabet gücü kazandırıcı biçime dönüştürülmesine), teknolojik özellikleri ya da kullanım alanı daha önce üretilen ürünlerden belirgin bir biçimde iyileştirilmiş yada yepyeni bir teknoloji kullanılarak üretilmiş, pazarda rekabet gücü daha yüksek olan ürün geliştirilmesine olanak tanımaktadır. (Küçüktekin, Kevser, 2006, s.28)

Girişimci işletmenin hem sahibi hem de yöneticisi olabilmektedir. Özellikle büyük işletmelerde yönetim işlevi profesyonel yöneticiler tarafından yerine getirilmektedir. (Cemalcılar ve diğerleri, 1979, s.5)

II.2.2.2.Yönetici

Yönetici ise; kar ve riski başkasına ait olmak üzere ekonomik mal veya hizmet üretmek veya pazarlamak için üretim faktörlerini ele geçirip, düzenli bir şekilde bir araya getiren ve bu şekilde kurulan ya da çalışmakta olan işletmeyi amacına uygun çalıştırma sorumluluğu olan kişi olarak tanımlanabilir. (Tuncer ve diğerleri, 2011,s.25)

Yönetici yapılmasından sorumlu tutulduğu işlerde işletmeyi etkili ve verimli bir şekilde amaçlarına ulaştırmakla görevli olan kişidir. Etkililik ve verimliliğin söz konusu edilmediği durumlarda yönetim biliminin uygulanmasından veya yöneticinin başarısından söz edilemez. Her düzeydeki yönetici, insan da dahil olmak üzere, elindeki kaynakları etkili ve verimli bir şekilde kullanarak işletmeyi hedeflenen ve istenen sonuçlara ulaştırmakla görevlidir.

İşletmelerde amaçlar ve bu amaçlara ulaşmayı sağlayacak uygun araçlar belirlendikten (planlama işlevi) sonra, organize etme süreci sırasında işler önce ana iş grupları olarak belirlenir. Her ana iş grubuna bir sorumlu yönetici atanır. Bu yönetici sorumlu tutulduğu görevi elindeki kaynaklarla etkili ve verimli bir şekilde kullanarak sonuca ulaştıracaktır. Bu ana iş gruplarına veya üst düzey işlere atanan yöneticiler, üst düzey yöneticilerdir.

İşletmelerde üst düzey yöneticiler görevli oldukları ana iş gruplarını parçalara ayırarak, ve her birine, kendine bağlı ve sorumlu yöneticiler atayarak, ayrıca onlara kendi emrine verilmiş kaynaklardan yararlanma olanağı vererek bu alt iş gruplarının yürütülmesini sağlar. Orta düzeydeki bu işleri üst yönetime karşı sorumlu olarak yönetmekle görevli olan yöneticiler orta düzey yöneticilerdir.

Orta düzeydeki işlerin parçalara ayrılması ve her birine bir sorumlu yönetici atanması ile alt yönetim düzeyleri oluşturulur. Alt düzeylerdeki işlemsel (operasyonel) işlerle görevli olan ve orta düzey yöneticilere sorumlu olarak çalışan yöneticiler de alt düzey yöneticiler olarak adlandırılır.

Üst, orta veya alt düzey yöneticilerinin her biri, kendi işlerini, elindeki kaynakları etkili ve verimli olarak kullanmak ve yönetim işlevlerini uygulamak suretiyle yönetir ve beklenen sonuçlara ulaşmaya gayret eder. Her düzeydeki yönetici işlerini yaparken planlama, organize etme, yürütme ve kontrol işlevlerini kullanır. Ancak yöneticiler, buldukları düzeylerde ve işlerinin niteliğine göre bazı yönetim işlevlerini diğerlerinden daha fazla veya daha az olarak kullanabilir.(Ülgen H.-Mirze S.K., 2013, s.26)

III BÖLÜM

İŞLETME YÖNETİMİ, BAŞARI ÖLÇÜTLERİ VE İŞLETME ÇEVRESİ

III.1 İŞLETME YÖNETİMİ

İşletme yönetimi, belirli bir amaca ulaşmak için insanların faaliyetlerini planlamak, örgütlemek, düzenlemek (koordinasyon), yönlendirmek ve denetlemek olarak tanımlanabilir. İşletme yönetiminin belli başlı görevleri şu şekilde sıralanabilir. (Cemalcılar ve diğerleri, 1979, s.6-7)

- İşletme politika ve amaçlarını karşılaştırmak: Karşılaştırılan politika ve amaçlarına örgüt faaliyetlerinde yol gösterici olmalıdır. İşletmeler faaliyetlerini bir plana bağlamaktır.
- Örgüt Kurar: Planı uygulamak için yapılacak işler belirlenir ve bu işleri yapacak kişiler görevlendirilir ve yapılacak işlerle görevlendirilen kişiler arasında ilişki kurulur.
- Kaynakları ele geçirir. Planı uygulamak için yöneticiler, iş görenler, bina, araç ve gereçler sağlanır.
- Sağlanan kaynakları, hazırlanan ayrıntılı programa göre, faaliyete geçirir ve faaliyetleri denetler.

III.2 İŞLETMELERDE BAŞARI ÖLÇÜTLERİ

III.2.1. Verimlilik (Prodüktive)

Üretimden elde edilen çıktıların fiziksel niteliklerinin üretimde harcanan girdilerin fiziksel niceliklerine oranıdır. Verimlilik hesabı, işletmelerin etkenlik derecesini ortaya koyar. Verimlilik kavramını oran olarak gösterecek olursak(ÇETİN C., İstanbul 2013, s.8):

$$\text{Verimlilik: } \frac{\text{Çıktı (üretilen mal veya hizmetler)}}{\text{Girdi (iş gücü, sermaye, doğal kaynaklar)}}$$

III.2.2. Ekonomiklik (Rasyonellik)

Üretim satış tutarının üretim maliyet tutarına oranıdır. Satış niceliğinin artması, satış faaliyetlerinin artması, maliyet giderlerinin düşmesi durumunda ekonomiklik artar. Ayrıca, satış niteliği ve satış fiyatı aynı düzeyde iken maliyet giderlerinin düşmesi ekonomikliği artırır. (Çetin C., İstanbul 2013, s.9)

III.2.3.Karlılık (Rantabilite)

Belirli bir zaman diliminde faaliyetlerden sağlanan toplam net karın, o zaman diliminde ortaya çıkan toplam üretim maliyetine oranıdır. Etkenlik açısından yalnızca bu kavrama dayanılarak yapılan çözümler, etken olmayan bir işletmeyi etken olarak gösterebileceği gibi, etken bir işletmeyi etken değilmiş gibi de gösterebilir. (Çetin C., İstanbul 2013, s.9)

III.3. İŞLETME VE ÇEVRESİ

Örgütün şimdiki ve gelecekteki faaliyetlerini etkileyen ve örgüt dışında kalan her şey olarak tanımlanabilir. Dış çevre iki düzeyde ele alınabilir. Bunlar uzak çevre ya da makro çevre olarak da anılan “genel çevre” ve yakın çevre ya da mikro çevre olarak da anılan “görev çevresi olarak belirtilebilir.(Kew Stredwick, 2005, S.1)

Genel çevre, örgütü dolaylı olarak etkiler. Tüm örgütleri eşit olarak etkileyen sosyal, ekonomik, hukuki/siyasal, uluslar arası, doğal ve teknolojik faktörlerde buna dahildir. Devlet düzenlemelerinde meydana gelen değişiklikler ya da ekonomik gerileme, genel çevreyi oluşturan unsurlardır. Bu olaylar günlük işlemleri doğrudan değiştirmez, fakat tüm örgütleri eşit bir şekilde etkiler. Görev çevresi örgüte daha yakındır ve örgütle günlük işlemler gerçekleştiren tüm sektörleri içerir, onların temel işlemlerini ve performanslarını doğrudan etkiler. Genellikle rakipleri, tedarikçileri, müşterileri ve işgücü piyasasını kapsar.(Çetin C., İstanbul 2013, s.9)

İç çevre ise, örgütün çalışanlarından, yönetiminden, kurumsal kültüründen oluşmaktadır. Bu unsurlar iç çevredeki çalışan davranışlarını ve örgütün dış çevreye ne kadar iyi adapte olacağını tanımlar.(Daft, 2010 s.65, Çetin C. Alıntı s.9)

III.3.1.GENEL ÇEVRE

Genel Çevre toplumun geniş kesimlerini, içinde yer alan sektörleri ve sektör içindeki işletmeleri dolaylı olarak etkileyerek tehdit ve fırsatlar yaratacak unsurlardan oluşabilmektedir.(Mirze 2010, S.46) Genel çevrenin boyutları örgütü zaman içinde etkilemekte ama genel olarak günlük işlemleri etkilememektedir.

III.3.1.1. Politik ve Yasal Çevre

Politik çevre, bir toplumun nasıl ve hangi politik düşünceyle yönetildiğini göstermektedir. Politik sistemin ve düşüncenin en önemli yansıması kişi ve kurumlar arasındaki ilişkilerin düzenlenmesinde kendini göstermektedir. Bu şekilde ortaya kişiler arası ilişkilerin düzenlenmesinde “özel hukuk sistemi”, devlet ve kurumların düzenlenmesinde “kamu hukuk sistemi” gibi değişik hukuk alanları, kurum ve düzenlemeli ortaya çıkmaktadır.(Tuncer ve diğerleri; 2011 S.52)

Yasal çevre, işletme yönetiminde etkili olan ülkedeki anayasa ve kanunlar aynı zamanda bu alandaki hukuki uygulamalar olarak tanımlanabilmektedir. Yasal çevre, ilgili alandaki yasal ve yasal uygulamaları, antitröst, vergi ve yabancı yatırım kanunları gibi konuları içermektedir.(Hatch ve Cunliffe, 2006, S.69, Çetin C. Alıntı, s.10)

III.3.1.2. Ekonomik Çevre

Ekonomik çevre işletmenin içinde faaliyette bulunduğu ekonominin yapısı ve yönüyle ilgili tüm faktörleri içermektedir. Bu faktörler işletmenin yaşamını devam ettirebilmesi için yaşamsal önem arz etmektedir. Ekonominin göstergeleri olan faiz oranları enflasyon oranı, para arzı, işsizlik oranları, dış ticaret, ödemeler, bütçe açık ve fazlaları, gayri safi milli hasıla, enerji kaynakları ve maliyetleri, ücretler, net gelirler, ve ülkenin alt yapı yatırım ve hizmetleri göz önüne alınması gereken ekonomik unsurlar arasında sayılabilir.(Mirze, 2010 s.47)

III.3.1.3. Demografik Çevre

Demografik çevre faktörleri, ulusal makro çevre içinde yer alan tüm nüfusun; miktar, yaş, cinsiyet, eğitim ve öğretim düzeyi, mesleki durum, aile yapısı, nüfusunun kent ve kırsal kesim dağılımı gibi birçok özelliğinden oluşmaktadır.(Tuncer ve diğerleri, 2011 s.49)

III.3.1.4. Sosyokültürel Çevre

Sosyokültürel çevre toplumdaki bireylerin yaşam şeklini etkileyen faktörleri içerir ve kültürel değerlerle, sosyal normlarla, yaşam tarzıyla ilgilidir. İşletmeler faaliyette buldukları bölgelerde yaşayanların sosyokültürel özelliklerini dikkate almalı ve anlamalıdır. Yaşam tarzındaki farklılıklar farklı grupların işletme ve sektörden beklentilerini etkilemektedir. (Mirze, 2010 s.48)

III.3.1.5. Teknolojik Çevre

Genel çevre faktörleri arasında işletmelerin sistemlerini doğrudan ya da olaylı etkileyen, fırsat ve tehditler yaratan, en önemli çevresel unsurlardan biridir. Özellikle teknolojiye yaşanan hızlı değişim işletme sistemlerinde de sürekli bir değişimi zorunlu kılmaktadır. (Tuncer ve diğerleri, 2011 s.53)

III.3.1.6. Uluslar arası Çevre

Uluslararası çevresi faktörler arasında dikkate alınması gereken konular; mevcut piyasalardaki değişimler, yeni gelişen ülkelerarası piyasalar, önemli uluslar arası, siyasal, kültürel ve ekonomik olaylar, dış ticarete ülkeler ve bölgeler arası bloklar ve işbirlikleri, uluslar arası ticarete etkili kurum, kuruluş ve sözleşmeler, ülkeler ve bölgeler arası ticaret uygulamalarındaki teşvik ve engeller olarak belirtilebilir. (Mirze, 2010 s.49)

III.3.2.İŞ ÇEVRESİ

İş çevresi, örgütle doğrudan bir çalışma ilişkisi içinde bulunan sektörleri kapsamaktadır. Bunlar arasında müşteriler, rakipler, tedarikçiler, işgücü piyasası bulunmaktadır. (Daft, 2010 s.69, Çetin C. Alıntı s.11)

III.3.2.1. Müşteriler

Örgüt çevresinde bulunan ve örgütten mal veya hizmet alan insanlar ve örgütlerdir. Bu tanıma göre örgütün müşterileri örgütün başarısını belirleyen çok önemli bir unsur olması açısından önemlidir. (Daft, 2010 s.69, Çetin C. Alıntı s.12)Müşteriler satın aldıkları ürünleri tüketmek ya da başkasına satmak üzere alabilirler. Üç ana müşteri grubu; perakendeciler, toptancılar ve kurumsal müşteriler olarak belirtilebilir.(Mirze, 2010, s.49)

III.3.2.2. Rakipler

Aynı müşteri gruplarına mal ve hizmet sağlayan, aynı endüstride ya da iş alanında yer alan diğer örgütler rakip olarak tanımlanmaktadır. (Daft, 2010 s.70, Çetin C. Alıntı s.12)Böyle piyasalarda faaliyet gösteren işletmelerden beklenen, piyasaların uygun gördüğü ve kabul ettiği ticari ahlak kurallarına uygun şekilde rekabet etmeleridir. (Tuncer ve diğerleri, 2011 s.61)

III.3.2.3. Tedarikçiler

Tedarikçiler örgütlerin üretim yapmaları için onlara ham madde sağlayan kuruluşlardır. İşletmeler ürünlerini üretme ve dağıtma aşamalarında çeşitli girdilere ihtiyaç duymaktadırlar. Üretilen ürünlerin kalitesi bu girdilere büyük oranda bağlı bulunmaktadır. Bu nedenle üretici işletme ile tedarikçileri arasındaki ilişkiler; kalitenin korunması, ürünlerin zamanında pazara sunulması, ihtiyaçların zamanında yetiştirilmesi ve üretim maliyetlerinin azaltılması açısından son derece önemlidir.(Mirze, 2010, s.50)

III.3.2.4. İşgücü Piyasası

İşgücü piyasası en basit ifadeyle, örgüt için çalışabilecek işgücünü temsil etmektedir. Bir başka ifadeyle, İşletme faaliyetlerinde uzman olan veya olmayan, mavi ve beyaz yakalı çalışanların oluşturduğu ve işletmelerin çalışan ihtiyacını karşıladığı ortamlar “işgücü piyasası” olarak anılmaktadır. Mavi ve Beyaz yakalı çalışanlar ve tüm düzeydeki yöneticiler dışında, sendikalar, insan kaynakları danışman kurumları işgücü piyasasının aktörlerindedir. (Mirze, 2010, s.51)

IV BÖLÜM

İŞLETMENİN KURULUŞ AŞAMASI

IV.1 İŞLETME KURMA FİKRİ

İşletme kurma fikri ve bunla ilgili çalışmalara başlanması, bazı gerçek ve tüzel kişilerin bazı nedenlerin etkisinde kalmasıyla olasıdır. Gerçek ve tüzel kişileri işletme açmaya iten en büyük neden “kar elde etme ve kazanç sağlama” isteğidir. Kar elde etme ve kazanç sağlama amacıyla kişi ve kuruluşlar çeşitli alanlarla ilgilenip, yatırım yapabilirler. (Tuncer ve diğerleri, 2011 s.71)

Kurulmak istenen işletme, büyüklük olarak küçük veya büyük kapasiteli bir işletme olabilir. Tek kişiye veya çok ortağa ait bir işletme niteliğinde de ortaya çıkabilir. Çok değişik alan ve konulara yönelik mal ve hizmet üretmek amaçlı kurulabilir. Kurulacak olan işletmenin niteliği ne olursa olsun, işletme kurmak uzmanlık isteyen, araştırma ve inceleme gerektiren bir iştir. Araştırma ve incelemenin süresi ve derinliği işletmenin önemine ve özelliklerine göre değişebilir. Örneğin; basit bir bakkal dükkânını kurmak isteyen girişimcinin son derece kapsamlı nitelikte, ekonomik veya teknik araştırmalar yapmasına ya da bu konuda uzman kişi ve kuruluşlardan destek almasına belki de gerek olmayabilir. Ancak, yine de söz konusu kişinin kendi çapında bazı araştırmalar yaparak, kurmayı düşündüğü bakkal dükkânının, dolayısıyla işletmenin karlı olup olmayacağını saptaması ve kuruluşa karar vermesi daha yararlı olabilecektir. Basit olarak yapılacak bir araştırma, bakkal dükkânının açılacağı yer, çevrede yaşayan insanların gelir durumu, başka bir bakkal dükkânı olup olmadığı, nü tür mal ve hizmetleri sunulması gerektiği gibi bir çok konuda kişiyi aydınlatabilir. Çok kısa süren ve kişiye fazla maliyet yüklemeyen bu araştırma sayesinde kişi dükkân açma kararını bir kez daha gözden geçirmiş olur.(Doğan, 2010 s.65)

IV.2. EN UYGUN (OPTİMAL) KURULUŞ YERİ

Genellikle üretim faaliyetlerinin üzerinde yürütüldüğü yer işletmenin kuruluş yeri olarak ifade edilir. Herhangi bir mal veya hizmet üretmek için yatırım yapan kişi olarak ifade edilir. Her hangi bir mal veya hizmet üretmek için yatırım yapan kişi neyi, nasıl ve kaç üreteceğini belirlemek adına işletmenin kuruluş yeri hakkında çalışmalar yapmak zorundadır. Bunun için de aşağıda açıklanan üç etkinlik ölçüsünü sürekli göz önünde bulundurmak zorundadır.(Ertürk, 2010 s.65-66)

IV.2.1. Verimlilik (Prodüktivite)

İşletmenin üretim miktarı bakımından verimliliğini ifade eder. Eldeki mevcut üretim faktörlerini kullanarak daha fazla mal veya hizmet üretilmesidir. Verimlilik teknik imkanlara da bağlı olduğundan, girişimci işletme kuruluş yerinin mevcut teknik ve ekonomik ortamda olabilen en fazla üretim miktarı gerçekleştirmesine de dikkat etmelidir.(Özgen ve Diğerleri, 2001s.41)

IV.2.2. Ekonomiklik (Rasyonellik)

Bir birim mal veya hizmetin üretilebilmesi için gerekli maliyet düzeyi ile ilgili bir kavramdır ve bunun en ucuz maliyetle gerçekleştirilmesini esas alır. İşletmede maliyet giderlerinin düşük olması veya bu maliyet giderleriyle sağlanan mal veya hizmetin satış fiyatlarının yüksek olması, işletmenin iktisadilik oranını yükseltir. İktisadilik kavramına ilişkin değeri şu şekilde hesaplamak mümkündür.(Çetin C.,2013 s.48)

$$\text{Ekonomiklik} = \frac{\text{Satış Tutarı}}{\text{Üretimin Maliyet Giderleri Tutarı}}$$

IV.2.3. Karlılık (Rantabilite)

İşletmeye yatırılan sermayenin verimliliğinin ölçüsüdür. Belli bir dönemde işletmenin öz varlığındaki net artışları (kar) sermayeye oranlanması ile bulunur. Bu oranın yüksek olduğu nokta işletme kuruluş yeri olarak seçilebilir. Bunun yanında, zaman içinde maliyetler, faiz ve gelirlerdeki değişimler zorunlu sermaye hesaplamasını etkileyeceği için karlılığın tam olarak kestirilmesinde sorunlar oluşabilir (Çetin C.,2013 s.48).

Bu üç faktörün en iyi biçimde oluşturduğu yer işletme için en uygun kuruluş yerini oluşturur. Böylece kuruluş yerini şu şekilde tanımlamak mümkündür. Kuruluş yeri üretim için sabit masrafları en düşük düzeyde gerçekleştiren yerdir veya bir başka ifade ile üretim için gerekli olan teknik ve iktisadi ortamı öteki yerlere göre en uygun biçimde sağlayan yerdir.(Çetin C. 2013, s.48)

IV.3. İŞLETMENİN KURULUŞ NEDENLERİ

Kişilerde işletme kurma ve çalıştırma isteği çok çeşitlidir. Kesin bir listesi olmamakla beraber aşağıda sıralanan faktörler işletme kurma ve çalıştırma için itici güç olabilir.(Şimşek, 2010 s.99-100)

IV.3.1. Miras

İnsanlar, çocuklarının geleceğini garanti altına almak amacıyla iş sahibi yapmak hem de kendi ismini devam ettirecek işletmeler bırakır. Örneğin Koç Holding, Sabancı gb.

IV.3.2. Bağımsız İş Yapma İsteği

Özgüveni olan ve özgürlüğüne düşkün insanlar başkalarının yanında çalışmak istemediklerinden veya başkalarına hükmetmek suretiyle güç ve nüfuz kazanmayı amaçladıklarından kendi işlerini yapmak isterler.

IV.3.3. Kazanç Sağlama İsteği

İnsanlar kazanç sağlama ve bu kazancı yakın çevresiyle paylaşma isteği, kişiyi işyeri açma ve çalıştırmaya iten en önemli nedendir. İşletmenin sağlayacağı bütün kazançta tek başına sahip olmak, işyeri açma ve çalıştırmanın getireceği bütün riskleri göze alıp tek başına katlanması gerekir.

IV.3.4. Toplumsal İtibar Sağlamak

İşletme sahibi olmanın getirdiği güç ve nüfuz işletme sahiplerine çok büyük bir toplumsal itibar sağlayabilir. Bu faktör işletme sahipleri için daha ön planda olabilir.(Çetin C. 2013 s.49)

VI.3.5. Başka Fırsatların Yokluğu

Bazen, sermaye sahibi olan insanlar bu sermayelerini değerlendirecek daha uygun bir yol ya da seçenek bulamadıkları için kendi adlarına bir işletme kurup çalıştırma yoluna giderler. Kendi işletmesini kurup çalıştırma zorunluluğu bazen ekonomik koşullar ya da başka itici güçlerin sonucu da olabilir.(Çetin C. 2013 s.50)

IV.3.6 Bir Düşünceyi ve Misyonu Gerçekleştirme İsteği

Bazı insanlarda düşüncelerini uygulamaya koymak veya misyonlarını gerçekleştirebilmek amacıyla işletme kurup çalıştırmayı yeğleyebilirler.

IV.4. KURULUŞ YERİ ETMENLERİ

İşletme kurucuları, “kuruluş yeri etmenleri” olarak sayılabilecek aşağıdaki değişik etmenlerin ya bir tanesinin veya bir kaçının ya da tümünün kuruluş yeri seçiminde etkili olabileceğini düşünmek durumundadırlar.(Tuncer ve diğerleri, 2008 s.8)

IV.4.1. Taşıma

Ulaştırma giderleri, ulaştırma araçları ve olanakları kuruluş yeri etmenlerinden en genel olanıdır.(Doğan, 2010 s.117) Bu etmen genel nitelik taşır ve kendi içindeki şu alt etmenlerden oluşur: “Taşıma giderleri”, “taşıma olanakları” ve “ulaştırma olanakları”.(Tuncer ve diğerleri, 2008 s.87)

Taşıma Giderleri: İşletme üretimi için gerekli olan hammaddeyi temin ederken ve ürettiği ürünü pazara yollarken ortaya çıkan taşıma giderlerini karşılamak durumundadır. Bu nedenle kuruluş yeri seçimi yapılırken bu iki taşıma giderlerinin en uygun olduğu noktayı seçmelidir. Taşıma Olanakları: Bazı hammadde veya mamul maddelerin nitelikleri taşıma açısından özel durumlar gerektirebilir. Ulaştırma Olanakları: Ulaşımı sağlayan ve kolaylaştıran tüm olanaklar, özellikle alt yapı tesisleri şeklinde ortaya çıkan etmenlerdir.(Çetin C., 2013 s.50)

IV.4.2. Hammadde

İşletme kuruluş yeri seçimini etkileyen önemli bir faktör olan hammadde, kimyasal ve fiziksel olarak uygun olmalı, tedarik edilebilir olmalı, fiyatı uygun olmalı ve ulaştırma olanakları bakımından yeterli olmalıdır. Hammaddenin üretim sonrası hacim ve ağırlığından kaybedip kaybetmediği, üretim esnasından başka hammaddelere ihtiyaç olup olmadığı, hammaddenin bozulma ömrü gibi hususlarında bilinmesi gerekmektedir.(Tuncer ve diğerleri, 2008 s.51) Eğer hammadde mamul durumunda geldiğinde ağırlığından hiç yitirmiyorsa ve öteki faktörlerin etkileri önemsiz ise, işletme hammaddeye yakın veya pazara yakın veya ikisi arasında bir yerde kurulabilir.

IV.4.3. Pazar Alanı

İşletmenin üretim faaliyetleri bir pazardaki ihtiyacı karşılamak adına yapılır. Pazara ürün ulaştırma olanaklarının yetersiz ve maliyetli olduğu durumlarda işletme kuruluş yerinin pazarlara yakın olması gerekir. Üretilecek ürünün türüne göre, işletmenin tüketicilerin yoğun bir biçimde toplandığı bir bölgede kurulması uygun olacaktır.

Çabuk bozulan mallar üreten işletmeler, hizmet işletmeleri, perakende ve toptan ticaret işletmeleri, özellikle mal ve hizmet satışına ağırlık veren işletmeler Pazar alanının ilk planda etkisinde kalarak tüketicilerin yoğun olduğu veya mal ve hizmete talebin olduğu bölgeleri kuruluş yeri olarak seçmektedir. İşletmelerin nitelik ve özelliklerine göre Pazar alanının önemi farklılık gösterebilir. (Çetin C., 2013 s.51)

IV.4.4. İş Gücü

Kuruluş yeri seçilirken, işgücünün nitelik ve nicelik yönünden yeterli olup olmadığına dikkat edilmelidir. Özellikle büyük ölçüde işleyişi bu etmene bağlı olan işletmeler, iş gücünün kolay sağlandığı yerlerde kurulmalıdır.(Doğan, 2017 s.117)

İş gücü etmeninin kuruluş yeri değerlendirmelerinde ele alınışı, işgücünün miktarı, işgücünün niteliği ve işgücünün maliyeti olmak üzere üç yönden ele alınmaktadır. İlk başta işletmenin kurulacağı yer iş gücü bakımından yeterli olmalıdır. İşgücünün maliyeti, iş

gücü miktarı ve niteliği açısından önemli olduğu kadar, işgücüne ödenen ücret ve bu ücretin düzeyi açısından da önemlidir.(Çetin C., 2013 s.52)

IV.4.5. Su ve Su Kaynakları

Çalışma faaliyetleri suya dayalı işletmeler, suyun kolayca bulunduğu yerleri kuruluş yeri olarak tercih etmektedirler. Ancak dikkat edilmesi gereken husus sadece bulunduğu dönem değil gelecekteki dönemler içinde su ihtiyacının belirlenerek kuruluş yerinin seçilmesidir. Suyun kaynaklandığı yer suyu, elde etmek için ödenecek ücret ve alt yapı yatırımları; kuruluş yerlerinin seçiminde etkili olmaktadır.

IV.4.6 İklim Koşulları

Sıcaklık-soğukluk, yağış, nemlilik, rüzgar veya kuraklık gibi doğal unsurlardan oluşan iklim etmeni, bir yandan işletmelerin çalışmalarını doğrudan etkilerken, örneğin üretilen mamulün bozulması, turistik işletmenin yetersiz talep nedeniyle atıl kalması gibi, bir yandan da birçok işletmeyi dolaylı yoldan etkileyebilir.(Can, 2007 s.104)

VI.4.7.Sosyal ve Kültürel Koşullar

İşletmenin faaliyet alanından dolayı iş gücü, büyük oranda eğitim düzeyi yüksek bireylerden oluşabilir. Eğitim düzeyi ile birlikte insanların sosyal ve kültürel ihtiyaçları da, en az yeme-içme ve barınma gibi temel ihtiyaçları kadar önemli olmaktadır. Şayet işletmenin kuruluş yeri; çalıştırdığı personelin söz konusu sosyal ve kültürel ihtiyaçlarını rahatlıkla giderebilecekleri yönlerden uzak olma durumunda ise, bu tür imkanların yaratılması görevini işletme bizzat üstlenmek zorundadır veya işletme, personelin ve yakınlarının sosyal ve kültürel ihtiyaçlarını gidermeye yarayacak olanakların bulunduğu yöreleri de gezerek kuruluş yerini saptayacaktır. (Tuncer ve diğerleri, 2008 s. 91)

IV.4.8. Şehir ve Bölge Yöneticilerinin Davranışları

Yerel yönetimlerin ve bölge yöneticilerinin; çeşitli işletmelerin kentlerinde veya bölgelerinde kurulması konusunda gösterecekleri ilgi kolaylıklar ve baskılar, işletmelerin kuruluş yerlerini seçmelerinde etkili olabilecektir.(Tuncer ve diğerleri, 2008 s.92)

IV.4.9. Vergi, Resim ve Harçlar İle Teşvik Önlemleri

Yöresel vergi ve harçlarla yapılacak indirimler veya belirli bölgelerin kalkınabilmesi açısından sağlanan finansman imkânları, vergi kolaylıkları ve diğer harç ve ödentilerde gösterilecek ayrıcalık ve avantajlı olanaklar ile teşvik tedbirleri çerçevesinde sağlanan ithalat ve ihracat imkanları; işletmelerin kuruluş yeri seçimlerini etkileyen etmenler olacaktır. Bu konuda Devletin bölgesel yatırım yasakları koyması veya bazı bölgelere yapılacak yatırımlarla ilgili yukarıda söz konusu edilen tüm teşvik tedbirlerini ortadan

kaldırması da, bazı elverişli gibi görülen kuruluş yerlerini olumsuz yönde etkileyebilecektir. (Tuncer ve diğerleri, 2008 s.92)

IV.4.10.Enerji Kaynakları

İşletmeler faaliyetleri sırasında kullanacakları enerjinin şekli (örneğin; su, elektrik, petrol, kömür, doğal gaz, güneş enerjisi veya nükleer enerji gibi), bunları elde etme koşul ve imkânları, enerji miktarı ve maliyeti, kuruluş yeri seçiminde etkili olan faktörlerdir. (Tuncer ve diğerleri, 2008 s.92)

IV.4.11.İşletme Dışı Arttırmalar (Tasarruflar)

Bu faktör, işletmelerin dışındaki nedenlerle oluşan, genellikle birkaç kuruluş yeri faktörünün birlikte bulunması sonucu bir bölgenin diğerlerine oranla daha üstün özelliklere sahip olması ve işletmelerin de bu üstünlüklerin çekileceğine kapılarak, o yöreyi kuruluş yeri olarak belirlemeleri şeklinde, tanımlanabilir. Örneğin; birçok sanayi kolunun toplandığı bölgelerde, işletme dışı arttırmalarda ortaya çıkmaktadır. Özellikle uzman işçi bulma, para ve kredi sağlayan kuruluşların iyi organize olmaları sonucu formalitelerin azalması, yedek parça ve onarım olanaklarının gelişmesi, endüstriyel artıkların rahatlıkla değerlendirilmesi, ulaştırma ve diğer kamu hizmetlerinin gelişmiş olması, vb. gibi konularda sağlanacak arttırmalar; işletmelerin belirli bir bölgeyi seçmelerine neden olmaktadır. (Tuncer ve diğerleri, 2008 s.92-93)

IV.5. İŞLETMENİN KURULUŞ ANALİZİ VE PLANLAMA ÇALIŞMALARI

Büyüklik ve niteliği ne olursa olsun, bir işletmenin kurulması, ekonomik, teknik ve hukuki yönleri olan bir süreçtir. Bu bakımdan, başarılı bir işletme kurmak için her birinde ayrıntılı planlama ve araştırma gereken, bir dizi ana ilkeye uygun hareket edilmelidir. Kuruluş aşamasındaki bu çalışmalar yapılabilirlik projesinin hazırlanması sürecini oluştururlar. Kesin bir yatırım kararı almadan önce girişimcinin, yapmayı düşündüğü üretim ve yatırım ile ilgili olarak ekonomik, teknolojik, finansal sorunlar ve kuruluş yeri sorunları bakımından ayrıntılı ve kesin araştırmalara girişmeksizin yeterli bilgileri sistemli ve analizlere elverişli olarak elde etmesine “yapılabilirlik araştırması”, bunları bir metin içinde toplamaya ise “yapılabilirlik projesi” denmektedir. Yapılabilirlik projesinin hazırlanmasında şu amaçlar güdülür.(Ertürk, 2009, 76-77)

- Yatırım kararına esas oluşturacak pazara ilişkin yeterli ve öz bilgileri sağlamak,
- İşletmenin hangi büyüklükte ve nerede kurulacağı seçenekleri arasından tercih yapmak,
- Yatırımın finansal boyutu (toplam nakdi kaynak gereksinimi) ile dış kaynak (kredi) ihtiyacı hakkında bilgi edinmek ve sermaye tedarik seçeneklerini düşünmek,

- Bireysel yatırım kararlarının Devlet Planlama Örgütleri ya da finanslaşma kurumlarınca uygun görülmesine gereksinim varsa, onlara söz konusu yapılabilirlik projesi ile ilgili değerlendirme olanakları sağlamak.(Karalar, 2009 s.69)

Proje, başlama ve bitiş zamanları belli olan ve işlerin belirli bir düzen içinde, kim tarafından, niçin, nasıl, nerede ve ne zaman yapılacaklarını gösteren, bir plan türüdür. Dolayısıyla, yatırım projesi de işletmenin kuruluş fikrinin benimsenmesi sonucu başlatılan ve kesin kuruluşuna kadar sürdürülen tüm çabaların, başlangıç ve bitiş noktalarının da gösterildiği bir kuruluş planlaması olmaktadır.(Tuncer ve diğerleri, 2008, s.76)

IV.5.1. ÖN PROJE

Bir yatırım projesi hazırlanırken, kesin yatırım kararı alabilmek için, girişimcinin, yapacağı yatırıma yönelik bazı ön bilgileri elde etmesine imkan veren çalışmalardan oluşan bölüme ön proje denir. Bu, kavrama pratik yaşamda “fizibilite etüdü” de denmektedir. Türkçe anlamı ise, “ön yapılabilirlik araştırmasıdır”. Ön-proje araştırmaları sonucu yatırımın beklenen karlılığı sağlamayacağı anlaşılırsa, yatırım fikrinden fazla emek, para ve zaman kaybına uğramaksızın, vazgeçmek mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla kıt toplumsal kaynaklar daha karlı ve fayda yaratabilecek bir başka yatırım seçeneğine yönlendirilebilecektir. Ön proje çalışmaları, kesin proje çalışmalarına oranla daha az zaman, çaba ve maliyet gerektirdiğinden ekonomiklik ilkesine uygundur. (Tuncer ve diğerleri, 2008, s.76)

IV.5.2. EKONOMİK ETÜT

Bu aşamada, yapılacak olan yatırımın rasyonel olup olmayacağı, ekonomik açıdan incelenir.(Tutar, 2010, s.109) Bu aşamada, yapılacak olan yatırımın rasyonel olup olmayacağı, ekonomik açıdan incelenir. (Doğan, 2010, s.76)

- Talep öngörülmemesi ve Pazar araştırması,
- İşletme kuruluş yerinin saptanması,
- İşletme kapasitesinin veya büyüklüğünün saptanması ve
- Projenin ekonomik faydalarının ortaya konulması; kurulacak işletmenin gelir ve gider veya maliyetlerinin hesaplanmasıdır.

Yukarıda sıralanan bölümlerden oluşan ekonomik etüt, işletmenin ne kadar mal veya hizmet üretmesi gerektiğini ve bunun hangi fiyatlardan satılabileceğini, üretilecek ürün için pazar araştırmasını, tahmin edilen taleple orantılı olarak işletmenin nerede ve hangi kapasiteyle kurulması gerektiğini ortaya koyar. Bir işletmenin fizibilite etüdünün ilk bölümünü genellikle “talep öngörülmemesi ve pazar araştırmasının” oluşturur. Fizibilite etütlerinde, teknik ve finansal etütlere de aynı zamanda başlanabilir. Ancak piyasa etüdünün

bu etütlerden biraz daha önde götürülerek geliştirilmesi şu önemli faydayı sağlayabilir. Eğer pazar araştırması sonunda, o ürün için bir fabrika kurulmasını gerektirecek düzeyde yurt içi talep bulunmadığı veya aynı amaçla diğer müteşebbislerce fabrikaların kurulmakta olduğu kesinlikle saptanırsa, teknik ve finansal etütler de durdurularak projeden vazgeçilir. Fizibilite etütlerinin, özellikle teknik etütlerin, bazı projelerde büyük harcamaları gerektirdiği görülmektedir. Projenin Pazar araştırması kısa zamanda olumsuz bir sonucu ortaya koyarsa, geri kalan masraflardan tasarruf sağlanabilir.(Çetin C., 2013 s.52)

IV.5.2.1Piyasa Araştırması ve Talep Tahmini

Kuruluş yeri belirlenirken yapılacak hayati iş, Pazar araştırması yaparak mevcut ve potansiyel talebi belirlemektir. Pazar araştırması, hedeflenen pazarla ilgili bilgilerin doğru ve sistematik biçimde elde edilmesini, tasnifini, analizini ve yorumunu içeren tarafsız bir çalışmadır. Karar alma sürecinde yol gösteren Pazar araştırmaları ile pazarlama yöneticileri, pazardaki müşteri profili (müşterinin sayısı, yaş dağılımı, cinsiyet, gelir ve eğitim düzeyi gibi), tüketicinin ürün ve hizmetten beklenti düzeyi, müşterinin ödeyebileceği fiyat düzeyi gibi konularda hayati bilgileri elde eder. Elde edilen bu bilgiler ışığında yöneticiler yatırım kararı alır ve işletmenin ölçeğini belirler.(Tutar, 2010 s.109)

Pazar araştırması, işletmelerin rakiplerini ve aracı kuruluşları tanımalarına fırsat verir. Bu sayede rakip işletmelerin piyasadaki konumları ve ürünleri, fiyat düzeyleri ile birlikte incelenerek, işletmenin rekabet gücü belirlenir. Dağıtım kanalı boyunca ürünün müşterilere ulaştırılmasında rol alacak araçların (toptancı, perakendeci) tespit edilmesi ve çalışma şartlarının belirlenmesi, dağıtım konusunda, işletmeye kolaylık sağlar. Talep tahmini, işletmenin büyüklüğünün ve kapasitesinin belirlenmesinde son derece önemlidir. Kuruluş ölçeği talep düzeyinden yüksek olan işletmeler, kurulduktan sonra düşük kapasite ile çalışmak zorunda kalmakta ve bu düşük kapasite kullanma oranı, birim maliyetlerini yükselterek, rekabet etmelerini güçlendirmektedir. .(Tutar, 2010 s.110)

Özellikle tüketici ve Pazar olanaklarının saptanması ve geçerli bir talep tahmini yapılabilmesi için kurulması düşünülen işletmenin üreteceği veya pazarlayacağı mal veya hizmetlerle ilgili olarak toplanması gereken bilgiler şunlardır.(Tuncer ve diğerleri, 2008 s.84-85)

- Ürünle ilgili istatistikî bilgiler: Örneğin; toplam üretim ve tüketim miktarları, fiyat serileri, mevsimlik dalgalanmalar,
- Mal veya hizmetlerin kullanım biçimi ve nitelikleri,
- Mal veya hizmetlerin piyasadaki mevcut satış fiyatları ve maliyetleri,

- Mal veya hizmetleri kullanan tüketicilerin tip ve özellikleri, potansiyel tüketici türleri,
- Mevcut arz durumu; ürünler yurt içi veya dışından mı sağlanmaktadır?
- Yurt içi üretim söz konusu ise üretici sayısı ve nitelikleri, ithal ediliyorsa, hangi ülkelerden ve nasıl ithal edilmektedir?
- Dağıtım kanalının yapısı,
- Mal veya hizmetlerle rekabet ve tamamlama durumunda olan başlıca mal ve hizmetler
- Hükümetin mal ve hizmetlerle ilgili ekonomik ve yasal politikası, diğer resmi kuruluşların tutumları ve uygulamaları ve
- Ülkenin genel ekonomik durumu vb.

Bu bilgilerin toplanması ve mevcut durumun bir ölçüde belirlenmesi, aslında kısa dönemli bir talep tahmini olanağı vereceğinden, daha gerçekçi bir yatırım kararı verebilmek için piyasa araştırma verilerinin en az 10-15 yıl ileriye yönelik talep tahminleri yapılabilecek şekilde düzenlenmeleri gerekir.(Çetin C., 2013 s.58-59)

IV.5.2.2.Büyükölçü ve Kapasite Seçimi

İşletmeler yeni kurulurken veya genişlerken, kapasite planlama ile ilgili “ne kadar” ve kuruluş yeri ile ilgili “nerede” sorularıyla karşılaşılır. Bu iki soruyu ilgilendiren konular birbiri ile ilişkilidir.(Çelikçapa, 1998 s.31)

Bir yatırım projesinde talep tahmini aşamasından sonra gelen aşama işletmenin kurulacağı kapasitenin belirlenmesidir. Bilindiği gibi kapasite, bir işletmenin elindeki tüm üretim faktörlerini maksimum düzeyde kullanarak yapabileceği üretim miktarıdır. Bununla birlikte tek bir kapasite yoktur ve farklı kapasite düzeyleri vardır. Bunlar bir işletmenin tüm kaynaklarını kullanarak gerçekleştirebileceği teorik (maksimum) kapasite, işletme faaliyetlerinde normal duraklamalar yüzünden teorik kapasitenin altında kalan ve çok defa bu miktarın üzerine çıkma imkanının olmadığı pratik kapasite, işletmenin bir üretim yılı içinde yaptığı üretim miktarını gösteren fiili kapasite, kapasitenin kullanılmayan kısmını gösteren atıl kapasite, maliyetlerin en düşük, karların ise en yüksek düzeyde gerçekleştiğini gösteren optimum kapasite türleri vardır ve işletme aşamada hangi kapasite düzeyinde çalışacağına karar vermelidir.(Tutar, 2010 s.110-111)

Pazar araştırması ve talep tahmini çalışmalarından elde edilen bilgilere göre kurulacak işletmenin büyüklüğü belirlenir. İşletmelerin kuruluş ölçeği, pazarın talep durumuna göre belirlenmezse ya atıl kapasite söz konusu olur ya da mevcut kapasite ile

müşteri ihtiyaç ve beklentilerine cevap verilemez. İşletme düşük kapasite ile çalışırsa, makine, işgücü gibi üretim faktörleri belli ölçüde atıl kalacağından, kullanılmayan bu üretim faktörlerinin maliyeti ürün fiyatına yansır ve buna bağlı olarak düşük fiyat politikası izleyen rakiplerle rekabet etmek zorlaşır. İşletme kapasitesinin üstünde çalışırsa, makine ve çalışanlar daha kolay yıpranır. Ayrıca kapasitenin üstünde çalışmak işçilere normal ücretlerinin yanında fazla mesai ödemeyi de gerektirecektir. Mevcut ölçüde talebe cevap verilemeyince, ek üretim birimleri inşa etmek veya başka işletmelere fason iş yaptırmak gerekebilir.(Tutar, 2010 s.110-111)

Çalışma derecesi (kapasite kullanım oranı), işletmenin o dönem elde ettiği fiili kapasitenin pratik kapasiteye bölünmesi sonucu elde edilir:

$$\text{Çalışma Derecesi} = \text{Fiili Kapasite} / \text{Pratik Kapasite}$$

Çalışma Derecesinin = 1 olması işletmenin daha önce değinildiği gibi tam kapasite çalışması anlamına gelir. Birim başına değişmez ve değişir giderler toplamının en az olduğu kapasitedir. Optimum kapasite genellikle pratik ve tam kapasiteye yakın bir üretim veya çalışma miktarını nitelendirir.(Tuncer ve diğerleri, 2008 s.97)

IV.5.3. TEKNİK ETÜT

Teknik etüt, projenin teknik olarak yapılabilirliğini araştırmak amacıyla yapılan analizdir. Projenin gerçekleştirilmesinde kullanılabilecek alternatif teknolojilerin olup olmadığı, varsa bunların değerlendirilmesi, uygun teknolojilerin seçimi, söz konusu teknolojilere sahip olmak için gerekli sabit sermaye miktarlarının tahmin edilmesi teknik analiz aşamasında yapılacak işler arasındadır.(Tutar, 2010 s.112)

IV.5.4. FİNANSAL ETÜT

İşletme kuruluş ve faaliyetlerini sürdürürken, kuruluş ve sabit sermaye ihtiyacı ile faaliyetleri sırasında gerekli olan işleyiş sermayesi olmak üzere iki tip sermayeye ihtiyaç duyar. Bu nedenle işletmenin kuruluş aşamasında yapılan ön proje çalışmasında bu iki tip sermaye ihtiyacının ne olacağı belirlenmelidir. İnceleme, bir yandan yatırım maliyeti hakkında gerçekçi bilgiler aktarıırken öte yandan da, ihtiyaç duyulan mali fonların hangi kaynaklardan sağlanabileceği konusunda açıklayıcı bilgiler verecektir. Mali araştırmalar, ilk planda, yatırım giderlerinin ve yatırım için gerekli finans ihtiyacının saptanmasına yönelik rol oynarlar. Bu açıdan ele alınan gider kalemleri ve hesapların bazıları şunlardır;

- Tüm etüt ve proje giderleri,
- Arsa bedelleri,
- İnşaat veya kiralama giderleri,
- Makine ve teçhizat giderleri,

- Taşıt ve diğer araç giderleri,
- Genel giderler,
- Patent ve lisans haklarını satın alma,
- Teknik bilgi (know-how) transferi giderleri,
- Yatırım mallarının yurt dışından getirilmesi için yapılabilecek giderler
- Yabancı kaynaklardan finansman giderleri, vb. gibi gider kalemlerinin hesaplanması önemlidir.

Finansman ihtiyaçlarını karşılayacak kaynaklar üç grupta toplanır.(Tuncer ve diğerleri, 2008 s.101)

- Öz kaynaklar (işletmeyi kurmak isteyen girişimci veya ortaklar tarafından kendi öz varlıklarından tahsis edecekleri maddi ve maddi olmayan ekonomik değerlerdir.)
- Dış kaynaklar (borçlanma),
- Oto finansman (faaliyet halindeki bir işletmede dağıılmayıp işletmede bırakılan faaliyet kararlarıdır),

Mali araştırmalarda, yapılacak yatırımla ilgili olarak öncelikle karlılık belirlenir, Araştırmalarda ayrıca aşağıdaki değerlendirme ve yatırım kararı alma ölçütleri ve bilgileri de bulunabilir; .(Tuncer ve diğerleri, 2008 s.112)

- Karlılık (Vergi öncesi ve sonrası karlılık, yatırımın yıllar itibariyle sağlayacağı gelirlerin bugünkü değerlerle ifadesi sonucu elde edilen karlılık)
- İşletmenin borç ödeme yeteneği ve katsayı,
- Yatırımın ülkeye döviz tasarrufu sağlama yönü,
- Yatırımın ulusal ekonomiye sağlayacağı katma değer,
- İnsan gücü verimliliği açısından yatırımın değerlendirilmesi ve
- Sermaye-verim oranı açısından yatırımın durumudur.

IV.5.5. HUKUKSAL ETÜT

İşletmelerin kuruluşları belli yasal prosedürlere bağlıdır. Bunun için işletmenin fizibilite raporundaki yasal işlem süreçleri, hukuksal etüt ile emde edilen verilerin değerlendirilmesini gerekli kılar. Hukuksal etüt yapmanın temel amacı, kurulması planlanan işletmenin hukuki yapısının seçimi, kuruluş ve üretim için gerekli izinlerin (ruhsatların) alınması, yerine getirilmesi gereken yasal koşullarının belirlenmesidir. Ayrıca işletmenin önemli çevresel faktörlerinden biri de hukuki (yasal) çevre olduğu için, kuruluş aşamasında söz konusu hukuksal çevrenin analiz edilmesi de gerekir.(Tutar, 2010 s.114)

IV.5.6. DEĞERLENDİRME VE YATIRIM KARARLARI

Yapılan tüm araştırmalar olumlu sonuç verdiğinde ortaya bir yatırım projesi çıkar. Ancak bir yatırım kararı vermede yalnızca yatırım projesinin varlığı yeterli değildir. İ̇sabetli bir yatırım kararı verebilmek için en az birkaç alternatif yatırım projesine ve bunlar arasında rasyonel bir tercih yapabilme olanağının varlığına ihtiyaç vardır. Hazırlanan birden fazla sayıdaki yatırım projesi; karlılık, geri ödeme süresi (kendini kaç yılda amorti edeceği), ithalatı ikame ve bu yolla ülkeye döviz sağlama, istihdam yaratma, ulusal gelire katkı, ihracat olanağı sağlama, modern teknolojiyi getirme ve benzeri başka kriterlere göre birbiriyle karşılaştırmaya tabi tutularak en uygun görülenen seçilip uygulamaya konulmalıdır. Uygulamada, kesinleşen projeye sadık kalınarak uygun süresi içinde proje tamamlanabilirse kendini o kadar çabuk amorti edip sahibine kazanç sağlayabilecektir.(Şimşek, 2010 s.133-134)

IV.5.7 YATIRIM PROJELERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Yatırım projelerini değerlendirme çalışmaları işletme ve ülke ekonomisi açısından yapılabilir. Yatırımları işletme açısından değerlendirebilmek için kullanılacak başlıca yöntemler; .(Şimşek, 2010 s.133-134)

- Bugünkü değer yöntemi,
- İç verim oranı yöntemi ve
- Geri ödeme süresi yöntemidir.

Yatırımların ülke ekonomisi açısından değerlendirilmesinde kullanılan başlıca yöntemler ise;

- Sermaye/ hasıla oranı yöntemi
- İstihdam etkisi yöntemi ve
- Döviz etkisi yöntemleridir.

IV.5.8. KESİN PROJE

Hazırlanan birden fazla sayıdaki yatırım projesinden en uygun görülüp kabul edilen proje kesin proje olarak kabul edilmelidir. Kurulacak işletmenin hukuki yapılanması, teknik açıdan yapılan kesin hesaplamalar, yapılacak inşaatın ayrıntılı kesin hesaplamaları, satın alınacak makinelerin kesin üretim kapasiteleri, teknolojik özellikleri ve maliyetleri, yatırım tutarı, proje kapasitesi, finansal olanak ve kaynaklar vb. konular üzerinde yapılan çalışmalarla proje nihai hale getirilir. Kesin proje sonucunda, projenin uygulanması aşamasına geçilip geilmeyeceğine karar verilir. .(Şimşek, 2010 s.145)

IV.5.9. PROJENİN UYGULANMASI

Yatırım projesinin gerekleŖtiđi aŖama olup, gerçek büyüklükteki harcamaların baŖladığı aŖamadır. Projenin uygulanması ile ilgili kesin sipariŖler verilir ve fiziksel yatırımlar baŖlar. Bu aŖamada projede belirlenen yer, zaman ve maliyetle üretime baŖlamak önem taŖır. .(ŖimŖek, 2010 s.145)

IV.5.10.İŖLETME (ÜRETİME GEİŖ) AŖAMASI

KuruluŖunu tamamlayan iŖletme, tam kapasite ile faaliyete geçmeden önce üretim planlandığı gibi gerekleŖip gerekleŖmeyeceđini deneme rimi ile test etmelidir. Ayrıca deneme rimi ile üretilen mal ve hizmetler tketickiye ulaŖmadan önce denetimden geçirilmeli, gerekli kalite Ŗartlarını sağlayıp sağlamadıkları kontrol edilmelidir. Aksi halde, piyasaya istemeyen kalitede mal ve hizmet sunan bir iŖletme açıldığı gibi kapanabilir. İŖletmenin deneme üretiminin bitiŖi ile birlikte kuruluŖ aŖaması tamamlanır ve üretim dönemine baŖlanmış olur. .(ŖimŖek, 2010 s.145)

V BÖLÜM

KOBİ İŞLETME YAPILARI

Türkiye’de ekonomik ve sosyal kalkınmada önemli rolleri bulunan KOBİ ölçeğindeki işletmelerin yapılarına ilişkin bilgiler aşağıda ana başlıklar halinde verilmiştir:

V.1 İŞLETME BÜYÜKLÜKLERİ

TÜİK Yıllık İş İstatistikleri verilerine göre Türkiye’de işletmelerin % 95,62’si 1 - 9 çalışanı olan “mikro ölçekli” işletmeler, %3,78’i 10 - 49 çalışanı olan “küçük ölçekli işletmeler”, %0,50’si 50 - 249 çalışanı olan “orta ölçekli işletmeler” ve %0,10’u 250 ve daha fazla çalışanı olan “büyük ölçekli işletmeler”dir. KOBİ ölçeğindeki işletmelerin ortalama çalışan sayısı 3 iken büyük ölçekli işletmelerde ortalama çalışan sayısı 735’tir. Tablo 3’de sektörel bazda KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin ortalama çalışan sayıları verilmektedir.

Tablo III - Sektörlere göre ortalama çalışan sayıları

SEKTÖR (NACE 1.1)	KOBİ ölçeğindeki işletmelerin ortalama çalışan sayıları	Büyük ölçekli işletmelerin ortalama çalışan sayıları
Madencilik (C)	19	852
İmalat (D)	6	686
Enerji (E)	5	1.342
İnşaat (F)	6	485
Ticaret (G)	2	814
Hizmet (H-O)	2	682

Kaynak: TÜİK 2008 Sanayi ve Hizmet İstatistikleri

Büyük oranda mikro ölçek seviyesinde faaliyet gösteren KOBİ’ler ölçek ekonomisinin avantajlarından yoksundur. Küçük hacimli ve düzensiz girdi siparişleri nedeniyle tedarikte kalite standardı ve iskonto sağlayamamakta, aynı şekilde pazarlama aşamasında da küçük hacimli iş paketleri nedeniyle maliyet dezavantajı ile karşılaşmaktadırlar. Tasarım, AR-GE ve bilgi teknolojileri alanlarındaki nitelikli insan kaynağı maliyetini, bu ihtiyacın zorunluluk arz ettiği dönemlerin sürekli olmaması nedeniyle üstlenmekten imtina etmektedirler. Bu nedenlerle, KOBİ’lerin tedarik, AR-GE, tasarım ve pazarlama amaçlı işbirlikleri için bir araya gelmeleri gerekmektedir.

V.2 İŞLETME YÖNETİM YAPISI VE İNSAN KAYNAĞI

KOSGEB veritabanında kayıtlı imalat sanayi KOBİ'lerine ilişkin verilere göre, işletmelerin tepe yöneticilerinin %69,52'si aynı zamanda işletme sahibidir. İşletme sahiplerinin eğitim durumunu gösteren Tablo 4'e göre KOBİ ölçeğindeki işletmelerin % 65,24'ünün işletme sahibi lise ve altı eğitim düzeyindedir. İşletme sahipleri, profesyonel yöneticilere yetki devretmekten kaçınmakta, yanlış kararlarla esnekliklerini ve başarılarını kaybedebilmektedirler. İşletme sahiplerinin yaşları ile ilgili Tablo 5'de bulunan verilere göre, KOBİ ölçeğindeki işletmelerin sahiplerinin yaş ortalaması 41'dir. İşletmelerin %81,52'sinin sahibi 50 yaşının altındadır. (KOSGEB 2011-2013, s.32)

Tablo 4 - KOBİ ölçeğindeki imalat sanayi işletmelerin sahiplerinin eğitim düzeyi

Eğitim düzeyi	Yüzde
Doktora	%0,44
Yüksek Lisans	%4,10
Üniversite	%28,57
Lise	%29,27
İlk-Orta	%35,97

Kaynak: KOSGEB Veritabanı

Tablo 5 - KOBİ ölçeğindeki imalat sanayi işletmelerin sahiplerinin yaş ortalamaları

Yaş aralığı	Yüzde
18-30	% 14,68
31-40	% 36,10
41-50	% 30,74
51-60	% 12,80
61-95	% 3,28

Kaynak: KOSGEB Veritabanı

Yönetimin kademesinde ağırlıklı olarak genç kişilerin bulunması KOBİ'lere yeniliklere açıklık ve çevresel değişikliklere çabuk tepki verme gibi katkılar sağlıyor olsa da, bu durum bilinçli yapılan tercihlerden daha fazla, Türkiye'deki KOBİ'lerde halen yaygın olan aile şirketi yapısı ile ilgilidir. Küresel değişimler ve Gümrük Birliği kapsamında gelişen ekonomik koşullar, yeni teknoloji ve üretim sistemleri, KOBİ yöneticilerinin daha yüksek

bilgi seviyesinde olmalarını zorunlu kılmakta, bilgi ve öngörüye dayalı karar alma ihtiyacını doğurmaktadır. Bu durum karşısında profesyonel yöneticiler çalıştırmak yeterli olmamakta, KOBİ'lerde yönetim becerilerini yükseltmek için işletme dışından temin edilecek eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin önemi artmaktadır. KOSGEB Veritabanında kayıtlı imalat sanayi KOBİ'leri arasında işletme dışından bu tür hizmetleri alanların oranı Tablo 6'da görüldüğü üzere çok düşüktür. (KOSGEB 2011-2013, s.32)

Tablo 6 - KOBİ ölçeğindeki imalat sanayi işletmelerinde işletme dışından eğitim ve danışmanlık hizmeti alma durumu

Dışarıdan alınan hizmet türü ve konusu	Danışmanlık hizmeti		Eğitim hizmeti	
	Alanlar (%)	Almayanlar (%)	Alanlar (%)	Almayanlar (%)
Pazarlama, Tanıtım	3,11	96,89	4,98	95,02
Satış, Dağıtım	1,99	98,01	4,00	96,00
Yönetim Organizasyon	3,50	96,50	4,79	95,21
İnsan Kaynakları	1,98	98,02	3,43	96,57
Toplam Kalite Yönetimi	5,82	94,18	6,86	93,14
Üretim Planlama ve Kontrol	3,37	96,63	4,93	95,07
Dış Ticaret-İhracat	2,08	97,92	3,75	96,25
Bilgisayar Sistemleri	4,21	95,79	6,79	93,21
Planlı Bakım	2,40	97,60	3,24	96,76
Finans Yönetimi	2,96	97,04	3,14	96,86
Yönetici Eğitimi	1,67	98,33	4,92	95,08

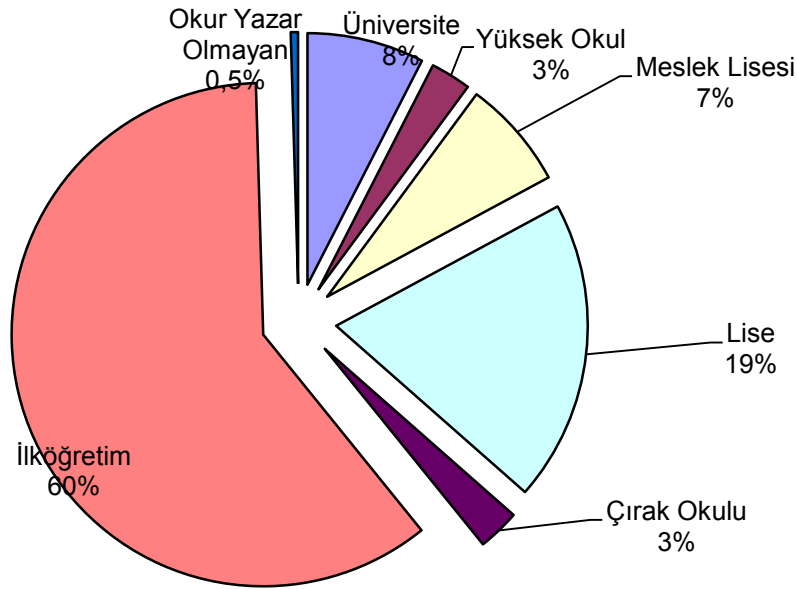
Kaynak: KOSGEB Veritabanı

AB'de 2001 yılında kurulan işletmelerin ilk 5 yıl içinde hayatta kalma yüzdeleri verilmiştir. Buna göre bütün sektörlerdeki işletmelerin ortalama %50'si ilk 5 yıl içinde kapanmaktadır. İlk 5 yıldaki kapanma oranının, KOBİ ölçeğindeki işletmeler için daha da fazla olacağı öngörülmektedir. Bu nedenle, bilhassa kuruluş döneminde işletme dışından alınacak eğitim ve danışmanlık hizmetleri ile KOBİ'lerde yönetim becerilerinin geliştirilmesi gerekmektedir. (KOSGEB 2011-2013, s.31)

KOBİ'ler, nitelikli eleman temininde güçlükler yaşamaktadır. KOBİ ölçeğindeki işletmelerin faaliyetlerinde emek yoğunluğunun yüksek olması ve alınan siparişlere göre

farklı işler yapma zorunluluğundan dolayı çok yönlü nitelikli elemana ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak, bu özellikteki elemanların maliyetleri KOBİ'ler için yüksek olmakta, bazı bölgelerde ise maliyet göze alınsa dahi eleman bulunamamaktadır. KOSGEB tarafından yapılan bir anket çalışmasına katılan KOBİ'lerin %38'i istihdam maliyetlerinin yüksekliğini, %20'si nitelikli insan kaynağı yetersizliğini en önemli iki sorunları arasında saymışlardır. KOSGEB Veritabanında kayıtlı imalat sanayi KOBİ'lerindeki çalışanların eğitim düzeyini gösteren Şekil 1'de toplam çalışanların % 63,5'inin lise altı eğitim düzeyine sahip olduğu görülmektedir. (KOSGEB 2011-2013, s.32)

Şekil 1 KOSGEB Veritabanında kayıtlı imalat sanayi KOBİ'lerindeki çalışanların eğitim düzeyi



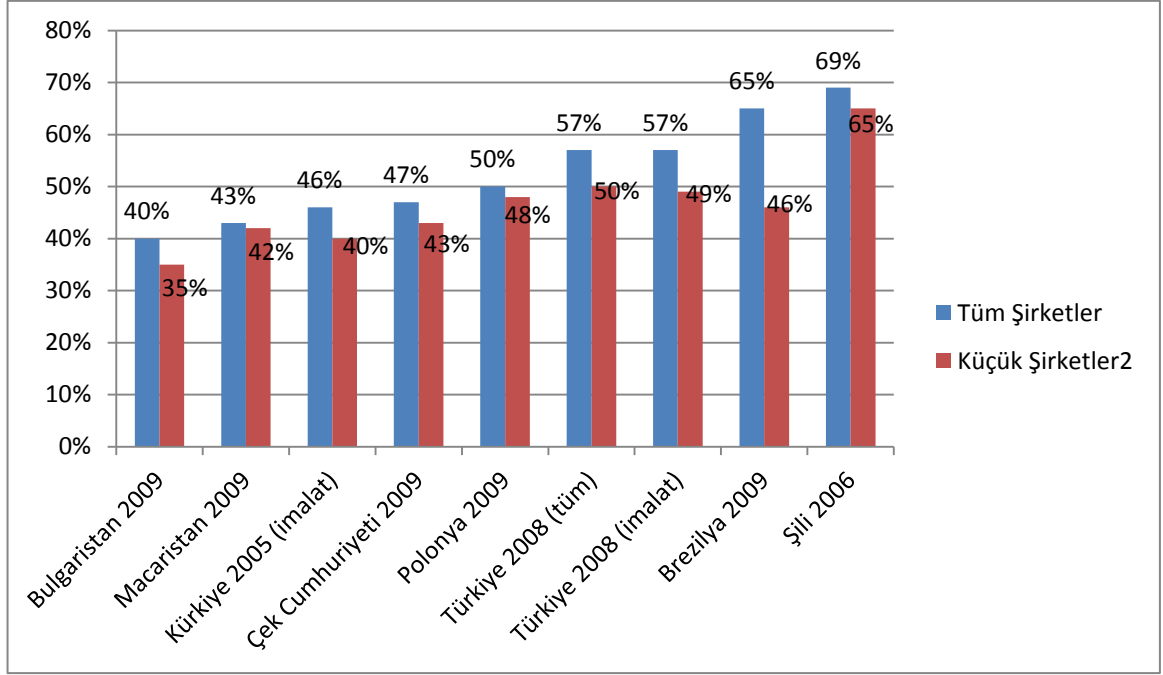
Kaynak: KOSGEB Veritabanı

V.3 İŞLETME SERMAYE YAPISI VE FİNANSMAN KAYNAKLARI KULLANIMI

KOBİ'ler, daha çok aile desteği ve bireysel borçlarla ve çoğunlukla yetersiz öz kaynak ile kurulmaktadır. Sermaye yetersizliği yeni yatırımların yapılmasını, yüksek teknoloji teminini engellemekte, bu sorunlar ekonomik dalgalanmaların olduğu dönemlerde daha da fazla hissedilmektedir. İşletme döneminde KOBİ'ler faaliyetlerini öncelikli olarak öz kaynaklarıyla finanse etmekte, ticari kredi kullanımı ise bir finansman yöntemi olarak değil, öz kaynakların yetersiz olduğu aşamada başvuru çare olarak algılamaktadırlar. Diğer finansman araçlarının kullanımı ise göreceli olarak daha az gerçekleşmektedir. Dünya Bankası 2010 Türkiye Yatırım Ortamı Değerlendirme Raporuna göre Türkiye'de kredi kullanan küçük işletmelerin oranı %50, orta ölçekli ve büyük işletmelerin oranı sırasıyla %68 ve %62'dir. Şekil 2'de, küçük işletmeler arasında kredi kullananların oranının Türkiye ve bazı ülkelerle

karşılaştırması verilmektedir. KOSGEB veritabanında kayıtlı kredi kullanan imalat işletmelerin %66'sı sadece işletme kredisi, %14'ü sadece yatırım kredisi, %8'i sadece ihracat kredisi, diğerleri de birden fazla kredi türünü kullanmaktadır. Aynı veri kaynağına göre kullanılan teminat türleri içinde % 56 ile "ipotek" birinci sıradadır. Kredi garanti sisteminden yararlananlar ise %0,85'te kalmaktadır. (KOSGEB 2011-2013, s.32)

Şekil 2 - Türkiye ve bazı ülkelerde kredi kullanan işletmelerin oranı



Kaynak: Dünya Bankası 2010 Türkiye Yatırım Ortamı Değerlendirme Raporu

Kredi garanti ve girişim sermayesi sistemlerinin yeterince yaygınlaşmamış olması, Türkiye'de KOBİ'lerin kredi ve diğer finansman kaynaklarından düşük oranda yararlanmasına neden olmaktadır. Ancak, bu durumu sadece dış etkenlere bağlamak mümkün görünmemektedir. İstanbul Ticaret Odasının 2006 Yılı İstanbul Küçük Sanayi Kapasite Kullanım araştırması kapsamında incelenen KOBİ'ler kredi kullanmama nedeni olarak %21 oranında formalitelerin çokluğunu, %12 oranında teminat güçlüğüne göstermiş, bilgi eksikliği ise %25 olarak bildirilmiştir. KOBİ yöneticilerinin finansman bilgilerinin yeterli olmaması ve bu konularda nitelikli eleman istihdam edilmemesi veya edilememesi sorunu arttırmaktadır. Ayrı bir finansman bölümü bulunan KOBİ sayısı çok azdır. Zayıf sermaye yapısı da dolaylı olarak kredi kullanımını etkilemektedir. Bankaların yaptığı kredibilite değerlendirmesinde KOBİ'lerde dikkate aldıkları kriterlerin başında işletme sermayesi gelmektedir. Zayıf sermaye yapısına sahip KOBİ'ler için kredi maliyetleri diğer KOBİ'lere göre daha yüksek olabilmektedir. Krediyi erişimde soruna neden olan bir başka iç etken kayıt dışılıktır. Bu

durum, KOBİ'lerin bilgi verme konusunda ketum davranmasına, verdikleri bilgilerin ise hatalı olmasına neden olmaktadır. Eksik ve hatalı bilgiler kredi değerlendirme sürecinde sorun oluşturmakta, verilecek kredi miktarı ve ödeme gücüne ilişkin karar alınmasını güçleştirmektedir. (KOSGEB 2011-2013, s.32)

KOBİ'lerin proje hazırlama ve uygulama konusundaki yetersizlikleri, bu kesimin projeye dayalı destek veren KOSGEB, TÜBİTAK gibi kurumlar ve AB fonlarından yeterince faydalanamamalarına neden olmaktadır.

KOBİ'ler finansman sorunları nedeniyle gelişmiş teknolojilere sahip olamamakta, ürün kalitesi ve maliyeti bu durumdan olumsuz etkilenmektedir. Düşük ürün kalitesi ve yüksek maliyet, pazarlama gücünü zayıflatmaktadır. KOBİ'lerin finansman konusundaki sorunlarının çözümü için az maliyetli ve esnek ödeme planlı kredilere erişmelerinin sağlanmasının yanı sıra, olumsuz iç etkenleri bertaraf etmek üzere finansman kaynakları konusunda bilinçlendirilmeleri, iyi yönetim ilkelerini benimsemelerinin sağlanması gerekmektedir. (KOSGEB 2011-2013, s.33)

V.4 NAKİT AKIŞI, TEDARİK VE STOK YÖNETİMİ

KOBİ'ler, birbirleri arasındaki alım - satım süreçlerinde ticaretin genel kurallarının dışına çıkarak karşılıklı güven ve sözlere dayalı, geniş toleranslı teslimat ve vade planı içeren çalışma tarzına meyilli olabilmektedir. Özellikle mikro ölçekli işletmeler arasında görülebilen bu durum dayanışma kültürünü canlı tutsa da, tahsilâtlarda gecikmeye neden olarak nakit akış yönetimini bozmaktadır. Nakit akışının bozulması, faaliyetlerin öz sermaye ile finanse edilmesini getirmekte ve zamanla eriyen öz sermaye ekonomik değişiklikler karşısında işletmeleri savunmasız bırakmaktadır.(KOSGEB 2011-2013, s.33)

KOBİ'ler büyük işletmelere göre düşük düzeylerdeki malzeme sipariş hacimleri ile çalışmak zorunda kalmaktadır. Bunun sonucunda; istenen zamanda, istenen kalitede, istenen fiyatta malzeme tedarikinde bulunamamaktadırlar. Başarılı stok yönetimi, faaliyette bulunulan çalışma koluna bağlı olarak KOBİ'lerde rekabet gücünü etkileyen önemli bir faktör olabilmektedir. Ancak, talep tahmini, üretim planlaması ve stok denetimindeki teknik bilgi yetersizlikleri stok kontrolünde başarısızlığa neden olmaktadır. Başarısız stok kontrolü, müşteri kaybı ve gereksiz stok maliyetlerine yol açmaktadır.(KOSGEB 2011-2013, s.33)

V.5 TEKNOLOJİ VE İNOVASYON DÜZEYİ

KOBİ'ler inovasyon kültürü ve teknoloji yönetimi becerileri bakımından yetersiz durumdadır. Teknolojik yenilik faaliyeti yapma oranının en yüksek olduğu sektör, Tablo 7 verilerine göre %34,7 ile imalat sanayi sektörüdür. Büyük ölçekli işletmelerin %48,6'sı 2006 - 2008 yılları arasındaki 3 yıllık dönemde teknolojik yenilik faaliyeti yürüttüğünü belirtirken, küçük ölçekli işletmelerde bu oran %27,8'de kalmıştır. Teknolojik yenilik faaliyeti için finansal destek alanların oranı %23-27 seviyelerindedir ve işletme ölçeğine göre değişmemektedir. İmalat sanayindeki KOBİ'lerin %86,8 'i düşük ve orta-düşük teknoloji seviyelerinde faaliyet göstermektedir. KOBİ'ler AR-GE ve inovasyon konusunda nitelikli eleman çalıştırmakta zorlanmakta ve bu nedenle, teknolojik yenilikleri izleme, teknolojik bilgiye erişme konularında zayıf kalmaktadır. İnovasyon konusunda yeterli bilince erişenler ise Ar-Ge birimi kurmayı finanse edememektedir. KOBİ'ler bilgi eksiklikleri nedeniyle; teknoloji geliştirme bölgeleri, TEKMER'ler, inovasyona yönelik destekler ve AB programları, patent veritabanları, Avrupa İşletmeler Ağı Merkezleri gibi imkanlardan yeterince yararlanmamaktadır. Türkiye'de tüm işletmeler için bin çalışan başına düşen araştırmacı sayısı 2,4'tür.(KOSGEB 2011-2013, s.33)

Tablo 7 - Sektör ve ölçeğe göre teknolojik yenilik faaliyeti yürüten işletmelerin oranları

Sektör (Nace 1.1)	Teknolojik yenilik faaliyeti yürüten işletmelerin oranı (%)	Teknolojik yenilik faaliyeti için finansal destek alan işletmelerin oranı (%)
Madencilik (C)	22,7	21,1
İmalat (D)	34,7	30,1
Enerji (E)	17,8	23,1
Toptan ticaret (NACE 51)	24,5	12,2
Hizmet (G-O)	23,2	12,3
Ölçek		
Küçük (1-49 çalışan)	27,8	23,7
Orta (50-249 çalışan)	38,4	27,9
Büyük (250 + çalışan)	48,6	23,7

Kaynak: TÜİK 2006-2008 Yılları Sanayi ve Hizmet Sektörlerinde Teknolojik Yenilikler Araştırması

V.5.1. YERLEŞİM

NUTS Düzey 1 seviyesinde sınıflamaya göre Türkiye'deki KOBİ'lerin %52,3'ü TR1 İstanbul, TR3 EGE ve TR6 Akdeniz bölgelerinde faaliyet göstermektedir. İstanbul ilindeki KOBİ'ler Türkiye toplamının %23,4'ünü oluşturmaktadır. İstanbul'dan sonra en fazla KOBİ bulunan iller sırasıyla Ankara (%7), İzmir (%6,4), Antalya (%3,9), Bursa (%3,6), Konya (2,6), Adana (%2,4), Mersin (%2,2), Kocaeli (%2) ve Gaziantep (%2)'tir. KOBİ'lerin bulunduğu yer itibarıyla dağılımı Tablo 8'de verilmiştir. Sanayi sitelerinin ulaşım, su, elektrik, kanalizasyon, doğal gaz, internet konularındaki altyapı ve maliyet avantajlarına ve sunulan sağlık, bankacılık gibi hizmetlere rağmen, tüm işletmelerin % 7,37'si, imalat sanayi işletmelerinin %21,8'i sanayi sitelerinde (OSB, KSS) faaliyet göstermektedir. (KOSGEB 2011-2013, s.35)

Tablo 8 - İşletmelerin yerleşim yeri

İşletmenin Bulunduğu Yer	Tüm sektörler	İmalat Sanayi
Küçük Sanayi Sitesi (KSS)	%6,39	%17,66
İş Hanı/ Pasaj	%7,98	%6,95
Organize Sanayi Bölgesi (OSB)	%0,98	%4,13
İş Merkezi	%3,19	%2,32
Serbest Bölge	%0,53	%0,46
Diğer	%80,93	%68,48

Kaynak: TÜİK 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı

V.5.2. BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİNİN KULLANIMI

KOBİ'ler, genellikle kısıtlı kaynaklarla çalışan, pazaryerine odaklı ve sınırlı sayıda müşteriye hitap eden organizasyonlardır (Ferney ve Bell, 2005:2). KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki önemi, yenilikçilik yeteneklerinin büyük işletmelere nazaran daha esnek ve tüketici isteklerine daha duyarlı olmalarından kaynaklanmaktadır. Bu özelliklerini devam ettirebilmeleri ise ancak BT kullanımıyla mümkün olabilmektedir. KOBİ'lerde BT kullanım düzeyi, gün geçtikçe artmaktadır (Ullrich, 1998: 15). Geçmişte genellikle yerel pazarlarda faaliyet gösteren bu organizasyonlar, günümüzde küresel pazarlara açılmaları nedeniyle BT'ye daha fazla gereksinim duymaya başlamışlardır. Öyle ki, Dünya Ticaret Örgütü tarafından yapılan bir araştırmada, 1998 yılında ithalatçı ve ihracatçılara, ticaretin kolaylaştırılmasıyla ilgili gerekli konuların neler olduğu sorulduğunda, otomasyon eksikliği

ve yetersiz BT kullanımının en önemli konuların başında geldiği dile getirilmiştir (Kalaycı, 2006).

BT donanım, yazılım, prosedürler ve insan kaynaklarını içermektedir (Palvia,1997:241). Bu sistemler, organizasyonların çalışma biçimini, faaliyetlerini, ürün ve pazarlama stratejilerinin temel unsurlarını önemli ölçüde veya tümüyle değişikliğe uğratmaktadır (Chen vd, 2006: 1369). BT, üretim sürecinde koordinasyonu artırmakta ve organizasyonların birbirleriyle daha hızlı bağlantı kurmalarını sağlamaktadır. Bu bağlantılar, eş zamanlı üretim, stratejik birlikler, şebeke örgütler, teknik yapılar, elektronik veri değişimi (EDI), elektronik ticaret, internet, elektronik basamaklar gibi pek çok türde olabilmektedir (Tuunainen, 1998:361). Örneğin bunlardan birisi olan elektronik ticaret, doğrudan fiziksel bağlantı kurma ya da fiziksel değiş tokuş işlemine gerek kalmadan, tarafların elektronik olarak iletişim kurdukları her türlü ticari iş etkinliğidir. EDI, firma-firma arası elektronik ticaretin en eski ve en gelişmiş şekillerinden biri olarak, bilgisayarlar arasında, işle ilgili bilginin standart bir biçimde değişimidir (<http://www.igeme.org.tr>).

BT, ihtiyaç duyan her birey için, yeterli bilgiyi, zamanında ve doğru bir biçimde sağlayabilmektedir. Organizasyonlarda üretim, ürün, hizmet, dağıtım, pazarlama problemleri ve diğer önemli sorunlar ile ilgili bilgiye kısa sürede ulaşılması durumunda, çözüm bulunması daha çabuk olabilmektedir (Rastogi, 2000:3). Bu sistemler bilgiyi paylaştırarak ve iş süreçlerini basitleştirerek engelleri kaldırabilmektedir. Bilgisayarlar, standart işlerin yerine geçebilmekte veya işlerin yapıldığı yeri değiştirebilmektedirler. Örneğin, AT&T, işlerinin büyük kısmını, telefon, fax ve internet bağlantısı ile yapabilmektedir. Bu şekilde her gün işe gelme, park ve trafik sorunu ortadan kalkmaktadır (Ullrich, 1998: 21).(Ç.Ü.Sos.B.E. Der.2007 sayı.2 s.15-28)

2011 yılı Ocak ayında;

- 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin %92,4'ü internet erişimine sahip olup, bu oran KOBİ'lerde %92,2'dir.
- 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin bilgisayar kullanım oranı %94,0 iken, KOBİ'lerde bu oran %93,8'dir.
- 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin web sayfası sahiplik oranı %55,4 iken, KOBİ'lerde bu oran %54,5'tir.
- 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin internette geniş bant bağlantı ile erişim oranı %91,5 iken en yaygın kullanılan internet bağlantı türü %89 ile

DSL bağlantıdır. KOBİ'lerde ise bu oran 10-49 çalışan sayısı olanlarda %91,2 ve 49-250 çalışan sayısı olanlarda %88,9'dur.

2010 yılında;

- 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin %76,8'i kamu kurum ve kuruluşlarıyla iletişimde internet kullanılmıştır. KOBİ'lerde bu oran %76,2'dir.
- 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin %12,3'ü web sitesi üzerinden veya elektronik veri alışverişi (EDI) yoluyla ürün/hizmet siparişi almıştır. KOBİ'lerde bu oran %12,1'dir.
- 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin %14,2'si web sitesi üzerinden veya elektronik veri alışveriş (EDI) yoluyla ürün/hizmet siparişi vermiştir. KOBİ'lerde bu oran %14'tür.

Tablo 9'da 2010 yılında internet ve web sayfası kullanımında 2005 yılına göre artış olduğu görülmektedir. TÜİK Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması 2010 yılı verilerine göre internetten sipariş alan işletmelerin oranı 10 - 49 arası çalışanı olan küçük işletmelerde %7,6, 50 - 249 çalışanı olan orta ölçekli işletmelerde %11,7'dir. İnternette sipariş veren işletmelerin oranları ise küçük ve orta ölçekli işletmelerde sırasıyla %13,9 ve %19,4'tür. E-posta, temel web sayfası ve uluslararası işbirliği arama hizmetlerinin ücretsiz sunulduğu KOSGEB KOBİ-Net (www.kobinet.org.tr) projesi, mikro ölçekli işletmeler için halen önemli fonksiyonları yerine getirmektedir ve benzer bilgi ağlarının yaygınlaştırılması gerekmektedir.

Tablo 9 - Çalışan sayılarına göre internet erişimi ve web sitesi olan girişimlerin oranı

ÖLÇEK	2005 (5)			2010(%)		
	0-49	0-249	250+	0-49	0-249	250+
İNTERNET ERİŞİMİ	7,97	2,29	9,22	9,7	6,9	8,4
WEB sitesi (Sadece ana sayfası olanlar dahil)	3,29	0,89	0,47	8,0	3,9	7,3

Kaynak: TÜİK Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması (2005, 2010)

VI BÖLÜM

KOBİ'NİN TÜRKİYE'DEKİ ÖNEMİ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ); 250 kişiden az yıllık çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançosunun herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri kapsar.

Mikro işletme; On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya bilançosunda herhangi biri bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Küçük İşletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri sekiz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Orta büyüklükteki işletme: İki yüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.”

Tablo 10 – KOBİ Tanımı

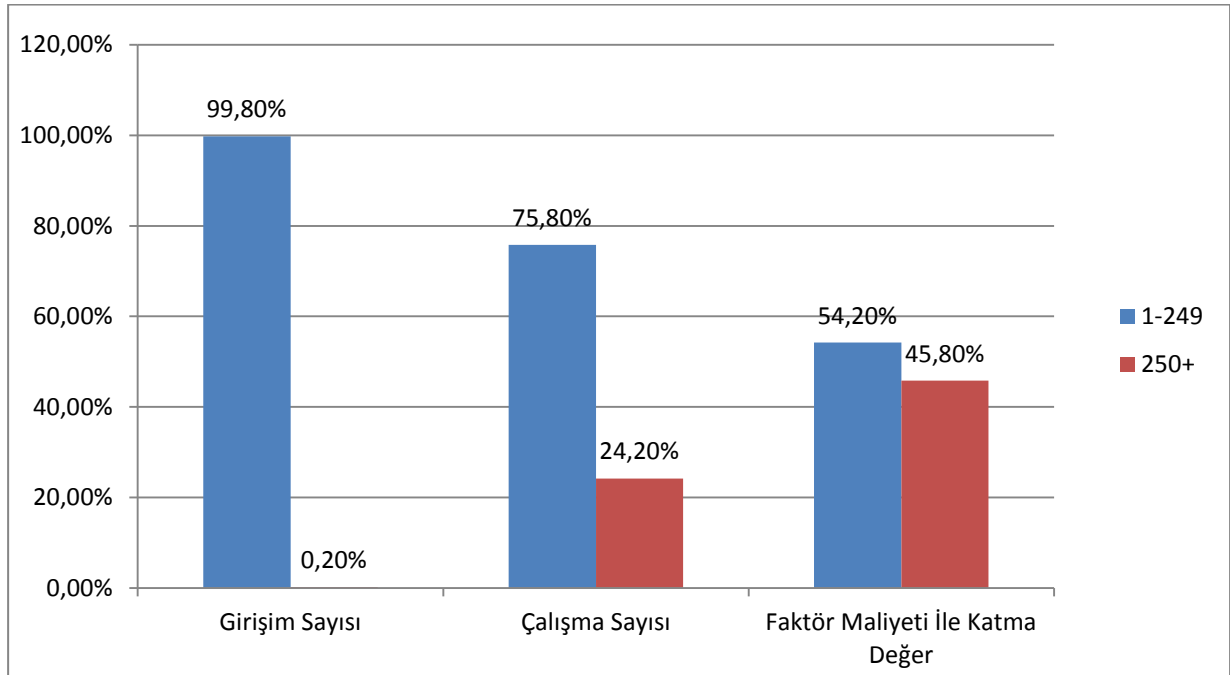
Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletme	Orta Büyüklükteki İşletme
Yıllık Çalışan Sayısı	≤9	10-49	50-249
Yıllık Net Satış Hasılatı (Milyon TL)	≤1	≤8	≤40
Yıllık Mali Bilanço Değeri (Milyon TL)	≤1	≤8	≤40

KOBİ'ler tek tek ele alındıklarında birer ekonomik birimdir ve ülke ekonomisine katkıları önemsiz gelebilir. Ancak KOBİ'ler tek tek değil toplu olarak ele alındıklarında, ekonomi içerisindeki sayısal büyüklükleri onların ekonomi ve toplum için ne kadar önemli olduklarını gözler önüne sermektedir.

Türkiye ekonomisi ve KOBİ'lerle ilgili olarak yapılan araştırmalar sonucunda elde edilen verileri incelediğimizde KOBİ'lerin ülke ekonomisinde ne boyutlarda bir büyüklüğe sahip olduğu anlaşılacaktır. Bu rakamlar bize göstermektedir ki, KOBİ'ler birçok açıdan ele alınarak incelendiğinde göz ardı edilemeyecek kadar boyutlara ulaşmıştır.

Sanayi ve Hizmet Sektöründe Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) toplam girişim sayısının %99,8'ini, istihdamın %75,8'ini, maaş ve ücretlerin %54,5'ini, cironun %63,3'ünü, faktör maliyetiyle katma değer (FMKD) %54,2'sini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın %53,2'sini oluşturdu.

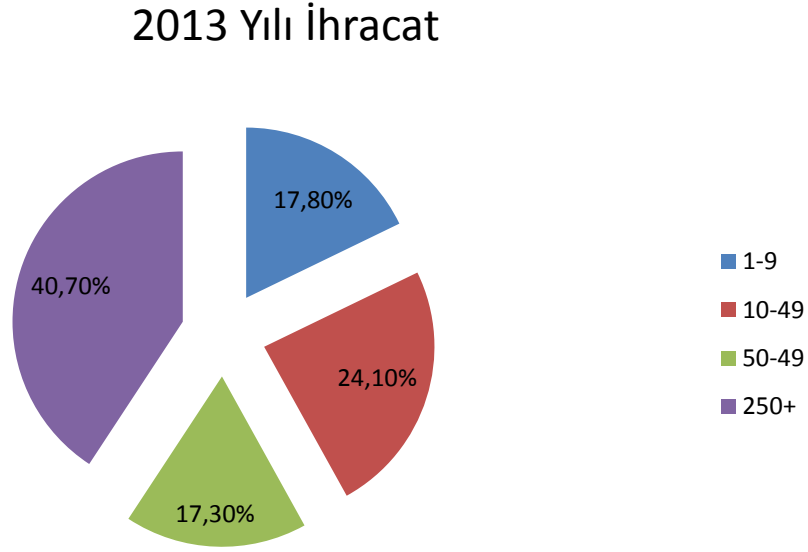
Şekil 3 - Sanayi ve Hizmet Sektöründe Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)



KOBİ'lerde 2012 yılında ticaret sektörü istihdamda da en büyük paya sahip oldu; Toptan ve Perakende Ticaret, Motorlu Kara taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı faaliyetindeki KOBİ'lerde istihdam payı %29,5, maaş ve ücret payı %24, ciro payı %53,8, faktör maliyetiyle katma değer payı %27,2 maddi mallara ilişkin brüt yatırım payı ise %23,2 olarak gerçekleşmiştir. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

KOBİ'lerde 2013 yılında ihracatın %59,2'sini gerçekleştirdi; İhracatta 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı %17,8 iken, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı %24,1, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı %17,3, 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı ise %40,7 oldu. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

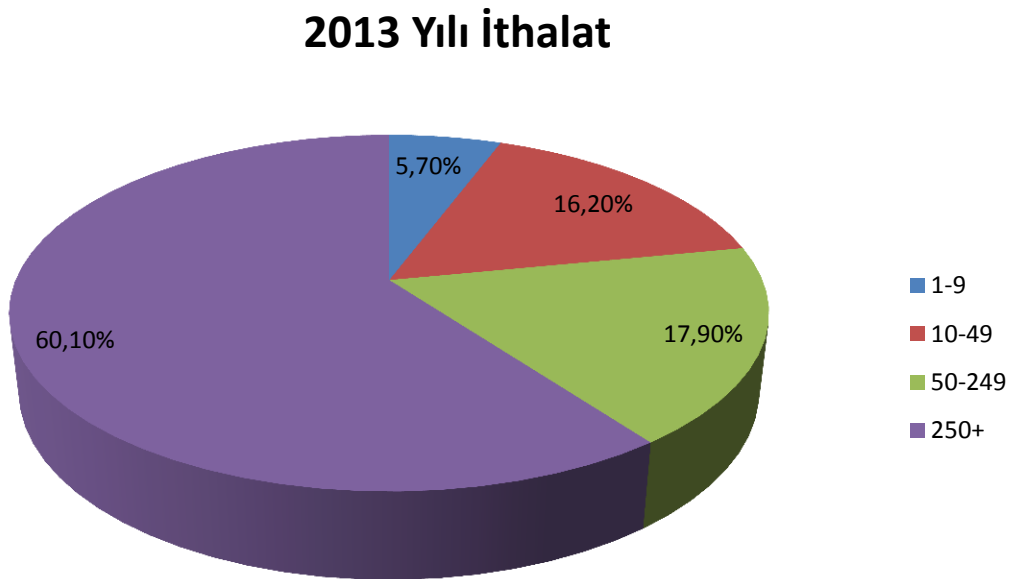
Şekil 4 – KOBİ 2013 Yılı İhracat



Girişimin ana faaliyetine göre KOBİ'lerin ihracatının %35'İ sanayi, %60,4'ü ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından yapıldı.

KOBİ'lerin 2013 yılında ithalattaki payı %39,9 oldu; İthalatta, 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı %5,7, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı %16,2, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı %17,9, 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı ise %60,1 oldu.

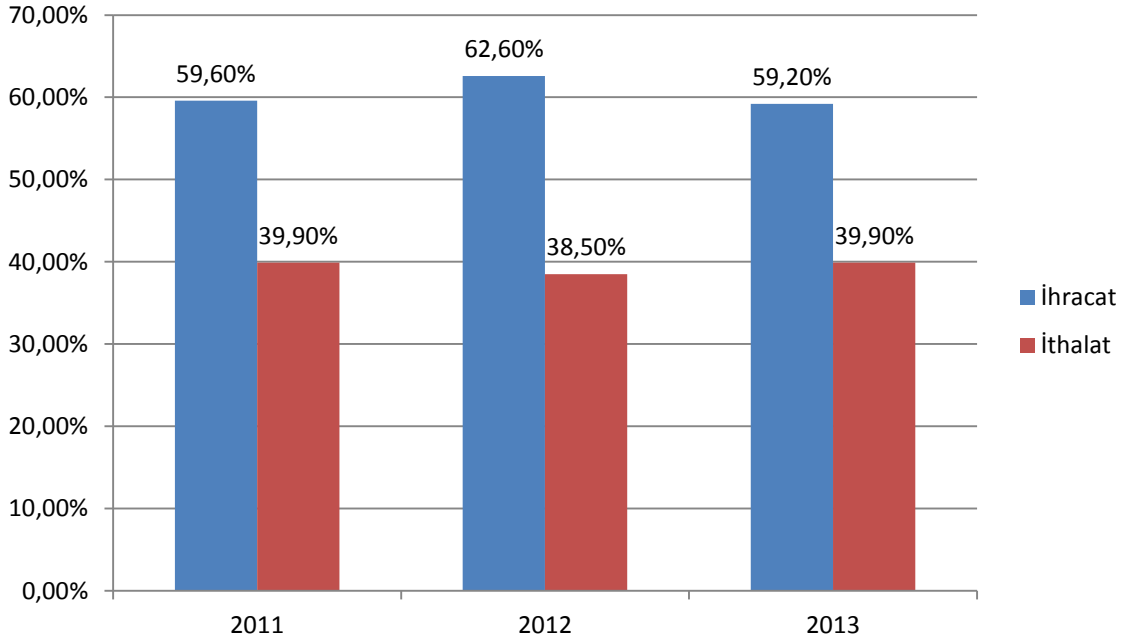
Şekil 5 – KOBİ 2013 Yılı İthalat



Girişimin ana faaliyetine göre KOBİ'lerin ithalatının %34,9'u sanayi, %55,9'u ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildi.

KOBİ'ler Ülkemizde 2011 yılında ihracatın %59,6'sı ithalatın %39,9'unu, 2012 yılında ihracatın %62,6'sı ithalatın %38,5'ini ve 2013 yılında ihracatın %59,2'si ve ithalatın %39,9'unu gerçekleştirdiler.

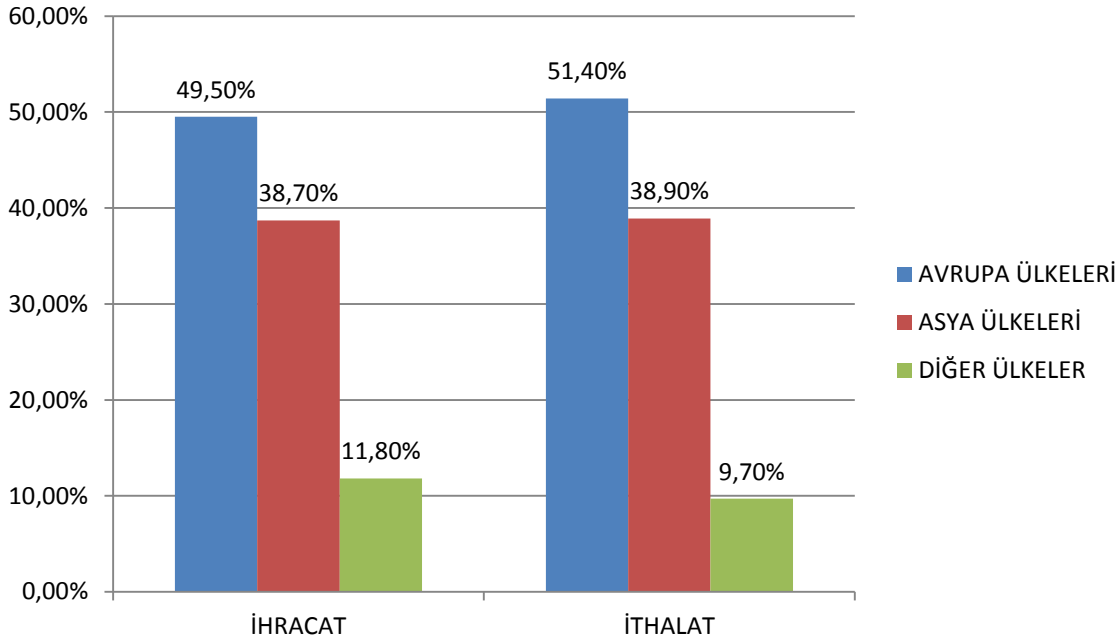
Şekil 6 - KOBİ'lerin Dış Ticaretteki Payı, 2011-2013



VI.1 KOBİ'LERİN AVRUPA ÜLKELERİNE İHRACATI

KOBİ'lerin ihracatın %45,9'unu Avrupa ülkelerine yaptı; Ülke gruplarına göre 2013 yılında dış ticaret incelendiğinde, KOBİ'ler tarafından yapılan ihracatın %49,5'u Avrupa ülkelerine, %38,7'si Asya ülkelerine gerçekleştirildi. KOBİ'ler ithalatın %51,4'ünü Avrupa ülkelerinden, %38,9'unu Asya ülkelerinden yaptı. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

Şekil 7 - Ülke Gruplarına Göre 2013 Yılında Dış Ticaret



KOBİ'lerin ihracatının %91,5'ini imalat sanayi ürünleri oluşturdu. KOBİ'lerin ihracatı içinde giyim eşyası sektörünün payı %14,5, “ana metaller”in payı %12,1 ve “tekstil ürünleri” nin payı %10,3 oldu. KOBİ'lerin ithalatında ise öne çıkan sektörler “kimyasallar ve kimyasal ürünler” (15,6), “ana metaller” (14,8) ve “başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanlar” (%12,7) oldu. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

Yenilikçi KOBİ'lerin oranı %48 oldu; çalışan sayısı büyüklük grubuna göre 2010-2012 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin %48,5'i yenilik faaliyetinde bulundu. Çalışan sayısı 10-249 olan KOBİ'lerde ise bu oran %48'dir. Çalışan sayısı büyüklük gruplarına göre 10-49 çalışanı olan KOBİ'lerin %46,5'i, 50-249 çalışanı olan KOBİ'lerin ise %56,1'i yenilik faaliyetinde bulundu. Sanayi sektöründeki yenilikçi KOBİ'lerin oranı %49 iken, bu oran hizmet sektöründeki KOBİ'lerde %46,8'dir. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

KOBİ'lerin %26,3'ü ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyetinde bulundu; KOBİ'lerin %26,3'ü 2010-2012 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyetinde (devam eden ve sonuçsuz kalan yenilik faaliyetleri de dahil) bulundu. Aynı dönem içerisinde yenilik faaliyeti devam eden KOBİ'lerin oranı %13,8, yenilik faaliyeti sonuçsuz kalan KOBİ'lerin oranı ise %3,5'dir. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

KOBİ'lerin %43,2'si organizasyon ve/veya pazarlama yeniliği faaliyetinde bulundu; KOBİ'lerin %43,2'si 2010-2012 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde organizasyon yeniliği, faaliyetinde bulundu. Bu kapsamda KOBİ'lerin %31,2'si organizasyon yeniliği, %34,3'ü ise pazarlama yeniliği gerçekleştirdi. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

Tablo 11 - Ülke grubu ve çalışan sayısına göre ihracat, 2013

Ülke Grubu	Çalışan Sayısı	2013
Afrika	Toplam	26.897.071
	1-9	4.590.798
	10-49	5.916.303
	50-249	4.367.536
	KOBİ Toplamı	14.874.637
	250+	12.019.875
	Bilinmeyen	2.559
Amerika	Toplam	18.475.846
	1-9	2.011.505
	10-49	3.623.715
	50-249	2.446.243
	KOBİ Toplamı	8.081.464
	250+	10.392.696
	Bilinmeyen	1.686
Asya	Toplam	90.768.223
	1-9	22.620.587
	10-49	25.399.098
	50-249	18.198.525
	KOBİ Toplamı	66.218.211
	250+	24.500.809
	Bilinmeyen	49.204
Avrupa	Toplam	147.664.256
	1-9	21.621.034
	10-49	33.186.783
	50-249	23.771.627
	KOBİ Toplamı	78.579.444
	250+	68.986.502
	Bilinmeyen	98.310
Diğer Ülkeler	Toplam	5.500.883
	1-9	687.031
	10-49	1.481.253
	50-249	1.349.853
	KOBİ Toplamı	3.518.137
	250+	1.962.823
	Bilinmeyen	19.923
Toplam	Toplam	286.306.280
	1-9	51.530.955
	10-49	69.607.153
	50-249	50.133.785
	KOBİ Toplamı	171.271.893
	250+	117.862.705
	Bilinmeyen	171.682

TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişimler, 2014

Tablo sadece iş kayıtları sistemindeki dış ticaret yapan ve ekonomik faaliyeti bilinen girişimlere ait verileri kapsamaktadır.

VI.2. GİRİŞİM ÖZELLİKLERİNE GÖRE DIŞ TİCARET İSTATİSTİKLERİ 2013 VERİLERİ

İhracatın %59,2'sini, ithalatın ise %39,9'unu KOBİ'ler gerçekleştirdi. Dış ticaret ve iş kayıtları sistemi kullanılarak elde edilen verilere göre 2013 yılında 59593 girişim ihracat, 65591 girişim ithalat yaptı. İhracatın %59,2'si, ithalatın ise %39,9'u 1-249 çalışanı bulunan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) tarafından gerçekleştirildi. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

İhracatta; 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı %17,8 iken, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı %24,1, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı %17,3, 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı ise %40,7 oldu.

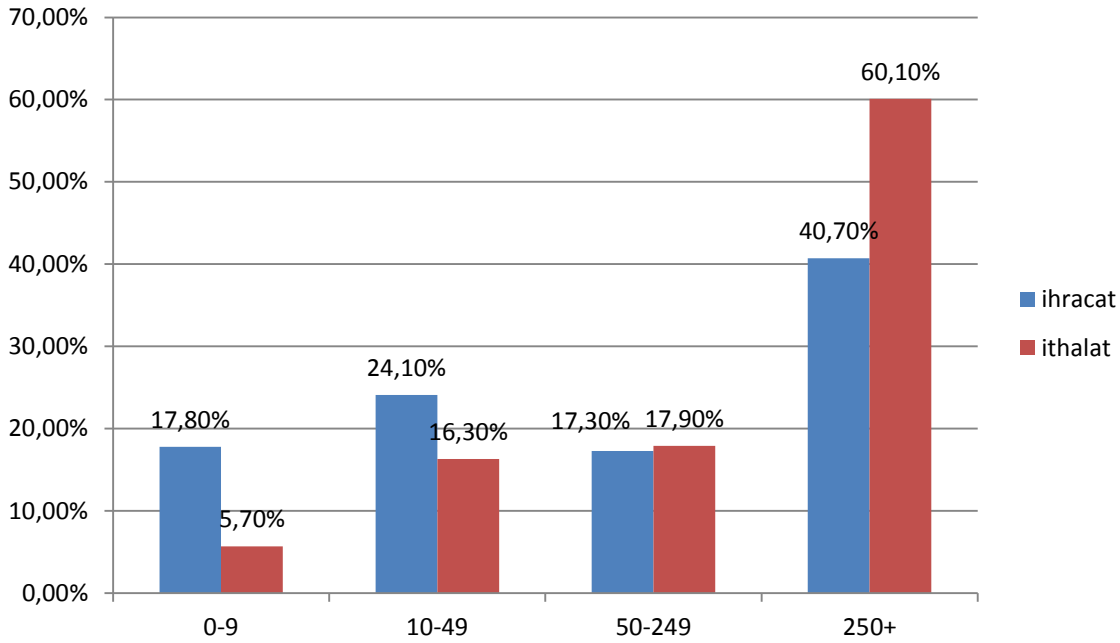
İthalatta 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı %5,7, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı %16,3, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı %17,9, 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı ise %60,1 oldu. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

Tablo 12 - Girişimin ana faaliyet türüne göre (NACE Rev. 2) dış ticarete yoğunlaşma

2013	İHRACAT				İTHALAT			
	TOPLAM	SANAYİ	TİCARET	DİĞER	TOPLAM	SANAYİ	TİCARET	DİĞER
TÜM GİRİŞİMLER	151.570.447	86.329.717	59.395.614	5.845.116	251.357.874	129.734.410	83.733.536	37.889.929
İLK 5 GİRİŞİM	24.084.024	15.421.564	7.798.492	863.969	64.480.657	29.019.962	11.802.005	23.658.690
İLK 10 GİRİŞİM	33.373.902	20.800.629	11.310.751	1.262.521	81.138.441	36.967.236	16.871.734	27.229.471
İLK 20 GİRİŞİM	42.433.514	25.759.271	14.904.036	1.770.207	101.159.526	48.370.947	22.782.590	30.005.988
İLK 50 GİRİŞİM	54.547.096	32.043.844	19.974.617	2.528.635	126.915.331	62.689.962	31.612.536	32.612.833
İLK 100 GİRİŞİM	65.633.133	38.081.992	24.425.786	3.125.355	147.693.713	74.223.512	39.417.241	34.052.960
İLK 500 GİRİŞİM	98.258.080	56.786.401	36.868.436	4.603.242	193.790.922	99.893.855	57.568.033	36.329.034
İLK 1000 GİRİŞİM	113.356.132	65.482.304	42.705.772	5.168.055	212.097.268	110.241.787	64.840.200	37.015.282

TÜİK Girişim Özelliklerine Göre Dış Ticaret İstatistikleri

Şekil 8 - Çalışan sayısına göre girişimlerin dış ticaretteki payı, 2013



VI.3. SANAYİ SEKTÖRÜNDE KOBİ DIŞ TİCARETİ

Dış ticaretin yarısından fazlasını sanayi sektöründeki girişimler gerçekleştirildi; Gelişimin ana faaliyetine göre ihracatın %57'si, ithalatın ise %51,6'sı sanayi sektöründe faaliyet gösteren girişimler tarafından yapıldı. Ana faaliyeti ticaret olan girişimlerin ihracattaki payı %39,2, ithalattaki payı ise %33,3 düzeyinde gerçekleşti. Sanayi sektörünün ihracatının %63,6'sı 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimler tarafından yapıldı. Ticaret sektörünün ihracatının %91,4'ünü 1-249 kişi çalışan KOBİ'ler gerçekleştirdi. Sanayi sektörü tarafından yapılan ithalatta 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı %73 olurken, ticaret sektörü tarafından yapılan ithalatın %66,8'ini 1-249 kişi çalışan KOBİ'ler gerçekleştirdi. (TÜİK, çevrimiçi <http://www.tuik.gov.tr/>)

Tablo 13 - Girişimin ana faaliyetine ve çalışan sayısına göre dış ticaret payı, 2013
%

NACE Rev.2 / Çalışan Sayısı	İhracat		İthalat	
	1-249	250+	1-249	250+
B-E: Sanayi	36,4	63,6	26,9	73,0
G: Ticaret	91,4	8,6	66,8	33,2
Diğer	70,3	29,5	24,6	75,1
Toplam	59,2	40,7	39,9	60,1

Yüzde dağılımı, çalışan sayısı bilinmeyen girişimlerden dolayı 100'ü vermeyebilir.
NACE: Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerinin İstatistikî Sınıflaması

Tablo 14 - Girişimin (NACE Rev.2) çalışan sayısına göre dış ticaret

(Değer: Bin \$)

2013 Çalışan Sayısı	İhracat				İthalat			
	Toplam	Sanayi	Ticaret	Diğer	Toplam	Sanayi	Ticaret	Diğer
Toplam	289.306.280	164.769.388	113.333.065	11.203.826	478.648.579	246.985.834	159.749.198	71.913.548
1-9	51.530.955	7.270.635	41.504.284	2.756.036	27.204.087	4.086.133	20.437.630	2.680.325
10-49	69.607.153	18.419.956	47.932.260	3.254.937	77.691.903	24.309.764	45.263.112	8.119.027
50-249	50.133.785	34.244.532	14.043.659	1.845.594	85.894.396	38.125.327	40.782.610	6.896.459
KOBİ	171.271.893	59.935.124	103.480.202	7.856.567	190.790.386	36.521.224	106.573.351	17.695.811
250+	117.862.705	104.754.947	9.763.661	3.314.098	287.515.296	180.320.459	53.156.609	54.038.228
Bilinmeyen	171.682	79.318	59.202	33.162	342.897	144.151	19.237	179.509

TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişimler,2014

Tablo sadece iş kayıtları sistemindeki dış ticaret yapan ve ekonomik faaliyeti bilinen girişimlere ait verileri kapsamaktadır.

VI.4 AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNE KOBİ İHRACATI

Sanayi sektöründeki girişimlerin ihracatının %46,5'i AB ülkelerine yapıldı; Ana faaliyeti sanayi olan girişimler 2013 yılı ihracatlarının %46,5'ini AB ülkelerine, %18,4'ünü Yakın ve Orta Doğu ülkelerine gerçekleştirdi. AB ülkelerine yapılan ihracatın %63,7'si sanayi, %34,3'ü ise ticaret sektöründeki girişimler tarafından yapıldı.

Ana faaliyeti sanayi olan girişimler, ithalatlarının %39,4'ünü AB'den, %18,3'ünü diğer Asya ülkelerinden, %13,7'sini ise AB üyesi olmayan Avrupa ülkelerinden gerçekleştirdi. Ana faaliyeti ticaret olan girişimlerin en çok ithalat yaptığı ülke grupları sırasıyla AB (%40,7), Diğer Asya %33,4) ve AB üyesi olmayan Avrupa ülkeleri (%11,6) oldu.

Tablo 15 - Girişimin ana faaliyet türü (NACE Rev.2) ve ülke grubuna göre dış ticaret

	İhracat				İthalat			
	Toplam	Sanayi	Ticaret	Diğer	Toplam	Sanayi	Ticaret	Diğer
Toplam	151.570.447	86.329.717	59.395.614	5.845.116	251.357.874	129.734.410	83.733.536	37.889.929
Avrupa Birliği (AB 28)	62.937.990	40.109.938	21.606.802	1.221.250	92.316.955	51.147.305	34.059.376	7.110.274
Diğer Avrupa (AB Hariç)	14.181.467	7.354.022	6.073.038	754.407	41.290.432	17.719.863	9.717.461	13.853.109
Kuzey Afrika	10.028.521	6.290.345	3.518.322	219.854	3.505.553	1.610.799	1866.383	28.370
Diğer Afrika	4.100.176	2.434.942	1.501.855	163.379	2.520.455	1.293.857	684.009	542.589
Kuzey Amerika	6.570.706	4.515.320	1.818.446	236.939	13.917.242	8.026.298	3.831.949	2.058.996
Orta Amerika ve Karayipler	1.004.122	445.995	398.901	159.226	1.361.337	510.195	806.470	44.672
Güney Amerika	2.126.912	1.566.259	538.959	21.694	3.658.291	2.467.142	1.128.552	62.597
Yakın ve Orta Doğu	35.521.701	15.885.883	17.616.353	2.019.465	22.205.643	12.399.331	3.339.129	6.467.183
Diğer Asya	11.999.432	5.784.302	5.405.950	809.180	54.572.709	23.757.891	27.939.788	2.875.029
Avustralya ve Yeni Zelanda	538.006	375.305	151.146	11.555	1.317.701	376.255	138.578	802.868
Diğer Okyanusya ve Kutup Böl.İlkeleri	142.987	13.548	45.798	83.641	10.276	6.157	2.588	1.551
Diğer Ülkeler	2.418.428	1.553.857	720.044	144.527	14.681.280	10.419.317	219.272	4.042.691

(Değer: Bin \$)

Sanayi ürünleri ihracatının %58,3'ünü sanayi sektöründeki girişimler yaptı; Sanayi ürünlerinin ihracatının %58,3'ünü ana faaliyeti sanayi olan girişimler, %38,3'ünü ise ana faaliyeti ticaret olan girişimler gerçekleştirdi. Ana faaliyeti sanayi olan girişimlerin yaptığı ihracatın ise %95,4'ü imalat sanayi ürünleri, %2,2'si tarım, ormancılık ve balıkçılık ürünleri oldu.

Girişimin ana faaliyetine göre, sanayi ürünleri ithalatının %49,4'ü sanayi, %39,6'sı ticaret ve %11,1'i diğer sektördeki girişimler tarafından yapıldı. Ana faaliyeti sanayi olan girişimlerin ithalatının %74,8'ini imalat sanayi ürünleri, %15,5'ini madencilik ürünleri ve %3,3'ünü ise tarım, ormancılık ve balıkçılık ürünleri oluşturdu.

Tablo 16 - Ürün grubuna ve çeşit sayısına göre ihracat, 2013

Çalışan Sayısı	1-9	10-49	50-249	KOBİ Toplamı	250+	Bilim eyen	Toplam
Toplam	51.530.955	69.607.153	50.133.785	171.271.893	117.862.705	171.682	289.306.280
Tarım Ormancılık ve balıkçılık ürünleri	1.972.657	3.258.137	3.055.147	.285.942	2.503.826	323	10.790.091
Madencilik, taşocakçılığı	1.710.023	2.142.934	1.221.298	.074.254	2.307.765	422	7.382.442
İmalat sanayi	47.553.346	63.549.908	45.576.499	56.679.753	112.551.463	148.592	269.379.808
Gıda ürünleri	2.725.754	5.127.169	6.850.046	4.702.970	5.778.116	1.182	20.482.268
İçecekler	56.056	103.989	154.550	14.595	230.187	3.270	548.052
Tütün ürünleri	38	3.524	86.923	0.485	805.694	0	896.179
Tekstil	7.904.410	6.627.797	3.112.240	7.644.447	5.295.648	3.018	22.943.113
Giyim eşyası	8.489.822	11.505.600	4.767.048	4.762.470	4.582.948	27.821	29.373.239
Deri ve ilgili ürünler	705.180	751.399	620.672	.077.250	172.834	53.312	2.303.396
Kereste, ağaç ürün, mantar ürün(mobilya hariç)	403.415	345.375	331.149	.079.939	457.775	3	1.537.717
Kağıt ve kağıt ürünleri	634.716	846.400	1.096.540	.577.656	1.252.009	329	3.829.995
Basım ve kayıt hizmetleri	186	841	9.152	0.180	202	0	10.381
Kok ve rafine petrol ürünleri	166.706	995.868	915.975	.078.549	9.954.033	1	12.032.583
Kimyasallar ve kimyasal ürünler	1.858.796	3.725.769	2.509.396	.093.962	4.875.783	123	12.969.867
Temel eczacılık ürünleri ve müstahzarları	164.966	384.496	217.172	66.633	827.160	5	1.593.798
Kauçuk ve plastik ürünler	1.775.896	2.273.457	2.989.874	.039.226	6.376.665	754	13.416.645
Diğer metalik olmayan mineral ürünler	1.934.597	2.824.102	1.384.910	.143.608	2.085.009	106	8.228.723
Ana metaller	6.938.207	9.860.304	3.883.746	0.662.258	12.431.866	24.184	33.138.307
Fabrikasyon metal ürünler, makine ve ekipmanlar hariç	2.868.090	3.003.886	3.452.369	.324.345	5.185.005	2.877	14.512.227
Bilgisayarlar ile elektronik ve optik ürünler	248.532	550.221	390.910	.189.663	3.942.285	14	5.131.963
Elektrikli teçhizat	2.475.367	2.719.660	3.332.094	.527.121	11.338.528	118	19.865.767

Çalışan Sayısı	1-9	10-49	50-249	KOBİ Toplamı	250+	Bilinmeyen	Toplam
Başka yerde sınıflandırılmış makine ve ekipmanlar	3.334.804	4.032.291	3.137.430	0.504.526	7.013.598	24.542	17.542.666
Motorlu kara taşıtlar, treyler ve yarı treyler	1.652.664	2.836.701	1.806.510	.295.875	26.832.907	4.522	33.133.304
Diğer ulaşım araçları	456.623	1.102.107	988.784	.547.514	2.182.881	1.786	4.732.181
Mobilya	1.323.500	952.410	1.019.303	.295.213	521.785	142	3.817.140
Diğer mamul eşyalar	1.435.020	2.976.542	2.519.705	.931.267	408.546	483	7.340.296
Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme	6.094	51.719	76	7.888	0	0	57.888
Su temini	190.776	463.212	108.825	62.813	104.548	0	867.362
Diğer	98.059	141.243	171.940	11.242	395.103	22.344	828.689

TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişimler, 2014

Tablo sadece iş kayıtları sistemindeki dış ticaret yapan ve ekonomik faaliyeti bilinen girişimleri kapsamaktadır.

Tablo 17 - Ana faaliyet türlerine ve çalışan sayısına göre dış ticaret yapan girişim sayısı, 2013

İHRACAT					
Yıl	Çalışan Sayısı	B-E Sanayi	G Ticaret	Diğer	Toplam
2013	Toplam	26.271	26.307	7.015	59.593
	1-9	7.859	17.235	3.692	28.786
	10-49	11.879	7.736	2.256	21.871
	50-249	5.181	1.125	744	7.050
	KOBİ Toplamı	24.919	26.096	6.692	57.707
	250+	1.339	195	300	1.834
	Bilinmeyen	13	16	23	52

VI.5. İTHALATTA KOBİ

İthalatın %50,5'i ilk 50 girişim tarafından gerçekleştirildi. İhracatın %43,3'ünü ilk 100 girişim, ithalatın %50,5'ini ise ilk 50 girişim yaptı. En çok ihracat yapan ilk 5 girişim toplam ithalatın %15,9'unu, en çok ithalat yapan ilk 5 girişim ise ithalatın %25,7'sini gerçekleştirdi.

En fazla ithalat yapan ilk 5 girişimin sanayi sektöründeki payı %17,9, ticaret sektöründeki payı ise %13,1 oldu. En fazla ithalat yapan ilk 5 girişimin sanayi sektöründeki payı %22,4 iken, bu pay ticaret sektöründe %14,1 oldu.

Tablo 18 - Ana faaliyet türlerine ve çalışan sayısına göre dış ticaret yapan girişim sayısı, 2013

İTHALAT					
Yıl	Çalışan Sayısı	B-E Sanayi	G Ticaret	Diğer	Toplam
2013	Toplam	23.514	31.310	10.767	65.591
	1-9	6.698	21.576	5.609	33.883
	10-49	9.789	8.107	3.001	20.897
	50-249	5.465	1.308	1.268	8.041
	KOBİ Toplamı	21.952	30.991	9.878	62.821
	250+	1.528	252	691	2.471
	Bilinmeyen	34	67	198	299

Tablo 19 - Ürün grubuna ve çeşit sayısına göre İthalat, 2013

Çalışan Sayısı	1-9	10-49	50-249	KOBİ Toplamı	250+	Bilinmeyen	Toplam
Toplam	27.204.087	77.691.903	85.894.396	190.790.386	287.515.296	342.897	478.648.579
Tarım Ormancılık ve balıkçılık ürünleri	1.270.554	2.946.405	4.351.278	8.568.237	6.048.469	4.301	14.621.007
Madencilik, taşocakçılığı	730.012	5.677.698	2.010.205	8.417.915	64.264.681	2	72.682.599
İmalat sanayi	24.590.957	68.423.480	78.626.747	171.641.184	202.209.365	336.938	374.187.487
Gıda ürünleri	1.186.669	2.066.120	2.685.014	5.937.803	4.633.845	6.184	10.577.831
İçecekler	66.761	188.167	173.398	428.326	289.084	5	717.415
Tütün ürünleri	398	553	13.490	14.441	244.485	0	258.926
Tekstil	1.930.268	2.749.129	1.892.695	6.572.092	3.832.586	39.300	10.443.978
Giyim eşyası	369.815	1.633.001	860.672	2.863.488	2.851.469	1.282	5.716.239

Çalışan Sayısı	1-9	10-49	50-249	KOBİ Toplamı	250+	Bilinmey en	Toplam
Deri ve ilgili ürünler	365.078	805.249	1.024.971	2.195.297	1.211.148	36.801	3.443.247
Kereste, ağaç ürün, mantar ürün(mobilya hariç)	385.439	942.298	593.950	1.921.687	822.390	552	2.744.629
Kağıt ve kağıt ürünleri	452.695	1.784.147	1.809.539	4.046.381	3.231.786	866	7.279.033
Basım ve kayıt hizmetleri	2.093	2.809	17.421	22.323	9.276	2	32.051
Kok ve rafine petrol ürünleri	423.434	2.022.063	3.892.422	6.337.919	29.838.590	560	36.177.069
Kimyasallar ve kimyasal ürünler	4.280.662	11.475.867	14.083.980	29.840.510	25.025.512	19.138	54.885.160
Temel eczacılık ürünleri ve müstahzarları	215.307	1.653.978	2.188.322	4.057.607	4.772.932	111.079	8.941.618
Kauçuk ve plastik ürünler	1.033.125	2.315.781	2.301.812	5.650.719	3.740.519	3.138	9.394.376
Diğer metalik olmayan mineral ürünler	563.212	1.078.892	828.594	2.470.698	1.360.121	214	3.831.033
Ana metaller	4.301.584	14.818.994	9.115.978	28.236.557	38.404.639	23.520	66.664.717
Fabrikasyon metal ürünler, makine ve ekipmanlar hariç	833.90	2.363.097	2.351.189	5.548.190	4.658.691	2.726	10.209.608
Bilgisayarlar ile elektronik ve optik ürünler	1.689.022	.435.221	7.077.268	14.201.511	13.885.027	7.519	28.094.057
Elektrikli teçhizat	1.171.826	.436.250	2.847.430	7.455.505	10.160.442	2.792	17.618.739
Başka yerde sınıflandırılmış makine ve ekipmanlar	2.647.970	.120.839	13.370.320	24.139.129	19.925.539	77.222	44.141.889
Motorlu kara taşıtlar, treyler ve yarı treyler	1.075.363	.077.409	8.038.523	11.191.294	25.685.929	334	36.877.557
Diğer ulaşım araçları	170.877	60.129	1.091.370	2.122.376	5.757.240	2.469	7.882.086
Mobilya	142.581	68.813	227.601	638.995	908.705	451	1.548.150
Diğer mamul eşyalar	1.282.873	.324.672	2.140.789	5.748.335	958.961	786	6.708.081
Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme	447.282	48.227	34.130	629.639	0	0	629.639
Su temini	73.886	15.320	554.008	943.194	14.077.427	0	15.020.621
Diğer	91.416	80.773	318.028	590.216	915.355	1.655	1.507.226

TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişimler, 2014

Tablo sadece iş kayıtları sistemindeki dış ticaret yapan ve ekonomik faaliyeti bilinen girişimleri kapsamaktadır.

Girişimlerin %47,4'ü tek ülkeden ithalat yaptı. Girişimlerin %44,9'u tek ülkeye ihracat yaparken, %16,3'ü iki ülkeye ihracat yaptı. Yirmi ve daha fazla ülkeye ihracat yapan girişimlerin oranı %4,3 iken, bu girişimlerin ihracattaki payı %56,3 oldu.

Girişimlerin %47,4'ü tek ülkeden ithalat yaparken, %16,6'sı iki ülkeden ithalat yaptı. Yirmi ve daha fazla ülkenin ithalat yapan girişimlerin oranı %2,1 iken, bu girişimlerin ithalattaki payı %54,2 oldu.

Tablo 20 - Ülke grubu ve çalışan sayısına göre ithalat, 2013

Ülke Grubu	Çalışan Sayısı	2013
Afrika	Toplam	11.488.754
	1-9	642.077
	10-49	1.699.484
	50-249	1.815.506
	KOBİ Toplamı	4.157.066
	250+	7.331.655
	Bilinmeyen	34
Amerika	Toplam	35.986.321
	1-9	1.575.168
	10-49	4.974.627
	50-249	6.105.457
	KOBİ Toplamı	12.655.252
	250+	23.312.186
	Bilinmeyen	18.882
Asya	Toplam	146.220.434
	1-9	11.515.358
	10-49	33.424.885
	50-249	29.212.252
	KOBİ Toplamı	74.152.495
	250+	72.010.214
	Bilinmeyen	57.726
Avrupa	Toplam	254.829.726
	1-9	13.307.675
	10-49	36.956.064
	50-249	47.761.400
	KOBİ Toplamı	98.025.139
	250+	156.539.587
	Bilinmeyen	265.000
Diğer Ülkeler	Toplam	30.123.343
	1-9	163.809
	10-49	636.843
	50-249	999.781
	KOBİ Toplamı	1.800.433
	250+	28.321.655
	Bilinmeyen	1.255
Toplam	Toplam	478.648.579
	1-9	27.204.087
	10-49	77.691.903
	50-249	85.894.396
	KOBİ Toplamı	190.790.386
	250+	287.515.296
	Bilinmeyen	342.897

TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişimler, 2014

Tablo sadece iş kayıtları sistemindeki dış ticaret yapan ve ekonomik faaliyeti bilinen girişimlere ait verileri kapsamaktadır.

Buraya kadar incelediğimiz tüm veriler ışığında, KOBİ'lerin önemli bir bölümü küçük ölçekli firmalardır, yani Türkiye'de KOBİ tanımı içerisinde tanımlanan 1-249 kişi çalıştıran girişimlerin var olduğu bir ekonomiye sahiptir.

KOBİ'ler, çalışma yöntemlerindeki esneklik sayesinde değişen piyasa koşulları ve teknolojik gelişmelere hızla uyum sağlayabilmektedir. Bürokratik olmayan; yalın ve yeniliklere açık yönetim tarzı, KOBİ'lere süratli karar alma ve uygulama avantajı sağlayabilmektedir. KOBİ'ler butik üretim sayesinde ürün farklılaşması sağlamakta ve büyük işletmelere ara malı temin ederek tedarik zincirini tamamlamaktadır. Bu özelliklerinden dolayı KOBİ'ler günümüzde, “büyüyemediği için küçük kalmış” işletmeler olarak değil “ekonomik kalkınmanın itici gücü” olarak değerlendirilmekte ve ülkelerin gelişme stratejilerinin önemli bir parçasını oluşturmaktadır.

KOBİ'ler, dengeli gelir dağılımının tesisindeki olumlu katkıları nedeniyle sosyal kalkınmada da bir başka deyişle istihdam konusunda da önemli bir işlev görmektedirler. KOBİ'ler, faaliyet gösterdikleri bölgelerde istihdam ve gelir artışı sağlayarak, büyük şehirlere doğru göçü önlemekte ve bölgede canlı yaşama ve büyüme potansiyeli yüksek olan yeni işletmelerin doğuşuna ortam hazırlamaktadırlar. Diğer yandan, KOBİ'ler, bölgesel kalkınma süreci içerisinde, ülkenin tüm yaratıcı girişimci potansiyelini ortaya çıkarmakta ve kalifiye eleman yetiştirilmesinde de önemli katkılar sağlamaktadır.

VII BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KOBİ POLİTİKASI VE KURUMSAL ALTYAPI

Sanayileşmiş ülkelerde 1960 yılına gelinceye kadar bir işletme ne kadar büyük olursa o ölçüde maliyet tasarrufu sağlanır görüşü hâkimdi. Bu ölçek ekonomileri kavramına göre, teknoloji yoğun safhaya geldikçe maliyetler düşecek ve sonuçta rekabet şartlarına dayanamayacak olan KOBİ'ler yok olacaktı. Üretim sistemlerinde görülen teknolojik gelişmeler, iş organizasyonunun daha rasyonel ve etkin yöntemlerle planlanması, standartlaşma, tüketicinin taleplerindeki değişiklikler ve hızlı artışlar 1960'lı yıllarda üretimde esnekliğin gereksinimini ortaya çıkarmış, ölçek ekonomileri görüşüne alternatif olarak “küçük güzeldir” görüşü ön plana çıkmaya ve büyüklük önemini yitirmeye başlamıştır. 1970'li yılların başında yaşanan hammadde krizi ve özellikle petrol fiyatlarındaki ciddi artışlar, uluslararası ticaret arenasında beklenmedik bir ortama sahne olmuş ve büyük işletmelerin krizlere, küçük ve orta ölçekli işletmelerden daha az dayanıklı olduğunu ortaya çıkarmıştır. Böylece sanayi dokusunda KOBİ'ler önem kazanmaya başlamıştır(KSEP 2011-2013 Stratejisi ve Eylem Planı s.24).

Bu yeni dönemde tüketicinin tercihlerini belirleyen kalite faktörü, ürünün beğeni ve standartlarında hızlı değişimlere sebep olmuştur. Söz konusu değişikliklere kolayca uyum gösteren KOBİ'ler, büyük hacimli sanayi kuruluşlarını geride bırakmışlardır. 1980 yılından itibaren hıza dayalı rekabet döneminin başlamasıyla hantal yapılı, binlerce personel çalıştıran ve dikine bir hiyerarşik sistemle yönetilen firmaların yerini, küçülerek hızlı kararlar alıp uygulayabilen, yatay ve esnek bir yönetim anlayışına sahip dinamik firmalar almaya başlamıştır. Bu firmalar tüketicinin isteklerini anında devreye sokabilmekte ve rakiplerinin önüne geçerek küresel bazda yok edici rekabet şartlarına dayanabilmektedirler.(KSEP 2011-2013 Stratejisi ve Eylem Planı s.24)

KOBİ'lerin öneminin benimsenmesiyle birlikte dünyanın birçok ülkesinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin korunması ve geliştirilmesi için bu kesimin gereksinimi olan finansal ve teknolojik destekler sağlanmaya başlanmıştır. Ülkemizde de KOBİ'lerin desteklenmesini amaçlayan programlar, 1980'li yıllardan itibaren uygulanmaya başlanmış ve 1990'lı yılların başından itibaren bu amaca hizmet eden KOSGEB ve TTGV gibi yapıların kurulmasıyla hız kazanmıştır. 2000'li yıllarda ise desteklerin ve uygulayıcı kuruluşların sayısında önemli artışlar yaşanmıştır. Her ne kadar büyük kısmı doğrudan KOBİ'ler hedef alınarak tasarlanmamış olsa da, farklı kurumlarca yürütülen ve özel sektör işletmelerine açık olan bu

desteklerden KOBİ'ler de yararlanmaktadır. (KSEP 2011-2013 Stratejisi ve Eylem Planı s.24-25)

Sanayi sürecinde; imalat sanayi alanında faaliyet gösteren işletmelerin rekabet gücünün arttıran, sadece imalat yetkinliği değildir. İmalatını yaptığı ürünlerinde tasarım, lojistik, dağıtım gibi pek çok hizmet alanındaki performansına da bağlıdır. Buna göre, hizmetler sektöründeki aksaklıklar ve darboğazlar giderilmeden, imalat sanayi sektöründeki verimlilik artışlarının tam olarak gerçekleştirilmesi mümkün olamayacaktır. Bu sebeple üretmek yeterli değildir, tüm sektörler birbiri ile bağlantılı ve koordineli çalışan bir sistemin parçasıdır. (KSEP 2011-2013 Stratejisi ve Eylem Planı s.24-25)

Destek ve teşviklerde hedef kitle sadece imalat sanayini kapsamamalı, bunun dışındaki sektörleri de kapsayacak şekilde genişletilmelidir. Proje destek programları ile; makro strateji dokümanlarında işaret edilen öncelikler dikkate alınarak belirlenen tematik alanlarda hazırlanan projeler, KOBİ'lerin, üretim, yönetim organizasyon, pazarlama vb. alanlarında gelişmelerini sağlayacak projeler ve KOBİ'lerin ortak tedarik, tasarım, pazarlama, laboratuvar, makine-teçhizat kullanımı gibi konulardaki işbirliği projeleri desteklenmektedir. (KSEP 2011-2013 Stratejisi ve Eylem Planı s.24-25)

VII.1. KOBİ POLİTİKASI VE UYGULANMASINDA YER ALAN KURUMLAR

KOBİ'lerin en büyük sorunlarından biri hibe ve teşviklere ulaşımında yaşadıkları çeşitli kurumlarca ve uzmanlar tarafından kabul edilmektedir. Hibe ve teşviklerden faydalanmak isteyen KOBİ hangi kurumun ne tür hibe ve desteklerinin olduğunu bilmemektedir. Kendi faaliyetiyle ilgili desteklerin varlığından habersizdir. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin Gücü, s23)

Bugün KOBİ'lerin hibe ve desteklerden faydalanılması halinde ülke ekonomimizin %70 büyümesi kaçınılmazdır. Hemen her ülkede küçük ve orta boy işletmeler ekonomik yapının temelini teşkil etmelerine rağmen, pek çok bürokratik engeli aşamadıkları içinde aslında yetenekli oldukları halde ölçeklerini büyütmezler. Bunun farkında olan bazı ülkeler bu işletmeleri değişik bakımlardan destekleyerek gelişmelerin imkanlar hazırlamışlardır. Ülkemizde de özellikle son 3 yıldır bu konuda önemli adımlar atılmıştır. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin Gücü, s23)

KOBİ'lerin artan önemine paralel olarak ülkemizde çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından KOBİ'lere yönelik çok sayıda destek verildiği gözlemlenmektedir. Bu desteklerden beklenen faydaların sağlanabilmesi için; hedef grup ve ihtiyaç analizlerinin doğru şekilde

yapılması, uygun araçlarla desteklenmiş programların oluşturulması, uygulamanın düzenli bir şekilde izlenmesi ve gelişmelerin değerlendirilerek, tedbirlerin zamanında alınması gerekmektedir. KOBİ'lere sağlanan desteklerin değerlendirilmesinin en önemli nedeni, hükümetler tarafından vergi mükelleflerinden elde edilen vergi gelirlerinin önemli kısmının KOBİ'lerle ilgili destek programlarına aktarılmasıdır.

Ülkemizde KOBİ'lere hibe ve teşvik sağlayan ve KOBİ politikasının oluşturulması ve uygulanması süreçlerinde yer alan başlıca kurumlar ve rolleri aşağıda belirtilmiştir.

• BİLİM, SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI

Sanayi ve KOBİ politikalarının oluşturulması ve yönlendirilmesi, organize sanayi bölgeleri, küçük sanayi siteleri, teknoloji geliştirme bölgelerinin kuruluş ve işleyiş süreçlerinin koordinasyonu, esnaf ve sanatkarlar ile sektörlere ilişkin stratejilerin hazırlanması, AR-GE çalışmalarında vergisel indirimler, istisnalar ve muafiyetler sağlamaktadır. Ayrıca Üniversite-sanayi işbirliği ile yürütülen ve Bakanlıkça desteklenmesi uygun görülen AR-GE Projelerinin %75'i Bakanlıkça hibe olarak, %25'i proje ortağı firma tarafından karşılanmaktadır. Bakanlık yeni ve yenilikçi bir iş fikri bulunan, örgün öğrenim veren üniversitelerin herhangi bir lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci, yüksek lisans veya doktora öğrencisi ya da lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini ön başvuru tarihinden en çok beş yıl önce almış kişiler başvurabilmektedir. İş fikri desteklenmesi uygun bulunan girişimci, firmasını kurmasını müteakip bir defaya mahsus olmak üzere, en fazla 100.000,00TL teminatsız hibe destek ile bir yıl süre boyunca desteklenmektedir.

Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP) ile, hedef bölgelerdeki illerden gelecek başvurular doğrultusunda proje finansmanı sağlanması amaçlanmaktadır. KOBİ'lerin direk başvurusuna hali hazırda açık olmayan programa, hedef bölgede yer alan kamu kurumları ile sivil toplum kuruluşlarının yanı sıra KOBİ'lerin ortak çıkarlarını korumak gibi bir misyonları da bulunan oda, birlik ve borsa benzeri kuruluşlar da başvurabilmektedir. Program kapsamında, belli bir sektördeki tüm KOBİ'lerin ortak faydasına yönelik projeler hayata geçirilmektedir. Projelerin en fazla %85'ine kadar finansmanı AB'den geriye kalan kısmı ise Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı merkez bütçesinden karşılanmaktadır. (çevrimiçi:<http://www.kobi.org.tr/index.php/destek-ve-tevikler/destekler>)

Teknogirişim Sermayesi Destek Programı; yüksek eğitimli teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmelerinin desteklenmesi, izlenmesi, sonuçlandırılması ve sonuçların değerlendirilmesini kapsar. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü,s:355)

Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde faaliyet gösteren girişimci firmalara sağlanan destek ve muafiyetler; firma ve girişimciler gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti, Ar-Ge personeline gelir vergisi muafiyeti, KDV muafiyeti, sigorta prim desteği, destek personeline gelir vergisi muafiyeti, yabancı yatırımcıların teşvik edilmesi, yabancı uyruklu personel çalıştırma kolaylığı, öğretim üyelerine sağlanan destekler, Ar-Ge yatırım desteği, TGB'nde teknoloji transfer ofislerinin kuruluşu ve yatırım istisnası desteğidir. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü,s:357)

Teknolojik Ürün tanıtım ve pazarlama destek programı sanayinin uluslararası pazarlarda rekabet gücünün artırılarak daha dinamik bir yapıya kavuşturulmasını temin etmek amacıyla, Ar-Ge ve yenilik projeleri sonucunda ortaya çıkan teknolojik ürünlerin veya prototiplerin tanıtımı ve pazarlanması için ülkemizde yerleşik kuruluşlara destek verilmesi amaçlanmaktadır. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü,s:361)

OSB destekleri kapsamında ise, sanayicilerimize OSB'ler aracılığıyla altyapısı hazır uluslar arası standartlarda yatırım yapabilecekleri sanayi parselleri sunmaktadır. Ülkemizin sanayi üretim üssü olan Organize Sanayi Bölgelerinin alt yapıları, düşük faizli ve uzun vadeli kredi ile desteklemektedir.

• MALİYE BAKANLIĞI

Vergisel teşviklerin uygulanması yanı sıra,

1. **95/7 Sayılı Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ:** Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla yönelik bir destektir.
2. **97/5 Sayılı Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ:** Bu desteğin amacı; Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan veya tarım ya da yazılım sektörlerinde işgal eden şirketler tarafından çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya

kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretler ile tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analizleri ve belgelendirme işlemleriyle ilgili harcamaların belirli bir bölümünün karşılanmasıdır.

3. **98/10 Sayılı Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımına İlişkin Tebliğ:** Yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması, üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun ve araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak çalışma ve teknoloji uyarlanmasına yönelik bir destektir.
4. **2000/1 İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ:** Sektörel Dış Ticaret Şirketi unvanını haiz firmaların münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanması amaçlanmaktadır.
5. **2009/5 Sayılı Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ:** Desteğin amacı; Firmalarımızın yurt dışı fuarlara iştiraki ve sektörel nitelikteki uluslararası fuarlara bireysel katılımlarının sağlanması ile Türk ihraç ürünlerinin tanıtılması ve pazarlanması suretiyle desteklenmesidir.
6. **2010/6 Sayılı Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ:** Bu Tebliğ'in amacı, Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşları üyelerinin ürünlerinin pazarlama ve tanıtımının yapılmasını sağlamak, bu çerçevede yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ile yurt dışında mal ticareti yapmak amacıyla açılan birimlerle ilgili giderlerinin bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF) karşılanmasıdır.(18 Ağustos 2010, Resmi Gazete, Sayı:27676)
7. **2006/4 Sayılı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ:** Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve

organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların uluslararası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmaktadır.

8. **2011/1 Sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ:** Desteğin amacı; sınai ve/veya ticari şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerce gerçekleştirilen yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderlerin karşılanmasıdır.
9. **2010/8 Sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ:** Desteğin amacı; Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitim giderlerinin desteklenmesidir.
10. **2008/2 Sayılı Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ:** Tasarımcı Şirketi: Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş, Türkiye'de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan ve tasarımcının ortak olduğu Endüstriyel Ürün Tasarımı veya Moda Tasarımı alanlarında faaliyet göstermekte olan şirketleri,

Tasarım Ofisi: Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş ve sadece tasarım hizmeti ve/veya danışmanlığı faaliyetinde bulunan ve bünyesinde en az üç adet tasarımcı bulunan Endüstriyel Ürün Tasarımı veya Moda Tasarımı alanlarında faaliyet göstermekte olan şirketleri,”

Birlikler tarafından düzenlenen tasarım yarışmalarında dereceye giren yıllık en fazla 30 (otuz) adet tasarımcının yurtdışındaki eğitim giderlerinin tamamı ile aylık 1.500 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla oluşacak yaşam giderlerine ilişkin Birliklerin gerçekleştirecekleri harcamalar en fazla 2 (iki) yıl süresince desteklenir.”(10 Nisan 2011, Resmi Gazete, sayı:27901)

11. **2011/4 Sayılı Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurt Dışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Hakkında Tebliğ:** Bu Tebliğ, teknik müşavirlik, müteahhitlik şirketlerinin yurtdışında tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin arttırılmasının sağlanmasını, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından hedef pazar olarak belirlenen ülkelerde bu faaliyetler kapsamında, Türk malı ve hizmetlerinin arttırılmasına yönelik olarak Teknik Müşavirlik Şirketleri, Bağımsız Teknik Müşavirlik Şirketleri, Müteahhitlik Şirketleri, Ortak Girişimler, Sektörel Müşavirlik Şirketleri, İşbirliği Kuruluşları ve Sektörel Kuruluşlarca yurt içi ve yurt dışında gerçekleştirilen bazı faaliyetlere ilişkin harcamaların Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF) karşılanmasını amaçlamaktadır.(16 Mayıs 2011, Resmi Gazete, Sayı;27936)
12. **2010/10 Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına İlişkin Tebliğ:** Bu Tebliğ, ülkemiz tarımsal ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin arttırılması amacıyla hazırlanmıştır.(24 Aralık 2010, Resmi Gazete, Sayı;27795)

• KALKINMA BAKANLIĞI

Kalkınma Planları ve Yıllık Programlarda yer alan KOBİ'lere ilişkin politikaların hazırlanması ve uygulanmasının koordine edilmesi kapsamında yardımcı olur.

• HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI

Yatırım teşviklerinin belirlenmesi ve uygulanmasının koordinasyonu, devlet desteklerinin izlenmesi, Ekonomi Koordinasyon Kurulunun sekretaryasının yürütülmesi ve müsteşarlık aracılığıyla yurt dışından sağlanan KOBİ kredilerini ve söz konusu kredileri kullanan KOBİ'lerde meydana gelen gelişmeleri niceleyerek her yıl bu bilgiler ışığında plan yapmaktadır. Hazine Müsteşarlığı bünyesinde kurulan Ekonomi Koordinasyon Kurulu çalışmaları şu şekildedir; (çevrimiçi <http://www.hazine.gov.tr/>)

- Ekonomik istikrarla ilgili gelişmeleri izlemek ve değerlendirmek
- Para, kredi, finans, maliye, borçlanma, gelirler ve diğer ekonomi politikaları ile plan ve programların tespitinde, uygulanmasında ve güncelleştirilmesinde koordinasyonu sağlamak.

- Küresel ve ulusal ekonomi ile ilgili gelişmeleri izlemek, değerlendirmek, gerektiğinde araştırmalar yapmak veya yaptırmak.
- Ekonomik güvenlik ve ekonomik savunmaya ilişkin ilke ve esasların tespitinde, uygulanmasında ve güncelleştirilmesinde koordinasyonu sağlamak.
- Gerektiğinde, gelir azaltıcı veya harcama artırıcı önerileri değerlendirmek, uygun görülenler hakkında etki analizlerini yapmak veya yaptırmak.
- Devlet yardımları politikalarının tespitinde uygulanmasında ve güncelleştirilmesinde koordinasyonu sağlamak,
- Kurul kararlarının uygulama süreçlerini izlemek, değerlendirmek; sonuçları ilgili bakanlık, kamu kurum ve kuruluşlarına bildirmek ve Başbakan'a sunmak.

• EKONOMİ BAKANLIĞI

Serbest bölgelerin kurulması ve organizasyonu, dış ticaretin arttırılmasına yönelik desteklerin uygulanması konusunda KOBİ'lere destek vermektedir. Bu kapsamda Dış Ticaret Müsteşarlığı, tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, yurtdışı marka tescil faaliyetlerinin desteklenmesi, AR-GE proje bazında çalışmalarının desteklenmesi, Pazar araştırma projelerinin desteklenmesi, yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi, uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının ve Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, Türk malı imajının yerleştirilmesi gibi konularda destek vermektedir. Bazı teşvik ve destekleri; (<http://www.ekonomi.gov.tr/>)

Pazara Giriş Belgeleri Desteği; Müracaat ve doküman inceleme giderler, Belgelendirme tetkik giderleri, İlk yıla ait belge kullanım ücretleri, Test/analiz raporu giderleri, Zorunlu Kayıt Ücretleri, Tarım ürünleri analizine ilişkin sağlık sertifika ücreti, Tarım ürünleri analizine ilişkin akreditasyon ücreti.

Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesi; Bakanlık tarafından belirlenen sektörel nitelikli uluslararası yurt içi fuarların dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla organizatörlerin yapacakları harcamaların bu Kararın ilgili maddelerinde belirtilen miktar ve oranlar çerçevesinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF) karşılanmasıdır.

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ: Türkiye'de sınaî ve/veya ticari faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitim ve danışmanlık

giderleri ile İşbirliği Kuruluşlarının Bakanlıkça uygun görülen proje bazlı giderlerini ve Bakanlık tarafından şirketlerin ve İşbirliği Kuruluşlarının kapasitesinin geliştirilmesine yönelik gerçekleştirilecek faaliyetlere ilişkin giderleri Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFİF) karşılamaktır.

Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği; Sınai ve/veya ticari şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerce gerçekleştirilen yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderler, %70 oranında ve yurt dışı pazar araştırması gezisi başına en fazla 7.500 ABD Dolarına kadar desteklenir. Her takvim yılı içerisinde bir şirketin gerçekleştirdiği en fazla 10 (on) adet yurt dışı Pazar araştırması gezisi desteklenir.

Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi; Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşları üyelerinin ürünlerinin pazarlama ve tanıtımının yapılmasını sağlamak, bu çerçevede yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ile yurt dışında mal ticareti yapmak amacıyla açılan birimlerle ilgili giderlerinin bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan (DFİF) karşılanmasıdır.

İstihdam Yardımı; Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) statüsünü haiz şirketlerin münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanmasıdır.

• KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI

Tarihi ve kültürel değerlerin yoğun olarak yer aldığı veya turizm potansiyelinin yüksek olduğu yöreleri korumak, kullanmak, sektörel kalkınmayı ve planlı gelişimi sağlamak amacıyla değerlendirmek üzere sınırları Bakanlığın önerisi ve Bakanlar Kurulu Kararıyla tespit ve ilan edilen bölgeleri ifade eden kültür ve turizm koruma ve gelişim bölgeleri bulunmaktadır. (SEZER Sezgin, KOBİ’nin gücü, s:455)

Turizm merkezleri kültür ve turizm koruma ve gelişim bölgeleri içinde veya dışında, öncelikle geliştirilmesi öngörülen, yeri, mevkii ve sınırları Bakanlığın önerisi ve Bakanlar Kurulu Kararıyla tespit ve ilan edilen turizm hareketleri ve faaliyetleri yönünden önem taşıyan yerleri veya bölümleri ifade eder. (SEZER Sezgin, KOBİ’nin gücü, s:455)

Kamu taşınmazlarının ve orman arazilerinin turizm yatırımlarına tahsis edilmesi, orman fonuna katkı bedelinin taksitlendirilmesi, elektrik havagazı ve su ücretlerinde indirim, haberleşme kolaylıkları, yabancı personel çalıştırabilme imkanı, resmi tatil hafta sonu

ve ögle tatili faaliyetlerine devam edebilmeleri, turizm kredileri, taşınmaz tahsisi, gelir vergisi stopajı indirimi, sigorta primi işveren paylarında indirim, su bedeli indirimi ve enerji desteği konularında sağladığı olanaklarla desteklemektedir.(SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü, s:456)

• TÜBİTAK

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) yönelik strateji ve eylem planlarında geliştirilen temel strateji, KOBİ'lerin verimliliklerini, katma değer içindeki paylarının ve uluslar arası rekabet güçlerinin arttırılması esasına dayanmaktadır. Ülkemizde, Ar-Ge faaliyetlerinin önemli bir bölümü büyük ölçekli işletmelerle sınırlı olup, ülke sanayinin %98'ini oluşturan KOBİ'lerin AR-GE faaliyetleri istenilen düzeyin altında kalmıştır. Stratejik hedeflere ulaşmak için piyasa koşulları ve uluslar arası anlaşmalar kapsamındaki yükümlülükler dahilinde, KOBİ'lerin AR-GE ve yenilik projeleri için farklılaştırmış bir destek programı TÜBİTAK tarafından kurgulanmış ve uygulamaya alınmıştır.(SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü, s:193)

Projelere program kapsamında sağlanacak desteklerle KOBİ'lerin, teknoloji ve yenilik kapasitelerinin geliştirilerek daha rekabetçi olmaları, sistematik proje yapabilmeleri, katma değeri yüksek ürün geliştirebilmeleri, kurumsal araştırma teknoloji geliştirme kültürüne sahip olmaları, ulusal ve uluslar arası destek programlarında daha etkin yer almaları hedeflenmektedir. .(SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü, s:194)

TÜBİTAK Girişim Sermayesi Destekleme Programı (GİSDEP) ili ülkemizde teknoloji ve yenilik odaklı KOBİ'lere sermaye sağlayacak yeni fonların kurulmasına ve bu fonları yönetecek Fon Yöneticilerinin teşvik edilerek girişim sermayesi ekosistemin oluşturulmasına katkı sağlanması hedefleniyor. .(SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü, s:196)

TÜBİTAK Uluslararası Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programının amacı, uluslararası AR-GE ve yenilik projeleri yapan Türkiye'de yerleşik kuruluşlara sağlanacak destekle, ülkemizdeki teknik yeterliliğin ve bilgi birikimin arttırılması, kuruluşların uluslararası teknoloji birikimine erişiminin ve teknoloji transferinin sağlanması, edinilen teknolojik bilgi ve deneyimin kuruluş bünyesinde içselleştirilerek, özgün teknolojilerin geliştirilmesinde ivme kazandırıcı ve yönlendirici bir etken olması ve kuruluşların uluslararası pazarlarda yer almasına katkı sağlamasıdır.(SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü, s:196)

Üniversite düzeyinde girişimcilik ve yenilikçilik alanlarında iş fikri ve iş planı yarışmaları düzenlemektedir. Üniversite öğrencilerinin yenilikçilik temeli düşünme yeteneğine sahip olmalarını sağlayarak yenilikçiliği, girişimcilik sürecinin merkezine yerleştiren bir nesil yetişmesine katkıda bulunmak ve böylece girişimcilik ve yenilikçilik konularına yönelik farkındalığı arttırmak ve çeşitli alanlarda yenilikçilik içeren iş fikri olan ön lisans, lisans ve lisansüstü öğrencilerine fikirlerini hayata geçirmelerine yönelik uygun ortamı hazırlamak için destek sağlamaktadır.

Bu kapsamda ulaşılması planlanan temel hedefler; ülkemizin uluslararası rekabet gücünü arttırmak için bilimsel bilginin ticari değere dönüşmesine katkı sağlamak, gençlerin kendilerine hem maddi hem de manevi anlamda tatmin sağlayacak kariyer hedeflerine katkı sağlayacak bir “öğrenme ve uygulama” deneyimi sunmak, ülkemizde etkin çalışabilen, stratejik düşünebilen, küresel entegrasyon sürecini başarıyla yönetebilecek yeni işletmeler kazandırmaktır.

• KOSGEB

KSEP'in hazırlanması ve yürütülmesinin koordinasyonu, KOBİ'lerin yönetim becerilerinin, kurumsal yetkinliklerinin, AR-GE ve inovasyon yapma kapasitelerinin desteklenmesi ve geliştirilmesi, KOBİ'ler arasındaki işbirliklerinin desteklenmesi, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve girişimciliğin desteklenmesi, KOBİ'lerle ilgili konularda uluslararası işbirliklerinin gerçekleştirilmesi, KOBİ'lerin finansmana erişim ve sermaye piyasalarına giriş konularında desteklenmesinde yardımcı olur.

KOSGEB'i biraz daha açarak incelersek, KOSGEB 20.04.1990 Sayı:20498 Resmi Gazete ilanı ile kurulmuştur. Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve orta ölçekli işletmeleri geliştirme ve destekleme idaresi başkanlığı kurulmuştur. KOSGEB. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir Kamu Kuruluşu olup, tüzel kişiliğe haiz ve bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabidir. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin Gücü, s23)

KOSGEB'in görevlerini şu şekilde sıralayabiliriz. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin Gücü, s23)

- ✓ Sanayide, araştırma ve Geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ve faaliyetlerin uygulanması için Teknoloji Merkezleri, Teknoparklar, Danışmanlık Merkezleri, Enstitüler ve benzeri birimlerin kurulmasını sağlamak,
- ✓ Üniversiteler ile Kamu Özel araştırma kurumlarındaki Bilim ve Teknoloji altyapısından işletmelerin yararlanmasını sağlamak, sanayi ve üniversite işbirliğini kuvvetlendirmek,
- ✓ Teknoloji düzeyini yükseltmek üzere, mevcut teknolojik bilgilere erişmek ve yeni teknolojik bilgilere üretmek, erişilmiş ve üretilmiş bilgileri yaygınlaştırmak
- ✓ Üniversite ve Araştırma Merkezlerinin imkanlarından yararlanarak yeni ve ileri teknolojiye dayalı bilgilerin derlendiği, değerlendirildiği, geliştirildiği ve uygulamaya yönelik üretime hazır hali getirilerek işletmelerin kullanımına sunulduğu Teknoloji Merkezleri ve Teknoparkları kurmak ve kurdurtmak,
- ✓ İşletmelerin planlı yönetim anlayışına, modern ve çağdaş işletmecilik düzeyine kavuşturulmalarını teminen değişik sektörlerde yatırımları yönlendirmek üzere proje profillerini uygulayacak, atıl kapasiteleri değerlendirecek, verimliliği arttıracak; modernizasyon, üretim, yönetim, pazarlama, enformasyon ve teknoloji adaptasyonu gibi konularda kapsamlı “Teknik Yardım ve Destek Programı ve Projeleri”ni gerçekleştirecek İhtisas Merkezlerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,
- ✓ İşletmelerin uluslar arası düzeyde mal üretmeleri ve daha modern işletmeler haline gelmelerini teminen gerekli yardımda bulunmak, sanayi rehabilitasyonu için gerekli düzenlemeleri yürütmek; sanayi ürünlerini çeşitlendirecek, yan sanayi ilişkilerini geliştirecek şekilde; malzeme bilgisi, tasarım, prototip imalat usul ve işlemlerinin seçimi, takım aparat kullanımı, bakım-onarım planlaması ve iş temini gibi işyerinde ve uygulamalı olarak aktif danışmanlık hizmetlerini verecek olan Danışmanlık Merkezleri tesis etmek ve bu işletmelerin ortak istifadesine yönelik olarak malzeme test ve analiz ile mamul madde fiziki ölçümleme laboratuvar ve atölyelerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,

- ✓ Hizmet merkezlerinde görev alacak elemanların, özel ihtisas konularında eğitimini teminen Eğitim Uzmanlarının yetiştirilmesi, yaygın eğitim programlarının düzenlenmesi, işletmelerin eğitim ihtiyaçlarının tespiti ve gerekli eğitimlerinin sağlanması ile ilgili Uygulamalı Teknik Eğitim Merkezleri'ni kurmak
- ✓ İşletmelerin yatırım, üretim, yönetim ve planlama konularında bilgi ve beceri yönünden güçlenmeleri ve girişimlerini sağlamak,
- ✓ İşletmelerin pazarlama sorunlarına çözümler aramak; işletmelerin yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini teminen gerekli çalışmaları yürütmek ve konuya ilişkin danışmanlık hizmetlerini en verimli bir biçimde organize etmek,
- ✓ Girişimcilik kültürünün ve ortamının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için gerekli tedbirleri almak, bu kapsamda girişimleri ve girişimcileri desteklemek,
- ✓ İşletmeler arası işbirliğini geliştirmek, yerli veya yabancı sermaye katkısı ile gerçekleştirecek ortak yatırımların oluşturulmasını ve yaygınlaştırılmasını desteklemek, yatırım ortamının iyileştirilmesi için gerekli tedbirleri almak ve destekleri sağlamak.

KOSGEB KOBİ destek programının amacı ise, İşletmelere özgü sorunların işletmeler tarafından projelendirildiği ve projelendirilen maliyetlerin desteklenebildiği bir programa ihtiyaç duyulması, KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, İşletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi ve esnek destekleme sistemine ihtiyaç duyulmasıdır. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin Gücü, s31)

KOSGEB tarafından desteklenen proje konuları ise, işletmelerin; üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili alanlarda sunacakları projeler desteklenir. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin Gücü, s32)

- **TOBB ve TESK**

KOBİ'lere ve esnaf - sanatkârlara ilişkin politika ve proje geliştirme platformlarında görev alarak Birliğin ve Birliğe bağlı odaların ve üyelerinin görüşlerinin ve katkılarının çalışmalara yansıtılması, sektör meclisleri oluşturularak sektörel sorunlara ilişkin araştırma ve çözüm geliştirme çalışmalarının yürütülmesi (TOBB), KOBİ'lere ve esnaf -

sanatkârlara yönelik bilgilendirme ve bilinçlendirme faaliyetlerinin yürütülmesi kapsamında destek vermektedir.

- **KALKINMA AJANSLARI**

NUTS Düzey 2 seviyesindeki 26 ajans ile bölgesel çapta proje bazlı desteklerin uygulanması, bölge planlarının hazırlanması, kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma planı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak amacı taşır. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü, s:217)

Kalkınma ajansları, bölgenin kalkınma sürecinin hızlandırılması ve bölge için kritik öneme sahip faaliyetlerin hayata geçirilmesi amacıyla önceden belirlenmiş uygunluk kriterleri doğrultusunda, bölge planı ve programları ile yıllık çalışma programı ve ilgili başvuru rehberlerinde belirlenen alanlarda bölge aktörlerine mali ve teknik destek sağlar. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü, s:218)

- **TTGV**

Özel sektörün Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerinin desteklenmesi faaliyetlerini yerine getirir. Başarı vadeden genç ve yaratıcı girişimcilerle, küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüme ve gelişmelerine destek veren KGF, iyi iş fikirlerinin önündeki teminat yetersizliği engelini ortadan kaldırmaktadır.

Banka kredisi olanaklarına büyük işletmeler kadar kolay ulaşamayan küçük işletmelerin bu teminat problemi, KGF kefaleti ile giderilmekte, bu sayede KOBİ'lerinde banka kredileri kullanma imkanı doğmaktadır. Çalışan sayısı 250'den az olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmekte olup, imalat sanayi yanında hizmetler ve madencilik sektöründeki girişimcilerin de talepleri karşılanmaktadır.

Türkiye'nin bütün yörelerindeki KOBİ'ler, esnaf ve sanatkarlar. Tarımsal işletmeler ve çiftçiler, kadın ve genç girişimciler KGF kefaleti için başvurabilirler.

- **TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş. (EXIMBANK)**

İhracata yönelik üretim yapan imalatçıların kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklenmesine yardımcı olur. Türk Eximbank bugün gelişmiş ülkelerle aynı

sistemleri ihracatçılarımızın hizmetine sunmakta, öncelikle ihracatçılarımız olmak üzere yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve yatırımcılara, uluslar arası nakliyecilere, turizmci ve işletmecilere geniş bir ürün yelpazesi ile hizmet vermektedir. Diğer taraftan Türk Eximbank'ın, birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşundan farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır. Reeskont kredisi, sevk öncesi ihracat kredileri, ihracata hazırlık kredileri, dış ticaret şirketleri ihracat kredisi, sevk ve sonrası reeskont kredisi, ihracata dönük üretim finansman kredisi, ihracata yönelik sermaye kredisi, ihracata yönelik yatırım kredisi, marka kredisi, yurtdışı mağazalar yatırım kredisi, özellikli ihracat kredisi, Gemi inşa ve ihracatı finansman, turizm kredisi, uluslararası nakliyat pazarlama kredisi, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri köprü kredisi, döviz kazandırıcı hizmetler kredisi, yurt dışı fuar katılım kredisi, ihracat kredi sigortası, sigortalı ihracatın finansmanı, orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası ve kalkınma bankası kredileri sağlamaktadır. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü)

- **KREDİ GARANTİ FONU A.Ş. (KGF)**

Yeni istihdam oluşturmada rekabet gücünü arttırmada ve sosyal yapıda önemli bir yeri olan küçük ve orta ölçekli işletmeleri ekonomik ve sosyal yapının dinamik unsurları olarak görmekte, ülkenin bugün olduğu gibi yarında geleceğe katkıda bulunacağı görüşündedir. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişin hızlandığı dünyamızda yeni şartlara uyum sağlamada güçlük çeken küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri dinamik gücü küresel rekabet ortamına hazırlamaya yardımcı olmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda KOBİ'lere kredi temini, Ar-Ge çalışmaları ve eğitim konularında destek sağlamaktadır.

- **TESKOMB**

Halk Bankası tarafından esnaf ve sanatkarlara kullanılan krediler için kefalet hizmeti verilmesini üstlenir.

- **İŞKUR DESTEKLERİ**

Programın amacı, işveren tarafından personele ödenen maaş ve SGK prim giderlerinin 6 ay boyunca İŞKUR tarafından karşılanması ve işletmelerin eleman ihtiyaçlarını bu yolla karşılaması hedeflenmektedir. Program en az 2 çalışanı bulunan tüm hizmet ve üretim işletmeleri, İşbaşı Eğitim Programlarından yararlanabilmektedir. (SEZER Sezgin, KOBİ'nin gücü, s:439)

• **KOBİ GİRİŞİM SERMAYESİ VE YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş. (KOBİ A.Ş.)**

KOBİ'lere sermaye katkısında bulunarak risklerine ortak olunmak amacıyla girişim sermayesi sağlamaktadır. Girişim sermayesi fonlarının yatırımından sonra şirketler çok hızlı bir şekilde yeniden yapılandırma süreci yaşayarak kurumsallaşma konusunda büyük mesafeler katetmektedir. Bunun sonucunda artan kurumsal imajla birlikte güçlenen mali yapı güçlenmektedir. Mali yapının güçlenmesi, finansal kuruluşların, mal ve malzeme tedarikçilerinin ve müşterilerinin şirkete olan güveninin artmasına neden olmaktadır. Bu da şirketine kaliteli mal veya hizmeti rekabetçi fiyatlarla üreterek satmasına ve sonuçta da hızlı ve istikrarlı büyümesine neden olmaktadır. Finansmanın yanı sıra, girişim sermayesi fonları, şirketlere her türlü konuda danışmanlık ve yol gösterici rol oynamaktadırlar. Sahip oldukları tecrübe, bağlantı ve iş ilişkileri neticesinde KOBİ'lerin tek başına başa çıkamayacakları birçok sorunun kolay bir şekilde hallolmasına veya ulaşılmaz yada açılmaz olarak görülen bazı kapıların açılmasına yardımcı olmaktadır.

VII.2. KOBİ'LERE YÖNELİK PROGRAM, DESTEK VE TEŞVİKLER

Türkiye'de KOBİ'lere yönelik olarak çeşitli kurumlar tarafından farklı amaçlara hizmet eden destek ve teşvik programları uygulanmaktadır. Bu programların, hibe, geri ödemeli destek, vergisel avantaj, doğrudan kredi ve kredi kullanımına yönelik destekten oluşan araçları kullandığı görülmektedir. Uygulanan destek ve teşvik programlarının destek grubu ve ilgili kurum bazında dağılımı Tablo 21'de verilmiştir.

Tablo 21 - KOBİ'lere yönelik destek ve teşvikler

Destek grubu	Destek	İlgili kurum
Danışmanlık, sistem ve kapasite geliştirmenin desteklenmesi	Eğitim ve danışmanlık yardımı	DTM
	Danışmanlık desteği	KOSGEB
	Eğitim destekleri	KOSGEB
	Sosyal ve iktisadi kalkınma destekleri	Kalkınma Ajansları
	Test, analiz ve kalibrasyon desteği	KOSGEB
	Belgelendirme (ürün, sistem) desteği	KOSGEB
	Tasarım desteği	KOSGEB
	KOBİ proje destek programı	KOSGEB
	Nitelikli istihdam desteği	KOSGEB
	4857 sayılı Kanun kapsamında özürü istihdamı prim desteği	SGK
Ar-Ge ve inovasyonun desteklenmesi	Sentez proje destekleri	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	5746 no.lu Kanun kapsamında;	Maliye Bakanlığı, SGK
	- Ar-Ge indirimi	
	- Gelir vergisi stopajı teşviki	
	- Sigorta primi desteği	
	- Damga vergisi istisnası	
	- Rekabet öncesi işbirliği gelir vergisi desteği	
	- Ar-Ge desteklerine ilişkin gelir vergisi muafiyeti	

Destek grubu	Destek	İlgili kurum
Ar-Ge ve inovasyonun desteklenmesi	4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında gelir vergisi muafiyeti	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı / Maliye Bakanlığı
	4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında kurumlar vergisi muafiyeti	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı / Maliye Bakanlığı
	Teknogirişim sermayesi destek programı	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	Sanayi Ar-Ge projeleri destekleme programı	TÜBİTAK/DTM
	KOBİ Ar-Ge başlangıç destek programı	TÜBİTAK
	Uluslararası sanayi ar-ge projeleri destekleme programı	TÜBİTAK
	AR-GE proje pazarı platformu destekleme programı	TÜBİTAK
	Patent desteği	TÜBİTAK/TPE
	Bilimsel ve teknolojik işbirliği ağları ve platformları kurma girişimi projeleri (İŞBAP) destekleme programı	TÜBİTAK
	Teknoloji ve yenilik odaklı girişimleri destekleme programı	TÜBİTAK
	Ön kuluçka destekleri	TTGV
	Teknoloji geliştirme projeleri desteği	TTGV/DTM
	Ticarileştirme projeleri desteği	TTGV
	Ortak teknoloji geliştirme projeleri desteği	TTGV
	Risk paylaşımı desteği	TTGV
	Başlangıç sermayesi destekleri	TTGV
	Ar -Ge ve inovasyon proje destekleri - TEKMER'de işlik tahsisi - Kira desteği - Başlangıç Sermayesi Desteği - Makine-teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri desteği - Personel gideri desteği - Proje danışmanlık desteği - Eğitim desteği - Proje tanıtım desteği - Yurtdışı kongre/konferans/fuar ziyareti/teknolojik işbirliği ziyareti desteği - Test, analiz, belgelendirme desteği	KOSGEB
	Endüstriyel uygulama proje destekleri - Kira desteği - Personel Gideri Desteği - Makine-teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım ve tasarım giderleri desteği	KOSGEB
	Sınai mülkiyet hakları desteği	KOSGEB
	Araştırma Çerçeve Programları	Avrupa Komisyonu (irtibat noktası: TÜBİTAK)
Rekabetçilik ve inovasyon çerçeve programı	Avrupa Komisyonu (irtibat noktaları: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve DPT)	
Pazarlama faaliyetlerinin desteklenmesi	Uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının desteklenmesi	DTM
	İstihdam yardımı	DTM
	Yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi	DTM
	Yurt dışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi	DTM
	Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması, Türk malı imajının yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin desteklenmesi	DTM

Destek grubu	Destek	İlgili kurum
Pazarlama faaliyetlerinin desteklenmesi	Pazar araştırması ve pazarlama desteği	DTM
	Tasarım desteği	DTM
	Sosyal ve iktisadi kalkınma destekleri	Kalkınma Ajansları
	Yurtiçi fuarlara katılım desteği	KOSGEB
	Tanıtım desteği	KOSGEB
	Yurtdışı iş gezisi desteği	KOSGEB
	Eşleştirme desteği	KOSGEB
Çevre ve enerjiye yönelik destekler	Çevre maliyetlerinin desteklenmesi	DTM
	Yenilenebilir enerji desteği	TTGV
	Enerji verimliliği destekleri	TTGV
	Çevre teknolojileri destekleri	TTGV
	Sosyal ve iktisadi kalkınma destekleri	Kalkınma Ajansları
	Enerji verimliliği etüt, danışmanlık ve eğitim destekleri	KOSGEB
	Endüstriyel işletmelerde verimlilik artırıcı projelerin desteklenmesi	EİE
	Gönüllü anlaşmaların desteklenmesi	EİE
Girişimciliğin desteklenmesi	Yeni girişimci desteği	KOSGEB
	İş geliştirme merkezi desteği	KOSGEB
	İş planı ödülü	KOSGEB
Yatırımların desteklenmesi	Yatırım teşviki kapsamında katma değer vergisi istisnası	Maliye Bakanlığı
	Yatırım teşviki kapsamında gümrük vergisi muafiyeti	Hazine Müsteşarlığı/ Gümrük İdareleri
	Yatırım teşviki kapsamında faiz desteği	Hazine Müsteşarlığı
	Yatırım teşviki kapsamında vergi indirimi	Maliye Bakanlığı
	Yatırım teşviki kapsamında yeri tahsisi	Maliye Bakanlığı
	Yatırım teşviki kapsamında sigorta primi işveren hissesi desteği	Hazine Müsteşarlığı / SGK
	Yatırım teşviki kapsamında tekstil, konfeksiyon ve hazır giyim, deri ve deri mamulleri sektörlerine taşıma desteği	Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı / SGK
	Bölgesel kalkınma ajansı özel sektör destekleri	Kalkınma Ajansları
Strateji geliştirme ve işbirliklerinin desteklenmesi	Stratejik Odak Konuları Projeleri (STOKP)	TTGV
	Bilimsel ve teknolojik işbirliği ağları ve platformları kurma girişimi projeleri (İŞBAP) destekleme programı	TÜBİTAK
	Sosyal ve iktisadi kalkınma destekleri	Kalkınma Ajansları
	İşbirliği – güç birliği proje desteği	KOSGEB
	Tematik proje destek programı	KOSGEB
Finansmana erişimin desteklenmesi	Kredi kefalet hizmeti	Kredi Garanti Fonu
	Esnaf ve sanatlara yönelik kredi faizi desteği	Halk Bankası
	Kredi faiz desteği - Yatırım kredileri faiz desteği - İşletme Kredileri faiz desteği - İhracat kredileri faiz desteği	KOSGEB

VII.3. KOBİ'LERE DESTEK SAĞLAYAN BANKALAR

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından bir tanesi finansmana erişimdir. Krediyeye erişim ve kredi koşulları bakımından mikro işletmeler, yeni girişimciler, yeterli teminatı olmayan işletmeler ile gelişmişlik seviyesi düşük bölgelerdeki işletmeler özellikle banka kredilerine erişim bakımından en fazla sorun yaşayan kesimlerdir. Bankalar, işletmelerin en önemli finansman kaynağı konumunda olmakla beraber kullanılan kredinin niteliği, türü, vade ve faiz

yapısı ülkelerin koşullarına göre önemli farklılıklar gösterebilmektedir. Riske dayalı performans yönetimine geçilmesiyle birlikte bankalar, kredi vermede daha ihtiyatlı davranmaktadırlar(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.7)

Nakdi KOBİ Kredilerinin toplam nakdi krediler içindeki payına yıllara göre baktığımızda 2006 yılında %27, 2007 yılında %27, 2008 yılında %23, 2009 yılında %21, 2010 yılında %24 ve 2011 yılı Temmuz ayı sonu itibari ile %23 olarak gerçekleşmiştir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.8).

KOBİ'ler, bankaların önemli amaçlarından olan "Kaliteli Aktif", "Sürdürülebilir Kar" ve "Müşteri Adedi"ne yönelik en doğru segment olduğundan banka bilançoları içindeki KOBİ kredilerinin payı ve değeri artmaktadır. Bankaların hedefi, küçük ve çok adette kredi ve mevduat müşterisini bilançolarına dahil etmektir. Firma tarafında segmentler karşılaştırıldığında; bankalar açısından KOBİ'ler, hem karlı hem de nispeten daha az riskli konumdadırlar(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.8).

VII.3.1. AKBANK

Akbank bankasının KOBİ'lere sağladıkları krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.10-11);

Akbank kendi bünyesinde Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredi sağlamakta ve bu kapsamda KOBİ'lerin gelişimi bağlamında ihtiyaç duydukları tüm yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını uzun vade ve uygun faiz ile kredilendirilmesini amaçlamaktadır. Asgari iki yıl vadeli olup 28.12.2016 ya kadar çeşitli vadelere yayma imkanı bulunmaktadır. İşletme veya yatırım amaçlı olmak üzere firma kredibilitesi esas alınarak talep doğrultusunda şube tarafından belirlenmektedir.

Büyüyen Anadoluya Kredi Kolaylıkları adı altındaki kredi türü ile Türkiye'deki KOBİ'lerin %25'inin faaliyet gösterdiği ancak KOBİ kredilerinin sadece %10'undan yararlanan Kastamonu, Samsun, Kars ve Van gibi Türkiye'nin gelişmekte olan 43 ilindeki KOBİ'lerin faydalanması amaçlanmaktadır. Maksimum 5 yıl vadelidir. Azami tutarı işletme veya yatırım amaçlı olmak üzere firma kredibilitesi esas alınarak talep doğrultusunda şube tarafından belirlenmektedir.

Sekuritizasyon kredisi adı altında, KOBİ'lerin yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarının Avrupa Yatırım Bankası(AYB)'den sağlanan fon kaynaklı finansmanı amaçlanmaktadır. Kredi, makine alımı, hammadde alımı, maddi ve maddi olmayan duran varlık yatırımı, enerji yatırımı, enerji verimliliği, üretim verimliliği, istihdam verimliliği ve inovasyon yatırımları için kullanılmaktadır. Minimum 2 yıl maksimum 15.06.2018'i geçmemesi gerekmektedir. Yurt dışı kredilerin faiz oranları alınan kredinin maliyetine göre değişiklik göstermektedir.

Hazine müsteşarlığı faiz destekli yatırım kredisi olarak Firmaya teşvik belgesine bağlanan ve bölge ayırımı yapılmaksızın AR-GE yatırımları, çevre yatırımları ve kalkınmada Öncelikli III. Ve IV. Bölge illerinde yapılacak yatırımların finansmanı amaçlanmaktadır. Minimum 1 yıl. Ayrıca 6 ay anapara ödemesiz, 3 veya 6 ayda bir anapara+faiz ödemeli dönem imkânı bulunmaktadır. Hazine müsteşarlığı tarafından verilen kredilerde III. bölgede yapılacak yatırımlarda, TL kredilerde %3 Döviz kredilerinde %1 IV. bölgede yapılacak yatırımlar, AR-GE ve çevre yatırımlarında, TL kredilerde %5 Döviz kredilerinde %2 faiz desteği sağlanıyor. Ayrıca ilk kullandırım tarihinden itibaren 5 yıl faiz desteği uygulama dönemi bulunmaktadır.

Makine ekipman kredisi, firmaların üretim kapasitesini arttırmak için makine / ekipman alımında veya yenilenmesinde finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay vadeli. Üretim sektöründe yer alan firmalar bu kredi türünden faydalanabilirler.

Taksitli ticari kredi, Nakit ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay vadeli.

Hammadde alım kredisi, Hammadde veya mal alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 aydır. Üretim sektöründe yer alan sanayi firmaları söz konusu krediden yararlanabilirler. Ayrıca ithalatın peşin yapılması ile %3 KKDF maliyetinden muaf olunur.

Yurt dışı fuar destek kredisi, Yurt dışı fuarlarda, ürün veya hizmetlerinin tanıtımını gerçekleştirecek olan firmaların finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 3 ay kredi 3 eşit taksitte geri ödenir. Dış Ticaret Müsteşarlığı'na fuar sonrasında verilen teşvik alınmadan, finansman sağlanır. Faiz oranı: %0'dır.

Taksitli ihracat kredisi, Üretici / ihracatçı firmalara esnek geri ödeme planlı finansman desteği sağlanmaktadır. Belgeli veya belgesiz olarak kullanılabilir. İhracat faaliyetinde ve ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan ticari işletmeler yararlanabilirler. Maksimum 36 ay vadelidir.

İthalatçı firmalara özel TL kredisi, Yurtdışına açılmak isteyen işletmelere destek olmak, ülkemize döviz kazandıracak ihracat projelerinde yer almak, ithalatın finansmanına destek vermek amaçlanmaktadır. Dalgalı kur rejiminde, piyasalarda TL'nin dolara karşı aşırı değer kazanması ve dolar kurunun oldukça düşmüş olması, döviz borçlusu olan ithalatçı firmaların döviz borcundan kurtulması amaçlanmaktadır. Minimum 12 ay Maksimum 24 ay Ayrıca aylık ve 3 aylık taksit ödemeli kullandırma imkânı bulunmaktadır.

Bilişim destek kredisi, yazılım ve donanım alımında veya yenilemesinde finansman desteği amaçlanmaktadır. Maksimum 24 ay vadelidir.

Turizme destek kredisi, turizm faaliyeti ile işteğal eden, turistik yörelerde turiste yönelik mal ve hizmet satan firmaların sezon hazırlıklarınızda belli bir dönem geri ödemesiz olarak finansman amaçlanmaktadır. Geri ödemesiz dönem dahil azami 8 vadeli kullandırma imkanı bulunmaktadır.

VII.3.2. DENİZBANK

KOBİ'lere Denizbank bankasının sağladığı krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.12-16)

Büyüyen Anadolu'ya kredi kolaylıkları finansman programı, Türkiye'deki bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltmak ve az gelişmiş bölgelerdeki mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaç duyduğu finansmana erişim imkanlarını artırmak amacıyla banka ile Avrupa Yatırım Bankası arasında imzalanan finansman programıdır. Maksimum 5 yıldır. Yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçları için firmanın kredibilitesine bağlı olarak azami 500.000 EURO'dur. KOBİ lerin programdan faydalanmak için 43 ilden birinde faaliyette bulunması veya kurulacak olması gerekmektedir. Adıyaman, Amasya, Ardahan, Artvin, Batman, Bayburt, Bingöl, Bitlis, Çankırı, Çorum, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Giresun, Gümüşhane, Hakkari, Iğdır, Kahramanmaraş, Kars, Kilis, Muş, Ordu, Osmaniye, Rize, Siirt, Sinop, Sivas, Şırnak, Tokat, Tunceli, Yozgat, Ağrı, Erzurum, Gaziantep, Hatay, Kastamonu, Kayseri, Malatya, Mardin, Samsun, Şanlıurfa, Trabzon, Van.

KOBİ Finansman Programı, KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla banka ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Avusturya Kalkınma Bankası (OEEB), Alman Kalkınma Bankası (DEG) ve Hollanda Kalkınma Bankası (FMO) arasında 2010 yılı Aralık ayında 95 milyon Euro tutarında bir kredi anlaşmasıdır. Maksimum 5 yıldır. Yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçları için firmanın kredibilitesine bağlı olarak azami, 200.000 EURO'dur.

TURSEFF Denizbank Ortaklığı Kredisi, EBRD'ye (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) bağlı olan TURSEFF ile banka arasında yapılan anlaşma sonucu çevreyi korumaya yönelik olarak yenilenebilir enerji kaynakları ve enerji tasarrufuna yönelik yatırımların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 5 yıldır. Konut Sektöründe Enerji Verimliliği Yatırımları (75.000USD'ye kadar), Küçük Ölçekli Ticari Enerji Verimliliği Yatırımları (300.000 USD'ye kadar), Yenilenebilir Enerji Yatırımları (5.000.000USD'ye kadar), İnşaat Sektöründe Enerji Verimliliği Yatırımları (5.000.000USD'ye kadar), Uygun Enerji Verimliliği ve Yenilenebilir Enerji Teknoloji, Ekipman ve Materyal Üretici, Tedarikçi ve Tesisatçılar için Yatırım Kredileri (1.000.000USD'ye kadar) kredi verilebilmektedir.

Turizm sektörü kredileri,

a. Sezona hazırlık kredisi: Firmanın sezona hazırlık döneminde ihtiyaç duyacağı işletme sermayesi, yenileme ve tadilat, yat/tekne bakım ve kapasite arttırmalarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay ayrıca 7 aya kadar (Kasım Mayıs) ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Turizm sektöründeki KOBİ'lerin krediden faydalanabilmeleri için sektör deneyimlerinin en az 1 yıl olması gerekmektedir.

b. Tedarikçi kredisi: Turizm sektörüne mal ve hizmet temin eden firmaların; işletme sermayesi, mal ve hizmet alımları, vade finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay ayrıca 7 aya kadar (Kasım Mayıs) ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

c. Turizm yatırım kredisi: Mevcut Turizm işletmesine ilave bir tesis eklemek suretiyle kapasite arttırmak, tesisi büyütmek ve yapılacak yatırım için işyeri, bina ve arsa alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay ayrıca geri ödemelerde sektörün sezonsallığı göz önünde bulundurularak esnek ödeme imkanı bulunmaktadır.

d- Yat tekne yatırım kredisi: Yat/Tekne işletmeciliği ile uğraşan firmaların, mevcut işletmeni yeni Yat/Tekne alımları ile büyütmenin finansmanı

amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay ayrıca 7 aya kadar (Kasım Mayıs) ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

Isıtma soğutma sektörü kredisi, Isıtma-Soğutma sektöründe faaliyet gösteren münhasır bayi ve satıcı firmaların; iş kolunun dönemselliğine uygun vade ve ödeme yapısında; KOBİ sermayesi, mal alım, satış vade finansmanı ve diğer ihtiyaçların finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 24 ay vadeli. Yıl içinde nakit akışının düşük olduğu Kasım - Nisan aylarında geri ödemesiz, kalan aylarda eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır.

Mobilya sektörü kredileri, Mobilya Sektöründe faaliyet gösteren; kereste, kaplama ve parke satıcıları, mobilya ve diğer ağaç ürünleri imalatçıları, üretim yapan tedarikçi firmalar ile toptan ve perakende satış yapan KOBİ'lerin gerçekleştirecekleri mal ve hammadde alımları ile işyeri, ekipman yenileme ve yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay vadeli. Kredi yıl içinde nakit akışının düşük olduğu Kasım Nisan aylarında geri ödemesiz, kalan aylarda eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır. Mobilya sektöründeki KOBİ'lerin krediden faydalanabilmeleri için sektör deneyimlerinin en az 1 yıl olması gerekmektedir.

Kırtasiye sektörü kredileri,

a- KOBİ'nize kredi: Kısa veya orta vadeli mal ve hizmet alımlarının, yenileme ve dekorasyon işleri ile KOBİ sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 24 aydır. Kırtasiye sektöründeki KOBİ'lerin krediden faydalanabilmeleri için sektör deneyimlerinin en az 1 yıl olması gerekmektedir.

b- Tecrübenize kredi, KOBİ yaşına bağlı olarak değişen vade ayrıca 3 ay ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Maksimum 50.000TL'dir. KOBİ'lerin Tecrübenize Kredi'den yararlanabilmeleri için sektör deneyimlerinin en az 2 yıl olması gerekmektedir.

c. Faturanıza kredi: KOBİ'lerinizin mal ve hizmet tedariki sağladığı firmalardan olan ve evraka (çek/senet vb.) bağlanmayan uzun vadeli alacakları (faturalı) karşılığında finansmanı amaçlanmaktadır. Borçlu firmanın ödeme gücü ve kredibilitesi baz alınarak, kredi teminatına "alacak temliği" tesis edilebilecektir. Kredi vadesi; alacak vadeleri baz alınarak ara ödemeli veya alacak vadesinde ödemeli, spot olarak belirlenebilir. Maksimum fatura bedelinin %75'i oranındadır.

d- Kalitenize kredi: KOBİ'lerinizin üretim ve pazarlama faaliyetlerinde asgari kalite standartını yakalamak açısından çok önemli olan TSE, ISO, ISO 22000, HACCP, EUREPGAP, IFS vb. gibi belgelerin alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 24 ay vadelidir. Kredinin sektörel nakit akışına uygun esnek veya eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır.

e- İşyerinize kredi, Maksimum 120 ay vadelidir ve gayrimenkulün ekspertiz değerinin %75'i kadardır.

f. POS'unuza kredi, Blokeli çalışan üye işyerlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Blokeli tutarın vadesinden önce kullanılması imkanı sağlamaktadır. Maksimum vade şube tarafından pos cirosuna göre belirlenmektedir. Hesaplarda bulunan POS blokelirin %85'i kadardır.

g. İthalatınıza kredi, Hammadde, ara mamül, mal ve makina alımlarınızı yurt dışından gerçekleştiren firmaların finansmanı amaçlanmaktadır. Firmaya peşin alım iskontosu KKDF muafiyetlerinden yararlanabilme amacı taşımaktadır. Maksimum 12 ay vadelidir. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir. Ayrıca kredi sektörel nakit akışına uygun olarak spot/rotatif, esnek veya eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır.

h. Tanıtımınıza kredi, KOBİ'lerin yurtiçi ve yurtdışında katılacakları fuar organizasyonlarında stand, lojistik ve tanıtım faaliyetlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 12 ay , ayrıca fuar tarihi baz alınarak ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca (DTM) teşvik kapsamında olan fuarlarda, DTM teşvik ve/veya kredi tutarına göre belirlenecek ihracat bedelinin bankamıza yönlendirilmesi halinde %0 faizli kredi opsiyonu bulunmaktadır.

ı. Ticari aracınıza kredi, KOBİ'lerin almayı düşündüğü sıfır km yada ikinci el araçlar için TL veya dövize endeksli finansman amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 48 aydır. Profarma fatura bedelinin %75'i olarak belirlenir.

j. Teknolojinize kredi, KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğunuz her türlü makine, ekipman, ofis cihazları, donanım ve yazılım yenileme ve yatırımlarının finansmanı

amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay ayrıca sektörel nakit akışına uygun olarak esnek veya eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır.

k. Hammaddenize kredi, KOBİ'lerin hammadde alımları ile satışları arasındaki vade farklarının finansmanı ile peşin mal alımlarında iskonto fırsatlarından yararlanabilmeleri için finansman amaçlanmaktadır. Maksimum 12 ay vadelidir. Ayrıca sektörel nakit akışına uygun esnek veya eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır.

l. Sermayenize destek kredisi, işin büyütülmesi, yeni yatırım yapılması ya da uzun vadeli sermaye ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 72 ay vadeli ayrıca 3 ay geri ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Kısa vadeli nakit kredi ihtiyaçlarınız için, Sermayenize Destek Kredisi limitinizin %10'u kadar Hazır Hesap kolaylığı bulunmaktadır.

Servis ve taşımacılık sektörü kredisi, servis ve taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin nakdi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay vadeli ayrıca yıl içinde nakit akışının düşük olduğu Haziran– Eylül aylarında geri ödemesiz, kalan aylarda eşit taksitli olma imkanı bulunmaktadır. Servis sektöründeki KOBİ'lerin krediden faydalanabilmeleri için sektör deneyimlerinin en az 1 yıl olması gerekmektedir.

Hatlı kara taşımacılığı paket;

a. Taksi plakası alım kredisi: İstanbul, Ankara, İzmir illerinde faaliyet gösteren ticari taksi işletmecilerinin ticari plaka alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum Plaka güncel değerinin %35'i kadardır.

b. İhtiyaç kredisi: Otobüs, minibüs, dolmuş ve ticari taksi işletmecilerinin genel finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 aydır.

c. Ticari taksi alım kredisi: İstanbul, Ankara, İzmir illeri ve Turizm Bölgelerinde (Ege ve Akdeniz kıyı şeridi) faaliyet gösteren ticari taksi işletmecileri sıfır veya ikinci el taşıt alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay vadelidir. Ayrıca turizm bölgelerinde kullanılacak Taksi Alım Kredilerinde geri ödemelerde sezon ödemeli (6 ay geri ödemesiz) seçeneği bulunmaktadır. 0 km araçlarda, maksimum orijinal fatura

bedelinin %100'ü. 2.el araçlarda ise; aracın yaşı 3 yılı aşmamak kaydı ile kasko bedelinin maksimum %50'si kadardır.

d. Otobüs alım (halk otobüsü) kredisi: Otobüs (Halk Otobüsü) işletmecilerinin sıfır veya ikinci el otobüs alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. 0 km araçlarda, aracın orijinal fatura bedelinin maksimum %100'ü, 2.el araçlarda ise; kasko bedelinin %75'i'dir.

e. Minibüs dolmuş alım kredisi: Minibüs, dolmuş işletmecilerinin sıfır veya ikinci el otobüs alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay vadelidir. 0 km araçlarda; aracın orijinal fatura bedelinin %75'i. 2.el araçlarda ise; kasko bedelinin %50'si kadardır.

Nakliye sektörü kredisi, kara taşımacılığı yapan KOBİ'lerin ihtiyacı olan KOBİ sermayesi, yatırım ve yetki belgesi alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade 6 aya kadardır.

İmalat yatırım kredisi, İmalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin gerçekleştirecekleri kapasite arttırım, fabrika ve ilave tesis inşaatı, makine alımları, ekipman yenileme yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 84 ay ayrıca yıl içinde nakit akışının düşük olduğu dönemlerde geri ödemesiz kalan aylarda eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır.

Otomotiv yan sanayi kredisi, Otomotiv sektörüne yönelik; hammadde, ara mamül ve mal satışı gerçekleştiren yan sanayi KOBİ'lerin KOBİ sermayesi, mal ve hammadde alımları ile işyeri, ekipman yenileme ve yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay vadelidir. Ayrıca yıl içinde nakit akışının düşük olduğu Temmuz – Kasım arası aylarda geri ödemesiz (5 ay) kalan 7 ayda eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır

Eczane kredisi, Eczanelere yönelik, sektörün dönemselliğine uygun vade ve ödeme yapısında KOBİ sermayesi, mal alım, satış vade ve diğer ihtiyaçların finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay vadeli ayrıca yıl içinde 2 ay ödemesiz, kalan 10 ay eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır.

Franchise kredisi, Franchising yöntemi ile ticari faaliyette bulunacak olan veya mevcutta bir franchising sistemine dahil olan KOBİ'lerin, franchise sözleşme

bedeli, KOBİ sermayesi ve yatırım amaçlı finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay ve yatırım bedelinin %65'i kadardır.

Altın kredisi, Kuyumculuk ile uğraşan, altını işleyen ve altın üzerinden gelir elde eden imalatçı ve ihracatçı KOBİ'lere finansman desteği sağlamak amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 6 aydır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir. Kredi kullandırımı altın olarak yapılırken, geri ödemelerde altın ile yapılmaktadır.

Avrupa yatırım bankası destekli krediler, AYB kredileri, işyeri/tesis yapımı Kapasite arttırımı/genişletilmesi, modernizasyon gibi faaliyetlerin finansmanını amaçlamaktadır. Vade şube tarafından proje bazlı belirlenmektedir. 40.000 € ve üzerinde projelerde, yatırımın maksimum %50'si kadardır.

Tarımsal işleme kredisi, Tohum, gübre, fide, sulama, çapalama, akaryakıt, ilaç, yem gibi her türlü tarımsal girdinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade şube tarafından firma talebine istinaden belirlenmektedir. Faizleri ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir veya 12 ayda bir tahsil edilebilen kredilerdir.

Tecrübenize kredi, belli tecrübe şartlarını taşıyan firmaların nakit ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade KOBİ yaşına bağlı olarak değişmektedir. Maksimum 50.000TL ve KOBİ'lerin Tecrübenize Kredi'den yararlanabilmeleri için sektör deneyimlerinin en az 2 yıl olması gerekmektedir.

İşyeri kredisi, KOBİ'lerin almayı düşündüğü gayrimenkullerin TL veya dövize endeksli finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 120 aydır. Azami tütutarı ekspertiz değerinin %75'i kadardır.

POS'unuza kredi, blokeli çalışan üye işyerleri için geliştirilmiş, POS hesabındaki bloke bakiyenin vadesinden önce kullanılması amaçlanmaktadır. POS bloke bakiyeleri çözüldükçe, kredi hesabından ödeme otomatik olarak yapılır. Ayrıca; erken geri ödeme opsiyonu bulunmaktadır. Azami tutar maksimum hesapta bulunan POS blokelerinin %85'idir.

Tanıtımınıza kredi, KOBİ'lerin yurtiçi ve yurtdışında katılacakları fuar organizasyonlarında stand, lojistik ve tanıtım faaliyetlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 12 aydır. Azami tutar maksimum fuar katılım bedeli kadardır. Dış Ticaret

Müştərarlığı'nca (DTM) teşvik kapsamında olan fuarlarda, DTM teşvik ve/veya kredi tutarına göre belirlenecek ihracat bedelinin bankamıza yönlendirilmesi halinde %0 faizli kredi opsiyonu bulunmaktadır.

Ticari araç kredisi, vadesi maksimum 48 aydır. "0" araçlarda proforma fatura bedelinin %75i 2. el araçlar için: %50. Aracın en fazla 2 yaşında olması gerekmektedir.

Sermayenize destek kredisi, işini büyütmek, yeni yatırım yapmak ya da uzun vadeli sermaye ihtiyacını karşılamak isteyen KOBİ lerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 120 aydır. Azami tutar maksimum 200.000TL'dir.

Vergi yapılandırma destek kredisi, KOBİ lerin Torba yasa kapsamında vergi ve SGK borçlarının yapılandırılması amaçlanmaktadır. Vade süresi 12 aydır. Vergi borcu esas alınarak firmanın kredibilitesine bağlı olarak şube tarafından belirlenmektedir. %5,5 peşin komisyon ve 250-TL dosya masrafı %0 faizdir.

KOBİ lere yaz kredisi, yaz aylarında yaşanan durgunluğa ve düşen nakit akışına çözüm amaçlanmaktadır. Vad en uzun 36 aydır.

VII.3.3. FİNANSBANK

Finansbank bankasının KOBİ'lere sağladığı krediler aşağıdaki gibidir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.17-18);

Dinamik Kredi, KOBİ lerin tüm nakit ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. POS hesabındaki bloke edilen tutar teminatıyla kullanılan kredi türüdür. Maksimum POS hesabı bloke süresi kadardır. Azami tutarı maksimum POS hesabında bloke tutulan bakiye kadardır.

120 ay vadeli KOBİ kredisi, Konut sahibi olan KOBİlerin ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Süresi maksimum 120 aydır ve azami tutar maksimum 200.000TL'dir.

Makine ve teknoloji paketi (Avrupa Yatırım Fonu ve Finansbank İşbirliği), makine ekipman ve teknoloji yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Süresi maksimum 10 yıldır. Azami tutarı maksimum 250.000-TL ayrıca yapılacak yatırım %100'üne

kadar finansman desteği sağlama imkanı bulunmaktadır. %50 oranında AYP (Avrupa Yatırım fonu) kefaleti bulunmaktadır.

Girişimci paketi(Avrupa yatırım Fonu ve Finansbank işbirliği), her türlü nakit ve sermaye ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum süresi 5 yıldır. Azami tutarı maksimum 52.000-TL ayrıca yapılacak yatırım %100'üne kadar finansman desteği sağlama imkanı bulunmaktadır. %75 oranında AYP (Avrupa Yatırım fonu) kefaleti bulunmaktadır.

İndex teknoloji paketi, KOBİ lerin teknoloji ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin minimum süresi 18 ay maksimum süresi ise 10 yıldır. Kefalet haricinde başka hiçbir teminat istenmemektedir.

Teknoloji paket- Casper işbirliği, Finansbank, Casper ve Microsoft işbirliği ile bilgisayardan server a her tür donanım ihtiyacı ile CRM'den Muhasebe'ye tüm yazılım ihtiyaçlarını karşılanması amaçlanmaktadır. Süre olarak kredi minimum 18 ay vade ve maksimum 10 yıl vadeyi kapsamaktadır.

Düşük faizli KOBİ yatırım kredisi, tesis yenilemesi kapasite artırımı, yönelik ekipman alımı veya işyerinin büyütülmesi ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi minimum 3 yıl maksimum 5 yıldır. Azami tutarı minimum 40.000 Euro maksimum 1.000.000 Euro olarak belirlenmiştir. *İş makinesinin 2.el olmaması gerekmektedir. *Program kapsamında verilen kredilerde arsa bedeli toplam yatırımın % 50'sinden fazla olmamalıdır.

Turizmcı kredisi, otel yenilemesi,otel yatırımlarının ve satın alımların veya yatçılık faaliyetlerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi minimum 60 ay ayrıca 6 aydan 1 yıla kadar geri ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

KOSGEB Ölçek endeksli destek kredisi, KOBİ'lere bilanço büyüklüğü ve çalışan sayısına göre 3 farklı kategoride finansman imkanı amaçlanmaktadır. Maksimum vadesi şube tarafından firma talebine bağlı olarak belirlenmektedir. Azami tutar Mikro işletmeler için, maksimum 30.000-TL, küçük ölçekli işletmeler için maksimum 50.000-TL, orta ölçekli işletmeler için, 80.000-TL'dir. Toplam Faiz Tutarı Mikro:3.435 TL Küçük:5.725 TL Orta:9.200 TL KOSGEB'in Karşılıdığı Faiz tutarı, Mikro:2.576 TL Küçük:4.294 TL Orta: 6.900 TL Firmanın Ödeyeceği Faiz Mikro:859 TL Küçük:1.431 TL Orta: 2.300 TL'dir.

KOSGEB ihracat destek kredisi, ihracat yapacak KOBİlerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 6 aydır. Azami tutarı 200.000 USD olarak belirlenmiştir. Kredi faizinin %75'i KOSGEB tarafından %25'i ise firma tarafından karşılanacaktır.

KOSGEB Acil Destek Kredisi Programı, Sel felaketi, yangın vb. doğal afetlerden dolayı faaliyeti zarar gören işletmelerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade maksimum 24 ay ayrıca 6 ay ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı maksimum 100.000TL faizi %0'dır.

KOSGEB GAP Bölgesi KOBİ Makine Techizat Kredi Faiz Desteği Programı, KOSGEB GAP Eylem Planı kapsamında, GAP Bölgesinde faaliyetini sürdüren KOBİ'lerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay ayrıca ilk 6 ay geri ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Azami tutarın maksimum değeri ise 300.000TL'dir.

Taksitli ticari kredi, firmanın nakit ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 36 ay ayrıca geri ödemelerini aylık düzenli taksitler halinde veya firma nakit akışlarına göre belirlenebilecek esnek ödeme planı imkanı bulunmaktadır. Firmanın kredibilitesi esas alınarak talebe göre belirlenmektedir. Ticari Taksitli kredinin yanında aldığımız her bir ürün için ek faiz indiriminden yararlanma imkanı bulunmaktadır. Bu indirim oranları ise aşağıdaki gibidir: Ürün Adedi Faiz Oranında indirim oranı: Kredi +1 Ürün %0,05 Kredi +2 Ürün %0,10 Kredi +3 Ürün %0,20 Kredi +4 Ürün %0,25

Yatırım kredileri, makine, ekipman, demirbaş vb. orta ve uzun vadeli yatırımların TL veya dövize endekli olarak finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay. Ayrıca geri ödemelerini aylık düzenli taksitler halinde veya firma nakit akışlarına göre belirlenebilecek esnek ödeme planı imkanı bulunmaktadır.

VII.3.4. GARANTİ BANKASI

Garanti Bankasının KOBİ'lere sağladığı krediler aşağıdaki gibidir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.19-22);

AB Destek Paketi;

a. Yurtdışı fuar katılım destek kredisi: Dış Ticaret Müsteşarlığı'na (DTM) Milli ya da Bireysel katılım için destek sağlanmasına karar verilen fuarlar için stant ücretinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi, maksimum 12ay, ve ilk 3 ay geri ödemesiz kullandırma imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı ise minimum 2.000USD maksimum 50.000 USD dir.

b. Sertifika alım destek kredisi: AB kriterlerine göre üretim yapan, kamu ihalelerine katılan ve kalite standartlarını yükseltmek isteyen firmalar için ISO Kalite ve CE Belgeleri edinmeleri sürecindeki finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 24 ay ayrıca ilk 3 ay geri ödemesiz kullandırma imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı Minimum 2.000 USD maksimum 100.000 USD dir.

c. KOBİ İhtiyaç kredisi, vade maksimum 60 aydır. Azami tutarı şube tarafından firmanın kredibilitesi esas alınarak firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

Esnaf Destek paketi;

a. Esnaf destek kredisi: Firmanın her türlü yatırım ve işletme sermayesi ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aydır.

b. POS dan kredi: Garanti POS üzerinden kredi imkanı amaçlanmaktadır. Vadesinin maksimum süresi 60 aydır. POS cirosuna bloke konulmadan, kefil ya da herhangi bir ek teminat istenmeden kredi imkanı bulunmaktadır.

Kadın girişimci destek paketi;

a. İşyeri kredisi: Yeni işyeri alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin maksimum vadesi 96 aydır. Azami tutarı şube tarafından firmanın kredibilitesi esas alınarak firma talebi doğrultusunda TL veya döviz olarak belirlenmektedir.

b. KOBİ Proje Kredileri: KOBİ Proje Kredileri'nden, uygun yatırım fizibiliteleri sunabilen, sektör kısıtlaması olmamakla birlikte ihracat/ döviz girdisi potansiyeli olan, uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek niteliklere sahip KOBİ'lerin finansmanı amaçlanmaktadır. KOBİ Proje Kredileri, yatırımın geri dönüş ve nakit akış yaratabilme süreleri dikkate alınarak Garanti ve Kredi Garanti Fonu (KGF) işbirliği ile oluşturulmuştur.

Vade süresi maksimum 7 yıl vadeli, (yatırımın geri dönüş süresine göre) ilk 6 ay geri ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı maksimum 30.000 USD'dir.

Çevreci KOBİ destek kredisi;

a. Sanayide enerji verimliliği kredisi: Üretim sürecinde kullandığımız makinelerin enerji tasarrufu sağlamak amacıyla yenilenmesinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay ve 3 ay geri ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

b. Atık yönetimi kredisi: Atık yönetimi konusunda yapılan tüm yatırım ve harcamaların finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay ve 3 ay geri ödemesiz dönem bulunmaktadır.

c. Çevreci oto kredisi: Yakıt ekonomisi sağlayan ve çevreci özellikleriyle öne çıkan hibrit (hem elektrik hem de petrol türevi yakıtlarla çalışan) otomobillerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aydır.

Turizm destek paketi;

a. Turizm destek kredisi; Maksimum 60 ay. Ayrıca kredinin, vade süresinin kapsadığı her yıl için nakit akışının gerçekleştiği aylarda ödeme imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri kredisi; Vade süresi maksimum 96 aydır.

c. KOBİ İhtiyaç kredisi: Makine, işyeri yenileme ve teknoloji geliştirme kredilerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aydır.

İmalat sanayi paket:

a. Makine/ekipman kredisi; Vade süresi maksimum 60 ay ilk 6 aya kadar ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Azami tutar maksimum Proforma fatura tutarının % 85'i kadardır.

b. YD Fuar katılım destek kredisi: Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca destek sağlanmasına karar verilen fuarlarda kullanacağımız standartların finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum vade süresi 12 ay vadeli ayrıca ilk 3 ay geri ödemesiz dönem

imkanı bulunmaktadır. Azami tutar minimum 2.000 USD maksimum 50.000 USD ayrıca TL ya da döviz olarak kullanma imkanı bulunmaktadır.

c. Sertifika alım kredisi: AB kriterlerine göre üretim yapan, kamu ihalelerine katılan ve kalite standartlarını yükseltmek isteyen firma için ISO Kalite ve CE Belgeleri edinme sürecinde finansman amaçlanmaktadır. Kredinin vade süresi maksimum 24 ay vadeli ayrıca ilk 3 ay ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı minimum 2.000 maksimum 100.000 USD ayrıca TL ya da döviz olarak kullanılabilir.

d. İşyeri kredisi: Vade süresi maksimum 96 ay vade ayrıca TL veya dövize endeksli olarak kullanabilme imkanı bulunmaktadır.

Tarım sektörüne destek paketi:

a. Oto, traktör ve biçer döver kredisi: Her marka oto, traktör ve biçerdöver ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 ay ayrıca yılda asgari 1 ödeme imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı ise maksimum Proforma fatura değerinin %80'i olarak belirlenmiştir.

b. Kısa vadeli üretimin finansmanı kredisi: Vade süresi Hasat dönemlerine paralel olarak, üretim öncesinde yılda azami 11 ay ödemesiz dönem olarak ayarlanmıştır.

c. TMO makbuz senedi kredisi: Toprak Mahsulleri Ofis'inde (TMO) emanete bırakılan ürünün satılmasını beklemeden makbuz senedi karşılığı finansman amaçlanmaktadır. Vade süresi şubede müşteri talebine istinaden belirlenmektedir.

d. Sera kredisi: Sera yapımına yönelik yatırım yapan çiftçilerin ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay vade, maksimum 7 ay ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

Taksilere destek paketi, Araç bakımları ve her türlü nakit ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. Azami tutarı ise faturanın %100'ü kadardır. Kredilerden İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa, Eskişehir ve İzmit Şoförler Odası'na kayıtlı taksi veya dolmuş taksi plakası sahipleri faydalanabilecektir.

Gıda toptancılarına destek paketi, mevcut işyerinin yenilenmesi için yapılacak yatırımların finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi yeni işyeri alımında maksimum 96 ay yenilemede ise maksimum 60 aydır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir. TL veya dövize endeksli kullanılabilir. TL veya dövize endeksli kullanılabilir.

İhracatçılara destek paketi;

a. Yurtdışı fuar katılım destek kredisi: Dış Ticaret Müsteşarlığı'na (DTM) Milli ya da Bireysel katılım için destek sağlanmasına karar verilen fuarlar için stant ücretinin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin maksimum vade süresi 12 ay ve ilk 3 ay geri ödemesiz kullandırma imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı minimum 2.000 USD maksimum 50.000 USD dir.

b. Sertifika alım destek kredisi: AB kriterlerine göre üretim yapan, kamu ihalelerine katılan ve kalite standartlarını yükseltmek isteyen firmalar için ISO Kalite ve CE Belgeleri edinmeleri sürecindeki finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 24 ay ve ilk 3 ay geri ödemesiz kullandırma imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı minimum 2.000 USD maksimum 100.000 USD dir.

c. KOBİ İhtiyaç kredileri: Makine, işyeri yenileme, teknoloji geliştirme harcamalarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aydır.

Eğitim destek paketi:

a. Eğitime destek kredisi; Sezon öncesindeki kâğıt alımından tadilata kadar her türlü ihtiyacın finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 ay ayrıca kredinin geri ödemelerini eylül ve şubat ayları arasında ya da firma için en uygun dönemde yapma imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri kredisi; Vade süresi maksimum 96 aydır.

c. KOBİ İhtiyaç kredileri: Makine, işyeri yenileme, teknoloji geliştirme harcamalarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aydır.

Mobilya Destek Paketi;

a. Mobilya sezonluk hazırlık kredisi: Mobilya sektöründe faaliyet gösteren firmaların sezon öncesinde gerçekleştirecekleri mal ve hammadde alımlarının

finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aydır. Kredi geri ödemelerini, sektörde nakit akışının daha az olduğu mart, nisan, mayıs, haziran aylarında ödemesiz, geri kalan aylarda eşit taksit ödemeli (4 aya kadar geri ödemesiz) olarak yapma imkanı bulunmaktadır.

b. Mobilya yatırım kredisi: Mobilya sektöründe faaliyet gösteren tüm firmaların işyeri, ekipman yenileme ve yatırım ihtiyaçlarının kredilendirilmesi amaçlanmaktadır. Kredinin maksimum vade süresi 60 aydır. Kredi geri ödemelerini, sektörde nakit akışının daha az olduğu mart, nisan, mayıs, haziran aylarında ödemesiz, geri kalan aylarda eşit taksit ödemeli (3 aya kadar geri ödemesiz) olarak yapma imkanı bulunmaktadır.

c. KOBİ İhtiyaç kredileri: Makine, işyeri yenileme, teknoloji geliştirme harcamalarının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vade süresi 60 aydır.

Lojistik Sektör Paketi:

a. Yetki belgesi kredisi: Kara taşımacılığı yapan firmaların, işin kapsamına göre ihtiyacı olan yetki belgesi için Yetki Belgesi Kredisi alımının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi 36 aydır. Azami tutarı maksimum yetki belgesi kadardır.

b. Eğitim kredisi: Ulaştırma Bakanlığı'nın yetki verdiği kurumlardan almak zorunda olunan eğitimlerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesinin süresi maksimum 12 ay ve azami tutarı eğitim bedeli kadardır.

c. Lojistik destek kredisi: Her türlü yatırım ve işletme sermayesi ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aya kadardır.

d. Araç bakım kredisi: Periyodik araç bakım ücretlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesinin süresi maksimum 12 aydır. Azami tutarı araç başına 10.000TL'dir.

e. Nakliye destek kredisi: Her türlü yatırım ve sermaye ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aydır.

f. Ağır vasıta kredileri: 0 km- 5 yaşa kadar olan araçların finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aydır.

Otomotiv yan sanayi destek paketi:

a. Esnek ödemeli krediler; Kredinin maksimum vade süresi 60 ay olmakla ayrıca ödemelerin en az seviyede gerçekleştiği ağustos, eylül, ekim ve kasım aylarında ödeme yapmama ve diğer aylarda eşit taksitlerle ödeme yapılması imkanı bulunmaktadır.

b. Yatırım ve destek kredisi: Vade süresi maksimum 60 ay. Ayrıca; Aylık eşit taksitler 6 aya kadar ödemesiz, 7. Aydan itibaren aylık eşit taksitlerle ödeme seçeneği. 6 ay ödemesiz seçeneğini tercih etmeyenler için 3'er aylık dilimlerde ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Ticari krediler: Vadesi maksimum 60 ay ayrıca 3 aya varan ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

d. KOBİ İhtiyaç kredileri: Makine, işyeri yenileme, teknoloji geliştirme harcamalarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 60 aydır.

Eczane destek paketi; Eczane destek kredisi, Mal alım- satım, vade finansmanı ve diğer ihtiyaçların finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vade süresi maksimum 60 aydır.

KOBİ Proje destek kredisi: Uygun yatırım fizibiliteleri sunabilen, sektörel kısıtlama olmamakla birlikte ihracat veya döviz girdisi potansiyeli olan, uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek özellikli yatırımlar yapan KOBİ'lerin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vade süresi maksimum 7 yıldır. Ayrıca ilk 6 ay geri ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı ise maksimum proje tutarı kadardır. Kredi, toplam yatırım tutarının %75'i olarak kullanılmakta olup, teminata kredi tutarının %50'sine kadar KGF kefaleti alınmakta, kalan kısım standart kredi prosedürü dahilinde teminatlandırılmaktadır.

Prefinansman kredisi; İhracat veya ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanı amaçlanmaktadır. Türkiye'deki bankalar veya özel finans kurumları aracılığıyla (garanti verilerek veya verilmeksizin) alış yapılması suretiyle kullanılır. Vadesi maksimum 18 aydır.

VII.3.5. HALK BANKASI

Garanti Bankasının KOBİ'lere sağladığı krediler aşağıdaki gibidir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.23-28);

Toplu işyeri kredisi, Küçük işletmeler ve KOBİ tanımındaki firmaların üyesi oldukları Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi tarafından sürdürülen toplu işyeri inşaatı projelerinin finansmanı ve tamamlanması amacı ile toplu işyeri yapı kooperatiflerine, küçük sanayi sitesi yapı kooperatiflerine ve bunların ortaklarına, birliklere, proje aşamasındaki veya yapımı devam eden işyeri projelerinin tamamlanması amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 48 aydır ve proje bazında değerlendirilmekle birlikte aylık eşit taksit ödemelidir. İşyeri inşaatının tamamlanması için kalan inşaat maliyeti ile alt yapı ve çevre düzenlemesi için gerekli bedel üzerinden tespit edilir. Halkbank'ta KOBİ tanımına giren ve her türlü üretim ya da bakım-onarım faaliyetinde bulunan imalat ve tarıma dayalı sanayi işletmelerine kullanılan kredilerde %5 BSMV istisnası uygulanmaktadır.

Avrupa Yatırım Bankası Büyüyen Anadolu KOBİ Kredisi, İmalat sanayi, turizm, eğitim, sağlık, çevre koruma, altyapı, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörlerinde faaliyet gösteren, çalıştırdığı işçi sayısı en fazla 500 olan ve 43 ilde faaliyet gösteren firmalar bu krediden yararlanabilecektir. Yatırım ve/ veya işletme sermayesi ihtiyacını karşılama amaçlıdır. Bu kredinin vadesi maksimum 5 yıla varan vade ile işletme veya yatırım kredisi olarak kullanma imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı maksimum 500.000 EURO veya karşılığı TL dir. Krediden faydalanabilecek 43 il:Erzurum, Erzincan, Bayburt, Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan, Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli, Van, Muş, Bitlis, Hakkari,Gaziantep, Adıyaman, Kilis, Şanlıurfa, Diyarbakır Mardin, Batman, Şırnak, Siirt,Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye,Kayseri, Sivas, Yozgat, Kastamonu, Çankırı, Sinop Samsun, Tokat, Çorum, Amasya, Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane illeridir.

Avrupa Yatırım Bankası KOBİ Destek Kredisi, İmalat sanayi, tarımsal sanayi, turizm, eğitim, sağlık, çevre koruma, enerji, bilgi ve iletişim teknolojisi alanlarında faaliyet gösteren KOBİ'lerin yatırımlarının ve işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 5 yıl ve 2 yıl ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Tutarı minimum 200.000 EUR, maksimum 5.000.000 EUR karşılığı TL'dir.

Avrupa Yatırım Bankası KOBİ Kredileri, İmalat sanayi, turizm, eğitim, sağlık, çevre koruma, altyapı, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörlerinde faaliyet gösteren,

çalıştırdığı işçi sayısı en fazla 500 olan firmaların finansmanı amaçlanmaktadır. KOBİ'lerin yatırım ve/veya işletme sermayesi ihtiyacı finanse edilmektedir. İşletme kredileri, 1 yıl ödemesiz dönemli toplam 4 yıl, Yatırım kredileri, 2 yıl ödemesiz dönemli toplam 7 yıl vade imkanı bulunmaktadır. Maksimum 12.500.000 EURO olup USD veya EURO cinsinden kullanılmaktadır.

Fransız Kalkınma Ajansı KOBİ Kredisi, İmalat, tarıma dayalı sanayi, turizm, eğitim, sağlık, çevre koruma, yenilenebilir enerji (hidroelektrik, jeotermal, rüzgar, enerji, biyoenerji vb.), bilgi ve iletişim teknolojileri ve bu sektörlere doğrudan hizmet veren sektörlerde faaliyet gösteren, yıllık net satış tutarı 25.000.000 EURO'yu aşmayan, çalıştırdığı işçi sayısı 250'den fazla olmayan (KOBİ tanımına uyan) firmalar bu krediden yararlanabilecektir. İşletme kredileri: 1 yıl ödemesiz dönemli toplam 4 yıl Yatırım kredileri: 2 yıl ödemesiz dönemli toplam 7 yıl vade imkanı bulunmaktadır. Verilebilecek maksimum tutar 2.000.000 EURO'dur.

Dünya Bankası KOBİ kredileri, İmalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm, eğitim, sağlık, çevre koruma, yenilenebilir enerji (hidroelektrik, jeotermal, rüzgar, güneşli, biyo enerji vb.), bilgi ve iletişim teknolojileri sektörleri ile bu sektörlere doğrudan hizmet veren sektörlerde faaliyet gösteren, yıllık net satış tutarı 20.000.000 USD'yi aşmayan, çalıştırdığı işçi sayısı 250'den fazla olmayan firmalar (KOBİ tanımına uyan) bu krediden yararlanabilecektir. İşletme kredileri: 1 yıl ödemesiz dönemli toplam 4 yıl; Yatırım kredileri: 2 yıl ödemesiz dönemli toplam 7 yıl vade imkanı bulunmaktadır. Maksimum verilebilecek tutar 2.500.000 EUR ya da karşılığı USD'dir.

İmalat sektörüne özel destek paketi;

a. Küçük İşletme Destek Paketi, Küçük ölçekli işletmelerin nakit ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 36 ay vadeli olmakla birlikte 6 aya varan ödemesiz dönem imkanı ve 36 aya varan vadelerde, 3 ayda bir taksitli veya aylık taksitli ödeme kolaylığı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir. Faiz oranı gösterge olmakla beraber İlave 2 ürün kullanımında faiz oranında %7; 4 ürün kullanımında faiz oranında %10 indirim uygulanmaktadır.

b. Orta ve Uzun Vadeli Proje Kredisi, Firmaların komple yeni yatırım, yenileme yatırımları ve işletme sermayesi ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Kredinin hedef kitlesi, imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm, eğitim, sağlık, ticaret,

enerji, bilim ve iletişim teknolojileri sektörlerinde faaliyet gösteren işletmeler ile bu sektörlerle ilgili hizmet sektöründe faaliyetlerini devam ettiren işletmelerdir. İşletme kredileri, 1 yılı ödemesiz dönemli toplam 4 yıl Yatırım kredileri, 2 yılı ödemesiz dönemli toplam 7 yıl vadeli ve olarak kullanılabilir. Ayrıca kredi, 3, 6 veya istisnaen 12 aylık periyotlarda dönemsel taksitli olarak geri ödenebilmektedir. Vade tutarı Firmanın kredibilitesine bağlı olarak proje bazında belirlenmektedir.

c. Finansal Destek Kredisi, Firmaların üretim, verimlilik ve istihdamlarının artırılmasına yönelik olarak yapacakları yatırımlara ve/veya işletme sermayesi ihtiyaçlarına yönelik gerek faiz gerekse anapara geri ödemeleri itibariyle esnek bir yapıya sahip TL/YP olarak kredi sağlanması amaçlanmaktadır. İşletme kredileri maksimum 4 yıl, yatırım kredileri 1 yıl ödemesiz dönem olmak üzere maksimum 5 yıldır. Ayrıca firmanın nakit akışına uygun aylık eşit taksitli ve 3 yada 6 ayda bir taksitli geri ödeme imkanı bulunmaktadır.

Teknoloji sektörüne özel destek paketi;

a. Halkbankası kaynaklı işletme kredisi, Firmaların üretim için gerekli ham ve yardımcı maddeler ile diğer işletme giderlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 4 yıl vadeli 1 yılı anapara ödemesizdir. 3 yada 6 ayda bir taksitli veya aylık eşit taksitli kullanılabilir. Tahsis edilecek limit proje bazında belirlenmektedir.

b. Halkbankası kaynaklı yatırım kredisi, Kredi; proje bazlı olarak yeni makine, tesis ve teçhizat alımı için kesin fatura karşılığı (KDV dahil olmak üzere) kullanılmaktadır. Kullanılmış makine, tesis ve teçhizatın teknik eleman raporu ile asgari kredi vadesi kadar çalışabileceğinin tespiti halinde, 2. el içinde kredi verilmesi de amaçlanmaktadır. Kredinin süresi maksimum 5 yıl vadeli olup 1 yılı anapara ödemesizdir. Tahsis edilecek limit proje bazında belirlenmektedir. Ancak Yatırım Kredilerinde proje konusu olan makine, tesis ve teçhizat tutarının 500.000 Avro veya karşılığı TL/USD'ye kadar olması halinde öz kaynak katkısı aranmayacak olup, bu tutarı aşması halinde ise %25'inin firma öz kaynaklarından karşılanması esastır.

c. Bilgisayar yazılım kredisi, Bilgisayar, iletişim cihazı veya bilişim teknolojilerine dayalı cihazların yazılımı, programlanması ile ilgili hizmetlerin üretimi konusunda faaliyet gösteren firmaların desteklenmesi amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 2 yıldır ve azami tutarı 100.000TL'dir.

d. Finansal destek kredisi, Firmaların üretim, verimlilik ve istihdamlarının artırılmasına yönelik olarak yapacakları yatırımlara ve/veya işletme sermayesi ihtiyaçlarına yönelik gerek faiz gerekse anapara geri ödemeleri itibariyle esnek bir yapıya sahip TL/YP olarak kredi kullanabilme imkanı amaçlanmaktadır. Yatırım kredileri 1 yıl ödemesiz dönem olmak üzere 5 yıl, İşletme kredileri maksimum 4 yıldır. Ayrıca Firmanın nakit akışına uygun aylık eşit taksitli ve 3 yada 6 ayda bir taksitli geri ödeme imkanı sağlanmaktadır.

e. Ürün geliştirme kredisi, Yeni ürün geliştirmek, ileri teknoloji içeren makine-ekipman alımını ya da ürünlerin kalitesinin artırılması için proje geliştirildiğinde, araştırma giderleri, telif hakkı, patent veya marka alımından ambalaj ve reklam harcamalarına kadar her türlü ihtiyacın karşılanması amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 5 yıl ve 1 yıl anapara ödemesizdir.

Turizm sektörüne özel destek paketi;

a. Güneş kredisi, Turizm sektöründe faaliyet gösteren firmaların tamir-bakım, yenileme, ekipman ve tefriş malzemesi alımı ile diğer ihtiyaçları gibi gereksinimlerinden kaynaklanan ölü sezondaki” finansman ihtiyaçlarının karşılanabilmesi amaçlanmaktadır. Kredinin maksimum vade süresi . 60 aydır. Ayrıca geri ödemelerin sektörün nakit akışının yoğun olduğu aylara yayılarak geri ödemelerinizi bu dönemde yapma imkanı sağlanmaktadır.

b. Otel yenileme kredisi, Konaklama işletmelerine tamir bakım, yenileme, ekipman ve tefriş malzemesi alımı ile diğer ihtiyaçları gibi sezon öncesi hazırlıkların finansmanının yanı sıra komple yeni yatırımlar ve kapasite artırımının finansmanı amaçlanmaktadır. Azami 48 ay vadeli TL, 18 ay vadeli Döviz Kredisi. Ayrıca yatırım ve kapasite artırımı için ise azami 2 yıl ödemesiz dönemli 7 yıl vadeli “Orta ve Uzun Vadeli Proje Kredisi” mevcuttur.

c. Turizm Tedarikçileri Kredisi, Seyahat acentelerine, turistlere yönelik olarak ürün/hizmet satışı gerçekleştiren işletmeler ile tedarikçi firmaların finansmanı amaçlanmaktadır. Azami 24 ay vadeli TL, 18 ay vadeli Döviz Kredisidir.

d. Yat İşletmeleri Kredisi: Turizm Bakanlığı’ndan aldığı “Turizm İşletme Belgesi”ne istinaden yat işletmeciliği yapan veya işleten firmaların finansmanı

amaçlanmaktadır. Kredinin vade süresi maksimum 24 ay vadeli TL ve maksimum 18 ay vadeli Döviz Kredisidir.

e. Kalkınma Bankası Turizm Kredisi, Türkiye'nin her yöresinde turizm sektöründe faaliyet gösteren tüm turizm konaklama (beş yıldızlı oteller de dahil) işletmelerin yeni yatırım, yenileme, modernizasyon, renovasyon, sınıf yükseltme ve enerji verimliliği yatırımları ile işletme sermayesi ihtiyaçlarını Kalkınma Bankasından bankanın sağlamış olduğu kaynakla finanse etmek amaçlanmaktadır. Yatırım kredisi: 1 yılı ödemesiz dönem olmak üzere maksimum 5 yıl İşletme kredisi: 6 ayı ödemesiz dönem olmak üzere maksimum 4 yıldır. Minimum 250.000-TL, maksimum 3.000.000TL. Ayrıca ödemeler 3'er aylık dönemlerdedir.

İhracat sektörüne özel destek kredisi;

a. Döviz kredisi, İhracata konu ürünlerin hazırlık aşamasındaki finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 6 aydır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

b. Finansal destek kredisi, İhracata konu yatırımların finansmanında başvurulabilecek TL veya döviz olarak kullanabilecek geri ödemelerde esnek şartlara sahip finansman amaçlanmaktadır. Yatırım ve işletme kredilerinde maksimum 5 yıl, yatırım kredilerinde 1 yıl ödemesiz. Ayrıca firmanın nakit akışına uygun aylık eşit taksitli ve 3 yada 6 ayda bir taksitli geri ödeme imkanı bulunmaktadır.

Taahhüt sektörüne özel destek paketi;

a. Küçük İşletme Destek Paketi, Firmaların mevsimsel ve dönemsel ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay, 3 ayda bir taksitli veya aylık taksitli ödeme kolaylığı bulunmaktadır. Ayrıca 6 aya varan ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

b. Esnek ödemeli kredi, Firmaların nakit ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay. Ayrıca firmaların sektörel dönemsellik ya da alacak tahsil sürelerindeki farklılıklar nedeniyle her yıl için azami 3 ay ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Buna ek olarak firmanın nakit akışına göre değişken taksit ödeme imkanı vardır.

c. Toplu işyeri kredisi, Küçük işletmeler ve KOBİ tanımındaki firmaların üyesi oldukları kooperatif ve birlikler tarafından sürdürülen toplu işyeri inşaatı projelerinin finansmanı ve tamamlanması amacı ile toplu işyeri yapı kooperatiflerine, küçük sanayi sitesi yapı kooperatiflerine ve bunların ortaklarına, birliklere, proje aşamasındaki veya yapımı devam eden işyeri projelerinin tamamlanması amaçlanmaktadır. Maksimum 48 ay ancak proje bazında değerlendirilmektedir. Aylık eşit taksit geri ödemelidir. İşyeri inşaatının tamamlanması için kalan inşaat maliyeti ile alt yapı ve çevre düzenlemesi için gerekli bedel üzerinden tespit edilir.

Taşımacılık sektörüne özel destek kredisi;

a- Yetki belgesi kredisi, Karayolu taşımacılığı yapan firmalar için zorunlu hale getirilen yetki belgesini alması veya yenilemesinin finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 aydır. Maksimum yetki belgesi ücreti kadardır.

b- Ağır/hafif vasıta kredisi, TIR, kamyon, otobüs gibi ağır vasıta veya minibüs, midibüs, kamyonet gibi hafif vasıta alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 aydır. Maksimum 0 km'ler için fatura bedelinin %70'idir.

c- İhtiyaç kredisi, Araç bakım, onarım ve tamir giderlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 aydır. Maksimum 50.000TL'dir.

d- İşyeri edindirme kredisi, Taşımacılık işi için kullanılacak ofis, depo vb. işyeri alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. Tutarı ekspertiz değerinin maksimum %75'i kadardır.

e- Eğitim kredisi, Ulaştırma Bakanlığı'nın yetki verdiği kurumlardan alınması zorunlu olan eğitim masraflarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 12 aydır. Tutarı maksimum eğitim faturası kadardır.

f- Araç kredisi, "0" araçlar için maksimum 60 ay vade, İkinci el için maksimum 36 aydır. "0" km. araçlar için kasko bedelinin maksimum %80'i. İkinci el için maksimum %70. Aracın en fazla 5 yaşında olması gerekiyor. Kefilsiz kullanılmaktadır.

g- Plaka/hat kredisi, Plaka ver hat alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. İstanbul içi araçlar için maksimum 250.000-TL, İstanbul dışı araçlar için ise maksimum 150.000-TL olarak belirlenmiştir.

h- Servis aracı kredisi, Okul, banka, özel sektör firmaları ve kamu sektörü kurumları gibi işyerleri için sözleşmeli ulaşım hizmeti veren, düzenli geliri olan servis aracı şoförlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. “0” araçlar için maksimum 60 ay. İkinci el için maksimum 36 ay olarak belirlenmiştir. “0” km ticari araç alımları için aracın KDV dahil fatura bedelinin maksimum %80’i 2. el ticari araç için kasko bedelinin azami %70’i olarak belirlenmiştir.

Eczacılık sektörüne özel destek paketi; Medi kredi, Eczacıların optikçilerin, tıbbi malzeme satıcılarının kolay kullanım ve ekstra fırsatlarla finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay ayrıca maksimum 3ay ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Maksimum 100.000TL olarak belirlenmiştir. Ekstra fırsatlar olarak Hesapta para olmasa dahi ödemelerde kullanabilecek 10.000 TL’ye kadar kefilsiz Dost Hesap Kredisi, Komisyonsuz Çek Karnesi fırsatı, POS kullanımında size özel komisyon uygulaması. İlave 2 ürün kullanımında faiz oranında %7 indirim İlave 4 ürün kullanımında faiz oranında %10 indirim yapılmaktadır.

Girişimcilere özel destek, İşlerini büyütmek ve nakit akışlarını kontrol altına almak isteyen girişimcilerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade firma talebine göre şube tarafından belirlenmektedir. Yeni açmış olduğu iş konusunda iş tecrübesi bulunmayan, 35 yaşını aşmamış, elinde yeni başlamış olduğu iş konusu ile ilgili uzmanlık belgesi olmayan kişilere maksimum 5.000 TL, yeni açmış olduğu iş kolu ile ilgili olarak en az 2 yıl iş tecrübesi bulunan, 35 yaşını aşmamış, elinde yeni başlamış olduğu iş konusu ile ilgili uzmanlık belgesi olan kişilere maksimum 10.000 TL, 4 yıllık üniversite mezunu olup, elinde üniversite diploması bulunan, herhangi bir işkolunda en az 5 yıl iş tecrübesi bulunan, 40 yaşını aşmamış, yeni kurduğu iş kolu sınırlaması olmadan maksimum 15.000 TL, yeni kurduğu iş kolu ile ilgili olarak 4 yıllık fakülte mezunu olup, üniversite diploması bulunan, eğitimini aldığı iş konusunda en az 5 yıl tecrübesi bulunan, halen yapmakta olduğu iş ve almış olduğu üniversite eğitimi üzerine iş kurmak isteyen, 40 yaşını aşmamış kişilere maksimum 25.000 TL, ortaklık halinde toplam maksimum 25.000 TL olarak belirlenmiştir.

Franchising destek paketi, Franchising sistemi ile iş yapmak isteyenlerin finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay ve 6 aya varan ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

Ticaret destek paketi;

a. Esnek ödemeli kredi, Firmaların ödemesiz dönem ihtiyacına ve nakit akışına göre kredi geri ödemelerini yapabilmesi amaçlanmaktadır. Maksimum 36 aydır. Ayrıca firmanın nakit akışına göre değişken taksit ödeme, Firmanın gelirlerinin dönemsel artışına veya azalışına göre kademeli artan veya azalan ve firmaların sektörel dönemsellik ya da alacak tahsil sürelerindeki farklılıklar nedeniyle her yıl için azami 3 ay ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

b. Bütçe kredisi, Mevsimsel ve dönemsel ihtiyaçların firma bütçesine uygun karşılanması amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay ayrıca 6 aya varan anapara ve faiz ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Buna ek olarak aylık, 3 yada 6 aylık eşit taksitlerle geri ödeme kolaylığı bulunmaktadır.

Hizmet sektörüne özel destek paketi;

a- Bütçe kredisi, Mevsimsel ve dönemsel ihtiyaçların finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay ayrıca 6 aya varan anapara ve faiz ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Buna ek olarak aylık, 3 yada 6 aylık eşit taksitlerle geri ödeme kolaylığı bulunmaktadır.

b- İşyeri edindirme kredisi, En az 3 yıldır faaliyet gösteren, satın alacağı yapının kullanım izin belgesi almış olan ve alacağı ticari amaçlı konut/işyerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 84 aydır. Ekspertiz değerinin maksimum %75'i kadar verilir.

c- Ticari taşıt kredisi, Vade süresi maksimum 60 aydır. "0" km ticari araçta maksimum %80. 2. el ticari araçlarda Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nce yayınlanan son Motorlu Kara Taşıt Araçları Değer Listesi'nde belirtilen tutarın maksimum %70'i kadar belirlenir. Yerli ticari araç alımlarında yaş + kredi kullandırım vadesi 4 yılı, yerli binek araç alımlarında yaş + kredi kullandırım vadesi 5 yılı geçmeyecektir. İthal ticari araç alımlarında yaş + kredi kullandırım vadesi 5 yılı, ithal binek araç alımlarında yaş + kredi kullandırım vadesi 6 yılı geçmemektedir.

Fuar ve sergilere katılım kredisi, Yurtiçi ya da yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere katılmak isteyen imalatçı ya da imalatçı/ihracatçı firmaların katılım giderlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum vadesi 2 yıldır. Yurtdışı katılımlarda

50.000 USD karşılığı TL, yurtiçi katılımlarda 15.000 USD karşılığı TL, birden çok yurtdışı katılımlarda toplam limit 100.000 USD karşılığı TL, birden çok yurtiçi katılımlarda toplam limit 30.000 USD karşılığı TL olarak belirlenmiştir.

Tarım sektörüne kredi desteği;

a. Tarım destek kredisi, Tohum, dikim, gübreleme, sulama gibi ekim öncesi ve sonrası tarımsal faaliyetlerinizi finanse etmek ya da hasat toplama dönemindeki nakit ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 12 aydır.

b. Traktör ve tarım makineleri kredisi, vade süresi maksimum 60 aydır. Yeni (sıfır km) traktör / biçerdöver alımlarında, aracın KDV dahil fatura bedelinin maksimum %75'i, ikinci el traktör alımlarında kasko bedelinin maksimum %70'i, tarım Makinaları / Ekipmanlarında aracın KDV dahil fatura bedelinin maksimum %70'i kadardır.

c. Sera işletme ve sera yapım kredisi, Seranın yapımı, mevcut seranızın büyütülmesi, modernizasyonu için ya da tohum, zirai ilaç, ısıtma vb. işletme giderlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. İşletme Kredisi olarak maksimum 24 ay, sera yapım kredisi olarak ise maksimum 48 ay, ayrıca 3/6/9/12 ayda bir eşit taksitlerle ödeme imkanı bulunmaktadır. Ayrıca, Sera yapımında 1 yıla, işletme kredilerinde 6 aya varan ödemesiz dönem ve kredinizin vadesi ve ödeme şekli hasat döneminize uygun olarak belirleme imkanı bulunmaktadır.

d. Topraksız tarım kredisi, "Topraksız Tarım" yapmak isteyen işletmelerin üretim yapacağınız arazi, konstrüksiyon (sera iskeleti, sera örtüsü, havalandırma), ısıtma sistemi, sulama, gübreleme, iklimlendirme sistemleri, fog sistemi, ısı ve gölgeleme perdesi, jeneratör, trafo gibi her türlü ana yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Yatırım kredileri, minimum 2 yıl, maksimum 5 yıl vadeli, işletme kredileri ise maksimum 2 yıl. Ayrıca ödemesiz dönemde öngörülebilir Topraksız Tarım kredisinin vadesi ve ödeme şeklinin, hasat döneminize uygun olarak belirlenebilme imkanı bulunmaktadır.

e. Tarımsal sulama sistemleri kredisi, Tarımsal üretim faaliyetlerinde Modern Sulama Sistemlerini kullanmak ve bu yolla verimini artırmak amacıyla, Çiftçi Kayıt Sistemi Belgesi sahibi, zirai kazanç sağlayan çiftçiler ile tarımsal üretim faaliyetinde bulunan tarımsal işletmeler/firmaların finansmanı amaçlanmaktadır. Damla Sulama ve Yağmurlama Sulama Sistemleri için kredi vadesi maksimum 5 yıl, Hareketli Yağmurlama Sulama Sistemi

için ise kredi vadesi maksimum 3 yıl olup, geri ödeme şeklini hasat dönemlerine uygun olarak belirleme imkanı bulunmaktadır. Hareketli Yağmurlama Sulama Sisteminde; KDV dahil proforma faturanın maksimum %70'i, Damla Sulama ve Yağmurlama Sulama Sistemlerinde faturalandırılan projenin maksimum %75'i değerlendirilecektir.

VII.3.6. HSBC BANKASI

HSBC bankasının KOBİ'lere sağladıkları krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.29);

Sermayem cebimde kredisi, Ticari işletmede zaman içerisinde oluşması muhtemel sermaye açığının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 10 yıl Ayrıca Her yıl 90 gün ödemesiz dönem ile, nakit akışınıza uygun geri ödeme avantajı veya taksit iadesi özelliği ile, ilk yıldan itibaren her yıl istenilen bir taksitin firma adına HSBC tarafından ödenmesi imkanı bulunmaktadır. Firmanın kredibilitesi esas alınarak talebe göre belirlenmektedir.

Ticari araç ve plaka kredisi ürün programı, 0 km veya 2. el, ticari hat ve plaka sahibi ticari araçların (taksi, minibüs/ dolmuş, otobüs vb.) alımları ile diğer finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. "0" araçlar için maksimum 60 ay, plaka alım için maksimum 36 aydır. 0 km araçlar için proforma fatura bedelinin maksimum %100'ü Bölgesel olarak değişiklik gösteren plaka fiyatları baz alınarak, maksimum 200.000 –TL olarak belirlenmiştir. "Şoförler Odası Sicil Kayıt Belgesi" sahibi ve en az 3 yıldır faaliyette bulunulması gerekmektedir.

İhracat kredisi, Mal ihracını veya yurtdışından sağlanacak prefinansman kredisi için bankanın aracılık etmesini amaçlamaktadır. Vadesi maksimum 18 aydır. Firmanın kredibilitesi esas alınarak talebe göre belirlenmektedir.

Yatırım finansmanı kredisi, Yatırım teşvik belgesi sahibi işletmelerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesinin süresi minimum 1 yıl maksimum ise Firma talebi doğrultusunda şube tarafından belirlenmektedir. Firmanın kredibilitesi esas alınarak talebe göre belirlenmektedir.

Perakende destek paketi;

a. İşlerim yolunda kredisi, Vadesinin süresi maksimum 36 aydır. Azami tutarı maksimum 50.000TL olarak belirlenmiştir.

b. Hızır hesap kredisi, vade süresi şube tarafından firma talebine göre belirlenir. Azami tutarı maksimum 20.000TL olarak belirlenmiştir.

Doktor muayene paketi;

a. İşlerim yolunda kredisi, kredinin vadesinin süresi maksimum 36 çay olarak belirlenmiş ve tutarı maksimum 50.000TL olarak belirlenmiştir.

b. Hızır hesap kredisi, vadesi şube tarafından firma talebine göre belirlenir. Tutarı maksimum 20.000TL olarak belirlenmiştir.

Serbest muhasebeci ve mali müşavir destek paketi;

a. İşlerim yolunda kredisi, bu kredinin vadesi maksimum 36 ay olarak belirlenmiş ve azami tutarı da 50.000TL olarak belirlenmiştir.

b. Hızır hesap kredisi, vadesi şube tarafından firma talebine göre belirlenir. Azami tutarı maksimum 20.000TL olarak belirlenmiştir.

Eczacı destek paketi;

a. İşlerim yolunda kredisi, vade süresi maksimum 36 aydır. Azami tutarı 50.000TL olarak belirlenmiştir.

b. Hızır hesap kredisi, vadesi şube tarafından firma talebine göre belirlenir. Azami tutarı maksimum 20.000TL olarak belirlenmiştir.

KOBİ destek paketi;

a. İşlerim yolunda kredisi, Vadesinin süresi maksimum 36 aydır ve azami tutarı maksimum 50.000TL'dir.

b. Hızır hesap kredisi, vadesi şube tarafından firma talebine göre belirlenir. Azami tutarı maksimum 20.000TL olarak belirlenmiştir.

Ticari taşıt kredisi paketi, Ticari taşıt kredisi, kredinin vadesinin maksimum süresi 60 aydır. Azami tutarı ise maksimum 75.000TL olarak belirlenmiştir.

VII.3.7. ING BANKASI

ING bankasının KOBİ'lere sağladıkları krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.30);

Ticari İşyeri Kredisi, kredinin işletmenin işyeri alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay olarak belirlenmiştir. Azami tutarı gayrimenkulün ekspertiz değerinin %50'sine kadar TL veya dövize endeksli kullandırım imkanı bulunmaktadır.

Ticari Taşıt kredisi, İşletmenin araç ya da filo alımının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 48 ay olup TL veya dövize endeksli olarak kullandırmak imkanı bulunmaktadır. Ticari Taşıt Kredileri'nde, "0 km" araçlar için araç değerinin %70'i, 5 yaşa kadar olan 2. el araçlar için ise araç bedelinin %50'si finanse edilebilmektedir.

Turizm İşletme Kredisi, İşletme sermayesi, yeni ekipman, mal ve hizmet alımı gibi işletmenin devamlılığını sağlayacak harcamaların finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 36 ay. Ayrıca yıl içerisinde 6 aya kadar ödemesiz dönem imkânı bulunmaktadır. Firmanın kredibilitesi esas alınarak talebe göre belirlenmektedir. TL veya dövize endeksli kullandırım imkanı bulunmaktadır.

Turizm Yatırım kredisi, Arsa alımı, tadilat, ek bina ya da ünite yapımı ve alımının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay vadeli olmak üzere 8 aya kadar ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Firmanın kredibilitesi esas alınarak talebe göre belirlenmektedir. TL veya dövize endeksli kullandırım imkanı bulunmaktadır.

Fatura finansmanı kredisi, Firmanın mal, dayanıklı tüketim malları, ofis ekipmanı, bilgisayar, mobilya, mefruşat vb. ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Mal alımlarında maksimum 12 ay, ekipman alımlarında ise maksimum 36 ay. Ayrıca 3 aylık veya 6 aylık ödeme imkanı bulunmaktadır. Firmanın kredibilitesi esas alınarak talebe göre belirlenmektedir. TL veya dövize endeksli kullandırım imkanı bulunmaktadır. Proforma fatura ibrazı gerekmektedir. Kredi kullandırım esnasında alınan komisyon tutarı dışında herhangi bir faiz ödenmemektedir.

Taksitli ticari kredi, İşletmelerin sermaye artırımı, yenilenmesi, iş büyütme planları, durgun dönemlerdeki nakit ihtiyaçları, ekipman yenileme, mal alımları gibi taleplerin finansmanının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay olup geri ödemelerin firmanın nakit akışına göre sabit veya esnek olma imkanı bulunmaktadır. Firmanın kredibilitesi esas alınarak talebe göre belirlenmektedir. TL veya yabancı para kullandırım imkanı bulunmaktadır.

VII.3.8. İŞ BANKASI

İş bankasının KOBİ'lere sağladıkları krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.31-35);

Otomotiv yan sanayi destek paketi;

a. Otomotiv yan sanayi işletme kredisi, İşletme ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 aydır. Azami tutarı şube tarafından firmanın kredibilitesi esas alınarak firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

b. Otomotiv yan sanayi yatırım kredisi, vade maksimum 5 yıl, ilk yılı anapara ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı şube tarafından firmanın kredibilitesi esas alınarak firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir

c. Otomotiv yan sanayi ihracat kredisi, Sektörde faaliyet gösteren firmaların ihracat faaliyetlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi azami 12 ay. Ayrıca 3 ayda bir faiz ödemeli veya aylık eşit taksit ödemeli kullanım imkanı bulunmaktadır.

Mobilya sektörü destek paketi;

a. Mobilya sektörü işletme kredisi, vadesi maksimum 12 ay olarak belirlenmiştir.

b. Mobilya sektörü yatırım kredisi, vade süresi maksimum 5 yıl, ilk yılı anapara ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

Plastik sektör destek paketi;

a. Plastik sektörü işletme kredisi, vadesi maksimum 36 aydır.

b. Plastik sektörü hammadde alım kredisi, Firmalar; yurt içi ve yurt dışı hammadde ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 12 aydır.

c. Plastik sektörü yatırım kredisi, Maksimum vadesi 5 yıl, ilk yılı anapara ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

d. Plastik sektörü ihracat kredisi, Maksimum vadesi 12 ay ayrıca 3 ayda bir faiz ödeme imkanı bulunmaktadır.

Lojistik sektörü destek paketi;

a. Lojistik yatırım kredisi, Lojistik deposu, antrepo, makine/ekipman v.b. Yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 5 yıl, ilk yılı anapara ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

b. Yetki belgesi kredisi: Firmalar, Karayolu Taşıma Yönetmeliği çerçevesinde; taşımacılık, acentelik, taşıma işleri komisyonculuğu, nakliyat ambarı işletmeciliği, kargo işletmeciliği, lojistik işletmeciliği, taşıma işleri organizatörlüğü, dağıtım işleri ve benzeri faaliyetlerin yapılabilmesi amacıyla Ulaştırma Bakanlığı'ndan alınması zorunlu bulunan "Yetki Belgesi" alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade firma talebi doğrultusunda aylık eşit taksitli olarak belirlenmektedir. Azami tutarı maksimum yetki belgesi tutarı kadardır.

c. Mesleki yeterlilik eğitim kredisi, Ulaştırma Bakanlığı'nın yetki verdiği kurumlardan alınacak olan mesleki yeterlilik eğitiminin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 12 aydır. Azami tutarı ise maksimum yeterlilik eğitimi bedeli kadardır.

Çiftçi kredi destek paketi:

a. Traktör destek kredisi, Ziraat Odalarına bağlı çiftçiler; 0 km ve 5 yaşa kadar traktör alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 48 ay vadeli.

b. Tarım ekipman kredisi, Ziraat Odası Üyesi çiftçiler; 0 Km tarım ekipman (biçerdöver, pulluk, pancar hasat makinesi vb.) alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi 48 aydır, tutarı maksimum fatura bedelinin %75'i kadardır.

c. Küçük ve orta ölçekli tarımsal işletmeler kredisi, vadesi maksimum 10 aydır.

d. Pıkap türü arazi taşıtı kredisi, Ziraat Odası yesi çiftçilerin 0 Km ve ikinci el Pick-Up türü arazi taşıtı alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi 48 aydır.

e. TMO kredisi, Toprak Mahsulleri Ofisi A.ř. (TMO) ile banka arasında imzalanan anlaşma doğrultusunda; buğday, arpa, avdar, yulaf ve tritikale üreticilerinin finansman ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

f. Et besicilik işletme kredisi, Et Besiciliği amacıyla büyükbaş hayvan yetiştiriciliği yapan Ziraat Odalarına kayıtlı üreticiler; özellikle yem, elektrik, veterinerlik hizmeti gibi gereksinimlerinden kaynaklanan işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade maksimum 12 aydır.

g. Süt besiciliği hayvan alım kredisi, Süt Besiciliği alanında faaliyet gösteren Ziraat Odalarına kayıtlı üreticiler; özellikle yem, elektrik, veterinerlik hizmeti gibi giderleri ile ilgili işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 24 aydır.

h. Seracılık işletme kredisi, Sebze ve muz serası işletmecileri; sera yapım ve modernizasyon amacıyla yapılacak cam, naylon, demir, klima sistemi vb. harcamalarına yönelik finansman amaçlanmaktadır. Vade maksimum 60 aydır.

ı. Seracılık yatırım kredisi, Sebze ve muz serası işletmecileri; sera yapım ve modernizasyon amacıyla yapılacak cam, naylon, demir, klima sistemi vb. harcamalarına yönelik finansman amaçlanmaktadır. Kredinin maksimum vade süresi 60 aydır.

Turizm sektörü destek paketi;

a. Turizm işletme kredisi, Turizm Sektöründe faaliyet gösteren firmaların turizm sezonuna hazırlandıkları dönemde finansal ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 12 ay ayrıca 3 ayda veya 6 ayda bir faiz ve vade sonu anapara ödeme imkanı bulunmaktadır.

b. Turizm sektörü yatırım kredisi, Turizm sektöründe yapılacak yatırımların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 5 yıl olup ilk 1 yıl anapara ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

Enerji verimliliği ve çevre paketi;

a. Etüd proje kredisi, Enerji tasarruf potansiyeli ile enerji atıkları ve sera gazı emisyonlarını belirlemek, bunlarla ilgili geri kazandırıcı veya önleyici tedbirleri teknik ve ekonomik boyutları ile ortaya koymak amacıyla, Elektrik İşleri Etüd İdaresi'nden (EİEİ) "Sanayi" kategorisinde yetki belgesi almış Enerji Verimliliği Danışmanlık Şirketleri'nden alınacak etüt, proje ve verimlilik artırıcı proje hizmetlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin maksimum vade süresi 36 ay olup ve azami tutarı maksimum 50.000TL'dir.

b. Enerji verimliliği geliştirme kredisi, Firmanızın enerji kayıplarını önlemek ve enerjiden sağlanan verimin artırılmasına yönelik olarak gerçekleştirmeyi planladığınız projeler kapsamında, EİEİ'den "Sanayi" kategorisinde yetki belgesi almış olan Enerji Verimliliği Danışmanlık Şirketleri'nce gerçekleştirilen verimlilik artırıcı proje çalışmaları sonucunda asgari %20 enerji verimliliği öngörülen projelere ilişkin yatırımların finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 5 yıl ayrıca ilk yıl anapara ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

İhracat destek paketi;

a. Küçük işletmeler İhracat döviz kredisi, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri hariç olmak üzere imalatçı-ihracatçı veya ihracatçı firmaların finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 12 ay, ayrıca 3 ayda bir faiz ödemeli veya aylık eşit taksit ödemeli imkanı bulunmaktadır.

b. Spot döviz kredisi, İhracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalar, kısa süreli döviz kredisi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum vade 12 ay, vade sonu anapara ve faiz ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Rotatif ihracat döviz kredisi, İhracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmaların finansman gereksinimlerini karşılamak amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 18 aydır.

d. Kalite belgesi kredisi, Avrupa Birliği Kriterleri'ne göre üretim yapan ve kalite standartlarını yükseltmek isteyen ihracatçı firmaların Türk Standartları Enstitüsü tarafından verilen İSO Kalite ve CE Belgeleri gibi kalite belgelerini edinme sürecindeki ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 12 aydır. Azami tutarı maksimum kalite belgesi başvuru bedeli kadardır.

e. Yurtdışı fuarlara katılım destek kredisi, Ürün ve hizmetlerinin tanıtımını gerçekleştirmek amacıyla yurt dışı fuarlara katılacak olan firmaların katılım giderlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 12 ay ayrıca spot veya taksit ödemeli ticari kredi şeklinde kullandırma imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı maksimum fuar katılım bedeli kadardır.

İnovasyon destek paketi;

a. İnovasyon kredisi, Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı ile KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı kapsamında “Hibe Fonları”ndan almaya hak kazanan firmalar, hibe bedellerinin ödenme süresine kadar oluşacak finansman ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 12 ay ayrıca spot veya taksit ödemeli ticari kredi şeklinde kullandırma imkanı bulunmaktadır.

b. Yatırım kredisi, Hibe desteği kapsamında yer almayan makine/ekipman alımı vb. yatırımlarının yanı sıra, proje tamamlandıktan sonra yapacakları yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 5 yıl olup ilk 1 yıl anapara ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

Makine imalat sektörü destek paketi;

a. Makine imalat sektörü işletme kredisi, vadesi maksimum 36 aydır.

b. Makine imalat sektörü yatırım kredisi, kredinin vadesi maksimum 5 yıldır.

c. Makine imalat sektörü ihracat kredisi, vadesi maksimum 12 ay ayrıca 3 ayda bir faiz ödemeli olma imkanı bulunmaktadır.

d. İnovasyon kredisi, Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı ile KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı kapsamında “Hibe Fonları”ndan almaya hak kazanan firmaların hibe bedellerinin ödenme süresine kadar oluşacak finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 12 ay ayrıca spot veya taksit ödemeli ticari kredi şeklinde kullandırma imkanı bulunmaktadır.

e. Faturalı teknoloji kredisi, Firmaların bilişim ve teknolojik altyapılarını geliştirmek için ihtiyaç duydukları yazılım ve donanım ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadenin süresi maksimum 36 aydır.

İşyeri kredisi, Fabrika, dükkan, dersane, büro gibi ticari nitelikli gayrimenkul alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay ve ayrıca aylık taksit ödemeli veya esnek ödemeli kullandırma imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı ise maksimum Teminata alınacak taşınmazın ekspertiz değerinin %50'si. İlave olarak TL veya dövize endeksli TL ödeme seçenekleri bulunmaktadır.

Ticari arsa kredisi, İl veya ilçe belediye sınırları içerisinde bulunan, tapulu ve imarlı ticari mahiyetteki (üzerine işyeri, depo, fabrika vb. inşaatı gibi amaçlar için) arsa alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay ayrıca aylık taksit ödemeli veya esnek ödeme planlı olarak kullandırma imkanı bulunmaktadır. Azami tutar teminata alınacak taşınmazın ekspertiz değerinin %50'si kadardır.

Ticari taşıt filo kredisi, Firmanın faaliyeti kapsamında kullanacağı araçların finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesinin maksimum süresi 2. El için 48 aydır. Azami tutarı maksimum "0" ve ikinci elde %80 aracın maksimum 5 yaşında olması gerekiyor.

Eximbank kaynaklı Döviz/TL ihtiyaç kredisi, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçılar, imalatçı-ihracatçılar ve ihracatçı firmaların, Türk menşeli mallarının serbest dövizle, kesin olarak ihracat taahhüdü karşılığında finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 360 gündür. Azami tutarı maksimum FOB ihracat taahhüdünün %100'ünün TCMB Döviz Alış Kuru üzerinden hesaplanan tutar veya TL karşılığı kadar kullanılabilir. kullandırılabilmektedir.

Küçük işletmeler TL kredisi, firmaların faaliyetleri ile ilgili nakit ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay ayrıca aylık taksit ödemeli veya esnek ödeme planlı olarak TL cinsinden kullandırma imkanı bulunmaktadır.

Taksit ödemeli ticari faturalı alışveriş kredisi, Fatura ile belgelendirilebilecek, işyerine yönelik büro ekipmanı, bilgisayar, dayanıklı tüketim malları vb. alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 aydır.

Küçük işletmeler ihracat döviz kredisi, İhracat faaliyetleri için ihtiyaç duyulan işletme sermayesinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 12 ay ayrıca 3 aylık dönemlerde faiz ve anapara vade sonunda ödemeli veya aylık taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

Küçük işletmeler yatırım kredisi, Yatırımların, makine ve/veya işyeri alımına ilişkin nakit ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 5 yıl, ayrıca 1 yıl anapara ödemesiz olma imkanı bulunmaktadır.

Tarım kredileri;

a. Tarımsal arazi destek kredisi, Ziraat Odalarına kayıtlı, hâlihazırda üzerinde tarımsal faaliyetini sürdüren, mülkiyeti firmaya ait tarım arazisi bulunması halinde yeni tarım arazisi (tarla, bağ, bahçe) alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir. Tarımsal Arazi Kredisi'nden asgari 50 dekar kuru veya 30 dekar sulu tapulu tarım arazisine, seracılık alanında faaliyet gösteren üreticiler için ise asgari 3 dekar tapulu sebze veya muz serasına sahip üreticiler yararlanabilmektedir.

b. Tarım ekipman kredileri, Birinci el (0 Km) tarım makine ve ekipman (biçerdöver, pulluk, pancar hasat makinesi vb.) alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vade süresi maksimum 48 ay ayrıca aylık taksit ödemeli veya esnek ödemeli olarak ödeme imkanı bulunmaktadır. Böylece ödeme dönemlerini hasat zamanınıza uygun olabilmektedir.

c. Traktör kredisi, Birinci el (0 km) ve 5 yaşa kadar traktör alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vade süresi maksimum 48 ay, ayrıca değişen vadelerde aylık taksit ödemeli veya esnek ödemeli olarak ödeme imkanı bulunmaktadır. Böylece ödeme dönemleri hasat zamanına uygun olabilmektedir. Sıfır kilometre traktörler için anahtar teslim bedelinin maksimum % 75'i, ikinci el traktörler için ise kasko bedelinin maksimum % 50'si kadar tutarı vardır.

d. Küçük ve Orta ölçekli işletmeler kredisi, Ürününün ekimi ile hasatı arasında geçen süredeki finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 10 aydır.

e. Hasat kredisi, Maksimum 12 ay vadeli, ayrıca vade sonunda, 3 aya varan vadelerle ve vade sonuna kadar sabit faiz ile kullandırma imkanı bulunmaktadır.

f. Et besiciliği işletme kredisi, Et besiciliği amacıyla büyükbaş hayvan yetiştiriciliği yapan firmaların; özellikle yem, elektrik, veterinerlik hizmeti gibi gereksinimlerinizden kaynaklanan işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 12 aydır.

g. Süt besiciliği hayvan alım kredisi, Süt besiciliği alanında faaliyet gösteren firmaların; gebe düve alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay, ayrıca aylık ya da üçer aylık taksitler halinde ödeme imkanı bulunmaktadır.

h. Süt besiciliği makine ekipman kredisi, Özellikle süt sağım ünitesi, süt soğutma tankı, yem hazırlama ünitesi, gübre sıyırıcı ünite gibi gereksinimlerden kaynaklanan makine ekipman alımındaki finansman temini amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 36 ay ayrıca değişen vadelerle, aylık taksit ödemeli veya esnek ödeme planlı kullanılmaktadır. Azami tutarı maksimum ekipman fatura tutarının %75'i kadardır.

ı. Süt besiciliği kredisi, Özellikle yem, elektrik, veterinerlik hizmeti gibi giderler ile ilgili işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum vadesi 24 ay ayrıca aylık ya da 3'er aylık taksitler halinde kullandırma imkanı bulunmaktadır.

j. Seracılık işletme kredisi, Sebze ve muz seracılığına yönelik faaliyetlerde ihtiyaç duyulacak gübre, ilaç, tohum vb. harcamalarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum vadesi 36 ay ayrıca aylık taksit ödemeli veya esnek ödeme planlı ödeme imkanı bulunmaktadır.

k. Seracılık yatırım kredisi, Sebze ve muz seracılığına yönelik, sera yapım ve modernizasyon amacıyla yapılacak cam, naylon, demir, klima sistemi vb. harcamaların finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum vadesi 60 aydır.

Şehir içi yolcu taşımacılığı kredisi, Halk Otobüsü, Hatlı Minibüs, Ticari Taksi ve Servis Aracı sahiplerinin plaka alımı, hat alımı, araç iç dizaynı vb. gereksinimlerden kaynaklanan finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır.

VII.3.9. ŞEKERBANK

Şekerbank bankasının KOBİ'lere sağladıkları krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.36-38);

Franchising kredisi, Franchising sisteminde; franchising alanın, franchising verene sisteme giriş aşamasında verdiği giriş bedelinin (Franchising Fee) ve kullanılacak demirbaşların temin edilmesi, firma faaliyet alanının dekorasyonunun yapılması vb. amaçlarla yapılan/yapılacak harcamaların finansmanı amaçlanmaktadır. Kredi, ibraz

edilecek fatura/fiş vb. gider belgeleri tutarı üzerinden yapılacak ödemeler için kullanılabilir. Vadesi maksimum 36 ay vadeli ayrıca eşit taksitli olabildiği gibi ön ödemesiz dönem içerecek şekilde de kullanılabilir.

Hammadde kredisi, imalat sektöründe faaliyet gösteren ve hammadde alımı ile satış tahsilatlarının vadeleri arasında fark olan işletmecilerin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin maksimum vadesi 15 ay, Ayrıca ödemeler eşit taksitli olabildiği gibi ön ödemesiz dönem içerecek şekilde de yapılandırılabilir.

Hayvancılık yatırım kredisi, Besicilik ve hayvansal gıda üretimi veya ilişkili iş kollarında faaliyet gösteren müşterilerimizin, soğutma tankı, sağım makinesi gibi her türlü tesis, teçhizat, makine ve ekipman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay vadeli ayrıca eşit taksitli olabildiği gibi ön ödemesiz dönem içerecek şekilde de kullanılabilir.

Ticari gayrimenkul kredisi, bireysel müşterilerinin yatırım amaçlı işyeri alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Minimum 3 ay vade maksimum 120 aydır. Teminata alınacak işyerinin gayrimenkulün ekspertiz değerinin % 60'ına kadar kredi kullanılır. Minimum 10.000 TL'dir.

Kalite belgesi kredisi, HACCP, BRC, IFS, EUREPGAP, ISO 9000 ya da 14000, ISO 22000 kalite belgelerine sahip olmak isteyen işletme sahiplerinin finansman ihtiyaçları amaçlanmaktadır. Maksimum vadesi 12 aydır. Azami tutarı maksimum kalite belgesi tutarı kadardır.

Organik tarım ve Sera kredisi;

a- İşletme kredisi: Organik tarım ve sera üretimi yapan firmaların işletme ihtiyaçlarının (tohum, fidan, gübre, ilaç, ürünlerin paketlenme ve ambalajlanması vb.) finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 24 ay vade, eşit taksitli ya da esnek ödemeli (3 ay ön ödemesiz, 6 ayda bir ödemeli vb.) kullanılabilir.

b- Tesis kredisi:Organik tarım veya sera üretimi yapma amaçlı inşaat ve diğer yatırım maliyetlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesinin maksimum 36 ay vade, eşit taksitli ya da esnek ödemeli (36 ay ön ödemesiz, 6 ayda bir ödemeli vb.) kullanılabilir.

Teknolojik destek kredisi, üretim yöntemlerini iyileştirmek isteyen, üretimde kalite ve standardizasyonu sağlamayı amaçlayan işletmelerin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 36 ay vade, eşit taksitli olabildiği gibi ön ödemesiz dönem içerecek şekilde yapılandırılabilir.

Ticari araç kredisi, firmanın satış ve pazarlama, üretim, nakliye vb. ticari faaliyetlerinde kullanılacak araç finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi minimum 3 ay ve maksimum 36 aydır. “0”Km ticari taşıtlar anahtar teslim fiyatının maksimum %75’i oranında; 2.el ticari taşıtlar kasko değerinin maksimum %50 ‘si oranında kredilendirilebilir.

KOBİ İşletme kredisi, firmanın faaliyet döngüsü içinde alım-satım veya üretim sürecindeki vade farklarından kaynaklanan kısa ve orta vadeli finansman ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 15 ay vade, eşit taksit ödemeli veya 3 ay ön ödemesiz esnek ödemeli olarak kullanılabilir.

Profesyonel kredi, Sermayeden ziyade ilmi veya mesleki bilgiye, ihtisasa dayalı işleri, işverene tabi olmaksızın, şahsi sorumluluk altında kendi nam ve hesabına yapan, “Serbest meslek kazanç defteri” tutan Doktor, Eczacı, Veteriner, Diş hekimi, Avukat, Mali Müşavir, Noter, Mimar, Mühendislerin mesleki faaliyetlerinizi geliştirmek, mevcut işlerinin veya işyerinin finansman ihtiyaçlarını karşılamak amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. Azami tutarı maksimum 30.000TL’dir.

Esnafım kredisi, esnafın işyerinin ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 84 aydır. Azami tutarı maksimum 30.000TL’dir.

Taksici dostu kredi, ticari faaliyetlerini geliştirmek, mevcut ihtiyaçlarını karşılamak isteyen taksit plakası sahiplerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay ve azami tutarı maksimum 100.000TL’dir.

Turizm destek kredisi, Turizm sektörüne yönelik faaliyet gösteren firmaların nakit ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 6 ay vadeli spot vade sonunda anapara ve faizi ödeme imkanı bulunmaktadır. Maksimum 1 yıl vadeli kullanıp azami 6 aylık ödemesiz dönemden sonra kredinin ödemesiz döneminin (1-6 ay) faizi ödenir. İkinci 6 ayda ise anapara ve kalan 6 aylık faizi eşit taksitlere bölme imkanı bulunmaktadır.

Demirbaş kredisi, Yeni Makine Ekipman yatırımları, kapasite artışına yönelik yatırımlar, yenileme yatırımlarından kaynaklanan finansman ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 6 ay vadeli.

Franchising kredisi, Franchising sistemine giriş aşamasında vereceğiniz giriş bedeli (Franchising Fee), demirbaşlar, dekorasyon vb. ihtiyaçların finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 36 aydır. Azami tutarı maksimum İbraz edilecek fatura/fiş vb. gider belgeleri tutarı kadardır.

İşyeri kredisi, fabrika binası, mağaza, depo, dükkan, işyeri, ticari konut, ticari faaliyetleriniz ile ilişkili olan arsa vb. gayrimenkul alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır.

Teknoloji destek kredisi, Üretim yöntemlerini iyileştirmek isteyen, üretimde kalite ve standardizasyonu sağlamayı amaçlayan işletmelerin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 36 aydır.

Kalite belgesi kredisi, HACCP, BRC, IFS, EUREPGAP, ISO 9000 ya da 14000, ISO 22000 kalite belgelerine sahip olmak isteyen firmaların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 1 yıldır va maksimum tutar belge tutarı kadardır.

Ticari araç kredisi, firmanın satış, pazarlama, üretim, nakliye vb. ticari faaliyetlerine katma değer yaratarak hız kazandıracak araçların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi “0” km araçlarda maksimum 60 ay, 2. el araçlarda maksimum 36 aydır. Tutarı maksimum “0” araçlarda kasko değerinin %75 i, 2. el araçlarda kasko değerinin %60’ı kredilendirilmektedir. 2. el aracın maksimum 3 yaşında olması gerekmektedir.

Tarımsal ekipman kredi, modern tarım yöntemleri geliştirebilmek için ihtiyaç duyulan tarımsal ekipmanların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. Azami tutarı maksimum fatura değerinin %75’i kadardır. Tarımsal ekipman destek kredileri için (1 adet) gerçek kişi kefaleti gerekmektedir.

Traktör kredisi, çiftçilik belgesi olan gerçek kişi ve zirai kesimde faaliyet gösteren tüzel kişilerin finansmanı amaçlanmaktadır. “0” traktörler için maksimum 60 ay ikinci el traktörler için 48 ay. Ayrıca kredinin aylık eşit taksitlerle ya da 3-6-9-12 ayda bir eşit taksitlerle ödeme imkanı bulunmaktadır. “0” traktör için maksimum anahtar teslim fiyatının %75 i İkinci el traktörler için maksimum anahtar teslim fiyatının %50 si kadardır.

Organik tarım ve sera kredisi;

a. İşletme kredisi:Organik tarım ve sera üretimi yapan firmaların işletme ihtiyaçlarını (tohum, fidan, gübre, ilaç, ürünlerin paketleme ve ambalajlanması vb.) finansmanı amaçlanmaktadır.Maksimum 36 ay ve ayrıca eşit taksitli ya da esnek ödemeli (3 ay ön ödemesiz, 6 ayda bir ödemeli vb.) kullandırma imkanı bulunmaktadır.

b. Tesis kredisi: Organik tarım veya sera üretimi yapma amaçlı inşaat ve diğer yatırım maliyetlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 aydır. Ayrıca eşit taksitli ya da esnek ödemeli (3 ay ön ödemesiz, 6 ayda bir ödemeli vb.) kullandırma imkanı bulunmaktadır.

Tarımsal demirbaş kredisi, Zirai ve hayvansal üretim ile bu üretimle ilişkili iş kollarındaki faaliyetlerin makine ve ekipman ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır.

Hayvancılı yatırım kredisi, Besicilik ve hayvansal gıda üretimi veya ilişkili iş kollarında faaliyet gösteren firmaların, soğutma tankı, sağım makinesi gibi her türlü tesis, teçhizat, makine ve ekipman ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır.

Kahraman kredi, Esnaf ve küçük işletmelerin nakit ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 12 ay ve 1 ay taksit erteleme imkanı bulunmaktadır. Azami tutar maksimum 30.000TL'dir.

Kahraman Kredi, Sadece 1 TL masraf ödeyerek, 3 aya kadar taksit erteleme seçeneği ile küçük işletmelerin nakit ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 12 ay vadeli olup 3 aya kadar taksit erteleme imkanı bulunmaktadır. Azami tutarı maksimum 30.000TL'dir.

VII.3.10. TEB BANKASI

TEB bankasının KOBİ'lere sağladıkları krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.39-41);

KOSGEB destekli krediler;

a. Ölçek endeksli büyüme destek kredisi, Kredi vadesi 18 ay (6 ay ödemesiz, 13 eşit taksitte ödeme imkanı bulunmaktadır.) Mikro Ölçekli İşletme için 30.000 TL, Küçük Ölçekli İşletme için 50.000 TL, Orta Ölçekli İşletme için 80.000 TL'dir. Kredi faizinin 3/4'ü KOSGEB tarafından peşin, 1/4'i ise KOBİ tarafından kredi taksit ödemelerinde eşit ödenecektir.

b. KOSGEB KOBİ İhracat destek kredisi, maksimum 6 aydır. Maksimum tutar 200.000USD'dir. Kredi faizinin 3/4'ü KOSGEB tarafından peşin, 1/4'ü ise KOBİ tarafından kredi taksit ödemelerinde eşit ödenecektir.

c. 100.000KOBİ Destek Kredisi, kredi vadesi 15 ay (2 taksit geri ödemesiz, 13 eşit taksitte ödenecektir) Kredi tutarı azami 25.000 TL (Kadın girişimcilere azami 30.000 TL) Kredi faizinin 3/4'ü KOSGEB tarafından peşin, 1/4'ü ise KOBİ tarafından kredi taksit ödemelerinde eşit ödenecektir.

d. "0" faizli KOSGEB KOBİ acil destek kredisi, sel ve benzeri doğal afetler nedeniyle iş yerleri zarar gören, faaliyetleri aksayan, bu durumu da ilgili resmi makamlardan belgeleyen ve KOSGEB Veri Tabanı'na kayıtlı KOBİ'lerin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredi vadesi 24 ay (5 taksit geri ödemesiz, 19 eşit taksitte ödeyecektir) Maksimum 100.000TL'dir. Kredi faizinin tamamı KOSGEB tarafından karşılanacaktır.

e. KOSGEB GAP kapsamındaki iller makine teçhizat destek kredisi, Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa ve Şırnak'ta faaliyet gösteren KOSGEB Veri Tabanı'na kayıtlı KOBİ'lerin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredi vadesi 36 ay (Firmalar 5 taksit geri ödemesiz, 31 taksitte ödeyecektir.) Maksimum 300.000TL'dir. Kredi faizinin 3/4'ü KOSGEB tarafından, 1/4'ü ise KOBİ tarafından kredi taksit ödemelerinde eşit ödenecektir.

f. Yüz bin KOBİ destek kredisi, Maksimum 15 ay (2 taksit geri ödemesiz, 13 eşit taksitte ödenecektir) Azami tutarı 25.000 TL (Kadın girişimcilere maksimum 30.000 TL) Kredi faizinin 3/4'ü KOSGEB tarafından peşin, 1/4'ü ise KOBİ tarafından kredi taksit ödemelerinde eşit ödenecektir.

g. "0" faizli KOBİ Acil destek kredisi, Sel ve benzeri doğal afetler nedeniyle iş yerleri zarar gören, faaliyetleri aksayan, bu durumu da ilgili resmi makamlardan

belgeleyen ve KOSGEB Veri Tabanı'na kayıtlı KOBİ'lerin finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 24 ay. ayrıca 5 taksit geri ödemesiz, 19 eşit taksitte ödeme imkanı bulunmaktadır. Maksimum 100.000TL dir. Kredi faizinin tamamı KOSGEB tarafından karşılanacaktır.

h. GAP kapsamında makine teçhizat destek kredisi, Adıyaman Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa ve Şırnak'ta faaliyet gösteren KOSGEB Veri Tabanı'na kayıtlı KOBİ'lerin faydalanması amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay (Firmalar 5 taksit geri ödemesiz, 31 taksitte ödeyecektir.) Maksimum 300.000TL dir. Kredi faizinin 3/4'ü KOSGEB tarafından peşin, 1/4'ü ise KOBİ tarafından kredi taksit ödemelerinde eşit ödenecektir.

AFD (Fransız Kalkınma Ajansı) İşletme Kredisi, KOBİ Finansmanı'nda dünyanın en önemli kuruluşlarından olan Fransız Kalkınma Ajansı'nın (AFD)bankaya sağladığı EURO 40,000,000 tutarında uzun vadeli kredi kapsamında kullanılmaktadır. Maksimum 5 yıl sürelidir. Üst limit firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak şube tarafından talep doğrultusunda belirlenmektedir.

AFD (Fransız Kalkınma Ajansı) Yatırım Kredisi, KOBİ Finansmanı'nda dünyanın en önemli kuruluşlarından olan Fransız Kalkınma Ajansı (AFD)bankaya sağladığı EURO 40,000,000 tutarında uzun vadeli kredi kapsamında kullanılmaktadır. Maksimum 8 yıldır. Üst limit firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak şube tarafından talep doğrultusunda belirlenmektedir.

AFD Enerji Kredisi, Enerji verimliliği, yenilenebilir enerji, enerji tasarrufu ve karbon salınımına dikkat çekmek ve firmaların bu konuya yatırım yapmalarını teşvik etmek amacıyla AFD'nin bankaya sağladığı EURO 50,000,000 tutarında finansman kapsamında kullanılmaktadır. Maksimum 8 yıl ayrıca 1 yıla varan geri ödemesiz dönem bulunmaktadır. Üst limit firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak şube tarafından talep doğrultusunda belirlenmektedir.

Esnek Taksitli Ticari Kredi, Firmanın tüm ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 48 ay ayrıca sabit eşit taksitli ya da firmanın nakit akışına uygun esnek geri ödeme imkanı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak talep doğrultusunda belirlenmektedir. Ayrıca TL ya da dövize endeksli olarak kullanabilme imkanı bulunmaktadır. TEB İşletme Bankacılığı'nın sunduğu ürünlerden en az biri kullanıldığında firmanın alacağı ihtiyaç kredisinin faizi aşağıdaki

oranlarda düşmektedir. Kampanya kapsamında faiz indirimi kazandıran ürünler; Çek, Pos, Otomatik Ödeme ve Kredi Kartı'ndan oluşmaktadır.

1 ürün ile...%0,05

2 ürün ile...%0,10

3 ürün ile...%0,15

4 ürün ile...%0,20

Esnek ödemeli turizm destek kredisi, turizm sektöründe faaliyet gösteren konaklama tesisleri, tedarikçiler, acentelerin yararlanması amaçlanmaktadır. Süre maksimum 48 aydır. Üst limit şube tarafından firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak talep doğrultusunda belirlenmektedir. Ayrıca TL ya da dövize endeksli olarak kullanabilme imkanı bulunmaktadır. Sektörün nakit akışına uygun olarak 6 ay ödemeli 6 ay ödemesiz ödeme imkanı bulunmaktadır.

Teknoloji destek kredisi, Yazılım ya da bilgisayar yatırımı yapmak isteyen firmaların ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 24 ay ayrıca sabit eşit taksitli ya da firmanın nakit akışına uygun esnek geri ödeme imkanı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak talep doğrultusunda belirlenmektedir. Ayrıca TL ya da dövize endeksli olarak kullanabilme imkanı bulunmaktadır. Fatura ibrazı aranmaktadır.

Makine/Ekipman kredisi, İşyerindeki makine ve ekipmanını değiştirmek isteyen KOBİ'lerin finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 48 ay ayrıca sabit eşit taksitli ya da firmanın nakit akışına uygun esnek geri ödeme imkanı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak talep doğrultusunda belirlenmektedir. Ayrıca TL ya da dövize endeksli olarak kullanabilme imkanı bulunmaktadır. Fatura ibrazı aranmaktadır.

İSO/CE kredisi, ISO 9000 ya da 14000 kalite standartlarına ya da CE işaretine sahip olmak isteyen firmaların finansmanı amaçlanmaktadır. Firma ihtiyacına göre belirlenmektedir. Ayrıca sabit eşit taksitli ya da firmanızın nakit akışına uygun esnek geri ödeme imkanı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firmanın kredibilitesi göz önüne

alınarak talep doğrultusunda belirlenmektedir. Ayrıca TL ya da dövize endeksli olarak kullanabilme imkanı bulunmaktadır. İlgili sertifikasyonun alındığına dair belge istenmektedir.

İşyeri destek kredisi, Yeni işyeri alımının finansmanı amaçlanmaktadır. Firma ihtiyacına göre belirlenmektedir. Ayrıca sabit eşit taksitli ya da firmanızın nakit akışına uygun esnek geri ödeme imkanı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak talep doğrultusunda belirlenmektedir. Ayrıca TL ya da dövize endeksli olarak kullanabilme imkanı bulunmaktadır.

İşyeri yenileme kredisi, İşyerinde yapılmak istenen tadilatın finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 aydır. Ayrıca sabit eşit taksitli ya da firmanızın nakit akışına uygun esnek geri ödeme imkanı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak talep doğrultusunda belirlenmektedir. Ayrıca TL ya da dövize endeksli olarak kullanabilme imkanı bulunmaktadır. Fatura ibrazı aranmaktadır.

“0” faizli teknoloji destek kredisi, Bilgisayar bayilerinin “Arena Bilgisayar’dan” yapacağı mal alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadeleri maksimum 12 aydır. Üst limit şube tarafından firmanın kredibilitesi göz önüne alınarak talep doğrultusunda belirlenmektedir. Ayrıca TL ya da dövize endeksli olarak kullanabilme imkanı bulunmaktadır. “0” faizlidir.

KOBİ istihdam paketi, Yeni istihdam sağlayan KOBİ’lerin finansmanı amaçlanmaktadır. 12, 18 ve 24 ay vadeli kullandırım imkanı bulunmaktadır. Minimum 10.000-TL maksimum 300.000-TL’dir. KOBİ İstihdam Paketi Avantajları: kredi faizinden %1,5 puan iade, Zurich Sigorta’dan yapılacak “KOBİ Sorumluluk Sigortası’nda” %10 indirim. (KOBİ Kulüp üyelerine artı %20 indirim), Secret CV’den 1 adet ücretsiz ilan hakkı (30 gün), sonrasında verilecek ilanlarda %30 indirim, Secret CV web sitesi’nde yer alan, aday veritabanlarından CV inceleme ve 25 aday ile iletişim kurabilme imkanı. TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi’nden Ortak Eğitim Programı ile nitelikli iş gücü desteği. KOBİ Destek Hattı’ndan İşveren Bilgi Hattı kapsamında ücretsiz danışmanlık hizmeti alabilme imkanı. Bir yıl ücretsiz KOBİ Kulüp VIP üyeliği imkanı.

VII.3.11. VAKIFLAR BANKASI

Vakıflar bankasının KOBİ’lere sağladıkları krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ’lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.42-46);

Esnaf destek paketi;

a. Taksitli ticari kredi, İşletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay. Ayrıca 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli veya 3 aylık dönemlerde eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri edindirme kredisi, Firmanın işyeri alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 84 ay. Ayrıca isteğe bağlı olarak vadeli ister aylık eşit taksitle isterseniz 3 ayda bir eşit taksit ödemeli imkanı bulunmaktadır.

c. Ticari araç kredileri, Vadesi maksimum 60 aydır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. "0" araçlar için araç bedelinin tamamı.

Turizm destek paketi;

a. Turizm destek kredisi, Turizm işletmelerinin, turizm sezonuna hazırlanmaları için işletme giderlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay. Ayrıca esnek ödeme imkanı ile birlikte 8 aya kadar ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri edindirme kredisi, firmanın işyeri alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 84 ay. Ayrıca isteğe bağlı olarak vadeli ister aylık eşit taksitle isterseniz 3 ayda bir eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Döviz kredisi, kredinin maksimum vadesi 24 aydır.

d. Yatırım kredisi, uzun vadeli makine teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 84 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

e. Ticari araç kredileri, kredinin maksimum vadesi 60 aydır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. "0" araçlar için araç bedelinin tamamı.

İmalat destek paketi;

a. Taksitli ticari kredi, İşletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay. Ayrıca tüm vadelerde 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli eşit taksit ödemeli kredi imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri edindirme kredisi, firmanın işyeri alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 84 ay. Ayrıca isteğe bağlı olarak vadeli ister aylık eşit taksitle isterseniz 3 ayda bir eşit taksitte ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Ticari araç kredileri, vadesi maksimum 60 aydır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. “0” araçlar için araç bedelinin tamamı.

d. Yatırım kredisi, uzun vadeli makine teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 84 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

e. Döviz kredisi, Kredinin maksimum vadesi 24 aydır.

Otomotiv yan sanayi destek paketi;

a. Taksitli ticari kredi, işletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay. Ayrıca tüm vadelerde 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli eşit taksit ödemeli kredi imkanı bulunmaktadır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. “0” araçlar için araç bedelinin tamamıdır.

b. İşyeri edindirme kredisi, maksimum 84 ay. Ayrıca isteğe bağlı olarak vadeli ister aylık eşit taksitle veya 3 ayda bir eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Makine, teçhizat ve ekipman alımları kredisi, maksimum 60 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

d. Yatırım kredisi, uzun vadeli makine teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 84 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

e. Döviz kredisi, Maksimum 24 ay vadelidir.

Lojistik destek paketi;

a. Taksitli ticari kredi, İşletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay. Ayrıca tüm vadelerde 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli

eşit taksit ödemeli kredi imkanı bulunmaktadır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

b. Yetki belgesi kredisi, karayolu taşımacılık işinde faaliyet gösterebilmek için Ulaştırma Bakanlığından alınması gereken Yetki Belgesi finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 36 aya kadar vadeli, ayrıca talebe bağlı olarak aylık eşit taksitli veya 3 ayda bir eşit taksitli ödeme imkanı bulunmaktadır. Maksimum yetki belgesi ücreti kadardır.

c. Teknoloji yatırımları destek kredisi, teknolojik altyapı geliştirilmesi, eğitim ve bilgisayar teknolojileri geliştirilmesinin finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin maksimum vadesi 60 aydır.

d. İşyeri edindirme kredisi, firmanın işyeri alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 84 ay. Ayrıca isteğe bağlı olarak vadeli ister aylık eşit taksitle veya 3 ayda bir eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

e. Döviz kredisi, Vade süresi maksimum 24 aydır.

f. Yatırım kredisi, Uzun vadeli makine teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 84 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkânı bulunmaktadır.

g. Taksitli ticari kredi, İşletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay. Ayrıca tüm vadelerde 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli eşit taksit ödemeli kredi imkanı bulunmaktadır.

İhracatçı destek paketi;

a. Döviz kredisi, kredinin maksimum vadesi 24 aydır.

b. İşyeri edindirme kredisi, maksimum 84 ay. Ayrıca talebe bağlı olarak aylık eşit taksitle veya 3 ayda bir eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Ticari araç kredileri, Kredinin maksimum vadesi 60 aydır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. "0" araçlar için araç bedelinin tamamıdır.

Hizmet sektörü destek paketi;

a. Taksitli ticari kredi, İşletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadeleri maksimum 60 ay. Ayrıca tüm vadelerde 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli eşit taksit ödemeli kredi imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri edindirme kredisi, Maksimum 84 ay. Ayrıca talebe bağlı olarak aylık eşit taksitle veya 3 ayda bir eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Ticari araç kredileri, vadeleri maksimum 60 aydır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. "0" araçlar için araç bedelinin tamamı.

Gıda toptancıları paketi;

a. Taksitli ticari kredi, işletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay. Ayrıca tüm vadelerde 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli eşit taksit ödemeli kredi imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri edindirme kredisi, vadeleri 84 ay. Ayrıca talebe bağlı olarak aylık eşit taksitle veya 3 ayda bir eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Döviz kredisi, vadeleri maksimum 24 aydır.

d. Yatırım kredisi, Uzun vadeli makine teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadeleri maksimum 84 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

e. Ticari araç kredileri, Vadeleri maksimum 60 aydır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. "0" araçlar için araç bedelinin tamamı.

Mobilyacı destek paketi;

a. Taksitli ticari kredi, İşletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum vadeleri 60 ay. Ayrıca tüm vadelerde 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli eşit taksit ödemeli kredi imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri edindirme kredisi, maksimum vadeleri 84 ay. Ayrıca talebe bağlı olarak aylık eşit taksitle veya 3 ayda bir eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Döviz kredisi, vadesi maksimum 24 aydır.

d. Yatırım kredisi, uzun vadeli makine teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 84 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

e. Ticari araç kredileri, vadesi maksimum 60 aydır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. "0" araçlar için araç bedelinin tamamı.

Akaryakıt bayileri destek paketi;

a. Taksitli ticari kredi, işletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay. Ayrıca tüm vadelerde 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli eşit taksit ödemeli kredi imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri edindirme kredisi, maksimum 84 ay. Ayrıca talebe bağlı olarak aylık eşit taksitle veya 3 ayda bir eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Makine, teçhizat ve ekipman alımları kredisi, maksimum 60 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

d. Döviz kredisi, vadesi maksimum 24 aydır.

e. Yatırım kredisi, uzun vadeli makine teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin maksimum vadesi 84 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

f. Ticari araç kredileri, vadesi maksimum 60 aydır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. "0" araçlar için araç bedelinin tamamı.

Beyaz eşya bayileri destek paketi;

a. Taksitli ticari kredi, İşletme ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum vadesi 60 ay. Ayrıca tüm vadelerde 12 aylık periyotlar içerisinde 4 ay ödemesiz dönemli eşit taksit ödemeli kredi imkanı bulunmaktadır.

b. İşyeri edindirme kredisi, vadesi 84 ay. Ayrıca talebe bağılı olarak aylık eşit taksitle veya 3 ayda bir eşit taksit ödeme imkanı bulunmaktadır.

c. Makine, teçhizat ve ekipman alımları kredisi, vadesi maksimum 60 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

d. Döviz kredisi, Maksimum vadesi 24 aydır.

e. Yatırım kredisi, Uzun vadeli makine teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 84 ay. Ayrıca 1 yıla kadar ödemesiz dönem (Anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli) imkanı bulunmaktadır.

f. Ticari araç kredileri, vadesi maksimum 60 aydır. Üst limit 2. el araçlar için %50 ve 5 yaşa kadar. “0” araçlar için araç bedelinin tamamı.

Hammadde alım kredisi, İmalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların “hammadde” ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 48 ay vadeye kadar aylık eşit taksitli, 3 ay ödemesiz dönemli eşit taksitli veya 3 ayda bir eşit taksit ödemeli olarak kullanılabilme imkanı bulunmaktadır. Hammadde alımıyla ilgili proforma fatura karşılığında kredi kullanılmaktadır.

Sera tesisi kredisi, Ziraat Odası’na kayıtlı, Çiftçilik Belgesi’ne sahip, Çiftçi Kayıt Sistemi’ne dahil, seracılık konusunda faaliyet gösteren gerçek kişi üreticilerin desteklenerek finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 5 yıl vadeli olmak üzere 1, 3, 6 ve 12 aylık dönemlerde eşit taksit ödemeli olarak kullandırma imkanı bulunmaktadır. Proforma fatura üzerinden kullanılmaktadır.

Franchising kredisi, Franchising sisteminde; franchising alanın, franchising verene sisteme giriş aşamasında yaptığı giriş bedelinin (franchise fee) ve kullanılacak demirbaşların temin edilmesi, firma faaliyet alanının dekorasyonunun yapılması vb. amacıyla yapılan harcamaların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay. Ayrıca aylık eşit taksitler halinde, 3 veya 6’şar aylık dönemlerde eşit taksitler halinde, üç veya altı ay ödemesiz aylık eşit taksitler halinde ödeme imkanı bulunmaktadır. Yapılan veya yapılacak harcamalara ait ibraz edilecek fatura / fiş vb. gider belgeleri tutarı üzerinden kredi kullanılmaktadır.

Elastik KOBİ kredisi, KOBİlere belirli kredileri kapsamında farklı ayrıcalıklar tanıyan kredi türüdür. Elastik KOBİ kredisi kapsamında yararlanılabilecek kredi türleri: İşletme İhtiyaç Kredisi,Sera Tesis Kredisi,İşletme İpotek Karşılığı Kredisi,İşletme Nakit Bloke Karşılığı Kredisi,İşyeri Edindirme Kredisi,0 Km Araç Kredisi,Filo Kredisi,0 Km. Traktör Kredisi,2. El Araç Kredisi,2. El Traktör Kredisi,Franchising Kredisi,Sera İşletme Kredisi, Kredi faizini ya da taksitlerini firmanın kendisi belirleyebilmektedir. Kredi tutarının % 1 ile % 30 arasında peşin komisyon ödeyerek kredi faiz oranını % 0'a kadar düşürebilmektedir. Peşin komisyonu krediye dahil edebilmektedir. Peşin komisyonun yanı sıra, krediyle ilgili istihbarat dosya ve haberleşme ücreti, ekspertiz ücreti, kasko, konut paket ve dask sigorta tutarlarının da krediye dahil edebilme imkanı bulunmaktadır.

Vakobi kredisi, firmaların uzun vadeli makine teçhizat ve/veya ekipman alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum vadesi 84 aya kadar vadeli olup; aylık eşit taksitli, 3 ayda bir eşit taksitli 6 ayda bir eşit taksitli 1 yıla kadar ödemesiz dönemli (anapara ödemesiz, 3 ayda bir faiz ödemeli), anapara ödemeli dönemde aylık, 3 aylık ve 6 aylık dönemlerde eşit taksitler halinde kullanılabilir. Azami fatura ve/veya proforma fatura değerinin %85'i oranında kredilendirme imkanı bulunmaktadır. Fatura ve/veya proforma faturanın ibraz edilmesi karşılığında kullanılan bir kredi türüdür.

Plaka kredisi, Bankamız şehir içi toplu taşıma işi yapanların kurdukları dernek/ oda/vakıf veya kooperatif üyesi ticari taksi, minibüs, özel halk otobüsü ve servis aracı sahiplerine hat bedeli, araç yenileme ve araç bakım onarım giderlerinin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. Maksimum kredi limiti çalışılan hat, bulunulan şehir ve çalışan aracın cinsi (halk otobüsü, minibüs/dolmuş, taksi, servis aracı vb) ile bağlantılı olarak değişmektedir.

Belge kredisi, belge kredisi karayolu taşıma işinde faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişilere, sadece yetki belgesi alımı için gerekli olan finansman ihtiyacının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay vadeli ve aylık, 3 aylık eşit taksit ödemeli olma imkanı bulunmaktadır. Maksimum yetki belgesinin ücreti kadardır.

Taşımacı ihtiyaç kredisi, Karayolu Taşıma işinde faaliyet gösteren ve yetki belgesi sahibi olan gerçek ve tüzel kişilere, (Plaka Kredisi müşterileri hariç) faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay vadeli ve aylık, 3 aylık eşit taksit ödemeli olarak kullanılabilir.

KOSGEB Desteğine Hazırlık Kredisi, KOSGEB'in veri tabanında kayıtlı bulunan KOBİ'lere yönelik olarak faiz desteği sağladığı yeni kredi programı öncesinde; Banka kaynaklı KOSGEB Desteğine Hazırlık Kredisi ile KOBİ'lere ek finansman kaynağı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 18 ay vadeli ve 6 ay ödemesiz olarak kullanılmaktadır.

VII.3.12. YAPI VE KREDİ BANKASI

Yapı ve Kredi bankasının KOBİ'lere sağladıkları krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.47-50);

Nakit destek kredisi, her türlü işletme sermaye ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay. Ayrıca ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak kullanılabilir.

Makine donanım kredisi, tüm sektörlerde faaliyet gösteren firmaların faaliyetlerinde kullanacakları sıfır veya 2. el makine, ekipman, donanım, yedek parça vb. alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay, ayrıca ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak kullanılabilir. Tutarı maksimum satın alınacak ürünün KDV hariç fatura tutarıdır.

Ticari işyeri kredisi, ticari faaliyetlerde kullanılmak üzere satın alınacak işyeri vasfına sahip gayrimenkul ve taşınmazların finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak kullanılabilir. Maksimum ekspertiz değerinin %65'i kadardır.

Ödemesi kolay turizm kredisi, turizm sektöründe faaliyet gösteren ve geliri sezonsal olarak değişen işletmelerin yatırım ihtiyaçlarını, nakit akışlarına paralel bir ödeme planı ile karşılamak amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay. Ayrıca her yıl en az 4 taksit ödemesi olacak şekilde, yılda 8 aya kadar ödemesiz olarak kullanılabilir. Ödeme yapılacak aylar nakit akışına uygun şekilde seçilebilir.

Sezona hazırlık kredisi, maksimum 36 ay. Ayrıca ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz kullanıma imkanı bulunmaktadır. Sektörün nakit akışına uygun esnek ödeme seçenekleri sunulmaktadır.

Tarımsal üretim kredisi, tarımsal Üretim Kredisi, doğrudan çiftçiye (üreticiye), dikimden sonraki gübreleme, sulama, hasat toplama dönemindeki finansal gereksinimlerini karşılanması amaçlanmaktadır. Maksimum 12 ay. Vade sonunda anapara + faiz ödemeli olarak.

Seracılık kredisi, seracılıkla uğraşan üreticilerin fide alımı, gübre, ilaçlama, naylon, plastik ve benzeri tüm ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 12 ay. Vade sonunda anapara + faiz ödemeli olarak ayarlanmıştır.

Sera yapım kredisi, seracılıkla uğraşan üreticilerin mevcut seralarını yenilemek ya da yeni bir tarlaya sera kurulumu gerçekleştirmek için projesi çizilmiş projelerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay ve ayrıca taksitli kredi olarak yılda bir ödemeye varan ödeme seçenekleri bulunmaktadır. Azami tutarı maksimum proforma fatura tutarının %80'i dir.

Traktör kredisi, tarım sektöründe faaliyet gösteren firmaların 0 km traktör alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 48 ay ayrıca taksitli kredi olarak yılda bir ödemeye varan ödeme seçenekleri bulunmaktadır. Azami tutarı maksimum traktör bedelinin %75 i kadardır.

Tarım makineleri kredisi, Tarım sektöründe faaliyet gösteren firmaların alacakları yeni tarım makine ve ekipmanlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 48 ay. Ayrıca taksitli kredi olarak yılda bir ödemeye varan ödeme seçenekleri bulunmaktadır. Azami tutarı maksimum alımı yapılacak ürünün KDV hariç fatura tutarı kadar.

TMO makbuz senedi karşılığı kredi, Makbuz senetlerinin senet hamili tarafından teminat olarak bankaya ciro edilmesi ve TMO'nun ödeme garantisi ile, ıskonto/iştiria kredi olarak finansman amaçlanmaktadır. Vade süresi minimum 6 ay ve maksimum 1 yıldır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

Taşıt kredisi, ticari ve binek olmak üzere, tüm araçların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 48 aydır. Azami tutarı maksimum araç anahtar teslim bedelinin %80'i.

Taksi kredisi, ticari taksi araç yenilemesi amacıyla veya ticari taksi plakası sahiplerinin diğer nakit ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Araç yenileme maksimum 48 aya kadar, diğer nakit ihtiyaçlarda maksimum 36 ay. Araç yenilemelerinde

anahtar teslim bedelinin maksimum %100'ü, diğer nakit ihtiyaçlarında taksit plakası güncel piyasa değerinin maksimum %30'u kadardır.

Franchising kredisi, Franchising yöntemi ile ticari faaliyette bulunacak olan veya mevcutta bir franchising sistemine dahil olan işletmelerin doğabilecek finansman ihtiyacının temini amaçlanmaktadır. Maksimum 36 ay. ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Azami tutar maksimum isim hakkı bedeli, dekorasyon, demirbaş alımı vb. finansmanı için tutarın %65'i kadardır.

KOBİ AR-GE kredisi ve KOBİ AR-GE yatırım kredisi, Yeni bir ürün tasarımı, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında çalışmaları olan KOBİ lerin, bu dönem süresince finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Maksimum vadesi 60 aydır. Azami tutarı maksimum proje maliyetleri kadardır.

Perakende destek paketi;

a- Nakit destek kredisi, her türlü işletme sermaye ihtiyacının finansmanı amaçlanmaktadır. Kredinin vade süresi maksimum 36 ay. Ayrıca ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak kullanılabilir. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

b- Ticari işyeri kredisi, ticari faaliyetlerde kullanılmak üzere satın alınacak işyeri vasfına sahip gayrimenkul ve taşınmazların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak kullanılabilir. Maksimum ekspertiz değerinin %65'i kadardır.

İmalat destek paketi;

a. Makine donanım kredisi, firmaların faaliyetlerinde kullanacakları sıfır veya 2. el makine, ekipman, donanım, yedek parça vb. alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Maksimum 60 ay. Ayrıca ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz kullandırma imkanı bulunmaktadır. Maksimum satın alınacak ürünün KDV hariç fatura tutarı kadardır.

b. KOBİ AR-GE Kredisi, yeni bir ürün tasarımı, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında çalışmaları olan KOBİ'lerin, bu dönem süresince finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Maksimum 60 aydır. Azami tutarı maksimum proje maliyetleri kadardır.

c. Ticari işyeri kredisi, ticari faaliyetlerde kullanılmak üzere satın alınacak işyeri vasfına sahip gayrimenkul ve taşınmazların finansmanı amacıyla kullanılır. Vade süresi maksimum 60 ay. Ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Maksimum Ekspertiz değerinin %65'i kadardır.

KOBİ AR-GE paketi,

a. KOBİ AR-GE Kredisi, yeni bir ürün tasarımı, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında çalışmaları olan KOBİ'lerin, bu dönem süresince finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. Azami tutarı maksimum proje maliyetleri. KOBİ AR-GE Kredileri, projenin bütçesine göre belirlenen geri ödeme seçenekleri ile verilmektedir. KOBİ AR-GE Kredileri'nin kullanımı için tasarlanan projede, Dünya, Türkiye veya firma için yeni bir ürün tasarımı yapılması, yeni ürünün geliştirilmesi, üretim maliyetlerinin düşürülmesi ve verimlilik artırıcı çalışmalar yapılması gerekmektedir.

b. KOBİ Ar-Ge başlangıç destek programı, KOBİ'ler için AR-GE Başlangıç Destek Programı KOBİ'leri AR-GE projesi yapmaya teşvik etmek için bu firmalar tarafından sunulan ilk iki projenin geri ödemesiz olarak desteklenmesi amaçlanmaktadır. Geri ödemesiz hibe şeklindedir. 400.000 TL üst limitli toplam proje bütçesinin, maksimum 75'i kadardır. Yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında yürütülen AR-GE nitelikli projeler desteklenmektedir.

c. Sanayi Ar-ge projeleri destekleme programları, firma düzeyinde katma değer yaratan kuruluşların AR-GE çalışmalarını teşvik etmek ve bu yolla Türk sanayisinin AR-GE kapasitesinin yükseltilmesine katkıda bulunmak amaçlanmaktadır. Geri ödemesiz hibe şeklindedir. Azami tutarı maksimum %60 hibe desteği sağlanmaktadır. Proje

bütçesinin bir üst limiti bulunmamaktadır. Yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında yürütülen AR-GE nitelikli projeler desteklenmektedir.

d. Uluslararası sanayi AR-GE projeleri destek programı, uluslararası ortak destek programlarında (EUREKA, EUROSTARS, Avrupa Birliği Çerçeve Programları altında ortak projelerine çıkan programlar ve benzeri uluslar arası program ve projeler) yer alan sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın Türkiye’de yerleşik, katma değer yaratan kuruluşların araştırma ve teknoloji geliştirme projelerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Geri ödemesiz hibe şeklindedir. Maksimum %60 hibe desteği sağlanmaktadır. Proje bütçesinin bir üst limiti bulunmamaktadır. Yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konusunda yürütülen AR-GE nitelikli projeler desteklenmektedir.

Tarım destek paketi;

a. Tarımsal üretim kredisi, doğrudan çiftçinin (üreticinin), dikimden sonraki gübreleme, sulama, hasat toplama dönemindeki finansal gereksinimlerinin karşılanması amaçlanmaktadır. Maksimum vade süresi 12 ay. Vade sonunda anapara + faiz ödemeli olarak yapılandırılmıştır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

b. Seracılık kredisi, seracılıkla uğraşan üreticilerin fide alımı, gübre, ilaçlama, naylon, plastik ve benzeri tüm ihtiyaçların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 12 ay. Vade sonunda anapara + faiz ödemeli olarak yapılandırılmıştır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

c. Traktör kredisi, tarım sektöründe faaliyet gösteren firmaların 0 km traktör alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay. Taksitli kredi olarak yılda bir ödemeye varan ödeme seçenekleri bulunmaktadır. Maksimum satın alınacak traktör bedelinin %70’i kadardır.

d. TMO Makbuz senedi kredisi, çiftçilerin tüm finansal ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Maksimum 12 aydır. Makbuz senedi değeri üzerinden belirlenir.

e. Makine donanım kredisi, firmaların faaliyetlerinde kullanacakları sıfır veya 2. el makine, ekipman, donanım, yedek parça vb. alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. Maksimum satın alınacak ürünün KDV hariç fatura tutarı kadardır.

Turizm destek paketi;

a. Ödemesi kolay turizm kredisi, turizm sektöründe faaliyet gösteren ve geliri sezonsal olarak değişen işletmelerin yatırım ihtiyaçlarını, nakit akışlarına paralel bir ödeme planı ile karşılamak amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay ve her yıl en az 4 taksit ödemesi olacak şekilde, yılda 8 aya kadar ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Ödeme yapılacak aylar nakit akışına uygun şekilde seçilebilmektedir. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

b. Sezona hazırlık kredisi, turizm sektöründe faaliyet gösteren otel, pansiyon, acente ve benzeri küçük ve orta ölçekli işletmelerin turizm sezonu öncesi yenileme ve diğer finansman ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 36 ay ve ayrıca ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz kullandırma imkanı bulunmaktadır. Sektörün nakit akışına uygun esnek ödeme seçenekleri sunulmaktadır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

c. Ticari işyeri kredisi, ticari faaliyetlerde kullanılmak üzere satın alınacak işyeri vasfına sahip gayrimenkul ve taşınmazların finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 ay ayda bir, 3 ayda bir, 6 ayda bir eşit taksitler halinde veya 6 aya kadar ödemesiz olarak kullandırılabilir. Maksimum ekspertiz raporu değerinin %65'i kadardır.

Hekim destek paketi;

a. Tıbbi donanım kredisi, muayenehane tıbbi cihaz ve donanımın finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 60 aydır. Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

b. Taşıt kredisi, "0" araç için: maksimum 60 aya kadar (48 aya kadar USD/EUR) İkinci el için: maksimum 48 ay (36 aya kadar USD/EUR) Üst limit şube tarafından firma talebi doğrultusunda belirlenmektedir.

VII.3.13. ZİRAAT BANKASI

Ziraat bankasının KOBİ'lere sağladıkları krediler şu şekildedir(TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011, s.51-52);

KOBİ Fatura Finansmanı kredisi, KOBİ'lerin işyerlerinde kullanacakları büro ekipmanı, bilgisayar, dayanıklı tüketim malları, mobilya, mefruşat vb. alımlarına yönelik finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. Azami 48 ay vadeli olup, aylık veya 3 'er aylık dönemlerde eşit taksitli kullanılabilir ve ilk 3 ayı ödemesiz olabilecektir. Azami tutarı fatura tutarının azami %75'i kadardır.

KOBİ Fuara Katılım Kredisi, yurt içinde ve yurt dışında fuarlara katılmayı planlayan işletmelerin stant donanımı, kira bedeli gibi harcamalarının finansmanı amaçlanmaktadır. Yurt içi fuarlar için: Azami 6 ay vadeli olup, aylık veya 3 'er aylık dönemlerde eşit taksitli olarak kullanılabilir. Yurt dışı fuarlar için: Azami 6 ay vadeli olan kredi BCH şeklinde kullanılabilir. Yurt içi fuarlar için: 15.000- TL .Yurt dışı fuarlar için: 10.000-USD

Franchising (Acentelik) Kredisi, Franchising yöntemi ile yeni iş kurmak isteyen gerçek ve tüzel kişilerin ticari faaliyetlerini desteklenmesi amaçlanmaktadır. Azami 48 ay vadeli olup, aylık veya 3 'er aylık dönemlerde eşit taksitli kullanılabilir ve ilk 3 ayı ödemesiz olabilecektir. Giriş bedelinin (franchise fee) ve kullanılacak demirbaşların temin edilmesi, firma faaliyet alanının dekorasyonunun yapılması vb. amacıyla yapılan/yapılacak harcamalara ait ibraz edilecek fatura/fiş vb. gider belgeleri tutarının azami % 75'i kadar kredi kullanılabilir.

KOBİ Taksitli Döviz Kredisi, İhracat faaliyetinde ve ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan KOBİ'lere finansman desteği sağlanması amaçlanmaktadır. Azami 18 ay vadeli olup, aylık veya 3 'er aylık dönemlerde eşit taksitli kullanılabilir. Ticari Krediler Uygulama Usul ve Esasları kapsamında işletmenin kredibilitesine göre belirlenecektir.

KOBİ Projeli Yatırım Kredisi, KOBİ'lerin yatırım projelerinin finansman ihtiyacının karşılanması ve/veya bu kapsamda geliştirmeyi tasarladıkları projelerin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Proje Değerlendirme Raporu düzenlenmek suretiyle, kullanılacak orta ve uzun vadeli yatırım kredileridir. 1 yılı ödemesiz dönemli, yatırımın

geri dönüş süresine göre azami 5 yıl vadeli ve yılda bir defa anapara+ faiz ödemeli olarak kullanılabilir. Proje bazında belirlenecek olup, kredi tutarı toplam yatırım tutarının %75'i kadar olabilecektir.

KOSGEB Destek Kredileri;

a-Sıfır Faizli Diyarbakır İli İşletme Sermayesi Destek Kredisi, Diyarbakır İl Merkezi ve mücavir alan dahilinde faaliyet gösteren, KOSGEB Veri Tabanı'na kayıtlı KOBİ'lerin finansmanı amaçlanmaktadır. Vadesi maksimum 18 ay. Ayrıca ilk 6 ay geri ödemesiz dönem olmak ve ilk taksit 6. Ayın sonunda ödenmek üzere 3 aylık dönemlerde 5 eşit taksit halinde geri ödeme imkanı bulunmaktadır. KOBİ başına azami limit 30.000-TL dir. Anaparanın vadesinde ödenmesi koşuluyla, herhangi bir faiz ödemesi yoktur. Kredinin faizi KOSGEB tarafından karşılanmaktadır.

b- 100.000 KOBİ Destek kredisi, maksimum 15 ay. Ayrıca ilk 3 ayı (90 gün) geri ödemesiz dönem olma imkanı bulunmaktadır. Anapara firma tarafından ilk 3 ay (90 gün) geri ödemesiz dönem olmak ve ilk taksit 3. ayın sonunda ödenmek üzere aylık dönemlerde 13 eşit taksit halinde geri ödenir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletme için: 25.000 TL şahıs İşletmelerinde, İşletme sahibinin kadın girişimci olması halinde 30.000 TL olarak belirlenmiştir. Kredinin faizinin $\frac{3}{4}$ 'ü KOSGEB, $\frac{1}{4}$ 'ü krediyi kullanan KOBİ tarafından karşılanacaktır.

c. KOSGEB Acil destek kredisi, vadesi maksimum 24 ay. Anapara, KOBİ tarafından ilk 6 ay geri ödemesiz dönem olmak ve ilk taksit 6. ayın sonunda ödenmek üzere aylık dönemlerde 19 eşit taksit halinde geri ödenir. KOBİ başına azami limit 100.000-TL dir. Herhangi bir faiz ödemesi yoktur. Kredinin faizi KOSGEB tarafından karşılanmaktadır.

d.KOSGEB GAP Bölgesi KOBİ Makine Teçhizat Yatırımı Destek Kredisi, vadesi maksimum 36 ay. Anapara, KOBİ tarafından ilk 6 ay geri ödemesiz dönem olmak ve ilk taksit 6. ayın sonunda ödenmek üzere aylık dönemlerde 31 eşit taksit halinde geri ödenir. KOBİ başına azami limit 300.000-TL dir.

KOBİ İşyeri Alım Kredisi Kampanyası, işyeri alımın finansmanının temini amaçlanmaktadır. Kredinin vadesi maksimum 84 ay. Kredinin aylık, 3 aylık veya 6

aylık ödeme ayrıca 6 aya kadar ödemesiz dönem imkanı bulunmaktadır. Firmanın kredibilitesine göre yatırım tutarı üzerinden belirlenmektedir.

VII.4. AB İLE İLİŞKİLER BAĞLAMINDA KOBİ'LER

VII.4.1. LİZBON STRATEJİSİ VE YERİNİ ALAN AVRUPA 2020 STRATEJİSİ

Küresel rekabetin yoğunlaştığı ve teknolojik değişimin hız kazandığı günümüz dünyasında AB, gerek ABD ve Japonya ile aralarındaki yenilikçilik ve Ar-Ge açığını kapatabilmek gerekse de bilgi tabanlı bir ekonomiye geçişi sağlayarak daha fazla sayıda ve daha kaliteli istihdam yaratabilmek için 2000 yılında Lizbon Stratejisini uygulamaya koydu. Lizbon Stratejisi, AB ekonomisinin 2010 yılına kadar dünyanın en rekabetçi ve dinamik bilgi ekonomisi olmasını amaçlamaktaydı. 2010 yılına gelindiğinde AB'nin Lizbon Stratejisindeki hedeflere ulaşmakta yeterince ilerleme kaydedememiş olması nedeniyle Avrupa Komisyonu 3 Mart 2010 tarihinde, Lizbon Stratejisi'nin yerini alacak olan "Avrupa 2020: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme İçin Avrupa Stratejisi" başlıklı yeni stratejiyi kabul etmiştir. AB'nin genel ekonomi ve kalkınma politikasının ana hatlarını çizen Avrupa 2020'deki üç temel öncelik şu şekildedir (KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.44):

- Akıllı Büyüme: Bilgi ve Yeniliğe dayalı bir ekonomi,
- Sürdürülebilir Büyüme: Daha verimli kaynak kullanan, yeşil ve rekabet edebilir bir ekonomi,
- Kapsayıcı Büyüme: Ekonomik, sosyal ve sınırsal anlamda bütünleşmeyi sağlayan yüksek istihdam ekonomisi

Avrupa Komisyonu, öncelik alanlarında ilerlemeyi sağlamak üzere yedi ana girişim önermektedir. Bunlar içinde AB KOBİ politikasını nispeten daha fazla ilgilendiren girişimler "Yenilikçilik Birliği", "Verimli Kaynak Kullanan Avrupa" ve "Küreselleşme Çağı İçin Bir Sanayi Politikası" girişimleridir. Söz konusu girişimlerde yer alan bazı temel hususlar aşağıda belirtilmektedir(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.44):

- Girişimciliğin, şirketler hukukunun basitleştirilmesi ve girişimcilerin batan girişimlerden sonra yeniden başlayabilmelerinin sağlanması dahil olmak üzere somut politika girişimleri ile desteklenmesi

- Okul programlarının yaratıcılık, yenilikçilik ve girişimciliğe odaklanması
- KOBİ'lerin uluslararasılaşmalarının desteklenmesi
- Enerji verimliliği eylem planının uygulanması
- İş yapmadaki işlem maliyetlerinin aşağı çekilmesi
- Kümelerin desteklenmesi ve finansmana uygun maliyetli erişim dahil, başta KOBİ'ler için olmak üzere iş ortamının iyileştirilmesi
- Vergi teşvikleri ve diğer finansal araçlar da kullanarak özel sektör AR-GE yatırımlarının artmasının desteklenmesi
- Yenilikçi fikirlerin büyüme ve istihdam yaratacak ürün ve hizmetlere dönüştürülmesinin sağlanması
- Eğitim, iş dünyası, üniversiteler ve araştırma geliştirme kuruluşları arasında bağlantıların güçlendirilmesi
- Finansmana erişimin iyileştirilmesi
- Avrupa çapında bir girişim sermayesi piyasasının hayata geçirilmesi ve bu şekilde işletmelerin doğrudan sermaye piyasasına erişimlerinin kolaylaştırılması
- AB 2020 stratejisinde yer alan yukarıdaki hususların pek çoğu 2011 - 2013 KSEP'in hedefleri ile de uyumludur.

VII.4.2. AVRUPA KÜÇÜK İŞLETMELER YASASI

Avrupa Komisyonu KOBİ'lerin büyümesi için en uygun ortamı yaratmayı, AB tarafından oluşturulan tüm politikalarda KOBİ'lerin ihtiyaçlarını ön planda tutmayı amaçlayan "Avrupa Küçük İşletmeler Yasası"nı (A Small Business Act for Europe - SBA) 25 Haziran 2008 tarihi itibarıyla yürürlüğe koymuştur. Yasa, Komisyonun KOBİ'lerin AB ekonomisindeki merkezi rolünü kabul etmesi yönündeki siyasi iradesini yansıtmakta ve ilk defa AB için kapsamlı bir politika çerçevesi belirlemektedir. Avrupa Küçük İşletmeler Yasası 10 temel ilkeyi içermektedir(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.46):

1. Girişimcilerin ve aile işletmelerinin zenginleşeceği ve ödüllendirileceği bir iş ortamı yaratılması, üye devletler tarafından, özellikle orta öğretim müfredatlarına yenilikçi ve girişimci zihniyetin gelişmesine yönelik derslerin eklenmesi, her seviyedeki girişimcilik eğitimleri için iş dünyasıyla ortak sistematik stratejiler geliştirilmesi, işletme devirlerinin gereksiz yere zorlaştırılmasına engel olunması, devredilebilir işletmelerin

potansiyel alıcılarla eşleştirilmesini sağlayacak sistemler yaratılması yönünde çalışmaların yapılması beklenmektedir.

2. İflas tehdidiyle karşılaşan dürüst girişimcilere ikinci bir şans tanınması Komisyon'un üye devletler arasında en iyi örnek değişimlerini kolaylaştırarak ikinci şans politikasına olan desteğine devam etmesi öngörülmektedir. Üye devletlerden de, iflas eden girişimcilerin taze bir başlangıç yapmalarını sağlayacak gerekli yasal düzenlemeleri yapmaları ve iflas ardından yeniden iş kuranların ilk işini kuranlarla aynı muameleyi görmesini garanti altına almaları beklenmektedir.

3. “Önce küçük olanı düşün” ilkesine uygun kurallar geliştirilmesi. Üye Devletler tarafından alınması gereken önlemler, yeni yasal ve idari girişimlerin uygulamaya konulmadan önce bunların KOBİ'ler üzerindeki etkilerinin analiz edilmesi, KOBİ'lerin de yer aldığı paydaşlara danışılması ve mümkün olması halinde özellikle bilgilendirme ve raporlama gereksinimlerinde küçük ve makro ölçekli işletmelere özel istisnalar, geçiş dönemleri ve muafiyetler belirlenmesi olarak tespit edilmektedir. (KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.46) KOSGEB bu prensip altında başvurulacak en önemli aracın, etki analizleri olduğunu, uygulamaya alınan mevzuatın KOBİ Testi ile değerlendirilmesini yapacaktır. Bu değerlendirmeleri; Avrupa İşletmeler Ağı (Enterprise Europe Network - EEN), Avrupa İş Paneli ve KOBİ Elçisi gibi araçlarla gerçekleştirmeyi düşünmektedir. Üye devletlerden 2012 yılına kadar işletmeler üzerindeki idari yüklerin %25 oranına düşürmeyi beklemektedir.

4. Kamu idaresinin KOBİ'lerin ihtiyaçlarına duyarlı hale getirilmesi, üye devletlerin, işletmelerin kaydı için idarelerce alınan ücret seviyesini düşürmeleri, KOBİ'lerin ticari faaliyete başlama sürecini hızlandırmaları, paydaşların KOBİ aktivitelerini gereksiz yere zorlaştırmamaları, her türlü işlemin elektronik ortamda yapılabilmesini sağlamaları beklenmektedir.

5. Kamu politika araçlarının KOBİ ihtiyaçlarına uyumlaştırılması: KOBİ'lerin kamu alımlarına iştirakinin kolaylaştırılması ve devlet yardımı imkanlarının KOBİ'ler tarafından daha iyi kullanılmasının sağlanması. AB ülkelerinde KOBİ'lerin kamu alımlarına iştirakleri, gerek bilgi eksikliği, gerekse de kamu alımlarında uygulanan prosedürlerin karışıklığı nedeniyle büyük işletmelere göre çok daha zor olmaktadır. Üye devletlere de bu doğrultuda önlem almaları tavsiye edilmektedir.

6. KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması ve ticari işlemlerde ödemelerin zamanında yapılmasını destekleyici bir yasal mevzuat ve iş ortamının sağlanması, özellikle yeni başlayan ve ilk kurulum aşamasında bulunan KOBİ'ler finansman

imkanlarına erişimde ciddi güçlükler yaşamaktadırlar. KOBİ'lerin karşılaştığı diğer bir önemli sorun ise Avrupa'da yaygın olarak gözlemlenen geç ödeme alışkanlığının yarattığı ödeme aczi riskidir. Bu kapsamda üye devletlerden kurumlar vergileri ile ilgili düzenlemelerle yatırımların teşvik edilmesi ve geç ödemeler ile ilgili düzenlemeler yapılması beklenmektedir.

7. KOBİ'lerin Tek Pazar'ın sağladığı imkanlardan daha fazla yararlanmasının sağlanması. KOBİ'lerin Tek Pazar imkanlarından daha iyi yararlanmalarını sağlamak üzere üye devletlerin destekleyici hizmetler sunmaları tavsiye edilmektedir.

8. KOBİ'lerin sahip olduğu becerilerin ve her türlü yenilik faaliyetinin geliştirilmesinin teşvik edilmesi, üye devletler, Komisyon tarafından yürütülen çalışmalara paralel şekilde oluşturacakları eylem planlarına uygun hareket ederek KOBİ'lerin yenilik yaratma ihtiyacına cevap vermeye davet edilmektedir.

9. KOBİ'lerin çevresel sorunları fırsata dönüştürmesine imkan sağlanması. Küresel ısınma, iklim değişikliği, enerji kaynaklarında yaşanan kıtlıklar gibi günümüze ait kaygılar her ne kadar KOBİ'lerin faaliyetlerini sürdürmelerini zorlaştırırsa da, söz konusu değişikliklerle birlikte ortaya çıkan çevre dostu ürün ve hizmetlere olan ihtiyaç, KOBİ'ler için yeni iş fırsatlarını da beraberinde getirmektedir. Bu doğrultuda, Üye Devletlerden çevre ve enerji verimliliği konularında yeni destek modelleri ortaya koymaları ve uygulamaları beklenmektedir.

10. KOBİ'lerin büyüyen pazarlardan yararlanmasının desteklenmesi ve teşvik edilmesi. Kaynaklara sınırlı ulaşmaları ve risklere karşı aşırı duyarlılıkları sebebiyle KOBİ'ler büyük işletmelere göre ticari engellerden çok daha olumsuz şekilde etkilenmektedirler. Bu olumsuzlukların bertaraf edilmesini teminen, “Önce Küçük Olanı Düşün” ilkesinin teşviki ile Avrupa İşletmeler Ağı benzeri çalışmalar ile KOBİ'lerin önünü açacak uygulamalar geliştirilmesi çok önemli olacaktır.

Avrupa Küçük İşletmeler Yasasında belirlenmiş ilkelerle ilgili ilerlemeleri izlemekle sorumlu ulusal koordinatör kuruluş KOSGEB'dir. Türkiye, Doğu Balkan Ülkeleri ile birlikte “Avrupa Küçük İşletmeler Yasası'nın Uygulanması Projesi”nde de yer almaktadır(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, S.46).

2011 - 2013 KSEP kapsamında yürütülecek faaliyetlerin belirlenmesinde AB Küçük İşletmeler Yasası da dikkate alınmıştır. Planda yer alan 3.1 numaralı “İş ve yatırım ortamını etkileyen düzenlemelerde ve kamu hizmetlerinin sunumunda KOBİ ihtiyaçlarına duyarlılığın artırılması” hedefi, Avrupa Küçük İşletmeler Yasasının ana temalarından birini

oluşturan “önce küçük olanı düşün” ilkesine uyum sağlanmasına ilişkin faaliyetleri içermektedir(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.46).

VII.4.3. AVRUPA İŞLETMELER AĞI

AB İşletmeler ve Girişimcilik Programı kapsamında ülkemizde toplam 9 adet Avrupa Bilgi Merkezi (ABM) ve Altıncı Çerçeve Programı kapsamında 2 adet Yenilik Aktarım Merkezi (IRC) kurulmuştur. AB Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programı (Competitiveness and Innovation Framework Programme - CIP) ile bu merkezlerin görevi sona ererek geçmişte ABM ve IRC tarafından verilen hizmetler, 2008 Ocak'tan itibaren Avrupa İşletmeler Ağı Merkezleri tarafından verilmeye başlanmıştır(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.46).

Avrupa İşletmeler Ağı; işletmelere AB mevzuatı, politikaları, standartları, hibeleri, kredileri ve ihaleleri, yeni pazarlar ve ticari işbirliği fırsatları, yeni teknolojilere erişim ve teknolojilerini geliştirme konusunda ücretsiz bilgi, danışmanlık ve iş desteği sağlayan bir oluşumdur(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.46).

Avrupa Birliği Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programı (CIP) alt bileşeni Girişimcilik ve Yenilik Programı (EIP) kapsamında Türkiye’de yedi Avrupa İşletmeler Ağı Merkezi kurulmuştur. Bu merkezlerin çalışmalarına ilişkin bilgilere aşağıdaki web sitelerinden erişilebilmektedir(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.46).

VII.4.3.1. İstanbul BUSINNOVA: www.aia-istanbul.org;

Avrupa Komisyonu, KOBİ'lere daha kapsamlı hizmet sunmak amacıyla 2008 yılı itibariyle önceki yıllarda KOBİ'lere iş desteği sağlayan Avrupa Bilgi Merkezleri (ABM) ve Yenilikçilik Aktarım Merkezleri (IRC) faaliyetlerini tek çatı altında toplayarak Avrupa İşletmeler Ağı'nı devreye soktu. 2003 yılından bu yana Türkiye’de faaliyet gösteren Avrupa Bilgi Merkezleri KOBİ'leri Avrupa Birliği mevzuatı, politikaları, hibeleri, kredileri ve ihaleleri konusunda bilgilendirmiş, ticari işbirlikleri geliştirmeleri amacıyla firmalar arası ikili görüşmeler, ülke günleri, dış ticaret eğitimleri düzenlemektedir. Avrupa Bilgi Merkezleri 2008 yılından itibaren KOBİ'lere teknoloji transferi ve AR&GE çalışmaları alanında bilgi veren ve teknolojik altyapılarının geliştirilmesi yönünde faaliyet gösteren Yenilikçilik Aktarım Merkezleri ile Avrupa İşletmeler Ağı kurulmuştur. Artık firmalar bu sayede hem Avrupa Birliği ve ticari işbirliklerine dair bilgiye hem de teknoloji transferi konusundaki desteğe aynı noktadan ulaşabileceklerdir.

VII.4.3.2. Bursa EMN: www.een-emn.org;

Enterprise Europe Network (Een), Enterprise Europe Network (**Avrupa İşletmeler Ağı**), CIP Projesi (Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı) dahilinde oluşturulan, Ulusal Koordinatörlüğünü KOSGEB in üstlendiği,

- 50'den fazla ülkede
- 600'den fazla organizasyon
- 3000'den fazla uzman personel ile

23 Milyon işletmeyi birbirine bağlayan en büyük Ağ'dır. Bu Ağ; KOBİ'lere AB mevzuatı, Avrupa çapında doğru iş ortakları bulma, rekabetçilik ve inovasyon (yenilikçilik) yeteneklerini geliştirme, AB projelerinden faydalanma konularında aktif destek sağlayan alanında en büyük organizasyondur.

KOBİ'lere aşağıdaki alanlarında yardımcı olmak amacıyla kurulmuştur;

- Teknolojik Ortaklık Kurma Ve Teknoloji Transferi
- Ticari Ortaklıklar Kurma, Yeni Pazarlara Açılma
- Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları
- Eğitim ve Bilgi Verme (AB mevzuatı, Dış Ticaret, AR-GE ve İnovasyon v.b.)
- Eşleştirme (Matchmaking)

VII.4.3.3. Ankara BSN ANATOLIA www.een.kosgeb.gov.tr, www.bsn-anatolia.org.tr;

Avrupa Komisyonu, Avrupa Birliği Rekabet Edilebilirlik ve Yenilikçilik Pogramı (CIP) kapsamında, Ocak 2008 tarihi itibari ile Aktarım Merkezleri (IRC) ve Avrupa Bilgi Merkezlerini (EIC) tek çatı altında toplamış ve 44 ülkede 550 merkez ile Enterprise Europe Network'u (Avrupa İşletmeler Ağı - AİA) faaliyete geçirmiştir.

Türkiye'nin İç Anadolu Bölgesinde ise, Nisan 2008 tarihinden itibaren, Enterprise Europe Network kapsamında, KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirilmesi ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) liderliğinde, ODTÜ-Teknokent, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Konya Sanayi Odası, Kayseri Ticaret

Odası, Erzurum Sanayi ve Ticaret Odası ile BSN Anatolia faaliyete geçmiştir. Başta KOBİ'ler olmak üzere, sanayiye ve üniversitelere ücretsiz danışmanlık hizmeti vermektedir. BSN Anatolia sadece potansiyel iş ortaklarının bulunması aşamasında yardımcı olmakla kalmayıp aynı zamanda da finansman, yasal konular, Fikri Mülkiyet Hakları ve antlaşma imzalama aşamaları boyunca da destek sağlamaktadır. BSN Anatolia projesinde çalışan uzman danışmanlar, firmanın gereksinimlerini en kısa zamanda, en uygun ve doğru şekilde yanıtlamak üzere çalışmaktadırlar. Fuarlar, seminerler, konferans gibi etkinliklere katılmak, özellikle ihracatı hedefleyen işletmelerin sıkça başvurdukları yöntemlerden birisidir. Bu etkinliklerde hedeflenen ise, katılımcı ve/veya ziyaretçi olarak etkinlikte yer alan ve benzer çalışma konularına sahip firmalarla tanışabilmektir. BSN Anatolia tarafından düzenlenecek yada katılım sağlanacak bu tür organizasyonlar ile firmalarımızın yurtdışı ve yurtiçindeki diğer firmalar ile iletişime geçmeleri, olası işbirlikleri için ilk adımın atılmaları için aracı olunması hedeflenmektedir. Özellikle yurtdışında düzenlenen ve daha önceden belirlenmiş temalar yönelik olarak organize edilmiş fuar ve yüzyüze görüşmelerde, firmalarımız temsil edilmekte olup, firmalarımız için yapılan hiçbir danışmanlık, etkinliklerde temsil ve destek konularında ücret talep edilmemektedir.

VII.4.3.4. Kahramanmaraş BSN-MED: www.eenakdeniz.org.tr;

Avrupa İşletmeler Ağı, KOBİ'lere, Avrupa Birliği hakkında bilgi ve danışmanlık hizmeti sunan en büyük iletişim ağıdır. Bu ağ sayesinde genel ve özel sorulara en uygun ve pratik cevaplar verilmektedir.

Ülkeler; "53 ülkede şirketlerin tek durak noktası" Ağ, başta AB üyesi 28 ülke olmak üzere aday ülkeler Türkiye, İzlanda, Makedonya, Karadağ, Sırbistan ve diğer katılımcı üçüncü ülkeler dâhil 53 ülkedeki girişimci ve işletmelere somut ve etkili çözümler sunmaktadır. Avrupa İşletmeler Ağı hem geniş coğrafi alanı bakımından hem de hizmet çeşitliliği bakımından tek olup, KOBİ'lere ve diğer iş adamlarına aracılık, danışmanlık ve bilgilendirme anlamında katkı sağlamaktadır. 600 yerel ortak kuruluş ve 3000'i aşkın uzman personelin koordinasyonu ile AB şirketlerinin rekabet edilebilirlikleri sağlanmaktadır.

Hizmetler; Avrupa İşletmeler Ağı Avrupalı KOBİ'ler ve girişimciler için şirketlerin işleyişine uygun çözümler sağlayarak kapsamlı hizmetler sunar.

"İş adamları için karşılıksız hizmetler" Ağ çerçevesinde faaliyet gösteren 600 kuruluş firmaların ihtiyaçlarını, taleplerini ve potansiyellerini

değerlendirip bu ihtiyaçlarını en iyi şekilde yerine getiren uzman ve deneyimli elemanlardan oluşur.

"Tek durak noktası" ve "Uygun başvuru kapısı" konseptleri, bilgi talebinde bulunan KOBİ'lerin ve diğer kuruluşların uzman yardımını alacağı ve en yakın ağ ortağıyla iletişime geçecekleri anlamına gelir. Eğer ağ üyesi talebe cevap vermiyorsa, talep en uygun hizmet sağlayıcısına hemen yönlendirilir.

Ağ birçok hizmet imkânı sunmaktadır. Sunulacak hizmetler aşağıdaki gibidir;

- Bir şirket veya sektörle alakalı pazar fırsatları, Avrupa mevzuatları ve politikaları konusunda bilgi sağlamak ve önerilerde bulunmak,
- KOBİ'lere kendilerine uygun iş ortağı bulmalarında iş ve teknoloji işbirliği veritabanını kullanarak yardımcı olmak ve yatırım olanakları ve uluslararası ağ bağlantıları hakkında bilgi sağlamak
- KOBİ'lere araştırma sonuçlarını paylaşmada, araştırma programlarında yer almalarında, 7. Araştırma ve Teknolojik Gelişme Program Çerçevesi gibi önemli projelere başvurup yatırım yapmalarında yardımcı olmak
- KOBİ'lere araştırma sonuçlarını paylaşmada, araştırma programlarında yer almalarında, 7.Çerçeve gibi önemli projelere başvurup yatırım yapmalarında yardımcı olmak
- Geri bildirimleri komisyona ileterek ve AB politikalarını rekabet gücü ve yenilikçi alanlarında gözlemleyerek KOBİ'lerin ve iş adamlarının politika oluşturma sürecinde yer almalarını sağlamak

AB İş Adamlarının Tek Buluşma Noktası; Avrupa Komisyonu tarafından 2008 yılında başlatılan Avrupa İşletmeler Ağı, 1995 yılından bu yana faaliyet gösteren Yenilikçilik Aktarım Merkezleri ve 1987'de kurulan Avrupa Bilgi Merkezlerinin bir araya gelmesiyle yapılanmıştır. Bu yeni ağ Avrupa'da KOBİ'lerin ve şirketlerin her türlü bilgi ihtiyacını karşılamak için “tek durak noktası” kavramını baz alarak hizmet sunmaktadır.

Ağ hizmetlerinde kullanılacak araçlar, elektronik ortamda ortaklar arama, işbirliği veritabanları ile yatırım fırsatları konusunda bilgiler içermektedir. Ağ çalışanlarının gerçekleştireceği şirket ziyaretleri ile şirketlerin ihtiyaçları

sunulacak gelişim ve bilgi araçları ile karşılanmış olacaktır. Ayrıca, ağın temsilcileri iş adamlarına AB mevzuatları ve bunların faaliyetleri üzerindeki etkisi, iç pazarlar ve AB müktesebatına uyumları konularında da yardım etmektedir.

Avrupa İşletmeler Ağı'nda tek durak noktası hizmeti “Doğru Başvuru Kapısı” politikası ile birlikte uygulanmaktadır: Bir girişimci veya bir iş adamı ağ ile herhangi bir şekilde iletişim kurabilir ve akabinde bireysel olarak yardım alabilir ve ilgili hizmete ve kuruluşa yönlendirilir.

Rekabet ve Bölgesel Yetkinliğin Artırılması Amacıyla En iyi Deneyimlerin Paylaşımı; Avrupa İşletmeler Ağı, KOBİ'ler için yerel hizmetlere kolaylıkla ulaşma fırsatı sunarak bölgesel iş fırsatları sunmaktadır. Bölgesel ortaklık yerel şirketler için bölgenin profilini ve rekabet edebilirliğini destekleyen uygun destek yapısını oluşturmak amacıyla işbirliğinde bulunur.

İş adamları; paylaşmak, ortak bir politika belirlemek, yeni pazarlara açılmak, müşteri portföyünü genişletmek, pazar alanını geliştirmek gibi sahalarda en iyi fikirleri yaymak için desteklenmektedirler. Sonuç olarak, Avrupa İşletmeler Ağı KOBİ lerin gelişme ve bölgesel meslek oluşturmadaki potansiyellerini fark etmelerine yardımcı olur.

Avrupa İşletmeler Ağı ayrıca Avrupa Komisyonu ve iş dünyası arasındaki ilişkiyi de geliştirir. Ağ temsilcileri komisyona KOBİ lerin AB de çalışırken karşılaştıkları sorunları, AB programlarının etkinliğini ve AB politikasını bildiren bir geribildirim yapar. Bütün bunlar daha fazla işbirliği sağlayan ve Avrupa'da gelişim ile rekabeti hızlandıran AB yasaının şekillenmesini sağlar. Bu ağ Avrupa Komisyonunu desteklemek ve Komisyona iş dünyasına yardım ederken destekte bulunmak için vardır.

VII.4.3.5. Gaziantep

GAPSUN

<http://www.gaziantepteknopark.com.tr/tarihce-55-18;>

Gaziantep Teknopark, Gaziantep Üniversitesi, Bilkent Üniversitesi ve Ankara Cyberpark işbirliğiyle 12 Ocak 2007'de kurulan bir bilim ve teknoloji parkıdır. 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri mevzuatı kapsamında 2008 yılı Ekim ayında faaliyete geçmiştir.

2008 yılı Ekim ayında yapımı tamamlanarak faaliyetlerine başlayan Gaziantep Teknopark, Gaziantep Üniversitesi kampüs alanı içinde, 163 dönüm arazide yer almaktadır. 3000 m² lik A Blok ve 1250 m² lik B Blokte faaliyet

göstermekte olan Gaziantep Teknopark'ta yazılım, bilişim, tasarım, danışmanlık, biyoteknoloji, gıda, makine, tekstil gibi alanlarda faaliyet göstermekte olan firmalar, Ar-Ge çalışmaları yaparak şehrimiz ve ülkemiz ekonomisine katkıda bulunmakta, aynı zamanda Teknopark'ın sunduğu avantajlardan faydalanmaktadır.

Gaziantep Teknopark marka tescili yapılan Gaziantep Teknoloji Geliştirme Bölgesi, özellikle İngilizce eğitim yapan Mühendislik Fakültesi ve bölgenin en önemli fakültelerinden biri olan Tıp Fakültesi ve Araştırma ve Uygulama Hastanesi ile bilimsel ve teknoloji potansiyeli çok yüksek olan Gaziantep Üniversitesi'nin bu alanlardaki başarılı çalışmalarının ticarileşmesine uygun ortam sağlamakta ve bölgede yer alan teknoloji firmalarına akademik bilgi konusunda ışık tutmaktadır.

VII.4.3.6. Samsun

BBISC

<http://management.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Projeler.aspx?refContent=33>

Rekabet edebilirlik ve yenilik programı alt bileşeni girişimcilik ve yenilik programı, Avrupa Birliği'nin (AB), işletmelerin, KOBİ'lerin ve girişimciliğin geliştirilmesi amacıyla uyguladığı Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı (CIP) 2007-2013 yılları için toplam 3,6 milyar Avro'luk bütçesi ile en büyük çerçeve programlarının biridir. CIP'nin alt bileşenlerinden biri olan Girişimcilik ve Yenilik Programı (EIP) 2002-2006 yıllarında ve KOSGEB İdaresi Başkanlığı'nın ulusal koordinasyonunda yürütülen İşletmeler ve Girişimcilik için Çok Yıllı Programı'nın (MAP) içerik ve bütçe olarak geliştirilmiş hali olmasının yanı sıra birebir devamı niteliğindedir.

Avrupa İşletmeler Ağı - Aia (Enterprise Europe Network - EEN); Avrupa Bilgi Merkezleri ve Yenilik Aktarım Merkezleri olarak bilinen yapılar, Girişimcilik ve Yenilik Programı ile birlikte yeniden tasarlanmış, görev ve hedefleri birleştirilerek Avrupa İşletmeler Ağı (Enterprise Europe Network-EEN) adıyla yeni bir yapıya dönüştürülmüştür. Avrupa İşletmeler Ağı, Girişimcilik ve Yenilik Programı'na katılım sağlayan 50 ülkede 100 adet iletişim ve hizmet noktasından ve Konsorsiyum ortaklarıyla birlikte yaklaşık 600 merkezden oluşmaktadır. KOSGEB'in beşinde lider (Ankara, İstanbul, Bursa, Gaziantep, Kahramanmaraş) birinde katılımcı ortak olarak (Samsun, Sanayi ve Ticaret Odası liderdir) yer aldığı, bunun yanı sıra KOSGEB'in yer almadığı İzmir Ege Üniversitesinin liderliğini yaptığı toplam 7 adet teklif AB tarafından kabul edilmiş ve Girişimcilik ve Yenilik Özel Programı'na ülkemizin katılımına ilişkin **12 Şubat 2008** tarihinde AB Daimi Temsilciliğimiz ile Avrupa Birliği Komisyonu arasında imzalanan ve **20 Ocak 2009** tarihli

Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Mutabakat Zaptı ile Türkiye Avrupa İşletmelerAğı resmi olarak hizmet vermeye başlamışlardır.

Network'ün Genel Hedefleri;

- İş ve yeniliğin desteklenmesine yönelik hizmetler sağlayan tek bir ağ uygulamak,
- Eşleştirme etkinlikleri, alınan ve gönderilen İlgi Beyanları ile imzalanan Ortaklık Anlaşmalarını arttırarak Ağ ortakları arasındaki sinerjiyi işletmelerin yararında kullanmak,
- Kaliteli, profesyonel hizmet vermek,
- Özellikle KOBİ'ler arasında çevresel farkındalık ve KOBİ'lerin eko-verimliliği ve Uyum politikası ve yapısal fonları kapsayan Topluluk politikası ile ilgili konularda ve ağ ile sunulan hizmetler konusunda farkındalığı arttırmak,
- İşletmelerin Topluluk politikası konusundaki görüşlerini almaktır.

Avrupa İşletmeler Ağı Kapsamında KOBİ'lere Sunulan

Hizmetler; Bilgilendirme ve Danışmanlık kapsamında

- Seminerler: Avrupa Birliği mevzuatı ve politikaları ile ilgili düzenlenen seminerler
- Atölye çalışmaları: Avrupa Birliği'ne Proje Yazma Teknikleri gibi konularda uygulamalı eğitimler
- Soru-cevap hizmeti: AB mevzuatı, politikaları, fonları, kredileri ve ihalelerine ilişkin sorulara AYİM danışmanları tarafından danışmanlık hizmeti
- Dönemsel bültenler: AB mevzuatına uyum çalışmaları, AB'deki son gelişmelere ilişkin güncel haberler

- E-posta duyuruları (haberler, ihaleler, fonlar, ticari heyetler, alım-satım teklifleri, vb.)
- "Firmam AB'ye ne kadar uyumlu?" Firma ve sektör bazında AB mevzuatına uyum tespit analizi

KOBİ'ler Arası Ticari İşbirlikleri ve Uluslararasılaşma kapsamında,

- Firmaya özel ticari ortak arayışı
- Firmalar arası ikili görüşmeler: KOBİ'ler arasında güvenilir iş ortaklıkları
- Ticari işbirliği veri tabanı: Avrupa İşletmeler Ağı veri tabanına dahil olan tüm firmalara ulaşma imkanı
- Dış ticaret eğitim programları
- Ülke günleri
- Ülke profilleri ve ürün konumlandırma (ITC Trademap) analizleri
- Sanal Fuar

Yenilikçilik: Teknoloji alanında KOBİ'lere destek kapsamında;

- Ar-Ge İhtiyaçlarının belirlenmesi ve teknoloji transferleri
- Firma ziyaretleri ve teknoloji tespit/değerlendirme faaliyetleri,
- Teknoloji izleme bültenleri,
- Teknoloji transferi anlaşmaları,
- Teknoloji Pazarı aktiviteleri (yurtiçi/yurtdışı),
- Teknoloji ve ortak arama hizmetleri,
- Ar-Ge ve 7. ÇP fonlarına Yönelik Destek,
- Proje hazırlama desteği,
- Seminerler, bilgilendirme günleri, sektörel grup toplantıları,

- Eğitim faaliyetleri,
- İnternet sitesi aracılığıyla bilgi ve deneyimlerin paylaşımı

VII.4.3.7. Ege EBIC (İzmir): <http://ebiltem.ege.edu.tr/ebicege>;

Faaliyetlerini kurumsal ve bölgesel ihtiyaçlara dayandıran E.Ü. EBİLTEM-TTO, akademisyen, araştırmacı, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarına çok farklı konularda bölgesel, ulusal ve uluslararası düzeyde hizmet vermek üzere aşağıdaki ana amaçlar doğrultusunda çalışmalarını sürdürmektedir.

- Ege Üniversitesi'nde temel ve uygulamalı alanlardaki Ar-Ge faaliyetlerini merkezi bir organizasyon çerçevesinde düzenlemek,
- Rekabete dayalı, yaratıcı ve verimli bir araştırma ortamı oluşturmak,
- Üniversite-Sanayi işbirliğini güçlendirmek ve uygulanabilir sonuçların sanayiye aktarımını hızlandırmak,
- Üniversite'deki bilimsel faaliyetleri nitelik ve nicelik yönünden artırmak,
- Akademik Birimler arası ortak çalışmalarını arttırmak,
- Sanayi ile iletişim ağını güçlendirmek,
- Sanayi ile işbirliğini geliştirmek ve profesyonel düzeyde danışmanlık hizmeti vermek, kurumlara yönelik projeler üretmek ve yeni projeleri hayata geçirmek,
- Sanayi kuruluşlarının analiz ihtiyacını tümüyle karşılayabilecek düzeye gelmek,
- Sanayiye uygun proje destek programlarının, tanıtımını yapmak ve bölge sanayinin öncelikli alanlarına yönlendirmek,
- Bölge sanayicilerinin araştırma geliştirme potansiyelini geliştirmek için AB projeleri ile ilgili bir bilgi ağı oluşturmak,

- Sanayi kuruluşu ve/veya firmalarla patent ve faydalı model başvurusu için ortak proje çalışmaları yapmak,
- Bölgesel kalkınmaya katkıda bulunacak proje ve araştırmaları teşvik etmek
- Proje pazarları organize ederek, sanayiciyi ilgilendirecek fikirlere yatırımcı aramak.

VII.4.4. KOBİ'lere yönelik devlet desteklerinin izlenmesi ve AB'ye bildirimle ilişkin ulusal yükümlülükler

AB'nin KOBİ tanımına ilişkin 2003/361/EC sayılı tüzük, üye ülkelerin kendi iç mevzuatlarında KOBİ ölçek kriterlerini değiştirmelerine müsaittir. Diğer taraftan, AB'nin devlet yardımları, muafiyetler gibi konularda belirlediği kuralların işletilmesinde, söz konusu tüzük ile belirlenen ölçek sınırları referans alınmaktadır. Bu durum, Avrupa Komisyonu'nun üye ülkelerden kendisine ulaşan devlet yardımı raporlarında yeknesaklığı sağlamakta, AB rekabet hukuku çerçevesinde devlet yardımlarını izleme mekanizmasını etkin hale getirmektedir(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.46).

AB, prensip olarak rekabeti bozan veya bozmakla tehdit eden her türlü devlet yardımını üye devletler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde yasaklamıştır ve Avrupa Komisyonunu devlet yardımlarını kontrol etmekle görevlendirmiştir. Bu çerçevede üye devletlere, uygulamaya koyacakları her türlü devlet yardımı tasarısı ve uygulamakta oldukları devlet yardımları üzerinde yapacakları her türlü değişiklik hakkında Komisyonu önceden bilgilendirme yükümlülüğü getirilmiştir(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.46).

Türkiye AB'ye üye olmamasına rağmen, 2004 yılında müzakere sürecinin başlatılmasının ardından tüm AB müktesebatına olduğu gibi Rekabet Politikası faslında yer alan Devlet Yardımları ile ilgili mevzuata da uyum sağlamalıdır.

Genel Blok Muafiyet Tüzüğü (GBER): AB, üye devletlerin belli tür yardımları verebilmesi için gerekli karar verme sürecini kolaylaştırmak ve basitleştirmek amacıyla Genel Blok Muafiyet Tüzüğü (GBER) adı altında bir basitleştirme paketi duyurmuştur. Düzenleme, 31 Aralık 2013'e kadar geçerli olacaktır. GBER'de KOBİ'ler için verilecek devlet yardımlarının çerçevesi de belirlenmektedir. Ülkeler, bu yardımları GBER'de belirlenmiş sınırlar içerisinde kalmak kaydıyla Komisyon'a bildirme (onay alma) zorunluluğu olmadan uygulayabilirler(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.47).

GBER’de geçen KOBİ yardımları;

- KOBİ yatırımları ve istihdam yardımı,
- KOBİ danışmanlık yardımları,
- Kadın girişimciler tarafından yeni kurulmuş küçük işletmelere yönelik yardımlar,
- Yeni kurulmuş küçük işletmelere yönelik yardımlar,
- KOBİ’lerin Topluluk Standartlarına ilk uyumu için yapılan yardımlar,
- KOBİ’lerin fuarlara katılımı için yapılan yardımlar,
- KOBİ’ler için sınai mülki haklar maliyeti yardımları,
- Yenilikçi danışmanlık ve yenilikçi destek hizmetlerine yönelik yardımlardır.

GBER içerisinde belirtilen sınırlar içerisinde kalmak kaydıyla risk sermayesi, Ar-Ge ve yenilik destekleri, teknik fizibilite çalışmaları, balıkçılık ve tarımda Ar-Ge destekleri, genç yenilikçi işletmeler için yapılan yardımlar, eğitim yardımları, çevre koruma yardımları ve dezavantajlı bölgelere yönelik yardımlar da Komisyon’a bildirimden (onay alma zorunluluğundan) muaftır.

GBER; Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) ürünleri, taşımacılık sektörü, tarım ve balıkçılık ürünlerinin üretimi, işlenmesi veya pazarlanmasıyla uğraşan sektörler uygulanamaz. Gemi yapımı ve sentetik elyaf sektörüne verilen bölgesel destekler, bölgesel bazda belirli sektörleri hedefleyen destekler, ihracat desteği, ya da ithal ürünün ikamesi yerli ürüne yapılan destekler muafiyet kazanmaz.

De Minimis Kuralı(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.47).: AB, küçük miktarlardaki yardımların üye ülkeler arasında ticarete ve rekabete etkisi olmayacağını varsaymaktadır. Son üç yıl içinde (içinde bulunulan mali yıl ile birlikte son iki yıl) işletme başına 200.000 Euro’ya kadar olan destekler De Minimis Kuralı kapsamındadır ve Komisyon’a bildirimden muaftır. Düzenleme, 31 Aralık 2013’e kadar geçerli olacaktır.

Karayolu taşımacılığındaki faaliyetleri dolayısıyla firmalara verilen yardımlar, balıkçılık sektöründeki faaliyetleri dolayısıyla firmalara verilen yardımlar, tarım ürünlerinin birincil üretimindeki faaliyetleri dolayısıyla firmalara verilen yardımlar, üçüncü ülkelere ve üye devletlere yönelik ihracat faaliyetleri dolayısıyla firmalara verilen yardımlar, ithal mal yerine yerli malının kullanılmasının teşvik edilmesine yönelik olarak verilen

yardımlar ve kömür sektöründe faaliyet gösteren firmalara verilen yardımlar De Minimis kapsamı dışındadır.

VII.4.5. Devlet Desteklerinin İzlenmesi ve AB'ye Bildirime İlişkin Türkiye'deki Durum

Devlet desteklerinin Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki anlaşmalara uygun olarak düzenlenmesini ve ilgili mercilere bildirimini sağlamak üzere 6015 sayılı Devlet Desteklerinin İzlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun Ekim 2010'da yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Kanun kapsamındaki görevleri yürütmek üzere aynı Kanun ile "Devlet Desteklerini İzleme ve Denetleme Kurulu" tanımlanmıştır. Kurulun sekretaryasını, Hazine Müsteşarlığı bünyesindeki kurulan Devlet Destekleri Genel Müdürlüğü yürütecektir. Kanuna göre, kurulun teşkil edilmesini izleyen en geç dokuz ay içinde ikincil mevzuatın hazırlanması gerekmektedir. Devlet desteklerinin bildirim, izlenme ve denetlenmesine ilişkin ikincil mevzuat hazırlama ve envanter oluşturma çalışmalarına Hazine Müsteşarlığınca devam edilmektedir. Bu sürece ilişkin olarak öngörülen işlem adımlarının ana hatları ile devlet desteği sağlayan kurumlarla paylaşılması, bu kurumların da gerekli ön hazırlıklarını gerçekleştirme açısından yararlı olacaktır(KOSGEB 2011-2013 Eylem Planı, s.47).

VII.5. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ-ZAYIF YÖNLERİ VE FIRSATLAR-TEHDİTLER

VII.5.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri

- Karar mekanizmalarının esnekliği
- Yöneticilerinin büyüme ve girişimcilik konusundaki istekliliği
- Yönetimin kademesinde ağırlıklı olarak genç kişilerin bulunması sayesinde yeniliklere açık olmaları
- Yöneticilerin personel ile yakın ilişki kurabilmesi
- İşletme sahiplerinin daha iyi tanıdıkları ve tanındıkları kendi bölgelerinde yatırım yapmaları ve bu sayede diğer işletmelerle, yerel yönetimlerle daha kolay iletişim kurabilmeleri
- Büyük miktarda yatırım yapmadan önce küçük iş paketleriyle yeni pazarların tepkilerini ölçme şansına sahip olmaları
- Pazar ve teknoloji değişikliklerine büyük işletmelere göre daha hızlı uyum sağlamaları
- Pazar ve teknoloji değişikliklerine büyük işletmelere göre daha hızlı uyum sağlamaları

- Müşterileri ile yakın ilişkide olmaları sayesinde faaliyette buldukları yerel pazarları daha iyi tanıyabilmeleri
- Kendi belirledikleri belirli alanlarda uzmanlaşabilmeleri ve bu alanlarda ürün çeşitliliğini arttırmaları
- Öz sermaye ağırlıklı olarak çalışmaları sayesinde ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmeleri

VII.5.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

- Yeni iş fikrine sahip girişimcilerin, bu iş fikrini hayata geçirme konusunda yeterli girişimcilik kültürü ve bilgi altyapısına sahip olmadan, fizibilite çalışması ve iş planı hazırlamadan iş kurmaları
- İşletme yönetimini profesyonel yöneticilere devretmekten kaçınmaları
- İşletme ve yönetim fonksiyonlarının gereği gibi yerine getirilmesi konusunda bilgi eksikliklerinin bulunması
- Ekonomik değişikliklerle ilgili öngörülerini zamanında geliştirememeleri
- Nitelikli işgücü bulma ve maliyetlerini üstlenmede sıkıntı çekmeleri
- Yeni teknolojiler konusunda bilgiye erişimde yetersiz kalmaları
- Sermaye birikimlerinin ileri teknolojiye yatırım için yetersiz olması
- Ar-Ge, inovasyon ve sınai mülkiyet hakları konularında sınırlı düzeyde farkındalığa ve bilgiye sahip olmaları
- Ölçek ekonomisinden yararlanamamaları
- Diğer işletmelerle işbirliği yapmaktan kaçınmaları
- Marka oluşturma bilincinin yerleşmemiş olması
- Modern pazarlama yöntemlerini kullanmamaları
- Kamu ihale kriterlerini sağlayamamaları ve / veya iş tutarlarının KOBİ'ler için yüksek olması
- Dış pazarları araştırma konusunda bilgiye erişim yeteneklerinin sınırlı olması
- Ürün / hizmet kalitesinde belirli standart düzeyini sürekli olarak koruyamamaları
- Verimliliğe dayalı iş kültürü geliştirmede zayıf kalmaları
- Teminat sorunu nedeniyle kredi temininde güçlük yaşamaları
- Yaygın kayıt dışılık nedeniyle bankalara, kredi garanti kuruluşlarına ve diğer finans kuruluşlarına doğru, yeterli bilgi sunamamaları ve bunun sonucunda finansman kaynağı bulmakta zorlanmaları

- Proje hazırlama ve uygulama konusundaki deneyim eksiklikleri nedeniyle projeye dayalı devlet destekleri ve AB fonlarından yeterince yararlanamamaları

VII.5.3. KOBİ'lerin Fırsatları

- Kamu hizmetlerinin sunumunda KOBİ ihtiyaçlarına duyarlılığı ön planda tutan AB Küçük İşletmeler Yasasının kamu kurumlarınca benimsenmesi
- Ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarından dolayı KOBİ'lerin öneminin kamu kurumları, finansman kuruluşları, yerel yönetimler, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarınca benimsenmiş olması
- KOBİ'lere yönelik olarak pek çok kurum tarafından destek uygulanıyor olması
- KOBİ'lere yönelik AB ve diğer yurt dışı fonların varlığı
- KOSGEB hedef kitlesinin hizmet ve ticaret sektörlerini de kapsayacak şekilde genişlemesi
- Kalkınma Ajansları, Yatırım Destek Ofisleri, KOSGEB Hizmet Merkezleri ve KGF A.Ş. şubelerinin yaygınlaşması
- Teşvik sisteminde sektörel ve bölgesel uygulamaya geçilmiş olmasının rantabl olmayacak yatırımları dolaylı olarak önlemesi
- Sanayi Stratejisinin hazırlanmış olması ve bu stratejide sanayi ile ilişkili hizmet sektörlerinin geliştirilmesine önem verilmesi
- Sektörel strateji belgelerinin hazırlanması
- Mesleki ve teknik eğitim konularındaki stratejilerin varlığı
- 2008 krizinde yeterliliğini ispatlamış güçlü bir bankacılık sektörünün varlığı

VII.5.4. KOBİ'lere Yönelik Tehditler

- ❖ Genel anlamda girişimcilere ve teknolojik yeniliğe dayalı yeni iş fikrine sahip girişimcilere başlangıç döneminde rehberlik ve finansman hizmeti verecek İŞGEM ve TEKMER gibi yapıların sayısının yeterli olmaması
- ❖ Ekonomideki belirsizlik dönemlerinin KOBİ yöneticilerinin öngöründe bulunmasını güçleştirmesi
- ❖ Çin başta olmak üzere Güney Asya ülkelerinden ucuz ithalat yapıyor olması

- ❖ İstihdam ve vergi yüklerinin yurt dışı pazarlarda rekabette dezavantaj oluşturması
- ❖ KOBİ'lere yönelik desteklerde mükerrerlikleri önlemek, desteklerin birbirini tamamlayıcılığı nitelikte tasarlanmasını sağlamak ve uygulamaları izlemek konusunda kurumsal bir yapılanmanın mevcut olmaması
- ❖ Politika üreticilerin yararlanabileceği KOBİ istatistiklerinin yetersiz olması
- ❖ KOBİ'lere danışmanlık hizmeti verecek kişi ve kuruluşların yeterliliklerini belgeleyecek sistemin mevcut olmaması
- ❖ Uygun yatırım alanları konusunda rehberlik hizmeti sunulmaması
- ❖ İklim değişikliği ve çevre konularındaki ulusal yükümlülüklerin KOBİ'lere getireceği yüklerin varlığı
- ❖ Farklı kurumlar tarafından alınan benzer içerikli belgeler nedeniyle işgücü ve zaman kayıplarının yaşanması
- ❖ E-devlet uygulamalarının yeterince yaygınlaşmamış olması
- ❖ Kredi garanti ve girişim sermayesi sistemlerinin yeterince yaygınlaşmamış olması
- ❖ KOBİ Borsasına işlerlik kazandırılmamış olması
- ❖ KOBİ ölçeğindeki işletmelerin, birbirleri arasındaki alım satım ilişkilerinde teslim teminlerine ve ödeme zamanlarına uymamaları

VII.6. KOBİLERİN ZAYIF YÖNLERİNİN VE TEHDİTLERİN GİDERİLMESİ İÇİN YAPILABİLECEK ÇALIŞMALAR

KOBİ'lerin incelenen zayıf yönlerinin ve tehditlerin giderilmesi, ekonomi, istihdam ve AB standartlarına ulaşabilmesi için odaklanılması gereken temel sorunlar belirlenmiş ve bu sorunlar için düzenlemeler yapılması gerekmektedir.

VII.5.1. Girişimciliğin Geliştirilmesi ve Desteklenmesi

Girişimcilik yerel, bölgesel ve ulusal ekonomiler üzerinde pozitif etkisi olan bir iş olanağı yaratma aracıdır. Girişimcilik, kalkınmada geri kalmış bölgelerde toplumsal ve ekonomik uyumun güçlendirilmesine, ekonomik faaliyetlerin canlanmasına ve iş yaratılmasına ya da işsiz veya engelli kişilerin iş yaşamıyla entegrasyonuna da katkıda bulunmaktadır. Girişimcilik, yerel kalkınmaya olumlu etki ederek iş olanağı olan diğer bölgelere gerçekleştirilecek göçün azalmasını sağlamaktadır. Yeni işletmelerin kurulması ile yerel ürün ve hizmet tedarikinde artış sağlanır ve sağlanan bu artış ile elde edilen gelirin

bulunduğu bölgede kalmasına yardımcı olmaktadır.

Yeni işletmelerin kurulması istihdamı, yerel kalkınmayı ve ülke hazinesine vergi geliri sağlayarak olumlu etkiler oluşturur. Girişimciliğe ilişkin yapılan destek ve teşviklerin işletmenin ilk kuruluşu esnasında değil, kurulduktan sonraki süreçte de işletmelerin hayatta kalmasını sağlamayı da amaçlaması gerekmektedir. Bu şekilde beklenen olumlu etkilerin işletmenin hayat süreci içerisinde de devamlılığını sağlayacaktır.

Türkiye’de yeni kurulan işletmelerin hayatta kalma sürelerine ilişkin istatistik bilgi bulunmamaktadır. Girişimciliğin geliştirilmesine yönelik çalışmaların sonucunda sağlıklı kararlar alınabilmesi için sektör ve ölçek detayında hayatta kalma sürelerinin istatistiklerinin tutulması gerekmektedir. Belirlenecek bir süre sonunda hayatta kalmayı başaran işletmelerden seçilen örnek gruplarından alınacak bazı bilgiler (yöneticinin eğitim durumu, işletmenin aldığı eğitim ve danışmanlık hizmetleri ile destekler, işletmenin kuruluş yeri vb.), yeni girişimlerin başarılı olabilmeleri için nelerin yapılması gerektiği tespit edilerek, işletmelere sağlanacak destek ve teşviklerin şekillenmesine yardımcı olacaktır.

Tablo 22’de Türkiye ve seçilmiş bazı ülkelerde tüm işletmeler ve imalat sanayi işletmeleri için kurulma ve kapanma istatistikleri verilmiştir. Yeni işletmelerin doğma oranı tüm sektörler için %1,4, imalat sanayi için %2,1 olarak gerçekleşmiştir. Yeni işletme doğma oranında Türkiye’de imalat sanayi diğer sektörler ortalamasından yüksekken, örnek verilen diğer ülkelerin tümünde durum tersidir.(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.47)

Gelişmiş AB ülkelerinde hizmet sektörlerinde imalat sanayi sektörüne göre daha yüksek oranda yeni işletme kurulduğu görülmektedir. Türkiye’de tarım ve balıkçılık da dahil olmak üzere tüm sektörlerde kurulan işletmelerin son üç yıllık ortalaması 49.608’dir. Aynı dönemdeki ortalama kapanan işletme sayısı ise 9.976’dır. Karşılaştırma yapılan AB ülkelerinde ise neredeyse kurulan işletme sayısı kadar kapanan işletme olduğu görülmektedir. Buna göre, Türkiye’de her yıl önemli sayılabilecek miktarda istihdam oluşturabilecek yeni işletme kurulmaktadır. Diğer taraftan, AB’de olduğu gibi aktif olan - olmayan ayrımı yapılarak bu istatistikleri vermek mümkün olsaydı, mevcut durumda toplam işletme sayısı içinde yer alan işletmelerin bir kısmı kapanan işletmelere eklenecekti. Bu nedenle, kapanan işletme sayıları bu tabloda nispi olarak düşük görünse de, girişimciliğin geliştirilmesi konusunda izlenecek politikada girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve iş

kurma süreçlerinin basitleştirilmesi kadar, kapanan işletme sayısını azaltacak tedbirlere de yer verilmesi gerekmektedir.(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.47)

Tablo 22 - Kurulan ve kapanan işletmeler oranları

Ülke	Sektör	Yıl: 2009 (Türkiye), 2005 (Diğer ülkeler)				
		Kurulan	Kapanan	Toplam işletme sayısı**	Kurulanların toplama oranı	Kapananların kurulanlara oranı
Türkiye	Tüm işletmeler*	43.494	10.322	3.225.462	1,3%	23,7%
	İmalat sanayi	8.346	2.718	405.873	2,1%	32,6%
Almanya	Tüm işletmeler*	276.136	233.827	2.810.118	9,8%	84,7%
	İmalat sanayi	16.167	16.586	296.701	5,4%	102,6%
Fransa	Tüm işletmeler*	209.134	151.044	2.220.897	9,4%	72,2%
	İmalat sanayi	14.460	15.217	256.169	5,6%	105,2%
İtalya	Tüm işletmeler*	308.306	268.620	3.966.758	7,8%	87,1%
	İmalat sanayi	25.697	30.811	528.020	4,9%	119,9%
İngiltere	Tüm işletmeler*	269.095	210.670	1.966.355	13,7%	78,3%
	İmalat sanayi	13.965	16.355	174.780	8,0%	117,1%

Kaynak: TÜİK Yıllık İş İstatistikleri 2009, TÜİK İş Demografisi İstatistikleri 2009, Eurostat

*: Sanayi ve hizmet sektörlerine ilişkin veridir

** : AB ülkelerindeki toplam işletme sayısı "aktif işletmeler"i göstermektedir.

Yeni kurulan işletmelerin başarı şansının artırılması ve devamlılığını sağlayabilmesi için, işletmenin iş planına dayalı olarak kurulmasını sağlamak ve kritik başlangıç evresinde uygun destek ve teşvikleri sağlayarak mümkün olabilecektir. KOSGEB ve KOSGEB ile işbirliğinde İŞKUR, belediyeler ve meslek kuruluşlarınca ücretsiz uygulamalı girişimcilik eğitimleri düzenlenerek yeni girişimcilerin iş planı hazırlamalarına ve bu plana dayalı yeni iş kurmalarına yardımcı olunmaktadır. İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM), girişimcilerin en kırılgan dönemi olan başlangıç evresinde işlik tahsisi, ortak ofis ekipmanı ve ofis hizmetleri, iş planı hazırlama, danışmanlık ve yönlendirme gibi hizmetlerle girişimcilere destek olmaktadır. Dünya Bankası ve AB kaynakları ile KOSGEB tarafından

Zonguldak, Tarsus, Karadeniz Ereğli, Eskişehir, Adana, Mersin, Van, Avanos, Samsun, Elazığ, Yozgat, Diyarbakır, Pendik, Hacıbektas, Çorum, Kütahya'da 16 adet İŞGEM kurulmuştur. Bu İŞGEM'lerde 2010 yılı sonu itibariyle 333 işletmede toplam 3.007 kişiye istihdam sağlanmaktadır. AB Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı Bölgesel Rekabet Edebilirlik Programı (IPA BROP) kapsamında Kastamonu, Malatya ve Tokat'ta İŞGEM kurulmasına ilişkin proje devam etmektedir. KOSGEB veya KOSGEB ile işbirliği içinde diğer kuruluşlar tarafından düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimlerine katıldıktan sonra işletmelerini kuran veya İŞGEM'lerde yer alan işletmelere; KOSGEB tarafından Yeni Girişimci Desteği verilmektedir. (KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.47)

Girişimcilik kültürünün tüm ülke geneline yayılmasını sağlayarak girişimcilik ortamının gelişmiş ülkeler ile kıyaslanabilir düzeyde iyileştirilmesi amacıyla mevcut girişimci adaylarına eğitim ve danışmanlık hizmetleri, girişimcilik konusuna ağırlık verilerek, girişimciliğe teşvik etmek üzere çeşitli aktiviteler yapılabilir.

Girişimcilerin kuracakları yeni işletmeler için işyeri mekânı, ofis hizmetleri, eğitim ve danışmanlık gibi hizmetler sunarak büyümelerini sağlamak fayda sağlayacaktır. Bu amaçla İnkübasyon hizmetlerinin ve başlangıç dönemi desteklerinin yaygınlaştırılması ve geliştirilmesi ve yeni kurulmuş girişimcilere yönelik eğitim, danışmanlık ve yönlendirme faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi faydalı olacaktır(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.49).

Yeni iş kurma düşüncesinde olan girişimcilerin önlerine çıkan engelleri aşmaları ve yeni iş kurmaları için destekler sağlanması amacıyla eğitim danışmanlık ve yeni iş kurmaları için destek sağlanmalıdır.

VII.6.2. KOBİ'lerin Yönetim Becerilerinin ve Kurumsal Yetkinliklerinin Geliştirilmesi

KOBİ'lerin yönetim becerilerinin ve kurumsal yetkinliklerinin gelişmemiş olması KOBİ'lerin, içinde buldukları rekabet ortamına uyum sağlamakta zorlanmalarına neden olmaktadır.

KOBİ'lerin yönetim becerilerinin ve kurumsal yetkinliklerinin geliştirilmesi konusunda başta KOSGEB, DTM, MPM, TPE, TSE, TOBB, TESK olmak üzere farklı kurum ve kuruluşlar tarafından eğitim, danışmanlık, pazarlama, sınai mülkiyet hakları, nitelikli istihdam, kalite geliştirme, verimlilik, test - analiz, bilgilendirme, bilinçlendirme ve

yönlendirmeye yönelik hizmet ve destekler sunulmaktadır. KOSGEB tarafından yapılan bir anket çalışması sonuçlarına göre, teknik eğitim, danışmanlık ve istihdam ihtiyaçları hariç olmak üzere, KOBİ'lerin firma yapılarından kaynaklanan temel sorunlarında bölgesel ve sektörel bakımdan büyük farklılıklar bulunmamaktadır. İşletmelerin ölçek ve gelişme evreleri (kuruluş, büyüme ve küresel ölçekte büyüme) açısından ise sorun ve ihtiyaçlar farklılaşabilmektedir. Ancak, KOBİ'lerin yönetim becerilerinin ve kurumsal yetkinliklerinin geliştirilmesi alanındaki mevcut desteklerde ölçek ve gelişme evresini dikkate alan ayırıştırma yeterince yapılmamaktadır. (KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.49)

KOBİ'lere yönetim danışmanlığı ve teknik destek hizmeti sağlayan kişi veya kuruluşların yeterlilik kriterlerine ulaşarak KOBİ'lere sağlayacağı danışmanlık ve teknik destek hizmetlerinin profesyonelleştirilmesiyle faydalı olmaları sağlanabilir.

Kümelenme, sektörel yeteneklerin ve yerel bilgi birikiminin bulunduğu bölgelerin geliştirilmesi için önemli bir araçtır. Türkiye'de başta organize sanayi bölgeleri olmak üzere kümelenme potansiyeli taşıyan oluşumlar bulunmakla beraber, bunların geliştirilerek rekabetçi kümelere dönüştürülmesi ve yeni rekabetçi kümeler oluşturulması gerekmektedir. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından kümelere yönelik olarak Haziran 2010'da "Rekabet Edebilirlik Destek Programının Geliştirilmesi Projesi" başlatılmıştır. Proje kapsamında belirlenmiş illerde kümelerin ihtiyaç analizi yapılmaktadır. 2011 Yılı Programında, kümelenme konusunda yerel ve merkezi düzeyde politika çerçevesini çizecek bir strateji belgesi hazırlanması hususu yer almıştır. Kalkınma Ajansları ve KOSGEB, söz konusu çalışmalar sonucunda ortaya konacak küme destek stratejilerinin hayata geçirilmesi sürecinde, sahip oldukları proje esaslı destek mekanizmaları ile yer alabilecektir. (KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.50)

KOBİ'lerin Yönetim Becerilerinin ve Kurumsal Yetkinliklerinin Geliştirilmesi için KOBİ'lerin, yönetim kurumsallaşma, pazarlama, verimlilik, kalite, standardizasyon, sınai mülkiyet hakları, bilgi iletişim teknolojilerinin kullanımı vb. konularda bilgiye erişimlerinin kolaylaştırılması ve desteklenmesi gerekmektedir. Bilgi erişimini kolaylaştırmak ve desteklemek maksadıyla şu çalışmalar yapılabilir. Belirlenen ihtiyaçlar dikkate alınarak gerekli hizmet / desteklerinin verilmesi, KOBİ'lerin Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı (CIP), Girişimcilik ve Yenilik Programı (EIP) hakkında farkındalığının artırılması gerekmektedir(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.50).

KOBİ'lerin küreselleşen dünyada uluslararası pazarlara ulaşmalarının kolaylaştırılması ve desteklenmesi gerekir. Bu konuda KOBİ'lerin ihracata başlama, hedef yurt dışı pazar sahasını genişletme ve bu pazarlardaki rekabet gücünü artırma konularında desteklenmesi gerekmektedir. Uygun pazarların olduğu ülkelerde Türk işletmelerini yönlendirecek ağ yapıların kurulması ve Avrupa İşletmeler Ağının (EEN) etkinliğinin arttırılması gerekmektedir.

KOBİ'lerin bir araya gelmeleri sağlanarak işbirliği kültürünün geliştirilmesi ve desteklenmesi için KOBİ'lerin ve KOBİ'lere hizmet eden meslek kuruluşlarının işbirliğiyle yeni projeler üretmeleri sağlanmalıdır.

Nitelikli işgücü istihdamının desteklenerek ve işletmelerde çalışanların niteliklerinin geliştirilmesi için mesleki yeterlilik kazandırmaya yönelik eğitim çalışmalarının hız kazandırılmalı ve nitelikli eleman istihdamının desteklenerek KOBİ'leri daha da güçlenmesi sağlanmalıdır.

KOBİ'lerin ilgili ulusal ve uluslararası standartlara uyum yeteneklerinin arttırılması gerekir. Bu bağlamda danışmanlık mesleğinin ulusal yeterlilik sistemine dahil edilmesi ve bu meslek için belgelendirme alt yapısının kurulması, özel sektörün test - muayene laboratuvarı kurma konusundaki ortak girişimlerinin desteklenmesi, kamuya ait test - muayene laboratuvarlarının hizmet kalitesinin geliştirilmesi ve ücretlendirmede KOBİ'lerin gözetilmesi, çevre ve iklim değişikliği konularıyla ilgili projelerin teşvik edilip uygulamaya konması ve büyük endüstriyel kazaların kontrolü ile ilgili mevzuata uyum konusunda KOBİ'lerin bilinç düzeyinin yükseltilmesi, gözetim ve denetim faaliyetlerinde bulunan kurumların idari ve teknik kapasitesinin arttırılması, kurumlar arasında eşgüdümün sağlanması ve enerji etütleri, verimlilik artırıcı projeler ve enerji verimliliği eğitim hizmetlerinin yaygınlaştırılması ve daha fazla KOBİ'ye ulaştırılması sağlanarak standartlara ulaşılması sağlanabilir(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.52).

VII.6.3. İş ve Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Sürecinde KOBİ'lerin Gözetilmesi

Küreselleşme süreci ile giderek yoğunlaşan ve bilgi ekonomisine dayalı bir kavram haline gelen rekabet, ekonomide ağırlıklı bir yere sahip olan KOBİ'lerin yapısal özelliklerinin daha iyi algılanmasını sağlayarak, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılmasına yönelik politikaların izlenmesi gereğini ortaya çıkarmıştır. KOBİ'lerin yapısal özelliklerini ekonomiye azami fayda sağlayacak şekilde kullanmaları, idari, yasal ve mali düzenlemeler

açısından iş ortamını basitleştirici çeşitli önlemlerin uygulamaya koyulmasını gerektirmektedir(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.52).

Türkiye’de son dönemde, başta makroekonomik istikrarın sağlanması olmak üzere, gerçekleştirilen çeşitli düzenlemelerle iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesinde önemli mesafe alınmıştır. Ancak yapılan araştırmalar sonucunda yeteri kadar etkili olmadığı görülmüştür. KOBİ’lere sağlanan destek ve teşviklerin yeniden gözden geçirilerek uygulanabilirliğinin sağlanması gerekmektedir.

Dünya Bankasının “Doing Business 2011” raporunda, 183 ülke arasında iş yapma kolaylığı açısından yapılan sıralamada Türkiye 65. sıradadır. İlgili kuruluşlar tarafından verilen izin, onay ve lisans işlemlerinde yeterince açık olunmaması, mükerrerlik ve bürokrasinin fazlalığı gibi sorunlar çeşitli düzenlemelere rağmen devam etmektedir. (KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.52)

Sanayi ve Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi ve Eylem Planı hazırlanmıştır. Sanayide sektörlerin rekabet gücünü artırmaya katkı sağlayacak sektörel stratejilerin hazırlanmasına yönelik çalışmalar sürdürülmektedir.

İş ve yatırım ortamının iyileştirilmesi sürecinde KOBİ’lerin gözetilmesi amacıyla iş ve yatırım ortamını etkileyen düzenlemelerde ve kamu hizmetlerinin sunumunda KOBİ ihtiyaçlarına duyarlılığın artırılmasını sağlayabilmek için şirket kuruluş, tasfiye, iflas ve birleşme işlemlerinde süreç kolaylaştırıcı düzenlemeler yapılması, kooperatifleşmenin sağlayacağı faydalar konusunda farkındalık oluşturulması, kooperatiflerin işlem süreçlerini basitleştirici yasal düzenlemelerin yapılması, Yatırım Destek Ofislerinin yatırım süreçlerini kısaltmayı ve basitleştirmeye yönelik faaliyetleri etkin olarak uygulanmaya devam edilmesi, Ticaret ve esnaf sicili kaydında aranan bilgilerin ilgili kurumların veritabanlarından doğrudan temin edilebilmesinin sağlanması, kuruluşu izleyen şirket işlemlerinin tek bir noktadan ve elektronik ortamda gerçekleştirilmesi, KOBİ Beyannamesinde KOBİ’lerden talep edilen verilerin ilgili kurumlardan doğrudan temin edilmesi, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığına, SGK’ya ve İŞKUR’a ayrı ayrı verilen belgelerin tek bir yere verilmesi sağlanarak bürokratik formalitelerin azaltılması, tüm çevre izinlerinin başvuru ve diğer işlemlerinin elektronik ortamda takip edilmesi, Avrupa Birliği tarafından benimsenen “Önce Küçüğü Düşün” ilkesinin ülkemizde KOBİ’lere hizmet veren ilgili kamu kurum ve kuruluşları tarafından benimsenmesinin sağlanması, İşgücü piyasasının esnekliğini artırmaya yönelik

düzenlemelerin yapılması, esnek çalışma düzenlemelerine ilişkin olarak uygulamada karşılaşılan sorunların giderilmesi, sanayinin geliştirilmesi açısından önem arz eden hizmet sektörlerindeki KOBİ'ler için desteklerin geliştirilmesi ve uygulanması, başta taşıma ve yazılım olmak üzere ihracata konu hizmet sektörlerinin ihtiyaçlarının belirlenerek bu sektörlerle yönelik desteklerin geliştirilmesi ve uygulanması, Kalkınma Ajansları ve KOSGEB işbirliğinin etkinleştirilmesi, KOBİ'lerin kamu ihaleleri konusunda bilgilendirilmesine yönelik faaliyetler ve e-ihale uygulamalarının yaygınlaştırılması ve KOBİ'lerin ihaleye katılımını engelleyen yeterlik kriterlerinin belirlenmesi ve gerekli düzenlemelerin yapılmasıyla sağlanabilir.(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.54-55).

VII.6.4 KOBİ'lerin Ar-Ge ve Yenilik Kapasitesinin Geliştirilmesi

1960'lara kadar üretim kapasitesi, 1970'lerde maliyet ve fiyat kavramları, 1980'lerde kalite kavramı, 1990'larda ürün çeşitliliği rekabet üstünlüğü konusunda ön plana çıkmıştır. Küreselleşme sürecinin piyasalara olan yansıması sonucunda günümüzde artık müşterilerin kolaylıkla ulaşmadığı ürün ve hizmet neredeyse kalmamıştır. 2000'lerde alıcılar, en düşük fiyatlı, en kaliteli, en iyi teslimat, ödeme ve satış sonrası hizmet imkânlarına sahip ürün seçenekleri arasında seçim yapabilmektedir. Bu nedenle günümüzde, ürün ve hizmetlerinde rakiplerinden farklı olabilen bir başka ifadeyle yenilik yapabilen işletmeler rekabet üstünlüğünü elde edebilmektedir. (KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.55-56)

KOBİ'lerin AR-GE yenilik tasarım konusundaki farkındalıklarının artırılması ve faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla farkındalık, ile ilgili olarak çalışmalar yapılmalıdır. AR-GE yenilik, tasarım konusundaki faaliyetlerin desteklenmesi sağlanabilir. AR-GE ve yenilik projelerinin ticaretleştirilmesine yönelik destek ve teşvik mekanizmalarının oluşturulması AR-GE sonucu çıkan ürün ve hizmetin üretilmesine yönelik desteklerin verilerek sağlanabilir. KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmeler ve üniversiteler ile olan ilişkilerinin arttırılarak işbirliğinin yüksek seviyelere çıkarılması gerekmektedir. KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmeler ve üniversitelerle bir araya gelmesini sağlayacak çalışmalar yapılmalı ve yeniliği arttıracak her türlü ortam sağlanmalıdır.

VII.6.5 KOBİ'lerin ve Girişimcilerin Finansmana Erişimlerinin Kolaylaştırılması

KOBİ'lerin ekonomideki esnekliklerine rağmen varlıklarını devam ettirebilmeleri ve büyümeleri için gerekli en önemli unsurlardan biri finansmandır. KOBİ'ler gerek finansal kaynaklara ulaşmakta yaşanan zorluklar ve gerekse kaynak maliyetinin yüksek olması nedeni ile yatırımlarını genellikle özsermaye ile gerçekleştirmek zorunda kalmaktadırlar. Bu durum zaten kaynakları kısıtlı olan işletmelerin yatırım kararlarını olumsuz yönde etkilemektedir.

2007 - 2013 dönemini kapsayan IX. Kalkınma Planında işletmelerin uygun koşullarla finansman kaynaklarına erişimi kolaylaştırılacak ve bu kaynaklarda çeşitlilik sağlanması beklenmektedir. Ancak bu çalışmaların yeterli olmadığı görülmektedir. Başta KOBİ'ler olmak üzere girişim sermayesi, başlangıç sermayesi ve kredi garanti sistemi geliştirilerek işletmelerin kredi temini kolaylaştırılmaya çalışılmasına rağmen etkili değildir. Bu çerçevede; KOBİ'lerin finansman sorunlarının aşılabilmesi, dünya standartlarına ulaşabilmesi için dünyada uygulaması olan pek çok çalışma ülkemizde de etkin ve geniş bir şekilde uygulanmaya çalışılmalıdır.

KOBİ'ler banka kredilerine erişimde teminat konusunda sorun yaşamaktadır. Banka kredilerinde istenen teminatlar istenilen kredi tutarının üzerine çıkabilmektedir. KOBİ'ler bu durumu "istenilen miktarda teminata sahip olsam neden kredi isteyeyim" şeklinde değerlendirmektedir. Bu noktada önemli bir çözüm olarak görülen kredi garanti kuruluşlarının şartları, KOBİ'lerin daha çok kredi kullanabilmeleri, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilere ulaşmalarını zorlaştırmaktadır. Kredi garanti kuruluşlarının üstlendikleri risk ile KOBİ'lerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamalı, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden KOBİ'lerin de yararlanmasını mümkün hale getirmelidir.

KOBİ'lere kredi kefaleti sağlamak üzere kurulan Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF A.Ş.)'nin sermayesi 2009 yılı Ekim ayında 60 milyon TL'den 240 milyon TL'ye yükseltilmiştir. KOSGEB ve TOBB, %33'er payla şirkete ortaktır. Hazine Müsteşarlığı'nın kredi garanti kurumlarına 1 milyar TL'ye kadar destek sağlayabilmesine ilişkin yapılan düzenleme çerçevesinde 2010 yılı başı itibarıyla KGF A.Ş. tarafından hazine destekli kefalet işlemlerine başlanmıştır. KGF A.Ş.'nin iş süreçlerinin, kurumsal yapısının ve destek

performansının iyileştirilmesine yönelik çalışmaların sürdürülmesi gerekmektedir(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.59-60).

Girişim sermayesi şirketleri, fonlarındaki kaynakları iş fikirleri olan ve gelecek vaat eden şirketlere yatırarak bu şirketlere her aşamasında yol göstermek suretiyle büyümelerini sağlamak ve bu şirketlerin üreteceği katma değerlerden yararlanmayı hedeflemektedir. KOBİ Girişim Sermayesi ve Yatırım Ortaklığı A.Ş., (KOBİ A.Ş.) KOBİ'lerin ekonomik faaliyetlerine yardımcı olmak, mevcut tesislerine veya yeni yatırımlarına sermaye katkısında bulunarak ve ortak olarak risklerine katılmak, danışmanlık ve eğitim hizmetleri vermek amacıyla 1999 yılında kurulmuştur. TOBB %47,8, KOSGEB %12,3 oranında payla şirkete ortaktır. 2003 yılından itibaren aktif olarak çalışmaya başlayan KOBİ A.Ş., bugüne kadar 7 işletmeye ortak olarak girişim sermayesi fonu sağlamıştır. 2009 yılında şirketin sermayesi 20 milyon TL'den 38 milyon TL'ye çıkarılmıştır. KOBİ A.Ş bünyesinde bir iş melekleri ağı oluşturulmasına yönelik bir çalışma da başlatılmıştır. İş melekleri, yenilikçi iş fikirleri olan girişimcilere sermaye sağlayan, şirket kuruluşunda ve idaresinde katkı sağlayan ve şirket belirli bir noktaya geldiğinde yatırımdan ayrılan yatırımcılardır. Girişim sermayesine göre daha az bir sermaye katkısını içeren ve daha erken aşama desteklemeyi öngören bu finansman modeli ile ilgili ülkemizde çeşitli girişimler olmakla birlikte henüz tam olarak bir gelişme sağlanamamıştır(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.60-61).

Türkiye'deki girişim sermayesi sisteminin geliştirilmesi amacıyla 2007 yılında Avrupa Yatırım Fonu, KOSGEB, TTGV ve Türkiye Kalkınma Bankası'nın ortaklığında İstanbul Girişim Sermayesi İnisiyatifi (IVCI) kurulmuştur. Şirket, ülkemizdeki girişim sermayesi şirketlerine fon ve KOBİ'lere sermaye desteği sağlamaktadır. Daha sonra Garanti Bankası ve NBG (National Bank of Greece) fona ortak olmuşlardır. IVCI tarafından bugüne kadar 4 adet girişim sermayesi fonuna yaklaşık 60 Milyon Avroluk yatırım kararı alınmış olup bu fonlardan iki tanesi ile toplam 21 Milyon Avroluk yatırım sözleşmesi imzalanmış bulunmaktadır. AB Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA) kapsamında "Gelişen 43 Girişim Sermayesi Fonu Projesi" ile yeni bir girişim sermayesi fonu kurulması konusundaki çalışmalar devam etmektedir(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.60-61).

KOBİ'lerin banka kredilerine erişiminin arttırılması için kredi garanti sisteminin geliştirilmesi, kredi garanti kuruluşlarının kefaletinin 3'üncü grup teminatlardan daha üst grup teminat vasfına kavuşturulması yoluyla kredi piyasasının geliştirilmesinin

sağlanması, KOBİ'lerin banka kredilerinden uygun koşullarda yararlandırılmasının sağlanması, ihracat kredi sigortası sistemi konusunda KOBİ'lerin bilinçlendirilmesi ve projeye dayalı APEX bankacılığı (toptan bankacılık) kapsamında kalkınma ve yatırım bankalarının KOBİ'lerin uluslararası finansmana erişmelerine aracılık etmeleri gerekmektedir.(KSEP 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Taslak s.61).

Uluslararası kredi kriterleri ve kurumsal yönetim ilkeleri konusunda KOBİ'lerin bilinçlendirilmesi amacıyla KOBİ'lerin uluslararası kredi kriterleri ve kurumsal yönetim ilkeleri konusunda bilinçlendirilmesi ve uyum sağlamaya ilgili çalışmalar yapılması, KOBİ'lerin finansal ve finansal olmayan raporlama standartlarına uyumlarının sağlanması amaçlanmalı gerekli bilgilendirme yapılarak bilinçlendirilmelidirler.

KOBİ borsası oluşturularak girişim sermayesi, iş melekeleri ve KOBİ borsası sistemlerinin geliştirilmesi için ve KOBİ'lerin borsaya katılımları sağlanarak yararlı sonuçları hakkında bilgilendirilerek KOBİ borsasına katılımları sağlanmalıdır. Bu nedenle; yenilikçi finansman modellerinin geliştirilmesi, girişimciler için girişim sermayesi gibi özendirici finansal kaynakların geliştirilmesi ve iş melekeleri ile ilgili teşvik edici mekanizmaların geliştirilmesi, yasal mevzuatın oluşturulması KOBİ'ler için büyük önem taşımaktadır.

VIII BÖLÜM

AFYONKARAHİSAR

VIII.1.İLİN SANAYİ YAPISI

İlde ilk sanayi yatırımları kamu tarafından gerçekleştirilmiştir. Bunlar Çimento, Beton Travers, Kızılay Madensuyu, Afyon Alkoloidleri, Seka, Şeker ve Şeker Makina fabrikalarıdır. Daha sonraları tarım ürünlerine dayalı un, ayçiçeği yağı, makarna ve yem fabrikaları kurulmuştur. Bu fabrikaları tuğla, kiremit, mermer, makina ve lastik fabrikaları izlemiştir. İlde yerel sermaye birikimi olmasına rağmen bu sermaye birikimi sanayi yatırımlarına kanalize edilememektedir. İl 5084 sayılı Yatırımların ve İstihdamın Teşviki ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun kapsamına alınmış olmasına rağmen yeterli sanayi yatırımı alamamıştır.(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.18)

VIII.2.İLİN TİCARET YAPISI

Afyonkarahisar'ın çeşitli bölge merkezlerini bir birine bağlayan kara ve demir yolu ulaşım ağının merkezinde olması, ilin bölge ticaretinde önemli bir kavşak olduğunu göstermektedir. Zaman içerisinde bu özelliğinin Türkiye ticaretindeki önemi fark edilerek, çeşitli ticaret merkezlerinin ve konaklama tesislerinin kurulmaya başlaması, ilin ticaretini önemli ölçüde etkilemiştir. Afyonkarahisar'dan diğer illere satışı yapılan mallar; çimento, canlı hayvan, lastik ayakkabı, sucuk, taze et, yün ve yapağı, sebze ve meyve, lokum, pişmaniye, reçel ve kaymak, hububat, un, bitkisel yağ, hayvan yemi, çeşitli tohumlar, malt, konveyör band, inşaat tuğlası ve bunun gibi mallardan oluşmaktadır. Diğer illerden Afyonkarahisar'a giriş yapılan mallar ise; manifatura, konfeksiyon, tuhafiyeye, inşaat malzemeleri, sebze ve meyve, gıda maddeleri, oto yedek parçaları, sanayi hammaddeleri, ilaç, mefruşat, kösele ve kavafiye gibi mallardır. (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.18)

VIII.3.SANAYİ SİCİL KAYITLARINA GÖRE İL SANAYİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

VIII.1.3.1. Türkiye Sanayisi ve Afyonkarahisar İli Sanayisi:

Kayıtlara göre sanayi işletmelerinin, başta İstanbul (%31) olmak üzere, Bursa (% 8), Ankara(% 7), İzmir(% 5), Konya(% 4), Gaziantep (% 3), Denizli(% 3), Kocaeli(% 2), Adana(% 2), Tekirdağ(% 2), Kayseri(% 2), Mersin(% 2) olmak üzere, toplam % 71 i, oniki ilimizdedir. Bölgelere göre bir değerlendirme yaptığımızda, sanayi

işletmelerinin % 48 Marmara Bölgesinde, %17 İç Anadolu Bölgesinde, % 14 Ege Bölgesinde, % 8 Akdeniz Bölgesinde, %6 Karadeniz Bölgesinde, % 5 Güneydoğu Anadolu Bölgesinde, % 2 Doğu Anadolu Bölgesinde olduğu görülmektedir. (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.18)

Afyonkarahisar İlinde sanayi siciline kayıtlı sanayi işletmesi sayısı 793'dır. Toplam sanayi işletmesi içerisinde % 1 lik bir oran ile sanayisi gelişmiş illerimiz arasında yer almaktadır. Ege Bölgesindeki İllerin sanayisine göre bir değerlendirilmesi yapıldığında, İzmir İli % 37 lik bir oran ile bölge illeri arasında birinci sırada yer almaktadır. İzmir'i sırasıyla %18 ile Denizli, % 11 ile Manisa, % 9 ile Uşak, % 7 ile Afyonkarahisar, %7 ile Aydın, %6 ile Muğla, %5 ile Kütahya, takip etmektedir. (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.18)

VIII.3.2. Afyonkarahisar İlinde Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı:

Afyonkarahisar İlinde bulunan sanayi işletmelerinin sektörel dağılımına baktığımızda, % 43 Diğer madencilik ve taşocakçılığı imalatı, % 23 Gıda ürünleri imalatı, % 15 Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı sektörleri ilk sıralarda yer almaktadır. (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.18)

Bunlar sırasıyla,

% 3 Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı,

% 2 Fabrikasyon metal ürünleri imalat (makine ve teçhizatı hariç)

% 2 Ağaç ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç),

% 2 kimyasalların ve Kimyasal ürünler imalatı,

% 1 Giyim eşyası imalatı; kürkün işlenmesi ve boyanması,

% 1 Tekstil Ürünleri İmalatı,

% 1 Ana metal sanayi,

% 1 Kauçuk ve plastik ürünleri imalatı,

% 1 Mobilya imalatı

% 1 Kok kömürü rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt imalatı

% 1 Derinin ve ilgili ürünlerin imalatı,

% 1 İçecek imalatı,

% 2 Diğer, (Elektrikli teçhizat imalatı, Kömür ve linyit çıkartılması, Kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı, Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı, Diğer imalatlar, Elektrik,gaz,buhar ve havalandırma sistemi üretim ve dağıtımı,Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı,) (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.18-19)

VIII.3.3. Çalışan Sayısı ve AR-GE:

Sanayi sicil kayıtlarına göre, Afyonkarahisar ilinde kayıtlı işletmelerde çalışan personel sayısı toplam 17.658 dir. Ar-Ge birimi bulunan sanayi işletmesi sayısı 31, çalışan sayısı 66'dır. (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.19)

VIII.3.4. Genel Değerlendirme:

Afyonkarahisar İlinde sanayi İlin coğrafik yapısına bağlı olarak bir gelişme gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu bağlamda, Diğer Madencilik ve Taşocakçılığı, Gıda ürünleri imalatı, imalatı, Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı sektörleri ilin en gelişmiş sektörleridir. (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.19)

Sanayide çalışanların, % 27 si Gıda Ürünleri imalatı % 25 i Diğer madencilik imalatı , % 19 u Giyim eşyası imalatında istihdam edilmektedir. (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.19)

İstihdamın % 84 ü işçi, % 3 i mühendis'tir. Afyonkarahisar İlinde bulunan sanayi işletmelerinin % 48 sı mikro ölçekli, % 43 i küçük ölçekli, % 8 i orta ölçekli, % 1 i büyük ölçekli işletmelerdir. (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.19)

Personel sayısına göre büyük işletmeler;

- Hera Tekstil Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

- Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. Afyon Şeker Fabrikası

- Toprak Mahsulleri Ofisi Afyon Alkoloidleri Fab. İşl. Mdl.

- Demmer Demireller Mermer Sanayi ve Ticaret A.Ş.

- Gamme Giyim Ev Tekstil Ürün Ltd.Şti.

VIII.4. POTANSİYELİ DEĞERLENDİRMEYE YÖNELİK YATIRIMLAR

Afyonkarahisar ekonomisi genel olarak; geçmişten bugüne kadar tarım ve hayvancılığa dayalıdır. Sanayileşme gerçek anlamda 1980’li yılların başında lastik ve kauçuk sektörünün oluşumuyla başlamış olup mermercilik sektörüyle ilerleme kaydetmiştir. Bölgemize ve ülke ihracatına çok fazla katkısı olan “Gıda Sektörü”nde, şekerleme-lokum, et ve et ürünleri, un ve unlu mamuller ile yumurta ağırlıkta olup, teknolojik gelişmeleri yakından takip etmektedirler. Afyonkarahisar’daki Sektörler(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.19-20):

- 1- Mermer, Doğal-Taş Sanayi,
- 2- Sağlık Turizm Hizmetleri,
- 3- Toptan ve Perakende Gıda Ticareti,
- 4- Kırmızı Et ve Kırmızı Et Ürünleri Sanayi,
- 5- Şekerleme Sanayi,
- 6- Beyaz Et, Beyaz Et Ürünleri, Yumurta Sanayi,
- 7- Otomotiv ve Akaryakıt Ticaret ve Sanayi,
- 8- Zirai Sulama ve Tarımsal Koop. Sanayi,
- 9- Müteahhitlik ve Mühendislik Firmaları Sanayi,
- 10- Yapı Malzemeleri ve Çimento Sanayi,
- 11- Seyahat Acenteleri ve Nakliyeciler Ticaret ve Sanayi

Sanayi Sektöründe Yapılabilecek Yatırımlar:

- Lojistik,
- İnşaat-gayrimenkul geliştirme,
- Mermer sektöründeki büyümeye paralel olarak mermer makineleri sektörüne yatırım yapılabilir,
- Sucuk, lokum gibi marka değeri olan ürünlerin üretim tesislerinin kalite standartlarıyla uyumlaştırılması,

- Un sektörü,
- Makarna ve bisküvi sektörü
- Patates ürünleri ve cips sektörü
- Kauçuk sanayi

Tarım ve Hayvancılık Sektöründe Yapılabilecek Yatırımlar:

- Organik tarım ve seracılığın yaygınlaştırılması,
- Modern gıda ve hayvancılığın yaygınlaştırılması,
- Yerli ırk besiciliğın geliştirilmesi,
- Pastörize yumurta sektörü

Madencilik Sektöründe Yapılabilecek Yatırımlar:

- Mermer artıklarının değerlendirilmesi,
- Doğal taş ürünlerinin ve firmalarının yurtdışı tanıtımları

Turizm ve Turizm Kaynakları Alanında Yapılabilecek Yatırımlar:

- Jeotermal enerjinin kullanım alanlarının çeşitlendirilmesi,
- İldeki Kültür, Tarih, İnanç ve SPA turizminin tanıtılması, yaygınlaştırılması,
- Kavşak noktasında yer alan İlin çevresinde iyi ve kaliteli hizmet veren dinlenme tesisi sayılarının artırılması.
- Frig Vadisi turizm kuşağı ile ilgili tanıtımlar,

VIII.5. TALEBİ KARŞILAMAYA YÖNELİK YATIRIMLAR

İl bulunduğu coğrafya nedeniyle pek çok sayıda ürün çeşidine, yer altı kaynaklarına sahiptir. Sadece ilin değil bölgenin ve ülkemizin ürün ihtiyacını karşılayan sektörlere yatırım yapılabilir. (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.20)

Mermer, Doğal-Taş Sanayi: Türkiye'deki mermer rezervi yılda 2 milyon m³ olup, bu miktarın %35-40'ı İsehisar mermer havzasındadır. İlde yılda 440.000 m³ blok istihracı ve 10.740.000 m² plaka üretilmektedir(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl

Durum Raporu s.20).

Sağlık Turizm Hizmetleri: İlin mevcut yatak kapasitesi 12.010 olup; Yatırım Belgeli Konaklama Tesisleri tamamlandığında yatak kapasitesi 20.327' ye yükselecektir. 2.778 kişilik 5 yıldızlı konaklama kapasitesi olup, yılın 12 ayında talep görmektedir(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.20).

Toptan ve Perakende Gıda Ticareti: İlde gıda ticareti yapan işletme sayısı oldukça yaygındır(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.20).

Kırmızı Et ve Kırmızı Ürünler Sanayi: İlde 192.590 adet büyükbaş hayvan (3.165 manda) 685.506 adet küçükbaş hayvan (koyun+keçi) vardır. İlin bilindiği üzere sucuk başta olmak üzere et ve et ürünleri imalatında et işletme sanayi, mezbaha ve kombina sayısında önemli bir konumdadır. Tesislerde sadece ilin değil, komşu birçok il ve ilçenin de hayvanlarının kesimi yapılmaktadır. Kesim yapılan hayvanların etleri başta İstanbul olmak 21 üzere pek çok ile gönderilmektedir. İlde Türkiye genelinde marka oluşturmuş et işleme tesisleri bulunmaktadır. Bu tesislerde üretilen ürünler ülke genelinde pazarlanmaktadır. Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası'nın yapmış olduğu kapasite raporlarına göre ilin Karkas et üretim kapasitesi yılda 36.791 ton olup, bunun 15.574 tonu sucuktur(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.20-21).

Beyaz Et, Beyaz Et Ürünleri ve Yumurta Sanayi: İlde 9.747.145 adet kanatlı evcil hayvan mevcuttur. İlin genelinde haftada yaklaşık 30 milyon yumurta üretilmektedir. Türkiye yumurta üretiminin (14 milyar 614 milyon adet) yaklaşık olarak %15'ini temin etmektedir. Türkiye yumurta piyasasının belirlendiği yer olarak bilinen Başmakçı ilde haftalık 4-5 milyon yumurta üretmektedir(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.21).

Şekerleme Sanayi: Afyonkarahisar'ın simgesi haline gelen şekerleme ve lokum imalatı oldukça yaygındır. Meyve, kuruyemiş, kaymak, gül gibi malzemeler ile çeşitlendirilen lokumun uluslararası bilinirliği vardır ve ilde yıllardır büyük bir ustalıkla üretilmektedir. İlde lokum haricinde kaymaklı şeker, helva, tahin, pişmaniye, reçel imalatı da olup ürünlerin ihracatı yapılmaktadır(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.21).

VIII.6.İLİN DIŞ TİCARETİ

Afyon iline ait ihracat bilgilerine baktığımızda Tablo -23'te de görüleceği üzere yıllar itibariyle her yıl firma sayısı artış göstermiş ve ihracat değeride buna paralel olarak yükselmiştir.

Tablo-23 Afyonkarahisar İli İhracat Bilgileri 2008-2011

YIL	İHRACATÇI FİRMA SAYISI	İHRACAT DEĞERİ (1.000USD)
2008	201	237.389
2009	213	208.636
2010	209	217.277
2011	244	291.446

(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.21, DTM)

Afyonkarahisar ilinin yıllar itibari ile ithalat durumunu incelediğimizde ise Tablo-24'te görüleceği üzere İhracatta olduğu gibi firma sayısında da her yıl bir önceki yıla göre artış yaşanmış ve buna paralel olarakta ithalat değeride artış göstermiştir.

Tablo-24 Afyonkarahisar İli İthalat Bilgileri 2008-2011

YIL	İTHALATÇI FİRMA SAYISI	İTHALAT DEĞERİ (1.000USD)
2008	106	34.370
2009	110	40.512
2010	125	72.653
2011	148	91.190

(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.21, DTM)

VIII.7.AFYONKARAHİSAR İLİNDEKİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ VE KÜÇÜK SANAYİ SİTELERİ İLE İLGİLİ ÖZET BİLGİLER

VIII.7.1. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ :

a) **Tamamlanan Organize Sanayi Bölgeleri**(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.21-22):

Afyonkarahisar Organize Sanayi Bölgesi: (Sicil No: 143)

- 702,6 hektar büyüklüğündedir.
- 1994 yılında tamamlanmıştır.
- Bölgedeki; 317 adet parselin tamamı tahsis edilmiştir. Tahsis edilen parsellerin; 304 adedi üretim, 7 adedi inşaat, 6 adedi proje

aşamasındadır.

- Üretime geçen parsellerde yaklaşık 7.430 kişi istihdam edilmektedir.
- Ağırlıklı sektör grubu; gıda, çimento, tarım alet ve makineleri sanayidir.

Afyonkarahisar-Bolvadin Organize Sanayi Bölgesi : (Sicil No: 4)

- 128 hektar büyüklüğündedir.
- 2008 yılında tamamlanmıştır.
- Bölgedeki; 67 adet parselin 45 adedi tahsis edilmiştir. Tahsis edilen parseller proje aşamasındadır. 22 adet parsel tahsis edilmemiştir.

Afyonkarahisar-Sandıklı Organize Sanayi Bölgesi : (Sicil No: 165)

- 50 hektar büyüklüğündedir.
- 2008 yılında tamamlanmıştır.
- Bölgedeki; 45 adet parselin 20 adedi tahsis edilmiştir. Tahsis edilen parsellerin; 1 adedi üretim, 4 adedi inşaat, 15 adedi proje aşamasındadır. 25 adet parsel tahsis edilmemiştir.
- Üretime geçen parsellerde yaklaşık 10 kişi istihdam edilmektedir.
- Proje için bugüne kadar kullanılan kredi 2011 yılı fiyatlarıyla 4.610.995.-TL'ye karşılık gelmektedir.
- Bölgenin Bakanlığımıza 02.11.2011 tarihi itibarıyla 3.979.011.-TL kredi borcu bulunmaktadır.

İscehisar Mermer Organize Sanayi Bölgesi : (Sicil No: 172)

- 150 hektar büyüklüğündedir.
- 2008 yılında tamamlanmıştır.
- Bölgedeki; 56 adet sanayi parselinin 43 adedi tahsis edilmiştir. Tahsis edilen parsellerin; 10 adedi üretim, 8 adedi inşaat, 25 adedi proje aşamasındadır. 13 adet parsel tahsis edilmemiştir.
- Üretime geçen parsellerde yaklaşık 170 kişi istihdam edilmektedir.

Afyonkarahisar-Emirdağ Organize Sanayi Bölgesi : (Sicil No: 20)

- 105 hektar büyüklüğündedir.

- 2009 yılında tamamlanmıştır.
- Bölgedeki; 61 adet sanayi parselinin 48 adedi tahsis edilmiştir. Tahsis edilen parsellerin; 2 adedi üretim, 16 adedi inşaat, 30 adedi proje aşamasındadır. 13 adet parsel tahsis edilmemiştir.
- Üretime geçen parsellerde yaklaşık 20 kişi istihdam edilmektedir.

Afyonkarahisar-Dinar Organize Sanayi Bölgesi : (Sicil No: 52)

- 52 hektar büyüklüğündedir.
- 2010 yılında tamamlanmıştır.
- Bölgedeki; 78 adet sanayi parselinin 3 adedi tahsis edilmiştir.

b) Devam Eden Organize Sanayi Bölgeleri(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.22):

Afyonkarahisar-Bolvadin (Süt Sığırcılığı İhtisas OSB) Organize Sanayi Bölgesi:

- 2011 yılı Yatırım Programında “446 hektar ” olarak ve 5.000.-TL ödenekle yer almaktadır.
- İmar planı aşamasındadır.

c) Yatırım Programında Yer Almayan OSB Projeleri(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.22)

Merkez II Organize Sanayi Bölgesi : (Sicil No: 261)

- OSB yeri olarak uygun görülen 350 hektarlık alanın, ilk etapta 50 hektarlık kısmının planlanmasının uygun görüldüğü 06.03.2006 tarihli ve 1579–1583 sayılı dağıtımlı yazımızla Valiliğe bildirilmiştir.
- 416.155 m²'lik alan için kamu yararı kararı verilmiştir.
- İmar planı aşamasındadır.

Afyonkarahisar-Dazkırı (Dokuma Konfeksiyon) Organize Sanayi Bölgesi : (Sicil No: 246)

- Jeolojik ve jeoteknik etüd aşamasındadır.

Afyonkarahisar-Şuhut Organize Sanayi Bölgesi: (Sicil No: 249)

- 180 hektar büyüklüğündedir.
- Bölgede 158 adet sanayi parselinin 11 adedi tahsis edilmiş olup, proje aşamasındadır.
- Altyapı proje aşamasındadır.

VIII.7.2. KÜÇÜK SANAYİ SİTELERİ (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.22-23) :

a) Tamamlanan Küçük Sanayi Siteleri :

Afyon ilinde 2.700 işyerlik 10 adet Küçük Sanayi Sitesi hizmete sunulmuştur. Bu projeler için Bakanlığımızca kullanılan kredi 2011 yılı fiyatlarıyla 80.954.707.-TL'ye karşılık gelmektedir. Afyonkarahisar ilindeki KSS'lerin doluluk oranlarını Tablo-25'te görmekteyiz.

Tablo-25 Afyonkarahisar ili KSS doluluk oranları

SIRA NO	KÜÇÜK SANAYİ SİTESİ ADI	İŞYERİ SAYISI	DOLU İŞYERİ SAYISI	BOŞ İŞYERİ SAYISI	DOLULUK ORANI %
1	Afyonkarahisar Bolvadin KSS	288	238	50	83
2	Afyonkarahisar Çay KSS	216	97	119	45
3	Afyonkarahisar Dazkırı KSS	31	13	18	42
4	Afyonkarahisar Dinar KSS	252	210	42	83
5	Afyonkarahisar Emirdağ I+II KSS	136	136	0	100
6	Afyonkarahisar Merkez (I.Bölüm) KSS	348	348	0	100
7	Afyonkarahisar Merkez (II.Bölüm) KSS	1.000	800	200	80
8	Afyonkarahisar Sandıklı KSS	195	150	45	77
9	Afyonkarahisar Şuhut KSS	101	90	11	89
10	Afyonkarahisar İscehisar KSS	133	54	79	41
TOPLAM		2.700	2.136	564	79

(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.2)

b) Yatırım Programında Yer Almayan KSS Projeleri

Şuhut II Küçük Sanayi Sitesi :

- 42 işyerine ait üstyapı inşaatı kooperatifin kendi imkanları ile devam etmektedir. (06.01.2012 tarihi itibarıyla)

VIII.8. İLDE SANAYİ SEKTÖRÜNE YÖNELİK GÜNCEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Tablo-26 Afyonkarahisar ili sanayi sektörü güncel sorunları ve çözüm önerileri

	SORUN	ÇÖZÜM ÖNERİSİ	İLGİLİ KURUM
1	<p>*Havaalanı: İlde sivil uçuşların olmaması.</p> <p>*Karayolu: Tasarı halinde İzmirAnkara otobanı ile ilin by-pass edilmesi, yol turizmini sekteye uğratacaktır.</p> <p>*Demiryolu:Mevcut demiryollarının bakımı, hızlı tren ile ilgili yeni yatırımlar,</p>	<p>*Bölgesel havaalanının bir an önce faaliyete geçirilmesi.</p> <p>*Otoban yapımında mevcut il güzergâhı dikkate alınmalıdır.</p> <p>*Demiryolu ağının bakımı sağlanmalı, hızlı tren ağının kurulması ve Afyonkarahisar-Antalya arasında da demiryolu ulaşımı sağlanmalıdır.</p>	Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı
2	<p>*Termal Turizmde kaynakların plansız kullanılması, resum bedelinin yüksekliği, reenjeksiyon sisteminin uygulanması.</p> <p>*Frig Vadisi turizm kuşağının turizme açılmaması.</p> <p>*Kurtuluş Savaşının gerçekleştiği yerlerin, başta Kocatepe olmak üzere yeterince ziyaret edilmemesi</p>	<p>*Termal kaynaklar için master plan yapılmalı. Termal suların kullanımı sonrasında reenjeksiyon sistemiyle geri dönüşünün sağlanmasına yönelik düzenlemelerin yapılması. Termal Havzalarda planlı yapılanma olmalıdır. Termal Turizm için özel kanun olmalıdır. Fizik ve Rehabilitasyon Hastaneleri açılmalıdır.</p> <p>*Frig Vadisi için Eskişehir ve Kütahya ile ortak proje yapılmalıdır.</p> <p>*İlde Kurtuluş Savaşı Panoraması yapılmalıdır. Kocatepe marka haline gelmeli, okul gezilerinde ziyaret sağlanmalıdır.</p>	Orman ve Su İşleri Bakanlığı Kültür ve Turizm Bakanlığı Sağlık Bakanlığı Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Milli Eğitim Bakanlığı
3	<p>*Kırsal nüfusun fazla olması ve tarım ürünlerinin getirilerinin az olması, gelenekselden alternatif tarıma geçilememesi.</p> <p>*Hayvancılıkta kayıt dışılık</p>	<p>*Organik tarım yapılmalıdır. Getirisi yüksek yeni tarım ürünlerinin üretilmesi ile teknolojik seracılık planlanmalı ve desteklenmelidir. Sertifikalı tohum üretimi ve kullanımı desteklenmelidir.</p> <p>*Hayvancılıkta kayıt dışılığın önüne geçilmelidir. Hayvan ıslahı gerçekleştirilerek yerli ırk hayvancılığın gerilemesinin önüne geçilmelidir. Mandacılık teşvik edilmelidir. Hayvan popülasyonunun azalmasını önleyici tedbirler alınmalıdır.</p>	Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı
4	<p>*İşsizlik, iş ve yatırım ortamının elverişsiz olması, finansmana ulaşma imkanlarının zorlukları, yüksek maliyetler ve zorunluluklar.</p>	<p>*Üretime dayalı bir büyüme için yatırım kolaylaşmalıdır. Uygun maliyetle finansman sağlanmalı, krediler ucuzlatılmalı, KGF yaygınlaşmalıdır.</p> <p>*Doktor, avukat, muhasebeci gibi şirketlere getirilen zorunluluklar kaldırılmalıdır. Mali Müşavirlerin denetimde sorumluluğu olmalıdır.</p>	Bakanlar Kurulu
5	<p>*TOKİ inşaatları, inşaat sektörünü olumsuz etkilemektedir.</p> <p>*İnşaat halindeki OSB'lerinin tamamlanamaması, ihracatın önündeki engeller, yerli malı ve yerli üretimin desteklenmemesi.</p>	<p>*TOKİ sosyal amaçlı olmayan proje yapmamalıdır.</p> <p>*OSB'lerinin tamamlanması için destek sağlanmalıdır.</p> <p>*İhracata dayalı büyüme stratejisi ile, ihracat teşvik edilmelidir.</p> <p>*Üretimde yerli ara malı kullanmak özendirilmelidir. Tüm kamu kurum ve kuruluşları başta olmak üzere yerli malı ürünler tercih edilmelidir. Yerli malı ve yerli üretim öne çıkmalıdır.</p>	Bakanlar Kurulu
6	<p>* Mermer artıklarının değerlendirilmesi</p> <p>* Hayvansal artıkların enerjiye dönüştürülmesi ile alternatif enerji üretimi</p>	<p>*Mermer artıklarının değerlendirilmesine yönelik akademik çalışmaların desteklenmesi</p> <p>* İlde termal ve biyogaz başta olmak üzere yenilenebilir enerji olanaklarının kullanılmasına yönelik çalışmaların desteklenmesi ve ucuz enerji üretimine yönelik rüzgar ve güneş enerji sistemlerinin teşvik edilmesi sağlanmalıdır.</p>	Çevre ve Şehircilik Bakanlığı

(Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu s.23)

IX BÖLÜM

AFYONKARAHİSAR'DA KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER VE PERFORMANSA ETKİLERİ

KOBİ'lere yönelik destek kapsamını, KOBİ'lerin kuruluş aşamasından, girdi temininden ve pazarlamaya kadar tüm eylemlerinin desteklenmesi biçiminde tanımlamak mümkündür.(Demirci, 2001, s.224) KOBİ'lere sağlanan destekler teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık destekleri olarak altı ana grupta sınıflandırılabilir.

IX.1. KOBİ'LERİN FİRMA PERFORMANSLARI

Performans, amaçların gerçekleştirilmesi için gösterilen planlı tüm çabaların ve sonuçlarının nitel yada nicel olarak değerlendirilmesidir. Performans kısaca; bir objenin, öncelikleri belirlenmiş bir konuda belli bir süre içinde bir hedefe bağlı olarak sonuçlar üretme yeteneği olarak tanımlanabilir. İşletmelere sağlanan destek programlarının işletmenin süreç çıktıları üzerindeki etkilerinin belirlenmesinde veya işletmenin destek programlarından önceki ve sonraki durumlarını karşılaştırmak amacıyla performans ölçümü kullanılmalıdır. Ray Martin tarafından belirtildiği gibi bir işletmenin gelecekteki yönünü belirlemek, doğru ve esnek bir ölçüm gerektirir. Çünkü nereden başlanacağını bilmemek, nereye gidileceğini bilmeyi de zorlaştırmaktadır(Ray,1997,p.440).

Bugünün küresel rekabet şartları; finansal olmayan performans ölçülerinin de (zaman, esneklik, kalite, vb.) bir işletmenin performansının ölçülmesinde kullanılmasını gerekli kılmaktadır. Artık modern işletmelerde karar verme amaçları için sadece finansal performans ölçümleri yeterli olmamaktadır. Performans ölçümleri, finansal ve finansal olmayan her iki türlü ölçümleri de içermelidir. Çünkü performans ölçümü işletmedeki stratejik karar vermeyi etkilemektedir. Bugün birçok işletme finansal ve finansal olmayan performans ölçümlerinin her ikisini de birlikte kullanmaktadır. Performans ölçümleri üretim stratejisi ile ilişkili olmalı, işletmeler arasında farklılık göstermeli ve zamanla değişebilmelidir(Suwignjo,2001,p.232).

Günümüz işletmeleri artık ürün performansı yanında siparişten dağıtıma kadar çevrim zamanı, katkı, teknoloji harcamaları, kalite ve müşteri memnuniyeti gibi işletme başarısını etkileyen süreçlerin performansını da izlemelidir (Donovan,p.1). Performans ölçüm kriterleri içerisinde müşteri memnuniyeti, pazar payı, ret sayısı, yenilik ölçüsü örnek olarak verilebilir (Cristiano,2003,p.44).

Kaynak (1997),Toplam kalite yönetimi(TKY) ile ilişkili olarak firmaların performansının 3 boyutunu tanımlamıştır. Finansal ve pazar performans boyutları; yatırımın

geri dönüşünü, satış artısını, kârlılık artısını, pazar payını ve Pazar payındaki büyümeyi içermektedir. Kalite performans boyutları ise; ürün/servis kalitesi, verimlilik, iskarta ve yeniden işleme maliyeti, bitmiş ürün/servisin müşteriye ulaştırma zamanı ve satın alınan malzemelerin ulaştırma zamanıdır şeklinde tanımlanmaktadır. (Kaynak,2003,p.409).

Bu çalışmada sağlanan destekler sonucu KOBİ'lerin firma performansları; ürün kalitesi, ürün yeniliği ve kârlılık olarak üç ana boyutla ölçülmüş ve değerlendirilmiştir.

IX.1.1. Ürün Kalitesi

Müşterilerin standart ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerin niteliği, kalite olarak tanımlanmıştır (Erkki,2002,p.83).

Kalite, belirlenmiş şartlara uygunluk derecesidir. Kalite, fire oranındaki ve müşterilerin kalite şikayetlerindeki değişim ile pozitif bir ilişkiye sahiptir ve böylece kalite performansı belirlenebilmektedir (Boo,1998,p.264).

Kalite performansı, çeşitli boyutlarda ölçülebilir. Bu boyutlar; performans, özellikler, güvenilirlik, uygunluk, dayanıklılık, kullanılabilirlik, estetik ve algılanan kalitedir(Forker,1997,p.243).

Drury ve Tayles (1993), İngiliz uyruklu 260 adet üretim işletmesinin muhasebe yönetim uygulamalarını araştırmışlardır. Bu araştırmaların sonucu; özellikle ürün kalitesi, müşteri memnuniyeti, dağıtım ve tedarikçi güvenilirliği gibi finansal olmayan ölçeklerin önemini doğrulamıştır (Erkki,2002,p.67).

Optimum durumda gerçek kalite performansı, istenilen kalite performansına eşittir. Halbuki gerçekte, istenilen ve gerçek performans arasında bir fark olmaktadır(Everett,2000,p.144).

Kalite performansı, iç kalite performansı (ürün ve proses hataları, maliyet, verimlilik, etkinlik, büyüme, eğitim, çalışanların memnuniyeti) ve dış kalite performansı (müşteri memnuniyeti, kârlılık, pazar payı ve satışlar) olmak üzere iki boyutta ölçülebilir. Bu iç ve dış kalite performansları birlikte de ölçülebilir. Örneğin Avustralya KOBİ'lerinde en çok kullanılan özel ölçümler; müşteri memnuniyeti, ürün performansı ve kalitesidir(Xueli,2003,p.1).

IX.1.2. Ürün Yeniliği

Fitgerald ve diğerleri yeniliği, mevcut veya gelecekteki pazar ihtiyacını karşılamak için bilgi ve fikirlerin bir uygulaması olarak tanımlamışlardır. Bununla birlikte başka bir çerçevede yenilik, gelecekteki ürünlerin özelliklerinden oluştuğu için müşterilerin gelecekteki ihtiyaçlarını karşılamak için bir firmanın ürün geliştirme kabiliyeti olarak da tanımlanmıştır (Erkki,2002,p.83).

Yeniliğin bir çok farklı tanımı vardır. Teknik yenilik olarak; bir buluş, araştırma bulguları veya yeni bir fikir, yeni bir ürün geliştirme ve pazarda satma ve kullanma anlarız. Yeni bir ürün olarak; pazar bakış açısından ve teknik bakış açısından olmak üzere yeni bir ürün anlarız. Teknik olarak, yeni bir ürünün en az % 60'ının yeni veya yeniden tasarlanmış parçalar veya sistemlere sahip olması gerekir. Pazar bakış açısından bir ürünün yeni olarak görülmesi için o ürünün pazar tarafından yeni bir ürün olarak algılanması ve kabul edilmesi gerekir (Ottosson,2002,p.2).

Yenilik, bir organizasyonun başarısı için hayati öneme sahiptir. Yenilik araştırmalarında en önemli konulardan biri, yeni ürün ile sağlanan basarıdır. Yenilik; yeni ürünlerin, fikirlerin, araçların, sistemlerin, politikaların, programların, süreçlerin ve servislerin ilk kullanıcısı olma yeteneğidir (Torben,2001,p.108). Yenilik ekonomik büyümeye, istihdama ve ekonomi dinamiklerini artırmada KOBİ'ler için çok önemli bir araçtır.

Yenilikçilik, KOBİ'ler için rekabetçi stratejilerin en önemlilerinden biridir. KOBİ'ler tarafından gösterilen yenilik çabaları; yeni teknoloji, ürün ve süreçlerin kazanılmasının ilk kaynağıdır(Jones v.d.,2000,p.259). Bu yenilik çabaları ve teknoloji kullanımı, verimliliğin ve performansın artırılmasında da önemli bir etkiye sahiptir.

Kaplan ve Norton (1992), 1992 yılında Harvard Business Review'da denge skor kartları (Balanced Scorecard Sistemini, BSC) tanıtmışlardır. Bir yıl süresince 12 şirketle yapılan araştırma projesinin en önemli ayağında, BSC kurmuşlar ve bu sistemi üst yöneticilere işlerin hızlı fakat detaylı bir görüntüsünü sağlayan ölçek grubu olarak tanımlamışlardır. BSC, faaliyet sonuçlarını veren finansal ölçekleri içermektedir. Bununla birlikte BSC, organizasyonun faaliyet iyileştirme ve yenilik, içsel süreçler, müşteri memnuniyeti gibi finansal olmayan işletme ölçekleri ile finansal ölçekleri tamamlamaktadır. Bu ölçekler gelecekte finansal performansın sürücüleridir olacaktır (Erkki,2002,p.70).

Yenilik ve öğrenme bir şirketin yenilik, geliştirme ve müşteri ihtiyaçlarını öğrenme kabiliyetini tanımlar. Bu ölçekler genel olarak işletme verimliliğinde sürekli iyileştirmeler yapma, müşteriler için daha fazla değer yaratma ve yeni ürünler üretme kabiliyetini ilgilendirmektedir (Erkki,2002,p.71).

Yapılan önceki araştırmalar, yeni ürün performansının değerlendirilmesinde müşteri memnuniyetinin en önemli kriter olduğunu göstermiştir. Avustralya KOBİ'leri tarafından da yeni ürünün başarısı için kullanılan en önemli ölçütler; yeni ürünün müşteri memnuniyetini, ürün performans amacını ve kalite hedefini karşılamasıdır(Huang,2003,p.5-6).

IX.1.3. Kârlılık

Ticari anlamda kâr, bir dönem içerisinde toplam gelirlerden toplam giderlerin çıkarılması sonucu elde edilen olumlu farktır. Kârlılık, firmanın kâr oluşturan varlıklarının kabiliyeti olarak tanımlanabilir (Erkki,2002,p.86). Kârlılık oranı belli bir dönemde elde edilen kârın, aynı dönemde kullanılan sermayeye oranı şeklinde açıklanabilir(Yılmaz,2001,s.7).

Firmaların performansları karşılaştırılırken en çok kullanılan ölçütler kârlılık ölçütleridir. Neo-klasik ekonomistlere, Taylor ve Fayol gibi klasik yönetim teorisyenlerine göre kâr maksimizasyonu tüm şirketlerin tek hedefidir(Dural,2000,s.15). İster küçük ister büyük ölçekli işletmeler olsun kurulan tüm işletmelerin ilk ve temel amacı karlılıktır.

Yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre, organizasyonel performans ölçümü için satış artışı, pazar payı ve kârlılık göstergelerinin etkili olduğu ifade edilmiştir(Croteau,2001,p.90). Başka bir araştırmada başarılı işletmelerin birçok özellikleri ele alınmış pazar payı, satış artışı, kârlılık ve kârlılık artışı gibi tarafsız ölçüler üzerinde durulmuştur(Nancy,2002,p.3).

Finansal performansın tipik ölçekleri; kârlılık, büyüme ve hisse değeri ile düşünülmüştür (Erkki,2002,p.71). Kârlılık, finansal performansın en önemli boyutu olarak ele alınmıştır. Çünkü kârlılık, likiditeyi ve sermaye yapısını etkilemektedir(Erkki,2002,p.86).

IX.2. TEKNOLOJİ DESTEĞİ

Globalleşen dünyada Teknolojik gelişmeleri takip etmek işletmeler açısından hem ürün kalitesi hem de ürün yeniliği açısından çok önemlidir. Yeni dünyada eski yöntemlerle çalışılarak üretilen mal ve hizmetlerin yeni teknolojiler kullanılarak üretilen mal ve hizmetlerle yarışması, pazarlarda kendine yer bulması çok zor olacaktır. Bu nedenle KOBİ'lerin teknolojiyi çok yakından takip etmesi gerekir. Ancak KOBİ'ler ellerindeki mevcut olanaklarla teknolojik gelişmelere ayak uyduramayabilirler. Devletin ekonomik ve siyasi istikrarı sağlayabilmesi için KOBİ'ler çok önemli yer tutmaktadır. Devletin ve milletin geleceği için ekonominin motoru ve istihdamın en büyük kaynağı olan KOBİ'lere destek ve teşviklerin sağlanması ve bu destek ve teşviklere ulaşımın kolaylaştırılması gerekmektedir.

Firmaların kendi bünyelerinde veya Türkiye'de olmak kaydıyla bünyeleri dışında gerçekleştirdikleri Ar-Ge projeleri ile ilgili harcamaların belli bir kısmı devlet tarafından karşılanmaktadır. Ar-Ge projeleri; yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici maliyette yeni tekniklerin uygulanması, üretim ile ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun ve araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin her

safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak çalışma ve teknoloji uyarlamasını ifade etmektedir(Şahin, 1999, s.13) Bunun yanı sıra mevcut teknolojilerin geliştirilmesi, Ar-Ge ve üretimde kaliteyi arttırmaya yönelik destek hizmetleri verilmektedir(Akgemici, 2001,s.45)

KOBİ'lere sağlanacak teknoloji desteği ile KOBİ'lerde teknoloji yatırımı ve teknoloji kullanımını artacaktır. Teknolojiye yapılan yatırım ve teknoloji kullanımı ile ürün hatalarındaki kusurlar daha ürün tasarım aşamasında iken giderilecek ve sonuçta ürünün kalitesi artacak ve kalite maliyeti düşecektir. Böylece hem karlılık artacak hemde düşük fiyat avantajı sağlanacağı için satışlar ve Pazar payı artacaktır. Ayrıca ürün ve süreçlerde yenilik yapma çabaları artacak, yeni know-how kazanma şansı elde edebilecektir. Yeni ürün geliştirme ve ürün çeşitlendirme ile patent sayısında artış sağlanacaktır.

Teknoloji, mikro ve makro ekonomik düzeyde rekabetçilikte ve kalitede kazanılan başarıların arkasında önemli bir etken olarak görülmektedir(Nasierodwski,2000,s.119)

Bunların ışığında denilebilir ki;

Hipotez 1: KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 2: KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 3: KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

IX.3. EĞİTİM DESTEĞİ

İrdelenen diğer konularla birlikte eğitim konusu da en az onlar kadar önemlidir. İşletmeler her zaman mal ve hizmet üretmek maksadıyla bünyesinde çalıştıracakları personelin konu hakkında bilgi sahibi veya tecrübeleri olmalarını istemektedirler. Çünkü hiçbir işletme her defasında personel yetiştirmek ve iş öğretmek amacıyla çok değerli zamanlarını harcamak istemezler. Bu nedenle devletin eğitim kurumlarından iş kolları hakkında bilgili ve eğitilmiş personeller yetiştirerek bunların işletme içerisinde yerlerini almalarını sağlamalı, bu şekilde KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu personel ihtiyacını karşılamalıdır.

KOBİ'lerin önemli bir kısmında gerekli eğitim düzeyi ve bilgi birikimi bulunmamaktadır. KOBİ'lerin gelişiminin sağlanabilmesi ve istihdamın istenilen düzeyde

gerçekleşebilmesi açısından eğitim konusuna gereken önemin verilmesi ve bu konuda düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.(ÖZTÜRK Ö.Uzmanlık Tezi, 2007, s.1)

Eğitim sisteminin işgücü piyasasının ihtiyaçları doğrultusunda yapılandırılmamış olması eğitilmiş nüfusun işsizlik sorunuyla karşı karşıya kalmasına neden olabilmektedir. Ayrıca işgücü piyasasının dinamik yapısı eğitim sistemi içerisinde edinilen vasıfların zaman içerisinde yetersiz kalmasına neden olmaktadır. (ÖZTÜRK Ö.Uzmanlık Tezi, 2007, s.1-2)

Gerek mevcut eğitim sistemiyle işgücü piyasası arasındaki kopukluk, gerek ekonomik hayatın dinamik karakterli yapısı gerekse kısa dönemde işletmelerin ihtiyacı olan nitelikte işgücünün yetiştirilmesi, aktif istihdam politikaları ve yaygın eğitim faaliyetleri çerçevesinde işgücü piyasasının ihtiyaçları doğrultusunda eğitime yönelik çalışmaları zorunlu kılmaktadır. (ÖZTÜRK Ö.Uzmanlık Tezi, 2007, s.2)

KOBİ'lerin değişen koşullarda belirlenen eğitim ihtiyaçlarına yönelik sınıf içi, laboratuvar veya işbaşında olmak üzere teknik, yönetim, kalite, teknoloji, mali ve mevzuat konularında eğitim programları, tanıtım ve bilgilendirme amacıyla konferans veya paneller düzenlenmektedir.(Akgemici,2001,s.47). KOSGEB ve İGEME tarafından standartlara uygun eğitim faaliyetleri ile ilgili KOBİ'lerin harcamaları, azami bir yıl süre ile %50 oranında karşılanmaktadır(Şahin,1999,s.19)

KOBİ'lerin kaynak ihtiyaçlarını sağlamada sadece finans değil, onların entelektüel sermayeleri de dikkate alınmalıdır. KOBİ'lerin en önemli entelektüel sermayelerinden biri insan kaynaklarıdır. Bu nedenle KOBİ'lerde çalışanların verimini arttıracak her türlü önlem alınmalı, çalışma koşulları iyileştirilmeli, işe bağlılıkları artırılmalı ve çalışanların bilgi seviyeleri sürekli arttırılmalıdır. Çünkü hataların azalması, ürün ve hizmet sürecinin en iyiye ve gecikmelerin en aza çekilmesi için eğitim şarttır(Diken,1998,s.128). Alınan eğitimlerin miktarı ve düzeyi arttıkça, çalışanlar hızlı, teknolojik ve sistemsel değişikliklere daha çabuk ve daha kolay ayak uydurabilmektedir.

KOBİ'lere sağlanan eğitimler ile çalışanlarda kalite bilinci artacak, ürün hatalarındaki kusurlar azalacak ve sonuçta ürün kalitesi ve verimlilik artacak, kalite maliyeti düşecektir. Böylece hem karlılık artacak hem de düşük fiyat avantajı sağlanacağı için şartlarda bir artış söz konusu olacaktır. Ayrıca ürün ve süreçlerde yenilik yapmak için gerekli bilgi, beceri ve çabalar artacak, yeni know-how kazanma ve yeni ürün üretme şansı elde edilebilecektir. Eğitim, TKY'nin temeli olan insan kaynaklarının bir anahtarı olarak vurgulanmıştır. Aynı zamanda eğitim ileri üretim teknolojilerinin kullanımına da yardım etmektedir. Bartel (1994) çalışanların eğitimi ve verimlilik artışı arasında bir ilişki kurmuştur. Çalışanların eğitiminin

ürün kalitesi üzerinde önemli bir ilişkisinin olduğu başka bir çalışmada incelenmiştir(Jayanth,1999,p.4).

Çalışanlara ve yeniliğe yapılan yatırımlar uzun vadede verimliliğin, üretim kapasitesinin ve Pazar payının artışı için gerekli girdiler olarak görülmektedir. Firmalar, ürün tasarımına ve tüm çalışanların eğitimine yatırım yapmalıdır(Forker, 1997,s.264)

Bunların ışığında denilebilir ki;

Hipotez 4: KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 5: KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 6: KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

IX.4. FİNANS DESTEĞİ

KOBİ'lerin kuruluş aşamasında da, daha sonraki süreçte de en çok zorluk çektikleri durum finans sağlamaktır. Devletin sağladığı destek ve teşviklerden tam anlamıyla yararlandıkları söylenemez. Bu nedenle KOBİ'lerin hayatta kalma süreleri azalmaktadır.

İşletme kurucularının finansman temin etme imkanı ile yönetim yeteneği de büyüklük sorununu etkileyen önemli faktörlerden birini oluşturmaktadır. Özellikle malların üretim ve satışlarını yapan sanayi ve ticaret işletmeleri için sermaye tedarik imkanı, büyük, orta ve küçük işletme kurmada önemli bir rol oynar(Ertürk, 2006, s.48)

Genel anlamda işletmelerin kuruluş amaçlarının karlılıklarını arttırarak sürdürülebilirliklerini sağlamak olduğu gerçeğinden yola çıkıldığında, karı arttırmanın iki yolundan biri brüt kar marjını arttırmak, diğeri ise giderleri düşürmektir. Fiyatların veri olduğu ve kontrol edilemediği tam rekabet piyasası şartlarında işletmelerin giderlerini düşürmelerinin ya da maliyetlerini azaltmalarının temelinde ise söz konusu maliyet değerlerine hakim olmaları vardır. Çünkü işletmeler rekabetin yüksek olduğu sektörlerde sadece maliyetlerini kontrol ederek karlılıklarını arttırabilmektedir.

Buna karşılık küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemli bir bölümünün maliyet hesaplamalarında hassas davranmalarının yanı sıra çoğu büyük ölçekli firmada da aynı sorun geçerlidir. Brüt kar marjını arttırmak için;

- Fiyatları arttırmak,
- Satış indirimi politikasını revize etmek,
- Satış iadeleri politikasını revize etmek,
- Fiyatları daha sık revize etmek,
- Az miktarlı, az kar marjlı bölgelerde pazarlama çalışmalarını azaltmak,
- Karsız ürünleri kaldırmak,
- Yüksek kar marjlı ürünleri desteklemek,

gibi politikalardan bir ya da birkaçının seçilmesi ve uygulanması gereklidir.(Tulgar, 2010, s.37)

Söz konusu işlemlerin yapılabilmesi için gerekli bilgi ve tecrübenin yanı sıra konu üzerine uzmanlaşmış olması da gereklidir. Bu durum ise ancak şirketlerin profesyonel yöneticiler tarafından idare edilmesi ile sağlanabilmektedir. Yöneticinin, daha çok 80-20 prensibi olarak da bilinen Pareto Prensibi'nden (Tulgar, 2010, s.22) hareketle, işletmenin karının yüzde kaçının, müşterilerin ve satışlarının yüzde kaçlık bölümünden geldiğini tespit edebiliyor ve buna göre satış ve maliyet stratejilerini belirleyebiliyor olması, artan rekabet koşulları altında karlılığı sürdürebilmenin önemli şartlarından biridir.(Özdemir, Özcan) Söz konusu işlemlerin yapılabilmesi için gerekli bilgi ve tecrübenin yanı sıra konu üzerine uzmanlaşmış olması da gereklidir. Bu durum ise ancak şirketlerin profesyonel yöneticiler tarafından idare edilmesi ile sağlanabilmektedir. Yöneticinin, daha çok 80-20 prensibi olarak da bilinen Pareto Prensibi'nden (Tulgar, 2010, s.22) hareketle, işletmenin karının yüzde kaçının, müşterilerin ve satışlarının yüzde kaçlık bölümünden geldiğini tespit edebiliyor ve buna göre satış ve maliyet stratejilerini belirleyebiliyor olması, artan rekabet koşulları altında karlılığı sürdürebilmenin önemli şartlarından biridir.(Özdemir, Özcan 2011, s.165)

KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ulaşımındaki zorluklar, KOBİ'lerin faaliyetlerindeki kamu yararı göz önünde tutularak çeşitli mekanizmalarla en aza indirilmeye çalışılmaktadır. Ülkemizde bu konuda devletin finansal alandaki desteği olarak, Yatırımlar Teşvik Fonu'nda KOBİ'lere kullandırılan uygun koşullu kredileri, KOBİ teşvik kredileri, Halk Bankası aracılığı ile imalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan KOBİ'lere kullandırılan kredileri, sivil girişimler olarak da banka kredilerine teminat sağlayan Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri ile Kredi Garanti Fonu'nu sayabiliriz(Yazman,2001,s.325)

KOBİ'lere sağlanan finans desteğinin üretim makinelerinin modernizasyonu, yeni teknolojiler, laboratuvar ve test cihazları ve nitelikli personelin istihdamı için kullanılması

sayesinde ürünlerde oluşacak kusur ve hatalar daha aza indirgenecek, hammadde ve işgücündeki kayıplar ile ıskarta ve fireler azalacak, daha verimli çalışmaların gerçekleştirilmesi sağlanacaktır. Böylelikle ürünün kalitesi artacak ve kalite maliyeti düşecektir. Buna bağlı olarak da hem karlılık artacak hem de düşük fiyat avantajı sağlanacağı için satışlar ve Pazar payı artacaktır. Ayrıca ürün ve süreçlerde yenilik yapma çabaları artacak, yeni know-how kazanma şansı elde edebilecektir. Yeni ürün geliştirme ve ürün çeşitlendirme ile patent sayısında artış sağlanacaktır. Bunların bir sonucu olarak;

Hipotez 7: KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 8: KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 9: KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

IX.5. MAKİNE/TEÇHİZAT DESTEĞİ

KOBİ'ler makine/teçhizat sağlama konusunda da sıkıntılar yaşamaktadır. Makine/teçhizat ihtiyaçlarını karşılamak için çoğu işletme devlet destek ve teşviklerinden faydalanamadıkları için ağır şartlarda banka kredilerine yönelmekte ya da risk alamayarak varlıklarını sürdüremeyip faaliyetlerine son vermektedirler.

Ülkemizdeki KOBİ'ler için ortak kullanım atölyeleri, laboratuvarları, makine-ekipman ve laboratuvar cihazları sağlayarak bu işletmelerin modernizasyonunun sağlamak, ürün kalitelerini yükseltmek, ihracata yönlendirmek, istihdam geliştirerek ülke ekonomisine olan katkılarını arttırmak amacıyla KOSGEB tarafından bu işletmeleri desteklemek için çeşitli ortak kullanım atölyesi ve ortak kullanım laboratuvarı kurulmaktadır. KOSGEB Bölgesel Kalkınma Enstitüsü, ortak kullanım atölyesi ve laboratuvarlarına yönelik makine-teçhizat desteği ile aynı iş kolunda faaliyet gösteren kuruluşların tek başlarına veya topluca alamadıkları makine ve teçhizatların alınarak müşterek kullanımını sağlamaktadır.

KOBİ'lere sağlanacak makine ve teçhizat desteği ile firmaların teknoloji kullanımı, ürün ve süreçlerde yenilik yapma olanakları artacak böylece insandan kaynaklanan hatalar, üründeki kusur sayısı ve maliyet düşürülecek, verimlilik arttırılacak, yüksek kalite ve düşük fiyat avantajı da sağlanacağı için sonuçta müşteri memnuniyeti, satış ve karlılıkta bir artış gerçekleşecektir. Bunları şu şekilde özetleyebiliriz;

Hipotez 10: KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 11: KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 12: KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

IX.6. PAZARLAMA DESTEĞİ

Pazarlama desteği, KOBİ'leri ürünleri için doğru pazar bulmak ve doğru ihracat pazarlama stratejisi belirlemek amacıyla detaylı ve sistematik olarak Pazar araştırması yapmalarını teşvik üzere uygulamaya konulmuş bir devlet yardımı programıdır. Bu desteğin amacı; işletmelerin pazar araştırması yapmalarını sağlamak, ihracat için yapılacak pazar araştırmasının gerekliliğinin daha fazla işletme tarafından benimsenmesini sağlamak ve uygulanmasını yaygınlaştırmaktır(İPAD,2000,s.1).

KOBİ'lerin yeni pazarlara girebilme, ürünlerini sadece yerel pazarlarda değil yurt dışı pazarlarda da satabilme konusunda küçük ölçekli olmaktan kaynaklanan dezavantajlarını gidermek amacıyla pazarlama ve pazar bilgileri, e-ticaret konusunda danışmanlık hizmeti verilmekte, uluslararası bazda iletişime olanak sağlayan ağlar kurulmaktadır (Çamkerten, 2002). KOSGEB, Türk KOBİ'lerinin uluslararası pazarlara açılabilmesi, pazarlama ve ihracat potansiyellerinin geliştirilmesi ve desteklenmesi için gerekli her türlü kaynağı kullanarak bu işletmelerin Türkiye'nin toplam ihracat içerisindeki paylarını arttırmaya çalışmaktadır (Akgemici,2001,s.46)

Pazarlama desteği ile KOBİ'ler yeni pazarlara girecek ve bu pazarlarda tutunabilmek için kendilerini ürün kalitesini arttırmak ve buradaki müşterilerin beklenti, tutum ve tepkilerine göre ürün üzerinde gerekli iyileştirmeleri yapmak zorunda hissedeceklerdir. Bu ise, KOBİ'lerin kalite iyileştirme çalışmalarına ağırlık vermelerini ve ürün kalitesini arttırmalarını sağlayacaktır. İyileştirme çalışmaları ile birlikte yeni teknolojilerin kullanılması da hammadde/işgücündeki kayıplar ve ıskarta/firelerin azalmasına ve verimliliğin artmasına yol açacaktır. Pazar araştırmaları, KOBİ'lerin müşteri odaklı çalışmalarını sağlayarak yenilik ve yeni ürün geliştirme çabalarının artmasına yol açacaktır. Ayrıca pazar araştırmaları sonucu girilen yeni pazarlar satışların, pazar payının ve kârlılığın da artmasına yol açacaktır. Bunların sonucunda denilebilir ki;

Hipotez 13: KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 14: KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 15: KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

IX.7. DANIŞMANLIK DESTEĞİ

Ülkemizde KOBİ'ler için kalite bilincini yaygınlaştırmak konusunda yoğun çalimsalar mevcuttur. KOBİ'lerin danışmanlık harcamalarının yarısı KOSGEB tarafından karşılanmaktadır (Çamkerten, 2002).

KOBİ'lerin hammadde seçiminden ürün pazarlamasına kadar her safhada karşılaştıkları sorunların çözümüne yönelik olarak; ürün kalitesinin geliştirilmesi, maliyetlerin düşürülmesi, ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sisteminin kurulması, CE İşareti ve yönetim danışmanlığı gibi konularda danışmanlık hizmetleri verilmektedir (Akgemici,2001,s.47). Ayrıca uygun yatırım alanlarının tespiti ve projelendirilmesi ile KOBİ'lerin işletme içi ve işletme dışı fonksiyonlarına yönelik olarak; is kurma ve yönetim danışmanlığı, işletme içi yönetim, mali ve teknik danışmanlık ile birlikte finansman ve modernizasyon konularında da danışmanlıklar verilmektedir.

Özellikle kalite yönetim sistemleri konusunda sağlanan danışmanlık destekleri, KOBİ'lerin girdi aşamasından satış sonrası hizmetlere kadar bütün üretim süreçlerinin izlenmesini ve ölçülmesini sağlamaktadır. Danışmanlık desteği ile KOBİ'lerin müşteri odaklı çalışmaları gerçekleştirilecektir. Yapılacak müşteri anketleri, Pazar araştırmaları ile müşterilerin mevcut ve gelecekteki beklentileri tespit edilecektir. Bu tespit KOBİ'leri yeni ürün geliştirme ve ürün çeşitlendirmeye yöneltecektir. Ayrıca danışmanlık desteği sayesinde sağlanacak iyileştirmeler sonucu KOBİ'lerin satışları artacak, pazar payı büyüyecek ve kârlılıkları artmış olacaktır. Bütün bu sonuçlar ışığında;

Hipotez 16: KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 17: KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 18: KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

IX.8 ARASTIRMA METODOLOJİSİ VE UYGULAMALAR

IX.8.1. Araştırmanın Amacı

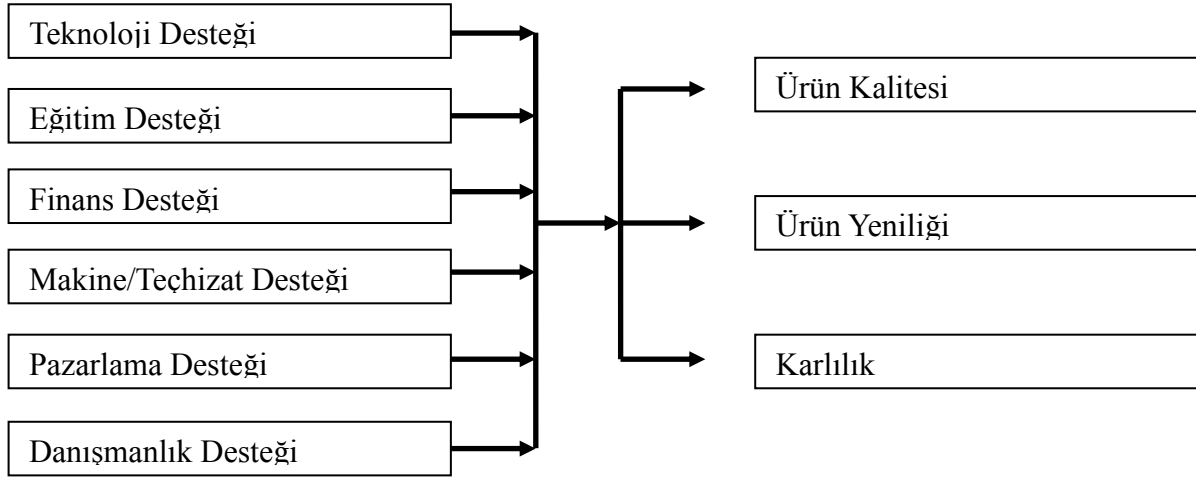
Bu araştırmada, KOBİ'lere sağlanan desteklerin KOBİ'lerin performanslarına etkileri ve sağladığı katkılar ile bunlar arasındaki ilişkiler araştırılmak istenmiştir.

IX.8.2. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları

Bu araştırma için Afyonkarahisar'da faaliyet gösteren 218 KOBİ seçilmiştir.

IX.8.3. Araştırma Modeli

Bu araştırmada KOBİ'lere sağlanan destek türleri bağımsız değişkenler, KOBİ'lerin firma performansı ise bağımlı değişkenler olarak seçilmiştir. Burada değişkenler arasındaki ilişkiler ve birbirleri üzerindeki etkiler araştırılmıştır. Bu konu ile ilgili olarak çeşitli hipotezler geliştirilmiş ve bu hipotezlerin desteklenip desteklenmediği ölçülmüştür. Araştırma modeli olarak aşağıdaki gibi simgesel bir model kullanılmıştır.



IX.9 BULGULAR

Anket sonucu elde edilen veriler, SPSS 20.0 istatistik programı ile analiz edilmiştir. Hipotezler, “t” testi ve One Way ANOVA analizlerinde ortaya çıkan sonuçlar doğrultusunda test edilmiştir. Yapılan analizler ve sonuçları sırası ile aşağıda açıklanmıştır. İstatiksel testlerde anlamlılık düzeyi 0,05 olarak alınmıştır.

Devlet tarafından alınan destekler ile KOBİ'lerin performansları arasındaki ilişkiler aşağıda belirtilmiştir. Sağlanan destekler ve teşvikler sonucunda ankete katılan, destek ve teşviklerden faydalandığı tespit edilen KOBİ'lerde ürün kalitesinde, ürün yeniliğinde ve kârlılıkta artış sağlandığı görülmüştür.

IX.10. ÖRNEKLEM

Bu araştırmaya, Afyonkarahisar ilindeki Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerden 432'si ile görüşülmüş 218'i anketi doldurarak uygulamaya katılmıştır. Devletin sağladığı

teknoloji desteğinden faydalanan işletme sayısı 21 ve toplam içerisindeki yüzdeler oranı %9,6 hiç teknoloji desteği almayanlar %90,4 oranla 191 işletmedir, eğitim desteği alan işletme sayısı 16 ve toplam içerisindeki yüzdeler oranı %7,53 eğitim desteği almayan işletme sayısı 202 olup %92,47'dir. Finans desteği alan işletmelerin sayısı 57 ve toplam içerisindeki yüzdeler oranı %26,14 olup finans desteği almayan işletmelerin sayısı 161 ve genel katılımı %73,85 oranında finans desteği almadıkları görülür. Makine/teçhizat desteği alan işletme sayısı 37 ve toplam içerisindeki yüzdeler oranı %16,97, 181 işletme genel toplamda %83,02 oranında devletten makine/teçhizat desteği almamaktadır. Pazarlama desteği alan işletmelerin sayısı 12 ve toplam içerisindeki yüzdeler oranı %5,50 olup, %94,49 oranla 206 işletme bu destekten faydalanmamaktadır ve danışmanlık desteği alan işletme sayısı 13 ve toplam içerisindeki yüzdeler oranı %5,96'dır 205 işletme danışmanlık desteği almamakta ve bu oran genel katılımın %94,03 oranındadır.

Anketin kişisel bilgiler kısmından elde edilen diğer bilgiler Tablolar halinde aşağıda gösterilmiştir.

Tablo-27 Uygulamaya Katılan İşletme Sahibi, Müdür ve Yöneticilerin Cinsiyete Göre Dağılımı

CİNSİYET	N	%
ERKEK	207	%94,95
KADIN	11	%5,05
TOPLAM	218	%100

Tablo 27'den anlaşılacağı gibi uygulamaya katılanların %94,95'i Erkek ve %5,05'i Kadın'dır.

Ankete katılım 207 Erkek ve 11 Kadın tarafından gerçekleştirilmiştir. İşletme sahibi, müdür veya yöneticilerin medeni durumuna göre dağılımı Tablo-28'deki gibidir.

Tablo-28 Uygulamaya Katılan İşletme Sahibi, Müdür ve Yöneticilerin Medeni Durumuna Göre Dağılımı

MEDENİ DURUMU	N	%
EVLİ	200	%91,74
BEKAR	18	%8,26
TOPLAM	218	%100

Uygulanan ankete katılanların eğitim durumları Tablo-29'dadır.

Tablo-29 Uygulamaya Katılan İşletme Sahibi, Müdür ve Yöneticilerin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı

EĞİTİM DURUMU	N	%
OKUR YAZAR	1	%0,45
İLKOKUL	69	%31,65
ORTAOKUL	30	%13,76
LİSE	80	%36,75
MESLEK YÜKSEK OKULU	8	%3,66
FAKÜLTE	27	%12,38
YÜKSEK LİSANS	2	%0,90
DOKTORA	1	%0,45
TOPLAM	218	%100

Uygulamaya katılan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) lerin çalışan sayılarına göre dağılımı Tablo-30'dadır.

Tablo-30 Uygulamaya Katılan İşletmelerin Çalışan Sayılarına Göre Dağılımı

ÇALIŞAN SAYISI	N	%
1-9	105	%48,16
10-49	79	%36,24
50-249	29	%13,77
250+	4	%1,83
TOPLAM	218	%100

Anket çalışmasına katılan İşletmelerin İşletme Sahibi, Müdür ve Yöneticilerin aynı işyerinde çalışma süreleri Tablo-31'de gösterilmiştir.

Tablo-31 Uygulamaya Katılanların Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı

AYNI İŞ YERİNDE ÇALIŞMA SÜRELERİ	N	%
1-8	72	%33
9-17	58	%26,64
18-25	55	%25,22
29-33	33	%15,14
TOPLAM	218	%100

Ölçek, öncelikle Afyonkarahisar ilinde organize sanayi bölgesi ve küçük sanayi bölgesinde faaliyet gösteren ve KOBİ tanımı giren içerisine giren 218 işletme üzerinde devletin sağladığı destek ve teşviklerin performansları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Uygulanan ankette 18 sorunun tamamına verilen cevaplar “Kesinlikle Katılıyorum” (1), “Katılıyorum” (2), “Kararsızım” (3), “Katılmıyorum” (4) ve “Hiç Katılmıyorum” (5) puanlar

üzerinden değerlendirilmiştir. SPSS 20 programında güvenilirlik testi yapılmış ve Cronbach Alpha değeri 0,921 bulunmuştur. Bu değer anketin güvenilir olduğunu göstermektedir.

IX.11. GRUPLAR İÇİN FARK ANALİZİ

Anket sonucu elde edilen veriler, SPSS 20.0 istatistik programı ile analiz edilmiştir. Hipotezler, “t” testi ve One Way ANOVA analizlerinde ortaya çıkan sonuçlar doğrultusunda test edilmiştir. Yapılan analizler ve sonuçları sırası ile aşağıda açıklanmıştır. İstatiksel testlerde anlamlılık düzeyi 0,05 olarak alınmıştır.

Devlet tarafından alınan destekler ile KOBİ’lerin performansları arasındaki ilişkiler aşağıda belirtilmiştir. Sağlanan destekler ve teşvikler sonucunda ankete katılan, destek ve teşviklerden faydalandığı tespit edilen KOBİ’lerde ürün kalitesinde, ürün yeniliğinde ve kârlılıkta artış sağlandığı görülmüştür. Cinsiyet ve medeni durumuna göre oluşturulmuş grupları; devlet tarafından KOBİ’lere sağlanan teknoloji desteği, eğitim desteği, finans desteği, makine teçhizat desteği, pazarlama desteği ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerindeki pozitif etkisi değişkenleri açısından incelenerek t-Testi uygulanmıştır. Cinsiyet ve medeni durum grupları arasında aşağıdaki tabloda görülen değişkenler bakımından fark olduğu görülmektedir. Çalışma temelini aşağıdaki Hipotezler oluşturmaktadır.

Hipotez 1: KOBİ’lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ’lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 2: KOBİ’lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ’lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 3: KOBİ’lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ’lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 4: KOBİ’lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ’lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 5: KOBİ’lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ’lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 6: KOBİ’lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ’lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 7: KOBİ’lere sağlanan finans desteği, KOBİ’lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 8: KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 9: KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 10: KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 11: KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 12: KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 13: KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 14: KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 15: KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 16: KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 17: KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Hipotez 18: KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

İlk olarak Levene testi sonuçlarına bakılmalıdır. Levene testi grupları arası varyans farkının olduğuna işaret ediyorsa (sig.<0,05) varyanslar farklı satırına bakmak gerekmekte ve Levene testi gruplar arası varyans farkının olmadığına işaret ediyorsa (sig.>0,05) varyanslar eşit satırına bakmak gerekmektedir. Bakılan satırda sig.(2-tailed) değeri 0,05'ten küçük ise gruplar arası anlamlı fark vardır, büyük ise gruplar arası anlamlı bir fark yoktur olarak kabul edilir.

IX.11.1. Cinsiyet Grupları Arasındaki t-Testi Çıktıları

Tablo-32 Cinsiyet Grupları Arasındaki T-Testi Sonuç

		Bağımsız Örnekler Testi								
		Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		T-Testi						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Ortalama Fark	Hata Farkı	95% Fark Güven Aralığı	
								Alt		Üst
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	.	.	,317	19	,755	,100	,315	-,560	,760
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	,100	.	.	.
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	.	.	,317	19	,755	,100	,315	-,560	,760
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	,100	.	.	.
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	.	.	,443	19	,662	,250	,564	-,930	1,430
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	,250	.	.	.
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	,950	,334	,466	55	,643	,130	,278	-,428	,687
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	.	.	1,994	53,000	,051	,130	,065	-,001	,260
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	,929	,339	,453	55	,652	,093	,204	-,317	,502
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	.	.	1,937	53,000	,058	,093	,048	-,003	,188
Sağlanan makine-tesisat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	,340	,562	-,401	55	,690	-,222	,554	-1,333	,888
Sağlanan makine-tesisat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	.	.	-,328	2,145	,772	-,222	,678	-2,960	2,516
Sağlanan makine-tesisat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	,452	,506	,320	35	,751	,086	,268	-,458	,629
Sağlanan makine-tesisat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	.	.	1,358	34,000	,183	,086	,063	-,043	,214
Sağlanan makine-tesisat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	,236	,630	,236	35	,815	,029	,121	-,217	,274
Sağlanan makine-tesisat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	.	.	1,000	34,000	,324	,029	,029	-,029	,087

		Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		T-Testi						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Ort. Fark	Hata Farkı	95% Fark Güven Aralığı	
									Alt	Üst
Sağlanan makine-tesisat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	5,590	,024	-	35	,049	-,829	,407	-1,655	-,002
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	.	.	-,825	1,015	,559	-,829	1,004	-13,142	11,485
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	.	.	,713	11	,491	,500	,702	-1,044	2,044
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	,500	.	.	.
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	.	.	,823	11	,428	,667	,810	-1,117	2,450
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	,667	.	.	.
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	.	.	,797	11	,443	1,000	1,255	-1,763	3,763
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	1,000	.	.	.

Yukarıdaki tabloya bakıldığında sağlanan teknoloji desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi açısından Erkek ve Kadın arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farkın olmadığı sonucuna varılmaktadır.

Devletin sağladığı finans desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi açısından Erkek ve Kadın arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farkın olmadığı anlaşılmaktadır.

Sağlanan makine-teçhizat desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi açısından Erkek ve Kadın arasında ürün kalitesi ve ürün yeniliği bakımından istatistiksel açıdan anlamlı bir farkın olduğu anlaşılmaktadır. Ancak karlılık üzerindeki pozitif etkisi kapsamında istatistiksel açıdan anlamlı bir farkın olmadığı anlaşılmaktadır.

Danışmanlık desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi açısından Erkek ve Kadın arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farkın olmadığı anlaşılmaktadır.

IX.11.2. Cinsiyet Grupları Arasındaki Fark Analizi

Tablo-33 Cinsiyet Grupları Arasındaki Fark Analizi

	Cinsiyet	Ortalama
KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,10
	Kadın	1,00
KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,10
	Kadın	1,00
KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,25
	Kadın	1,00
KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,13
	Kadın	
KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,13
	Kadın	
KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,81
	Kadın	
KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,13
	Kadın	1,00
KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,09
	Kadın	1,00
KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,44
	Kadın	1,67
KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,09
	Kadın	1,00
KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,03
	Kadın	1,00
KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,17
	Kadın	2,00
KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	2,33
	Kadın	
KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	2,33
	Kadın	
KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,83
	Kadın	
KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,5
	Kadın	1,00
KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	1,67
	Kadın	1,00
KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Erkek	2,00
	Kadın	1,00

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi; Erkek’ler, Kadınlara göre devletin sağladığı teknoloji, eğitim, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünmektedir. Erkek’ler Finans ve Makine/Teçhizat desteklerinde ise ürün kalitesi ve ürün yeniliği üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu düşünürken, Kadınlar Finans ve Makine/Teçhizat desteğinin karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğunu Erkek’lerden daha olumlu görüşte bulunmuşlardır.

IX.11.3. Medeni Durum Grupları Arasındaki t-Testi Çıktıları

Tablo-34 Medeni Durum Grupları Arasındaki T-Testi

		Bağımsız Örnekler Testi									
		Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		T-Testi							
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Ortalama Fark	Hata Farkı	95% Fark Güven Aralığı		
									Alt	Üst	
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	1,773	,199	,582	19	,567	,111	,191	-,288	,510	
	Varyanslar Farklı Red			1,458	17,000	,163	,111	,076	-,050	,272	
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	1,773	,199	,582	19	,567	,111	,191	-,288	,510	
	Varyanslar Farklı Red			1,458	17,000	,163	,111	,076	-,050	,272	
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	4,054	,058	,820	19	,423	,278	,339	-,432	,987	
	Varyanslar Farklı Red			2,051	17,000	,056	,278	,135	-,008	,563	
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	2,852	,113	,691	14	,501	,154	,223	-,324	,631	
	Varyanslar Farklı Red			1,477	12,000	,165	,154	,104	-,073	,381	
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	2,852	,113	,691	14	,501	,154	,223	-,324	,631	
	Varyanslar Farklı Red			1,477	12,000	,165	,154	,104	-,073	,381	

		Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		T-Testi				95% Fark Güven Aralığı		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Ortalama Fark	t	Alt	Üst
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	42,875	,000	1,460	14	,166	1,000	,685	-,469	2,469
	Varyanslar Farklı Red			3,122	12,000	,009	1,000	,320	,302	1,698
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	2,837	,098	,802	55	,426	,143	,178	-,214	,500
	Varyanslar Farklı Red			2,000	48,000	,051	,143	,071	-,001	,286
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	2,786	,101	,779	55	,439	,102	,131	-,160	,365
	Varyanslar Farklı Red			1,943	48,000	,058	,102	,053	-,004	,208
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	1,446	,234	,675	55	,503	,240	,355	-,472	,952
	Varyanslar Farklı Red			,841	11,693	,417	,240	,285	-,383	,863
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	,968	,332	,467	35	,643	,091	,195	-,304	,486
	Varyanslar Farklı Red			1,359	32,000	,184	,091	,067	-,045	,227
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	,504	,482	,344	35	,733	,030	,088	-,149	,209
	Varyanslar Farklı Red			1,000	32,000	,325	,030	,030	-,031	,092
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	3,679	,063	- 1,030	35	,310	-,318	,309	-,945	,309
	Varyanslar Farklı Red			-,626	3,206	,573	-,318	,508	- 1,879	1,243
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	.	.	,967	10	,356	1,455	1,504	- 1,896	4,805
	Varyanslar Farklı Red			.	.	.	1,455	.	.	.

		Varyansların Eşitliği İçin Levene Testi		T-Testi				95% Fark Güven Aralığı		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Ortalama Fark	t	Alt	Üst
Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	.	.	,967	10	,356	1,455	1,504	-1,896	4,805
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	1,455	.	.	.
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	.	.	,713	10	,492	,909	1,275	-1,933	3,751
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	,909	.	.	.
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	7,918	,017	1,082	11	,302	,545	,504	-5,564	1,655
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	.	.	2,631	10,000	,025	,545	,207	,084	1,007
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	5,925	,033	1,262	11	,233	,727	,576	-5,541	1,996
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	.	.	3,068	10,000	,012	,727	,237	,199	1,255
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Eşit Kabul	5,824	,034	1,219	11	,248	1,091	,895	-8,879	3,061
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Varyanslar Farklı Red	.	.	2,963	10,000	,014	1,091	,368	,271	1,911

Yukarıdaki tabloya bakıldığında sağlanan teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi açısından Evli ve Bekar denekler arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farkın olmadığı sonucuna varılmaktadır.

IX.11.4. Medeni Durum Grupları Arasındaki Fark Analizi

Tablo—35 Medeni Durumu Grupları Arasındaki Fark Analizi

	Cinsiyet	Ortalama
KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,11
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,11
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,28
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,15
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,15
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	2,00
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,14
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,10
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,49
	Bekar	1,25
KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,09
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,03
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,18
	Bekar	1,50
KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	2,45
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	2,45
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,91
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,55
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	1,73
	Bekar	1,00
KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	Evli	2,09
	Bekar	1,00

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi; Evliler Bekarlara göre devletin sağladığı teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünmektedir. Bekarlar evlilere göre Makine/Teçhizat desteğinin ürün yeniliği üzerinde pozitif etkisinin olduğunu düşünmektedir.

IX.12. ANOVA TESTİ

IX.12.1. Yaş Gruplarına Göre Fark Analizi

Yaş grupları; devlet tarafından sağlanan teknoloji, eğitim, finansman, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerindeki etkisi değişkenleri açısından incelenerek ANOVA testi uygulanmıştır.

Devlet tarafından sağlanan teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin yaş grupları ilişkisi için ANOVA testi sonucuna göre sig. degeri $>0,05$ olduğundan gruplar arası anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir.

Tablo-39 Yaş Gruplarına Göre ANOVA Testi

		ANOVA				
		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,610	4	,152	2,032	,138
	Gruplar İçinde	1,200	16	,075		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,610	4	,152	2,032	,138
	Gruplar İçinde	1,200	16	,075		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,735	4	,184	,579	,682
	Gruplar İçinde	5,075	16	,317		
	Toplam	5,810	20			
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,250	4	,062	,458	,765
	Gruplar İçinde	1,500	11	,136		
	Toplam	1,750	15			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,250	4	,062	,458	,765
	Arasında					
	Gruplar	1,500	11	,136		
	İçinde					
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	3,938	4	,984	,747	,580
	Arasında					
	Gruplar	14,500	11	1,318		
	İçinde					
	Toplam	18,438	15			
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,316	4	,079	,347	,845
	Arasında					
	Gruplar	11,825	52	,227		
	İçinde					
	Toplam	12,140	56			
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,105	4	,026	,212	,931
	Arasında					
	Gruplar	6,456	52	,124		
	İçinde					
	Toplam	6,561	56			
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	2,299	4	,575	,652	,628
	Arasında					
	Gruplar	45,841	52	,882		
	İçinde					
	Toplam	48,140	56			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,173	4	,043	,303	,874
	Arasında					
	Gruplar	4,583	32	,143		
	İçinde					
	Toplam	4,757	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,056	4	,014	,491	,742
	Arasında					
	Gruplar	,917	32	,029		
	İçinde					
	Toplam	,973	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,381	4	,095	,257	,903
	Arasında					
	Gruplar	11,889	32	,372		
	İçinde					
	Toplam	12,270	36			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	6,717	4	1,679	,737	,595
	Arasında					
	Gruplar	15,950	7	2,279		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	6,717	4	1,679	,737	,595
	Arasında					
	Gruplar	15,950	7	2,279		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	5,717	4	1,429	1,005	,465
	Arasında					
	Gruplar	9,950	7	1,421		
	İçinde					
	Toplam	15,667	11			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	4,431	4	1,108	11,077	,002
	Arasında					
	Gruplar	,800	8	,100		
	İçinde					
	Toplam	5,231	12			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	3,277	4	,819	1,725	,237
	Arasında					
	Gruplar	3,800	8	,475		
	İçinde					
	Toplam	7,077	12			
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	6,723	4	1,681	1,318	,342
	Arasında					
	Gruplar	10,200	8	1,275		
	İçinde					
	Toplam	16,923	12			

Aşağıdaki tabloya bakıldığında sağlanan teknoloji desteğinin ürün kalitesi ve ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünene 31-40 yaş grubudur. Teknoloji desteğinin karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünen yaş grubu ise 41-50 yaş grubudur.

Eğitim desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğu düşüncesinde olan yaş grubu 41-50 yaş grubudur.

Sağlanan finans desteğinin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen yaş grubu 31-40, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen yaş grubu 51-65 yaş grubudur.

Makine/teçhizat desteğinin ürün kalitesi ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen yaş grubu 31-40 ve ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen yaş grubu 51-65 yaş grubudur.

Pazarlama desteğinin ürün kalitesi ve ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen yaş grubu 21-30, karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen yaş grubu 41-50 yaş grubudur.

Son olarak danışmanlık desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen yaş grubu ise 41-50 yaş grubudur.

Tablo-37 Yaş Gruplarına Göre Tanımlayıcı Veriler

		Tanımlayıcı Veriler							
		N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum
						Zorunlu Alt	Zorunlu Üst		
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	5	1,40	,548	,245	,72	2,08	1	2
	41-50	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	51-65	8	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	5	1,40	,548	,245	,72	2,08	1	2
	41-50	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	51-65	8	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	5	1,40	,548	,245	,72	2,08	1	2
	41-50	4	1,50	1,000	,500	-,09	3,09	1	3
	51-65	8	1,13	,354	,125	,83	1,42	1	2
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	21	1,24	,539	,118	,99	1,48	1	3
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	6	1,17	,408	,167	,74	1,60	1	2
	41-50	3	1,33	,577	,333	-,10	2,77	1	2
	51-65	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2

		N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum
						Zorunlu Alt	Zorunlu Üst		
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	6	1,17	,408	,167	,74	1,60	1	2
	41-50	3	1,33	,577	,333	-,10	2,77	1	2
	51-65	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	6	2,17	1,329	,543	,77	3,56	1	4
	41-50	3	2,33	1,155	,667	-,54	5,20	1	3
	51-65	4	1,50	1,000	,500	-,09	3,09	1	3
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	16	1,81	1,109	,277	1,22	2,40	1	4
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	8	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	19	1,21	,713	,164	,87	1,55	1	4
	41-50	12	1,08	,289	,083	,90	1,27	1	2
	51-65	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
	65+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	57	1,12	,466	,062	1,00	1,25	1	4
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	8	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	19	1,11	,459	,105	,88	1,33	1	3
	41-50	12	1,08	,289	,083	,90	1,27	1	2
	51-65	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
	65+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	57	1,09	,342	,045	1,00	1,18	1	3
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	8	1,25	,707	,250	,66	1,84	1	3
	31-40	19	1,53	1,020	,234	1,03	2,02	1	4
	41-50	12	1,17	,389	,112	,92	1,41	1	2
	51-65	16	1,69	1,195	,299	1,05	2,32	1	5
	65+	2	1,50	,707	,500	-4,85	7,85	1	2
	Toplam	57	1,46	,927	,123	1,21	1,70	1	5
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	12	1,17	,577	,167	,80	1,53	1	3
	41-50	9	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	51-65	12	1,08	,289	,083	,90	1,27	1	2
	65+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	37	1,08	,363	,060	,96	1,20	1	3

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	12	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	41-50	9	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	51-65	12	1,08	,289	,083	,90	1,27	1	2
	65+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	37	1,03	,164	,027	,97	1,08	1	2
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	12	1,33	,651	,188	,92	1,75	1	3
	41-50	9	1,22	,667	,222	,71	1,73	1	3
	51-65	12	1,17	,577	,167	,80	1,53	1	3
	65+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	37	1,22	,584	,096	1,02	1,41	1	3
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	1	4,00	4	4
	31-40	5	2,60	1,517	,678	,72	4,48	1	4
	41-50	1	3,00	3	3
	51-65	4	1,75	1,500	,750	-,64	4,14	1	4
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	12	2,33	1,435	,414	1,42	3,25	1	4
Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	1	4,00	4	4
	31-40	5	2,60	1,517	,678	,72	4,48	1	4
	41-50	1	3,00	3	3
	51-65	4	1,75	1,500	,750	-,64	4,14	1	4
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	12	2,33	1,435	,414	1,42	3,25	1	4
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	1	1,00	1	1
	31-40	5	2,40	1,517	,678	,52	4,28	1	4
	41-50	1	3,00	3	3
	51-65	4	1,25	,500	,250	,45	2,05	1	2
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	12	1,83	1,193	,345	1,08	2,59	1	4
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	5	1,80	,447	,200	1,24	2,36	1	2
	41-50	1	3,00	3	3
	51-65	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	13	1,46	,660	,183	1,06	1,86	1	3

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	5	1,80	,447	,200	1,24	2,36	1	2
	41-50	1	3,00	3	3
	51-65	4	1,50	1,000	,500	-,09	3,09	1	3
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	13	1,62	,768	,213	1,15	2,08	1	3
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	21-30	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	31-40	5	2,60	1,342	,600	,93	4,27	1	4
	41-50	1	3,00	3	3
	51-65	4	1,50	1,000	,500	-,09	3,09	1	3
	65+	1	1,00	1	1
	Toplam	13	1,92	1,188	,329	1,21	2,64	1	4

IX.12.2. Eğitim Durumu Gruplarına Göre Fark Analizi

Eğitim durumu grupları; devlet tarafından sağlanan teknoloji, eğitim, finansman, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerindeki etkisi değişkenleri açısından incelenerek ANOVA testi uygulanmıştır.

Sağlanan teknoloji, eğitim, finans, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin eğitim durumu grupları ilişkisi için ANOVA testi sonucuna göre sig. degeri $>0,05$ bulunduğundan gruplar arası anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir.

Sağlanan makine/teçhizat desteğinin eğitim durumuna göre ürün yeniliği ve karlılık üzerinde anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir.

Tablo-38 Eğitim Durumu Gruplarının ANOVA Testi

		ANOVA				
		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,173	4	,043	,423	,790
	Gruplar İçinde	1,636	16	,102		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,173	4	,043	,423	,790
	Gruplar İçinde	1,636	16	,102		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,514	4	,129	,388	,814
	Gruplar İçinde	5,295	16	,331		
	Toplam	5,810	20			
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,150	3	,050	,375	,773
	Gruplar İçinde	1,600	12	,133		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,150	3	,050	,375	,773
	Gruplar İçinde	1,600	12	,133		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	2,538	3	,846	,638	,605
	Gruplar İçinde	15,900	12	1,325		
	Toplam	18,438	15			
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,324	4	,081	,357	,838
	Gruplar İçinde	11,816	52	,227		
	Toplam	12,140	56			
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,120	4	,030	,243	,913
	Gruplar İçinde	6,441	52	,124		
	Toplam	6,561	56			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	1,481	4	,370	,413	,799
	Arasında					
	Gruplar	46,659	52	,897		
	İçinde					
	Toplam	48,140	56			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,467	4	,117	,871	,492
	Arasında					
	Gruplar	4,289	32	,134		
	İçinde					
	Toplam	4,757	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,473	4	,118	7,568	,000
	Arasında					
	Gruplar	,500	32	,016		
	İçinde					
	Toplam	,973	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	8,523	4	2,131	18,195	,000
	Arasında					
	Gruplar	3,747	32	,117		
	İçinde					
	Toplam	12,270	36			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	8,667	3	2,889	1,651	,254
	Arasında					
	Gruplar	14,000	8	1,750		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	8,667	3	2,889	1,651	,254
	Arasında					
	Gruplar	14,000	8	1,750		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	3,738	3	1,246	,836	,511
	Arasında					
	Gruplar	11,929	8	1,491		
	İçinde					
	Toplam	15,667	11			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,850	3	,283	,582	,642
	Arasında					
	Gruplar	4,381	9	,487		
	İçinde					
	Toplam	5,231	12			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,696	3	,232	,327	,806
	Arasında					
	Gruplar	6,381	9	,709		
	İçinde					
	Toplam	7,077	12			
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	5,209	3	1,736	1,334	,323
	Arasında					
	Gruplar	11,714	9	1,302		
	İçinde					
	Toplam	16,923	12			

Aşağıdaki tabloya bakıldığında sağlanan teknoloji desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünenler Lise grubudur.

Eğitim desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğu düşüncesinde olan eğitim durumu grubu Lise grubudur.

Sağlanan finans desteğinin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen eğitim grubu Lise, ürün yeniliği eğitim grubu Fakülte ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen eğitim grubu İlkokul grubudur.

Makine/teçhizat desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen eğitim grubu ortaokul grubudur.

Pazarlama desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen eğitim grubu Lise grubudur.

Son olarak danışmanlık desteğinin ürün kalitesi ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen eğitim grubu Fakülte, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen eğitim grubu ise İlkokul grubudur.

Tablo-39 Eğitim Durumu Gruplarını Tanımlayıcı Veriler
Tanımlayıcı Veriler

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ORTAOKUL	0
	LİSE	11	1,18	,405	,122	,91	1,45	1	2
	MESLEK								
	YÜKSEK	1	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	YÜKSEK	1	1,00	1	1
	LİSANS								
	DOKTORA	0
Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2	
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ORTAOKUL	0
	LİSE	11	1,18	,405	,122	,91	1,45	1	2
	MESLEK								
	YÜKSEK	1	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	YÜKSEK	1	1,00	1	1
	LİSANS								
	DOKTORA	0
Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2	
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	4	1,25	,500	,250	,45	2,05	1	2
	ORTAOKUL	0
	LİSE	11	1,36	,674	,203	,91	1,82	1	3
	MESLEK								
	YÜKSEK	1	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	YÜKSEK	1	1,00	1	1
	LİSANS								
	DOKTORA	0
Toplam	21	1,24	,539	,118	,99	1,48	1	3	

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	1	1,00	1	1
	ORTAOKUL	0
	LİSE	10	1,20	,422	,133	,90	1,50	1	2
	MESLEK								
	YÜKSEK	1	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	YÜKSEK	0
	LİSANS								
	DOKTORA	0
Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2	
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	1	1,00	1	1
	ORTAOKUL	0
	LİSE	10	1,20	,422	,133	,90	1,50	1	2
	MESLEK								
	YÜKSEK	1	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	YÜKSEK	0
	LİSANS								
	DOKTORA	0
Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2	
Sağlanan eğitim desteği, karşılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	1	1,00	1	1
	ORTAOKUL	0
	LİSE	10	2,10	1,197	,379	1,24	2,96	1	4
	MESLEK								
	YÜKSEK	1	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	4	1,50	1,000	,500	-,09	3,09	1	3
	YÜKSEK	0
	LİSANS								
	DOKTORA	0
Toplam	16	1,81	1,109	,277	1,22	2,40	1	4	

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	17	1,06	,243	,059	,93	1,18	1	2
	ORTAOKUL	0
	LİSE	24	1,21	,658	,134	,93	1,49	1	4
	MESLEK								
	YÜKSEK	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	12	1,08	,289	,083	,90	1,27	1	2
	YÜKSEK	0
	LİSANS								
	DOKTORA	1	1,00	1	1
Toplam	57	1,12	,466	,062	1,00	1,25	1	4	
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	17	1,06	,243	,059	,93	1,18	1	2
	ORTAOKUL	0
	LİSE	24	1,08	,282	,058	,96	1,20	1	2
	MESLEK								
	YÜKSEK	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	12	1,17	,577	,167	,80	1,53	1	3
	YÜKSEK	0
	LİSANS								
	DOKTORA	1	1,00	1	1
Toplam	57	1,09	,342	,045	1,00	1,18	1	3	
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	17	1,59	1,121	,272	1,01	2,16	1	5
	ORTAOKUL	0
	LİSE	24	1,38	,770	,157	1,05	1,70	1	4
	MESLEK								
	YÜKSEK	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	12	1,58	1,084	,313	,89	2,27	1	4
	YÜKSEK	0
	LİSANS								
	DOKTORA	1	1,00	1	1
Toplam	57	1,46	,927	,123	1,21	1,70	1	5	

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	9	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ORTAOKUL	2	1,50	,707	,500	-4,85	7,85	1	2
	LİSE	19	1,11	,459	,105	,88	1,33	1	3
	MESLEK								
	YÜKSEK	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	5	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	YÜKSEK	0
	LİSANS	0
	DOKTORA	0
Toplam	37	1,08	,363	,060	,96	1,20	1	3	
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	9	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ORTAOKUL	2	1,50	,707	,500	-4,85	7,85	1	2
	LİSE	19	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MESLEK								
	YÜKSEK	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	OKULU								
	FAKÜLTE	5	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	YÜKSEK	0
	LİSANS	0
	DOKTORA	0
Toplam	37	1,03	,164	,027	,97	1,08	1	2	
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	9	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ORTAOKUL	2	3,00	,000	,000	3,00	3,00	3	3
	LİSE	19	1,05	,229	,053	,94	1,16	1	2
	MESLEK								
	YÜKSEK	2	2,00	1,414	1,000	-10,71	14,71	1	3
	OKULU								
	FAKÜLTE	5	1,20	,447	,200	,64	1,76	1	2
	YÜKSEK	0
	LİSANS	0
	DOKTORA	0
Toplam	37	1,22	,584	,096	1,02	1,41	1	3	

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ORTAOKUL	0
	LİSE	7	3,00	1,414	,535	1,69	4,31	1	4
	MESLEK								
	YÜKSEK OKULU	1	1,00	1	1
	FAKÜLTE	2	2,00	1,414	1,000	-10,71	14,71	1	3
	YÜKSEK LİSANS	0
	DOKTORA	0
	Toplam	12	2,33	1,435	,414	1,42	3,25	1	4
	Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1
ORTAOKUL		0
LİSE		7	3,00	1,414	,535	1,69	4,31	1	4
MESLEK									
YÜKSEK OKULU		1	1,00	1	1
FAKÜLTE		2	2,00	1,414	1,000	-10,71	14,71	1	3
YÜKSEK LİSANS		0
DOKTORA		0
Toplam		12	2,33	1,435	,414	1,42	3,25	1	4
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?		İLKOKUL	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1
	ORTAOKUL	0
	LİSE	7	2,29	1,380	,522	1,01	3,56	1	4
	MESLEK								
	YÜKSEK OKULU	1	1,00	1	1
	FAKÜLTE	2	1,50	,707	,500	-4,85	7,85	1	2
	YÜKSEK LİSANS	0
	DOKTORA	0
	Toplam	12	1,83	1,193	,345	1,08	2,59	1	4

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ORTAOKUL	0
	LİSE	7	1,57	,787	,297	,84	2,30	1	3
	MESLEK								
	YÜKSEK OKULU	1	1,00	1	1
	FAKÜLTE	3	1,67	,577	,333	,23	3,10	1	2
	YÜKSEK LİSANS	0
	DOKTORA	0
Toplam	13	1,46	,660	,183	1,06	1,86	1	3	
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	2	2,00	1,414	1,000	-10,71	14,71	1	3
	ORTAOKUL	0
	LİSE	7	1,57	,787	,297	,84	2,30	1	3
	MESLEK								
	YÜKSEK OKULU	1	1,00	1	1
	FAKÜLTE	3	1,67	,577	,333	,23	3,10	1	2
	YÜKSEK LİSANS	0
	DOKTORA	0
Toplam	13	1,62	,768	,213	1,15	2,08	1	3	
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İLKOKUL	2	2,00	1,414	1,000	-10,71	14,71	1	3
	ORTAOKUL	0
	LİSE	7	1,57	,787	,297	,84	2,30	1	3
	MESLEK								
	YÜKSEK OKULU	1	1,00	1	1
	FAKÜLTE	3	3,00	1,732	1,000	-1,30	7,30	1	4
	YÜKSEK LİSANS	0
	DOKTORA	0
Toplam	13	1,92	1,188	,329	1,21	2,64	1	4	

IX.12.3 İşletme İçerisindeki Mesleği/İşi Gruplarına Göre Fark Analizi

Mesleği/İşi grupları; devlet tarafından sağlanan teknoloji, eğitim, finansman, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün

yeniliği ve karlılık üzerindeki etkisi değişkenleri açısından incelenerek ANOVA testi uygulanmıştır.

Sağlanan teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin eğitim durumu grupları ilişkisi için ANOVA testi sonucuna göre sig. degeri >0,05 bulunduğundan gruplar arası anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir.

Tablo-40 Mesleği/İşi ANOVA Testi

		ANOVA				
		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,045	2	,022	,229	,798
	Gruplar İçinde	1,765	18	,098		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,045	2	,022	,229	,798
	Gruplar İçinde	1,765	18	,098		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,280	2	,140	,456	,641
	Gruplar İçinde	5,529	18	,307		
	Toplam	5,810	20			
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,150	3	,050	,375	,773
	Gruplar İçinde	1,600	12	,133		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,150	3	,050	,375	,773
	Gruplar İçinde	1,600	12	,133		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	6,337	3	2,112	2,095	,154
	Gruplar İçinde	12,100	12	1,008		
	Toplam	18,438	15			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	8,565	5	1,713	24,438	,000
	Arasında					
	Gruplar	3,575	51	,070		
	İçinde					
	Toplam	12,140	56			
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,586	5	,117	1,001	,427
	Arasında					
	Gruplar	5,975	51	,117		
	İçinde					
	Toplam	6,561	56			
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	8,940	5	1,788	2,326	,056
	Arasında					
	Gruplar	39,200	51	,769		
	İçinde					
	Toplam	48,140	56			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,791	4	,198	1,596	,199
	Arasında					
	Gruplar	3,966	32	,124		
	İçinde					
	Toplam	4,757	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,007	4	,002	,062	,993
	Arasında					
	Gruplar	,966	32	,030		
	İçinde					
	Toplam	,973	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,512	4	,128	,348	,843
	Arasında					
	Gruplar	11,759	32	,367		
	İçinde					
	Toplam	12,270	36			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,003	1	,003	,007	,933
	Arasında					
	Gruplar	5,227	11	,475		
	İçinde					
	Toplam	5,231	12			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,031	1	,031	,049	,829
	Arasında					
	Gruplar	7,045	11	,640		
	İçinde					
	Toplam	7,077	12			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,787	1	,787	,536	,479
	Gruplar İçinde	16,136	11	1,467		
	Toplam	16,923	12			

Aşağıdaki tabloya bakıldığında sağlanan teknoloji ve eğitim desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünenler İşletme sahibi grubudur.

Sağlanan finans desteğinin ürün kalitesi ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen Usta grubu, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen Yönetici grubudur.

Makine/teçhizat desteğinin ürün kalitesi ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup Müdür grubu, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen mesleği/işi grubu İşletme sahibi grubudur.

Son olarak danışmanlık desteğinin ürün kalitesi ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen mesleği/işi grubu Yönetici grubu, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen mesleği/işi grubu ise işletme sahibi grubudur.

Tablo-41 Mesleği/İşi Grubu Tanımlayıcı Veriler

		Tanımlayıcı Veriler							
		N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum
						Zorunlu Alt	Zorunlu Üst		
						Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ		
	YÖNETİCİ	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MÜDÜR	0
	ŞEF	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	USTA	0
	KALFA	0
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	17	1,12	,332	,081	,95	1,29	1	2
	YÖNETİCİ	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MÜDÜR	0
	ŞEF	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	USTA	0
	KALFA	0
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	17	1,29	,588	,143	,99	1,60	1	3
	YÖNETİCİ	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MÜDÜR	0
	ŞEF	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	USTA	0
	KALFA	0
	Toplam	21	1,24	,539	,118	,99	1,48	1	3
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	10	1,20	,422	,133	,90	1,50	1	2
	YÖNETİCİ	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MÜDÜR	1	1,00	1	1
	ŞEF	1	1,00	1	1
	USTA	0
	KALFA	0
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	10	1,20	,422	,133	,90	1,50	1	2
	YÖNETİCİ	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MÜDÜR	1	1,00	1	1
	ŞEF	1	1,00	1	1
	USTA	0
	KALFA	0
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	10	2,30	1,160	,367	1,47	3,13	1	4
	YÖNETİCİ	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MÜDÜR	1	1,00	1	1
	ŞEF	1	1,00	1	1
	USTA	0
	KALFA	0
	Toplam	16	1,81	1,109	,277	1,22	2,40	1	4

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	40	1,08	,267	,042	,99	1,16	1	2
	YÖNETİCİ	5	1,20	,447	,200	,64	1,76	1	2
	MÜDÜR	7	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ŞEF	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	USTA	1	4,00	4	4
	KALFA	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	57	1,12	,466	,062	1,00	1,25	1	4
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	40	1,08	,267	,042	,99	1,16	1	2
	YÖNETİCİ	5	1,40	,894	,400	,29	2,51	1	3
	MÜDÜR	7	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ŞEF	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	USTA	1	1,00	1	1
	KALFA	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	57	1,09	,342	,045	1,00	1,18	1	3
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	40	1,50	,906	,143	1,21	1,79	1	5
	YÖNETİCİ	5	1,60	1,342	,600	-,07	3,27	1	4
	MÜDÜR	7	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ŞEF	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	USTA	1	4,00	4	4
	KALFA	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	57	1,46	,927	,123	1,21	1,70	1	5
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	29	1,03	,186	,034	,96	1,11	1	2
	YÖNETİCİ	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MÜDÜR	4	1,50	1,000	,500	-,09	3,09	1	3
	ŞEF	1	1,00	1	1
	USTA	1	1,00	1	1
	KALFA	0
	Toplam	37	1,08	,363	,060	,96	1,20	1	3
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	29	1,03	,186	,034	,96	1,11	1	2
	YÖNETİCİ	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MÜDÜR	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	ŞEF	1	1,00	1	1
	USTA	1	1,00	1	1
	KALFA	0
	Toplam	37	1,03	,164	,027	,97	1,08	1	2

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	29	1,21	,559	,104	,99	1,42	1	3
	YÖNETİCİ	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	MÜDÜR	4	1,50	1,000	,500	-,09	3,09	1	3
	ŞEF	1	1,00	1	1
	USTA	1	1,00	1	1
	KALFA	0
	Toplam	37	1,22	,584	,096	1,02	1,41	1	3
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	11	1,45	,688	,207	,99	1,92	1	3
	YÖNETİCİ	2	1,50	,707	,500	-4,85	7,85	1	2
	MÜDÜR	0
	ŞEF	0
	USTA	0
	KALFA	0
	Toplam	13	1,46	,660	,183	1,06	1,86	1	3
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	11	1,64	,809	,244	1,09	2,18	1	3
	YÖNETİCİ	2	1,50	,707	,500	-4,85	7,85	1	2
	MÜDÜR	0
	ŞEF	0
	USTA	0
	KALFA	0
	Toplam	13	1,62	,768	,213	1,15	2,08	1	3
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	İŞLETME SAHİBİ	11	1,82	1,079	,325	1,09	2,54	1	4
	YÖNETİCİ	2	2,50	2,121	1,500	-16,56	21,56	1	4
	MÜDÜR	0
	ŞEF	0
	USTA	0
	KALFA	0
	Toplam	13	1,92	1,188	,329	1,21	2,64	1	4

IX.12.4. Aynı İş Yerinde Çalışma Deneyimi Gruplarına Göre Fark Analizi

Aynı iş yerinde çalışma deneyimi grupları; devlet tarafından sağlanan teknoloji, eğitim, finansman, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerindeki etkisi değişkenleri açısından incelenerek ANOVA

testi uygulanmıştır.

Sağlanan eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin Aynı işyerinde çalışma deneyimi grupları ilişkisi için ANOVA testi sonucuna göre sig. degeri >0,05 bulunduğundan gruplar arası anlamlı bir fark olduğu görülmektedir.

Sağlanan teknoloji desteğinin aynı iş yerinde çalışma deneyimi gruplarına göre karlılık üzerinde anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir.

Tablo-42 Aynı İş Yerinde Çalışma Deneyimi Grubu ANOVA Testi

		ANOVA				
		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,077	3	,026	,253	,858
	Gruplar İçinde	1,732	17	,102		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,077	3	,026	,253	,858
	Gruplar İçinde	1,732	17	,102		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	3,452	3	1,151	8,300	,001
	Gruplar İçinde	2,357	17	,139		
	Toplam	5,810	20			
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,200	3	,067	,516	,679
	Gruplar İçinde	1,550	12	,129		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,200	3	,067	,516	,679
	Gruplar İçinde	1,550	12	,129		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	7,238	3	2,413	2,585	,102
	Gruplar İçinde	11,200	12	,933		
	Toplam	18,438	15			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,584	3	,195	,892	,451
	Arasında					
	Gruplar	11,557	53	,218		
	İçinde					
	Toplam	12,140	56			
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,277	3	,092	,780	,510
	Arasında					
	Gruplar	6,284	53	,119		
	İçinde					
	Toplam	6,561	56			
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	3,191	3	1,064	1,254	,299
	Arasında					
	Gruplar	44,949	53	,848		
	İçinde					
	Toplam	48,140	56			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,357	3	,119	,892	,456
	Arasında					
	Gruplar	4,400	33	,133		
	İçinde					
	Toplam	4,757	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,040	3	,013	,467	,707
	Arasında					
	Gruplar	,933	33	,028		
	İçinde					
	Toplam	,973	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,759	3	,253	,725	,544
	Arasında					
	Gruplar	11,511	33	,349		
	İçinde					
	Toplam	12,270	36			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	3,833	2	1,917	,916	,434
	Arasında					
	Gruplar	18,833	9	2,093		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	3,833	2	1,917	,916	,434
	Arasında					
	Gruplar	18,833	9	2,093		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,867	2	,433	,264	,774
	Arasında					
	Gruplar	14,800	9	1,644		
	İçinde					
Toplam		15,667	11			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,831	3	,277	,566	,651
	Arasında					
	Gruplar	4,400	9	,489		
	İçinde					
Toplam		5,231	12			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	1,077	3	,359	,538	,668
	Arasında					
	Gruplar	6,000	9	,667		
	İçinde					
Toplam		7,077	12			
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	6,923	3	2,308	2,077	,174
	Arasında					
	Gruplar	10,000	9	1,111		
	İçinde					
Toplam		16,923	12			

Aşağıdaki tabloya bakıldığında sağlanan teknoloji desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünenler aynı iş yerinde iş deneyimi 18-25 yıl grubu ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünenler 9-17 yıl grubudur.

Eğitim desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünenler aynı iş yerinde iş deneyimi 26-33 yıl grubu ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünenler 9-17 yıl grubudur.

Sağlanan finans desteğinin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen aynı iş yerinde çalışma deneyimi 18-25 yıl grubu, ürün yeniliği üzerinde pozitif etkisinin olduğunu düşünen grup 9-17 grubu ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen 26-33 grubudur.

Makine/teçhizat desteğinin ürün kalitesi ve ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup 18-25 grubu, karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen aynı iş yerinde çalışma deneyimi grubu 1-8 grubudur.

Pazarlama desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup 18-25 yıl grubudur.

Son olarak danışmanlık desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde

pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen aynı iş yerinde çalışma deneyimi grubu 9-17 grubudur.

Tablo-43 Aynı İş Yerinde Çalışma Deneyimi Grubu Tanımlayıcı Veriler

		Tanımlayıcı Veriler							
		N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum
						Zorunlu Alt	Zorunlu Üst		
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	5	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	1	1,00	1	1
	18-25	7	1,14	,378	,143	,79	1,49	1	2
	26-33	8	1,13	,354	,125	,83	1,42	1	2
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	5	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	1	1,00	1	1
	18-25	7	1,14	,378	,143	,79	1,49	1	2
	26-33	8	1,13	,354	,125	,83	1,42	1	2
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	5	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	1	3,00	3	3
	18-25	7	1,14	,378	,143	,79	1,49	1	2
	26-33	8	1,25	,463	,164	,86	1,64	1	2
	Toplam	21	1,24	,539	,118	,99	1,48	1	3
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	6	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	1	1,00	1	1
	18-25	5	1,20	,447	,200	,64	1,76	1	2
	26-33	4	1,25	,500	,250	,45	2,05	1	2
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	6	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	1	1,00	1	1
	18-25	5	1,20	,447	,200	,64	1,76	1	2
	26-33	4	1,25	,500	,250	,45	2,05	1	2
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	6	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	1	3,00	3	3
	18-25	5	2,40	1,342	,600	,73	4,07	1	4
	26-33	4	2,00	1,155	,577	,16	3,84	1	3
	Toplam	16	1,81	1,109	,277	1,22	2,40	1	4
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	17	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	11	1,09	,302	,091	,89	1,29	1	2
	18-25	15	1,27	,799	,206	,82	1,71	1	4
	26-33	14	1,14	,363	,097	,93	1,35	1	2
	Toplam	57	1,12	,466	,062	1,00	1,25	1	4

		N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama için Güven Aralığı		Minimum	Maximum
						Zorunlu Alt	Zorunlu Üst		
						Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam		
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam	17 11 15 14 57	1,12 1,45 1,60 1,71 1,46	,485 1,036 ,910 1,204 ,927	,118 ,312 ,235 ,322 ,123	,87 ,76 1,10 1,02 1,21	1,37 2,15 2,10 2,41 1,70	1 1 1 1 1	3 4 4 5 5
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam	9 4 15 9 37	1,00 1,00 1,20 1,00 1,08	,000 ,000 ,561 ,000 ,363	,000 ,000 ,145 ,000 ,060	1,00 1,00 ,89 1,00 ,96	1,00 1,00 1,51 1,00 1,20	1 1 1 1 1	1 1 3 1 3
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam	9 4 15 9 37	1,00 1,00 1,07 1,00 1,03	,000 ,000 ,258 ,000 ,164	,000 ,000 ,067 ,000 ,027	1,00 1,00 ,92 1,00 ,97	1,00 1,00 1,21 1,00 1,08	1 1 1 1 1	1 1 2 1 2
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam	9 4 15 9 37	1,44 1,00 1,20 1,11 1,22	,882 ,000 ,561 ,333 ,584	,294 ,000 ,145 ,111 ,096	,77 1,00 ,89 ,85 1,02	2,12 1,00 1,51 1,37 1,41	1 1 1 1 1	3 1 3 2 3
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam	0 1 6 5 12	. 1,00 2,83 2,00 2,33	. . 1,472 1,414 1,435	. . ,601 ,632 ,414	. . 1,29 ,24 1,42	. . 4,38 3,76 3,25	. 1 1 1 1	. 1 4 4 4
Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam	0 1 6 5 12	. 1,00 2,83 2,00 2,33	. . 1,472 1,414 1,435	. . ,601 ,632 ,414	. . 1,29 ,24 1,42	. . 4,38 3,76 3,25	. 1 1 1 1	. 1 4 4 4
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam	0 1 6 5 12	. 1,00 2,00 1,80 1,83	. . 1,265 1,304 1,193	. . ,516 ,583 ,345	. . ,67 ,18 1,08	. . 3,33 3,42 2,59	. 1 1 1 1	. 1 4 4 4

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
					Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam			2 1 5 5 13
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam	2 1 5 5 13	1,00 2,00 1,60 1,80 1,62	,000 . . ,894 ,837 ,768	,000 . . ,400 ,374 ,213	1,00 . . ,49 ,76 1,15	1,00 . . 2,71 2,84 2,08	1 2 1 1 1	1 2 3 3 3
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8 9-17 18-25 26-33 Toplam	2 1 5 5 13	1,00 4,00 1,60 2,20 1,92	,000 . . ,894 1,304 1,188	,000 . . ,400 ,583 ,329	1,00 . . ,49 ,58 1,21	1,00 . . 2,71 3,82 2,64	1 4 1 1 1	1 4 3 4 4

IX.12.5 İş Deneyimi Gruplarına Göre Fark Analizi

İş deneyimi grupları; devlet tarafından sağlanan teknoloji, eğitim, finansman, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerindeki etkisi değişkenleri açısından incelenerek ANOVA testi uygulanmıştır.

Sağlanan teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin Aynı işyerinde çalışma deneyimi grupları ilişkisi için ANOVA testi sonucuna göre sig. degeri >0,05 bulunduğundan gruplar arası anlamlı bir fark olduğu görülmektedir.

Sağlanan eğitim desteğinin iş deneyimi gruplarına göre karlılık üzerinde anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir.

Sağlanan pazarlama desteğinin iş deneyimi gruplarına göre ürün yeniliği üzerinde anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir.

Tablo-44 İş Deneyimi Grubu ANOVA Testi

		ANOVA				
		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,176	5	,035	,324	,891
	Gruplar İçinde	1,633	15	,109		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,176	5	,035	,324	,891
	Gruplar İçinde	1,633	15	,109		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	1,026	5	,205	,644	,670
	Gruplar İçinde	4,783	15	,319		
	Toplam	5,810	20			
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,250	4	,063	,458	,765
	Gruplar İçinde	1,500	11	,136		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,250	4	,063	,458	,765
	Gruplar İçinde	1,500	11	,136		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	13,688	4	3,422	7,924	,003
	Gruplar İçinde	4,750	11	,432		
	Toplam	18,438	15			
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,617	5	,123	,546	,741
	Gruplar İçinde	11,523	51	,226		
	Toplam	12,140	56			
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,428	5	,086	,712	,617
	Gruplar İçinde	6,133	51	,120		
	Toplam	6,561	56			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	1,900	5	,380	,419	,833
	Arasında					
	Gruplar	46,240	51	,907		
	İçinde					
	Toplam	48,140	56			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,449	5	,090	,646	,666
	Arasında					
	Gruplar	4,308	31	,139		
	İçinde					
	Toplam	4,757	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,050	5	,010	,335	,888
	Arasında					
	Gruplar	,923	31	,030		
	İçinde					
	Toplam	,973	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,905	5	,181	,494	,778
	Arasında					
	Gruplar	11,365	31	,367		
	İçinde					
	Toplam	12,270	36			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	17,250	4	4,313	5,573	,024
	Arasında					
	Gruplar	5,417	7	,774		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	17,250	4	4,313	5,573	,024
	Arasında					
	Gruplar	5,417	7	,774		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	6,000	4	1,500	1,086	,432
	Arasında					
	Gruplar	9,667	7	1,381		
	İçinde					
	Toplam	15,667	11			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	2,064	5	,413	,913	,523
	Arasında					
	Gruplar	3,167	7	,452		
	İçinde					
	Toplam	5,231	12			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	1,910	5	,382	,518	,757
	Gruplar İçinde	5,167	7	,738		
	Toplam	7,077	12			
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	3,756	5	,751	,399	,835
	Gruplar İçinde	13,167	7	1,881		
	Toplam	16,923	12			

Aşağıdaki tabloya bakıldığında sağlanan teknoloji desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünenler iş deneyimi 18-25 yıl grubudur. Eğitim desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünenler aynı iş yerinde iş deneyimi (18-25) ve (26-33) yıl grularıdır ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünenler 18-25 yıl grubudur.

Sağlanan finans desteğinin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen iş deneyimi 18-25 yıl grubu, ürün yeniliği üzerinde pozitif etkisinin olduğunu düşünen grup ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu düşünen 34-40 grubudur.

Makine/teçhizat desteğinin ürün kalitesi ve ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup 18-25 grubu, karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen aynı iş yerinde çalışma deneyimi grubu 9-17 grubudur.

Pazarlama desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup 18-25 yıl grubudur.

Son olarak danışmanlık desteğinin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen iş deneyimi grubu 18-25, ürün yeniliği kalitesi üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen iş deneyimi grubu (18-25) ve (34-40) grubu ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen aynı iş yerinde çalışma deneyimi grubu 9-17 grubudur.

Tablo-45 İş Deneyimi Grubu Tanımlayıcı Veriler

Tanımlayıcı Veriler									
	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	18-25	5	1,20	,447	,200	,64	1,76	1	2
	26-33	6	1,17	,408	,167	,74	1,60	1	2
	34-40	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	18-25	5	1,20	,447	,200	,64	1,76	1	2
	26-33	6	1,17	,408	,167	,74	1,60	1	2
	34-40	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	18-25	5	1,60	,894	,400	,49	2,71	1	3
	26-33	6	1,17	,408	,167	,74	1,60	1	2
	34-40	4	1,25	,500	,250	,45	2,05	1	2
	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	21	1,24	,539	,118	,99	1,48	1	3
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	0
	18-25	4	1,25	,500	,250	,45	2,05	1	2
	26-33	4	1,25	,500	,250	,45	2,05	1	2
	34-40	1	1,00	1	1
	41-47	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	0
	18-25	4	1,25	,500	,250	,45	2,05	1	2
	26-33	4	1,25	,500	,250	,45	2,05	1	2
	34-40	1	1,00	1	1
	41-47	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	0
	18-25	4	3,25	,500	,250	2,45	4,05	3	4
	26-33	4	2,00	1,155	,577	,16	3,84	1	3
	34-40	1	1,00	1	1
	41-47	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
Toplam	16	1,81	1,109	,277	1,22	2,40	1	4	
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	8	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	11	1,09	,302	,091	,89	1,29	1	2
	18-25	17	1,24	,752	,182	,85	1,62	1	4
	26-33	9	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	34-40	9	1,22	,441	,147	,88	1,56	1	2
	41-47	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
Toplam	57	1,12	,466	,062	1,00	1,25	1	4	
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	8	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	11	1,18	,603	,182	,78	1,59	1	3
	18-25	17	1,06	,243	,059	,93	1,18	1	2
	26-33	9	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	34-40	9	1,22	,441	,147	,88	1,56	1	2
	41-47	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
Toplam	57	1,09	,342	,045	1,00	1,18	1	3	
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	8	1,25	,707	,250	,66	1,84	1	3
	9-17	11	1,45	1,036	,312	,76	2,15	1	4
	18-25	17	1,47	,874	,212	1,02	1,92	1	4
	26-33	9	1,44	,726	,242	,89	2,00	1	3
	34-40	9	1,78	1,394	,465	,71	2,85	1	5
	41-47	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
Toplam	57	1,46	,927	,123	1,21	1,70	1	5	
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	5	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	9-17	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	18-25	13	1,23	,599	,166	,87	1,59	1	3
	26-33	7	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	34-40	6	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
Toplam	37	1,08	,363	,060	,96	1,20	1	3	

		N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Minimum	Maximum
						Zorunlu Alt	Zorunlu Üst		
Sağlanan	1-8	5	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
makine-teçhizat	9-17	4	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
desteği, ürün	18-25	13	1,08	,277	,077	,91	1,24	1	2
yeniliği üzerinde	26-33	7	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
pozitif bir etki	34-40	6	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
yapıyor mu?	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	37	1,03	,164	,027	,97	1,08	1	2
Sağlanan	1-8	5	1,40	,894	,400	,29	2,51	1	3
makine-teçhizat	9-17	4	1,50	1,000	,500	-,09	3,09	1	3
desteği, karlılık	18-25	13	1,23	,599	,166	,87	1,59	1	3
üzerinde pozitif	26-33	7	1,14	,378	,143	,79	1,49	1	2
bir etki yapıyor	34-40	6	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
mu?	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	37	1,22	,584	,096	1,02	1,41	1	3
Sağlanan	1-8	0
pazarlama	9-17	1	1,00	1	1
desteği, ürün	18-25	4	3,75	,500	,250	2,95	4,55	3	4
kalitesi üzerinde	26-33	3	2,67	1,528	,882	-1,13	6,46	1	4
pozitif bir etki	34-40	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
yapıyor mu?	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	12	2,33	1,435	,414	1,42	3,25	1	4
Sağlanan	1-8	0
pazarlama	9-17	1	1,00	1	1
desteği, ürün	18-25	4	3,75	,500	,250	2,95	4,55	3	4
yeniliği üzerinde	26-33	3	2,67	1,528	,882	-1,13	6,46	1	4
pozitif bir etki	34-40	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
yapıyor mu?	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	12	2,33	1,435	,414	1,42	3,25	1	4
Sağlanan	1-8	0
pazarlama	9-17	1	1,00	1	1
desteği, karlılık	18-25	4	2,50	1,291	,645	,45	4,55	1	4
üzerinde pozitif	26-33	3	2,33	1,528	,882	-1,46	6,13	1	4
bir etki yapıyor	34-40	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
mu?	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	12	1,83	1,193	,345	1,08	2,59	1	4

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata		95% Ortalama İçin Güven Aralığı	Minimum	Maximum	
				Zorunlu Alt	Zorunlu Üst				
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	1	1,00	.	.	.	1	1	
	9-17	2	1,50	,707	,500	-4,85	7,85	1	2
	18-25	3	2,00	1,000	,577	-,48	4,48	1	3
	26-33	3	1,67	,577	,333	,23	3,10	1	2
	34-40	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	13	1,46	,660	,183	1,06	1,86	1	3
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	1	1,00	.	.	.	1	1	
	9-17	2	1,50	,707	,500	-4,85	7,85	1	2
	18-25	3	2,00	1,000	,577	-,48	4,48	1	3
	26-33	3	1,67	,577	,333	,23	3,10	1	2
	34-40	2	2,00	1,414	1,000	-10,71	14,71	1	3
	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	13	1,62	,768	,213	1,15	2,08	1	3
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-8	1	1,00	.	.	.	1	1	
	9-17	2	2,50	2,121	1,500	-16,56	21,56	1	4
	18-25	3	2,00	1,000	,577	-,48	4,48	1	3
	26-33	3	2,33	1,528	,882	-1,46	6,13	1	4
	34-40	2	2,00	1,414	1,000	-10,71	14,71	1	3
	41-47	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	13	1,92	1,188	,329	1,21	2,64	1	4

IX.12.6 Çalışan Sayısı Gruplarına Göre Fark Analizi

Çalışan Sayısı grupları; devlet tarafından sağlanan teknoloji, eğitim, finansman, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerindeki etkisi değişkenleri açısından incelenerek ANOVA testi uygulanmıştır.

Sağlanan teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin Aynı işyerinde çalışma deneyimi grupları ilişkisi için ANOVA testi sonucuna göre sig. degeri >0,05 bulunduğundan gruplar arası anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir.

Tablo-46 Çalışan Sayısı Grubu ANOVA Testi

		ANOVA				
		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,173	2	,087	,952	,404
	Gruplar İçinde	1,636	18	,091		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,173	2	,087	,952	,404
	Gruplar İçinde	1,636	18	,091		
	Toplam	1,810	20			
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,128	2	,064	,202	,819
	Gruplar İçinde	5,682	18	,316		
	Toplam	5,810	20			
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,060	2	,030	,229	,799
	Gruplar İçinde	1,690	13	,130		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,060	2	,030	,229	,799
	Gruplar İçinde	1,690	13	,130		
	Toplam	1,750	15			
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	5,223	2	2,612	2,569	,115
	Gruplar İçinde	13,214	13	1,016		
	Toplam	18,438	15			
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,465	3	,155	,704	,554
	Gruplar İçinde	11,675	53	,220		
	Toplam	12,140	56			
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar Arasında	,261	3	,087	,733	,537
	Gruplar İçinde	6,300	53	,119		
	Toplam	6,561	56			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	1,230	3	,410	,463	,709
	Arasında					
	Gruplar	46,910	53	,885		
	İçinde					
	Toplam	48,140	56			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,073	2	,037	,267	,768
	Arasında					
	Gruplar	4,683	34	,138		
	İçinde					
	Toplam	4,757	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,023	2	,011	,411	,666
	Arasında					
	Gruplar	,950	34	,028		
	İçinde					
	Toplam	,973	36			
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,337	2	,168	,480	,623
	Arasında					
	Gruplar	11,933	34	,351		
	İçinde					
	Toplam	12,270	36			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	8,452	3	2,817	1,586	,267
	Arasında					
	Gruplar	14,214	8	1,777		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			
Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	8,452	3	2,817	1,586	,267
	Arasında					
	Gruplar	14,214	8	1,777		
	İçinde					
	Toplam	22,667	11			
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	2,810	3	,937	,583	,643
	Arasında					
	Gruplar	12,857	8	1,607		
	İçinde					
	Toplam	15,667	11			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	,981	3	,327	,692	,579
	Arasında					
	Gruplar	4,250	9	,472		
	İçinde					
	Toplam	5,231	12			

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Farklılığı	F	Sig.
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	2,827	3	,942	1,995	,185
	Arasında					
	Gruplar	4,250	9	,472		
	İçinde					
	Toplam	7,077	12			
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	Gruplar	3,340	3	1,113	,738	,556
	Arasında					
	Gruplar	13,583	9	1,509		
	İçinde					
	Toplam	16,923	12			

Aşağıdaki tabloya bakıldığında sağlanan teknoloji desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünenler çalışan sayısı grubunda 50-249 yıl grubudur.

Eğitim desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünenler çalışan sayısı grubunda (50-249) grubudur.

Sağlanan finans desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen çalışan sayısı grubu 1-9 grubudur.

Makine/teçhizat desteğinin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup 50-249, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup 10-49 ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup 10-49 grubudur.

Pazarlama desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup 10-49 grubu ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen grup 50-249 grubudur.

Son olarak danışmanlık desteğinin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen çalışan sayısı grubu 10-49, ürün yeniliği kalitesi üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen çalışan sayısı grubu (1-9) ve karlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu düşünen çalışan sayısı grubu 1-9 grubudur.

Tablo-47 Çalışan Sayısı Grubu Tanımlayıcı Veriler

		Tanımlayıcı Veriler							
	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Min.	Max.	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan teknoloji desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	0
	10-49	8	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	50-249	11	1,18	,405	,122	,91	1,45	1	2
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2
Sağlanan teknoloji desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	0
	10-49	8	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	50-249	11	1,18	,405	,122	,91	1,45	1	2
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	21	1,10	,301	,066	,96	1,23	1	2
Sağlanan teknoloji desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	0
	10-49	8	1,25	,707	,250	,66	1,84	1	3
	50-249	11	1,27	,467	,141	,96	1,59	1	2
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	21	1,24	,539	,118	,99	1,48	1	3
Sağlanan eğitim desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	0
	10-49	7	1,14	,378	,143	,79	1,49	1	2
	50-249	6	1,17	,408	,167	,74	1,60	1	2
	250+	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
Sağlanan eğitim desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	0
	10-49	7	1,14	,378	,143	,79	1,49	1	2
	50-249	6	1,17	,408	,167	,74	1,60	1	2
	250+	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	16	1,13	,342	,085	,94	1,31	1	2
Sağlanan eğitim desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	0
	10-49	7	1,57	,976	,369	,67	2,47	1	3
	50-249	6	2,50	1,225	,500	1,21	3,79	1	4
	250+	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	16	1,81	1,109	,277	1,22	2,40	1	4
Sağlanan finans desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	5	1,20	,447	,200	,64	1,76	1	2
	10-49	32	1,19	,592	,105	,97	1,40	1	4
	50-249	17	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	250+	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	57	1,12	,466	,062	1,00	1,25	1	4

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Min.	Max.	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan finans desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	5	1,20	,447	,200	,64	1,76	1	2
	10-49	32	1,13	,421	,074	,97	1,28	1	3
	50-249	17	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	250+	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	57	1,09	,342	,045	1,00	1,18	1	3
Sağlanan finans desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	5	1,80	1,789	,800	-,42	4,02	1	5
	10-49	32	1,44	,878	,155	1,12	1,75	1	4
	50-249	17	1,47	,800	,194	1,06	1,88	1	3
	250+	3	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	57	1,46	,927	,123	1,21	1,70	1	5
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	0
	10-49	20	1,05	,224	,050	,95	1,15	1	2
	50-249	15	1,13	,516	,133	,85	1,42	1	3
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	37	1,08	,363	,060	,96	1,20	1	3
Sağlanan makine-teçhizat desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	0
	10-49	20	1,05	,224	,050	,95	1,15	1	2
	50-249	15	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	37	1,03	,164	,027	,97	1,08	1	2
Sağlanan makine-teçhizat desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	0
	10-49	20	1,30	,733	,164	,96	1,64	1	3
	50-249	15	1,13	,352	,091	,94	1,33	1	2
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	37	1,22	,584	,096	1,02	1,41	1	3
Sağlanan pazarlama desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	1	1,00	1	1
	10-49	2	3,50	,707	,500	-2,85	9,85	3	4
	50-249	7	2,57	1,512	,571	1,17	3,97	1	4
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	12	2,33	1,435	,414	1,42	3,25	1	4
Sağlanan pazarlama desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	1	1,00	1	1
	10-49	2	3,50	,707	,500	-2,85	9,85	3	4
	50-249	7	2,57	1,512	,571	1,17	3,97	1	4
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	12	2,33	1,435	,414	1,42	3,25	1	4
Sağlanan pazarlama desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	1	1,00	1	1
	10-49	2	2,00	1,414	1,000	-10,71	14,71	1	3
	50-249	7	2,14	1,345	,508	,90	3,39	1	4
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	12	1,83	1,193	,345	1,08	2,59	1	4

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	95% Ortalama İçin Güven Aralığı		Min.	Max.	
					Zorunlu Alt	Zorunlu Üst			
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	1	1,00	1	1
	10-49	4	1,75	,957	,479	,23	3,27	1	3
	50-249	6	1,50	,548	,224	,93	2,07	1	2
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	13	1,46	,660	,183	1,06	1,86	1	3
Sağlanan danışmanlık desteği, ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	1	3,00	3	3
	10-49	4	1,75	,957	,479	,23	3,27	1	3
	50-249	6	1,50	,548	,224	,93	2,07	1	2
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	13	1,62	,768	,213	1,15	2,08	1	3
Sağlanan danışmanlık desteği, karlılık üzerinde pozitif bir etki yapıyor mu?	1-9	1	3,00	3	3
	10-49	4	2,25	1,500	,750	-,14	4,64	1	4
	50-249	6	1,83	1,169	,477	,61	3,06	1	4
	250+	2	1,00	,000	,000	1,00	1,00	1	1
	Toplam	13	1,92	1,188	,329	1,21	2,64	1	4

IX.12.7 Hipotezlere İlişkin Sonuçlar Tablosu

Toplam 18 adet hipotezin sıralandığı Tabloda sonuçlar görülmektedir. Buna göre; 18 adet hipotezin tamamı % 5 seviyesinde anlamlı olduğundan Kabul edilmiştir (K).

Tablo-48 Hipotezlere İlişkin Sonuçlar Tablosu

SIRA NO	HİPOTEZLER	K	R
H ₁	KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₂	KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₃	KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₄	KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₅	KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₆	KOBİ'lere sağlanan eğitim desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₇	KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₈	KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₉	KOBİ'lere sağlanan finans desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₁₀	KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₁₁	KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₁₂	KOBİ'lere sağlanan makine/teçhizat desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₁₃	KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₁₄	KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₁₅	KOBİ'lere sağlanan pazarlama desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₁₆	KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₁₇	KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin ürün yeniliği üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	
H ₁₈	KOBİ'lere sağlanan danışmanlık desteği, KOBİ'lerin karlılığı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.	x	

IX.13 GENEL DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada ülkemizde KOBİ'lere sağlanan destek ve teşviklerin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmanın verilerine ulaşmak için Afyonkarahisar ili sınırları içerisinde Organize Sanayi Bölgesi (OSB) ve Küçük Sanayi Sitesi (KSS) bünyesinde bulunan KOBİ tanımı içerisine giren işletmelerde kapalı uçlu sorularla beşli seçenekleri olan sıralamalı Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Bu bölümde anket çalışması esnasında katılımcılarla yapılan birebir görüşmelerde elde edilen bilgiler değerlendirilecektir.

KOBİ kapsamına giren işletmelerin devlet tarafından sağlanan destek ve teşviklere ulaşamadığı ve bunun çeşitli sebepleri olduğu görülmüştür. Bu sebepleri tek tek ele aldığımızda şu sonuçlar çıkmaktadır.

KOBİ'lere sağlanan destek ve teşviklerin belli limitlerde sağlandığı (TL, USD ve EURO gb.) ve bu limitler karşılığında talep edilen destek ve teşviklerden çok daha fazla teminat istendiği, KOBİ'lerin bu riski göze alamayarak destek ve teşviklerden faydalanmaktan vazgeçtikleri tespit edilmiştir. Çoğu işletme sahibi, yönetici veya müdür olarak görev alan kişilerin **“İstediğim destek veya teşvike ulaşabilmek için bu kadar teminat göstereceksem ve bu teminata sahipsem neden destek ve teşvik alayım”** düşüncesinde olduğu görülmektedir. Bu nedenle destek ve teşvikten yararlanmak cazip gelmemektedir.

Bir başka sorun ise başvuru esnasında karşılaşılan zorluklardır. Danışmanlık desteği veya hizmeti alan işletmelerin, devlet tarafından sağlanan destek ve teşviklerden daha önce haberdar olması ve profesyonel danışmanlarla çalıştıkları için gerekli evrakları hazırlamanın kısa zaman alması, daha küçük işletmelerin ise kendi çabalarıyla yeterli kriterleri sağlayabilmek ve evraklarını hazırlamak için zaman kaybettikleri görülmüş. Bu sebeple küçük işletmelerin destek ve teşviklerden yararlanamadıkları tespit edilmiştir.

Diğer bir sorunda sağlanan destek ve teşviklerin yetersiz olmasıdır. Küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelerin büyüklüklerine göre talep ettikleri destek ve teşvik miktarları farklılık göstermektedir. Örneğin Afyonkarahisar ili için 1.000.000TL destek ve teşvik ayrılıyorsa büyük çaplı işletmelerin başvuruları sonucu sağlanan desteğin tükendiği ve küçük işletmelerin bu destek ve teşviklerden yararlanamadığı gözlemlenmiştir.

KOBİ'lere finansman desteği sağlayan bankaların varlığı, başvuru ve finansmana ulaşım kolaylığı olması nedeni ile devletin sağladığı destek ve teşviklere göre daha çok rağbet görmektedir. Krediler genellikle ihtiyaç veya tüketici kredisi olarak kullanılmakta, bu nedenle herhangi bir teminat gösterilmeden ve kısa zamanda ihtiyaç olan finansa ulaşılmaktadır. Bankalardan sağlanan finansmanla aynı zamanda makine/teçhizatta temin edilmektedir.

Bunun yanı sıra Afyonkarahisar ili Ege, Akdeniz, İç Anadolu, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgesine geçiş güzergâhı üzerinde olması sebebi ile gelişen bir ilimizdir. Bu neden ile sınırları içerisinde bulunan toprakların değerlendirilmesi ve satışlarının yapılması sonucu elde edilen paraların işletmeler tarafından finansman aracı olarak kullanıldığı, bir kısım işletmelerinde ailesinden, arkadaşlarından veya akrabalarından sağladığı finansmanla işletmenin devamlılığını sağladığı kanaatine ulaşılmıştır.

Araştırma esnasında ankete katılımların az olduğu veya önemsenmediği görüldü. Bunun sebebi ise toplum olarak yapılan araştırmaların bilimsel yanının bilinmediği, yapılan

bu çalışmaların zaman kaybı olduğu, bu çalışmaların kendilerine bir katkısının olmayacağı düşüncesi yaygın olup, bunun yanı sıra meydana gelen dolandırıcılık olayları nedeni ile işletme sahip veya çalışanlarının anketlere katılımının az olduğu söylenebilir.

IX.14 SONUÇ

KOBİ'lere sağlanan desteklerden teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin KOBİ'lerin ürün kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahip oldukları görülmüştür. teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık destekleri ile ürün yeniliği arasında pozitif bir ilişki ortaya çıkmıştır. teknoloji, eğitim, finans, makine/teçhizat, pazarlama ve danışmanlık desteklerinin KOBİ'lerin kârlılığını doğrudan etkilediği görülmüştür. Bu sonuçlar seçilen örnek kitle ile sınırlıdır. Daha sonraki çalışmalarda firma sayısı artırılarak ve ilave edilecek bölgelerdeki KOBİ'ler dikkate alınarak araştırma genişletilebilir.

IX.15 ÖNERİLER

Araştırmada KOBİ'lere sağlanan teknoloji desteği, KOBİ'lerin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu ortaya çıkmakla beraber bu sonucun güvenilir olduğu söylenemez. Yapılan çalışmaya 218 işletme katılmış ancak bunların çok az bir kısmı 21 işletme ile yaklaşık %9,6'sı katılmış olup teknoloji desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisinin olup olmadığı konusunda gerçekçi bir sonuç çıkması beklenmemektedir. Bunun sebebi ise KOBİ'lerin teknoloji desteğinin kapsamının ve faydalarını algılayamamasıdır. İşletmelerin teknoloji desteklerinden faydalanabilmeleri için bilgilendirme toplantıları düzenlenmelidir. İşletme sahiplerine veya çalışanlarına teknolojiye yapılan yatırım ve teknoloji kullanımı ile ürün hatalarındaki kusurların daha ürün tasarım aşamasında iken giderileceği ve sonuçta ürünün kalitesinin artacağı ve kalite maliyetin düşeceği anlatılmalıdır. Teknolojik gelişmenin uluslararası rekabet gücünün artırılması için gerekli düzeyin altında kalması sonucu, otomasyona geçiş uygulamalarının gerçekleştirildiği işletmelerde ortaya çıkan kısa vadeli istihdam azaltıcı etkileri telafi edecek teknoloji bağlantılı faaliyetler yaratılmalıdır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, teknoloji ile ilgili yetersizliklerinden kaynaklanan sorunları tespit edilerek çözüm yolları aranmalıdır. Yeni dünyada eski yöntemlerle çalışılarak üretilen mal ve hizmetlerin yeni teknolojiler kullanılarak üretilen mal ve hizmetlerle yarışamayacağı, pazarlarda kendine yer bulmasının çok zor olacağı konusunda bilgilendirilmelidirler.. Bu nedenle KOBİ'lerin teknolojiyi çok yakından takip etmeleri için çalışmalar yapılmalıdır.

KOBİ'lere sağlanan eğitim desteğinin, KOBİ'lerin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılığı üzerinde pozitif etkisinin olduğu tespit edilmekle birlikte, destekten faydalandığını ve ürün kalitesi ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif yada negatif bir etkisinin olduğunu düşünen katılımcı sayısının 16 işletme gibi küçük bir rakam olması ve toplam 218 işletmenin sadece %7,53'ünü kapsaması nedeni ile pozitif yada negatif bir etki yaptığını tam anlamıyla göstermemektedir. Ancak elde edilen verilerin doğruluğunun tartışmaya açık olmasının asıl sebebi KOBİ'lerin teknoloji desteğinde olduğu gibi eğitim desteğinden de faydalanmamaları ya da faydalanamamalarıdır. Her ne kadar KOBİ'ler için eğitim desteğinin pek önemi olmamasına rağmen diğer konular kadar eğitim konusunda bir işletme için çok önemlidir. En küçük bazda düşünürsek örneğin et kesmeyi bilmeden kasaplık yapmak ya da et kesmeyi bilmeyen personel çalıştırmak açılan işletmenin devamlılığını sağlamasına engeldir. Bu nedenle KOBİ'lere eğitimin öneminin kavratılması ve bu konuda çalışmaların yapılması gerekmektedir. Eğitim konusunun göz ardı edilmesi yapılan işin kalitesini düşürür ve buna bağlı olarak da müşteri memnuniyetinin yitilmesiyle birlikte karlılıkta ortadan kalkar. KOBİ'lerin önemli bir kısmında gerekli eğitim düzeyi ve bilgi birikimi bulunmamaktadır. KOBİ'lerin gelişiminin sağlanabilmesi ve istihdamın istenilen düzeyde gerçekleşebilmesi açısından eğitim konusuna gereken önemin verilmesi ve bu konuda düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.(ÖZTÜRK Ö.Uzmanlık Tezi, 2007, s.1) Eğitim sisteminin işgücü piyasasının yani istihdamı sağlayacak olan işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda yapılandırılmalıdır. Şu anki eğitim sistemiyle işgücü piyasası arasında kopukluk mevcut olup, işletmelerin ihtiyacı olan nitelikte işgücü sağlanamamaktadır. KOBİ'lerin değişen koşullarda belirlenen eğitim ihtiyaçlarına yönelik sınıf içi, laboratuvar veya işbaşında olmak üzere teknik, yönetim, kalite, teknoloji, mali ve mevzuat konularında eğitim programları hazırlanmalı, bu konularla ilgili olarak seminer, kurs ve konferanslar düzenlenmelidir.

KOBİ'lerin kuruluş aşamasından itibaren en çok ihtiyaç duydukları ve araştırmamız kapsamındaki altı desteğin en gözdesi finans durumundadır ve KOBİ'ler tarafından en çok faydalanılan destek şeklidir. Nitekim araştırmamız sonucunda da en çok faydalanılan destek olarak ortaya çıkmıştır. Toplam 218 işletme arasından 57 işletme yani %26,14 oranında finans desteğinin üretim kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif veya negatif etkisinin olduğunu düşünmektedir. Ancak görülmektedir ki finans desteğini alan işletme sayısı çok azdır. Bu da demek oluyor ki finans desteği de yeteri kadar ulaşılabilir durumda değildir. KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmek için maliyetleri düşürmeye yönelik bazı politikalar uygulamaktadır. Ancak işletmelerin bu politikaları yapabilmeleri için gerekli bilgi ve beceriye sahip değildirler. Bu politikaları gerçekleştirmek için işletmelerin profesyonel

yöneticiler tarafından idare edilmesi gerekmektedir. Bunun dışında devlet ve anlaşmalı kurum veya kuruluşlar tarafından sağlanan finanslarda ulaşmakta güçlük çekmektedirler. Ağır başvuru şartları, haberdar olmama, bilinçlendirilmeme nedeni ile finansman sağlanamamaktadır. Büyük işletmelerin profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmesi nedeni ile sağlanan desteklerin başvuru koşullarının daha çabuk hazırlanması ve küçük işletmelerin zaman kaybı nedeni ile faydalanamaması başka bir sebeptir. KOBİ'lerin finans desteğini sadece kuruluş aşaması veya borç kapatma aracı olarak görülmesi de ayrı bir sorundur. KOBİ'lere finans desteğinin sadece kuruluş veya borç kapatmak için değil makine/teçhizat, AR-GE çalışmaları, yeni teknolojiler, laboratuvar ve nitelikli personelin istihdamında da kullanılarak ürün kalitesi, ürün yeniliği ve buna bağlı olarak da karlılığı ortaya çıkaracağı konusunda bilinçlendirilmelidirler. Burada da görüldüğü gibi yine asıl sorunun eğitim olduğu ortaya çıkmaktadır.

KOBİ'lerin üretim açısından en önemli unsurlarından biride makine/teçhizat'tır. Araştırmada devletin sağladığı makine/teçhizat desteğinden 218 işletme arasından 37 işletmenin yararlandığı toplamda %16,97'lik kısmını oluşturduğunu görüyoruz. Ancak bu rakamında doğruluğu tartışılır. Çünkü finans desteği alan işletmelerin bir kısmının bu finans desteğiyle makine/teçhizat alarak değerlendirmiş ve bu yüzden makine/teçhizat desteğinin de ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif veya negatif olarak etkilediğini algılayarak seçim yapmış oldukları düşünülmektedir. Makine/teçhizat desteğinin de yeterince KOBİ'lere ulaştığı değerlendirilemez. Destekten daha fazla yararlanmalarını sağlayabilmek için bilgilendirilmeleri gerekmektedir. Destek koşullarında hafifletilmesi gerektiği düşünülmektedir. KOBİ'ler için ortak kullanım atölyeleri, laboratuvarları, makine-ekipman ve laboratuvar cihazları sağlayarak bu işletmelerin modernizasyonunun sağlamak, ürün kalitelerini yükseltmek, ihracata yönlendirmek, istihdam geliştirerek ülke ekonomisine olan katkılarını arttırmak amacıyla işletmeleri desteklemek için çeşitli ortak kullanım atölyesi ve ortak kullanım laboratuvarı geliştirilmeli ve sayıları arttırılmalıdır. Sağlanacak makine ve teçhizat desteği ile firmaların teknoloji kullanımı, ürün ve süreçlerde yenilik yapma olanakları artacak böylece insandan kaynaklanan hatalar, üründeki kusur sayısı ve maliyet düşürülecek, verimlilik arttırılacak, yüksek kalite ve düşük fiyat avantajı da sağlanacağı için sonuçta müşteri memnuniyeti, satış ve karlılıkta bir artış gerçekleşecektir.

Pazarlama desteği talebi en düşük olan destek çeşidi olarak görülmektedir. Araştırmaya katılan 218 işletmeden 12 adedi yaklaşık %5,50'si pazarlama desteği aldığını, ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılığı üzerinde pozitif veya negatif olarak etkilediği düşüncesinde olup, pozitif yönde etkilediğini düşünenlerin sayısı fazladır. Diğer destek türleri

gibi bu destekten de faydalanma oranı düşüktür. Bunun bir sebebi işletmelerin bölgesel veya yöresel boyutta olması ihracata yatkın veya ülke içerisinde dağıtım olmayan ürünlerin üretilmesi sebebiyle bu desteğe ihtiyaç duymadıkları düşünülebilir. Bir diğer sebebi de bilinçsizlik, pazarlama desteğinin işletmeye ne gibi değerler katacağının bilinmemesi olarak değerlendirilebilir. KOBİ'lerin yeni pazarlara girebilme, ürünlerini sadece yerel pazarlarda değil yurt dışı pazarlarda da satabilme konusunda küçük ölçekli olmaktan kaynaklanan sorunlarını gidermek amacıyla pazarlama ve pazar bilgileri, e-ticaret konusunda bilinçlendirilmeli, danışmanlık hizmeti verilmeli ve uluslar arası iletişimlerini sağlayabilmeleri için gerekli olan ağın sağlanması gerekmektedir. Uluslar arası pazarlara çıktıktan sonra bu bölgelerdeki müşteri memnuniyetini arttırmak amacıyla ürün yenileme ve iyileştirme çalışmaları hız kazanacaktır. Bu çalışmalar ile birlikte teknolojiye beraberinde gelişecektir. Hammadde ve iş gücündeki kayıplar, fireler azalacak, verimliliğin artması sağlanacaktır.

Danışmanlık desteği ile ilgili yapılan araştırma sonucunda çıkan sonuçta diğerlerinden farklı değildir. 218 işletme arasından sadece 13 işletme danışmanlık desteğinin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerinde pozitif etkisi olduğunu düşünmektedir. Genel toplam içerisinde %5,96 değerle yer almaktadır. Kendi görüşüme göre yukarıda saydığımız bütün desteklerin azlığının temel sebebi danışmanlık hizmetinden faydalanılmamasıdır. Çünkü KOBİ'lerin teknoloji, eğitim, finansman, makine/teçhizat ve pazarlama desteklerinden faydalanabilmeleri için bu konuda bilgi almaları, desteklerden haberdar olmaları, bu desteklerden de doğru yerlerde ve zamanda faydalanabilmeleri için yönlendirilmeleri gerekmektedir. İşte bu noktada danışmanlık desteği en güçlü şekilde yerini alır. Diğer saydığımız ve değerlendirdiğimiz desteklerin olmazsa olmazı danışmanlıktır. Karanlıktaki el feneri gibi, KOBİ'lerin doğru yolda doğru yöntemlerle ilerlemesini sağlar. Desteklerin yerlerine ulaşabilmeleri ve ulaşım yollarını öğrenebilmeleri için danışmanlık desteğinin anlatılması ve öneminin KOBİ'lerce anlaşılması gerekmektedir. Profesyonel bir çalışmanın sonucunda hem gerektiği zaman hem de gerektiği yerde amacına ulaşılacak şekilde desteklerden faydalanmaları sağlanır. Özellikle kalite yönetim sistemleri konusunda sağlanan danışmanlık destekleri, KOBİ'lerin girdi aşamasından satış sonrası hizmetlere kadar bütün üretim süreçlerinin izlenmesini ve ölçülmesini sağlamaktadır. Danışmanlık desteği ile KOBİ'lerin müşteri odaklı çalışmaları gerçekleştirilecektir. danışmanlık desteği sayesinde sağlanacak iyileştirmeler sonucu KOBİ'lerin satışları artacak, pazar payı büyüyecek ve kârlılıkları artmış olacaktır.

SÖZLÜK

- İktisadi** : Tutumsal
- Sosyo-ekonomik** : Aynı anda hem toplumsal alanı hem ekonomik alanı veya aralarındaki ilişkileri ilgilendiren.
- İstihdam** : Bir görevde, bir işte kullanma.
- Entegre** : Bütünleşmiş
- Entegrasyon** : Bütünleşme, Uyum
- Konsolide** : Vadesi uzatılan (borç)
- Müteşebbis** : Girişimci:
- Sübvansiyon** : Destekleme
- Ekosistem** : Belirli bir alanda bulunan canlılar ile bunları saran çevrenin karşılıklı ilişkileri ile meydana gelen ve süreklilik gösteren ekolojik sistem
- Antitröst** : Tek bir ana firmanın büyük hissedarı olduğu, aynı tip ürünleri üreten kardeş şirketlerin ya da birbirleri ile sermaye ve ortak bağı bulunmayan fakat aynı tip ürünleri üreten birkaç firmanın aralarındaki ticari rekabeti önleyerek karlarını artırmak amacıyla resmen birleşmesi ya da gayriresmi olarak ortak hareket etmesini engellemeye yönelik her türlü politik veya ekonomik girişimdir.
- Demografi** : Nüfus Bilimi
- İnovasyon** : Yenilik
- Prototip** : Çoğaltılacak, üretilecek bir şeyin modeli, örnek
- Sentez** : Element veya başka maddeleri bir araya getirerek yapay olarak bileşik cisimler oluşturma, birleşim
- İnkübasyon** : Hastalık etkeninin vücuda girişiyle hastalık belirtilerinin meydana çıkışı arasında patojen mikroorganizmanın vücutta gelişimi
- Farkındalık** : Farkında olma durumu
- Etüt** : Herhangi bir konuda yapılan inceleme, araştırma, ön çalışma

KAYNAKLAR

AKALIN Güneri, Türkiye’de Piyasa Ekonomisine Geçiş Süreci ve Ekonomik Kriz, Ankara, TİSK Yay., 2002, s. 107-108,256

AKGEMİCİ, T., 2001 “KOB_’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler”, KOSGEB, Ankara, Haziran.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 81 İl Durum Raporu, Mayıs 2012, Ankara)

BOO, H.,R., Yung, M., Y., 1998 “A Comperative Study on the Structural Relationships of Manufacturing Practices, Lead Time & Productivity in Japan & Korea”, Journal of Operations Management 16,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

CAN H. ve GÜNEY S., (2007) Genel İşletme, İstanbul, Arıkan Yay.

CEMALCILAR İlhan, BAYAR D., AŞKUN C.İ., ALP Ş.Ö., (1979). İşletmecilik Bilgisi, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları No:206

CHEN, Y., LIANG, L., YANG, F., ZHU, J., (2006), “Evaluation of Information Technology Investment: A Data Envelopment Analysis Approach”, Computers& Operations Research, (32):1368–1378. (Çanakkale Ü.Sos.B.E. Der.2007 sayı.2 s.15-28 alıntı)

CRISTIANO, B., 2003. “Growing Global by Acquisition: The Role of Measurement as GE Met Italy”, Business Horizons,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

CROTEAU, A.,M., & Bergeron, F., 2001 “An Information Technology Trilogy: Business Strategy, Technological Deployment & Organizational Performance”, Journal of Strategic Information Systems 10. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

ÇELİKÇAPA F.O. (1998) Endüstri İşletmelerinde Üretim Yönetimi ve Teknikleri, Ankara, Vipaş A.Ş. Yay.

ÇETİN Canan, Temel İşletmeciliğe Geçiş,İstanbul 2013, Beta Yay.

Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 16, Sayı 2, 2007, s.15-28

ÇAMKERTEN, B., 2002 “AB CC BEST-Türkiye Raporu”, KOSGEB, Ankara.

DAFT, R.L. (2010) Management, USA: South Western Cengage Learning C.ÇETİN Temel İşletmeciliğe Geçiş,İstanbul 2013, Beta Yay. S.9 alıntı

DİKEN, A., 1998 “Sanayi ve Hizmet İşletmelerinde Toplam Kalite Yönetimi”, KTO Eğitim ve Kültür Yayınları No:8, ISBN:975-512-236-2, Konya. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

DOĞAN TUNCER, D.Y. AYHAN, D. VAROĞLU,(2011), Genel İşletmecilik Bilgileri, 4. Baskı Ankara, Siyasal Kitabevi

DOĞAN M. (2010), İşletme Ekonomisi ve Yönetimi, Ankara, Nobel Yay.

DONOVAN, R.,M., “Performance Measurement: Connecting Strategy, Operations and Actions”, Performance Improvement. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

DPT çevrimiçi <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>

DURAL, M., 2000 “Üretim Sistemlerinde Performans Ölçümü”, G.Y.T.E _sletme ABD., Yüksek Lisans Tezi, Gebze,.

EKİNCİ M.Behzat, Türkiye’de KOBİ’lerin kurumsal gelişimi ve Finansman Sorunları, İstanbul, AKSON Araştırma Raporları:5, 2003 s.38

ERKKİK. L., 2002 “A Dynamic Performance Measurement System:Evidence from Small Finnish Tech. Companies”, Scandinavian Journal of Management, Vol:18. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

ERTÜRK Mümin, İşletme Biliminin Temel İlkeleri 2006, İstanbul Beta Basım A.Ş.

ERTÜRK M. (2009). İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon, İstanbul, Beta Yay.

ERTÜRK M. (2009). İşletme Biliminin Temel İlkeleri, İstanbul, Beta Yay

EVERETT, E.,A. and FOSTER, S., T., 2000 “Quality Improvement Approach and Performance: Multisite Analysis within a Firm”, Journal of Quality Management, Vol:5, ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

FORKER, L.,B., 1997,Factors Affecting Supplier Quality Performance”, Journal of Operations Management 15,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

Hatch, M.J. Cunliffe, A.L., (2006). Organization Theory: Modern,Symbolic and Postmodern Perspectives, UK: Oxford Universty Press,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

HUANG, X., SOUTAR, G.,N., BROWN, A., 2003 “Measuring New Product Success:An Empirical Investigation of Australian SME’s”, Industrial Marketing Management 55-69., ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

İGEME, 1993 “Avrupa Topluluğu’nda Uygulanan Devlet Yardımları, Tesvikler ve Türkiye İle Mukayeseli İncelemesi”

İPAD-İhracat Pazar Arastırması Destegi-_GEME, 2000, Pazar Arastırması Projelerinin Hazırlanma Sekil ve Esaslarına İlişkin Rehber, Ankara.

JAYANTH J., Cornelia D., Shawnee K. V., 1999 “The Impact of Human Resource Management Practices on Manufacturing Performance”, Journal of Operations Management 18., ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

JONES, G.,K., ALDOR, L.,Jr., HILDY, J.,T., 2000 “Determinants and Performance Impacts of External Technology Acquisition”, Journal of Business Venturing, Vol:16. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

J. KEW.,J.STREDWICK (2005). Business Environment: Managing in a Strategic Context, London: CIPD, C.ÇETİN Temel İşletmeciliğe Geçiş,İstanbul 2013, Beta Yay. S.9 alıntı.

J. Madura (2007), Introduction to Business, USA:Houghton MifflinCom. C.ÇETİN Temel İşletmeciliğe Geçiş,İstanbul 2013, Beta Yay. S.7 alıntı.

KALAYCI, C., (2006), “Ticareti Kolaylaştırma Çalışmaları ve Etkileri”, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2005/Cemalettin.htm>,

KAYALI Cevdet A.,Hüseyin AKTAŞ, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yönetim Krizi ve Toplam Kalite Yönetimi, Celala Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Cilt:10 Sayı:2,2010)

KAYNAK, H., 2003 “The Relationship Between Total Quality Management Practices &Their Effects on Firm Performance”, Journal of Operations Management 21. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

KARALAR R., (2009) Genel İşletme, İzmir, Meta Basın

Kocel, Tamer; Büyüyen İşletmelerde Karşılaşılan Yönetim ve Organizasyon Sorunları, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul, 1993,

KOSGEB ve diğer kurumlar 2011-2013 Eylem Planı

KOSGEB; KOBİ Ekonomisi (Tarihi Gelişimi), KOSGEB, Ankara, 2003

KÜÇÜK Orhan, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Ankara, 2005, Seçkin Yay.

KÜÇÜKTEKİN, Kevser; Girişimcilik Politikası Çerçevesinde Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası ve Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Çerçevesinde Türkiye'nin KOBİ Politikası, Atılım Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2006

KÜÇÜKTÜRK, Y., 1991 “AT’na Entegrasyonda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yapısal Analizi ve Karşılaşılan Problemler”, Selçuk Ün. Sosyal Bil. Enstitüsü. İktisat Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Konya.

MİRZE S.K. (2010), İşletme, İstanbul: Literatür Yay.

MOHA, A.,A., 1999 “The Accessibility of the Government-Sponsored Support Programmes for Small and Medium Sized Enterprises in Penang”

NANCY J.,M., Terry L.,B., LuAnn R.,G., Stephen G.,S., 2002 “Community & Managerial Predictors of Performance in Small Rural US Retail & Service Firms”,Journal of Retailing and Consumer Services, NASIEROWSKI, W., 2000 “Technology and Quality Improvements in Mexican Companies: Some International Comparisons”, Journal of Quality Management , ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

OTTOSSON, S., 2002 “Dynamic Product Development-DPD”, Technovation XX. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya’dan Balkanlar’a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

ÖZDEMİR Süleyman - ERSOZ Halis Yunus - SARIOĞLU İbrahim; Küçük girişimciliğin artan önemi ve KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, 2011,

Özdemir Selim-ÖZCAN Selami, Orta Asya'dan Balkanlar'a KOBİ Niteliğinde Aile İşletmeleri

Özdemir, Süleyman - Halis Yunus Ersöz - İbrahim Sarıoğlu; İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul, 2006, s.41.

ÖZTÜRK Özkan, İstihdam Konusunda KOBİ'lerin Önemi ve KOBİ Alanında Eğitim İstihdam İlişkisi Açısından Kamu İstihdam Kurumunun Rolü, Uzmanlık Tezi, Ankara 2007

ÖZGEN H., ÖZTÜRK A. ve YALÇIN A. (2001) Temel İşletmecilik Bilgisi, Adana, Nobel Kitap Evi

PALVIA, Prashant C., (1997), "Developing A Model of The Global and Strategic Impact of Information Technology", Information and Management, (32):229–244. (Çanakkale Ü.Sos.B.E. Der.2007 sayı.2 s.15-28 alıntı)

Rastogi, P.N.(2000), "Knowledge Management and Intellectual Capital – The New Virtuous Reality of Competitiveness, Human Systems Management, (19):1:2-10) (Çanakkale Ü.Sos.B.E. Der.2007 sayı.2 s.15-28 alıntı)

RAY, M., 1997 "Do We Practise Quality Principles in the Performance Measurement of Critical Success Factors?", Total Quality Management, Vol:8, No:6. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya'dan Balkanlar'a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

REGIONAL, M.,B., 2000 "Competing Effectively: Environmental Scanning, Competitive Strategy and Organizational Performance in Small Manufacturing Firms", Journal of Small Business Management

SEZER Sezgin, KOBİ'nin Gücü, 2014, Ceres Yay.

SUWIGNJO, P., 2001 "Quantitative Models for Performance Measurement System", International Journal of Operations & Production Management, Vol:21, No:1/2. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya'dan Balkanlar'a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

ŞAHİN, M., BİLGİHAN, M. A., 1999 "GB Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve KOBİ'lerin Finansmanı", AB Sürecinde KOBİ'ler Semineri.

ŞİMŞEK M.Ş. (2010) İşletme Bilimlerine Giriş, Konya, Eğitim Kitap evi

TOBB, Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları, 2011-2013

TOKOL Aysen, Türk Endüstri İlişkileri Sistemi, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2005, s.26-30

TOLGAR Koray, Kar Arttırma Yöntemleri 1+1=4, İstanbul Alfa Basım Ltd.Şti. 2010,

TORBEN, J.,A.,A., 2001 "Information Technology, Strategic Decision Making Approaches and Organizational Performance in Different Industrial Settings", Journal of Strategic

Information Systems,10. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya'dan Balkanlar'a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

TUTAR H. (2010) İşletme Yönetimi, Ankara,Seçkin Yay.

TUUNAINEN, V. K., (1998), “Opportunities of Effective Integration of EDI For Small Businesses in The Automotive Industry”, Information & Management, (34):6: 361–375. (Çanakkale Ü.Sos.B.E. Der.2007 sayı.2 s.15-28 alıntı)

ULLRICH, D., (1998), “Intellectual Capital=ComnetenceXCommitment”,

ÜLGEN Hayri, MİRZE S.Kadri, İşletmelerde Stratejik Yönetim, BETA Yayınları 2013,

Sloan Management Review, (39):15-26. (Çanakkale Ü.Sos.B.E. Der.2007 sayı.2 s.15-28 alıntı)

YAZMAN, İ., AKPINAR, A., 2001 “Esnaf-Sanatkar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansmanı-Türkiye ve AB Ülke Uygulamaları”, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, Ankara.

YILMAZ, M., 2001 “İşletmelerde Teknolojik Gelisme ile Verimliliğin Arttırılması ve Bir Uygulama”, G.Y.T.E İşletme ABD., Yüksek Lisans Tezi, Gebze.

XUELİ, H., SOUTAR, G., N., BROWN, A., 2003 “Measuring New Product Success: An Empirical Investigation of Australian SME's”, Industrial Marketing Management ,55-69. ,(Selim ÖZDEMİR-Selami ÖZCAN, Orta Asya'dan Balkanlar'a KOBİ Niteliğinde Aile işletmeleri, 2007 alıntı)

(<http://www.igeme.org.tr>)

(<http://www.tüik.gov.tr>)

(çevrimiçi:<http://www.kobi.org.tr/index.php/destek-ve-tevikler/destekler>)

(<http://www.ekonomi.gov.tr/>)

<http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/81-il-durum-raporu-2012-11052012113452.pdf>