



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Muhasebe-Finansman Bilim Dalı

**KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN
(KOBİLERİN) FİNANSMANINDA KİTLE FONLAMASI MODELİ:
TÜRK KOBİLERİNE YÖNELİK BİR ÖNERİ**

Yunus Emre DANIŞMAN

Yüksek Lisans Tezi

Ankara, 2022

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN (KOBİLERİN)
FİNANSMANINDA KİTLE FONLAMASI MODELİ: TÜRK KOBİLERİNE
YÖNELİK BİR ÖNERİ

Yunus Emre DANIŞMAN

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Muhasebe-Finansman Bilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

Ankara, 2022

KABUL VE ONAY

Yunus Emre DANIŞMAN tarafından hazırlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (Kobilerin) Finansmanında Kitle Fonlaması Modeli Türk Kobilerine Yönelik Bir Öneri” başlıklı bu çalışma, 05.04.2022 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

[İ m z a]

Prof. Dr. Mehmet Baha KARAN (Başkan)

[İ m z a]

Prof. Dr. Semra KARACAER (Danışman)

[İ m z a]

Prof. Dr. Ganite KURT (Üye)

[İ m z a]

Doç. Dr. Burak PIRGAİP (Üye)

[İ m z a]

Doç. Dr. Göknur BÜYÜKKARA (Üye)

Bu tez çalışmasında Sayın Prof. Dr. Semra KARACAER Ortak Danışman olarak görev almıştır.

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN

Enstitü Müdürü

YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI

Enstitü tarafından onaylanan lisansüstü tezimin tamamını veya herhangi bir kısmını, basılı (kâğıt) ve elektronik formatta arşivleme ve aşağıda verilen koşullarla kullanıma açma iznini Hacettepe Üniversitesine verdiğimi bildiririm. Bu izinle Üniversiteye verilen kullanım hakları dışındaki tüm fikri mülkiyet haklarım bende kalacak, tezimin tamamının ya da bir bölümünün gelecekteki çalışmalarda (makale, kitap, lisans ve patent vb.) kullanım hakları bana ait olacaktır.

Tezin kendi orijinal çalışmam olduğunu, başkalarının haklarını ihlal etmediğimi ve tezimin tek yetkili sahibi olduğumu beyan ve taahhüt ederim. Tezimde yer alan telif hakkı bulunan ve sahiplerinden yazılı izin alınarak kullanılması zorunlu metinleri yazılı izin alınarak kullandığımı ve istenildiğinde suretlerini Üniversiteye teslim etmeyi taahhüt ederim.

Yükseköğretim Kurulu tarafından yayınlanan “*Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge*” kapsamında tezim aşağıda belirtilen koşullar haricince YÖK Ulusal Tez Merkezi / H.Ü. Kütüphaneleri Açık Erişim Sisteminde erişime açılır.

- Enstitü / Fakülte yönetim kurulu kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren 2 yıl ertelenmiştir. ⁽¹⁾
- Enstitü / Fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren ay ertelenmiştir. ⁽²⁾
- Tezimle ilgili gizlilik kararı verilmiştir. ⁽³⁾

...../...../.....

[İmza]

Yunus Emre DANIŞMAN

¹“*Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge*”

- (1) *Madde 6. 1. Lisansüstü teze ilgili patent başvurusu yapılması veya patent alma sürecinin devam etmesi durumunda, tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulu iki yıl süre ile tezin erişime açılmasının ertelenmesine karar verebilir.*
- (2) *Madde 6. 2. Yeni teknik, materyal ve metotların kullanıldığı, henüz makaleye dönüşmemiş veya patent gibi yöntemlerle korunmamış ve internetten paylaşılması durumunda 3. şahıslara veya kurumlara haksız kazanç imkânı oluşturabilecek bilgi ve bulguları içeren tezler hakkında tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile altı ayı aşmamak üzere tezin erişime açılması engellenebilir.*
- (3) *Madde 7. 1. Ulusal çıkarları veya güvenliği ilgilendiren, emniyet, istihbarat, savunma ve güvenlik, sağlık vb. konulara ilişkin lisansüstü tezlerle ilgili gizlilik kararı, tezin yapıldığı kurum tarafından verilir *. Kurum ve kuruluşlarla yapılan işbirliği protokolü çerçevesinde hazırlanan lisansüstü tezlere ilişkin gizlilik kararı ise, ilgili kurum ve kuruluşun önerisi ile enstitü veya fakültenin uygun görüşü üzerine üniversite yönetim kurulu tarafından verilir. Gizlilik kararı verilen tezler Yükseköğretim Kuruluna bildirilir.*
Madde 7.2. Gizlilik kararı verilen tezler gizlilik süresince enstitü veya fakülte tarafından gizlilik kuralları çerçevesinde muhafaza edilir, gizlilik kararının kaldırılması halinde Tez Otomasyon Sistemine yüklenir.

* *Tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulu tarafından karar verilir.*

ETİK BEYAN

Bu çalışmadaki bütün bilgi ve belgeleri akademik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, görsel, işitsel ve yazılı tüm bilgi ve sonuçları bilimsel ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, kullandığım verilerde herhangi bir tahrifat yapmadığımı, yararlandığım kaynaklara bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunduğumu, tezimin kaynak gösterilen durumlar dışında zgn olduğunu, **Prof. Dr. Semra KARACAER** danışmanlığında tarafımdan üretildiğini ve Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Yönergesine göre yazıldığımı beyan ederim.

[İmza]

Yunus Emre DANIşMAN

ÖZET

DANIŞMAN, Yunus Emre. *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (Kobilerin) Finansmanında Kitle Fonlaması Modeli: Türk Kobilerine Yönelik Bir Öneri*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2022

Bu çalışmada Küçük ve Orta Boy İşletmelere (KOBİ) sağlanan devlet destekleri ve karşılaştıkları zorluklar incelenmiş ve KOBİ'lere sağlanan destekler kapsamında KOBİ'lerin finansmana ulaşım anlamında yetersiz olduğu kanaatine varılmıştır. Günümüzde uluslararası ticaretin arttığı göz önüne alındığında, KOBİ'ler gelişmiş ülkelerde olduğu kadar gelişmekte olan ülkeler için de önem arz etmektedir. KOBİ'lerin ekonomideki yeri ülkemiz açısından da önemlidir. Gelişmenin, ulusal kalkınmanın istikrarlı olarak sürdürülmesi ile KOBİ'lerin kalkınması ve gelişmesi doğru orantılıdır. Ancak KOBİ'ler faaliyetlerini gerçekleştirirken, diğer ülkelerdeki gibi bazı sorunlarla karşılaşabilmektedir. Özellikle finansal araçlardan istenen düzeyde yararlanılamaması, altyapı eksiklikleri, finansal yönetimdeki yetersizlik en önemli sorunlar arasında gösterilebilmektedir. KOBİ'lerin yaşadıkları sorunların azaltılabilmesi amacıyla sunulan bazı devlet destekleri bulunmaktadır. Çalışmada KOBİ'lerin finansman kaynakları ve devlet destekleri ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Çalışmanın sonucunda KOBİ'lerin gelişmesi ve ülke ekonomisine katkı sağlaması bakımından KOBİ'lerin finansmana ulaşabilmesi için devlet desteklerinin artırılmasının gerekli olduğu belirlenmiştir. Bu amaçla ülkemiz için yeni bir finansman kaynağı olan kitlesel fonlama alanında da destek verilmesinin uygun olacağı düşünülmüştür ve ülkemizin önemli kurumlarından biri olan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) için kitlesel fonlama alanında bir destek modeli önerisi sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finans, Kitlesel Fonlama, Küçük ve Orta Boy İşletme, Devlet Desteği

ABSTRACT

DANISMAN, Yunus Emre. Crowdfunding Model for the Financing of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs): A Suggestion for Turkish SMEs, Master Thesis, Ankara, 2022

In this study, state supports provided to Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) and the difficulties they face were examined and it was concluded that the supports provided to SMEs were insufficient in terms of access to finance. Considering the increase in international trade today, SME are important for developing countries as well as developed countries. The place of SME in the economy is also important for our country. The stable maintenance of development and national development is directly proportional to the development and development of SME. However, SME may encounter some problems while carrying out their activities, as in other countries. In particular, the inability to benefit from financial instruments at the desired level, infrastructure deficiencies and inadequacy in financial management can be shown among the most important problems. There are some government supports offered in order to reduce the problems faced by SME. In the study, financial resources and state supports of SMEs are discussed in detail. As a result of the study, it has been determined that it is necessary to increase the state supports in order for SMEs to reach finance in terms of the development of SMEs and their contribution to the country's economy. For this purpose, it was thought that it would be appropriate to provide support in the field of crowdfunding, which is a new source of financing for our country, and a support model in the field of crowdfunding was presented to the Small and Medium-Sized Enterprises Development and Support Administration (KOSGEB), one of the important institutions of our country.

Keywords: SME, Finance, Crowdfunding, Small and Medium Enterprises, Support of government

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	i
YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI	ii
ETİK BEYAN	iv
ÖZET	v
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar DİZİNİ	xi
ŞEKİLLER DİZİNİ	xii
GİRİŞ	1
1. BÖLÜM: KOBİ'LERE İLİŞKİN TEMEL ÇERÇEVE	3
1.1. KOBİ KAVRAMI	3
1.2. KOBİ'LERİN TEMEL ÖZELLİKLERİ	3
1.2.1. Nitel Kriterler.....	4
1.2.2. Nicel Kriterler	5
1.3. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE KOBİ KAVRAMI	6
1.3.1. Dünya'da KOBİ Kavramı	6
1.3.2. Türkiye'de KOBİ Kavramı	7
1.4. KOBİ'LERİN TARİHÇESİ VE GELİŞİMİ	9
1.5. KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ	10
1.5.1. KOBİ'lerin Dünya Ekonomisindeki Yeri	10
1.5.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri	11
1.6. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ	12
1.6.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri	13
1.6.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri	13
1.7. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI ZORLUKLAR	15
1.7.1. Finansman Kaynaklı Zorluklar	16
1.7.2. Üretim Kaynaklı Zorluklar.....	18
1.7.3. Pazarlama Kaynaklı Zorluklar	19
1.7.4. AR-GE Kaynaklı Zorluklar.....	21
1.7.5. Dış Ticaret Kaynaklı Zorluklar	22
1.7.6. İnsan Kaynakları Kaynaklı Zorluklar	22
1.7.7. Hammadde ve Kaynak Temini Kaynaklı Zorluklar	24
1.7.8. Teknoloji Yönetimi Kaynaklı Zorluklar	24
1.7.9. Organizasyon ve Yönetim Kaynaklı Zorluklar	25

1.7.10. Rekabet Kaynaklı Zorluklar.....	25
1.7.11. Markalaşma Kaynaklı Zorluklar	25
1.7.12. Diğer Zorluklar	26
2. BÖLÜM: KOBİ'LERE SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ.....	28
2.1. KOBİ'LERE DESTEK SAĞLAYAN KURUM VE KURULUŞLAR	28
2.1.1. KOBİ Destekleme ve Geliştirme İdaresi Başkanlığı Destekleri (KOSGEB).....	28
2.1.2. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Destekleri.....	32
2.1.3. Kalkınma Ajansı Destekleri	34
2.1.4. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri	35
2.1.5. Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu- Kırsal Kalkınma Programı Destekleri	35
2.1.6. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Destekleri	36
2.1.7. Kredi Garanti Fonu Destekleri.....	36
2.1.8. T.C. Ticaret Bakanlığı Destekleri	38
2.1.9. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. Destekleri.....	38
2.1.10. Türkiye İş Kurumu Destekleri	39
2.1.11. T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı Destekleri	39
2.1.12. T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Destekleri	39
2.1.13 Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği Destekleri.....	40
2.2. AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNDE KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER ..	40
3. BÖLÜM: KOBİLERE VERİLEN DESTEKLERİN ETKİLERİNİN İNCELENMESİ	43
3.1. KOBİ'LERE VERİLEN DESTEKLERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNE OLAN ETKİLERİ.....	43
3.2. KOBİ'LERE VERİLEN DESTEKLERİN ETKİLERİNE İLİŞKİN BULGULAR	44
3.2.1. KOBİ'lere İlişkin Genel Veriler	44
3.2.2. KOBİ'lerin İhracat ve İthalat Payı Verileri.....	47
3.2.3. KOBİ'lerde Ciro Değerlerine İlişkin Veriler	49
3.2.4. KOBİ'lerde Üretim Değerine İlişkin Veriler	52
3.2.5. KOBİ'lerde Faktör Maliyeti ile Katma Değer Verileri.....	54
3.2.6. KOBİ'lerde Mal ve Hizmetlerin Toplam Satın Alışlarına İlişkin Veriler	56
4. BÖLÜM: ALTERNATİF BİR FİNANSMAN KAYNAĞI OLARAK KİTLE FONLAMASI	59
4.1 KİTLE FONLAMASI TANIMI	59
4.2. KİTLE FONLAMASI ÇEŞİTLERİ.....	60
4.2.1. Bağışa Dayalı Kitle Fonlaması	60

4.2.2. Ödüle/Ön Talebe Dayalı Kitle Fonlaması.....	62
4.2.3. Borçlanmaya Dayalı Kitlesele Fonlama	66
4.2.4. Paya Dayalı Kitle Fonlaması.....	66
4.3. TÜRKİYE’DE KİTLE FONLAMASI MEVZUATI	70
4.4. KİTLESEL FONLAMAMANIN GELENEKSEL FONLAMA İLE KİYASLANMASI	76
4.5. KİTLESEL FONLAMAMANIN SERMAYE MALİYETİ AVANTAJI	78
4.6. KOSGEB İÇİN DESTEK MODELİ ÖNERİSİ	82
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	88
EK 1 : ORİJİNALLİK RAPORU.....	89
EK 2 : ETİK KURUL MUAFİYET FORMU.....	90

KISALTMALAR DİZİNİ**AB:** Avrupa Birliği**ABD:** Amerika Birleşik Devletleri**ARDEB:** Araştırma ve Destek Programları Başkanlığı**BİDEP:** Bilim İnsanı Destekleme Daire Başkanlığı**DTM:** Dış Ticaret Müsteşarlığı**ENAR:** Enerji Sektörü Araştırma-Geliştirme Projeleri Destekleme Programı**GA:** Gönüllü Anlaşmalar**İŞKUR:** Türkiye İş Kurumu**KGF:** Kredi Garanti Fonu**KOBİ:** Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler**KOSGEB:** Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı**NAICS:** Kuzey Amerika Endüstri Sınıflama Sistemi**TEKMER:** Teknoloji Merkezi İşletmeleri**TESK:** Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu**TEYDEB:** Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı**TOBB:** Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği**TÜBİTAK:** Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu**TTGV:** Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı**VAP:** Verimlilik Artıcı Projeler

TABLolar DİZİNİ

Tablo 1: AB KOBİ Sınıflandırması	7
Tablo 2: Türkiye KOBİ Sınıflandırması	8
Tablo 3: Gofundme Aracılığıyla İşlem Yapılabilecek Ülkeler.....	61
Tablo 4: Kickstarter Aracılığıyla İşlem Yapılabilecek Ülkeler.....	63
Tablo 5: Türkiye’de Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetinde Bulunabilecek Platformlar.....	71
Tablo 6: A İşletmesinin Sermaye Maliyeti Tablosu.....	79
Tablo 7: B İşletmesinin Sermaye Maliyeti Tablosu.....	80
Tablo 8: C İşletmesinin Sermaye Maliyeti Tablosu.....	81

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1: KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destek Tutarının İşletme Ölçeğine Göre Dağılımı (2019)	28
Şekil 2: TÜBİTAK Hibe Desteklerin Sanayi Destek Programlarına Dağılımı (2019)....	32
Şekil 3: KGF Tarafından Verilen Desteklerin Sektörlere Dağılımı (2019)	37
Şekil 4: KGF Tarafından Verilen Desteklerin KOBİ VE KOBİ DİŞİ Dağılımı (2019)....	38
Şekil 5: Girişim Sayısının KOBİ'lerde Ölçeklere ve Yıllara Göre Değişimi (Bin adet), 2009-2019.....	43
Şekil 6: Büyüklük Gruplarına Göre Temel Göstergelerin Oransal Dağılımı (%), 2019.....	44
Şekil 7: Çalışan Başına Katma Değerin KOBİ'lerde Ölçek ve Yıllara Göre Değişimi (Bin TL), 2009-2019.....	45
Şekil 8: İhracat ve İthalatın KOBİ ve Büyük Ölçekli Girişimlere Göre Oransal Dağılımı (%), 2019.....	46
Şekil 9: KOBİ'lerin İhracat ve İthalat Değerleri (Milyar ABD \$), 2013-2019.....	47
Şekil 10: İmalat sanayinde KOBİ ve Büyük Ölçekli Girişimlerin Teknoloji Düzeyine Göre Oranları (%), 2019.....	48
Şekil 11: KOBİ'lerde Cironun Ölçeklere ve Yıllara Göre Değişimi (milyar TL), 2009-2019.....	49
Şekil 12: KOBİ'lerde ve Toplamda Cironun Dağılımı (%), 2019.....	50
Şekil 13: KOBİ'lerde Üretim Değerinin Ölçeklere ve Yıllara Göre Değişimi (milyar TL), 2009-2019.....	52
Şekil 14: KOBİ'lerde ve Toplamda Üretim Değerinin Dağılımı (%), 2019.....	53
Şekil 15: KOBİ'lerde ve Toplamda Faktör Maliyeti ile Katma Değerin Dağılımı (%), 2019.....	55
Şekil 16: İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı Raporu (2009-2021).....	56

GİRİŞ

KOBİ'lerin ekonomik bakımdan ve stratejik açıdan önem arz ettiği dünyada olduğu gibi Türkiye'de de anlaşılmıştır. Türkiye'de faaliyet gösteren işletmeler içerisindeki düzeyi önemli oranda olan KOBİ'lerin büyük işletmelere ara malı ve girdi temin etme, katma değer ve istihdam yaratma, gelir düzeyini bölgelere yayma gibi etkin rolleri ile ekonomilerin dinamik unsurları haline geldikleri belirtilebilir. Ülkelerin ekonomilerinin gelişmesinde, gelecekte ve kalkınmaları açısından önemli bir rol üstlenen KOBİ'lere yönelik stratejiler ve politikaların belirlenmesi ve bu doğrultuda işletmelerin gelişiminin desteklenmesi önem arz etmektedir (Erdil ve Kalkan, 2005:104).

KOBİ'lerin desteklenmesi için ülkemizde önemli oranda devlet desteklerinin sunulması, bunun yanında bankalar ve özel kuruluşların destekleri de bulunmaktadır. Bu kapsamdaki işletmelere sunulan destekler, eğitim, danışmanlık, finansman, pazarlama, ihracat, Ar-Ge gibi pek çok alanda verilmektedir (Ulusoy ve Akarsu, 2012: 114). Devletin destekleri, günümüzde KOBİ'ler gibi ekonomileri ayakta tutmak, kalkındırmak, rekabet edilebilir seviyeye ulaştırma gibi önemli bir rol üstlenmiş işletmelerin gelişmelerinde ve sürekliliklerinin sağlanmasında önem arz etmektedir. Devlet desteklerinin KOBİ'ler üzerinde yarattığı olumlu etkilerin ülke ekonomisine de yansiyacak derecede olumlu etkiler yapacağı söylenebilir.

Bu çalışmanın amacı, KOBİ'lerin finansman kaynaklı zorluklarını ortadan kaldırmaya katkı sunmaktır. Bu kapsamda çalışmanın birinci bölümünde KOBİ'ler hakkında detaylı bilgilere yer verilmiştir. KOBİ kavramı, bu işletmelerin önemi, yaşadıkları zorluklar üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın ikinci bölümünde ise, KOBİ'lere sağlanan devlet destekleri hakkında bilgiler yer almaktadır. Türkiye'de KOBİ'lere hangi kurum ve kuruluşlarında destek sunduğu belirtilerek, desteklenen unsurlar irdelenmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde 2009-2019 yılları arasında verilere dayanarak KOBİ'lere verilen desteklerin etkileri incelenmiştir ve KOBİ'lere sağlanan desteklerin finansman alanında yetersiz olduğu kanaatine ulaşılmıştır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde KOBİ'lerin karşılaştığı en büyük zorluk olan finansman kaynaklı zorlukları azaltmak amacıyla ülkemiz için henüz yeni bir kavram olan kitlesel fonlama kavramı incelenmiştir. KOSGEB aracılığıyla işletmelerin kitlesel fonlama

platformlarına yönlendirilmesi ve finansman kaynaklarına daha kolay ulaşabilmesi adına bir destek modeli önerilmiştir.

Çalışmanın sonuç ve öneriler bölümünde ise çalışmanın sonuçlarına değinilmiş ve KOBİ'lerin genel durumuna yönelik önerilerde bulunulmuştur.



1. BÖLÜM: KOBİ'LERE İLİŞKİN TEMEL ÇERÇEVE

1.1. KOBİ KAVRAMI

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), yapısı gereği ekonomide ciddi oranda yer kaplayan işletmeler olarak kabul edilmekle birlikte, tanımlanmasına ilişkin olarak ortak kaniya varılamamış, aynı zamanda kabul edilmiş tek bir tanım bulunmayan bir kavramdır. Farklı araştırmacılar ve otoriteler tarafından yapılmış olan tanımlamalar da tutarlılıktan uzak ve çelişkilidir. Literatürde buna ilişkin nedenler arasında kavramın kendi içinde bağdaşık yapıda olmaması gösterilmektedir. Kesin ve ortak bir tanım kavramın içerisinde farklı yelpazelerin görülmesini zora sokacaktır (Maden, 2012).

KOBİ, fazla sermayeye gerek duyulmayan, insan gücüne dayalı olan, kısa sürede uygulamalarını kararlaştırarak hayata geçiren, sahip olduğu kısıtlı giderlerinin an az seviyede tutarak maliyeti düşük üretim yapmayı hedefleyen işletmedir (Aydoğan, 2017).

Ülkemizde KOBİ kavramı, belirli sayıda elemanı bulunan, kazancı belirli oranın üzerinde olan işletmeler için kullanılmaktadır. Bu işletmelerin az sermayeli olmasının yanında genelde el emeğine dayalı faaliyette bulunması, yönetimin bir ya da birden fazla kişiden oluşması, karar verme sürecinin kolay ve kısa olması, giderlerinin az olması nedeniyle piyasanın altında üretim yapması söz konusudur (Türkan, 2011). Bir lokanta, tek kişilik halı yıkama fabrikası, kırtasiye, büfe gibi küçük çaplı faaliyeti bulunan pek çok işletme KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

Ülkeler arası farklı KOBİ tanımlarının nedenleri arasında kültürel, sosyal, teknolojik ve ekonomik ayrılıklar bulunmaktadır (Akdağoğlu, 2014). Ülkeden ülkeye ekonomik yapıya bağlı olarak KOBİ kavramı, ülkedeki bölgeler arasında olduğu gibi zamana bağlı olarak da farklılıklar göstermektedir. Örnek olarak Avrupa'daki küçük bir işletmenin gelişmekte olan ülkelerdeki karşılığı orta büyüklükte bir işletmedir. Türkiye'de Ege Bölgesi'ndeki küçük bir işletmenin, Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki orta büyüklükte bir işletmeye karşılık gelmektedir (Savaşır, 1997).

1.2. KOBİ'LERİN TEMEL ÖZELLİKLERİ

KOBİ tanımlamasında ortak bir noktada birleşmek ve standart bir tanımlama yapılması mümkün olmamıştır. KOBİ tanımlamasında nitel ve nicel olarak ayrılabilen farklı

kriterlerin rolü önemlidir. Nitel kriterler; girişimcinin işletmesi ile özdeşleşmesi, işletmenin pazarlık gücü, sermayenin sınırlı olması, finansal yetersizlik olarak, nicel kriterler ise; üretim kapasitesi, satış hasılatı, işgücü, makine parkı, katma değer ve makine sayısı içeriklerini kapsamaktadır (Ertaş, 2015).

1.2.1. Nitel Kriterler

KOBİ'lerin nitel kriterleri işletmelerin finans, yönetim, pazarlama gibi farklı alanlardaki işlevlerine ilişkin olup, keskin sınırlara sahip olmayan özelliklerini içermektedir (Koç, 2008). Büyük ölçekli işletmelerdeki bir nitel kriteri küçük bir işletmede veya küçük bir işletmedeki nitel özelliği büyük ölçekli işletmede bulabilmek mümkündür. KOBİ'lerin büyük işletmelerden farklı olan nitel özellikleri ise aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Şimşek, 2002):

- a. KOBİ'lerde genellikle işveren, yönetici ve girişimci aynı kişidir.
- b. İşveren, işletme ile ilgili risklerin tümünü üstlenen kişidir. Büyük ölçekli işletmelerde profesyonel yöneticiler risk alanları dar şekilde birimleri idare etmekte iken, KOBİ'lerde işverenin yönetici konumunda da olması nedeniyle risklerin tümünü üstlenmektedir.
- c. İşveren açısından sahip olduğu firma yaşamının önemli bir parçası olup, aile ve sosyal yaşamını etkileyecek kadar önemlidir. Bu açıdan işletmeye ilişkin kararlarda duygusal bir yaklaşım gösterilmesi mümkündür.
- d. İşletme sahibi firmanın yöneticisi olma özelliği dışında satış, üretim, finans gibi çeşitli faaliyet alanlarının da aktif bir uygulayıcı konumundadır. İşletmenin hacim olarak büyümesi durumunda açılan yeni kadrolara bu görevler aktarılmaktadır.
- e. İşletmede aile bireyleri de çalışmaktadır. Bu bireyler görev aldıkları pozisyonlara göre yetiştirilmektedir. İşletme hacmi ne kadar büyürse büyüsün, işletme aile işletmesi özelliğini devam ettirmektedir.
- f. İşletmede işveren ve çalışan arasındaki ilişki yakın ve kişisel özellik göstermektedir. Bu durum işletmede bürokrasiyi azaltmakta ve esnekliği getirmektedir.
- g. İşletme sahibi yönetimi elinde bulundurduğundan, bir süreklilik vardır. Dolayısıyla KOBİ'lerdeki yönetici değişimi oldukça kısıtlıdır. İşletme sahibi uzun süre yönetici niteliğini koruduğundan, işletmede merkezi yönetim ve işletme sahibinin egemenliği söz konusudur.

h. İşletme sahibinin egemenliği ve hesap verme sorumluluğu bulunmadığından, hızlı karar alınması mümkündür.

ı. KOBİ'lerin dinamik bir yapısı bulunmaktadır. Bu durum kararların hem hızlı alınmasını hem de esnekliği beraberinde getirmektedir.

i. KOBİ'lerin yeniliğe yatkın olması, bu işletmeleri büyük işletmelerden ayıran önemli bir özelliktir.

j. KOBİ'lerde planlama genellikle kısa ve orta ölçekli yapıldığı için stratejiden ziyade taktikler öne çıkmaktadır.

k. KOBİ'lerin genel olarak finansal sıkıntıları bulunmaktadır. Sermaye azlığı, oto finans sıkıntısı, ortaklıklar hususunda muhafazakâr bir yaklaşım, kredi almada zorluk, finans biriminin olmaması gibi nedenlerle finansal fırsatların yeterince değerlendirilmemesi gibi etkenler yaşanan finansal sıkıntıların nedenleri arasındadır.

l. KOBİ'ler genellikle üretim teknolojisi bakımından düşük maliyetli tercihler yaptıklarından, geri teknoloji makine ve ekipmanları kullanmak durumunda kalmaktadırlar. İmalat otomasyondan ziyade emek yoğun yöntemlere dayanmaktadır.

m. KOBİ'ler büyük çaplı üretimden ziyade atölye tipi veya butik üretime yönelmektedirler.

n. KOBİ'ler kendi çaplarında olan firmalar yanında büyük firmalar için de tamamlayıcı konumdadırlar.

o. KOBİ'lerde sipariş üzerine üretim yaygın olduğundan, siparişin özelliğine bağlı olarak fason ya da kendi markaları altında üretim yapmaktadırlar.

ö. KOBİ'lerde iş bölümü çok keskin değildir (Şimşek, 2002).

1.2.2. Nicel Kriterler

KOBİ'lerin sayısal veriler ile ölçülebilecek kriterleri nicel olanlardır. Çalışan personel sayısı, sermaye, makine parkı, ciro, kar, aktif toplamı, toplam çevirici güç oranı, enerji tüketimi, üretim kapasitesi, sabit yatırım tutarı, pazar payı, kullanılabilir alan ve hacim, tesis sayısı gibi unsurlar nicel özellikler olarak sıralanabilir (Müftüoğlu, 2013). Genel tanımlamalar sırasında genellikle nicel kriterler göz önünde bulundurulmaktadır. Avrupa Birliği (AB) ve Türkiye'de KOBİ'lerin nicel özelliklerinin değerlendirilmesinde çalışan

personel sayısı, mali bilançosu, net satış miktarı, bağımsızlık durumu kriterleri ele alınmaktadır. Bir işletmenin KOBİ olarak değerlendirilmesi bu kriterlerde belirlenen sayısal değerleri karşılama durumuna göre belirlenmektedir.

Bu nitel ve nicel kriterler arasında farklı açılardan finansal büyüklükleri belirten ve çalışan sayısı KOBİ tanımlaması için sık kullanılmış olsa da farklı alanlarda ve farklı çalışma koşullarında faaliyeti bulunan işletmeler için belirli bir standart belirlenememiştir. Bu karışıklıkları aşmak, ekonomilerde giderek önemli bir konuma gelen KOBİ'ler açısından bir politika belirlenmesi açısından bunun yetkili makamlar tarafından düzenlenmesine ihtiyaç duyulmuştur (TMMOB, 2017).

1.3. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE KOBİ KAVRAMI

KOBİ kavramı tanımlamasında dünyada ve Türkiye'de farklı değerlendirmeler bulunmaktadır. KOBİ sınıfına giren işletmelerin hangi sınıfta olduğu ülke bazında çeşitli kriterlere göre belirlenmektedir. Bu başlık altında dünyada ve Türkiye'de kullanılan KOBİ kavramı tanımlamaları yer almaktadır.

1.3.1. Dünya'da KOBİ Kavramı

Türkiye'de KOBİ olarak ifade edilen kavram uluslararası literatür ve iş yaşamında SME (Small and Medium-Sized Enterprises) olarak belirtilmektedir. Ayrıca dünyanın farklı ülkelerinde bu tanımın kapsamı farklılık göstermektedir. KOBİ sınıfına giren işletmeler Avrupa Birliği ekonomisinin temel taşları arasındadır. Bu nitelikteki işletmeler Avrupa Birliği kapsamındaki işletmelerin %99 kadarını oluşturmaktadır. Son yıllarda faaliyet göstermeye başlayan işletmelerin %85'i ve özel sektördeki istihdam oranının üçte ikisi KOBİ niteliğine haizdir. KOBİ'ler Avrupa Komisyonu tarafından AB ekonomisinin gelişmesinde, istihdamın oluşturulmasında, girişimcilikte, sosyal açıdan bir araya getirmede kilit noktası olarak görülmektedir (URL2).

Avrupa'daki ilk KOBİ tanımlaması 3 Nisan 1996 tarihinde tavsiye kararı ile yapılmış. Daha sonra KOBİ tanımı 2003 tarihinde güncellenmiş ve Ocak 2005'te tanım kullanıma girmiştir. Avrupa Komisyonu'nun 2003/361 sayılı 6 Mayıs 2003 tarihli raporunda "*Mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler çalışan sayısı ise 250'den daha az çalışan olan, yıllık satış miktarı tutarı 50 milyon Euro ve/ veya yıllık bilançosunun 43 milyon Euro altında olan işletmelerden oluşmaktadır*" şeklinde bir tanımlama yapılmıştır. Bu kategoriye daha sonra katılan firmalar alt gruplara ayrılmıştır (URL3).

KOBİ kategorisinde küçük işletmede çalışan sayısı 50 kişiden daha az olan, yıllık bilançosu ve/ veya yıllık satış hasılatı 10 milyon Euro üzerinde olmayan işletmelerdir.

KOBİ kategorisinde mikro işletme çalışan sayısı 10 kişiyi geçmeyen, yıllık bilançosu ve/ veya yıllık satış hasılatı 2 milyon Euro üzerinde olmayan işletmelerdir.

Tablo 1: AB KOBİ Sınıflandırması

Firma Kategorisi	Çalışan Sayısı	Yıllık Bilanço	Yıllık Satış Hasılatı
Orta Ölçekli	<250	≤ €43	≤ €50
Küçük	<50	≤ €10	≤ €10
Mikro	<10	≤ €2	≤ €2

Kaynak (URL3)

Avrupa Komisyonu kararı gereğince KOBİ olma tanımları Tablo 1’de gösterilmiştir. Buna göre işletmenin KOBİ vasfına sahip olabilmesi için çalışan sayısı ön koşul olarak kabul edilmiş, yıllık bilanço ya da yıllık satış hasılatı verileri arasından birinin belirlenen koşulu taşımasının yeterli olduğu kabul edilmiştir. Avrupa Birliği’nde istihdam ettiği çalışan sayısı en az 250 olan, yıllık bilançosunun 43 milyon Euro altı ya da yıllık olarak satış tutarı 50 milyon Euro altında olan işletmelerin KOBİ olarak kabul edildiği görülmektedir.

Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) ise işletmeler açısından tek KOBİ tanımı bulunmamaktadır. KOBİ tanımlamasında Kuzey Amerika Endüstri Sınıflama Sistemi’ne (NAICS) göre hazırlanan endüstrilere göre farklılıklar içermektedir. Küçük İşletme Yönetimi (SBA) adlı kuruluşun hazırladığı kriterler çerçevesinde istihdam edilen çalışan sayısı ile finansal büyüklüğe göre sınıflama yapılmaktadır (URL6).

ABD’de faaliyette bulunan işletmelerin KOBİ olma kriterleri çalışan sayısı ya da finansal büyüklük olarak değerlendirilmektedir. Örnek olarak kasaplık sığır yetiştiriciliği alanında faaliyeti bulunan bir işletmenin KOBİ olma kriteri 750,000 USD finansal büyüklüğe sahip olması gerekirken, ham petrol ile doğalgaz çıkarımı faaliyeti bulunan bir işletmede en fazla 1.250 kişi çalışan istihdamı sağlaması şeklinde uygulanmaktadır (URL5).

1.3.2. Türkiye’de KOBİ Kavramı

KOBİ olarak tanımlanacak işletmelerin kriterleri 2018/11828 sayılı 30.04.2018 tarihli Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile bu şekilde yeniden

düzenlenmiştir(URL1). Yönetmeliğin m.4'e göre KOBİ'ler "Yıllık ikiyüzelli kişiden daha az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri ikiyüzelli milyon Türk Lirasını aşmayan" şekline tanımlanmıştır. Aynı yönetmeliğin beşinci maddesinde ise KOBİ'ler 4.maddeki kriterler uygun şekilde üç grup halinde sınıflandırılmıştır (URL1).

a) *Mikro İşletme: Yıllık on kişiden az çalışan istihdam eden ve net yıllık satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.*

b) *Küçük İşletme: Yıllık elli kişiden az çalışan istihdam eden ve net yıllık satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri elli milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.*

c) *Orta Büyüklükteki İşletme: Yıllık ikiyüzelli kişiden az çalışan istihdam eden ve net yıllık satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri ikiyüzelli milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.*

Tablo 2: Türkiye KOBİ Sınıflandırması

Kriterler	Mikro İşletme	Küçük İşletme	Orta Büyüklükteki İşletme
Yıllık Çalışan Sayısı	<10	<50	<250
Yıllık Mali Bilanço veya Yıllık Satış Hasılatı	≤5,000,000 TL	≤50,000,000 TL	≤250,000,000 TL

Kaynak: Araştırmacı tarafından ilgili yönetmelikteki veriler ile hazırlanmıştır.

Tablo 2'de Türkiye'de KOBİ olma kriterleri gösterilmektedir. Buna göre yıllık çalışan sayısının 250 kişiden daha az olması halinde ve yıllık mali bilanço veya yıllık satış hasılatından herhangi birisinin 250 milyon TL altında olması halinde işletmelerin KOBİ olarak kabul edileceği görülmektedir. Bu güncelleme 18 Mart 2022 tarihinde 31782 sayılı resmi gazetede yayımlanmıştır. TÜİK verilerine göre 2021 yılında Türkiye'de 3 milyon 427 bin 891 işletme bulunmaktadır ve bu işletmelerin 3 milyon 419 bin 773 tanesi KOBİ vasfına sahiptir. Yeni yapılan düzenleme ile bu sayı 3 milyon 421 bin 817 ye çıkmış ve 2 bin 44 yeni işletme KOBİ vasfına sahip olarak KOBİ'lere sağlanan desteklerden yararlanmaya hak kazanmıştır.

1.4. KOBİ'LERİN TARİHÇESİ VE GELİŞİMİ

KOBİ kavramı dünya Türkiye açısından yeni bir kavramdır. Günümüzdeki statüleri kadar olmasa da ekonominin içinde her zaman küçük işletmeler bulunmaktaydı. KOBİ'lerin Türkiye'deki gelişimini Cumhuriyetten sonra üç dönem olarak ele almak mümkündür (Aykaç vd., 2008).

1923 – 1950 Dönemi

Cumhuriyetin kurulmasından sonra 17 Şubat-4 Mart 1923 tarihlerinin arasında gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi'nde alınmış kararlar ekonomi politikalarının belirleyicisi olmuştur. Misak-ı Milli olarak tanımlanan bu kararlarda sanayici, tüccar, çiftçi ve işçiler için pek çok önemli madde bulunmaktaydı. Örnek olarak, "İşçi Grubu İktisat Esasları" başlığında yer alan kararlardan m.27 "Memleket dahilindeki ticaretin tamamen serbest olması ve inhisar biçiminde imtiyaz verilmemesi" gösterilebilir (Ökçün, 1997). Bunun yanı sıra kongrede ülkemizde hammaddesini üretmenin mümkün olacağı sanayi alanlarının kurulması, küçük imalat ve el işçiliğinden hızla fabrikalara, büyük ölçekli işletmelere geçişin gerçekleştirilmesi, devlet tarafından sanayi dalları tarafından zor kurulacak işletmelerin kurulması, özel girişimlere destek kredisi sağlayacak devlet bankasının kurulması, demiryolu inşaatının organize edilmesi gibi iktisadi önlemler de ele alınmıştır (URL4).

Tüm dünyada ve Türkiye'de etkisini gösteren 1929'daki Büyük Buhran nedeniyle ekonomide Devletçilik yaklaşımı öne çıkmıştır. Bunun etkisi ve yeterli bilgi birikiminin mevcudiyeti gibi nedenlerle bu dönemdeki yatırımların çoğunluğu devlet eliyle gerçekleştirilmiştir (Akdoğu, 2014).

1950 – 1980 Dönemi

Türk siyasi tarihinde çok partili hayata geçilmesi bakımından bu dönem önemlidir. Tek parti iktidarının uzun süre sonra değişmesi ekonomi alanından etkisini göstermiş, devletçilik anlayışı terk edilerek, kalkınma özel girişimler yoluyla olmuştur. Fakat planlı ekonominin uygulamadan kaldırılması, siyasi yaşamın askeri darbelerle zedelenmesi gibi nedenlerle modern girişimciliğin oluşturulabildiğini söylemek söz konusu değildir (Aykaç vd., 2008).

1980 Sonrası Dönem

Türkiye’de uluslararası girişimlerle birlikte 1980 yılı kritik bir dönemdir. Küreselleşmenin etkisiyle mal ve hizmetlerle sermayenin serbest dolaşımının sağlanması amacıyla bazı düzenlemeler yapılmıştır. Bu dönem 24 Ocak kararları adı altında gerçekleştirilen değişiklikler bu düzenlemeler arasındadır. Bu düzenlemeler KOBİ’leri de etkilemiş, bu işletmeler uluslararası fırsatlardan yararlanmanın yanında sert rekabet koşullarından da etkilenmişlerdir. Bu bağlamda günümüzdeki haliyle KOBİ’lerin bu süreçte önem kazanmaya başladığı belirtilebilir (Aykaç vd., 2008).

1.5. KOBİ’LERİN EKONOMİDEKİ YERİ

KOBİ sınıfı işletmeler ülkeler açısından sosyo-ekonomik kalkınmada önemli bir yer tutmaktadır. Bu işletmeler coğrafi bölgelerde dengeli büyümenin sağlanmasında, işsizliğin azaltılmasında ve yeni iş alanlarının açılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Küreselleşmenin etkisiyle KOBİ sınıfı işletmeler daha fazla önem kazanmış, esnek yapıları nedeniyle ekonomide önem verilen kuruluşlar haline gelmişlerdir (Aydın, 2018).

1.5.1. KOBİ’lerin Dünya Ekonomisindeki Yeri

Dünyanın pek çok bölgesinde KOBİ kapsamı farklılık göstermekte, ancak bu kapsamda bulunan işletmelerin genel olarak ekonominin önemli bir kısmını oluşturduğu görülmektedir. Dünya Bankasının bir raporuna göre küresel çapta gayri resmi ve resmi faaliyet gösteren ortalama 400-500 milyon işletmenin olduğu tahmini yapılmıştır. İşletmelerin yaklaşık %67 kadarının ise gelişmekte olan ülkelerde bulunduğu belirtilmiştir (Müslümov, 2002).

KOBİ’ler ülke ekonomilerinde artan rekabet ortamında uyum sürecine olumlu etki yapmış, serbest piyasa ekonomisinin gelişmesinde rol oynamıştır. Ekonomideki değişimlere ve taleplere daha hızlı yanıt verme becerisine sahip olan KOBİ’ler, ülkelerin ekonomik girişimlerde bulunmalarına katkı sağlamaktadır. Bölgesel kalkınma ve ülke ekonomisinde istihdam, üretim, ihracat, yatırım ve vergiler açısından olumlu etkileri bulunmaktadır (Güler, 2017). KOBİ’lerin ekonomik katkıları gelişmişlik düzeyleri yüksek ülkelerde de ön plandadır (Yurttadur, 2017).

1.5.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri

KOBİ'lerin ülke ekonomilerine yeni iş alanlarının açılmasına yaptıkları katkıları, esnek üretim yapıları, bölgeler arası dengeli büyümeye yaptıkları katkılar, işsizliğin azaltılmasına katkı yapmaları, esnek yapılarından dolayı piyasa koşullarına hızla uyum sağlayabilmeleri gibi olumlu özellikleri sebebiyle ülkelerin sosyal ve ekonomik kalkınmasının itici gücü niteliğindedir. Sosyal ve ekonomik yönleri bulunan KOBİ'lerin katma değer, istihdam, ihracat ve vergi gelirleri içerisindeki payları önemli düzeydedir. Bu etkenler KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki önemini net bir şekilde ortaya koymaktadır (Erdoğan, 2011).

Ekonomik krizin etkili olduğu 1970'lerden sonra büyük ölçekli işletmelerin yaşadığı sıkıntılar, dünyadaki diğer ülkeler gibi Türkiye açısından da KOBİ'lerin ekonomideki önemini göstermiştir. Bu bağlamda 1980'li yıllardan itibaren ekonomideki yapısal değişim, piyasa ekonomisi, girişimcilik ve girişimcilere sunulan destekleri arttırmıştır (Akdağ, 2014).

KOBİ'lerin yönetiminin bir veya birkaç kişiden oluşması, düşük üretim ve dağıtım kapasitesine sahip olması nedeniyle büyük işletmelere göre ekonomideki ani değişimlere karşı daha kolay uyum sağlayabilme özelliği bulunmaktadır (Torlak ve Uçkun, 2005). KOBİ'ler kendi sektörlerinde bağımsız olarak faaliyet gösterirken, sayıca fazla olmaları ve çalışan istihdam sayıları oranında ekonomideki durgunluğu canlandırmada etkili rol oynarken, zaman içindeki olası çöküklüğü engelleme etkisi de göstermektedirler. Dünya Bankası tarafından yapılan tanımlama çerçevesinde KOBİ'ler ülke ekonomilerinde fidanlık işlevi görmekte, bir yandan kuruyup yok olurken, diğer yandan ekonominin canlanmasında etkili olarak ekonomiyi ormana dönüştürebilmektedirler. Bu bağlamda yaptıkları yatırımlar, ödedikleri vergi, oluşturdukları katma değer ve istihdam çalışan sayıları gibi nedenlerle devlet ve diğer kurumlar tarafından desteklenmeli ve teşvikler verilerek varlıklarını korumaları sağlanmaktadır (Sarıaslan, 1996). KOBİ'lerin ülkenin sosyal yapısına ve ekonomisine katkıları aşağıdaki gibi ifade edilebilmektedir (Torlak ve Uçkun, 2005):

-KOBİ'ler ülkedeki gelir dağılımında bir denge unsuru olurlar.

-KOBİ'ler ülke ekonomisinin çeşitlenmesinde rol oynarlar.

- KOBİ'ler yeni fikirlerin, buluşların önemli bir kaynağı olup, sanayide gereken esneklik sağlanması açısından önemli rol oynarlar.
- KOBİ'lerin ülke ekonomilerinde istihdam yaratma etkileri yüksektir.
- KOBİ'lerin karar vermede esnekleri nedeniyle yönetim ve işletme giderleri düşüktür.
- KOBİ'ler büyük ölçekli işletmelere ara mal ve girdi sağlama özelliğine sahiptirler.
- Kırsal bölgelere kadar teknolojik gelişmelerin ulaşmasını sağlayan KOBİ'ler üretim teknolojisinin tamamlayıcısı olurlar.
- Ülkedeki refah düzeyinin artmasına katkı sağlarlar.
- Aile birikimlerinin, küçük birikimlerin doğrudan ekonomiye kazandırılması sağlarlar.
- Ülke bazında bölgesel kalkınmanın dengeli şekilde gerçekleşmesine katkı sağlarlar.
- KOBİ'lerde işçi ve işveren ilişkilerinin yakın olmasından dolayı, iş ortamındaki sosyal huzursuzluklar daha az yaşanmaktadır.
- Ekonomideki dalgalanmalara karşı büyük işletmelere nazaran daha az duyarlıdırlar.
- Ekonomik krizlerde büyük işletmeler zarar görürken, KOBİ'ler krize rağmen üretimlerine devam edebilmeleri nedeniyle toplumun ihtiyaçlarını karşılamaya devam edebilirler.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde sanayileşmenin belirli bölgelerde toplanması, diğer bölgelerdeki işsizlik oranının artmasına yol açarken, KOBİ'ler sanayi bölgeleri yanında geri kalmış sanayinin yaygınlaşmadığı bölgelerde de faaliyette bulunmaları nedeniyle, işsizliğin azalmasına, faaliyette buldukları bölgelerin kalkınmasına katkı sağlarlar (Sarılı, 2011). Bu bölgesel gelişmişlik farklarını azaltır, aynı zamanda bölgenin ve bireylerin refah düzeyini attırır, göçü azaltarak, deneyimli ve kaliteli işgücü oluşumuna katkı sağlar (Taş, 2010).

1.6. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

KOBİ'ler büyük işletmelere oranla üretim ve mal açısından daha az sermaye ihtiyacı olan iktisadi kuruluşlardır. İşletme sahipleri bir ya da birden fazla kişiden oluşmakta, bu kişiler yöneticilik görevini de üstlenmektedir. Bu açıdan KOBİ'lerde üretim ve yönetim hızlı ilerlemekte, sıkıntılar daha kolay atlatılabilmekte, hedeflere ulaşmak daha kısa zaman almaktadır. Ekonomik kalkınmada ve rekabet gücünün artırılmasında önemli bir yeri

bulunan KOBİ'lerin güçlü ve zayıf yönlerinin belirlenmesi, KOBİ vasfındaki işletmelerin gelecek stratejilerini oluşturmaları bakımından önemli görülmektedir. KOBİ'lerin sahip oldukları avantajların büyük ölçekli işletmelere göre daha fazla olduğu belirtilmektedir. Bu avantajlar hakkında çeşitli kaynaklarda pek çok araştırma yapıldığı görülmektedir (Koç, 2008).

1.6.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri

KOBİ'ler çeşitli açılardan ele alındığında, ülkelerin en önemli ekonomik ve sosyal birimleridir. İşletmelerin güçlü yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Koç, 2008):

- KOBİ'lerin yatırım miktarı düşük olmasına rağmen, çeşitli ürünler üretme kapasiteleri bulunmaktadır.
- KOBİ'lerin müşteriler ve işletme personeli ile daha yakın ilişkide olmaları mümkündür.
- Yatırım maliyetleri düşük olmasına rağmen, yarattıkları istihdam oranları yüksektir.
- KOBİ'ler emek yoğun teknolojilerle çalışmakta ve genel olarak düşük vasıflı işçiler için çalışma istihdamı yaratarak işsizlik oranlarının azaltılmasına katkı sağlamaktadır.
- Esnek bir yapıya sahip olduklarından dolayı ekonomik dalgalanmalardan etkilenme oranları düşüktür.
- Teknolojik gelişmelere uyum sağlama oranları daha yüksektir.
- Talebin kısıtlı olduğu alanlarda da piyasaya yeterli arzı sunabilmektedirler.
- Piyasanın taleplerine, değişimlere uyum sağlamaları daha kolaydır.
- Bölgesel kalkınmada önemli bir rol üstlenmektedir. Bölgesel kalkınmanın dengeli olmasında, gelir çarpıklıklarının azaltılmasını sağlayabilirler.
- Büyük sanayi işletmelerini destekleyici ve tamamlayıcı rol oynamaları.
- Girişimciliği ve bireysel tasarrufları teşvik etmeleri.

1.6.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

KOBİ'ler açısından dezavantaj oluşturacak zayıf yönleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Bayülken, 2017):

KOBİ'lerin sektör ve pazar bilgileri yeterli değildir.

-KOBİ'ler genelde düşük teknoloji ile gıda, konfeksiyon, tekstil gibi alanlarda üretim yaptıklarından dolayı emek-yoğun üretim yapmak durumunda kalırlar. Dolayısıyla kalitenin düşmesi ve küresel rekabette arka planda kalmaktadırlar.

-Küçük ölçekli ve ölçek ekonomisinden faydalanamamaları verimliliklerin düşmesine neden olmaktadır. Genellikle aile şirketleri olmaları nedeniyle pazarlamada ve mali konularda muhafazakâr bir yaklaşım sergilemektedirler.

-İşletme sahibinin mesleki bilgi ve becerisi yeterli düzeyde olsa da pazarlama alanındaki bilgisi yetersiz olabilmektedir. Pazarlama faaliyetinin tüketicilerin beklentilerini ve taleplerini karşılayamaması durumunda, işletmeler pazardan çekilmek durumunda kalabilmektedirler.

-İşletmelerde ayrı finansman servisi, küçük çaplı işletmelerde ise muhasebe servisi bile olmadığı durumlarda, finansman kaynaklarının doğru kullanılamaması gibi önemli bir sorun yaşanabilmektedir.

-Aile şirketi olan işletmelerde aile içindeki sorunlar doğrudan işletmeyi de etkileyebilmektedir.

-KOBİ'lerde işletmenin ömrü işletme sahibinin ömrü ile kısıtlanması durumunda, işletmede uzmanlaşma, başarının tecrübe ile desteklenmesi ve gelecek kuşaklara aktarım engellenmektedir.

-Teknik bilgi yetersizliği söz konusu olduğunda, ürün kalitesi de olumsuz etkilenebilmektedir. Malzemede fiyat ve ödeme koşullarının etkisiyle bunlara öncelik verilmesi durumunda ise ürün kalitesi olumsuz etkilenmekte ve müşteri memnuniyeti de beklenen düzeyde gerçekleşmemektedir.

-Büyük işletmelere göre çalışma saatlerinin uzun olması nedeniyle verimlilik düşmektedir.

-KOBİ'lerin rekabet gücünün düşük olması, fason üretim yapması gibi nedenlerle pazarlık şansı azalmakta ve ana firmanın fiyatları düşürme riski ortaya çıkmaktadır.

-İşletmeler kuruluş ve faaliyet döneminde yeterli sermayeye sahip olmadıklarında dış kaynak ihtiyacı artmaktadır. Fakat işletmelerin resmi kayıtlarının yetersiz olması gibi nedenlerle kredi temininde gelirlerini belgelendirememeleri sorunu yaşayabilmektedirler.

-Gelişmiş ülkelerde bazı dönemlerde ithalata korumacı önlemler alınabilmektedir. Bu durum KOBİ'ler açısından ciddi bir tehdittir.

-Rekabetin artması durumunda KOBİ'ler esnek yapıları nedeniyle piyasa koşullarına daha hızlı adapte olsalar da sermaye azlığı, düşük kâr marjı gibi etkenler işletmelerin piyasadan çekilmesine neden olabilmektedir.

-İşletmelerin AR-GE olanakları yetersiz olduğundan rekabet üstünlüklerini yitirme riski yüksek olmaktadır.

-Markalaşma oranı düşük seviyede olan işletmelerde ağırlıklı olarak fason üretim yapılmaktadır.

-İşletmelerin kapasiteleri düşük olduğundan maliyetleri olumsuz etkilenebilmektedir.

-İşletmeler enerjiyi verimli olarak kullanamamaları nedeniyle maliyetleri artmaktadır (Bayülken, 2017).

1.7. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI ZORLUKLAR

KOBİ'lerin Türkiye'deki işletmelerin %99,77'sini, toplam krediler tutarının %24'ünü, toplam istihdam oranının %78'sini, toplam satışların %65,5'ini, toplam katma değer tutarının %55'ini, ihracat toplamının %60,1'ini, toplamda yatırımların ise %50'sini gerçekleştirdikleri görülmektedir. KOBİ'lerin sahip oldukları nitelikler yanında pek çok sorun yaşadıkları bilinmektedir. KOBİ'lere ilişkin bu değerler Türkiye ekonomisindeki rolünün ne derece önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Fakat kredi temininde yaşadıkları zorluk ve öz kaynak yetersizliğinin öncelikli finansal sorunları olduğu görülmektedir. Ayrıca üretim, yönetim, yapısal, yeni teknolojilere uyum sağlama sorunu, tedarik ve stoklama, düşük kapasite ile çalışma, pazarlama ve rekabet, bürokratik engeller, yasal düzenlemelerdeki yetersizlik, Gümrük Birliği'ne uyum, yeni yatırım yapamama gibi yaşadıkları ya da yaşaması muhtemel olan diğer sorunları oldukları belirtilebilir (Maden, 2012).

Ülke ekonomisi ve tüm işletmeler arasında önemli bir konumda olan KOBİ'lerin karşılaştıkları zorluklar iki grup halinde değerlendirilebilir. Birinci grupta iç yapılarından dolayı rutin çalışma ve eylemlerinden kaynaklı zorluklar, ikinci grupta ise kendileri dışındaki ekonomi ve sosyal yaşamın neticesinde yaşanan zorluklar yer alır. Faaliyetlerini karlılık ve büyümek üzerine odaklayan KOBİ'lerin hedeflerine ulaşabilmeleri, ürün ve

hizmet kalitelerini arttırmaları için kendi işleyişlerinden ve kendileri dışında gelişen zorlukların ortadan kaldırılması gerekmektedir (Bilgen, 2014).

KOBİ'lerin toplumdaki etkileri ekonomik alanla sınırlı olmayıp, sosyolojik ve siyasi olarak da önemli etkileri söz konusudur. Ancak KOBİ'ler bu önemli konularına rağmen bazı zorluklarla karşılaşmaktadır. Bu sorunlar aşağıdaki gibi gruplandırılabilir (Akgemci, 2001):

- Finansman kaynaklı zorluklar
- Üretim kaynaklı zorluklar
- Pazarlama kaynaklı zorluklar
- AR-GE kaynaklı zorluklar
- Dış ticaret kaynaklı zorluklar
- İnsan kaynakları yönetimi ile ilgili zorlukları
- Hammadde ve kaynak temini ile ilgili zorluklar
- Teknoloji yönetimine ilişkin zorluklar
- Organizasyon ve yönetim kaynaklı zorluklar
- Rekabet kaynaklı zorlukları
- Markalaşma ile ilgili zorluklar
- Diğer zorluklar

KOBİ'ler bu zorlukların birisini ya da birden fazlasını bir arada yaşayabilmektedir. Bu başlık altında KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlara detaylı olarak yer verilecektir.

1.7.1. Finansman Kaynaklı Zorluklar

KOBİ'lerin fon kaynağına ulaşmada ciddi sorunları bulunmaktadır. Bu işletmeler bankaların istedikleri ağır teminat koşullarını sağlamada zorlandıklarından dolayı geleneksel finansman kaynaklarından belirli oranda yararlanabilmektedir. İlgili kurumların yayın ve raporlarında, akademik çalışmalarda KOBİ'lerin temel sorunları arasında finansman gösterilmektedir (Döm, 2014).

KOBİ'ler kuruluş aşamasından itibaren AR-GE, kuruluş yeri, hammadde temini, teknolojik inovasyon, reklam ve pazarlama gibi hususlarda finansman zorlukları yaşamaktadır. Az sermayeye sahip olan bu işletmelerin farklı kaynaklara yönelmeleri bir gereklilik haline gelmiştir. Fakat yabancı kaynakların tercih edilmesi durumunda da bürokrasi, kurumsallaşma eksikliği, faiz oranlarındaki değişimler, ekonomik dalgalanmalar gibi değişkenlerden dolayı sorun yaşanmaktadır (Durman ve Önder, 2007).

KOBİ'lerin yenilikleri uygulayabilme ve büyüme açısından finansman en önemli faktörler arasındadır (Hacıevliyagil, 2016). KOBİ'ler diğer işletmeler gibi finansman sorununu aşabilmek için borçlanmak ve öz kaynak kullanmak olmak üzere iki temel finansal yolu kullanmaktadırlar. Borçlanma tercihinde banka kredileri ve satıcı kredileri işletmeler açısından en önemli kaynaktır. Öz kaynak kullanımında ise mevcut ya da yeni ortakların sermayeye yapacağı katkılar söz konusudur. Bunun yanı sıra karın ortakları dağıtılmaması ve sermayeye eklenmesi ile de yeni kaynak yaratılabilir (Özdemir ve Parlak, 2010). Fakat işletmeler açısından kaynak sağlamadan öte kaynakların etkin ve verimli kullanımı sayesinde sürdürülebilirliğin sağlanmasında önemli bir etkidir. Bu işletmelerin sermaye piyasasında fon temini için gereken finansman kaynağını yaratmak açısından önemli bir engel oluşturmaktadır. KOBİ'ler kredi almak amacıyla bankalara başvurduklarında farklı kısıtlara maruz kalmaktadırlar. Bu yolla kredi temininde işletmeler kendi yapısal özelliklerinden, ekonomik istikrarsızlık ve bankacılık sisteminin yapısından dolayı çeşitli sorunlar yaşamakta ve işletmelerin bankacılık kanalından finansman sorununu çözümlenmeleri zor olmaktadır. Büyük ölçekli işletmeler gibi satış gelirlerini arttırabilmek için kredi maliyetlerini yansıtamaz, kredi kullandıkları sürede yeniden kredi kullanmamaya çaba gösterirler. Bankaların kredi verme politikasında kendilerini kanıtlamış olan büyük şirketler önceliklidir. Bu nedenle KOBİ vasfındaki işletmelerin banka kredilerini erişimi daha sınırlıdır. Bankalar kredi verecekleri işletmeleri belirlerken işletmenin krediye yetecek teminatı olup olmadığına, işletmenin krediyi geri ödemedede sıkıntı yaşayıp yaşayamayacağına dikkat etmektedirler (Cansız, 2008). Bankaların teminat olarak genelde gayrimenkul ipoteği talep etmesi, işletmelerin elinde bulunan tezgahlar, makineler gibi ekipmanları kabul etmemesi nedeniyle, işletmecinin gayrimenkul yatırımı yaparak kendini güvenceye almasını gerektirmektedir. Gayrimenkul sahibi olan işletmelere kredi verilme oranı daha yüksek olabilmektedir. Bu

durum hem girişimciliği engellemekte hem de kaynak israfına yol açmaktadır (Durman ve Önder, 2007).

KOBİ'ler kendilerine sağlanan orta ve kısa kredi borçlarını üretim öncesinde geri ödemek zorunda kalmaktadırlar. KOBİ'ler önceden alımlarını yapmakta, satışlarını vadeli duruma getirmektedirler. Bu ise işletmelerin nakit dengesini bozarak, maddi sıkıntı yaşamalarına neden olmaktadır (Alkın ve Okay, 2008).

KOBİ'lerin finansman sorunlarının temelinde güçsüz öz sermaye yapısına sahip olmaları yatmaktadır. KOBİ'ler finansman yaratacak kaynaklara ulaşamadıklarında, büyümeleri, yeni teknolojileri kullanabilmeleri ve ürün çeşitliliğine gitmeleri mümkün olmamaktadır. Literatür taramasında KOBİ'lerin finansman sorunları ve bu sorunların çözümlerine yönelik pek çok çalışma yapıldığı görülmektedir. Bu çalışmalar arasında mali konuları kapsayanların genelde KOBİ'lerin yararlandığı destek ve teşvikler ile sunulan çözümlerden bahsetmektedir (Hacıevliyagil, 2016).

KOBİ'lerin finansman ile yaşadığı diğer sorunlar ise aşağıdaki gibidir (İTO, 2012):

-KOBİ'lerin iş birliği halindeki finansman kuruluşlarının stratejilerinden dolayı yaşadığı sorunlar,

-KOBİ'lerin gerek duyduğu finansmana ulaşamamasının nedeni sermaye piyasasıdır.

Buna göre işletmeler teknolojik yenilikler kapsamında modern finansman araçlarını yeterince takip edememektedir. Bu işletmelerin genelde aile işletmesi olmasından dolayı öz sermaye azlığından yaşanan sorunlar verimliliklerini düşürmektedir. KOBİ'ler işletme faaliyetleri sürecinde mali sorunlarla karşılaşmaktadır. Ekonomik dalgalanmaları esnek yapılarından dolayı kolay aşmalarına rağmen, işletmenin sürdürülebilirliği açısından finansman ihtiyaçları olmaktadır (İTO, 2012).

1.7.2. Üretim Kaynaklı Zorluklar

Üretim kaynaklı zorluklar KOBİ'lerin temel sorunları arasında görülmektedir. Yabancı kaynak sağlamada yaşanan sıkıntılar nedeniyle talep edilen iş hacmine göre öz kaynak yetersizliği ile işletmelerin girdileri yüksek maliyetle sağlanmasına ve yüksek üretim maliyetine neden olmaktadır. İşletmeler maddi olarak yeterince esnek olamamalarından dolayı alanında deneyimli ve uzman eleman eksikliği, teknolojik ekipman eksikliği, alt yapı yetersizliği gibi sorunlar yaşamakta, bundan dolayı üretim kalitesi ve verimliliği

olumsuz olarak etkilenmektedir. Bu etkenler KOBİ'lerin büyümesine engel olmaktadır. KOBİ'lerin geleneksel yapısından dolayı yaşanan sorunlar beraberinde finansman yükünü arttırabilir. Bu işletmeler profesyonel yöneticiler ile çalışmadığı için alınan kararlar duygusal olabilir ve bundan dolayı oluşan maliyetlerin finansman maliyeti oluşturması söz konusudur. Özellikle satış ve pazarlamada fiyat ve vade dengesinin doğru kurulamaması yüzünden işletme finansman maliyetleri ile karşı karşıya kalabilir. Üretim aşamasında da personel, hammadde, ekipman, makine ve yer gibi nakit desteği gerektiren alanlarda yanlış kararların alınması sonucunda üretim sorunları yaşanabilmektedir (Koyuncu, 2010).

KOBİ'lerin üretim alanındaki bir başka sorunu ise teknolojilerden dolayı yaşanmaktadır. Bilgi işlem teknolojilerinin başta üretim olmak üzere dağıtım ve yönetim alanında etkili olmasının yanında, işletmedeki yeni organizasyonlar ve tüketici taleplerindeki değişim nedeniyle üretim sistemlerindeki esnekleşme de dönüşümlerin temelinde yatmaktadır. Tüketiciler her geçen dönemde daha kaliteli ve çeşitli ürün tasarımlarına yönelmektedirler (Çelik ve Akgemci, 1988).

1.7.3. Pazarlama Kaynaklı Zorluklar

Küreselleşme ile birlikte tüm dünyadaki pazarlar ulaşılabilir hale gelmekte ve rekabet güçlenmektedir. Bu bağlamda işletmelerin pazarlama faaliyetleri de önem kazanmaya başlamıştır. KOBİ'ler ise bu süreçte pazarlama stratejisi oluşturmada ve hedef pazar belirlemede yetersiz kalmaktadır. Bunun başlıca nedeni piyasa araştırmasına girişmeden gözlemlerini kullanmalarıdır (Akgemci, 2001).

Dış satım faaliyetlerinin pazarlama faaliyetleri içerisinde daha çok orta ölçekli işletmelere ilişkin faaliyetler olarak görülmesi KOBİ'lerin basit tasarımı olan faaliyet sürecinin olmasından kaynaklanmaktadır. İhracatta ise kalite kontrolü ve standardizasyonun pazarlama yönetimi yaklaşımı ve düşüncesinin uygulanamama sorunu yaşanmaktadır. Bunun yanı sıra ülkelerin politika, prosedür ve yönetmelikleri, piyasa koşulları ile yasa ve suçlarla ilgili uygulamaları da bu işletmelerin ihracat potansiyelini olumsuz yönde etkilemektedir. Politik ortamdaki istikrarsızlık, uluslararası piyasalara girmeyi isteyen işletmeler açısından oldukça önemli bir engeldir. Kotalar ve güç standartları, sağlık kontrolleri, paketleme ve etiketleme koşulları gibi idari uygulamalar da ithalatı zorlaştıran unsurlardır (Bağrıaçık, 2009).

KOBİ'lerin pazarlamaya ilişkin sorunları değerlendirildiğinde, öncelikle tüketici talepleri ve tercihleri karşısında inovasyon, ürün geliştirme ve ürün farklılaştırma konularının ön planda olduğu görülmektedir. Bu kapsamda işletmelerin tedarikçiler ve aracılar ile yaşadıkları sorunların etkili olduğu belirtilebilir. Ayrıca işletmelerin yaşadığı ciddi mali sıkıntılar da yeni ürün geliştirme, yenilik yapma bakımından işletmeleri olumsuz etkilediği görülmektedir. Ürün, fiyatlandırma, hizmet ve satış temel pazarlama konuları arasında ön plana çıkanlardır (Torlak ve Uçkun, 2005).

İşletmelerin pazarlama sorunlarının altında yatan temel etken pazarlama işinin sadece büyük ölçekli işletmelere tarafından yapılabilecek bir faaliyet olarak görülmesi ve bu nedenle pazarlamaya önem verilmemesidir. Bu bağlamda KOBİ'ler kendilerini üretim temelli işletme olarak gördüklerinden, pazarlama departmanlarına yeterince önem vermemelerinden dolayı sorun her geçen gün büyümektedir. Pazarlama iletişim eksikliği de ayrı bir sorun olarak kabul edilebilir. Bu pazarı yeteri kadar tanıyamama ve uygun taleplere erişememe nedeniyle oluşmaktadır. İşletmeler özellikle imalatçı olanlar açısından pazarı keşfetme ve iletişim kurma için e-ticaret ve ihracat unsurlarının kullanımı söz konusu olabilir (Akın, 2007).

KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının aşağıdaki gibi sıralanması mümkündür (Torlak ve Uçkun, 2005):

- a. İmitasyon ürünlerinin artması, üründe inovasyon zorluğu, tüketicilerin isteklerindeki değişimler, farklı bir ürünün pazara tanıtılma zorluğu ve rekabet halindeki işletmelerin fiyatta anlaşmaları.
- b. KOBİ vasfındaki işletmeler pazarlama araçlarında yeteri kadar yararlanamamaktadır. Günlük giderlerini karşılamakta zorlanan işletmeler, pazarlama faaliyetleri için yeterli kaynak ayıramamaktadır. İşletmeler özellikle reklam maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı pazarlamada eksik kalmaktadırlar.
- c. Düzenli olarak piyasa araştırması yapılmadan kurulan KOBİ'lerin genel olarak pazar payı da belirsiz olur.
- d. KOBİ vasfına sahip işletmelerde genel olarak ihracat işlemleri sıkıntılı gerçekleşmektedir. Uzman personel sorunu yaşadıklarından ve yabancı ülkelerin mevzuatlarına hâkim olmadıklarından dolayı işletmelerin dış pazarlara açılmasında sorunlar yaşanmaktadır.

e. KOBİ'ler büyük işletmeleri yarı mamul ve hammadde ile desteklemekte, ancak pazarlama dezavantajları bulunmaktadır. Büyük işletmeler talep tekeli ellerinde bulundurduğundan, bu işletmelere kendi istedikleri koşulları dayatmaktadır. KOBİ'ler bu nedenle üretimden vazgeçmek yerine kendi sabit maliyetlerinin bir bölümünden vazgeçmek durumunda kalmaktadırlar. KOBİ'lerin belirli ülkelerle ihracat yapması ve mevzuat süreçleri de uzun bir zamana yayılmaktadır (Çelik ve Karadal, 2007). İhracat yaptıkları ülkelerde yaşanacak ekonomik ya da siyasi alanda istikrarsızlık işletmeleri olumsuz şekilde etkilemektedir.

1.7.4. AR-GE Kaynaklı Zorluklar

İşletmeler araştırma geliştirme faaliyetleri yardımıyla üretim kalitesinde, ürün çeşitliliğinde, verimlilik ve gelişimde farklılık yaratmaktadır. Türkiye'de 1990'lı yıllardan itibaren AR-GE faaliyetlerinin önemi ortaya konmuştur. Büyük ölçekli işletmelerin sermaye yapısı da büyük olduğundan, AR-GE departmanı oluşturmaları kolaydır. KOBİ'ler ise sınırlı sermaye yapıları nedeniyle AR-GE departmanı kurmak isteseler de yeterli kaynak yaratamamakta, ayrı bir program oluşturamamaktadırlar. Ayrıca yapacakları çalışmalara ilişkin bilgilere sahip olmamaları da AR-GE faaliyetlerini yapmalarının önünde önemli bir engel olarak görülmektedir. AR-GE faaliyetlerinde projelerin hazırlanmasında yaşanan zorluklar, değerlendirme ve izleme süreçlerinin uzunluğu da işletmelerin bu faaliyetleri yapmasını zorlaştırmaktadır (Müftüoğlu, 2013).

Teknolojik koşulların değişmesi beraberinde tüketici taleplerinin de değişmesini gündeme getirmektedir. Bunlara yanıt verebilmek için işletmelerin teknolojiye ayak uydurması ve teknolojiyi kullanabilmeleri gerekmektedir. KOBİ'ler değişen ve gelişen teknolojiyi takip edememekte ya da geriden takip etmektedirler. Bu sorun özellikle bilgisayar destekli üretimde kendini göstermekte, işletmeler bunu yeteri kadar kullanamamaktadırlar (Özdemir ve Parlak, 2010). İşletmelerin büyük ölçekli işletmelerle rekabet edebilmeleri için teknolojiye yatırım yapmaları ve işletmelerinde teknolojik yenilikleri kullanabilmelidir. Büyük işletmelerin üretmedikleri ya da üretmedikleri ürünleri belirleyerek pazarda yer bulmaya çalışmalıdırlar (Müftüoğlu, 2013). KOBİ'ler sahip oldukları esnek yapıları nedeniyle tüketici taleplerine yönelik üretimlerini şekillendirebilir ve talepleri daha hızlı karşılayabilirler. Bu işletmeler açısından önemli bir rekabet avantajı olarak görülebilir (Akgemci, 2001).

1.7.5. Dış Ticaret Kaynaklı Zorluklar

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde işletmeler, özellikle KOBİ vasfındaki işletmeler açısından ihracat, farklı ticaret geliştirme programları desteklenmektedir. Ülke ekonomisinin gelişme ve kalkınmada ihracatın payı önemli bir yer tutmaktadır. Fakat ihracat yapan işletmelerin ihracat hacimlerini arttırmada standardizasyon, kalite kontrol, maliyet-fiyat dengesini sağlama gibi çeşitli sorunlarla karşılaştığı görülmektedir. KOBİ'lerin dış ticaret kaynaklı zorlukları işletme düzeyinde ve ulusal düzeyde ele alınabilir. Devlet desteğinin yetersizliği, ihracata teşvik açısından planlamanın yetersizliği, gümrükteki kota sorunları ve tarife engelleri, bürokrasi, dış piyasa koşullarının iç piyasaya kıyasla cazip olmaması, ihracata yönelik adımların işletmelerin yararına olmaması, organizasyon eksikliği gibi sorunlar ulusal düzeyde yaşanan sorunlar olarak ele alınabilmektedir (Cin, 2012).

KOBİ'lerin işletme düzeyinde yaşadığı zorluklar ise ölçeklerinden dolayı yaşanan finansal sorunların ve dış ticarete rekabet edebilme gücünü etkileyebilecek problemler olarak değerlendirilebilir (Çelik ve Akgemci, 1988). Ölçeklerinden yaşanan finansal zorluklar arasında dış pazara açılmada gereken finansmanın temini, hammadde temininde kaliteli ve ucuz ürünlere ulaşmada zorlanma, satış, pazarlama, dağıtım gibi faaliyetlerin yüksek maliyetli olması gösterilebilir (Çelik ve Akgemci, 1988). İşletmelerin rekabet edebilme gücünü etkileyen zorluklar arasında ise dış fiyatlamada hatalar yapılması, kalite düşüklüğü, doğru pazarlama stratejilerinin uygulanmaması, dış ticaret alanında nitelikli çalışan eksikliği, bilgi noksanlığı, ürünlerin dış ticarete yönelik olmaması gösterilebilir (Akgemci, 2001).

1.7.6. İnsan Kaynakları Kaynaklı Zorluklar

KOBİ'lerin tanımlanmasında yaşanan zorluklar ve ortak bir tanım yapılamaması nedeniyle, bazı kurumlar sınıflandırmada çalışan sayısını esas almaktadır. Bu açıdan işletmeler için insan kaynakları yönetimi önemli bir konumdadır (Akgemci, 2001). KOBİ bünyesindeki çalışan istihdamının genel özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Müftüoğlu, 2013):

a. KOBİ'ler emek yoğun yapıda faaliyetlerini devam ettirdiklerinden dolayı, diğer işletmelere göre insan unsuru daha önemlidir.

b. Bu işletmelerde ast görevlerde çalışanlar genellikle büyük ölçekli işletmelere nazaran daha vasıflı elemanlardır. İşletmelerdeki orta ve üst kademedeki görevlerde çalışanlarda ise durum tam tersidir. KOBİ'lerin genelde pazarlama, finansman, araştırma-geliştirme, muhasebe gibi işletmecilik alanlarında nitelikli personel istihdam edebilecek maddi olanağa sahip olmaması nedeniyle özellikle üst düzey yönetim kademelerinde vasıflı personel istihdamı sağlanamamaktadır.

c. KOBİ işletmelerinde yönetim ile çalışan personeli arasında bireysellik üzerine kurulu doğrudan bir ilişkinin bulunmaması.

d. Büyük ölçekli işletmelere göre KOBİ'lerde çalışan personelin ücret seviyesi daha düşüktür.

e. KOBİ'lerde istihdam edilen personel büyük işletmelerdeki personele göre işini daha fazla benimsediğinden dolayı maaş düzeyi düşük olsa da işyerine ve işe katılımı daha fazladır.

f. Ekonomik istikrarsızlıklarda işletme ile çalışanlar arasındaki ilişki kendini daha fazla göstermektedir. Olumsuz ekonomik koşullarda büyük işletmelerin karlılık seviyesini koruma amacıyla eleman çıkarma yolunu tercih ettikleri, KOBİ'lerin ise sahip oldukları işgücünü koruma yolunu tercih ettikleri görülmektedir. Bunun başlıca nedeni olarak personelin vasıflı olması ve çevreden gelebilecek olumsuz tepkiler gösterilebilir.

İnsan kaynaklarının en önemli sorunları arasında vasıflı elemana ulaşmakta zorluk çekilmesi bulunmaktadır. KOBİ yöneticileri ya da işletme sahipleri nitelikli eleman alabilmek için yüksek miktarda ücret ve prim vermeyi göze almak zorunda kalmaktadırlar. İşletme sahipleri aynı zamanda çok yönlü eleman bulma aşamasında da sıkıntı yaşamaktadır. Bu sorun öncelikle sanayi sektöründe artan sipariş çeşitliliğine bağlı olarak çok sayıda iş yapabilme nedeniyle çok yönlü uzmanlaşmış eleman eksikliği yaşanmaktadır (Çelik ve Akgemci, 1988). Büyük ölçekli işletmelerin ise yüksek ücretler ile uzmanlaşmış personel istihdam etme kapasitesi bulunmaktadır. KOBİ'ler aynı zamanda finansman zorlukları yaşadıklarından personel eğitimi için kaynak ayıramamakta, yeni teknolojiler ve ürünler için personelin bilgisi yeterli düzeyde olmamaktadır (Öndeş ve Güngör, 2013).

1.7.7. Hammadde ve Kaynak Temini Kaynaklı Zorluklar

KOBİ'lerin genelde sipariş tarzı üretim yapmalarından dolayı hammadde ve kaynak temini bakımından zorluklarla karşı karşıya kalabilmeleri söz konusudur. Büyük ölçekli işletmelerin sürekli olarak alışveriş yaptıkları bir tedarikçi olmalarının yanında KOBİ'ler genelde sipariş ile üretim yaptıklarından özellikle mal alımında sorun yaşanmaktadır. Hammadde tedarikinde fiyat indiriminden yararlanamamakta, ihtiyaçlarını sınırlı oranda karşılayabilmektedirler. KOBİ'ler hammadde alımında büyük işletmelerin aldıkları indirimleri alamamaktadır (Şimşek, 2002).

Büyük işletmeler bünyesinde kurdukları tedarik sistemleri ile ihtiyaç duyduklarında hammaddeye ulaşabilmektedir. KOBİ'ler ise sınırlı mal alımları nedeniyle hammadde tedarikinin zamanında yapılabilmesi açısından sorun yaşamaktadırlar. Sınırlı sermayeye sahip olmalarından dolayı hammadde stokları da düşük oranda olmaktadır. Stok işletmeler açısından önemli bir gider unsurudur (Akgemci, 2001).

KOBİ'lerin tedarik sorunlarını aşabilmesi organize olmaları ile açılacak bir durumdur. Bu şekilde hammadde teminini zamanında ve en uygun fiyattan yapabileceklerdir. Bu aşamada devletin yapacağı yasal düzenlemeler de işletmelerin piyasa potansiyellerini korumasına yardımcı olabilir, asgari mal alımı ile yapılan mal indirimlerinden yararlanmaları sağlanabilir (Erdoğan, 2011).

1.7.8. Teknoloji Yönetimi Kaynaklı Zorluklar

Rekabet koşulları altında işletmelerin güçlü olabilmeleri iyi bir strateji oluşturmalarına ve uygulamalarına bağlıdır. İşletmelerin gelecek planlarına teknolojik değişimleri de alması, teknoloji yönetimini gündeme getirmektedir. İşletmeler durağan olmamak, öğrenmek ve gelişmeye devam etmek açısından teknolojik gelişmeleri iyi takip etmelidir. Teknoloji yönetimi, teknik uzmanlık ve yöneticilik arasındaki bağlantının kurulması, teknoloji transferi, teknoloji planlama ve pazarlama, AR-GE, prototip oluşturma, tasarım imalatı gibi teknoloji sağlanması ve geliştirmeye yönelik faaliyet planlanması, koordinasyonu, örgütlenme ve kontrolü gibi faaliyetleri kapsamaktadır (Şimşek ve Akın, 2003).

KOBİ'lerin teknoloji yönetimi kaynaklı zorlukları büyümeleri ve gelişmeleri önünde bir engel oluşturmaktadır. Teknolojik yeniliklerin işletme bünyesinde kullanılması açısından teknoloji planlaması önem taşımaktadır. Özellikle işletme planına uyumlu teknoloji planı,

işletmenin rekabet gücünün sürdürülebilirliğine, geleceğe yönelik faaliyetlerinin yürütülmesinde hayati önem sahiptir. KOBİ'lerin yaşadığı başta finansman olmak üzere diğer zorlukların etkisiyle teknoloji yönetiminde zorluk yaşamaları kaçınılmazdır (İnceler, 1998).

1.7.9. Organizasyon ve Yönetim Kaynaklı Zorluklar

İşletmelerdeki yönetim sürecinin farklı yönleri bulunmaktadır. Üretici konumundaki işletmeler başta olmak üzere işletmelerin yönetim şekli, örgütlenme, eğitim, insan kaynakları yönetimi, planlama, bürokratik engeller, kurumsallaşma, yasal mevzuata uygunluk, yetki devri, bilgi eksikliği, karar verme gibi farklı alanlarda ciddi sorunlarla karşılaştıkları görülmektedir (Özgener, 2003).

KOBİ'lerin değişen koşulları yakın takip edebilmeleri açısından yöneticilerin karar verme ve stratejik düşünme yeteneğinin mutlaka olması gerekmektedir. Bu işletmelerde yöneticilerin işletme sahibi de olmaları, eğitim seviyelerinin yetersiz olması nedeniyle çeşitli zorluklar yaşanmaktadır. KOBİ'ler çağa uygun yönetim tekniklerinden ziyade geleneksel yönetim anlayışını uygulamaktadır (Uslu ve Demirel, 2002).

1.7.10. Rekabet Kaynaklı Zorluklar

KOBİ'lerin yaşadığı finansal sorunlar, öz kaynak yetersizliği, hammadde ve kaynak eksikliği, kredilerin yetersizliği, maliyetlerin yüksekliği, enflasyon gibi etkenler rekabet güçlerini, verimliliği olumsuz etkilemektedir. İşletmeler yaşadıkları sorunlar nedeniyle sektörde rekabete uyum sağlayamamaktadır. Rekabet kaynaklı zorluklar KOBİ'lerin büyümesinin önündeki önemli bir engeldir (Akgemci, 2001).

Büyük ölçekli işletmelerin sahip olduğu olanaklara sahip olmamaları nedeniyle rekabet koşullarına uyum sağlayamayan KOBİ'ler, pek çok konuda sıkıntı yaşamaktadır. Bu işletmelerin desteklenmesi, üretim, satış, pazarlama, dağıtım gibi alanlarda daha rahat hareket etmelerinin sağlanması, rekabet kaynaklı zorlukların aşılmasına destek olabilecektir (Bağrıaçık, 2009).

1.7.11. Markalaşma Kaynaklı Zorluklar

KOBİ'ler genel anlamda sipariş temelli üretim yapmaya yöneldiklerinden, kendi markalarını oluşturmada ve ürünlerini pazarlama açısından zorluk çekmektedirler. Markalaşma kaynaklı zorluklar KOBİ'lerin büyümesine engel teşkil etmektedir. Kendi

markalarını oluşturmamaları ve kaliteli üretim yapamamaları durumunda işletmelerin rekabet avantajı elde etmeleri mümkün olamayacaktır (Ay ve Talaşlı, 2007).

İşletmelerin pek çoğunun amacı marka olmaktır. Bu şekilde işletmenin farklı konumlandırılması sağlanarak, rekabet avantajı elde edebilmeleri sağlanabilmektedir. Markalaşma, keskin dönüşler gerektiren, engebeli bir süreçtir. İşletme açısından uzun vadeli bir stratejinin izlenmesi ve bunu uygulayabilecek bir ekibe sahip olmasını gerektirmektedir. Ancak KOBİ'lerin yetersiz kaynaklara sahip olması, kaynaklara ulaşmada zorluk yaşaması gibi nedenlerle markalaşma alanında zorluk yaşamaları kaçınılmazdır. Büyük işletmelerle rekabette geride kalmaları, KOBİ'lerin büyümesine, yeni yol haritaları oluşturabilmelerine, buna bağlı olarak markalaşmaya engel olmaktadır (Ay ve Talaşlı, 2007).

1.7.12. Diğer Zorluklar

KOBİ'ler sosyo-ekonomik yapı içerisinde önemli bir yere sahip olup, sanayileşme çabalarına katkı yapan işletmelerdir. Başta finansman olmak üzere çeşitli sorunlarla karşılaşan bu işletmelerin, zorlukları aşmasında desteklenmeleri gerekmektedir. KOBİ'lerin kendilerine özgü çalışma yöntemlerinin bilimsel olmaması, eğitim eksikliklerinin olması gibi nedenler zorlukların ortaya çıkışında önemli bir rol oynamaktadır (İnceler, 1998).

KOBİ'lerin büyümelerinin sağlanması, karlılıklarının ve ürün/hizmet kalitelerinin artırılması amacıyla kendi işleyişlerinden ve kendilerinden bağımsız gelişen zorlukların ortadan kaldırılması hedeflenmelidir (Bilen, 2014).

KOBİ'lerin yaşadığı diğer zorluklar içerisinde işletme stratejilerinin halkla ilişkiler ile örtüşmemesinden kaynaklanan zorluklar değerlendirilebilir. Halkla ilişkiler, işletmelerin hedef kitleler ile güvene dayalı sağlam ilişkiler kurması ve bu ilişkiden karşılıklı menfaat elde etmesini sağlamaktadır (Şimşek, 2006).

Halkla ilişkiler firma reklamlarından başlayarak, medyada yer alan haberler dahil olmak üzere işletme iletişimini kapsamaktadır. Bu faaliyetler hem tanıtım amaçlı hem de işletmenin tüketicilerde yarattığı tutumların değişmesinde ve tüketicileri etkilemektedir (Çelik ve Akgemci, 1988). İşletmelerde halkla ilişkiler biriminin temel amacı, işletme ile müşterilerin karşılıklı fayda sağlamalarına katkı yapmak, buna yönelik stratejiler ve yöntemler belirlemektir. Bu birim müşterilerin herhangi bir durumla karşılaştıklarında

geri bildirim verebilecekleri bir departmandır. Başka bir ifade ile müşterilerin işletme ile iletişimde sorunun neden kaynaklandığı, ne olduğu ve nasıl çözüme kavuşturulacağı konularında ilk başvuru yeridir. Bir anlamda işletmenin dışa açılan yüzüdür. KOBİ'ler özellikle finansman sıkıntısı gibi nedenlerle halkla ilişkileri departmanına önem verememekte, müşteriler ile ilişkilerinde kopukluk yaşayabilmektedir. Bu durum işletmelerin önünde aşması gereken önemli bir zorluk olarak değerlendirilebilir (Çelik ve Akgemci, 1988).



2. BÖLÜM: KOBİ'LERE SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

2.1. KOBİ'LERE DESTEK SAĞLAYAN KURUM VE KURULUŞLAR

Devletler sosyal ve ekonomik kalkınma hedeflerinin gerçekleştirilmesi amacıyla ekonomiye müdahale edebilirler. Ekonomiye müdahale araçları içerisinde devlet yardımları da yer almaktadır. Devlet yardımları, devletin kaynaklarını kullanmak suretiyle kamu veya özel sektör işletmelerini, yatırımları teşvik etme, teknolojiyi, üretimi arttırmak, kalkınma ve sanayileşmeye katkı sağlama, işsizlik ile mücadele etmek için istihdama katkı yapma amacıyla karşılıksız desteklemesi olarak tanımlanmaktadır. Bu kavramın yerine yaygın olarak teşvik ve destek kavramları da kullanılmaktadır (Akt., Solmaz, 2014: 31). Bu başlık altında farklı amaçlar için KOBİ'lere destek ve hibe sağlayan kurumlar ve destek programlarına yer verilecektir.

2.1.1. KOBİ Destekleme ve Geliştirme İdaresi Başkanlığı Destekleri (KOSGEB)

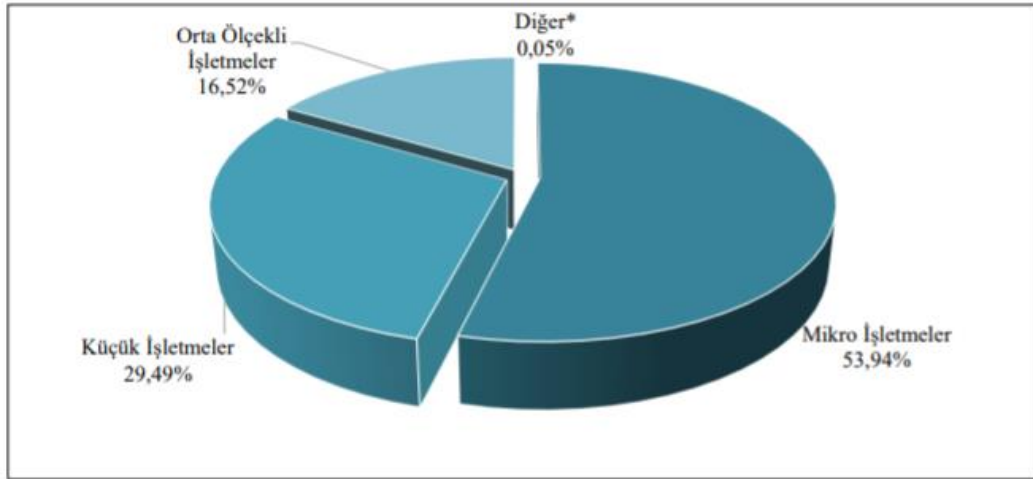
KOSGEB, 20.04.1990 tarihli 3624 Sayılı Kanun ile kurulmuştur. 30473 Sayılı Resmî Gazete'de 09.07.2018 tarihinde yayımlanan 703 Sayılı *“Anayasada Yapılan Değişikliklere Uyum Sağlanması Amacıyla Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname”* de 77. madde ile 3624 Sayılı Kanun *“Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Teşvik ve Muafiyetleri Kanunu”* olarak değiştirilmiştir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:1).

KOSGEB, ülkede sosyal ve ekonomik ihtiyaçların karşılanmasında KOBİ'lerin etkinliğini ve payını arttırmak, düzeylerini ve rekabet güçlerini arttırmak, ekonomik gelişmelere uygun olarak sanayide entegrasyonu sağlamak amacıyla kurulmuştur (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:3).

KOSGEB tarafından 15.06.2010 tarihli 27612 Sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmış olan KOSGEB Programları Yönetmeliği çerçevesinde oluşturulan destek programları ile girişimciler ve KOBİ'lere destek verilmektedir. KOSGEB İcra Komitesi tarafından onaylanan destek programları, Bakanlığın internet sitesinden duyurulmaktadır. İlgili yönetmelik kapsamında, KOSGEB tarafından 2019 yılında verilmiş olan toplam desteğin

işletme ölçeğine göre dağılımı Şekil 1’de görüldüğü gibi gerçekleşmiştir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:51).

Şekil 1: KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destek Tutarının İşletme Ölçeğine Göre Dağılımı (2019)



*Girişimcilik Destek Programı altında verilen İŞGEM Desteği, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Hizmet Bedeli ve Tematik Proje Destek Programı altında meslek kuruluşlarına yapılan ödeme miktarı ile Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı için ödenen tutarı kapsamaktadır, Kaynak: (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:51).

KOSGEB tarafından 2019 yılında KOBİ’lere yönelik olarak sağlanan destek programları aşağıdaki gibidir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:13):

Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı

Bu destek programı ile bilim ve teknoloji temelli yeni fikir ve buluşları bulunan KOBİ’ler ve girişimcilere yönelik olarak, yeni ürünler, bilgi, süreç, hizmet üretimi, ticarileştirilmesi amacıyla araştırma ve geliştirme, inovasyon, endüstriyel uygulama projelerine destek verilmesi amaçlanmaktadır.

Ar-Ge ve İnovasyon programından araştırma ve geliştirme, inovasyon alanlarında projesi bulunan girişimciler ve işletmeler faydalanabilir. Destek kapsamında uygun görülen girişimciler ve KOBİ’lere ücretsiz işlik tahsisi veya kira desteği sağlanmaktadır. Projedeki donanım, makine, teçhizat, yazılım, hammadde, hizmet alımı, eğitim, danışmanlık, tanıtım, konferans, yurtdışı kongre, fuar ziyareti, test analiz, belgelendirme, başlangıç sermayesi, sınai ve fikri mülkiyet haklarının tescili, projedeki personel

giderlerinin karşılanması amacıyla üst limit olarak belirlenmiş olan 300.000 TL geri ödemeli olarak toplam 750.000 TL'ye kadar destek verilmektedir.

Endüstriyel uygulama programı kapsamında ise, yeni ürün ve/veya hizmetin üretimi, kalitenin artırılması, maliyetin düşürülmesine yönelik yeni tekniklerin kullanımı, pazara uygun şekilde ürün ya da süreçlerin ticarileştirilmesi için hazırlanmış projelere destek sunulur. KOSGEB tarafından uygun görülen KOBİ'lere projedeki makine ve teçhizat, sarf malzemesi, donanım, yazılım ve tasarım giderleri, kira desteği, yeni istihdam edilecek olan personel giderlerine üst limiti 500.000 TL geri ödemeli olarak toplam 810.000 TL'ye kadar destek verilmektedir. Bu destek programına son başvuru ise 31 Ekim 2019 tarihi olarak belirlenmiştir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:13).

Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı

Bu destek programı ülkemizde Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerinin gerçekleştirilmiş olan teknolojik ürünlerin uluslararası pazarda yer alması, yerel teknoloji ağırlıklı başlangıç işletmelerinin girişimcilik ekosistemlerinde yer alması, ihracatın artırılması, işletmelerin hızlandırma programlarında yer almasına destek vermektedir.

Uluslararası kuluçka merkezi kurma programından üniversiteler ve iştirakleri, teknoloji geliştirme bölgesindeki yönetici şirketler tek olarak veya konsorsiyum şeklinde yararlanabilirler. Beş yıl olan programın destek üst limiti 100.000 ABD Doları kuruluş ve donanım desteği olarak, 3.750.000 ABD Doları ise operasyonel giderler desteği olarak belirlenmiştir. Destek 1. ve 2. yılda %80 oranında, diğer yıllarda %60 oranında uygulanmaktadır.

Uluslararası hızlandırıcı programından KOBİ'ler faydalanabilmektedir. Üç yıl olan program süresinin, destek üst limiti 60.000 ABD Doları, destekleme oranı ise %80 olarak uygulanmaktadır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:14).

KOBİ TEKNOYATIRIM Destek Programı

Bu program Ar-Ge/yenilik faaliyetleri nedeniyle oluşturulan ürünlerin üretimi ve ticarileştirilmesi, yüksek ve orta- yüksek teknoloji alanındaki cari işlemlere katkı yapabilecek ürünlerin yerli sanayide üretim ve ticarileşmesini sağlayabilmek için gerçekleştirilecek yatırımları destekleme amacı taşımaktadır. Programda orta- düşük ve düşük teknoloji alanlarındaki üst destek limiti 700.000 TL geri ödemeli, 300.000 TL geri

ödemesiz toplam 1.000.000 TL olarak uygulanmaktadır. Yüksek ve orta-yüksek teknoloji alanlarındaki üst destek limiti 3.500.000 TL geri ödemeli, 1.500.000 TL geri ödemesiz olarak toplam 5.000.000 TL olarak uygulanmaktadır. Yüksek ve orta- yüksek teknoloji alanlarında cari işlemlere katkı yapabilecek ürünlerin yerli sanayide üretiminin ve ticarileşmesi amacıyla üst destek limiti 4.200.000 TL geri ödemeli, 1.800.000 TL geri ödemesiz olarak toplam 6.000.000 TL olarak uygulanmaktadır. Yatırım projesi 6 ay ile 36 ay olarak belirlenmiştir. İşletme talep ederse, kurul kararı ile işletmeye ek olarak 4 ay daha verilebilir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:14-15).

Stratejik Ürün Destek Programı

Bu program ile KOBİ'lerin Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programının kapsamında yüksek ve orta- yüksek teknoloji düzeyindeki ürünlerin ve sektörlerin gelişimi amacıyla yatırım projelerine destek verilmesi amaçlanmaktadır. Program kapsamında sağlanan destekler yazılım giderlerini, hizmet alımını, makine teçhizat, referans numune gideri ve personel gideri desteği yer almaktadır. Verilecek desteklerin üst limiti ise 1.500.000 TL geri ödemesiz, 3.500.000 TL geri ödemeli olarak toplam 5.000.000 TL olarak uygulanmaktadır. Personel gideri dışındaki giderlerde %60 destek oranı bulunmaktadır. Yatırım projesinin süresi 8 ay ile 36 arasındadır. Gerekirse kurul tarafından 4 ay ve katları olarak ek süre verilmesi mümkündür. Ancak yatırım süresinin toplam süresi en fazla 36 aydır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:15).

KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı

Bu program yardımıyla KOBİ'lerin projeleri desteklenmektedir. Proje teklif çağruları çerçevesinde, sektör, bölge, işletme gelişim evresi, teknoloji düzeyi gibi etkenler doğrultusunda destek farklılaşabilmektedir. Proje teklif çağrılarında, destek kapsamına giren proje konuları, başvuru dönemleri ve destek unsurları belirlenmektedir. Proje başına verilen destek limitinin geri ödemesiz 300.000 TL, geri ödemeli 700.000 TL olarak toplam 1.000.000 TL belirlenmiş olup, %60 destekleme oranı bulunmaktadır. Programda proje destek süresi en fazla 36 ay ile sınırlandırılmaktadır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:15).

İşbirliği Destek Programı

Bu program ile KOBİ'lerin birbirleri ya da büyük işletmeler ile ortak çalışma kültürü geliştirilmesi, ortak fırsatların değerlendirilerek rekabet ve fayda avantajı sağlayacak iş birliği tesis etmeleri amaçlanmaktadır. İşletmelerin projelerine destek üst limiti 1.500.000 TL geri ödemesiz, 3.500.000 TL geri ödemeli olarak toplam 5.000.000 TL olarak belirlenmiştir. Programda üst limit teknoloji alanlarında öncelikli projelerde 10.000.000 TL olarak uygulanmaktadır. Proje süresi ise 12-36 ay arasındadır. Destek oranı ise %60 olarak her harcama kaleminde uygulanmaktadır (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:16).

Yurtdışı Pazar Destek Programı

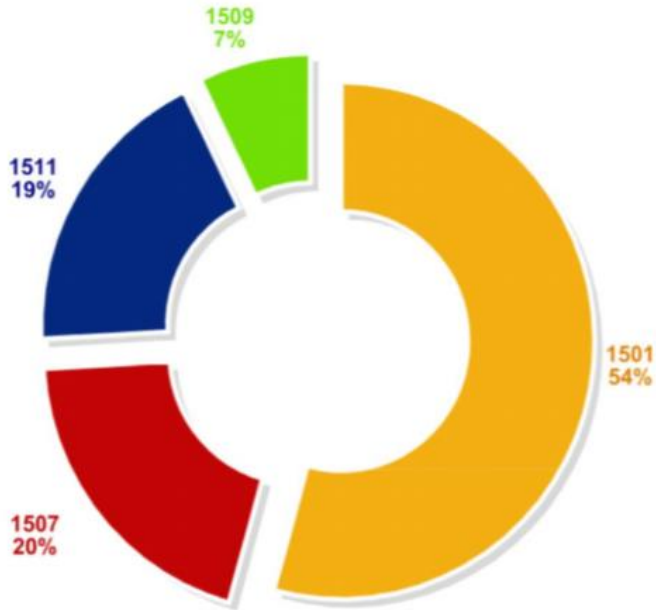
Bu program KOBİ'lerin yurtdışı pazar paylarının artırılmasını, işletmelerin yurtdışı pazarlara açılma yeteneklerinin geliştirilmesini, daha fazla ihracat yapabilmelerini, uluslararası rekabete dahil olmalarını, daha fazla işletmenin e-ticaret yapabilmesini amaçlamaktadır. Programdaki destek unsurları ise donanım teçhizat giderleri, personel giderleri, hizmet ve yazılım alımı giderlerini kapsamaktadır. Bu giderlerden personel giderleri dışındakilerde destek oranının geri ödemesiz olanı %70 oranında, geri ödemeli olanı ise %30 oranında olup, destek üst limiti ise 300.000 TL olarak uygulanmaktadır. Proje süresi 8-24 ay olarak belirlenmiştir (KOSGEB Faaliyet Raporu, 2019:16).

2.1.2. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Destekleri

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından KOBİ'lere, girişimcilere, bilim insanları, meslek kuruluşlarına, Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması, bilim ve teknolojinin geliştirilmesi, bu alandaki yatırımların artırılmasını amaçlayan destekler verilmektedir. Destekler, girişimcilik desteği, akademik Ar-Ge destekleri, sanayi Ar-Ge proje destekleri, bilim ve toplum destekleri, bilimsel etkinlik destekleridir. Uluslararası alandaki Eureka destekleri, AB 7. Çerçeve programı destekleri ise ikili ve çoklu iş birlikleri programlarıyla yürütülmektedir (Ersan, 2012: 95).

Sunulan desteklerin bir bölümü Araştırma ve Destek Programları Başkanlığı (ARDEB) ve Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) bünyesinde, bir bölümü ise Bilim İnsanı Destekleme Daire Başkanlığı (BİDEP) bünyesinde yürütülmektedir. TEYDEP tarafından sanayi Ar-Ge proje destekleri, ARDEB tarafından ise akademik Ar-Ge destekleri yürütülmektedir.

Şekil 2: TÜBİTAK Hibe Desteklerin Sanayi Destek Programlarına Dağılımı (2019)



Kaynak: (URL8).

Şekil 2’de TÜBİTAK tarafından 2019 yılında sanayi destek programlarına sağlanan hibe desteği (1501+1507+1509+1511) verilmiştir.

TÜBİTAK tarafından 2021 yılında 1507 Kodlu KOBİ Ar-Ge başlangıç destek programı yürütülmektedir. Programın kamu kaynaklarının ulusal hedeflere ve ülke ihtiyaçlarına yönelik etkin şekilde kullanımını sağlamak amacıyla 2020-Ocak ayından itibaren yılda 2 defa açılacak olan bütçe esaslı çağrılar ile yürütülmesi kurum tarafından belirlenmiştir. Program kapsamında projelere sağlanacak destekler ile KOBİ’lerin teknolojik ve yenilik kapasitelerinin geliştirilmesi, rekabetçi olmalarının sağlanması, katma değerli yüksek ürün geliştirebilmeleri, sistematik proje yapabilmeleri, kurumsal araştırma ve teknoloji geliştirme kültürünü geliştirebilmeleri, ulusal destek ve uluslararası destek programlarına etkin şekilde katılabilmelerini amaçlamaktadır. KOBİ’lerin Ar-Ge kapasitelerinin geliştirilmesi ile ihtiyaç duyulan teknoloji alanlarındaki yerleşmenin artması, ürün geliştirme ve teknoloji yetkinliğinin artması, projelerin ekonomik büyümeye katkı sağlaması ve kamu kaynaklarının en iyi şekilde kullanılmasının sağlanması beklenmektedir (URL8).

2.1.3. Kalkınma Ajansı Destekleri

Kalkınma ajansları, bölgedeki kalkınma sürecini hızlandırmak amacıyla önem arz eden faaliyetlerin gerçekleştirilmesini sağlamak için belirlenen kriterlere göre, bölge aktörlerine teknik ve mali destek sağlayabilirler. İlgili yönetmelik ve kılavuzda belirtilmiş usuller dışında kişi, kurum ya da kuruluşlara destek sağlayamazlar. Kalkınma ajansı, yıllık çalışma programı ve başvuru rehberinde belirtilmesi kaydıyla, sivil toplum kuruluşlarının, özel işletmelerin, üniversitelerin, kamu kurum ve kuruluşlarının, yerel yönetimler ve birlikteliklerinin, kamu kurumu niteliğine haiz meslek kuruluşlarının, gerçek ve tüzel kişilerin, kooperatifler ve birlikteliklerinin aşağıda belirtilen faaliyetlerine ve projelerine mali destek sağlayabilmektedir (URL9):

- a. Bölge planının ve programlarının uygulanabilmesini sağlayacak faaliyetler ve projeler,
- b. Bölgenin planına ve programlarına uygun şekilde kırsal ve yerel kalkınmaya yönelik kapasitenin geliştirilmesine katkı yapacak faaliyetler ve projeler,
- c. Kamu ve özel kesimi, sivil toplum kuruluşlarının arasında iş birliği ve ortaklığı geliştirecek projeler,
- d. Bölgedeki kaynak ve olanakların tespit edilmesine, sosyal ve ekonomik gelişmeyi hızlandıracak, rekabet gücünün, yenilik kapasitesinin artmasına, ulusal ve uluslararası düzeydeki etkinliği arttırmaya yönelik olan her türden plan ve strateji çalışması, araştırması, incelemesi,
- e. Bölgedeki iş ve yatırım olanaklarının tanıtım ve gelişimine yönelik faaliyet ve projeler,
- f. Üretim, yönetim, teknoloji, tanıtım, pazarlama, örgütlenme, finansman, işgücü eğitimi gibi alanlarda KOBİ'ler ile yeni girişimcilerin doğrudan ya da dolaylı desteklenmesini hedefleyen faaliyet ve projeler,
- g. Türkiye'nin dahil olduğu ikili ya da çok taraflı uluslararası programlara yönelik faaliyetlerin bölgedeki tanıtımını sağlayan, proje geliştirilmesine, kaynak sağlamaya katkı yapacak faaliyet ve projeler,
- h. Bölgede yer alan kurum ve kuruluşlara yönelik proje üretme ve uygulama kapasitesinin gelişmesine, hizmet sunumu niteliklerinin arttırılmasına, kurumsal ve insan kaynakları altyapısının geliştirilmesine yönelik faaliyet ve projeler (URL9).

Kalkınma ajansı tarafından sağlanabilecek mali destekleme, faiz destekleri, doğrudan finansman destekleri ile faizsiz kredi desteği şeklinde gerçekleşmektedir. Doğrudan finansman desteği, kalkınma ajansı tarafından belirlenmiş usul ve esaslar çerçevesinde, belli faaliyet ve projeler için karşılıksız desteklerdir. Faiz desteği ise, kâr amacı bulunan gerçek ve tüzel kişilerin ajans ile ilgili aracı kuruluşlar arasında düzenlenecek protokolde nitelikleri belirtilen projeleri aracılığıyla aracı kuruluşlardan alacakları kredilere ödeyecekleri faiz giderlerinin ajans tarafından karşılanmasını öngören desteklerdir. Faizsiz kredi desteği ise, kâr amacı bulunan gerçek ve tüzel kişilerin ajans ile ilgili aracı kuruluş arasında düzenlenecek protokolde nitelikleri belirtilen projelerine, ajans tarafından aracı kuruluşların kredi vermesini ve verilen mali desteği ilgili yönetmelik ve kılavuzdaki usul ve esaslar dahilinde faiz ödenmeden geri ödenmesine olanak sağlayan karşılıksız desteklerdir (URL9).

2.1.4. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri

“5746 Sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun” 12 Mart 2008 tarihli Resmî Gazete’de yayımlanarak, 1 Nisan 2008 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Kanun kapsamında Ar-Ge, teknoloji ve yenilik odaklı faaliyetlere destek unsurları belirlenmiştir. İlgili Kanun, Ar-Ge merkezleri, Teknogirişim sermayesi işletmeleri, rekabet öncesi işbirliği projelerini, Teknoloji Merkezi İşletmeleri (TEKMER), Ar-Ge ve yenilik projelerine sağlanan destek unsurlarını içermektedir. Bu destek ve muafiyetlerden faydalanacak olan Ar-Ge merkezleri, Teknogirişim sermayesi işletmeleri, rekabet öncesi işbirliği projelerine ilişkin işlemler ise Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülmektedir. Bakanlık bunun yanı sıra sanayi tezleri projelerini desteklemeye yönelik SAN-TEZ Programını da yürütmektedir (Ersan, 2012: 13). Ayrıca 3 Haziran 2011 tarih ve 635 Sayılı “Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ile yeni olan Teknopazar ve Teknoyatırım destek programlarının da uygulanmasına başlanmıştır.

2.1.5. Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu- Kırsal Kalkınma Programı Destekleri

Kırsal Kalkınma Planı (KKP) 2014-2019 dönemini kapsayacak şekilde; On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023) dönemi için, ülkedeki sosyal ve ekonomik yapının etkin bir biçimde ilerlemesini hedefleyen, kırsal kalkınma alanında politika ve strateji kapsamında

kırsal kalkınma alanında öncelikli tedbirleri ve faaliyetleri ortaya koyarak, Ulusal Kırsal Kalkınma Stratejisi (2014-2020) hazırlanmıştır (URL10).

Kırsal kalkınmanın sağlanması bakımından, faaliyetlere doğrudan ya da dolaylı şekilde kırsal kalkınmayı amaçlayan faaliyetleri kapsamaktadır. Genelde hibe olarak, kısmen kredi şeklinde olan destekler proje bazlı yürütülmekte olup, kırsal kalkınma projeleri ile mali destek programları doğrultusunda sunulmaktadır. Destekleme faaliyetlerinin ulusal ve uluslararası kaynaklar ile yürütüldüğü görülmektedir (URL10).

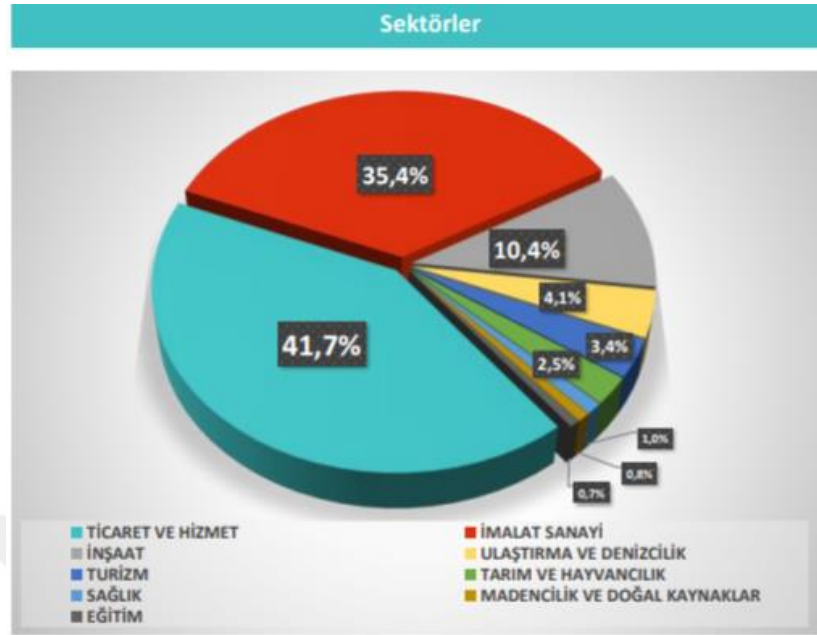
2.1.6. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Destekleri

Faaliyetlerine 1991 yılında itibaren devam eden Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), kamu Ar-Ge desteklerinin özel sektöre ulaştırılmasını, Ar-Ge, teknolojik ve yenilik projelerine destek sağlanmasını amaçlayan, Dünya Bankası ile T.C. arasından imzalanan borç anlaşması gereğince Kanun ile kurulmuş vakıf statüsündeki bir kuruluştur (URL11). Vakıf, KOBİ niteliğinde ve büyük sanayi kuruluşlarının varlığını devam ettirebilmeleri ve sürdürülebilir rekabet sağlayabilmelerinin sadece teknoloji ve yeniliklere yatırım yapılarak mümkün olabileceğini göstermeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla işletmelerin ihtiyaç duyduğu altyapının sağlanabilmesi için bazı projelere destek sunmaktadır (Akt., Vıdır, 2007: 98).

2.1.7. Kredi Garanti Fonu Destekleri

KOBİ'ler ve genç girişimciler varlıklarını devam ettirmek için çaba gösterirken, karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisi finansman eksikliği olmaktadır. Bu nedenle sermaye arayışlarına girmekte ve banka kredilerine başvurabilmektedirler. Fakat teminat yetersizliği nedeniyle KOBİ'ler ve girişimciler açısından kredi kullanımı kolay bir seçenek olmamaktadır. Kredi Garanti Fonu (KGF), KOBİ'ler ve girişimcilere sunduğu destekler ile önemli bir alternatif olarak görülmektedir. Finansman ihtiyacı bulunan KOBİ'ler için KGF, teminat sorununun ortadan kalkmasını, banka kredisi kullanmalarının mümkün olmasını sağlamaktadır. KOBİ'ler alacakları bu destekle büyümelerine önemli bir katkı sağlayabileceklerdir (Yılmaz, 2012: 86). Şekil 3'te KGF tarafından 2019 Aralık ayındaki verilere göre verilen desteklerin sektörlere göre dağılımı gösterilmektedir.

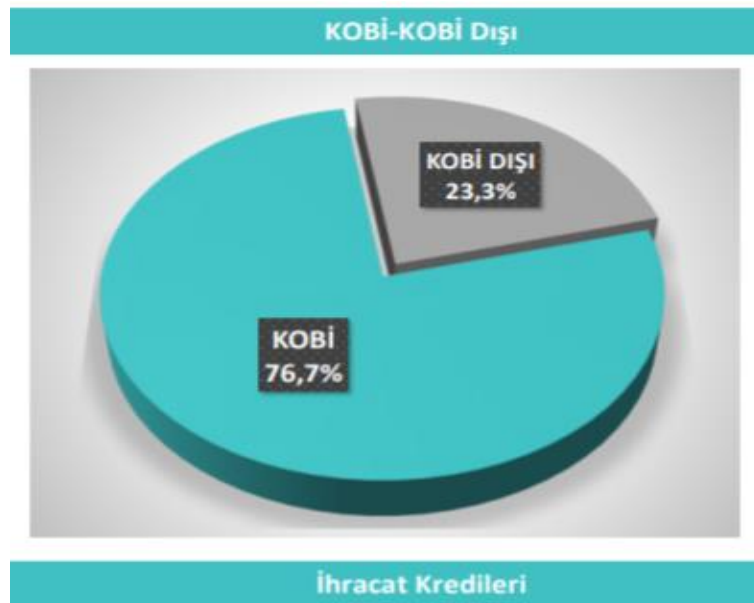
Şekil 3: KGF Tarafından Verilen Desteklerin Sektörlere Dağılımı (2019)



Kaynak: URL12

Şekil 4'te ise KGF tarafından 2019 Aralık ayı itibarıyla KOBİ'lere ve KOBİ dışı işletmelere verilen ihracat desteklerinin oranları gösterilmektedir. Bu kullanılan kredi desteklerinin toplam tutarı 56,982 milyon TL olmakta, desteklerde kullanılan kefalet tutarı ise 55,220 milyon TL olmaktadır.

Şekil 4: KGF Tarafından Verilen Desteklerin KOBİ VE KOBİ Dışı Dağılımı (2019)



Kaynak: URL12

KGF tarafından verilen desteklerin %76,7 sinin KOBİ'ler tarafından kullanıldığı görülmektedir.

2.1.8. T.C. Ticaret Bakanlığı Destekleri

T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından KOBİ'lere çeşitli alanlarda sunulan destekler bulunmaktadır. Bu desteklerden biri 2019 yılından itibaren dünyayı ve Türkiye'yi etkisi altına alan Covid-19 pandemisinden dolayı KOBİ'lerin olumsuz etkisini azaltmak amacıyla yürütülen "E-Ticaret olarak KOBİ'lerin Yanındayız" temalı kampanyadır. Kampanyanın temel amacı bu dönemde KOBİ'lerin ticaretinin devamlılığını sağlamak ve istihdamlarını korumalarını desteklemektir (URL13).

Ticaret Bakanlığı bünyesinde oluşturduğu Destek Yönetim Sistemi yardımıyla destek başvurularını dijital ortamda yürütmektedir. Bakanlık KOBİ'lere ihracat destekleri, yurtdışı teknik müşavirlik destekleri, hizmet sektörü destekleri gibi çeşitli destekler sunmaktadır (URL13).

2.1.9. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. Destekleri

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., merkezi Ankara'da olan ve 1999 yılında KOSGEB, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve buna bağlı olan 16 Ticaret ve Sanayi Odası, Halk Leasing, Halk Bankası, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) tarafından kurulmuştur. Fakat uzun yıllar faaliyetlerine devam edememiş, resmi olarak 2004 yılında faaliyetlerine başlamıştır (URL14).

KOBİ'ler bu kuruluşun fonlarından yararlanmak istediklerinde başvuru yapabilirler. Kurum tarafından değerlendirilen başvurular, uygun görülür ise KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş işletmeden en çok %49 oranında hisse satın alır. Başvuru yapan KOBİ'lerin talebi de dikkate alınarak yatırım miktarları başlangıçta bilişim sektöründeki projeler için en az 250 bin ABD Doları, kurulu şirketi olan bilim projeleri için en az 500 bin ABD Doları, diğer sektörlerde ise 1-5 milyon ABD Doları tutarında yatırım yapılmaktadır. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.'nin ortaklıktan çıkış süresi sürdürülebilirlik göz önüne alınarak, yaklaşık 5 yıl olarak belirlenmiştir. Yatırım sonrasında işletmeler alt ayda bir KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. tarafından, yılda bir defa ise bağımsız denetimden geçirilir (URL14).

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş tarafından yapılan yatırımlarda sektör ayrımı yapılmamakta, rekabet avantajının fazla olduğu, büyük pazar yaratma potansiyeli bulunan, aynı zamanda Türkiye'nin ekonomi ve sosyal gelişiminde katkısı olabilecek her türden proje değerlendirmeye alınır (URL14).

2.1.10. Türkiye İş Kurumu Destekleri

Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) tarafından KOBİ'lere istihdam desteği yanında işsizliğin azaltılması, mevcut istihdamın korunması bakımından aktif istihdam politikaları ve işsizlerin mağduriyetlerinin giderilmesi bakımından pasif istihdam politikaları ile destek verilmektedir. Bu destekler İşgücü yetiştirme kursların, İşbaşı eğitim programları, Girişimcilik eğitimleri, Toplum yararına çalışma programı, İş ve meslek danışmanlığı hizmeti, Çalışanların mesleki eğitimi (ağır ve tehlikeli işler kapsamındaki sertifika programları), İşsizlik Sigortası, Kısa Çalışma Ödeneği, Ücret Garanti Fonu, İş Kaybı Tazminatı destekleri olarak İŞKUR tarafından KOBİ'lere sağlanmaktadır.

2.1.11. T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı Destekleri

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından tarımsal kaynakların korunması ve iyileştirilmesi amacıyla tarımsal destekler başlığında çeşitli desteklemelerde bulunmaktadır. Biyolojik ve biyoteknik mücadele desteği, alan bazlı destekler, tarımsal amaçlı diğer destekler, fark ödemesi destekleri, hayvancılık destekleri Bakanlığın verdiği destekler arasında yer almaktadır.

2.1.12. T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Destekleri

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı bünyesindeki Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü tarafından enerji kaybının önlenmesi, enerjinin verimliliğinin artırılması kapsamında enerjinin etkin şekilde kullanımına yönelik Enerji Verimliliği Destekleri verilmektedir (Akt: Solmaz, 2014: 51). Aynı zamanda yenilik odaklı enerji yöntemlerinin geliştirilmesi amacıyla, sektörde istihdamın ve bilgi seviyesinin yükseltilmesi, uluslararası platformda rekabet gücünün artırılmasını sağlayabilecek projelerin hayata geçirilmesi için, 08.06.2010 Tarihli, 27605 Sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan ve yürürlüğe giren Enerji Sektörü Araştırma-Geliştirme Projeleri Destekleme Programına (ENAR) yönelik olarak Yönetmelik gereğince destek sağlamaktadır. Program kapsamında gerçek ve tüzel kişilere yapılacak destekler, yenilik odaklı enerji ekipmanları ve mekanizmaları geliştirmeye

katkı sunacak şekilde projelere yapılacak katkı en fazla projenin %80 oranı ve 1 milyon TL'ye kadar olabilecektir (URL15).

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı destekleri bunun haricinde Verimlilik Artıcı Projeler (VAP) kapsamında endüstriyel işletmelere enerji tasarrufu sağlanması, enerji etüt çalışmasına uygun önlemlerin alınması amacıyla en fazla proje bedelinin %30'u ve 300 bin TL kadar destek vermektedir (URL15).

Gönüllü Anlaşma (GA) Destekleri ise enerji yoğunluğunu geçmiş beş yıllık düzeyine kadar taahhüt edilen oranda azaltan işletmelere sunulan hibe devlet desteğidir. Desteğin üst limiti 200 bin TL olarak belirlenmiş olup, hibe oranı anlaşmanın yapıldığı yıldaki enerji giderinin %20'si kadardır (URL15).

2.1.13 Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği Destekleri

Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği tarafından KOBİ'lere sunulan destekler kapsamında işletmelerin finansman ihtiyacının karşılanması için ve faaliyetlerinin sürdürülebilmesi için kredi sağlama ya da banka teminat mektubu alabilmeleri amacıyla KOBİ'lere kefil olmak bulunmaktadır (Vıdır, 2007: 93).

2.2. AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNDE KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER

KOBİ'ler için tüm dünyada geçerli bir tanım bulunmamaktadır. Avrupa Birliği ülkelerinde genel olarak Avrupa Komisyonu'nun belirlediği tanım kullanılmaktadır. Avrupa birliği ülkelerinde de KOBİ'ler mikro, küçük ve orta boy işletmeler olarak ayrılmaktadır.

Avrupa Birliği'ndeki işletmelerin %99,8 i Avrupa Komisyonunun tanımına uymaktadır. Ülkemizde de 18 Mart 2022 tarihinde KOBİ tanımında yapılan güncelleme ile 2021 TÜİK verilerine göre KOBİ'lerin oranı %99,76 dan %99,82'ye yükselmiştir.

Ülkemizde olduğu gibi Avrupa Birliği'nde de KOBİ'lerin ekonominin temel taşları olduğu ve dinamizmini sağladığı gözükmektedir. Bu sebeple KOBİ'lere özel politikaların geliştirilmesinin önemine vurgu yapılmaktadır.

Avrupa Birliği Küçük İşletmeler Yasası'na (Small Business Act for Europe – SBA) göre;

- Avrupa Birliği ülkelerinde, KOBİ'lerin gelişebileceği bir iş ortamının yaratılması ve bireylerin girişimcilğe özendirilmesi, girişimcilere cesaret kazandırılması gerekmektedir. Bu kapsamda eğitimin her seviyesinde girişimcilik dersleri verilmesi gerektiği belirtilmektedir.
- Çeşitli sebeplerle iflas etmiş olan girişimcilere ikinci bir şans verilebilmesi açısından politikalar geliştirilmelidir. Avrupa Birliği'ndeki kapanmaların %15'i iflas sebebiyle meydana gelmektedir ve insanların %47 si daha önce iflas etmiş işletmelerden alışveriş yapmak istememektedirler. Bu durumun sebepleri araştırılmalı ve politikalar üretilerek girişimcilere ikinci bir şans verilmelidir.
- Avrupa Birliği ülkeleri kamu yönetimlerini KOBİ'lerin isteklerine en kısa sürede cevap verebilecek şekilde organize etmelidir. KOBİ'lerin zamandan ve maliyetten tasarruf edebilmeleri işlemlerini sürdürebilmeleri ve ayakta kalabilmeleri açısından son derece önemlidir. Bu kapsamda KOBİ'lerin desteklere tek bir elden ulaşabilmesi adına hizmetler sunulmalıdır.
- Avrupa Birliği'ndeki KOBİ'lerin en büyük sorunu olan finansman sorununa yönelik olarak adımlar atılmalıdır. Ülkemizde de KOBİ'lerimizin en büyük sorunu finansman sorunudur. Bankalar risk algısı nedeniyle KOBİ'lere finansman sağlama konusunda temkinli davranmaktadırlar. Bu bağlamda KOBİ'lerin farklı finansman yöntemlerinden yararlanabilmesine imkan sağlanmalıdır. Yeni işe başlayan bir girişim için nakit döngüsünün süresinin kısa olması çok önemlidir. Bu sebeple KOBİ'lere yapılacak ödemelerin hızlı bir şekilde yapılması konusunda çalışmalar yapılmalıdır.

Küçük İşletmeler Yasası incelendiğinde önceliğin 4 ana başlıkta toplandığı görülmektedir. Bu başlıklar;

- Küçük İşletmelerin daha fazla finansmana erişiminin sağlanması,
- Uluslararasılaşma,
- Girişimciliğin geliştirilmesi,
- Bürokrasinin azaltılmasıdır.

Avrupa Birliği'ndeki KOBİ'lerin en büyük sorununun finansman sorunu olduğunu Avrupa Komisyonu yaptığı araştırmalar ile belirlemiştir.

Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere yönelik teşvik ve destekler değişik seviyelerde bulunmaktadır.

Almanya Örneği;

Avrupa Birliği ülkelerindeki desteklerin çeşitli seviyelerde olduğundan da çıkarım yapılabileceği üzere Almanya'da hem Federal hem de Eyaletler düzeyinde çeşitli destekler bulunmaktadır. Destekler genel olarak bütüncül desteklerdir ve KOBİ'lerin tamamını kapsamaktadır. Destek veren birçok kurum ve kuruluş bulunmaktadır.

Belçika Örneği;

Belçika üç bölgeye bölünmüş federal bir devlettir. Ancak destek süreçleri Almanya'da olduğundan biraz daha farklıdır. Belçika'da federal düzeyde destek verilen kurum sayısı çok azdır. Genel itibariyle bölgesel destekler bulunmaktadır. Federal düzeyde destek veren en önemli kurum Katılım Fonu (Fonds de Participation)'dur. Bu fon yeni iş kurmak isteyenlere maddi olarak destek sağlamanın yanında diğer kurum kuruluşlara da idari, mali ve teknik yönden destek vermektedir.

Avrupa Birliği'nde verilen desteklere ilişkin yapılan çalışmalarda Avrupa Birliği üye ülkelerinin mali desteklerin yanında, danışmanlık yönünde işletmelere destek verildiği görülmüştür. Bu durum ülkemizde KOBİ'lere verilen destekler göz önüne alındığında ülkemizde idari ve teknik yönden danışmanlık desteği eksikliği bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumu aşmak amacıyla kamu, üniversite ve sanayici iş birliği sağlanmalı ve kurum kuruluşlar arasındaki irtibat arttırılmalıdır.

3. BÖLÜM: KOBİLERE VERİLEN DESTEKLERİN ETKİLERİNİN İNCELENMESİ

3.1. KOBİ'LERE VERİLEN DESTEKLERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNE OLAN ETKİLERİ

KOBİ'ler ekonominin lokomotifi olarak kabul edilmekte olup, bu işletmelerin amaç ve hedeflerine yönelik finansman probleminin çözümü amacıyla devlet desteklerinin sağlanması amacıyla çeşitli programlar hazırlanmaktadır. Türkiye'de bu amaca uygun olarak devletin çeşitli kurumlarının yönettiği destek programları bir önceki bölümde ele alınmıştır. KOBİ'ler 2000'li yıllardan itibaren dünya ekonomisinde hızla yaygınlaşarak ön plana çıkmıştır. Bölgesel kalkınmaya verdikleri destek, üretim tekniklerinin başarısı, istihdamı arttırmadaki katkıları bakımından bu işletmeler ülke ekonomilerinin temelini oluşturmuşlardır (Tutar ve Ünlüleblebici, 2014, s.1).

KOBİ'lerin hemen her ülkede bu niteliğe sahip olmalarına ve kabiliyetleri bulunmasına rağmen, bürokratik engellerden dolayı ölçeklerini büyütmede sorunlarla karşılaştıkları bilinmektedir. Bu işletmelerin faaliyetleri emek yoğun teknolojiye dayandığından istihdama önemli katkıda bulunmaktadır. Ülkelerin pek çoğu KOBİ'lerin ekonomiye katkılarının farkında olduklarından gelişimleri için desteklemektedirler. Türkiye'de de bu konuda önemli adımların atıldığı belirtilebilir (Ulusoy ve Akarsu, 2012, s. 106).

Türkiye ekonomisinde KOBİ'lere verilen destekler, işsizliğin azaltılmasını, bölgesel kalkınmanın artmasını, ihracata önemli katkıların sağlanmasını, farklı ve yeni iş alanlarının açılmasını sağlamaktadır. Özellikle son yıllarda KOBİ'lerin ihracat, üretim, katma değer ve yatırım içerisindeki payının ciddi büyüklüklere ulaşması, bu işletmelerin ekonomilere sağladığı faydaları ortaya koyar niteliktedir (Tutar ve Ünlüleblebici, 2014, s. 3).

Dünya Bankası tarafınca yapılan araştırma sonuçlarına göre; KOBİ'lerdeki bir kişilik istihdamın oluşturulması için harcanabilecek miktar büyük işletmelerde harcanan miktarın üçte biri olmaktadır. Bu bakımdan Türkiye gibi işsizliğin fazla, sermayenin az olduğu ülkelerde KOBİ'lerin desteğiyle sağlanan avantajlı durum, bu işletmelerin önemini arttırmaktadır (Öztürk, 2007, s. 29).

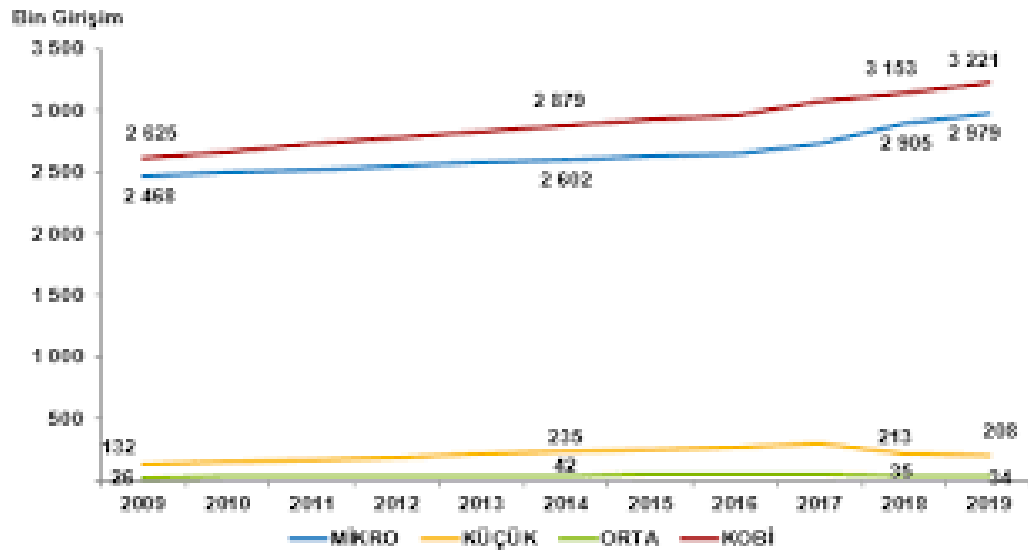
Türkiye’de işsizlikten etkilenenlerin sayısının oldukça yüksek düzeyde olduğu bilinmektedir. Günümüze kadar işsizliğin giderilmesine yönelik çeşitli kararlar verilmiş, buna yönelik politikalar üretilmiş olsa da yeterince başarılı olunmadığı gözlenmektedir. KOBİ’lerin istihdam oluşturmaları bakımından desteklenmeleri ülkemiz ekonomisi için önem arz etmektedir. Çünkü bu işletmelerin tüm işletmeler arasında yaklaşık %95 oranı bulunmakta ve istihdam yükünü bu işletmeler üstlenmektedir. Bu bakımdan KOBİ’lerin istihdamın önemli bir kısmını oluşturmasından dolayı istihdamı arttırmak ve işsizliği azaltmak için politika üreticilerin stratejilerini buna uygun geliştirmelerinde yarar bulunmaktadır (Ulusoy ve Akarsu, 2012, s. 121).

3.2. KOBİ’LERE VERİLEN DESTEKLERİN ETKİLERİNE İLİŞKİN BULGULAR

3.2.1. KOBİ’lere İlişkin Genel Veriler

Türkiye’de sanayi ve hizmet alanlarında faaliyetlerini sürdüren girişimlerden 3 milyon 221 bini KOBİ sınıfında yer almaktadır.

Şekil 5: Girişim Sayısının KOBİ’lerde Ölçeklere ve Yıllara Göre Değişimi (Bin adet), 2009-2019



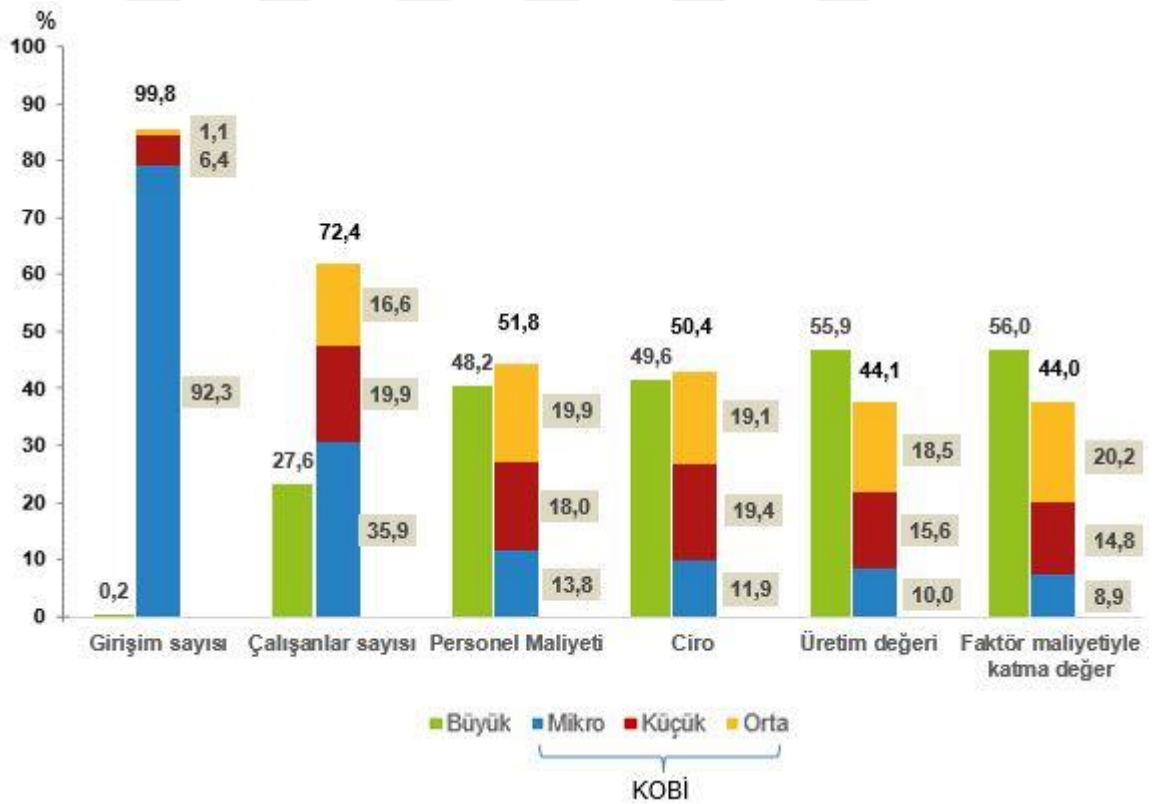
Kaynak (URL16)

Şekil 5’de 2009-2019 yılları arasındaki dönemde yer alan girişimlerin büyüklüğü ve sektörleri göz önünde bulundurulduğunda, bu dönemde girişim sayılarında artış yaşanırken, KOBİ büyüklük gruplarına yönelik yönetmeliğin değiştiği 2018 yılında bir kırılmanın yaşandığı görülmektedir. KOBİ sayısı 2009 yılındaki verilere göre 2 milyon

625 bin, 2019 yılında ise 3 milyon 221 bindir. Genel dağılıma göre mikro ölçekli girişimlerdeki artışın fazla olduğu görülmektedir. Mikro ölçekli KOBİ'ler 2009 yılında 2 milyon 468 bin, 2019 yılında ise 2 milyon 979 bin, küçük ölçekli KOBİ'ler ise 2009 yılında 132 bin, 2019 yılında ise 208 bin, orta ölçekli KOBİ'ler ise 2009 yılında 26 bin, 2019 yılında ise 34 bin olarak belirlenmiştir.

KOBİ'lerin ülke ekonomisinde istihdamın önemli bir bölümünü sağladığı bilinmektedir. Buna göre 2009-2019 yıllarını kapsayan dönemde 2009 yılında KOBİ'lerde çalışan sayısı 7 milyon 650 bin, 2019 yılında ise 11 milyon 329 bin olarak gerçekleşmiştir. Ölçek dağılımında ise mikro ölçekli işletmelerdeki çalışan sayısı 2009 yılında 4 milyon 40 bin iken 2019 yılında 5 milyon 620 bin olarak en fazla çalışan sayısına sahip işletmeler olmuştur. Küçük ölçekli işletmeler ise 1 milyon 997 bin çalışan sayısını, 3 milyon 11 bine, orta ölçekli işletmeler ise 1 milyon 614 bin çalışan sayısını 2 milyon 598 bine çıkarmıştır. Toplam çalışan sayısı dağılımı ise KOBİ'lerde çalışanların %72,4 oranında olduğu, büyük ölçekli işletmelerde ise %27,6 olduğu belirlenmiştir.

Şekil 6: Büyüklük Gruplarına Göre Temel Göstergelerin Oransal Dağılımı (%), 2019



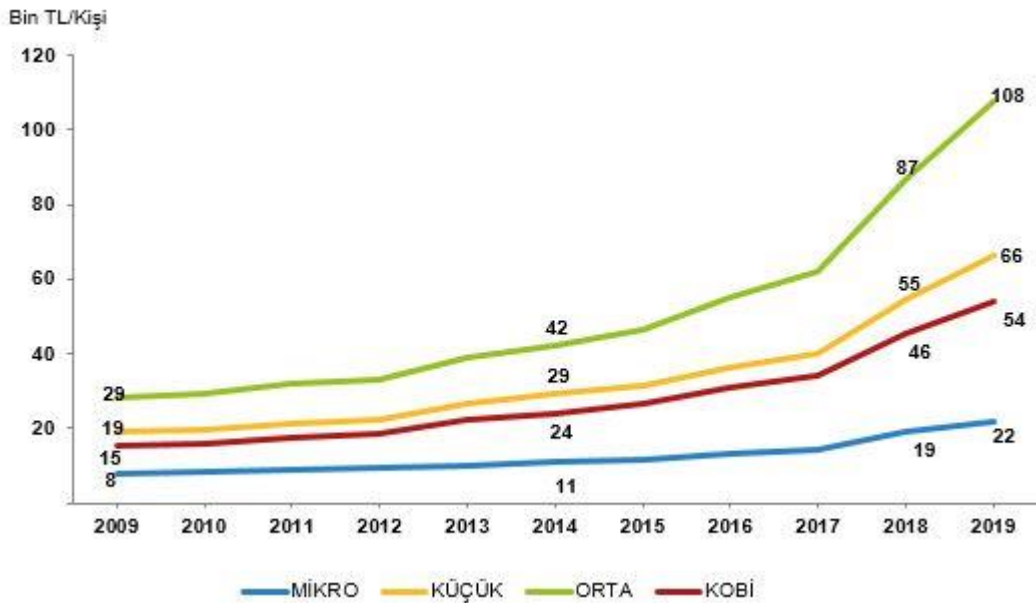
Kaynak: (URL17)

Şekil 6'da görüldüğü üzere 2019 yılında KOBİ'ler toplam girişim sayısının %99,8'ini oluşturmaktadır. KOBİ'ler 2019 yılında personel maliyetinin %51,8'ini, istihdamın %72,4'ünü, üretim değerinin %44'1'ini, faktör maliyeti ile katma değer %44'ünü, cironun ise %50'4'ünü oluşturmuştur.

KOBİ'lerin 2019 yılında en fazla faaliyet gösterdikleri sektörün ticaret olduğu belirlenmiştir. 2019 yılında ekonomik faaliyetlerin istatistiksel sınıflamasına göre; toptan ve perakende ticaret ile motorlu kara taşıtları ve motosiklet onarımı sektöründe %36,3, ulaştırma ve depolama sektöründe %14,4, imalat sanayinde ise %12,4'ünün faaliyet gösterdiği görülmüştür.

KOBİ istihdamında en yüksek oranın olduğu sektör ise ticaret sektörü olarak belirlenmiştir. 2019 yılında KOBİ istihdamının toplam KOBİ istihdamı içerisindeki oranı toptan ve perakende ticaret ile motorlu kara taşıtları ve motosiklet onarımı sektöründe %27,4, faktör maliyeti ile katma değerde %25,5, personel maliyetinde %24, üretim değerinde %15,7, ciroda ise %52,5 olarak gerçekleşmiştir.

Şekil 7: Çalışan Başına Katma Değerin KOBİ'lerde Ölçek ve Yıllara Göre Değişimi (Bin TL), 2009-2019



Kaynak: (URL17)

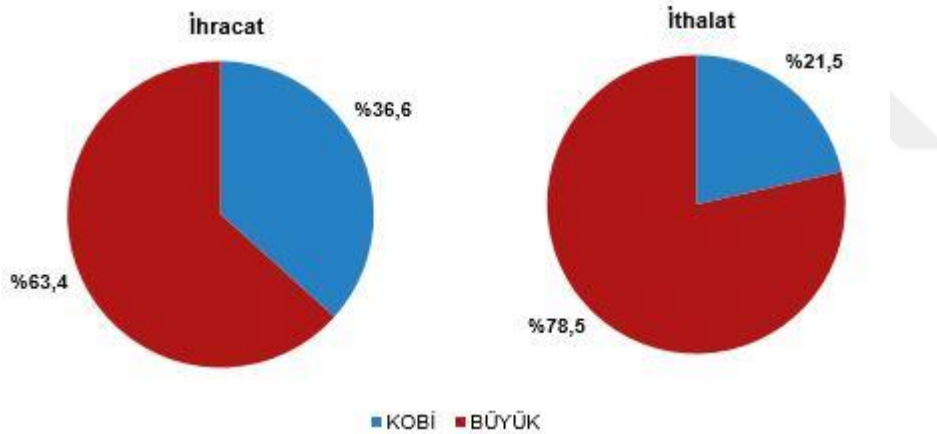
Şekil 7’de 2009-2019 yılları arasındaki dönemi kapsayan çalışan başına katma değer KOBİ’lerde ölçek ve yıllara göre değişimi görülmektedir. 2019 yılında orta ölçekli işletmelerde çalışan başına katma değer en yüksek 108 bin TL olarak gerçekleşmiştir.

KOBİ’lerde çalışan başına katma değer ortalama 2009 yılında 15 bin TL, 2019 yılında ise 54 bin TL olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde çalışan başına katma değer en yüksek olarak 29 bin TL ile 108 bin TL olarak orta ölçekli işletmelerde gerçekleşirken, küçük ölçekli işletmelerde 19 bin TL ile 66 bin TL olarak, mikro ölçekli işletmelerde ise 8 bin TL ile 22 bin TL olarak gerçekleşmiştir.

3.2.2. KOBİ’lerin İhracat ve İthalat Payı Verileri

KOBİ’ler 2019 yılında toplam ihracatın %36,6’sını gerçekleştirirken, ithalatın %21,5’ini gerçekleştirmiştir. İmalat sanayinde faaliyet gösteren 2 bin 153 işletme ise yüksek teknoloji ile çalışmıştır.

Şekil 8: İhracat ve İthalatın KOBİ ve Büyük Ölçekli Girişimlere Göre Oransal Dağılımı (%), 2019

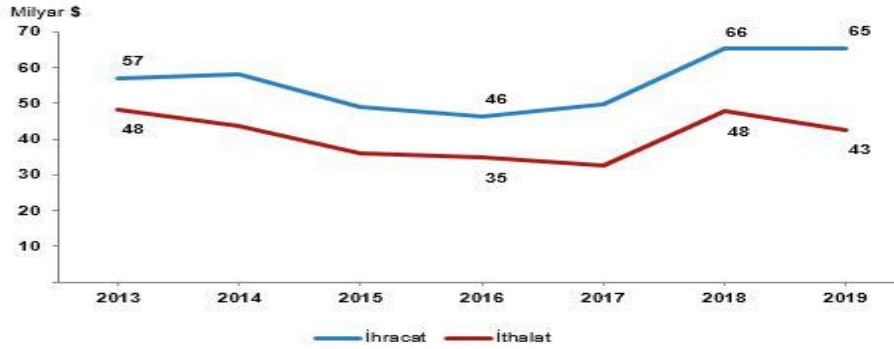


Kaynak (URL17)

Şekil 8’de 2019 yılına ait ihracat ve ithalatın KOBİ ve büyük ölçekli girişimlere göre oransal dağılımı görülmektedir. Toplam ihracatta 2019 yılında KOBİ’lerde mikro ölçekli işletmeler %14,1, orta ölçekli işletmeler %18,7 oranında pay sahibi olmuşlardır. Büyük ölçekli işletmeler ise ihracatta %63,4 oranında paya sahiptirler. KOBİ’lerin ihracatında işletmelerin ana faaliyetine göre, ticaret sektörü ihracatın %58,4’ünü, sanayi sektörü ise ihracatın %37,5’ini gerçekleştirmiştir.

KOBİ'ler 2019 yılında toplam ithalatın %21,5'ini gerçekleştirmiştir. Bu oranda mikro ölçekli işletmelerin payı %1,5 olurken, küçük ölçekli işletmelerin %7,5, orta ölçekli işletmelerin %12,5, büyük ölçekli işletmelerin ise %78,5 paya sahip olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin ithalatında işletmelerin ana faaliyetine göre, ticaret sektörü ihracatın %62,9'unu, sanayi sektörü ise ithalatın %30,9'unu gerçekleştirmiştir.

Şekil 9: KOBİ'lerin İhracat ve İthalat Değerleri (Milyar ABD \$), 2013-2019



Kaynak (URL17)

Şekil 9'da 2013-2019 yılları arasındaki dönemi kapsayan KOBİ'lerin ihracat ve ithalat değerleri görülmektedir. İşletmelerin ihracat değeri 2013 yılında 57 milyar dolar iken, 2019 yılında ise artış göstererek 65 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İşletmelerin ithalat değeri ise 2013 yılında 48 milyar dolar iken, 2019 yılında ise düşüş göstererek 43 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

KOBİ ihracatında imalat sanayi ürünleri ihracat payının %91,4'ünü oluşturmuştur. 2019 yılında giyim eşyası sektörünün ihracat payı %14,4, makine ve ekipmanların payı %10,1, tekstil ürünlerinin ihracat payı ise %10,2 olarak gerçekleşmiştir. KOBİ ithalatında ise 2019 yılında ana metaller %20,1, makine ve ekipmanlar %10,8, kimyasal ve kimyasal ürünler %16,8, tarım ve avcılık ürünleri ise %6,5 ithalat payına sahip olmuştur.

KOBİ'ler mali ve mali olmayan işletmelerin 2019 yılına ilişkin olan toplam gayri safi yurtiçi Ar-Ge harcaması içinden 8 milyar 984 milyon TL'sini gerçekleştirmişlerdir. Bu miktar mali ve mali olmayan işletmelerin Ar-Ge harcamasının ise %31'i kadardır. Mali ve mali olmayan işletmelerde Tam Zaman Eşdeğeri cinsinden toplam istihdam edilen Ar-Ge personeli 112 bin 338 kişidir. Bu personel sayısının KOBİ'lerde istihdam edilenlerin oranı ise %47,1 olarak gerçekleşmiştir.

Şekil 10: İmalat Sanayinde KOBİ ve Büyük Ölçekli Girişimlerin Teknoloji Düzeyine Göre Oranları (%), 2019



Kaynak (URL17)

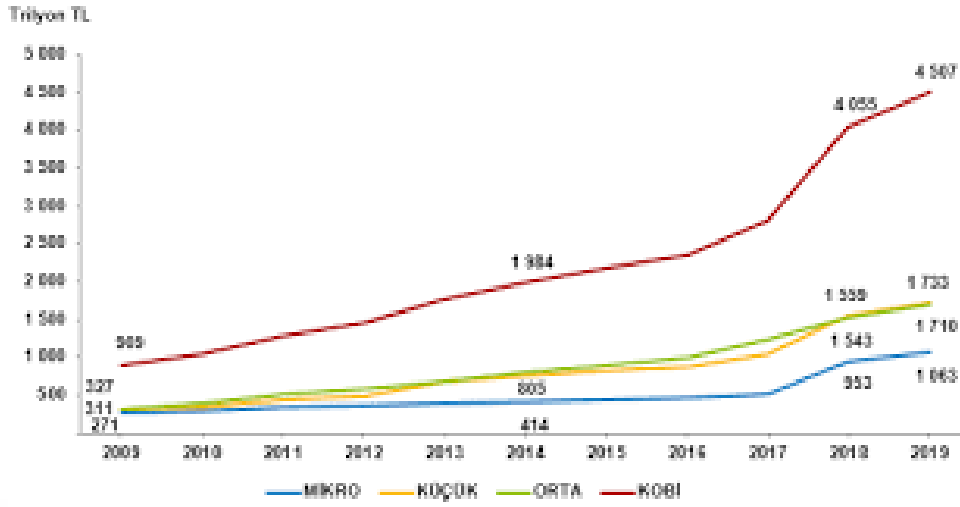
Şekil 10’da 2019 yılına ilişkin imalat sanayinde KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin teknoloji düzeyine göre oranları yer almaktadır. İmalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ’lerin teknoloji düzeylerine göre yapılan sınıflandırmada düşük teknoloji ile çalışanlar %56,9 oranında, büyük ölçekli işletmelerde ise %49 olarak gerçekleşmiştir.

KOBİ’lerde mikro ölçekli işletmeler %57,6 oranında düşük teknoloji ile orta ölçekli işletmeler %9,5 oranında orta/yüksek teknoloji ile %0,5 oranında yüksek teknoloji ile çalışmıştır. Küçük ölçekli işletmelerde oranlar sırası ile %52,7, %29,5, %16,8 ve %0,9 olarak gerçekleşirken, orta ölçekli girişimlerde oranlar sırası ile %52,6, %27,8, %18,1 ve %1,5 olarak gerçekleşmiştir.

3.2.3. KOBİ’lerde Ciro Değerlerine İlişkin Veriler

Ciro değerleri büyüklük grupları ve sektörler göre 2009-2019 yıllarını kapsayan dönem incelendiğinde, ciro değerlerinde artış olduğu, ancak 2018 yılında KOBİ büyüklük gruplarının belirlendiği yönetmelik değişikliği nedeniyle 2018 yılında bir kırılmanın olduğu görülmektedir.

Şekil 11: KOBİ’lerde Cironun Ölçeklere ve Yıllara Göre Değişimi (milyar TL), 2009-2019



Kaynak (URL16)

Şekil 11’de 2009-2019 yılları arasında kapsayan KOBİ’lerde cironun ölçeklere ve yıllara göre değişimi verilmektedir. Buna göre KOBİ’lerde 2009 yılındaki toplam ciro 909 milyar TL, 2019 yılına kadar sürekli artarak 4 trilyon 507 milyar TL düzeyine ulaşmıştır. Ölçek dağılımına bakıldığında ise orta ölçekli işletmelerin 2009 yılında en yüksek ciro olan 327 milyar TL ciroya sahip olduğu, 2019 yılında ise en yüksek cironun 1 trilyon 733 milyar TL ile küçük ölçekli işletmelere ait olduğu görülmektedir. 2019 yılında orta ölçekli işletmelerin 1 trilyon 710 milyar TL ciroya sahip olduğu, mikro ölçekli girişimlerin ise 1 trilyon 63 milyar TL cirosunun olduğu belirlenmiştir.

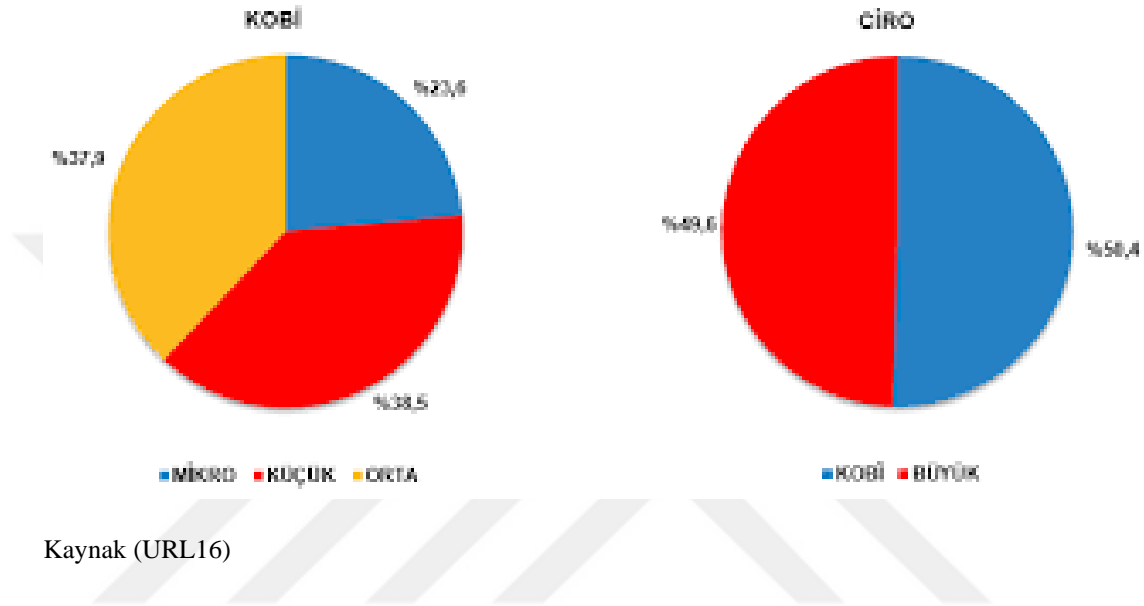
KOBİ’ler ve büyük ölçekli işletmelerde 2009-2019 yılları arasındaki dönemde cironun önemli sektörlerle göre dağılımı ise aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

İmalat sektörü: Bu dönemde ciro KOBİ’lerde 182 milyar TL’den 906 milyar TL’ye yükselmiş, büyük ölçekli işletmelerde ise 305 milyar TL’den 1 trilyon 617 milyar TL’ye yükselmiştir.

İnşaat sektörü: Bu dönemde ciro KOBİ’lerde 72 milyar TL’den 396 milyar TL’ye yükselmiş, büyük ölçekli işletmelerde ise 43 milyar TL’den 218 milyar TL’ye yükselmiştir.

Toptan perakende ticaret sektörü: Bu dönemde ciro KOBİ'lerde 498 milyar TL'den 2 trilyon 366 milyar TL'ye yükselmiş, büyük ölçekli işletmelerde ise 297 milyar TL'den 1 trilyon 550 milyar TL'ye yükselmiştir.

Şekil 12: KOBİ'lerde ve Toplamda Cironun Dağılımı (%), 2019



Şekil 12'de 2019 yılında KOBİ'lerde ve toplamda ciro dağılımı yer almaktadır. KOBİ'ler ciro dağılımında en fazla ciroyu küçük ölçekli işletmelerde %38,5 ile gerçekleştirmiştir. Toplam cironun %23,6'sı mikro ölçekli işletmelere, %37,9'u ise orta ölçekli işletmelere aittir. Toplam cironun dağılımında ise KOBİ'lerin %50,4, büyük ölçekli işletmelerde ise %49,6 paya sahip olduğu görülmektedir.

Cironun ölçeklere göre sektörel dağılımı ise aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

Mikro ölçekli işletmelerde Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %55,5 ile en fazla ciroyu yaparken, bunu imalat sektörü %11,4 ile inşaat sektörü ise %9 ciro ile takip etmiştir.

Küçük ölçekli işletmelerde Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %56,4 ile en fazla ciroyu yaparken, bunu imalat sektörü %17,9 ile inşaat sektörü ise %9 ciro ile takip etmiştir.

Orta ölçekli işletmelerde Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %46,7 ile en fazla ciroyu yaparken, bunu imalat sektörü %27,7 ile inşaat sektörü ise %7,5 ciro ile takip etmiştir.

KOBİ'lerde Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %52,5 ile en fazla ciroyu yaparken, bunu imalat sektörü %20,1 ile inşaat sektörü ise %8,4 ciro ile takip etmiştir.

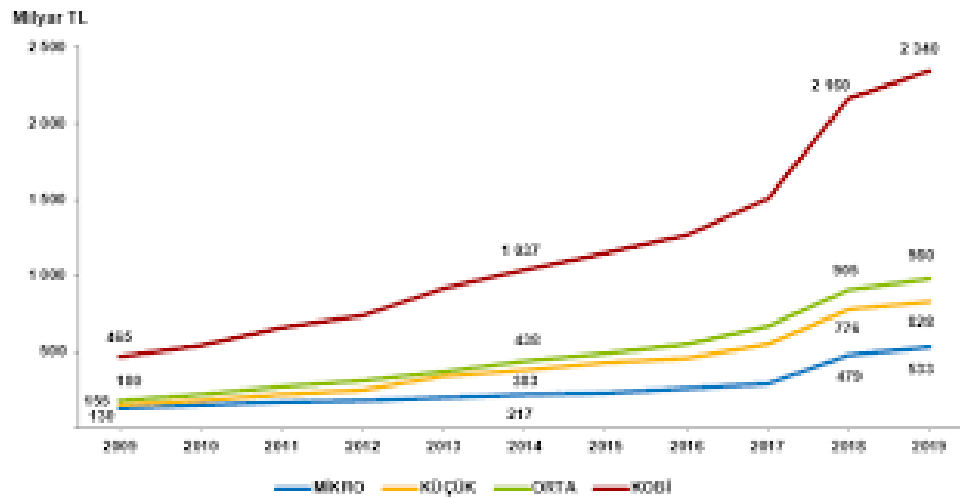
Büyük ölçekli işletmelerde ise imalat sektörü %36,5 ile en fazla ciroya sahip iken, bunu toptan perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %35 ciro ile elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi dağıtım sektörü ise %7 ciro ile takip etmiştir.

KOBİ'lerin ve büyük ölçekli işletmelerin ciro bakımından karşılaştırılmasında ise KOBİ'ler en fazla ciroyu ticaretten elde ederken, büyük ölçekli işletmeler ise imalattan elde etmektedir. Bu işletmelerin ölçeklerinin büyümesi ile birlikte imalat sektörünün ağırlığını arttırdığını göstermektedir.

3.2.4. KOBİ'lerde Üretim Değerine İlişkin Veriler

Üretim değerleri 2009-2019 yıllarını kapsayan dönemde büyüklük grupları ve sektörlere göre incelendiğinde, üretim değerlerinin artış gösterdiği ancak yönetmelik değişikliği ile 2018 yılında üretim değerlerinde kırılma olduğu görülmektedir.

Şekil 13: KOBİ'lerde Üretim Değerinin Ölçklere ve Yıllara Göre Değişimi (milyar TL), 2009-2019



Kaynak (URL16)

Şekil 13’de 2009-2019 yıllarını kapsayan dönemde KOBİ’lerde ölçeklere ve yıllara göre üretim değerleri değişimi görülmektedir. 2009 yılında KOBİ’lerde üretim değeri 465 milyar TL olurken 2019 yılında 2 trilyon 340 milyar TL’ye kadar yükselmiştir. Ölçek dağılımına göre orta ölçekli işletmeler 2009 yılında 180 milyar TL, 2019 yılında 980 milyar TL ile en yüksek üretim değerine sahip olmuştur. Bunu 2009 yılında 155 milyar TL, 2019 yılında 828 milyar TL üretim değeri olan küçük ölçekli işletmeler, 2009 yılında 130 milyar TL, 2019 yılında ise 533 milyar TL üretim değerine sahip olan mikro ölçekli işletmeler takip etmiştir.

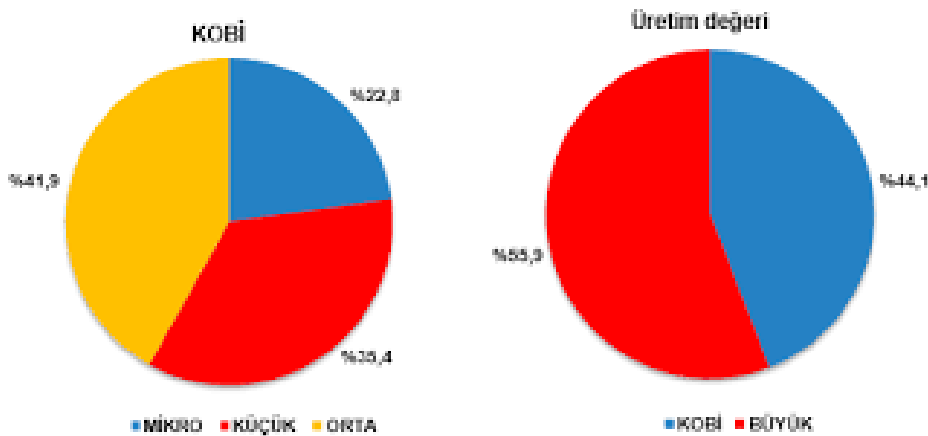
KOBİ’ler ve büyük ölçekli işletmelerde sektörlere göre 2009-2019 yılları arasındaki dağılım ise aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir.

İmalat sektörü: Üretim değeri KOBİ’lerde 168 milyar TL’den 826 milyar TL’ye çıkarken, büyük ölçekli işletmelerde 280 milyar TL’den 1 trilyon 539 milyar TL’ye kadar yükselmiştir.

İnşaat sektörü: Üretim değeri KOBİ’lerde 68 milyar TL’den 345 milyar TL’ye çıkarken, büyük ölçekli işletmelerde 38 milyar TL’den 209 milyar TL’ye kadar yükselmiştir.

Toptan perakende ticaret sektörü: Üretim değeri KOBİ’lerde 79 milyar TL’den 369 milyar TL’ye çıkarken, büyük ölçekli işletmelerde bu oran 48 milyar TL’den 243 milyar TL’ye kadar yükselmiştir.

Şekil 14: KOBİ’lerde ve Toplamda Üretim Değerinin Dağılımı (%), 2019



Kaynak (URL16)

Şekil 14’de 2019 yılında KOBİ’ler ve toplamda üretim değeri dağılımı yer almaktadır. KOBİ’lerdeki üretim değeri payı orta ölçekli işletmelerde %41,9, küçük ölçekli işletmelerde %35,4, mikro ölçekli işletmelerde ise %22,8 olarak gerçekleşmiştir. Toplam üretim değeri dağılımı ise; KOBİ’lerde %44,1 olarak, büyük ölçekli işletmelerde %55,9 olarak gerçekleşmiştir.

Üretim değerinin ölçeklere göre sektörel dağılımı ise aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

Mikro ölçekli işletmelerde imalat sektörü %20,8 ile en fazla üretim değerine sahip olmaktadır. Bunu Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %18,3, inşaat sektörü ise %15,8 ile takip etmektedir.

Küçük ölçekli işletmelerde imalat sektörü %33,6 ile en fazla üretim değerine sahip olmaktadır. Bunu Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %17,5, inşaat sektörü ise %17 ile takip etmektedir.

Orta ölçekli işletmelerde imalat sektörü %44,6 ile en fazla üretim değerine sahip olmaktadır. Bunu Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %12,9, inşaat sektörü ise %12,2 ile takip etmektedir.

KOBİ’lerde imalat sektörü %35,3 oranla en fazla üretim değerine sahiptir. Bunu Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %15,8, inşaat sektörü ise %14,7 ile takip etmektedir.

Büyük ölçekli işletmelerde ise imalat sektörü %51,9 ile en fazla üretim değerine sahip olmaktadır. Bunu elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü %10,5, Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosikletlerin onarımı sektörü %8,2 ile takip etmektedir.

KOBİ’ler ve büyük ölçekli işletmeler üretim değeri bakımından karşılaştırıldığında, üretim değerinin büyük ölçekli işletmelerde imalat sektörünün %50’den fazlasını gerçekleştirdiği, KOBİ’lerde ise üretim değerinde imalat sektörünün yaklaşık üçte biri kadar payı olduğu belirtilebilir.

3.2.5. KOBİ’lerde Faktör Maliyeti ile Katma Değer Verileri

Faktör maliyeti ile katma değer verileri 2009-2019 yılları arasındaki dönemde büyüklük grupları ve sektörler göre değerlendirildiğinde, faktör maliyeti ile katma değer artış gösterdiği, 2018 yılında ise KOBİ büyüklük gruplarını değiştiren yönetmeliğin yürürlüğe

girmesiyle değerlerde kırılma yaşandığı görülmektedir. KOBİ'lerde 2009 yılında faktör maliyeti ile katma değer 116 milyar TL, 2019 yılında 609 milyar TL'ye kadar yükselmiştir. Ölçek dağılımında ise orta ölçekli işletmeler 2009 yılında 46 milyar TL, 2019 yılında 280 milyar TL ile en yüksek faktör maliyeti ile katma değeri elde etmiştir. Bunu 2009 yılında 38 milyar TL, 2019 yılında 206 milyar TL ile küçük ölçekli işletmeler, 2009 yılında 32 milyar TL, 2019 yılında 123 milyar TL ile mikro ölçekli işletmeler takip etmiştir.

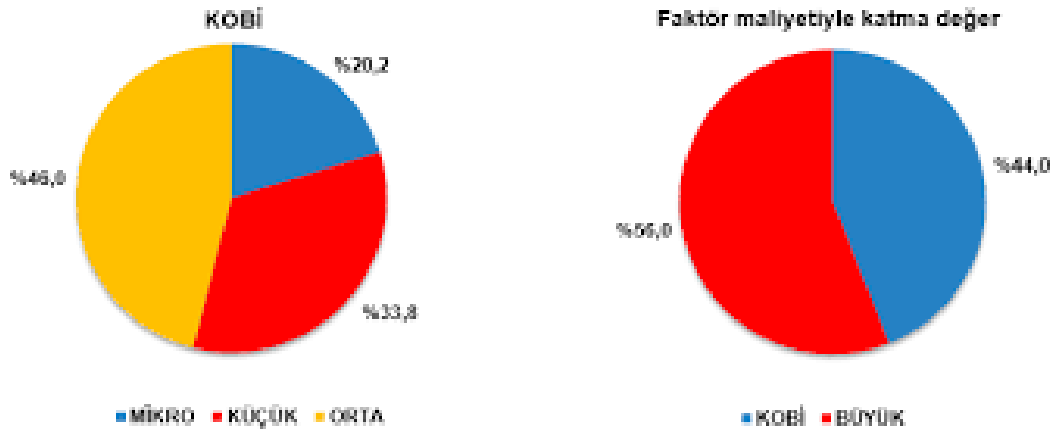
KOBİ'ler ve büyük ölçekli işletmelerde 2009-2019 yılları arasındaki dönemde faktör maliyeti ile katma değer önemli sektörlerdeki değişimi ise aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

İmalat sektörü: KOBİ'lerde faktör maliyeti ile katma değer 2009 yılında 31 milyar TL, 2019 yılında 173 milyar TL olarak, büyük işletmelerde ise 2009 yılında 57 milyar TL, 2019 yılında da 316 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

İnşaat sektörü: KOBİ'lerde faktör maliyeti ile katma değer 2009 yılında 11 milyar TL, 2019 yılında 53 milyar TL olarak, büyük işletmelerde ise 2009 yılında 7 milyar TL, 2019 yılında da 41 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Toptan perakende ticaret sektörü: KOBİ'lerde faktör maliyeti ile katma değer 2009 yılında 34 milyar TL, 2019 yılında 155 milyar TL olarak, büyük işletmelerde ise 2009 yılında 22 milyar TL, 2019 yılında da 111 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Şekil 15: KOBİ'lerde ve Toplamda Faktör Maliyeti ile Katma Değerin Dağılımı (%), 2019



Kaynak (URL16)

Şekil 15’de 2019 yılında KOBİ’lerde faktör maliyeti ile katma değer dağılımına ilişkin veriler yer almaktadır. KOBİ’lerde orta ölçekli işletmelerde %46 olarak, küçük ölçekli işletmelerde %33,8 olarak, mikro ölçekli işletmelerde ise %20,2 olarak faktör maliyeti ile katma değer dağılımı olduğu görülmektedir. Toplam faktör maliyeti ile katma değer dağılımı ise KOBİ’lerde %44, büyük ölçekli işletmelerde ise %56 olarak gerçekleşmiştir. KOBİ’lerde ölçek bazında faktör maliyeti ile katma değer sektörler dağılımı incelendiğinde aşağıdaki verilere ulaşılmaktadır:

Mikro ölçekli işletmelerde en fazla katma değer toptan perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosiklet onarım sektöründe %32,3 olarak gerçekleşmiştir. Bunu imalat sektörü %16,1 olarak, mesleki bilimsel ve teknik faaliyetler sektörü ise %14,2 olarak takip etmiştir.

Küçük ölçekli işletmelerde en fazla katma değer toptan perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosiklet onarım sektöründe %29,6 olarak gerçekleşmiştir. Bunu imalat sektörü %26,8 olarak, inşaat sektörü ise %10,5 olarak takip etmiştir.

Orta ölçekli işletmelerde en fazla katma değer imalat sektöründe %35 olarak gerçekleşmiştir. Bunu toptan perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosiklet onarım sektörü %7,8 olarak, inşaat sektörü ise %7,8 olarak takip etmiştir.

KOBİ’lerde imalat sektörü %28,4 oranla en fazla katma değeri sağlamıştır. Bunu toptan perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosiklet onarım sektörü %25,5 olarak, inşaat sektörü ise %8,6 olarak takip etmiştir. Büyük ölçekli işletmelerde ise imalat sektörü %40,64 oranla en fazla katma değeri sağlamıştır. Bunu toptan perakende ticaret; motorlu kara taşıtları ve motosiklet onarım sektörü %14,2 olarak, ulaştırma ve depolama sektörü ise %8,2 olarak takip etmiştir.

KOBİ’ler ile büyük ölçekli işletmeler faktör maliyeti ile katma değer verileri açısından karşılaştırıldığında, KOBİ’lerdeki katma değer imalat ve ticarete, büyük ölçekli işletmelerde ise imalat sektöründe daha ağırlıktadır.

3.2.6. KOBİ’lerde Mal ve Hizmetlerin Toplam Satın Alışlarına İlişkin Veriler

KOBİ’lerde 2009-2019 yıllarına ilişkin dönemde mal ve hizmet alımlarının toplam satın alışlarına dair değerlerin büyüklük grupları ve sektörler göre değerlendirilmesinde,

dönemde artış olduğu, ancak 2018 yılındaki yönetmelik değişimi ile birlikte mal ve hizmet toplam satın alış değerlerinden bir kırılma yaşandığı görülmektedir.

Mal ve hizmet satın alımları KOBİ'lerde 2009 yılında 823 milyar TL, 2019 yılında ise 4 trilyon 73 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Ölçek bazında mal ve hizmet satın alımları ise orta ölçekli işletmelerde 2009 yılında 286 milyar TL, 2019 yılında ise 1 trilyon 473 milyar TL olarak en yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. Bunun küçük ölçekli işletmeler 2009 yılında 282 milyar TL, 2019 yılında 1 trilyon 590 milyar TL olarak takip etmiş, mikro ölçekli işletmelerde ise 2009 yılında 254 milyar TL, 2019 yılında da 1 trilyon 10 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Mal ve hizmet satın alımlarının 2009-2019 yıllarını kapsayan değişimi KOBİ'ler ve büyük ölçekli işletmelerde aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

İmalat sektörü: KOBİ'lerde mal ve hizmet satın alımları 2009 yılında 156 milyar TL, 2019 yılında ise 771 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Büyük ölçekli işletmelerde ise 246 milyar TL'den 1 trilyon 348 milyar TL'ye çıkmıştır.

İnşaat sektörü: KOBİ'lerde mal ve hizmet satın alımları 2009 yılında 65 milyar TL, 2019 yılında ise 342 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Büyük ölçekli işletmelerde ise 35 milyar TL'den 190 milyar TL'ye çıkmıştır.

Toptan perakende ticaret sektörü: KOBİ'lerde mal ve hizmet satın alımları 2009 yılında 481 milyar TL, 2019 yılında ise 2 trilyon 310 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Büyük ölçekli işletmelerde ise 283 milyar TL'den 1 trilyon 476 milyar TL'ye çıkmıştır.

Şekil 16: İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı Raporu (2009-2021)



Kaynak: (URL18)

Şekil 16’da imalat sanayinde faaliyette bulunan işyerlerinin fiziki kapasitelerine uygun olarak fiilen gerçekleştirdikleri kapasite kullanımlarını gösteren 2009-2021 yılları arasında kapsayan imalat sanayi kapasite kullanım raporu yer almaktadır. Raporda işletmelerin kapasite kullanım oranının 2010 yılında yüzde 70 seviyesinde iken 2020 yılında keskin bir düşüş gösterdiği, 2021 yılında ise yüzde 78 düzeylerinde gerçekleştiği görülmektedir. İmalat sanayi genelde sanayide kapasite kullanımının ölçümünde esas alınır. Bunun temel nedeni sanayi kesiminde imalat sanayinin en ağırlıklı alt sektör olmasıdır. Kapasite kullanım oranının düşük olması ekonomide küçülme olduğunu gösteren bir veridir. Raporda 2019 yılındaki düşüş ekonominin küçüldüğünü, 2020 yılında ise ekonomide büyüme olduğunu göstermektedir.

Çalışmanın bu bölümünde KOBİ’lere sağlanan desteklerin etkileri 2009-2019 yılları arasındaki veriler baz alınarak değerlendirilmiştir. KOBİ’lere sağlanan desteklerin üretimi, ithalatı, ihracatı, ciroyu, ülke ekonomisini olumlu olarak etkilediği gözlenmiştir ancak verilen desteklerin yetersiz olduğu, özellikle de KOBİ’lerin finansmana ulaşım anlamında büyük sıkıntılar yaşadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sebeple yeni bir bölümde kitle fonlaması kavramının araştırılmasının uygun olacağı sonucuna ulaşılmıştır.

4. BÖLÜM: ALTERNATİF BİR FİNANSMAN KAYNAĞI OLARAK KİTLE FONLAMASI

4.1 KİTLE FONLAMASI TANIMI

Kitle fonlaması, çok sayıda bireyin bir araya gelerek bir girişimi fonlamasıdır. Bu finansman sağlama yöntemi fon bulma sürecini tabana yayar ve süreci hem hızlandırır hem de maliyet avantajı sağlar.



Kitlesele fonlama son yıllarda alternatif bir finansman yöntemi olarak karşımıza çıkmıştır. Yeni girişimcilerin melek yatırımcılara ve risk sermayedarlarına ulaşma zorluğu, banka kredilerinin yüksek olması, yeni girişimcilere kredi olanağı sağlanmaması girişimcileri alternatif finansman yollarına sevk etmiştir. Günümüzde internetin yaygınlaşmasıyla kitlelere ulaşmak geçmişe nazaran oldukça kolaylaşmıştır. Kitlelere ulaşmanın kolay olması yenilikleri de beraberinde getirmiştir. Bu kapsamda çok sayıda insanın bir araya gelerek fon sağlama mümkün olmuş ve kitlesele fonlama modeli ortaya çıkmıştır. İnsanlık tarihi boyunca değişen dönemler farklılıkları beraberinde getirmektedir. Kitlesele fonlamanın ilk denemeleri olarak 1997 yılında İngiliz Müzik Grubu Marillion'un Amerika Birleşik Devletleri'ne (ABD) düzenleyeceği turneyi örnek gösterebiliriz. Grup bu turne için 60.000 ABD Dolarına ihtiyaç duymaktadır ve internet üzerinden düzenlediği bir bağış kampanyası ile bu tutarı toplamıştır. Bu durum ayrıca ürüne, hizmete olan talebi ölçebilmek açısından da bize veriler sunmaktadır. Örnek olayımız özelinde ele alacak olursak Marillion grubunu dinlemek için ABD'de bir talep olduğu görülmektedir.

Müziyenlere ve sanatçılara destek vermek amacıyla 2003 yılında ABD’de “ArtistShare” isimli bir web sitesi kurulmuştur. Bu site destekçilerinden topladıkları paralarla birçok sanatçının çalışmalarının gerçekleşmesine aracı olmuştur. ArtistShare kitlesel fonlama sağlayan ilk internet sitesi olarak kabul görmektedir. ArtistShare’in ilk kitlesel fonlama projesi, Maria Schneider’in caz albümü olmuştur. Burada fonlanan Maria Schneider’ın caz albümü sevenlerinden 130.000 \$ fon toplamıştır ve bu albüm ile 2005 Grammy ödüllerinde ödüle layık görülmüştür. (Freedman & Nutting, 2015)

Kitle fonlamasının dört temel modeli bulunmaktadır. Bunlar; bağışa dayalı kitle fonlaması, ödüle dayalı kitle fonlaması, borca dayalı kitle fonlaması ve paya dayalı kitle fonlamasıdır. Bu ayırım finansal getiri sağlayan kitlesel fonlama ve finansal getiri sağlamayan kitlesel fonlama olarak da geniş perspektifte ikiye indirgenebilmektedir. (Pirgaip, Gür, & Can, 2021).

4.2. KİTLE FONLAMASI ÇEŞİTLERİ

Kitle fonlaması çeşitleri bağışa dayalı kitle fonlaması, ödüle-ön talebe dayalı kitle fonlaması, borçlanmaya dayalı kitle fonlaması ve paya dayalı kitle fonlaması olarak 4’e ayrılır.

4.2.1. Bağışa Dayalı Kitle Fonlaması

Finansal olarak herhangi bir karşılığı bulunmayan, hibe olarak destekçilerden toplanan fonlama yöntemidir. Kişiler uygun gördükleri projelere, topluma faydası olacağını düşündüğü çalışmalara maddi imkanları ölçüsünde yardımda bulunmaktadır. Günümüzde online olarak oyun oynayan insanların yayın açıp bağış toplamaları da aslında kitle fonlamasıyla ilgili bulunmamasına rağmen benzer bir durumdur. İzleyiciler sevdikleri yayıncılara bağış yaparak onların yayın açmasını sağlamakta hatta yayıncı açısından bu bağışlar bir araya geldiğinde geçim kaynağı olabilmektedir.

Bağış bazlı kitlesel fonlama platformlarına örnek verecek olursak;

GoFundMe: 2010 yılında kurulan platform kapsamında tıbbi bağışlar ön plana çıkıyor. Her yıl toplanan ortalama 650.000 \$ bağışın yaklaşık %38’i tıbbi bağışlar için toplanıyor. Tıbbi bağışlar kapsamında yıllık yaklaşık 250.000 \$ bağış elde ediliyor. GoFundMe platformunda tıbbi bağışların dışında acil durumlar, eğitim, anma etkinlikleri için de bağış toplanabiliyor.

Tablo 3: Gofundme racılığıyla İşlem Yapılabilecek Ülkeler

Avustralya	Avusturya	Belçika	Kanada
Danimarka	Finlandiya	Fransa	Almanya
İrlanda	İtalya	Lüksemburg	Hollanda
Norveç	Portekiz	İspanya	İsveç
İsviçre	İngiltere	Amerika	

Kaynak: gofoundme.com

Bu platformda kampanya oluşturmak için şartlar;

- Tablo 3’te ismi geçen ülkelerden birisinde işlem yapıyor olmak,
- Kampanyayı başlattığınız ülke şartlarına göre kişisel bilgilerinizi doğruluyor olmak,
- 18 yaşın üzerinde olmak.

Bu platform kampanyayı oluşturanlardan hiçbir ücret almıyor. Yalnızca kredi kartı komisyon ücretini kampanyayı oluşturana yansıtıyor.

Ülkemizdeki bağışa dayalı kitlesel fonlama örnekleri;

Ideanest: Bu platform topluma fayda sağlayacak işlemleri finanse etmek amacıyla Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı tarafından kurulmuştur.

Teknoloji ile birlikte hızla değişen dünyamızda öğrencilerimizin bilişim çağına uygun, donanımlı ve yenilikçi olmaları için projeler üreten “Impact for Steam” Ideanest’in başarılı örneklerinden birisidir. Teknolojinin eğitimle bütünleşmesi yaşadığımız değişimin kaçınılmaz bir parçasıdır. Impact for Steam, öğretmenlerimizin ders içi ve ders dışı faaliyetlerde yenilikçi yaklaşım ve teknolojileri kullanmasını destekliyor. Gelecekte adını bile duymadığımız meslekler olacağını ve öğrencilerimizi bu mesleklere bugünden hazırlamamız gerektiğini savunuyor. Bu nedenle öğrencilerimizin yenilikçi yaklaşımları deneyimleyebilmelerini, alternatif çözümler üretebilmelerini, problemleri farklı bakış açılarından ele alabilmelerini, bireysel ve takım halinde çalışabilmelerini önemsiyor. Bu süreçte bilimsel düşünme becerilerini geliştirmelerini, bilim, teknoloji, mühendislik, sanat ve matematik alanı çalışmalarını ve maker hareketlerinde olduğu gibi üretim süreçlerine etkin girebilmelerini, çözümler üretirken büyük ve çok boyutlu düşünebilmelerini amaçlıyor. Impact programı multi-disipliner yaklaşıma ve proje tabanlı

öğrenmeye odaklanıyor. Bu kapsamda fen, matematik ve sanat gibi farklı alan bilgileri ile öğrencilerimiz bir araya gelerek beceri ve yeteneklerini gerçek dünya problemlerini çözmek için kullanıyor. Bu program kapsamında farklı yaş gruplarındaki öğrencilerimiz 3 boyutlu yazıcı ile üretim, algoritma geliştirme, ürün tasarımı, proje yönetimi gibi süreçleri deneyimleyebiliyor ve sonrasında bu deneyimlerini akranlarıyla paylaşıp onları yönlendirebiliyor. Bu laboratuvar sayesinde ileri derecede robotik alanı ya da artırılmış gerçeklik uygulamaları gibi yenilikçi yaklaşımları öğrenebiliyor ve birbirlerine aktarabiliyorlar. Yaklaşımların sürekliliğini sağlamak ve öğrencilerimizin daha uzun soluklu çalışmalar yapabilmesi için fikir ve proje geliştirebilecekleri, ekipmanlara ulaşabilecekleri, ürünlerini saklayabilecekleri ortamlara ihtiyaçlar var. Bu yaklaşımın hedefi yaratıcılık ve yenilik için öğrencilerimizin önlerini açmak.

İdeaneste proje oluşturmak için herhangi bir ödeme yapmanıza gerek bulunmamaktadır. Bu platformda kampanya oluşturabilmek için teknoloji girişimi olmanız gerekmektedir. Prototip ürünü ortaya çıkarmış olma zorunluluğu bulunmamaktadır. Erken teknoloji geliştirme fikirleri, teknoloji geliştirici faaliyetler ve araştırma projeleri ideaneste bağış toplayabilmektedir.

4.2.2. Ödüle/Ön Talebe Dayalı Kitle Fonlaması

Kitle fonlamasının içerisinde en fazla kullanılan modeldir. Kendi içerisinde ödüle dayalı veya ön talebe dayalı olarak ikiye ayrılabilir. Ödüle dayalı modellerde kampanyaya katkı sağlayanlara sembolik olarak ödüller verilir. Ön talep bazlı modellerde ise kampanyanın katılımcılarına girişimcinin pazara sunacağı ürün bedelsiz olarak verilir veya piyasa fiyatından düşüğe alma hakkı tanınır. Örneğin; ABD'deki Pebble saat üreticisi, ihtiyacı olan 100.000 \$'ı toplayabilmek için üreteceği akıllı saatlere 100 \$ fon sağlayacak herkese bir adet saat hediye edeceğini taahhüt etmiştir (Atsan & Erdoğan, 2015). Bu modelin güzel yanı piyasa talebinin ölçülmesinde de kullanılabilmesidir. İnternet üzerinden geniş bir kitleye hitap etmesi nedeniyle platform üzerinde kampanyaya olan ilgiye göre ürüne olan ilgi de ölçülmüş olmaktadır. Girişimlerin başarılı olabilmesi açısından talebin ölçülebilmesi oldukça önemlidir. Bu bilginin ölçülebilmesi girişimciler için çok önemli bir avantaj oluşturmaktadır.

Ödüle dayalı kitle fonlamasının en bilinen örnekleri ABD'de bulunan "Kickstarter" ve "Indiegogo" platformlarıdır.

Kickstarter: Üreticilerin projeleri için ilk sermayelerini oluşturmalarına, fon bulmalarına ve niş ürünler için pazar bulmalarına yardımcı olmaktadır. 2009 yılında ABD’de kurulmuştur.

Kickstarter’da müzikten teknolojiye, elektronikten oyunlara kadar 13 farklı kategoride işlem yapılabilmektedir. Bu platformda girişiminiz için gereken fon miktarı belirlenir ve projeniz burada yayımlanır. Talep edilen fon belirtilen sürede toplanırsa Kickstarter toplanan fonun %5’ini alır.

Tablo 4: Kickstarter Aracılığıyla İşlem Yapılabilecek Ülkeler

ABD	Avustralya	Avusturya	Kanada
Belçika	Almanya	İspanya	İsviçre
İngiltere	Danimarka	Fransa	İrlanda
Lüksemburg	Hong Kong	Norveç	Hollanda
İtalya	Singapur	Yeni Zelanda	İsveç

Kaynak: Wikipedia

Kickstarter kampanyası oluşturmak için gerekli şartlar;

- 18 yaşını doldurmuş olmak
- Projeyi ister yasal kaydı bulunan bir kuruluş adına ister kendi adınıza yapıyor olun, listede yer alan ülkelerden birisinde temelli olarak ikamet etmek
- Bir adres, projeyi geliştirdiğiniz ülkeye dair bir kimlik belgesi ve banka hesabı sahibi olmak
- Büyük tutarların biriktirilebileceği bir banka veya kredi kartına sahip olmak
- 18 yaşından küçük proje sahipleri için ebeveyn ve öğretmenlerin projeyi yürütmek adına ödeme bilgilerini vermesi gerek

Bu platformda 2020 yılı Kasım ayı itibariyle en yüksek meblağda fon toplayan girişim Pebble akıllı saatleridir.

Kickstarter platformunda başarıya ulaşmış girişimlerden birisi de dünyanın en akıllı fotoğraf depolama ve yönetim cihazı olan monument girişimidir. Ercan Erciyes ve Semih Hazar tarafından platforma sunulan girişim, 9 Mayıs 2017 yılındaki güncellemeye göre

5029 destekçi tarafından 703.818 \$ fonlanmıştır. Monument senin fotoğraflarını wi-fi teknolojisi ile toplar onları kendi içerisinde yüzler, lokasyonlar gibi çeşitli faktörlere göre otomatik olarak gruplandırır ve tableten, telefondan, bilgisayardan, televizyondan, her yerden fotoğraflarına ulaşabilmeni sağlar.

Türkiye'den çıkmış başarılı kickstarter projeleri;

Normal şartlar altında Tablo 4'te de belirtildiği üzere Türkiye'den Kickstarter platformunda proje yayımlanamamaktadır ancak horizon ruler girişiminin kurucusu Ufuk Koç İngiltere üzerinden projesini yayınlamış ve 22000 £ fon toplamıştır. Bu kapsamda Türkiye'den çıkmış başarılı bir girişim örneği olarak gösterilebilir.

Bir başka örnek olarak bu platformdan 55000 \$ fon toplayan sixfab firmasının kurucu ortaklarından Sait Borlak'ın Raspberry Pi ve Arduino için modüller geliştiren girişimi gösterilebilir.

Son olarak bu platformda 130000 \$ üzerinde fon toplayan Tuğra Şahiner'in kurucu ortaklarından olduğu WalkOVR girişimi ülkemiz adına başarılı bir örnek olarak gösterilebilir.

Indiegogo: Bu platform 2008 yılında ABD'de kurulmuştur. İlk kitle fonlama platformlarından birisidir. Başlangıçta filmleri fonlamak amacıyla kurulmuştur ama sonrasında çok çeşitli alanlarda girişimlere fon toplanmasında aracılık etmiştir.

Indiegogo'da başarılı girişimcilik örneklerinden birisi arıcıların balları toplarken arıları rahatsız etmemesi üzerine bir proje olan Flow Hive girişimidir. Bu girişim platform üzerinde 13.000.000 \$ üzerinde fon toplamıştır.

Bu platform kampanya sonunda %5 komisyon almaktadır. Ayrıca Stripe altyapısını kullanan platformda işlem başına ücret alınmaktadır. Kampanyayı Indiegogo'dan önce başka bir platformda yayınladıysanız komisyon ücreti %8 olarak kesiliyor.

Türkiye'den çıkmış başarılı Indiegogo örneklerine değinecek olursak dünyanın en akıllı bastonu olan WeWALK girişimini gösterebiliriz. Görme engelli birisi olan Kürşat Ceylan tarafından kurulan girişim uluslararası alanda birçok ödül aldı. Birleşmiş Milletler tarafından örnek proje olarak seçildi, Time Dergisi tarafından 2019 yılının en iyi

icatlarından birisi olarak seçildi. Thomas Edison adına verilen Edison ödülleri altın ödülün sahibi oldu. Bu girişim 28 farklı dilde 250'den fazla kaynakta haber oldu.

Campfire: Bu platform Japonya'da bulunuyor. Japonya'nın en büyük kitlesel fonlama platformu. Burada yurtdışından gelen girişimlere de izin veriliyor. Platform üzerinde hizmet bedeli olarak %12, işlem bedeli olarak %5 oranında komisyon alınıyor. Platformun müşteri hizmetleri alanındaki başarısı göze çarpıyor. Öte yandan burada kredi kartı ile işlem yapılabilmesi girişimciler ve destekçiler açısından önemli avantaj sağlıyor.

Arıkovanı: Bu platform kitleler ile teknoloji ve inovasyon alanında faaliyet gösteren girişim ve/veya girişimcileri buluşturmayı amaçlamaktadır.

Kodgem Teknolojinin "dik duruş antrenörü" olarak tanımladığı Kodgem Straight Arıkovanında fonlanan başarılı girişimlerden birisidir. Bu girişim 65000 TL fon sağlamıştır.

Indiegogo platformunda da başarıyla fon toplamış olan WeWALK girişimi Arıkovanında da 2016 yılında 24 saatte 140000 TL fon toplayarak büyük bir başarıya imza atmıştır.

Bu platformda proje oluşturmak için gerekli şartların başında teknoloji ve inovasyon odaklı bir girişim olması geliyor. Ayrıca daha önce başka platformda satış yapmamış, hızlıca seri üretime geçebilecek, son tüketici için prototipi bulunan girişimler projelerini yayımlayabiliyor.

Fongogo: Bu platform çok çeşitli alanlarda yer alan projeler ile destekçilerini buluşturmayı amaçlamaktadır. Sanattan oyuna, yemekten tasarıma kadar birçok alan ile ilgili girişimlerinizi bu platformda yayımlayabilirsiniz.

Fongogo diğer platformlara nazaran farklı olarak girişimcilerine ödül bazlı kitle fonlaması alanında iki farklı model sunuyor. Bu modeller; kumbara modeli ve destek projesi modeli. Kumbara modelinde, destekçiler abonelik bazlı aylık bağış yapıyorlar. Fongogo toplanan aylık desteğin %5 ini komisyon olarak alıyor. Destek projesi modelinde ise destekçiler tek seferlik bağışta bulunuyorlar. Fongogo bireylerden ve şirketlerden %10 + KDV komisyon alırken STK'lerden %5 oranında komisyon alıyor.

Bu platformda kampanyanızı yayınlamak için gerekli şartların başında herhangi bir politik ve dini proje olmaması şartı yer alıyor. Talep edilen fonun minimum 1000 TL

olması gerekiyor. Platform proje oluşturanlardan herhangi bir ücret talep etmiyor ancak proje oluşturucuların destekçilere proje ile ilgili bir hediye sunmasını şart olarak sunuyor.

4.2.3. Borçlanmaya Dayalı Kitlesele Fonlama

Bu fonlama yöntemine Peer to Peer (P2P) da denmektedir. Bu kavramdan da anlaşılacağı üzere bu fon toplama yöntemi eşitler arasında bir fon toplanmasını sağlamaktadır. Burada eşitler arasından kast edilen bireylerin bir araya gelerek projeleri, girişimleri fonlamasıdır. Bu yöntemde banka gibi finansal kuruluşlar aradan çıkarılmaktadır. Banka ve benzeri finansal kuruluşlar aradan çıkartıldığı için platform için ödenen komisyon ücreti dışında herhangi bir ücret ödenmemektedir ve bu durum girişimcilere ciddi oranda bir sermaye maliyeti avantajı sağlamaktadır. Ayrıca bireylerin bankalar gibi katı kuralları bulunmadığından dolayı girişimcilerin de daha özgür hareket etmesine imkan sağlamaktadır.

Eşitler arasında borçlanmaya dayanan bu sistem birçok ülkede uzun zamandır kullanılıyor olsa da ülkemiz için henüz çok yeni bir kavramdır. Ülkemizde borçlanmaya dayalı kitlesele fonlama Sermaye Piyasası Kurulu tarafından çıkarılan ve 27.10.2021 tarihli 31641 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Kitlesele Fonlama Tebliği ile yasal zemine kavuşmuştur.

Prosper: Borçlanmaya dayalı kitlesele fonlamanın öncülerinden olan bu platform ABD merkezlidir. Girişimciler için belirli bir borçlanma sınırı bulunmaktadır. Girişimciler minimum 2000 \$ maksimum 40000 \$ borçlanabilmektedirler. Bir panel üzerinden ne kadar fona ihtiyacınız olduğuna dair bilgiler alınıyor ve borçlanmanız ile ilgili tüm hesaplamalar yapıp size gönderiliyor. Platform yalnızca ABD’de de ikamet eden ve 18 yaşından büyük girişimciler için hizmet vermektedir.

4.2.4. Paya Dayalı Kitle Fonlaması

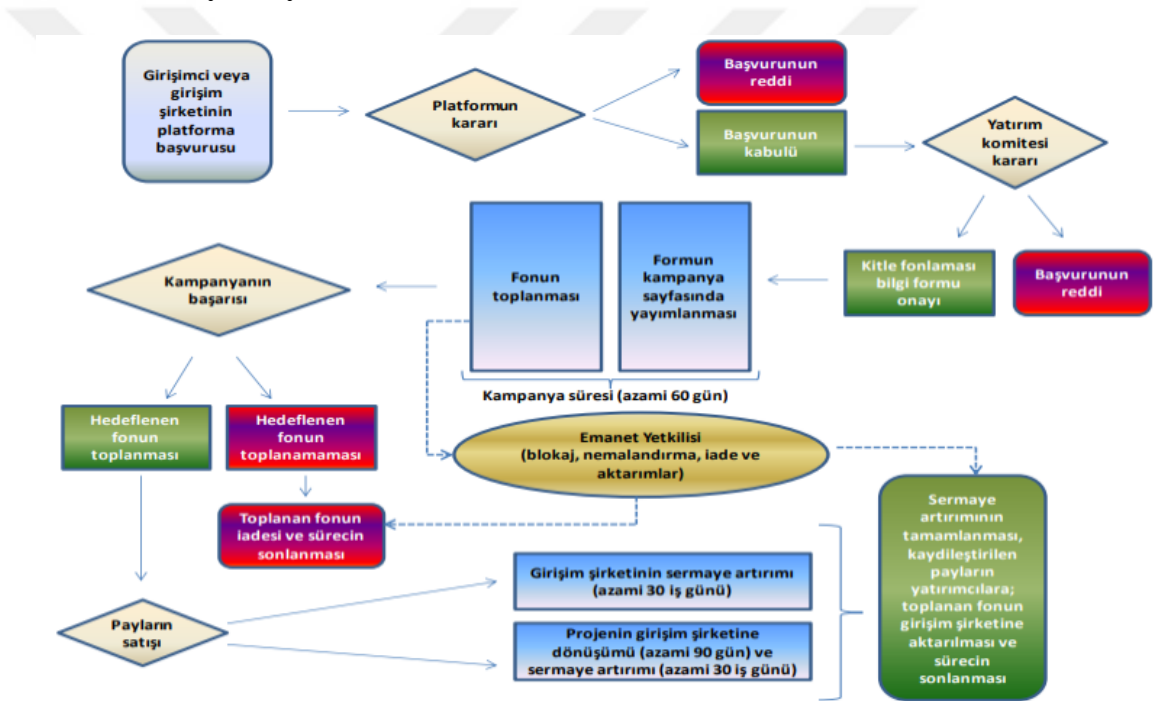
Kitle fonlaması (crowdfunding) güncel bir finansman modeli olarak günümüzde günden güne önem kazanmaktadır ve yaygınlaşmaktadır. Özellikle paya dayalı kitle fonlaması (equity-based crowdfunding) modeli, küçük yatırımlarla büyük hedeflere ulaşma imkânı tanıyan inovatif girişimlerin sermaye piyasalarından yüksek miktarda çekirdek sermayeyi (seed capital) görece düşük maliyetle temin edebilmesi için oldukça önem arz etmektedir (Pirgaip, Gür, & Can, 2021).

Fon arayan girişimcinin toplayacağı fon karşılığında yatırımcılarına pay senedi vermesine dayanan bir sistemdir. Bu yöntem ülkemizde henüz yeni sayılmaktadır. Paya dayalı

kitlesel fonlama ülkemizde 6362 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesine dayanılarak Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 3/10/2019 tarihinde çıkarılan (III-35/A.1) numaralı Paya Dayalı Kitlesel Fonlama Tebliği ile hukuksal zemine kavuşmuştur. Sonrasında borçlanmaya dayalı kitlesel fonlamanın da mevzuatımıza girmesiyle beraber tebliğ güncellenmiştir ve Kitlesel Fonlama Tebliği adı altında 27.10.2021 tarihinde 31641 sayılı resmî gazetede yayımlanmıştır.

Hisse bazlı kitle fonlaması modelinin en önemli ekonomik faydalarından birisi daha önce göz ardı edilmiş, finansmana ulaşamamış veya yeterince destek bulamamış inovatif projelerin hayata geçirilmesine imkan vermesidir (Pirgaip, Gür, & Can, 2021).

Grafik 1: Paya Dayalı Kitle Fonlaması Modelinde Finansman Süreci



Kaynak: (Pirgaip, Gür, & Can, 2021)

Bir girişimcinin projesi ile ilgili fon toplayabilmek adına melek yatırımcılar ile veya girişim sermayesi ortaklıklarıyla görüşme sağlayabilmesi pek mümkün olmamaktadır. Projeyi fonlayacak kişilere ulaşma zorluğu birçok girişimciyi zorlamakta ve hatta projeden vazgeçirmektedir. Ayrıca melek yatırımcılar veya girişim sermayesi ortaklıkları bir projeyi incelerken sermaye riskinin çok büyük bir kısmını üstlendikleri için müzakere süreçleri çok uzun sürebilmektedir. Ancak kitlesel fonlama platformlarında bu süre günler veya haftalar ile ifade edilebilmektedir (Freedman & Nutting, 2015). Kitlesel

fonlama bu anlamda girişimciler açısından çok büyük avantajlar oluşturmaktadır. Fon ihtiyacının çok fazla olduğu kuruluş evrelerinde fona ulaşma hızı da çok önemlidir. Diğer fonlama yöntemlerine göre kitlesel fonlama çok daha hızlıdır.

Kitlesel fonlamanın bir diğer avantajı da girişimcilerin projelerini platformlar aracılığıyla yayımlamasıyla beraber fonun kaynağının tabana yayılması ve girişimcilerin işletmenin yönetimini elinde tutmasıdır. Melek yatırımcı ve girişim sermayesi ortaklıklarında bu yatırımcılar projeden yüksek oranda pay istedikleri ve aldıkları için yönetim sürecine sıklıkla müdahil olabilmektedirler. Bu durum da projenin istenilen şekilde yönetilmesine engel olabilmektedir. Bu bağlamda da paya dayalı kitlesel fonlama yöntemi avantaj sağlamakta ve daha cazip hale gelmektedir. Tek bir yatırımcının ya da sınırlı sayıda yatırımcının bulunduğu durumlarda söz hakkı anlamında tartışmalar meydana gelebilmektedir ve bu durum projenin işleyişini önemli ölçüde etkileyebilmektedir. Pay satın alarak projeye/işletmeye ortak olan yatırımcıların amacı ise, kârdan pay almak, oy hakkı elde etmek ve/veya değer artış kazancı sağlamaktır. Yatırımcılar açısından değerlendirmek gerekirse riskli ancak getirisi yüksek olabilecek projelere kolaylıkla yatırım yapabilmektedirler. Ayrıca mevzuatlar çerçevesinde korundukları için ve denetim yapıldığı için güven içerisinde yatırım yapabilmektedirler.

Yatırımcılar açısından bu fonlama modelinde ekstradan likidite riski doğmaktadır. Kitlesel fonlama girişimlerinin ikincil piyasasının gelişmemiş olması nedeniyle likidite riskini de yatırımcılar üstlenmektedir. Benim görüşüme göre kitlesel fonlamaya olan talep arttıkça ikincil piyasa zamanla oluşacaktır.

Hisse bazlı kitlesel fonlamada, girişimci ihtiyacı olan kaynağı bulabilmek için kitlesel fonlama platformu üzerinden kampanya başlatmaktadır. Birim pay fiyatı, satışa konu pay sayısı, hedeflenen fon tutarı (birim pay fiyatı x satışa konu pay sayısı), kampanya süresi, satışa konu payların sermaye içindeki payı, satıştan gelecek paranın hangi amaçla kullanılacağı, işletmeyle ilgili çeşitli mali veriler gibi bilgiler yatırımcılarla paylaşılmaktadır (Anbar, 2020). Kitlesel fonlama girişiminin başarılı olabilmesi açısından bir projenin şeffaflığı çok önemlidir. Projeye yatırım yapmak isteyen kişilerin kafalarında soru işareti kalmaması gerekmektedir. Ekonomi, finans alanındaki en önemli ilkelerden birisi güven ilkesidir. Yatırımcı güven ortamında yatırım yapmak ister. Bu anlamda proje ne kadar şeffaf olursa başarıya ulaşma olasılığı o kadar artacaktır.

Kampanya süresi içerisinde istediği fon miktarına ulaşmış olan girişim başarılı olarak değerlendirilmektedir. Bu kapsamda girişimci projesinin talebini kısmen ölçmüş olmaktadır. Kitlesele fonlama yaygınlaştıkça ve tabana kadar yayıldıkça talebin ölçülmesi açısından çok büyük faydalar sağlayacaktır. Girişimcilere projelerinin başarılı olup olmayacağı konusunda ışık tutacaktır. Örneğin; bir işletme 2 TL'den 50.000 adet payı satmak için bir kampanya oluşturmuşsa bu girişimin başarılı sayılabilmesi için kampanya süresi içerisinde en az 100.000 TL fon toplanması gerekmektedir. Kampanya süresi azami 60 gün olarak belirlenebilmektedir. Grafik 1 de paya dayalı kitle fonlamasına ilişkin işlemler açıklayıcı bir şekilde görselleştirilmiştir. Buradan da anlaşılacağı üzere fonun toplanması durumunda fon ve pay senetleri emanet yetkilisi üzerinden işlem görmektedir. Bu sebeple işlemler güvenli hale gelmektedir. Projenin başarılı olamaması durumunda emanet yetkilisinde toplanan fonlar yatırımcılara iade edilmektedir. Pay satışında girişimci ile yatırımcı arasında aracılık yapan platformlar toplanan fon üzerinden komisyon almaktadırlar.

Hisse bazlı kitlesele fonlama platformlarına bakacak olursak;

Seedrs: Platform konu ve yatırımcı sınırı olmaksızın bütün yatırımcılar ile işletmeleri bir araya getirmeyi amaçlamıştır. İşletme ve yatırımcı çeşidine sınırlama getirmemiştir. Bu bağlamda kitlesele fonlamayı çok geniş bir perspektifte ele almış İngiltere menşeli bir platformdur.

Türkiye'den bir eğitim teknolojileri girişimi olan Twin, bu platformda 750.000 £ fon toplamak için 27 Temmuz 2020 tarihinde bir kampanya başlatmıştır ve 28 Ekim 2020 tarihi itibarıyla 392 yatırımcıdan 1.443.160 £ fon toplayarak çok büyük bir başarıya ulaşmıştır. Bu örnek girişimimiz üzerinde kitlesele fonlamanın pazar araştırmasına etkisini de ele alabiliriz. Bu proje kapsamındaki ürün/hizmete pazarda ihtiyaç duyulduğu ve talep olduğu toplanmak istenilen fonun yaklaşık iki katı fon toplanmasıyla anlaşılmaktadır. Platform özelinde kampanyayı kaç kişinin incelediği bilgisine ulaşabilmemiz durumunda ceteris paribus yüzdesel olarak talebe de ulaşabiliriz. Örneğin; bu kampanyayı 1000 kişinin incelediğini varsayarsak yaklaşık her 100 kişiden 39 kişinin bu projeye talebi olduğu bilgisine ulaşabiliriz. Pazar araştırmasının yapılabilmesi, piyasanın nabzının ölçülebilmesi özellikle yeni girişimler için çok önemlidir. Girişimlerin başarıya ulaşma yüzdesi genel olarak düşüktür. Bir girişimci genelde defalarca girişim oluşturması

sonucunda başarıya ulaşabilmektedir. Bu durum da girişimciler için her bir girişim denemesinde maliyet oluşturmaktadır. Bu anlamda kitlesel fonlama platformlarının çok önemli bir yeri vardır.

Seedrs platformu yatırımcılardan %7,5 oranında ücret almaktadır. Bu platformda projenin yayınlanabilmesi için işletmenin kendi kampanyasını kendisi yürütecek kapasitede olması, fon hedefinin 50.000 € üzerinde olması, İlk yatırımlarla finansman turunu başlatacak ve diğer potansiyel yeni yatırımcılarla paylaşmaya yardımcı olabilecek bir komünite oluşturmaya başlamış olması ve işletmenin AB, Avrupa Ekonomik Alanı (AEA) veya İsviçre’de bulunması gerekmektedir.

Companisto: Startuplar ve büyüyen şirketler için Almanya’da kurulmuş bir platformdur. Platform yatırımcılar için bir yatırım maliyeti istemiyor ancak carry trade işlemlerinde %10 ücret alıyor. Carry trade düşük faizli bir ülkeden borçlanarak yüksek faizli bir ülkede yatırım yapma işlemlerine deniyor. Girişimciler açısından platformun ücretlendirme politikası ise toplanan fonun %15’inin alınması ve yönetim faaliyetleri için de %0,65 ücret alınmasını içeriyor. Platformda uluslararası yatırımcılar işlem yapabiliyor ancak girişimciler için işlem yapma şansı bulunmuyor. Yatırımcılar minimum 1000 € yatırım yapabiliyor.

Wefunder: ABD menşeli bu platformda birçok farklı alanda fon toplanabiliyor.

Şirketlere insan kaynakları alanında çözüm önerileri sunan Zenefits, wefunder platformunda 583.600.000 \$ fonlanarak başarılı bir girişim olarak karşımıza çıkmaktadır. Wefunder başarıya ulaşmış projelerden %7,5 komisyon almaktadır. Proje başarıya ulaşmazsa herhangi bir ücret talep etmemektedir. Platformda ABD dışındaki şirketlerin fon toplamasına izin verilmiyor ve birçok hukuki formun doldurulması gerekiyor.

4.3. TÜRKİYE’DE KİTLE FONLAMASI MEVZUATI

Ülkemizde kitlesel fonlama kavramı henüz çok yeni bir kavramdır. Ödüle dayalı ve bağışa dayalı kitle fonlaması örnekleri geçtiğimiz yıllarda görülse de borçlanmaya ve paya dayalı kitlesel fonlama yöntemi Sermaye Piyasası Kurulunun hazırladığı ve 27.10.2021 tarih ve 31641 sayılı Resmî Gazete ’de yayımlanan Kitle Fonlaması Tebliği ile yasal zemine kavuşmuştur.

Ödül/Ön talep bazlı kitlesel fonlama ve bağışa dayalı kitlesel fonlama tebliğ kapsamının dışındadır ve ülkemizde de yıllardır kullanılmaktadır.

Tablo 5: Türkiye’de Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetinde Bulunabilecek Platformlar

UNVANI	FAALİYET TÜRÜ	LİSTEYE ALINMA TARİHİ
Vakıf Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	01.04.2021
Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	08.04.2021
Halk Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	30.09.2021
Dijital Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	14.10.2021
İnfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	25.11.2021
Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	06.01.2022
Girişim Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	24.02.2022

Kaynak: spk.gov.tr

Ülkemizde paya dayalı kitle fonlamasının temeli 03.10.2019 tarihinde çıkarılan Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği ile atılmış olsa da Tablo 5’te de görüleceği üzere platformlar 2021 yılının Nisan ayı itibariyle işlem yapmaya başlayabilmişlerdir.

Ülkemiz için yeni olan paya ve borçlanmaya dayalı kitlesel fonlama kavramı için mevzuat incelemesi yapacak olursak platformların çeşitli şartları yerine getirmeleri gerektiğini görürüz.

- Paya dayalı kitlesel fonlama kuruluşlarının sermayesi asgari 1.000.000 TL olmalıdır ve sermayesinin tamamının nakden ödenmiş olması gerekmektedir.

Ayrıca özsermayesinin de faaliyet gösterdiği süre boyunca bu tutarın altına düşmemesi gerekmektedir.

- Platformun anonim şirket olması gerekmektedir.
- Paylarının tamamının nama yazılı olması gerekmektedir.
- Ticaret unvanında “Kitle Fonlama Platformu” ibaresinin bulunması gerekmektedir.
- Esas sözleşmesinde işletme konusunun münhasıran paya dayalı kitle fonlaması faaliyetinde bulunulmasına aracılık edilmesi olarak belirtilmiş olması gerekmektedir.
- Kurucularının Kitle Fonlaması Tebliği 6’ncı maddede belirtilen şartları sağlaması gerekmektedir.
- Yönetim kurulunun asgari olarak 3 kişiden oluşması zorunludur.

Platformlar;

- Girişim şirketlerine ve/veya girişimcilere danışmanlık verebilirler ancak kredi işlerine veya ödünç para verme işlerine aracılık edemezler.
- Gayrimenkul ve gayrimenkule dayalı hakların alım satımı ve gayrimenkul projelerinin geliştirilmesi ile girişim şirketlerine iştirak edilmesine yönelik kitle fonlaması faaliyeti yürütemezler.
- Yurt dışında yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin, Türkiye’de yerleşik kişilerden fon toplaması amacıyla kitlesel fonlama yapamazlar.
- Yatırımcılara yönelik yatırım tavsiyesi niteliğinde değerlendirme, analiz ve yorumda bulunamazlar.
- Kampanyası yürütülen girişim şirketlerinin ve projelerin ticari ürün ve/veya hizmetlerinin reklamını yayınlayamazlar.
- Geniş yetkili aracı kurumlar hariç platformlar, yatırımcıların sahip olduğu girişim şirketi hisselerinin alım satımına ilişkin işlemlere aracılık yapamazlar.

Kitle Fonlaması Tebliği’nin 29. Maddesi gereğince platformlar için öngörülen yükümlülüklerin yerine getirilmesinden platformun yönetim kurulu üyeleri, yatırım komitesi için öngörülen yükümlülüklerin yerine getirilmesinden yatırım komitesi üyeleri ile platformun yönetim kurulu üyeleri, fonlanan şirketler için öngörülen yükümlülüklerin yerine getirilmesinden ise fonlanan şirketin yönetim kurulu üyeleri sorumludur (Resmi Gazete, 2021).

Bilgi formunu imzalayan gerçek ve tüzel kişiler bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur (Resmi Gazete, 2021).

Sadece gerçek kişiler değil tüzel kişiler de kitle fonlaması platformlarına üye olabilmektedirler. Üyelik işlemleri için hem gerçek kişilerin hem de tüzel kişi yetkililerinin E-devlet üzerinden kimlik doğrulaması yapması gerekmektedir. Hem gerçek hem de tüzel kişiler kimlik doğrulaması yaptıktan sonra Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde yatırım hesabı açabileceklerdir. Bu durum ile ilgili olarak Kitle Fonlaması Tebliği'nde düzenleme yapılmıştır.

Türk vatandaşı olmayan gerçek kişiler ve ülkemizde yer almayan tüzel kişiler de Türkiye'deki kitlesel fonlama platformlarındaki projelere yatırım yapabilirler. Türk vatandaşı olmayanların da aynı şekilde platforma üye olmaları ve Merkezi Kayıt Kuruluşunda hesap açmaları gerekmektedir.

Kitle Fonlaması Tebliği'nde ne kadar fon toplanabileceğine dair doğrudan bir madde bulunmamaktadır. Ancak 12 aylık süre içerisinde bir girişimcinin en fazla iki proje yayımlayabileceği ve bu projelerden toplayabileceği fon miktarının Sermaye Piyasası Kurulu Bülteni'nde belirtilen izahname düzenleme yükümlülüğünden muaf tutulan tutarı geçemeyeceği belirtilmiştir. Bu durumda 2021 yılı için bir girişimcinin toplayabileceği en fazla fon tutarı SPK tarafından 10.911.000 TL olarak belirlenmiştir. Girişimciler bu tutarı tek bir kampanya ile toplayabilecekleri gibi iki kampanya ile de toplayabilirler. Buna ek olarak bilgi formunda açıklanmak ve ihraç sınırını aşmamak şartıyla bu tutarın %20 fazlası oranında ek fon toplanabilmektedir. Ek fon ile birlikte bu tutar 13.093.200 TL'ye yükselmektedir. Fon toplayacak girişimciler ile ilgili olarak sıkı kurallar bulunmaktadır. Toplanan fonlar yalnızca sermaye artışı için kullanılabilir. Girişim şirketlerinin mevcut paylarının satışı suretiyle fon toplanamamaktadır. Ayrıca paya dayalı kitlesel fonlama ile fon toplayan girişim şirketlerinin en son yıllık finansal tablolarında ve varsa son güncel ara dönem finansal tablolarında aktif toplamının (2021 yılı için) 21.276.450 TL'yi ve net satış hasılatı dışında kalan diğer gelirler toplamı ve net satış hasılatının her ikisinin de 10.638.225TL'yi aşması halinde paya dayalı kitlesel fonlama yapılamaz.

Talep edilen fon tutarının 1.000.000 TL'den fazla olması durumunda hedeflenen fonun en az %5'inin nitelikli yatırımcılar tarafından karşılanması gerekmektedir. Bu gereklilik toplanılabilecek ek fon tutarı için aranmamaktadır.

Nitelikli olmayan yatırımcılar projelere bir senede en fazla 20.000 TL yatırım yapabilmektedir. Ancak 200.000 TL'yi geçmemek şartıyla, yatırımcı platforma beyan ettiği gelirinin %10'u oranında yatırım yapabilmektedir. Yatırımcı isterse bu tutarı tek bir projeye isterse birden çok projeye yatırabilir. Yatırım yapabileceği proje sayısı ile ilgili herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır. Nitelikli yatırımcılar için ise Kitle Fonlaması Tebliği'nde herhangi bir limit belirtilmemiştir. Nitelikli yatırımcı, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından ilgili düzenlemelerde nitelikli yatırımcı olarak tanımlanmış olan yatırımcıyı ifade etmektedir.

Girişim şirketleri toplanan fonları, kampanya başlamadan önce hangi amaçla ve nasıl kullanacağına dair rapor hazırlaması ve bu raporu platformdaki kampanya sayfasında yayımlaması şartıyla gayrimenkule dayalı işlemler hariç istediği şekilde kullanabilirler.

Kampanyanın sona erdiği tarihten fonun tamamının kullanıldığı tarihe kadar her 6 ayda bir ve fonun tamamının kullanıldığı tarihte şirketin mevcut durumuna, projenin durumuna ve fonun kullanıldığı yerlere ilişkin bilgiler kampanyanın başlatıldığı platformda yayımlanır.

Toplanan fonlar için 1.000.000 TL'nin üzerinde fon toplanması durumunda her yıl, bu tutarın altında toplanan fonlar için ise toplanan fonun kullanılacağı tarihin belirtildiği tarihte ve toplanan fonların tamamının kullanıldığı tarihte bağımsız denetim şirketleri tarafından özel denetim raporu ile fonların amacına uygun olarak kullanılıp kullanılmadığı denetlenir.

Bağımsız denetim şirketi, toplanan fonların amacına uygun kullanılmadığını tespit etmesi halinde ivedilikle Sermaye Piyasası Kuruluna bilgi verir. Toplanan fonların amacına uygun olarak kullanılmasından girişim şirketlerinin yönetim kurulu sorumludur. Ayrıca Türk Ceza Kanunu kapsamında suç oluşturan unsurların tespit edilmesi halinde Sermaye Piyasası Kurulu suç duyurusunda bulunma hakkına sahiptir.

Girişim şirketlerinin son beş yıl içerisinde kurulmuş teknoloji ve üretim şirketi olması gerekmektedir. Henüz şirket kurmamış olan girişimciler de azami 90 gün içerisinde

anonim şirket statüsünde, teknoloji veya üretim şirketi kurmak şartıyla fon toplayabilmektedirler.

Fon talep eden girişim şirketlerinin Kamuyu Aydınlatma Platformu şartlarını sağlayacak şekilde, tescillenmiş, kontrol edilebilen bir internet sitesine sahip olmaları gerekmektedir.

Girişimciler fonlarını büyük bir kitleden toplayacakları için bu kitledeki kişileri korumak, zarara uğramalarını engellemek, yatırımcıların doğru bilgiye ulaşabilmesi amacıyla Sermaye Piyasası Mevzuatında girişimcilere bazı yükümlülükler getirilmiştir.

Girişim şirketi ortakları, kampanyanın başladığı tarihten üç yıl sonrasına kadar miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri veya cebri icra nedenleriyle yapılacak devirler ile girişim şirketi ortaklarının nitelikli yatırımcılara veya diğer ortaklara yapacakları devirler hariç olmak üzere paylarını devredemezler.

Büyük bir kitleye hitap eden girişim şirketleri, yatırımcılarının ortaklık yapısındaki değişiklikleri takip edebilmesi ve ortaklık haklarını kullanabilmesi amacıyla paylarının tamamını Merkez Kayıt Kuruluşunda kaydileştirmekle yükümlüdür.

Girişim şirketleri, yönetim değişikliği, iflas, konkordato ve fesih gibi durumların olması halinde tescilli internet siteleri üzerinden iki gün içinde ilan etmelidirler.

Girişim şirketleri faaliyet raporlarını ve finansal tablolarını ilgili yılın dördüncü ayının sonuna kadar yayımlamak zorundadırlar.

Yatırımcıların ortaklık haklarını kullanabilmesi amacıyla girişim şirketlerinin genel kurullarını halka açık şirketlere uygulanan hükümler çerçevesinde elektronik ortamda yapmaları gerekmektedir. Burada en küçük yatırımcının dahi söz hakkının korunduğu gözükmektedir.

Sahip olunan hisseler, bilgi formunda açıkça oydan yoksun oldukları belirtilmediği sürece girişim şirketinin bütün yatırımcılarına aynı pay grubundaki ortaklık haklarını sağlar.

Kitle fonlaması girişimcilerinin ikincil piyasaları bulunmamaktadır. Bu sebeple likidite riskleri çok yüksektir. Ancak platformlar girişimcilerin kendi aralarında paylarını devir edebilecekleri bir sistem oluşturabilirler. Borsa İstanbul tarafından girişim şirketlerinin paylarına yönelik bir pazarın kurulabileceğine dair Kitle Fonlaması Tebliği'nde atıf bulunmaktadır. Bu durum kitle fonlamasının yaygınlaşması açısından çok önemlidir. İkincil bir piyasanın olması girişim şirketlerinin hisselerine olan talebi çok arttıracaktır.

Benim görüşüme göre ilerleyen süreçlerde kitle fonlamanın yaygınlaşmasıyla beraber ikincil piyasa oluşacak ve payların likiditesi artacaktır.

Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere girişim şirketlerinin hisseleri için kimseye imtiyaz tanınmaz. Ancak nitelikli yatırımcılara bilgi formunda açıkça belirtilmek şartıyla oy hakkında, rüçhan hakkında, kar payında, tasfiye payında vb. konularda imtiyaz tanınabilir. 1.000.000 TL'nin üzerinde fon toplanması durumunda nitelikli yatırımcılara imtiyaz tanınabilmesi için fonlamanın en az %5'inin nitelikli yatırımcılar tarafından yapılması gerekmektedir.

4.4. KİTLESEL FONLAMAMANIN GELENEKSEL FONLAMA İLE KİYASLANMASI

Hisse bazlı kitle fonlaması modeli için spesifik olarak yapılan araştırmalar sayıca azdır. Yapılan araştırmalarda genellikle girişimcilerin finansmana eşit şartlarda ulaşip ulaşmadığına, platformlarda paylaşılan bilgilerin şirket değerinin belirlenmesi açısından yeterli olup olmadığına dolayısıyla yatırımcının bu durumda doğru karar verip veremeyeceği ile ilgilidir. Ancak kitle fonlamanın sağlayacağı avantajların belirlenmesi açısından birçok araştırma yapmak mümkündür.

Kitlesel fonlamanın en önemli avantajlarından birisi de zaman ve coğrafi sınır engellerini ortadan kaldırmasıdır. Girişimciler, projelerini potansiyel yatırımcıların incelemesi amacıyla belirli bir süre platformlarda yayımlarlar. Bu süre zarfında dünyanın her yerindeki potansiyel fon sağlayıcılar projeye ulaşabilir ve istedikleri kadar inceleyebilirler. Bu durum da hem zaman kaybını önlemektedir hem de coğrafi sınırları ortadan kaldırmaktadır.

Modelin ekonomik katkılarından birisi ilgili düzenlemelerde belirtilen bazı kriterleri sağlamayan yatırımcıların (non-accredited investors) kitle fonlaması platformları aracılığıyla pazara girmesine fırsat verilmesidir. Örneğin, yalnızca nitelikli yatırımcıların yatırım yapmasına izin verilen girişim sermayesi (private equity) uygulamalarında yatırımcıların değerlendirme fırsatı bulamayan bireysel yatırımcılar hisse bazlı kitle fonlaması platformları üzerinden gelecek vadettiğini düşündüğü girişim şirketlerine yatırım yapabilir. Küçük yatırımcıların da sisteme dahil olmasına fırsat veren bu sistem ile başarılı projelerin sayısı artabilir ve sermayenin tabana yayılmasıyla girişim ekosistemine katkıda bulunabilir (Pirgaip, Gür, & Can, 2021).

Bankalar, girişimciliğe destek veren kurum kuruluşlar, diğer geleneksel finansman yöntemleri genel olarak kendi iş fikirlerine uymayan, risk-getiri bakımından uygun görmediği projelere destek verme eğiliminde değillerdir. Bu anlamda kitlesel fonlama her türlü projeye yayımlanma imkanı tanıyan bir finansman yöntemidir. Girişimciler ve girişim şirketleri kurum, kuruluşların prosedürlerini atlayarak doğrudan topluma ulaşabilmektedir. Bu durum da sermayenin kaynağını şeffaflaştırmakta ve demokratikleştirmektedir.

Kitlesel fonlamanın bir diğer özelliği genel olarak spesifik projeler içermesidir. Bütün insanların girişimci ruhlarına dokunan bu platformlar sayesinde çok daha spesifik ürünler ortaya çıkmaktadır. Bu durumun en güzel örneklerinden birisi WeWALK girişimidir. Görme engelli kişiler tarafından görme engelli bireyler için akıllı baston üreten WeWALK spesifik ürün üretimine en güzel örneklerden birisidir. Girişimciler kendi yaşadıkları zorluklardan yola çıkarak tüm görme engelli insanların hayatını kolaylaştıracak bir buluşa imza atmışlardır. Toplumdan çok büyük destek görmüşlerdir. Sıradan baston kullanan bir görme engelli birey yalnızca yerdeki engelleri bastonuyla tarayarak gezinebilirken WeWALK akıllı bastona sahip bir birey kafa hizasındaki engelleri de baston sayesinde fark edebilmektedir. Sonuç olarak kitle fonlaması sayesinde spesifik ve toplum yararına büyük bir buluşa imza atmışlardır.

Kitle fonlamasının en önemli avantajların birisi de basit ve kolay olmasıdır. Herhangi bir sermaye sahibi veya grubu ile görüşmek pek mümkün olmamaktadır. Bu bağlamda kitle fonlaması platformlarında bir profil oluşturulması ve projenizin yayınlanmasıyla milyonlarca hatta milyarlarca insana ulaşabilme potansiyeline sahiptir.

Bir diğer fayda projenin test edilebilirliği olmaktadır. Planlanan ürün-hizmete olan talebin ölçülebilmesini ve projenin yapılabilirliğini ölçmede yardımcı olmaktadır. Üstelik bu yöntemle ürün-hizmete olan talep, geleneksel girişimcilik yöntemlerine nazaran sıfır maliyetle ölçülebilmektedir ve zamansal olarak da çok daha pratiktir. Projenin yayınlanması bir nevi ürünün reklamını da yapmaktadır ve bu durum girişimcilere pazarlama avantajı sağlamaktadır.

Kitlesel fonlamanın bir diğer avantajı riski tabana yaymasıdır. Örneğin; bir yatırımcı bir projeye 1.000.000 TL yatırmak istemeyebilir ancak 1000 kişi 1000 TL vererek yatırımı

fonlayabilir. Bu durumda 1.000.000 TL'lik bir yatırımın boşa gitmesi riskini 1 kişi değil 1000 kişi üstlenmiş olmaktadır.

Kitle fonlaması platformlarında projeyi inceleyen yatırımcıların uzmanlık alanına giren projelerde fikir vermesi de mümkündür. Çok geniş bir kitleye hitap etmesi nedeniyle yatırımcılardan da projenin geliştirilmesiyle ilgili geri dönüşler alınabilir. Kitle fonlaması bir nevi beyin fırtınası yapılmasına da imkan sağlayabilir. Bu durum da projenin geliştirilmesi açısından katkı sağlayabilir. Hatta kitle fonlamasının sosyo-ekonomik yönünden dolayı girişimciler paydaş ekonomisinden de istifade edebilir. Bir projenin yatırımcısı aynı zamanda o projenin müşterisi, hastası, tedarikçisi, çalışanı, araştırmacı olarak da yatırım yapabilir.

Kitle fonlamasının en önemli avantajlarından birisi de daha düşük maliyetle fon sağlanması ve daha yüksek getiri imkanı sunmasıdır. Platform kapsamında birçok işlemin otomatik olarak gerçekleştirilmesi ve işlem ücreti alınmaması, ayrıca birçok kişiden fon sağlanması dolayısıyla riski yayması fon toplayanlar açısından maliyetleri azaltmaktadır. Yatırımcılar açısından değerlendirecek olursak örneğin; 1000 TL gibi cüzi bir miktar ile geleneksel yatırım yöntemlerinde büyük bir getiri imkanı sağlama şansları bulunmamaktadır ancak kitlesel fonlama girişimlerine yapılacak 1000 TL'lik bir yatırım ileride büyük bir yatırıma dönüşme potansiyeline sahiptir ancak burada kitlesel fonlama projelerine yapılan yatırımın riskinin geleneksel yatırım yöntemlerine oranla çok daha riskli olduğunu ve kitlesel fonlama girişimlerinin günümüzde ikincil bir piyasalarının olmadığı durumunu göz ardı etmemek gerekmektedir.

4.5. KİTLESEL FONLAMAMANIN SERMAYE MALİYETİ AVANTAJI

Bilanço, işletmenin belirli bir andaki durumunu gösteren finansal tablodur. Bilanço bize işletmenin varlıklarını hangi kaynaklar ile elde ettiğini gösterir. Her bir varlığı elde etmenin belirli bir maliyeti bulunmaktadır. Bu varlıkları elde ederken kısa vadeli yabancı kaynaklardan, uzun vadeli yabancı kaynaklardan ve öz kaynaklardan faydalanırız. Banka kredileri, satıcılara olan borçlar, ihraç edilen hisse senetleri gibi kalemler bu kaynaklara örnek olarak gösterilebilir. Varlıklarımızın tamamını ne kadar elde ettiğimizi bulmak için de ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti hesabını kullanırız. Ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin bilinmesi işletmelerin yaptıkları üretimi daha uygun maliyetlerle yapmalarını sağlayacaktır. Sermaye bir üretim faktörüdür ve sermaye maliyetimizi ne kadar

düşürürsek üretim maliyetlerimiz de o kadar düşecektir ceteris paribus karlılığımızı o kadar arttırmış bulunuruz, şirket değerimizi arttırmış bulunuruz, rekabet avantajı kazanırız. Varlıklarımızı elde ederken kullandığımız kaynaklarımızın maliyetlerini her bir kaynak kalemi için ayrı ayrı hesaplayabiliriz ancak ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini hesaplamak daha bütüncül olacaktır. Sermaye maliyetinin hesaplanması optimal sermaye yapısının bulunabilmesi açısından önemlidir.

Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti (Weighted Average Cost of Capital) ile ilgili örnekler:

Örnek 1:

Tablo 6: A İşletmesinin Sermaye Maliyeti Tablosu

	TL	Toplam Kaynak İçindeki Ağırlığı	Kaynağın Maliyeti
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar (KVYK)	600 000	%20	%30
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar (UVYK)	1 050 000	%35	%40
Öz Kaynaklar	1 350 000	%45	%60
Toplam	3 000 000	%100	-

Tablo 6'daki veriler esas alındığında A işletmesinin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti şu şekilde hesaplanacaktır;

$$\begin{aligned}
 \text{AOSM} &= \frac{\text{KVYK (TL)}}{\text{TOPLAM KAYNAKLAR (TL)}} \times \text{KVYK Maliyeti (\%)} + \\
 &\frac{\text{UVYK (TL)}}{\text{TOPLAM KAYNAKLAR (TL)}} \times \text{UVYK Maliyeti (\%)} + \\
 &\frac{\text{ÖZKAYNAKLAR (TL)}}{\text{TOPLAM KAYNAKLAR (TL)}} \times \text{Özkaynaklar Maliyeti (\%)}
 \end{aligned}$$

$$AOSM = \frac{600000TL}{3000000TL} \times \%30 + \frac{1050000TL}{3000000TL} \times \%40 + \frac{1350000TL}{3000000TL} \times \%60$$

$$AOSM = (0,20 \times 0,30) + (0,35 \times 0,4) + (0,45 \times 0,60)$$

$$AOSM = (0,06) + (0,14) + (0,27) = 0,47 = \%47$$

Bu hesaplamalara istinaden A işletmesinin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %47 olarak bulunmuştur.

Örnek 2:

Tablo 7: B İşletmesinin Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti

	TL	Toplam Kaynak İçindeki Ağırlığı	Kaynağın Maliyeti
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar (KVYK)	50000	%10	%20
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar (UVYK)	200000	%40	%25
Öz Kaynaklar	250000	%50	%30
Toplam	500000	%100	-

Tablo 7'deki veriler esas alındığında B işletmesinin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti şu şekilde hesaplanacaktır;

$$AOSM = \frac{50000TL}{500000TL} \times \%20 + \frac{200000TL}{500000TL} \times \%25 + \frac{250000TL}{500000TL} \times \%30$$

$$AOSM = (0,1 \times 0,2) + (0,4 \times 0,25) + (0,5 \times 0,3)$$

$$AOSM = (0,02) + (0,1) + (0,15) = 0,27 = \%27$$

Bu hesaplamalara istinaden B işletmesinin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %27 olarak hesaplanmıştır.

Örnek 3

Tablo 8: C İşletmesinin Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti

	TL	Toplam Kaynak İçindeki Ağırlığı	Kaynağın Maliyeti
Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar (KVYK)	5000000	%50	%10
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar (UVYK)	4000000	%40	%12
Öz Kaynaklar	1000000	%10	%15
Toplam	10000000	%100	-

Tablo 8'deki veriler esas alındığında C işletmesinin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti şu şekilde hesaplanacaktır;

$$AOSM = \frac{5000000TL}{10000000TL} \times \%10 + \frac{4000000TL}{10000000TL} \times \%12 + \frac{1000000TL}{10000000TL} \times \%15$$

$$AOSM = (0,5 \times 0,1) + (0,4 \times 0,12) + (0,1 \times 0,15)$$

$$AOSM = (0,05) + (0,048) + (0,015) = 0,113 = \%11,3$$

Bu hesaplamalara istinaden C işletmesinin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %11,3 olarak hesaplanmıştır.

Kitlese fonlama platformları genellikle fonlanan şirketlerden, girişimlerden %5 ila %7,5 arasında bir komisyon almaktadırlar ve işlem ücreti almamaktadırlar. Bu durumda fon arayan bir şirketin veya girişimcinin maliyeti genellikle ceteris paribus %5-7,5 arasında değişmektedir. Kitlelerin tasarruflarını yüksek riske rağmen kitlese fonlama platformlarındaki girişimlere yatırmaları, fon arayanlar için sermaye maliyetini azaltmaktadır. Çok küçük meblağa sahip yatırımcılar bu kaynağı kaybetsem de bir şey olmaz ama çok fazla değerlenirse kendisine büyük katkıları olur mantığıyla bu

platformlara yatırım yapmaktadır. Yüksek getiri beklentisi ve sermayenin tabana yayılması da daha düşük sermaye maliyeti sağlamaktadır.

Kitlesel fonlamanın avantajları olduğu gibi dezavantajları da bulunmaktadır. Fon arayanlar açısından en büyük risk istenilen fona ulaşılamamasıdır. Bu durumun netleşmesi adına girişimcinin kampanya süresini beklemesi gerekmektedir ve bu da girişimciler için zaman kaybına dönebilir. Daha kötü bir senaryo ile girişimci zaman kaybindan dolayı piyasadaki önemli bir fırsatı kaçırmış olabilir. Bazı girişimciler zihinlerindeki projeleri güzel olmalarına rağmen bunu yazıya dökemeyebilirler ya da tecrübesizlik nedeniyle fon bulma sürecini iyi bir şekilde yönetemeyebilirler. Kitlesel fonlama platformlarındaki en büyük dezavantajlardan bir tanesi girişimcilerin projelerini tam anlamıyla anlattıkları durumda çalınma riskiyle karşı karşıya kalmalarına rağmen yatırımcıların da projenin her türlü ayrıntısını bilme isteğidir. Bu durum her iki taraf açısından da dezavantaj oluşturmaktadır. Son olarak ikincil piyasaların olmaması nedeniyle bu platformlarda likide dönme konusunda dezavantajlar bulunmaktadır.

4.6. KOSGEB İÇİN DESTEK MODELİ ÖNERİSİ

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 İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur. Kuruluşun kısa adı KOSGEB'dir (Resmi Gazete, 1990)

KOSGEB, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın ilgili bir kuruluşudur. Tüzel kişiliğe haizdir. İdari, hukuki ve mali yönden özerktir. KOSGEB'in temel amaçlarından birisi KOBİ'lere kuruluş aşamalarında finansman sağlayarak girişimlerin ayakta kalmasına destek olmaktır. Bu kapsamda kitlesel fonlama platformları aracılığıyla yeni ve spesifik girişimlere destek verilmesi KOSGEB'in amaçlarıyla uyumlu olacaktır.

Kitlesel Fonlama Destek Programı

Programın genel amacı:

KOBİ'lerin karşılaştıkları en büyük zorluk olarak finansman bulma zorlukları karşımıza çıkmaktadır. KOBİ'lerimize kitlesel fonlama platformları aracılığıyla destek sağlayarak karşılaştıkları finansman zorluklarını ortadan kaldırmak programın genel amacı olacaktır.

Programın özel amacı:

Ülkemizde son beş yıl içerisinde kurulmuş, teknoloji ve üretim sektöründe faaliyet gösteren şirketlerimizin devlet desteklerinin yetersiz kaldığı durumlarda kaynak arayışlarını kitlesel fonlama platformları aracılığıyla bulmalarını sağlamak, fon kaynaklarına ulaşmalarını kolaylaştırmak ve faizli olarak işlem yapmak istemeyen, İslami değerlere sahip girişimcileri de kitlesel fonlama platformları aracılığıyla girişimcilik ekosistemine dahil etmektir.

Program öncelikleri:

Engelli insanların hayatını kolaylaştırmaya yönelik girişimler

Sağlık sektörü ile ilgili girişimler

Toplumsal fayda sağlayacak girişimler

KOSGEB tarafından yayımlanmış cari işlemler hesabına katkı sağlayacak ürün listesinde bulunan, ülkenin dışa bağımlılığını azaltacak ürün üreten girişimler

Programa Kimler Başvurabilir?

SPK tarafından çıkarılmış Kitle Fonlaması Tebliği'ndeki şartları taşıyan, son 5 yıl içerisinde kurulmuş, teknoloji ve üretim alanında faaliyet gösteren girişim şirketleri ile henüz işletme kurmamış ama bir girişimcilik fikri olan ve destek programından faydalanmaya hak kazanırsa Kitle Fonlaması Tebliği'ndeki şartları yerine getireceğini taahhüt eden girişimciler programa başvuru yapabileceklerdir.

Program kapsamında sağlanacak destekler nelerdir?

Program kapsamında KOBİ Uzmanları, Üniversitelerin Öğretim Üyeleri ve KOSGEB Müdürlerinden oluşturulan Kurul tarafından onaylanan projelere KOSGEB tarafından, proje için talep edilen fon tutarının en az %1'i en fazla %49'u oranında fon sağlanması önerilmektedir.

SPK tarafından paya dayalı kitlesel fonlama işlemi yapması uygun görülen platformlar ile protokol imzalanması ve bu platformların da Kurul tarafından onaylanmış, platformlarda yayımlanacak olan projelere belirli bir oranda fon sağlanmalarının ayarlanması projelere katkı sağlayabilir.

KOSGEB ve kitlesel fonlama platformları tarafından oluşturulan bir ekip ile girişimcilere ve girişim şirketlerine üretim planlaması, üretim yönetimi, maliyet muhasebesi, satış ve pazarlama alanlarında ücretsiz eğitimler verilebilir.

KOSGEB, kitlesel fonlama destek programına başvuru yapan girişimci ve/veya şirketlere mentörlük desteği sağlayabilir. Ayrıca bu girişimleri, faaliyet gösterdikleri alanda çalışan başarılı işletmeler ile buluşturarak iki yönlü bilgi alış-verişi olmasını sağlayabilir.

KOSGEB ve kitlesel fonlama platformları arasında yapılan protokole istinaden Kitlesel Fonlama Destek Programı aracılığıyla platformda yayımlanacak projelerden komisyon ücreti %50 oranında indirimli olarak alınabilir ve bu proje için işlem yapan yatırımcı ve girişimcilerden herhangi bir işlem ücreti alınmayabilir.

Başvuru uygunluk kriterleri:

Başvuruların paya dayalı kitle fonlamasına yönelik olması ve Kitle Fonlaması Tebliği'nde yer alan kriterleri sağlaması gerekli olacaktır.

Başvuran girişim şirketinin anonim şirket olması, girişimci ise proje başvurusunun başarılı ile fonlanması halinde azami 90 gün içerisinde anonim şirket kurmayı taahhüt etmesi gerekli olacaktır.

Başvuru yapılan projenin üretim ve teknoloji alanında olması gerekli olacaktır.

Kitlesel Fonlama Destek Programına İlişkin İşleyiş Önerisi:

Başvurular Kobi Bilgi Sistemi (KBS) üzerinden alınabilir. Programa kimlerin başvuru yapabileceği yukarıda belirtilmiştir. Başvuru sahipleri kurum, kuruluşlarını KBS sistemine girerek kayıt edebileceklerdir. Başvuru sahiplerinin eğer vergi numaraları var ise vergi numarası ile kayıt olabileceklerdir. Ancak vergi numaraları yok ise KBS sisteminde bu durumdaki başvuru sahiplerinin kayıt olmasını sağlayabilecek bir yer açılabilir. KBS sistemine kaydını yapan her başvuru sahibi için yetkili bir kişi tanımlanabilir ve bu süreçten sonraki tüm aşamalarda yetkili kişinin e-devlet bilgileriyle sisteme giriş yapması sağlanabilir. Sisteme giriş yapan her yetkili kişi program kapsamında oluşturulan formatta beyanname vermesi öngörülmektedir. Beyanname verildikten sonra sistemde başvuru yapılabilecektir.

Beyannameyi onaylayan başvuru sahipleri KBS sisteminde önceden oluşturulmuş olan başvuru formuyla birlikte başvuru yapabilecektir. Başvuru formunun birinci bölümünde

kurum, kuruluşun kısa tarihçesi, başvuru yapan kuruluşun yürüttüğü faaliyetler, başvuru konusu ile ilgili mevcut durum, kuruluşun bütçe yapısı, projenin sürdürülebilirliği, projenin seçim nedeni hakkında bilgi verilmesi önerilmektedir. Projenin ikinci bölümünde projenin paydaşları var ise paydaşları ayrı ayrı tanımlanabilir. Her paydaş ayırt edici unsurlar dikkate alınarak anlatılabilir. Başvuru formunun üçüncü bölümünde başvuruya ilişkin değer önerisinden bahsedilebilir. Başvurunun dördüncü bölümünde proje ile hedeflenen çıktılardan bahsedilebilir ve proje başvurusunun sonuçlanması aşamasında bu kısımda belirtilen hedefler ile proje sonundaki çıktılar değerlendirilebilir. Bundan dolayı bu bölümde somut hedefler belirlenmesi önerilmektedir. Bu değerlendirme sonrasında projenin başarılı veya başarısız tamamlanmasına Kitlesele Fonlama Destek Programı Değerlendirme Kurulu'nda karar verilebilir. Başvuru formunun beşinci bölümünde projenin gerekçesinden bahsedilebilir. Bu bağlamda başvuru konusuyla ilgili mevcut durum, ilgili kurum ve kuruluşlardan alınan geri dönüşler, sınaı mülkiyet haklarına dayalı fikirler, kitlesele fonlama platformlarının kitlesele fonlama ile ilgili önerileri göz önünde bulundurularak proje gerekçelendirilebilir.

Başvuruların ön uygunluk kriterleri projeden sorumlu KOBİ Uzmanı tarafından değerlendirilebilir. Başvurular reddedilebilir, revizyona açılabilir veya onaylanabilir. Değerlendirme aşamasında başvuru sahibinin mevzuatsal olarak başvurma hakkı olmadığına dair bariz bir durum var ise işletmeden sorumlu KOBİ Uzmanı tarafından başvuru reddedilebilir. Projenin içeriğine yönelik revizyon gerektiren durumlar mevcut ise işletmeden sorumlu KOBİ Uzmanı tarafından başvuru düzeltmeye açılabilir. Başvuru sahibine revizyon süresi olarak en az 1 ay en fazla 12 ay süre verilmesi önerilmektedir. Süresi içerisinde revizyonunu tamamlamayan başvuru sahiplerinin başvurusu reddedilmiş sayılabilir. İşletmeden sorumlu KOBİ Uzmanı tarafından onaylanan başvurular Kitlesele Fonlama Destek Programı Değerlendirme Kurulu'na sevk edilebilir.

Kurulda, başvuru yapılan ilin KOSGEB Müdürü, başvuru yapılan ürünle ilgili olarak en az iki öğretim üyesi ve en az iki KOBİ Uzmanının kurul üyesi olarak görev alması önerilmektedir. Yapılan kurul değerlendirmeleri sonucunda başvuru yapılan projenin aldığı puanın aritmetik ortalamasının en az 60 puan olması gerekecektir. Başvuru sonucu başvuru sahiplerine KBS üzerinden gönderilebilir. Kurul onayından geçen başvurular destek almaya hak sahibi olacaklardır. Bu kapsamda onaylanan projeler SPK tarafından

listeye alınmış olan ve KOSGEB ile protokol imzalamış olan platformlara yönlendirilebilecek ve platformlarda proje ile ilgili fon toplama süreci başlatılabilecektir.

Fon sağlanan projeler için izleme süresinin en az 8 ay en fazla 36 ay süreyle olması önerilmektedir. Her 4 ay 1 dönem olarak nitelendirilebilir ve her dönem sonunda 30 gün içerisinde proje ile ilgili bağımsız bir izleyici ve projeden sorumlu KOBİ Uzmanı birlikte projeyi yerinde izleyebilir. İzleme sonucunda izleyici, izlemeye ait raporunu Kobi Bilgi Sistemi üzerinden gönderebilir. KBS üzerinden gelen rapor KOBİ Uzmanı tarafından incelenebilir. İlgili rapor onaylanabilir, revize edilebilir veya sehven ortaya çıkan yanlışlıklar durumunda tekrardan gönderilmesi amacıyla reddedilebilir. 30 gün içerisinde raporunu KBS üzerinden sunmayan izleyiciye bir defaya mahsus olmak üzere talep etmesi halinde 15 gün ek süre verilebilir. Ek süre sonunda raporunu sunmayan izleyici görevinden alınabilir ve yerine bir sonraki rapor dönemi gelmeden yeni bir izleyici atanabilir. İzleme dönemlerinde projenin durumu izleyici tarafından değerlendirilebilir. İzleyici projenin iş-zaman planına uygun olarak devam ettiğine ya da projenin ilerleyişini önemli ölçüde etkileyecek durumların olmadığına ve eksik faaliyetlerin izleyen dönemde tamamlanması gerektiğine ya da projenin ilerleyişini önemli ölçüde etkileyecek durumlar olduğuna karar verebilir. İzleyicinin projenin ilerleyişini önemli ölçüde etkileyecek durumlar olduğuna karar vermesi halinde proje sorumlu KOBİ Uzmanı tarafından izleyici raporuna istinaden Kitlemel Fonlama Destek Programı Değerlendirme Kuruluna sevk edilebilir. Kurul projenin devamına veya sonlandırılmasına karar verebilir. Proje faaliyet konusuna uygun olarak devam eden başvurular için son izleme döneminde izleyici tarafından projenin genel değerlendirmesi alınabilir. İzleyici projenin başarılı veya başarısız olarak tamamlandığına dair görüşünü beyan edebilir. Proje süresi biten başvurular için başvuru sahiplerinden de proje sonuç raporu alınabilir. İzleyici raporuna ve proje sonuç raporuna istinaden başvurunun nihai değerlendirmesi Kitlemel Fonlama Destek Programı Değerlendirme Kurulu tarafından yapılabilir. Kurul başvurunun başarılı veya başarısız olarak tamamlandığına karar verebilir.

Faaliyet dönemi içerisinde projeye ilişkin işlemlerini sebepsiz yere durduran başvuru sahiplerinin tespit edilmesi halinde KOSGEB Uygunluğuk Yönergesine göre işlem tesis edilebilir. Uygunluğuk formu tutularak ilgili kurum, kuruluşun kaydı pasife alınabilir. Uygunluğuğa yönelik olarak en geç 1 ay içerisinde ilgili kurum, kuruluşu uygunluğuğun giderilmesi ile ilgili yazı yazılabilir. Uygunluğuğun giderilmesine yönelik yazı ilgili

kurum, kuruluşa tebliğ edildikten sonra uygunsuzluğun giderilip giderilmediğine yönelik işletmeden sorumlu KOBİ Uzmanı tarafından işletme adresinde kontrol sağlanması önerilmektedir. İşletmeden sorumlu KOBİ Uzmanının talep etmesi halinde izleyici hoca da bu kontrole dahil edilebilir. Uygunsuzluğun giderildiği durumlarda uygunsuzluğun giderildiğine dair form düzenlenebilir. Bu form ilgili işletmenin aktiveştirme evrakı olarak evrak kayda verilebilir. Bu kayda istinaden işletme sistem üzerinde yeniden aktiveştirilebilir. Yapılan kontrol sonucunda uygunsuzluğun giderilmediği tespit edilirse bu duruma istinaden bir form düzenlenebilir ve evrak kayda verilebilir. Bu forma istinaden ilgili kurum, kuruluş Kitleli Fonlama Destek Programı Değerlendirme Kurulu'na sevk edilebilir. Kurul program kapsamında toplanan fon tutarının yasal faizi ile geri tahsil edilmesine veya uygunsuzluğa sebep olan sel, yangın, doğal afet, salgın, deprem, finansal kriz vb. mücbir sebeplerin olması durumunda toplanan fonun geri iade edilmemesine karar verilebilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada KOBİ'lere sağlanan devlet desteklerinin etkileri incelenmiştir. KOBİ'lerin devlet desteklerinden yeteri kadar faydalanması, finans kaynaklarını etkin kullanması işletmeler açısından istikrar sağlanmasında etkili olabilecektir. Bu çalışma kapsamında KOBİ'lerin finansman kaynaklı zorluklarına çözüm bulabilmek adına kitlesel fonlama kavramı incelenmiş ve KOSGEB aracılığıyla KOBİ'lere destek verilmesi için destek modeli önerisinde bulunulmuştur. KOBİ'lerin tüm işletmeler içerisinde önemli bir paya sahip olduğu göz önüne alındığında, istikrarın sağlanmasının ülke ekonomisine de önemli bir katkısı olabilecektir.

Her ülke açısından KOBİ'ler ekonominin dinamik unsurlarıdır. KOBİ'ler genelde emek yoğun sermayeye dayalı, hızlı karar verme becerisi ve olanağına sahip olan, düşük yönetim giderleri ile yönetilen, ağırlıklı olarak ucuz hizmet ve mal üretimini gerçekleştiren iktisadi teşebbüslerdir. KOBİ'ler ekonomik kalkınmış düzeyleri fark etmeksizin tüm ülkelerde sağladıkları istihdam gücü oranında ülke ekonomilerinde önemli bir unsur olmaktadır. Küreselleşmenin etkisiyle ülkelerin her biri KOBİ'lerin insan ihtiyaçlarının hızlı değişimine hızla yanıt verebildiklerini görerek, uluslararası pazarda bu işletmelerin tutunabilmesi için gereken destekleri sunmaya başlamışlardır.

Devlet destekleri işletmelere genelde belirli ürün veya hizmet maliyetini düşürmeye yönelik gerçekleştirilen kaynak transferi şeklinde ifade edilebilir. Bu destekler devlet kaynakları ile işletmelerin üretiminin, üretim yöntemlerinin, faaliyet konularının desteklenmesi, üreticilerin teşvik edilmesi, rekabet güçlerini arttırmak, işletmelerin kuruluş yerlerini etkileyerek bölgenin gelişimini amaçlayan desteklerdir. Diğer bir ifade ile devlet destekleri kamu kaynaklarının ülke gelişiminin sağlanması bakımından faydalı görülen sektörlere aktarımı şeklinde tanımlanabilir.

Bu kapsamda çalışmada literatür incelemesi sonucunda KOBİ kavramı ele alınarak, KOBİ'lere sağlanan devlet destekleri hakkında kapsamlı açıklamalar yapılmıştır. Türkiye'deki KOBİ'lerin 2009-2019 yılları arasındaki istatistiki bilgileri paylaşılmıştır. KOBİ'lerin devlet destekleri ile gelişmesi, büyümesi, ülke ekonomisine istenen katkıyı sağlayabilmesi mümkün olabilecektir. Bu sebeple KOBİ'lerin en büyük sorunu olan finansmana ulaşma sorununa katkı sağlaması amacıyla kitle fonlaması kavramı ve

mevzuatı incelenmiş ve kitle fonlaması alanında KOBİ'lere destek sunulması amacıyla KOSGEB için destek modeli önerisinde bulunulmuştur.

KOBİ'lere verilen desteklerin genel durumuna yönelik öneriler

Yapılan araştırmalarda KOBİ'lere sağlanan desteklerin işletmelerin performansını olumlu etkilediği ortaya konmuştur. Bu nedenle KOBİ'ler için uygun desteklerin verilmesi sağlanmalıdır.

Hükümetin KOBİ'lere yönelik politikaları belirlerken, bu işletmelerin iç ve dış pazarlarda güçlü konuma gelmeleri, olası fırsatlardan ve potansiyellerden faydalanabilecekleri bir misyon benimsemesi uygun olacaktır.

KOBİ'lere devlet tarafından sağlanan destekleri sunan kurum ve kuruluşların düzenli olarak denetim altında olmaları sağlanmalıdır. Desteklerin aksamadan verilebilmesi için gereken yasal düzenlemeler yapılmalıdır.

KOBİ'lerin devlet desteklerinden sorunsuz faydalanması amacıyla tanıtıma ağırlık verilmeli, verilen destekler konusunda bilgilendirme yapılmalıdır. KOBİ'lerin desteklere ulaşması kolaylaştırılmalı, destekleri veren kurum ve kuruluşların yetkilileri bu işletmeleri düzenli olarak ziyaret etmelidir.

KOBİ'lere verilen destekler çok yönlü olmalı, desteklerin daha etkin olması sağlanmalıdır. KOBİ'lerin başvurularında bürokrasi azaltılmalı, en kısa sürede geri dönüş sağlanmalıdır. Destekler konusunda eğitim ve danışmanlık hizmeti verilmelidir.

Devlet tarafından verilecek desteklerde KOBİ'lerin sorunları iyi analiz edilerek, sorunları çözümlenmeye yönelik desteklerin sunulmasına özen gösterilmelidir. Diğer bir ifade ile devlet desteklerinin KOBİ'lerin sorunları ile ilişkilendirilmesi ve çözüm odaklı olması gerekir.

İmalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lere verilen devlet desteklerinin artırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalıdır. Ayrıca işletmelerin ucuz ve daha kaliteli girdi temini açısından sektörel ve bölgesel olarak örgütlenmeleri sağlanmalıdır.

KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki toplam istihdamdaki payı, katma değer, ihracat, yatırım, krediler, vergi içerisindeki payı oldukça yüksektir. Dünyanın en büyük ekonomileri ve diğerleri KOBİ'ler üzerinde temellenmektedir. Bu işletmeler gerek kuruluş aşamasında gerekse faaliyetlerini sürdürebilmek için finansman kaynaklarına

ihtiyaç duymaktadırlar. Finansman kaynakları ise öz sermayeleri, finansal kiralama, banka kredileri, faktöring, satıcı kredileri, sermaye piyasasından sağlanan fonlar, forfaiting ve devlet tarafından sağlanan destekler, teşvik ve yardımlar olarak sıralanabilmektedir.

Türkiye’de KOBİ’lere devletin sağladığı destekler ile kamu ve özel bankalarının verdiği krediler ise temel finansal kaynaklar olarak gösterilebilir. Ancak Türkiye’de KOBİ’lerin kullandığı kredilerin oranı %5 düzeyindedir. KOBİ’ler açısından banka kredileri önemli finansman kaynakları olsa da kredilerin yeterli düzeyde kullanılamaması işletmelerin finansman sağlamada yaşadıkları sorunların bir nedenidir. Yapılan araştırmalarda Türkiye’de KOBİ’lerin en önemli sorunları arasında finansman sorunu ilk sırada gösterilmektedir.

Sonuç olarak Türkiye’de KOBİ’lere verilen teşvik ve destekler incelenmiş ve ülkemizde hali hazırda bu kapsamda verilen desteklerin yetersiz olduğu kanaatine varılmıştır. Bu çalışma kapsamında kitlesel fonlamanın ülke ekonomisi ve sermayenin tabana yayılması açısından öneminin farkına varılmıştır. Bu sebeple 81 ilde örgütlenmesi bulunan KOSGEB tarafından kitlesel fonlama ile ilgili bir destek programı tasarlanmış ve Kitlesel Fonlama Destek Programı kapsamında KOSGEB ve protokol imzalanmış kitlesel fonlama platformları tarafından fon sağlanması, ücretsiz eğitimler verilmesi ve platformlardaki işlem ücretlerinin kaldırılması, mentörlük sağlanması hususlarında destek verilmesi önerilmiştir.

KAYNAKÇA

- Akdağ, O. A., (2014). *KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri Ankara İli Uygulaması*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi, Ankara.
- Akdağoğlu, G., (2014). *KOBİ'lerin Alternatif Finansman Kaynaklarından Yararlanma Durumunun İncelenmesi, Tekirdağ İli Örneği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma İktisadi Anabilim Dalı, Tekirdağ.
- Akdoğu, S.K., (2014). “1929 Krizi Sonrasında Türkiye Ekonomisinde İktisat Politikası Arayışları: *İktisadi Devletçilik*”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Cilt.12., Sayı.22.
- Akgemci, T. (2001). *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, Ankara: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB).
- Akın, E., (2007). “Kobilerin Pazarlama Sorunları Seviyelerine Göre Gruplandırılması ve İhracat ile E-Ticaret Eğilimleri Açısından Gruplar Arası Farkı Belirleme Çalışması” *Sosyal Bilimler Araştırması Dergisi*, 2: 24-44.
- Akkuş, A. (2009). *KOBİ'lerin finansman sorunları ve basel II'nin KOBİ'lere etkileri: İstanbul ilinde bir uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Alkin, K. ve Okay, E., (2008). *Türkiye’de KOBİ'lerin Basel-II'ye Uyum Süreci ve Öneriler*, İstanbul: İTO Yayınları.
- Ay, H.M. ve Talaşlı, E., (2007). “Türkiye’de KOBİ'lerin İhracattaki Yeri ve Karşılaştıkları Sorunlar” *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi Yerel Ekonomiler Özel Sayısı*.

- Aydın, A., (2018). *KOBİ Yöneticilerinin Web Tabanlı E-Ticaret Hakkındaki Bilgi Düzeyleri ve Tutumları: TRB1 Bölgesi Örneği*. Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi.
- Aydoğan, M., (2017). *KOBİ'lere Sağlanan Krediler ve Kredi Kullanma Süreçleri Analizi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, İstanbul.
- Aykaç, M., Parlak, Z. ve Özdemir, S., (2008). *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Artırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Bağrıaçık, A., (2009). *Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar*, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları.
- Bayülken, Y., (2017). *"Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler)"*. Baskı, Ankara TMMOB Makina Mühendisleri Odası Yayın No: MMO/677.
- Bilen, A., Solmaz, H., (2014). KOBİ'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri (Diyarbakır Örneği), *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Diyarbakır, Cilt:4, Sayı:7, 60-79.
- Cansız, M., (2008). *Türkiye'de KOBİ'ler ve KOSGEB*, Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara.
- Cin, A., (2012). *"Türkiye'de KOBİ'lerin Sorunları ve Çözüm Önerileri"*, (Yüksek Lisans Projesi). Trakya Üniversitesi SBE., Edirne.
- Çelik, A. ve Akgemci, T., (1988). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Konya: Nobel Yayıncılık.
- Çelik, C. ve Karadal, H., (2007). *"KOBİ'lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: Aksaray ve Mersin Örneği"* *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16 (2): 119-138.
- Çınaray, S. (2008). Türkiye'deki KOBİ'lerin finansman sorunları. paradoks, *Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, (1).

- Döm, S., (2014). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. 4. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Durman, M. ve Önder, H., (2007). *Ekonominin Minik Devi KOBİ'ler ve KOSGEB Teşvikleri*, Bursa: Alfa Aktüel Yayınları.
- Erdil, O. ve Kalkan, A. (2005). KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin KOBİ'lerin Performanslarına Etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (7), 103-122.
- Erdoğan, B.Z., (2011). *Girişimcilik ve KOBİ'ler Teori ve Uygulama*, İstanbul: Ekin Kitapevi.
- Ersan, A. (2012). *Teşvik / Destek Rehberi Serisi 5- AR-GE, Yenilik, Bilim ve Teknoloji Destekleri*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Ertaş, Y., (2015). *KOBİ, Kredileri*, İstanbul Aydın Üniversitesi, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonomi ve Finans Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Gençtürk, M. (2005). KOBİ'lerin finansmanına yurt dışında çalışanların sağladıkları katkı ve Gölhisar ilçesi örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 25, 195-199.
- Güler, P., (2017). *Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Finansal Destek Programları ve KOSGEB Destekler*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi, Finans Enstitüsü Finans Anabilim Dalı, İstanbul.
- Hacıevliyagil, N., (2016). "KOBİ'lerin Finansman Sorununa Bir Çözüm Önerisi: Milli Ekonomi Modeli (MEM)" *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14 (3): 32-50.
- İnceler, H., (1998). *Rekabette Başarının Yolu Teknoloji Yönetimi*, İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- İTO., (2012). *Sanayi Sektöründeki KOBİ'ler: Sorunlar ve Çözümleri*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

- Koç, İ. Ö. (2008). *Türk KOBİ'leri, Bugünü ve Geleceği*. İstanbul; Arıkan Basım Yayım Dağıtım.
- Koyuncu, A., (2010). “*Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama*” (Yüksek Lisans Tezi). Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Leblebici, F. (2002). Devlet yardımları uygulamasının maliyeti ve ekonomik göstergelere mukayesesi. *DPT: (2663)*.
- Maden, S. I., (2012). *KOSGEB Genel Destek Programının Firmalar Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Göller Bölgesi Uygulaması*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Isparta.
- Müftüoğlu, M. T., (2013). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler Sorunlar-Öneriler*. 7. Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları.
- Müftüoğlu, M.T. (2007). *Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmeler*. Turhan, Ankara. 6. Baskı s.312.
- Müslümov, A., (2002). *21. Yüzyıl’da Türkiye’de KOB İ’ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*, İstanbul, Literatür Yayınları.
- Ökçün, A. G., (1997). *Türkiye İktisat Kongresi 1923 – İzmir: Haberler – Belgeler – Yorumlar*, 4. Baskı, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları.
- Öndeş, Turan ve Güngör, N., (2013). “KOBİ’lerin Finansmanı: Erzurum Organize Sanayi Bölgesinde Bir Araştırma” *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27 (1): 1-17.
- Özdemir, S. ve Parlak, Z., (2010). *KOBİ’lerde Esnek Çalışma*, İstanbul: İTO Yayınları.
- Özgener, Ş., (2003). “Büyüme Sürecindeki KOBİ’lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Nevşehir Un Sanayii Örneği” *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20: 137- 161.

- Öztürk, Ö. (2007). *İstihdam Konusunda KOBİ'lerin Önemi ve KOBİ Alanında Eğitim İstihdam İlişkisi Açısından Kamu İstihdam Kurumunun Rolü*, İŞKUR Yayını, Ankara.
- Sarıaslan, H., (1996). *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler*, Ankara: TOBB Genel Yayını.
- Sarılı, Ö., (2011). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Finansman Tercihlerini Etkileyen Etmenler, Afyonkarahisar İli Örneği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Savaşır, R., (1997). *Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerin Küçük ve Orta Boyutlu İşletmeler Açısından İstihdam Politikaları*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, İzmir.
- Solmaz, H. (2014). *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Sağlanan Kamu Desteklerinin Etkinliği ve KOSGEB Diyarbakır Uygulaması*, (Yüksek Lisans Tezi). Dicle Üniversitesi: Diyarbakır.
- Şimşek, M., (2002). *Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Şimşek, M., (2006). *İşletme Bilimlerine Giriş*. Konya: Günay Ofset.
- Şimşek, Ş. ve Akın, B., (2003). *Teknoloji Yönetimi ve Örgütsel Değişim*, Konya: Çizgi Kitabevi.
- Taş, H. Y., (2010). Türkiye'de KOBİ'lerin Sosyo-Ekonomik Etkileri, *Bütçe Dünyası Dergisi*, Sayı 33, 165-180.
- Telatar, E., (2000). *"Ekonomik Gelişme, Teşvikler ve Sivas"*, Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu.

- Torlak, Ö. ve Uçkun, N., (2005). Eskişehir'deki KOBİ'lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesiti, *Sosyal Bilimler Dergisi* 1.
- Tutar, F., ve Ünlüleblebici, Y. (2014). Türkiye'de KOBİ Kredilerinin Ekonomik Büyümeye Etkisi (2006-2011). *Global Journal of Economics and Business Studies*, 3 (5), 1-14.
- Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği (TMMOB) Makine Mühendisleri Odası, (2017). *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler)*, Ankara.
- Türkan, Y., (2011). KOBİ'lerin Finansman Sorunları Bu Sorunların Çözümünde KOBİ Borsaları ve Bir Araştırma, *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Erzurum, Cilt: 1, Sayı: 2, 197-215.
- Uludağ, İ. ve Vildan S., (1990). Türkiye' de küçük ve orta ölçekli işletmeler. İTO yayınları, no. 1990/25.
- Ulusoy, R. ve Akarsu, R. (2012). Türkiye'de KOBİ'lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerine Etkileri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 23, 105-126.
- Uslu, Ş. ve Demirel, Y., (2002). "KOBİ'lerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma" *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12: 173-184.
- VıCır, S. (2007). *Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik Kamusal Destekler ve Bunun Algılanmasına Yönelik Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Yılmaz, D. (2012). *KOBİ'lerin Sorunlarına Yönelik Sağlanan Destekler*. (Yüksek Lisans Tezi). Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas
- Yurttadur, M., (2017). *Kobi Yönetimi ve Büyüme*, İstanbul: Beta Yayıncılık, İstanbul.

İnternet Kaynakları

- URL1. Başbakanlık Mevzuatı Geliştirme ve Yayın Genel Müdürlüğü, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında

- Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 2018, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/06/20180624-7.pdf> (Erişim Tarihi: 29.12.2020).
- URL2. Entrepreneurship and Small and medium – sized enterprises (SMEs) http://ec.europa.eu/growth/smes_en (Erişim tarihi:28.12.2020).
- URL3. European Commission, Commission Recommendation of 6 May 2003 Concerning the Definition of Micro, Small and Medium-Sized Enterprises, 2003, <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=EN> (Erişim Tarihi: 28.12.2020).
- URL4. Kalkınma Bakanlığı, “İzmir İktisat Kongreleri Tarihçesi”, 2013, <http://izmiriktisat.sbb.gov.tr/izmir-iktisat-kongreleri-tarihcesi/>, (Erişim Tarihi: 28.12.2020).
- URL5. United States Small Business Administration, Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes, 2016, https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf (Erişim Tarihi: 29.12.2020).
- URL6. WARD, Susan. “SME Definitions Vary from Country to Country”, SME Definition (Small to Medium Enterprises), <https://www.thebalance.com/sme-small-to-medium-enterprise-definition-2947962>, 2017, (Erişim Tarihi: 28.12.2020).
- URL7. KOSGEB, 2019 Yılı Faaliyet Raporu, https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/KOSGEB_2019_Y%C4%B1%20Faaliyet_Raporu.pdf, (Erişim Tarihi: 09.01.2021).
- URL8. TÜBİTAK, 2019 Destekleri, https://tubitak.gov.tr/sites/default/files/21566/1501_1507_cagri_sureci.pdf, (Erişim Tarihi: 11.01.2021).

- URL9. Kalkınma Destek Yönetimi Kılavuzu, 2009, <https://kms.kaysis.gov.tr/Home/Goster/56009>, (Erişim Tarihi: 12.01.2021).
- URL10. Ulusal Kalınma Stratejisi, (2014-2020), [https://kkp.tarim.gov.tr/UKKS%20\(2014-2020\).pdf](https://kkp.tarim.gov.tr/UKKS%20(2014-2020).pdf), (Erişim Tarihi: 12.01.2021).
- URL11. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, www.ttg.gov.tr, (Erişim Tarihi: 12.01.2021).
- URL12. KGF KOBİ Destekleri, <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/20-urunlerimiz/banka-kredileri/kobi-destekleri>, (Erişim Tarihi: 12.01.2021).
- URL13. Ticaret Bakanlığı, www.ticaret.gov.tr, (Erişim Tarihi: 13.01.2021).
- URL14. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş., www.kobias.com.tr, (Erişim Tarihi: 13.01.2021).
- URL15. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, www.enerji.gov.tr, (Erişim Tarihi: 14.04.2021).
- URL16. <https://www.tuik.gov.tr/indir/duyuru/kobi-istatistikleri-raporu.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.10.2021).
- URL17. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2019-37548> (Erişim Tarihi: 01.10.2021).
- URL18. <https://www.tcmb.gov.tr>, (Erişim Tarihi: 01.11.2021).