



T.C.

ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
İKTİSAT BÖLÜMÜ

TÜRKİYE EKONOMİSİ
KOBİLERE YÖNELİK İHRACAT TEŞVİKLERİ

Mert Ali ULUDAĞ

(131120173075)

Doç. Dr. Hüseyin Naci BAYRAÇ

ARALIK/2020

ESKİŞEHİR

İçindekiler

| | |
|---|----|
| GİRİŞ..... | 3 |
| 1. KOBİ NEDİR?..... | 4 |
| 2. KOBİ'LERİN İHRACAT YAPARKEN YAŞADIKLARI PROBLEMLER..... | 7 |
| 2.1. Rekabet Problemi | 7 |
| 2.2. Döviz Hareketliliği Problemi | 7 |
| 2.2.1. ABD Doları Kurunun Türk Lirası Karşısında Hareketliliği Problemi | 7 |
| 2.2.2. Euro Kurunun Türk Lirası Karşısında Hareketliliği Problemi | 9 |
| 2.3. Finansal Yetersizlikler Problemi..... | 9 |
| 2.3.1. Finansal Kaynakların Doğru Yönetilmesi | 10 |
| 2.3.2. Yatırımlar ve Krediler | 10 |
| 2.4. Teknik Yetersizlikler | 11 |
| 2.5. Kurumsallaşamama Problemi..... | 11 |
| 2.5.1. Görev, Yetki ve Sorumluluk Tanımlarının Net Bir Şekilde Belirlenmesi | 12 |
| 2.5.2. İşletme İçi Kuralların Belirlenmesi | 12 |
| 2.5.3. Önemli Kararların Tartışılarak Alınması | 12 |
| 3. İHRACAT YAPAN KOBİ'LERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR VE DESTEKLER | 13 |
| 3.1. KOSGEB (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) | 13 |
| 3.2. Avrupa Birliği Hibe Fonları | 14 |
| 3.2.1. İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği (COSME) Programı | 15 |
| 3.3. TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) | 15 |
| 3.4. TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) Destekleri | 16 |
| 3.5. TESKOMB (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkezi Birliği) Destekleri | 17 |
| 3.6. T.C Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Destekleri | 17 |
| 3.8. T.C Ekonomi Bakanlığı Destekleri..... | 17 |
| SONUÇ | 18 |
| KAYNAKÇA | 19 |

GİRİŞ

KOBİ'ler pek çok ülkede, ekonomilerdeki işletmelerin çoğunluğunu oluşturmaktadır. KOBİ'lerin daha güçlü olması da ülkelerin ekonomik gelişiminde önemli bir unsurdur. Bir ülkede KOBİ'lerin güçlü olması, gelir dağılımı eşitsizliği probleminin çözülmesinde de büyük öneme sahiptir. Ancak KOBİ'ler çoğu zaman çeşitli sebepler dolayısıyla ihracat yaparken pek çok problemle karşılaşabilmektedir. Bu problemlerin çözüme ulaşamaması durumunda KOBİ'ler ve dolayısıyla ülke ekonomileri ciddi şekilde zarar görür. Bu çalışmada KOBİ'nin çeşitli tanımlarından, KOBİ'lerin ihracat yaparken genellikle yaşadıkları problemlerden, KOBİ'lere çeşitli açılardan destek veren kuruluşlardan bahsederek elimizdeki veriler doğrultusunda "Türkiye'deki KOBİ'ler ihracat alanında nasıl daha fazla yer alabilir?" sorusuna cevap arayacağız.

Problem: Türkiye'de KOBİ'ler çeşitli sebeplerden dolayı ihracat yaparken sorunlar yaşamaktadırlar. Bu sorunların çözülebilmesi için daha güçlü KOBİ'lere ihtiyaç vardır. Türkiye'deki KOBİ'ler ihracat alanında nasıl daha fazla yer alabilir?

Amaç: Bu çalışmada Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracat yönünde daha fazla güçlendirilerek Türkiye KOBİ'lerinin daha büyük ölçekli uluslararası ticaret yapabilmesini sağlamak amaçlanmaktadır.

Önem: KOBİ'ler, büyük şirketlere göre kriz dönemlerine daha kolay adapte olduğu için ülkenin KOBİ'lerinin gücü ve ülke ekonomilerinin gücü doğru orantılıdır. Türkiye ekonomisindeki şirketlerin yaklaşık %99'unu oluşturan KOBİ'ler, Türkiye'nin ihracatının %55'ini oluşturmaktadır. Ülke ekonomisinde büyük bir alana sahip olmalarının yanında KOBİ'lerin uluslararası alanda da daha etkin rollere sahip olması için bu oranın yükseltilmesi oldukça önemlidir.

Beklenti: Bu çalışma sonucunda KOBİ'lerimizin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünün artması ve uluslararası piyasalarda daha etkin rol oynamaları beklenmektedir.

Yöntem: Bu çalışmada literatür taraması yöntemi kullanılmıştır.

1. KOBİ NEDİR?

KOBİ, “küçük ve orta büyüklükteki işletmeler” kavramının kısaltmasıdır. Ülkemizde, KOBİ’lerin ekonomideki yeri oldukça büyüktür. 2018 yılında, MÜSİAD (Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği) Başkanı Abdurrahman Kaan’ın da katıldığı bir panelde, KOBİ’lerin önemini “Bugün KOBİ’ler Türkiye’de ihracatın yüzde 55’ini, istihdamın yüzde 73’ünü, ithalatın yüzde 38’ini, cironun da yüzde 62’sini yapıyor. Yani burada KOBİ’leri sistemin dışında göremeyiz. Ticaretin ana unsuru Türkiye’de KOBİ’ler üzerinde yürüyor.” şeklinde açıklamıştır (Atar, 2018).

Tarihte sürekli olarak karşımıza çıkan KOBİ’ler her dönemde ülke ekonomilerinde önemli etkilere sahip olmuştur. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için Osmanlı döneminde loncalar ve ahilikler bulunmaktaydı. Loncalar, Ahiliklere göre daha resmi bir yapıda olmakla birlikte devlet ve KOBİ’ler arasında bağ kuruyor ve devlet tarafından denetlenmelerini sağlıyorlardı. Loncalar içerisinde rekabet yasak olduğundan dolayı spekülasyonlar da büyük ölçüde engelleniyordu. Loncalar vasıtasıyla ürünlerin ve hizmetlerin kaliteleri denetleniyor ve hammaddeler sağlanıyordu. Sanayi Devrimi sonrasında KOBİ’ler, Dünya’da eski önemini kaybetmeye başlamışlardır. Tanzimat fermanı sonrasında liberal ekonomiye geçilmiş ve loncaların kısa bir süre sonra etkileri kaybolmuştur. Tanzimat döneminde sanayileşmeye teşvik edilmiş ancak Avrupalı sanayicilerle rekabet edilememiştir. Bu nedenle KOBİ’ler faaliyetlerine devam etmiş ve cumhuriyet dönemine de KOBİ’lerle girilmiştir. 1924 yılında Ticaret ve Sanayi Yasasıyla birlikte KOBİ’ler kooperatiflerin çatıları altında toplanarak daha büyük faaliyet alanları kazanmaya başlamışlardır. Büyük Buhran’dan kötü etkilenen KOBİ’ler, esnaflar ve sanatkarlara destek olması için 1933 yılında Türkiye Halk Bankası kurularak KOBİ’lere finansal destekler sağlanmıştır (Karayılmazlar, Aşkın ve Çabuk, 2019).

Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ve Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı arasında yapılan Milletlerarası Antlaşma vasıtasıyla, 1973 yılında Gaziantep’te bir pilot proje olarak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın çatısı altında KÜSGEM (Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi) kurulmuştur. Bu kuruluş, KOBİ’lerin kalkınması ve ülke ekonomisini sağlam temellere dayanması için oldukça önemli bir adımdır. 1978 yılında sanayi alanında eğitimler vermek üzere SEGEM (Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü) kurulmuştur. 1983 yılında, küçük sanayicileri geliştirmeye yönelik teknik ve yönetsel alanlarda destekler veren KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı Genel Müdürlüğü) kurulmuştur. 1990 yılında 3624 sayılı kanunla birlikte KÜSGET ve SEGEM’in tek bir çatı altında birleşerek KOSGEB ismini almasına karar verilmiştir. 2009 yılına kadar sadece imalat sanayisi

KOBİ'lerine destek veren KOSGEB, 2009 yılından sonra tüm KOBİ'leri desteklemektedir. Günümüzde KOSGEB halen faaliyetlerine devam etmektedir (KOSGEB, 2019-2023 Stratejik Plan).

KOBİ'ler küçük yapıları sayesinde, büyük şirketlere göre krizlere daha dayanıklıdır. Bunun nedeni kolayca değişikliklere adapte olabilmeleridir (Karayılmazlar, Aşkın ve Çabuk, 2019). 1970'li yıllarda yaşanan krizler sonucunda KOBİ'ler, daha sağlıklı bir ekonomi için oldukça önemli ve krizlere daha kolay adaptasyon sağlayabilen bir dinamik olduğu için daha fazla ilgi görmeye başlamıştır. Dünyada pek çok ülkede, KOBİ'ler, toplam işletme sayısının büyük bir kısmını oluştururken Türkiye için de bu oran yaklaşık yüzde 99.8 civarındadır (Yıldız ve Alp, 2012; Çelikkol, Çelikkol ve Koç, 2008).

Kobiler, mikro işletmeler, küçük işletmeler ve orta büyüklükteki işletmeler üç farklı şekilde sınıflandırılabilir. (Resmi Gazete, 2005, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik)

Tablo 1. 18.11.2005 Tarihinde 25997 Sayılı Resmi Gazetede Yayınlanan Bakanlar Kurulu Kararında Kobi'lerin Sınıflandırılması

| Çalışan Sayısı | Ölçek | Mali Bilanço Değeri | Yıllık Net Satış Hasılatı (YTL) |
|----------------|-------|---------------------|---------------------------------|
| 0-9 | Mikro | 1.000.000 | 1.000.000 |
| 10-49 | Küçük | 5.000.000 | 5.000.000 |
| 50-249 | Orta | 25.000.000 | 25.000.000 |
| ≥ 250 | Büyük | ≥ 25.000.000 | ≥ 25.000.000 |

(Kaynak: Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 KOBİ Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 2005)

Kaynak: Kutlu, Demirci, 2007, Kobi'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri

Tablo 1'de görülmekte olan kriterlerden herhangi birini, üst üste iki hesap döneminde değiştiren ya da aşan işletmeler, sahip oldukları vasfı kaybeder ve eğer uygun değilse KOBİ kategorisinde bir işletme olarak kabul görememektedir.

Kobi kavramı çeşitli ülkelerde farklılık gösterebilir. Kriter olarak da çalışan sayısı, ölçek, mali bilanço değeri ve yıllık net satış kriterleri ve bunların dışındaki kriterler de çeşitli tanımlara göre farklılık gösterebilir, yeni kriterler eklenebilir ve çıkartılabilir.

Tablo 2. 1 Ocak 2005 Tarihinde Geçerli Olan AB KOBİ Tanımlaması

| İşletme Kategorisi | İşçi Sayısı | Yıllık Satış Cirosu | Bilanço Değeri (Net) |
|--------------------|-------------|---------------------|----------------------|
| Orta Ölçekli | < 250 | ≤ 50 Milyon Euro | ≤ 43 Milyon Euro |
| Küçük | < 50 | ≤ 10 Milyon Euro | ≤ 10 Milyon Euro |
| Mikro | < 10 | ≤ 2 Milyon Euro | ≤ 2 Milyon Euro |

Kaynak: EU Commission Recommendation, IP/03/652, Brussels, 8 May 2003.

Kaynak: Rıfat İRAZ, 2005, Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları Açısından Değerlendirilmesi

Döviz kuru farkından dolayı gün geçtikçe Türkiye'nin KOBİ tanımı ile AB'nin KOBİ tanımı arasındaki fark açılmaktadır. Bu durum Türk KOBİ'lerinin AB KOBİ'leriyle uluslararası piyasalarda rekabet ederken döviz kurundan dolayı ne kadar zorlandığı ile ilgili de bize bilgi vermektedir.

2. KOBİ'LERİN İHRACAT YAPARKEN YAŞADIKLARI PROBLEMLER

Kobiler ihracat işlemini gerçekleştirirken pek çok sorun yaşamaktadır. Bu sorunlar başlıca Rekabet, Döviz Kuru Hareketliliği, Finansal Yetersizlikler, Teknik Yetersizlikler ve Kurumsallaşma olarak sıralanabilir.

2.1. Rekabet Problemi

Serbest piyasalarda rekabet faktörü; piyasa için vazgeçilmez bir faktörken işletmeciler için ciddi manada zorlayıcı bir faktör olabilir. Gerek rakiplerin ürünlerinin kalite ve nitelikleri gerek marka faktörü, gerekse fiyat faktörü gibi pek çok faktör rekabet koşullarını ciddi manada etkileyebilir. Bu durumda da küçük ya da orta ölçekli işletmelerin uluslararası pazarlarda büyük rakipleriyle rekabete girmesi KOBİ'ler için oldukça zorlayıcı bir durumdur. KOBİ'lerin daha ileri teknolojilerle, daha büyük hacimli ve ürün başına daha düşük maliyetlerle seri üretim yapan büyük şirketlerle rekabet edebilmesi ve ihracatçı rolüyle, uluslararası pazarda kendilerine birer yer edinebilmeleri için çeşitli destekler sağlanmaktadır.

2.2. Döviz Hareketliliği Problemi

Döviz kurları, ithalat ve ihracata en çok etki eden dördüncü unsurdur (TİM, 2017, Döviz Kuru Artışları Dış Ticareti Nasıl Etkiliyor?). Bu durumda döviz kurunun sıkça değişiklik göstermesi işletmecilere büyük zorluklar çıkartabilmektedir.

Uluslararası pazarlarda ticaret yaparken genellikle konvertibilitesi yüksek para birimleri kullanılmaktadır. Türkiye'de bu tip ticari işlemler genelde ABD doları ve Euro kullanılarak yapılmaktadır. Ancak döviz kurları konusunda uzun süredir istikrarlı bir tablo çizemeyen TL (Türk Lirası) ne yazık ki pek çok döviz kurunda olduğu gibi ABD doları ve Euro konusunda da aynı durumdadır.

Döviz kurlarını etkileyen pek çok faktör vardır ancak en çok etkisi bulunan faktörler; enflasyon oranları, spekülasyonlar, faiz oranları, ülkenin cari hesabı ve ödemeler dengesi bilançosu, ticaret hadleri, kamu borçları, ekonomik durgunluk, iç politikalar ve dış politikalar.

2.2.1. ABD Doları Kurunun Türk Lirası Karşısında Hareketliliği Problemi

Örnek vermek gerekirse Grafik 1.'de görüldüğü gibi 2020 ve 2021 yılları arasında ABD Doları kurundaki ciddi hareketlilik sebebiyle ihracattaki fiyat, maliyet ve tarihteki belirsizlik, KOBİ'lerin ihracat yapma aşamasında önemli düzeyde hareketlilik görülebilmektedir. Bu stabil

olmama durumu neticesinde 2020 ve 2021 yılları arasında kısa vadeli döviz hareketliliği özellikle Kasım ayında oldukça açık görülebilmektedir.

Grafik 1. USD-TRY 2020-2021 Arası Döviz Kuru Dalgalanması

USDTRY Forex Grafiği



Kaynak: Tradingview, 26.12.2020 16.46, <https://tr.tradingview.com/symbols/USDTRY/>,

Grafik 2. USD-TRY 2016-2021 Arası Döviz Kuru Dalgalanması

USDTRY Forex Grafiği



Kaynak: Tradingview 26.12.2020, kaynak linki: <https://tr.tradingview.com/symbols/USDTRY/>,

Daha da uzun vadeli yatırımlar, stoklar ve planlar yapan işletmeler için Grafik 2.'de 2016 ve 2021 yılları arasındaki döviz kuru hareketliliğini görebilmekteyiz. Bu hareketlilik durumu gittikçe Türk Lirası'nın ABD Doları karşısında değer kaybetmesiyle sonuçlanan bir 5 yıl olarak görülebiliyor. Uzun vadeli planlar yapılamaması yabancı yatırımcıları korkuttuğu

gibi yerli yatırımcılar için de bir belirsizlik durumu yaratıyor. Bu belirsizlik durumu KOBİ'leri de oldukça etkilemektedir.

2.2.2. Euro Kurunun Türk Lirası Karşısında Hareketliliği Problemi

Grafik 3. EURO-TRY 2020-2021 Arası Döviz Kuru Dalgalanması



Kaynak: Tradingview 28.12.2020, <https://tr.tradingview.com/symbols/EURTRY/>

Benzer bir tabloyu Euro kurunda da görmekteyiz. 2020 ve 2021 yılları arasında Grafik 3. vasıtasıyla bir değerlendirme yapmak gerekirse, Euro ve ABD doları kurlarının aynı tarihlerde benzer bir grafik eğrisi izlediğini görebilmekteyiz. Bu durum da Euro'nun, Türk Lirası karşısında sürekli değişkenlik göstermesine yol açmakta ve dış ticaret alanında faaliyet gösteren KOBİ'ler de dahil olmak üzere tüm dış ticaret alanında faaliyet gösteren işletmeleri ileriye yönelik belirsizlikler nedeniyle etkilemektedir. Grafik 3.'de görüldüğü üzere 2 Kasım tarihinde Euro cinsinden satılan bir malın fiyatı ile 28 Aralık tarihinde aynı miktardaki aynı ürünün fiyatında, TL kuruna göre %10'un üzerinde bir düşüş yaşanmıştır. Üretimi Türkiye'de yapılan 1 Euro fiyatında 1 birim ihracat ürününün yabancı ülkeye satılması Euro kurunun istikrarsızlığından dolayı ihracatçı ve üretici rolündeki işletme için, 2 Kasım 2020 tarihinde 10 TL 10 Kuruş gelir elde ederken, 28 Aralık 2020 tarihinde 9 TL 6 Kuruş gelir elde etmektedir.

Görüldüğü üzere döviz kurlarının istikrarlı olması, işletmecilerin uzun vadeli planlar yapabilmesi açısından oldukça önemli bir unsurdur.

2.3. Finansal Yetersizlikler Problemi

Bir işletme için en önemli unsurlardan birisi de finansal kaynaklardır. Finansal kaynakların yetersizliği pek çok işletmeyi zor durumda bırakabilmekte ve sonunu da getirebilmektedir. Finansal kaynakların yetersizliğini, “finansal kaynakların doğru yönetilmesi” ve “yatırımlar ve krediler” olarak iki başlık altında kısaca inceleyelim.

2.3.1. Finansal Kaynakların Doğru Yönetilmesi

Bu konudaki en önemli husus stratejidir. Doğru finansal yönetim stratejisi işletmenin daha fazla kar elde etme yolunda emin adımlarla ilerlemesini sağlar.

Bu konuda, bir mobil uygulama olarak kurulmuş ancak başarısızlıkla sonuçlanmış bir girişim olan Vitoto'yu örnek gösterebiliriz. Vitoto'nun kurucularından birisi olan Vinay Patankar, yapılan finansal yönetim hatalarından biri olarak kullanıcı deneyimi alanında yapılması gereken harcamaların önemli bir kısmını yazılım ve görsel tasarım alanlarında yaptığından bahsetmiştir. Bunun yanında yazılım ve görsel tasarım alanlarında yatırım yapmadan önce kullanıcı deneyimi alanında çalışmalar yapıp sonrasında diğer alanlara yönelmeleri gerektiğinden bahseden Patankar, bu durumun da Vitoto'nun başarısız olmasında önemli bir rol oynadığından bahsetmiştir (Patankar, 2012).

2.3.2. Yatırımlar ve Krediler

KOBİ'lere çeşitli yatırımların yapılması çoğunlukla işletmenin niteliği, çalışma alanı, işletmecinin güvenilirliği vb. faktörlerden etkenlerden etkilenmektedir. KOBİ kategorisine giren start-up girişimleri için, diğer işletmelerden farklı olarak çeşitli kuluçka merkezleri, hızlandırıcılar, melek yatırımcılar vb. yatırımcı unsurları bulunmaktadır.

Bir KOBİ için sadece işletme sahibi ya da sahiplerinin yatırımıyla uluslararası alanda rekabet etmek oldukça zorlu olabilir. Bunun için KOBİ'lere çeşitli kurum ve kuruluşlar destek vermektedirler. Ancak Türkiye'de, ülke ekonomisinde oldukça önemli ve büyük bir yere sahip olan KOBİ'lere yapılan yatırımlar, gerçekleştirilen toplam yatırımların yalnızca yaklaşık %27'sini oluşturmaktadır. Bankaların pek çoğunun KOBİ'lere yönelik departmanları bulunmaktadır ve KOBİ'lere ticari krediler sağlamaktadırlar. Türkiye için KOBİ'lere sağlanan krediler, toplam kredilerin yaklaşık %4'ünü oluşturmaktadır. Bu oran Amerika Birleşik Devletleri'nde yaklaşık %42, Avrupa Birliği'nde yaklaşık %34 ve Güney Kore'de ise yaklaşık %47 civarındadır. Bu durum göze alındığında yaklaşık %4'lük bir kredi oranıyla Türkiye ekonomisinin KOBİ temelli bir büyüme modeli oluşturabilmesi neredeyse imkansızdır. Türkiye'nin sık sık olarak ekonomik krizlerle karşı karşıya kalmasının önüne geçmesi için, KOBİ'lerin, büyük şirketlere kıyasla ekonomik krizlere karşı dayanıklı olmasını göz önünde bulundurarak KOBİ'lere yönelik yatırım ve kredi olanaklarını arttırması ve daha güçlü KOBİ'ler hedeflemesi gerekmektedir (İraz, 2005:370-371)

2.4. Teknik Yetersizlikler Problemi

KOBİ'ler, sanayileşmiş ve seri üretime geçmiş büyük şirketlerle rekabet ederken gerek ürettikleri ürün miktarından dolayı ürün başına maliyet konusunda, gerekse hammadde tedarikinde büyük şirketlere kıyasla daha dezavantajlıdır. Büyük şirketler bu avantajlarını kullanarak daha az maliyetle üretim yaptıkları için daha çok kar ederken ya da ürünü daha ucuza satarken KOBİ'ler, büyük işletmelerle başa çıkamayabilirler. Piyasadaki lider firmalar fiyatları belirlediği için KOBİ'ler bu fiyatlarla rekabet edemeyebilir ya da üründen elde edeceği kar oldukça düşük olabilir. Daha büyük teknik altyapılara ihtiyaç duyan KOBİ'ler rekabet edebilmek için kurumlardan kredi ve destekler talep ederek rekabet etmeyi hedeflerler. Yatırımlar ve Krediler bölümünde bahsettiğimiz gibi Türkiye'de KOBİ'lere sağlanan destek ve krediler, diğer ülkelerin sağladıkları destek ve kredilere oranla görece daha düşüktür. Bu durum da KOBİ'lere uluslararası mecrada rekabet ederken zorluklar çıkartabilir. Globalleşen dünyada yeni ve orijinal fikirlere yabancı ülkelerdeki yatırımcılardan da yatırımlar ve destekler sağlanabilmektedir. Yatırım ve kredileri, stratejisi doğrultusunda yöneten KOBİ'ler eğer daha verimli teknik ekipmanlara ihtiyaçları varsa rakipleriyle rekabet edebilmek için teknik ekipman temin edeceklerdir. Bir diğer faktör ise sermaye ve emeğin verimliliğidir. Sanayi alanında faaliyet gösteren bir KOBİ için; makinelerin çalışabileceği zamanlarda çalışmaması, makinelerde arıza oluşması, işçilerin çeşitli nedenlerden dolayı çalışmaması ya da verimliliğinin düşmesi gibi nedenler de üretim hacminin düşmesinde önemli roller oynayabilir. KOBİ'ler için teknik desteklerin arttırılması da uluslararası mecrada KOBİ'lerimizin rekabet edebilmesi için önemli bir unsurdur.

2.5. Kurumsallaşamama Problemi

Bu problemi ele almadan önce kurumsallaşmanın tanımından bahsedelim.

Kurumsallaşma, Özdemir Aydın ve Tan'ın "Kurumsallaşma: Kavramsal Bir İnceleme" isimli araştırma makalesinde "İşletmelerin belirledikleri amaçların kabul görmüş normlar, değerler ve ilkelerle yönetilmesidir." şeklinde tanımlanmaktadır (Özdemir Aydın ve Tan, 2019:227).

Kurumsallaşmanın amacı ise işletmenin, mümkün olduğunca bir yöneticinin müdahale etmesine gerek kalmadan faaliyetlerine maksimum verimlilikte devam edebilmesidir. Bu amaç doğrultusunda kurumsallaşma için; görev, yetki ve sorumluluk tanımlarının net bir şekilde belirlenmesi, işletme içi kuralların belirlenmesi ve önemli kararların tartışılarak alınması gerekmektedir (Ticariyer, 29.12.2020, <https://www.ticariyer.com/kurumsal/11kurumsallaşma-nedir.html>).

2.5.1. Görev, Yetki ve Sorumluluk Tanımlarının Net Bir Şekilde Belirlenmesi

İşletmeler, kurumsallaşma sayesinde faaliyetlerini daha verimli, adaletli ve güvenli şekilde getirebilirler. Kurumsallaşma sayesinde oldukça net bir şekilde görev, yetki ve sorumlulukların tanımlamaları yapılır ve kargaşalar, adaletsizlikler engellenirken her şey sistemli ve programlı bir şekilde ilerler.

2.5.2. İşletme İçi Kuralların Belirlenmesi

İşletme içi kurallar belirlenir ve etik dışı davranışların önüne geçilerek çalışma ortamında huzur hakim olmasını sağlar. Bunun yanında özellikle sanayi kuruluşlarında iş kazalarının önüne geçmek için çeşitli önlemler, kural sayılarak daha fazla dikkate alınacak hale getirilebilir. Kurallara uymamanın çeşitli yaptırımları olması ciddi oranda çalışanları yanlış hareket ve davranışlardan kaçınmaya teşvik edecektir.

2.5.3. Önemli Kararların Tartışılarak Alınması

KOBİ'lerde, işletme sahibi aynı zamanda işletmenin yöneticisi olduğu için önemli kararların yalnızca bir kişi tarafından verilmesi durumuyla sıkça karşılaşılabilir. Bu durum, konunun çeşitli açılardan yorumlanarak en doğru ve verimli kararın alınmasının önünde büyük bir engel olarak karşımıza çıkabilir. Alanında uzman ve tecrübeli kişiler tarafından alınan kararlar, riskler, fırsat maliyetleri ve optimum karı elde etmeyi amaçlama durumları göz önünde bulundurularak, her departman için durum ayrı ayrı incelenerek ve çeşitli istatistiksel veriler incelenerek verileceği için daha faydalı olacaktır.

Yukarıdaki değerlendirmelerin ışığında KOSGEB'in Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere sağladığı desteklere bakıldığında özellikle günümüz baz alınırса girişimci kişilere sağlanan destekler ön plana çıkmaktadır. Türkiye, ekonomik büyüme ve kalkınma gelişimini devamlı hale getirmek için üretimi sürekli hale getirmeli ve üretici bir toplum yapısı oluşturmalıdır. Girişimciler, geçmişten günümüze yenilikler başta olmak üzere değişimin her zaman öncüsü olmuşlardır. Girişimcilere sağlanan destekler, uzun vadede katma değerli bir dönüş olarak ülke içindeki ekonominin hareketlenmesi ve ülkeye döviz getirmesi açısından ciddi bir rol üstlenmektedirler. Aynı zamanda girişimcilerin firma çatısı altında yabancı sermayeli firmalarla bağlantılı olarak çalışması, Türkiye'ye yatırım yapılması açısından cazip hale getirmekte ve küçük, orta büyüklükteki bir firmanın da büyüyebileceğinin mesajını vermektedirler.

3. İHRACAT YAPAN KOBİ'LERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR VE DESTEKLER

KOBİ'lerin ekonomideki öneminden bahsetmiştik. Kriz durumlarında daha hızlı adapte olabilmelerine rağmen KOBİ'ler, sektördeki lider firmalarla çoğu zaman rekabet edememektedir. Bu durumun oluşmasındaki en önemli faktörler ise maddi imkan yetersizliği ve kurumsal olmamaktır. Firmaların yaklaşık %99'unu oluşturan KOBİ'ler çeşitli desteklere ihtiyaç duyarlar. KOBİ'lerin daha başarılı olması ve ülke ekonomisine etkisinin daha büyük olması, ülke içerisindeki gelir dağılımı eşitsizliği probleminin çözümü için de büyük ölçüde etkilidir. Bu destekleri sağlamak için ise başta KOSGEB olmak üzere çeşitli destekleyici kuruluşlar bulunmaktadır.

3.1. KOSGEB (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)

Birinci kısımda KOSGEB'in tarihçesinden bahsetmiştik. Türkiye'de KOBİ denince ilk akla gelen kuruluşlardan biri KOSGEB'dir. KOSGEB'in bu alanda sürekli öne çıkmasının temel sebebi ise; sadece KOBİ'lere yönelik çalışan büyük bir kamu kuruluşu olmasıdır. KOSGEB'in çeşitli destek ve yardımları bulunmaktadır. KOSGEB destek ve hizmetleri Tablo 3.'de verilmiştir.

KOSGEB, KOBİ'lerin yaşadıkları problemler doğrultusunda KOBİ'lere pek çok destek programı sağlamaktadır. KOSGEB, finansal, yönetsel ve inovatif destekler dahil olmak üzere pek çok alanda KOBİ'lerin gelişmesi, çoğalması ve daha verimli olabilmesi için çalışmalar yapmaktadır.

KOBİ'leri ve KOBİ girişimcilerini, ihracat alanında çalışmaları için de oldukça fazla teşvik eden KOSGEB, Türkiye'nin ekonomik gelişimde mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeleri daha verimli kullanabilmek amacıyla faaliyetlerine devam etmektedir.

Tablo 3. KOSGEB’in Çeşitli Destek ve Yardımları

| | |
|---|--|
| Girişimcilik Destekleri | Girişimciliği Geliştirme Destek Programı |
| AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerleştirme Destekleri | Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı |
| | Endüstriyel Uygulama Destek Programı |
| | KOBİ TEKNOYATIRIM – KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı |
| | Stratejik Ürün Destek Programı |
| İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri | İşletme Geliştirme Destek Programı |
| | KOBİGEL – KOBİ Gelişim Destek Programı |
| | İş Birliği Destek Programı |
| | Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı |
| | Yurt Dışı Pazar Destek Programı |
| KOBİ Finansman Destekleri | KOBİ Finansman Destek Programı |
| | Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı |

Kaynak: Wikipedia, 26.12.2020, <https://tr.wikipedia.org/wiki/KOSGEB>

3.2. Avrupa Birliği Hibe Fonları

Avrupa Birliği tarafından; Avrupa Birliği’ne üye ülkeler, Asosiye ülkeler ve Üçüncü ülkelere yönelik çeşitli ticari ve bilimsel amaçlar için destek vermek amacıyla oluşturulan fonlar olan Avrupa Birliği Hibe Fonları, çeşitli program ve projelere destek vermektedir. Bu program ve projeler arasında direk KOBİ’leri ilgilendiren program “İşletmelerin ve KOBİ’lerin Rekabet Edebilirliği (COSME) Programı”dır (egirişim, 29.12.2020)

3.2.1. İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği (COSME) Programı

İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği (COSME) Programı, 2014 ve 2020 yılları arasında 2,3 milyar Euro bütçeyle yürütülen bir programdır. COSME Programı, KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırmayı, yeni KOBİ'lerin kurulmasını ve KOBİ'lerin büyümesini desteklemektedir. Bu desteklerle dört adet hedef doğrultusunda faaliyet göstermektedir. Bu hedefler; KOBİ'lerin finansmana gelişimi , KOBİ'lerin küresel pazarlarda faaliyet göstermeleri, girişimcilik ve girişimcilik kültürünün Türkiye'de teşvik edilmesi, KOBİ'lerin piyasalarda rekabet gücünün sağlanması ve sürdürülebilir kılınmasıdır (Avrupa Birliği, 29.12.2020)

KOBİ'ler, büyüme ve yenilikçiliğe yönelik çalışırken, çoğunlukla finansal kaynaklara ulaşmakta güçlük çekmektedir. COSME Programı, Kredi Garanti Desteği ve Büyüme İçin Özsermaye Desteği ile bu sorunun önüne geçmeyi amaçlar. İşletmeler, Avrupa İşletmeler Ağı konsorsiyumları vasıtasıyla hem iç piyasada hem de dış piyasada desteklere ulaşabilmektedir. Bu konsorsiyumlar vasıtasıyla;

İşletmeler, AB müktesebatı ve Birlik programları hakkında bilgilendirilmekte,

KOBİ'lerin, Dünya'da iş ortağı bulmasına yardım edilmekte,

KOBİ'lere, finansmana erişimi konusunda destek sağlanmakta,

KOBİ'lere, İnovasyon ve Ar-Ge konularında destek sağlanmakta ve

KOBİ'lerin AB müktesebatına hakkında görüşlerinin alınmasını sağlamaktadır.

Türkiye' de KOSGEB, Sanayi Odaları, Ticaret Odaları ve üniversitelerden oluşan 35 adet Merkez bulunmaktadır(Avrupa Birliği, 29.12.2020)

3.3. TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu)

TÜBİTAK, Türkiye de bilimsel ve yenilikçi faaliyetleri desteklemek, özendirmek ve teşvik etmek ve hükümete bilimsel danışmanlık yapmak amacıyla 17 Temmuz 1963 tarihli 278 sayılı kanun ile kurulmuştur. (Vikipedi, 29.12.2020)

TÜBİTAK, Yenilikçi ve bilimsel çalışmalar yapan KOBİ'lere ve girişimcilere hem ulusal hem de uluslararası alanda faaliyetlerini güçlendirmek için çeşitli programlarla pek çok destek sağlamaktadır.

Tablo 3 TÜBİTAK Ulusal ve Uluslararası Ortaklı Destek Programları

| Ulusal Destek Programları | Uluslararası Ortaklı Destek Programları |
|---|---|
| BİGG (Bireysel Genç Girişim Programı) | AB 7. Çerçeve Programı |
| (İŞBAP) Bilimsel ve Teknolojik İşbirliği Ağları Ve Platformları Kurma Girişimi Projeleri | |
| TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı | |
| Proje Pazarları Destekleme Programı | TÜBİTAK Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı |
| TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı | |
| TÜBİTAK Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projelerini Destekleme Programı | |
| Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı | Sanayi Teşvikleri |
| Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik D.P. | |
| GİSDEP (Girişim Sermayesi Destekleme Programı) | |
| TÜBİTAK Patent Destek Programı | |
| Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı | |
| Teknoloji Transfer Ofisleri Destekleme Programı | |

Kaynak: egirisim, 29.12.2020, kaynak linki:

<https://egirisim.com/2015/09/12/girisimcilere-tesvik-hibe-destek-veren-kurum-ve-kuruluslar/>

3.4. TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) Destekleri

TTGV, 24 özel sektör kuruluşu, 5 kamu kuruluşu, 11 şemsiye kuruluş ve 15 kişinin bir araya gelmesi sonucu oluşan bir vakıftır. TTGV, Dünya Bankası ve Türkiye arasında imzalanan uluslararası bir borç anlaşması sonucunda kanunla kurulmuştur. KOBİ'lere Ar-Ge Proje

Destekleri, Çevre Proje Destekleri ve Stratejik Odak Konuları Projeleriyle destek sağlamaktadır. (egirişim, 29.12.2020)

3.5. TESKOMB (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkezi Birliği) Destekleri

1970 yılında Esnaf ve Sanatkarlar Odaları'na üye olan KOBİ'lere destek sağlamak amacıyla kurulan kooperatif birliklerinin üst örgütüdür. KOBİ'lere; İşletme, Aylık Eşit Taksitli İşletme, Tesis, İstihdamı Destekleme, Kooperatif İhracat-Tesis, İskonto, Şoför Taşıt Edindirme, Şoför Esnafına Taşıt Onarım ve Servis Aracı Kamyonet Yenileme Kredileri sağlamaktadır (egirişim, 29.12.2020)

3.6. T.C Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Destekleri

Türkiye Cumhuriyeti Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Tarımsal alanda ve hayvancılık alanında faaliyet gösteren KOBİ'lere Tarımsal Destekler, Mazot, Gübre ve Toprak Analiz Destekleri, Organik Tarım ve İyi Tarım Destekleri, Sertifikalı Tohum Destekleri, Fidan Kullanım Destekleri ve Sertifikalı Tohum Üretim Destekleri, Tarımsal Danışmanlık Sistemi Katılım Destekleri, Çiftlik Muhasebe Veri Ağı Sistemi Kayıt Destekleri, Araştırma Geliştirme Projeleri Destekleri, Patates Sigili Hastalığı Alternatif Destekleri, Türkiye Tarım Havzaları Üretim Ve Destekleme Modeli Fark Ödemesi Destekleri, Biyolojik ve Biyoteknik Mücadele Destekleri ve Hayvancılık Destekleri sağlamaktadır (egirişim, 29.12.2020)

3.7. T.C Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri

Türkiye Cumhuriyeti Bilim ve Teknoloji Bakanlığı, çeşitli amaçlar ve hedefler doğrultusunda, işletmelere yönelik destek programları oluşturmaktadır. Bu programlar; SAN-TEZ (Sanayi Tezleri) Programı, Teknogirişim Sermayesi Desteği ve Sodes T.C Kalkınma Bakanlığı Sosyal Destek Programı'dır (egirişim, 29.12.2020, kaynak linki: <https://egirisim.com/2015/09/12/girisimcilere-tesvik-hibe-destek-veren-kurum-ve-kuruluslar/>).

3.8. T.C Ekonomi Bakanlığı Destekleri

Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı tarafından, işletmelere; ihracat destekleri, yatırım destekleri ve hizmet sektörlerine yönelik destekler sağlanmaktadır (egirişim, 29.12.2020)

SONUÇ

Çalışmadaki veriler incelendiğinde karşımıza çıkan durumdan daha da iyisini hedeflememiz oldukça önemlidir. KOBİ'lerin öneminin anlaşılması ve devlet teşviklerinin bolluğu oldukça iyi bir durumdur. Tam tersi bir durum ise Finansal Yetersizlikler Problemi başlığı altında görebileceğimiz krediler kısmında bulunmaktadır. Görüldüğü üzere KOBİ'lere sağlanan kredileri, bankalar için riskli olarak değerlendirdiği için finansal kredilere en çok ihtiyacı olan işletme türleri olan KOBİ'ler büyümekte ve ihracat yapabilecek sermaye ve rekabet gücüne sahip duruma gelmekte büyük zorluklar çekmektedirler. Bu konuda başarılı olan ülke ve birliklere kıyasla Türkiye, KOBİ'lere yönelik verilen kredilerin tüm kredilere oranı konusunda oldukça geride kalmıştır. Kredi veren kurum ve kuruluşlar, ihtiyacı olanlardan çok ihtiyacı olmayanlara kredi vermeyi çabalamakta ve KOBİ'ler, Büyük şirketlerle rekabet ederken büyük finansal problemler yaşamaktadır. KOBİ yönetimlerinde çeşitli destekler, eğitimler ve danışmanlıklarla çözülmesi gereken konu ise kurumsallaşamamaktır. İhracat yapacak KOBİ'lerin sistemli çalışması, belirli kurallara sahip olması ve görev dağılımlarının ve tanımlarının net bir şekilde belirlenmesi, ticaret esnasında herhangi bir problemle karşılaşmamak için oldukça önemlidir. Teknik yetersizlikler problemini incelediğimizde ise yine finansal yetersizliklerin önemli bir faktör olduğunu görebiliriz. Daha verimli çalışacak makinelerin alınması konusunda finansal yetersizlik problemi görülebilmektedir. Ancak Teknik yetersizlikler sadece finansal yetersizliklerle ilgili değildir. Personelin maksimum verimlilikle çalışması da bu konuda önemli bir faktördür ki bunun da çözümü kurumsallaşma probleminin çözülmesindedir. Rekabet problemi, 2. Bölümde bahsettiğimiz tüm problemlerden fazlasıyla etkilenen bir problemdir. Bu problemlerin çözülmesinin yanında kaynaklar, bütçeye uygun şekilde yönetilerek pazarlama vb. harcamalar yapıldığında bu sorun kısmen ortadan kalkmış olur. Çözülmesi en zor problemlerden birisi de döviz kuru problemidir ki bu problemin çözümü için doğru ekonomik ve siyasi politikaların uygulanması gerekmektedir. Bu problem ekonomik ve siyasi politikalar dışında da pek çok faktörden etkilenmektedir ancak doğru ekonomik ve siyasi politikaların uygulanması döviz kuru problemini büyük ölçüde ortadan kaldıracaktır.

KAYNAKÇA

Atar, A. (2018, 4 Ocak), *MÜSİAD Genel Başkanı Kaan: KOBİ'ler Türkiye'de istihdamın yüzde 73'ünü sağlıyor*, Anadolu Ajansı. 26.12.2020 tarihinde <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/musiad-genel-baskani-kaan-kobiler-turkiyede-istihdamin-yuzde-73unu-sagliyor/1022285> adresinden alındı.

Karayılmazlar, S. ve Aşkın A. & Çabuk Y. (2019). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tarihsel Gelişim ve Tanımlama Kriterleri

KOSGEB, *Stratejik Plan 2019-2023*, 29.12.2020 tarihinde [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB_Stratejik_Plan%C4%B1_\(2019-2023\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOSGEB_Stratejik_Plan%C4%B1_(2019-2023).pdf) adresinden alındı.

Ticariyer, Kurumsallaşma Nedir?, 29.12.2020 tarihinde <https://www.ticariyer.com/kurumsal/kurumsalla%C5%9Fma-nedir.html> adresinden alındı.

Yıldız, S. ve Alp S. (2012). Girişimcilik Teorisi Çerçevesinde Kobilerin Ekonomiye Etkileri ve Rekabet Koşullarını Etkileyen Faktörler, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (7:2)

Çelikkol, H. ve Çelikkol, M. M. & Koç, Y. D. (2008). Ticaret Bankacılığı'nda Yeni Bir Boyut: Kobi Bankacılığı ve Türkiye Değerlendirmesi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (21), 259

Kutlu H. A. ve Demirci N. S. (2007) KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri, 188

T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı, İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı (COSME), 2017, (29.12.2020)

Aydın, Ç. ve Tan, F. Z. (2019), Kurumsallaşma: Kavramsal Bir İnceleme, *Alinteri Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (2), ss. 225-235.

KOSGEB. Wikipedia. <https://tr.wikipedia.org/wiki/KOSGEB> adresinden alındı.

Öğütçü, H. (12 Eylül 2015), *Girişimcilere Teşvik, Hibe, Destek Veren Kurum ve Kuruluşlar*, Egirişim. 29.12.2020 tarihinde <https://egirisim.com/2015/09/12/girisimcilere-tesvik-hibe-destek-veren-kurum-ve-kuruluslar/> adresinden alınmıştır.

Doğan, M. Ş. (2007), Kobi'lerin Avrupa Birliği'ne uyumunda finans problemleri ve çözüme yönelik bir uygulama, Marmara Üniversitesi. <http://dspace.marmara.edu.tr/handle/11424/9264>

TÜBİTAK. (2020, 29 Aralık). Wikipedia. <https://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%9CB%C4%B0TAK#:~:text=T%C3%BCrkiye%20Bilim sel%20ve%20Teknolojik%20Ara%C5%9F%C4%B1rma,olup%20%C3%B6zel%20hukuk%20h%C3%BCk%C3%BCmlerine%20t%C3%A2bidir>

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, T.C. Resmi Gazete (18.11.2005), Karar Sayısı : 2005/9617, sayı: 25997., Madde 5- Madde 6

İraz, R. (2005) Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları Açısından Değerlendirilmesi , *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 15, 367-381

Tradingview., 26.12.2020 tarihinde [tr.tradingview.com](https://tr.tradingview.com/symbols/USDTRY/) sitesi: <https://tr.tradingview.com/symbols/USDTRY/> adresinden alındı.

Tradingview., 28.12.2020 tarihinde [tr.tradingview.com](https://tr.tradingview.com/symbols/EURTRY/) sitesi: <https://tr.tradingview.com/symbols/EURTRY/> adresinden alındı.

T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı, *İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı (COSME)*, 29.12.2020 tarihinde, [ab.gov.tr](https://www.ab.gov.tr/-isletmelerin-ve-kobilerin-rekabet-edebilirligi-programi-cosme-49615.html) sitesi: <https://www.ab.gov.tr/-isletmelerin-ve-kobilerin-rekabet-edebilirligi-programi-cosme-49615.html> adresinden alınmıştır.