

**T.C.**  
**BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**  
**MUHASEBE VE FİNANSMAN BİLİM DALI**

**KOBİ'LERİN FİNANSMAN PROBLEMLERİNİN ÇÖZÜMÜNDE**  
**KOSGEB-GMKA-KGF'NİN ETKİSİ: BALIKESİR İLİNDE BİR**  
**ARAŞTIRMA**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Murat ERDEM**

**Balıkesir, 2019**

**T.C.**  
**BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**  
**MUHASEBE VE FİNANSMAN BİLİM DALI**

**KOBİ'LERİN FİNANSMAN PROBLEMLERİNİN ÇÖZÜMÜNDE**  
**KOSGEB-GMKA-KGF'NİN ETKİSİ: BALIKESİR İLİNDE BİR**  
**ARAŞTIRMA**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Murat ERDEM**

**Tez Danışmanı**

**Prof. Dr. Şakir SAKARYA**


**Balıkesir, 2019**

T.C.  
**BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**


**TEZ ONAYI**

Enstitümüzün İşletme Anabilim Dalı, Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı'nda 201612547002 numaralı Murat ERDEM'in hazırladığı "KOBİ'lerin Finansman Problemlerinin Çözümünde KOSGEB-GMKA-KGF'nin Etkisi: Balıkesir İlinde Bir Araştırma" konulu YÜKSEK LİSANS tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 30.01.2019 tarihinde yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda tezin onayına OY BİRLİĞİ/ÖY-ÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.

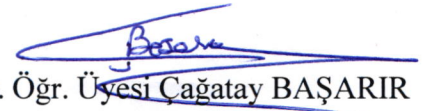
Üye

  
Prof. Dr. Şakir SAKARYA  
Başkan (Danışman)

Üye

  
Doç. Dr. Sinan AYTEKİN

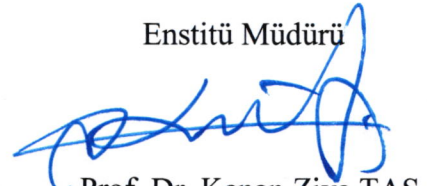
Üye

  
Dr. Öğr. Üyesi Çağatay BAŞARIR

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduklarını onaylarım.

06.../02/2019

Enstitü Müdürü

  
Prof. Dr. Kenan Ziya TAŞ

## ÖNSÖZ

Bu çalışma ülkemiz ekonomisinin atar damarları olan KOBİ'leri ve karşılaştıkları finansman sorunlarını daha yakından ele almak, analiz etmek ve KOSGEB, GMKA ve KGF tarafından KOBİ'lere sağlanan desteklerin etkinliğini Balıkesir özelinde değerlendirmek amacıyla ortaya konmuştur. Çok değerli alan mensuplarının literatürde yararlanacağı önemli bir kaynak olması hedeflenmiş ve titizlikle hazırlanmıştır.

Başta tez konusunu belirlerken isteklerimi göz önünde bulundurup, akademik bilgi ve tecrübelerini benimle paylaşan değerli hocam Sayın Prof. Dr. Şakir SAKARYA'ya olmak üzere, problemlerime benimle birlikte çözüm arayan Sayın Dr. Öğr. Üyesi Özlem KUVAT ve sevgili yeğenim Şule Nur SARGIN'a, tez çalışmam süresince gösterdiği yakın ilgi ve yardımlarından ötürü Sayın Mürsel SABANCI'ya, desteği ile her zaman yanımda olan değerli büyüğüm Onur ONGUN'a, anket uygulamamda desteklerini esirgemeyen değerli arkadaşlarım Ali ERFİDAN ve Emine ERTEN'e ve bugünlere gelmemde katkısı sonsuz olan en büyük şansım aileme sonsuz teşekkür ve minnetlerimi sunarım.

**Murat ERDEM**  
**Balıkesir, 2019**

## ÖZET

### **KOBİ'LERİN FİNANSMAN PROBLEMLERİNİN ÇÖZÜMÜNDE KOSGEB-GMKA-KGF'NİN ETKİSİ: BALIKESİR İLİNDE BİR ARAŞTIRMA**

**ERDEM, Murat**

**Yüksek Lisans, İşletme Anabilim Dalı-Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı**

**Tez Danışmanı: Prof. Dr. Şakir SAKARYA**

**2019, 139 Sayfa**

Türkiye ekonomisinin değer, üretim ve istihdam gibi temel göstergelerinde KOBİ'ler çok büyük bir paya sahiptir. KOBİ'lerin ekonomik ve sosyoekonomik düzen içerisinde sahip oldukları bu önem, yaşadıkları finansman sorunlarının ülke ekonomisine ve sosyal yapıya doğrudan etki etmesine ve KOBİ'lere sağlanan desteklerin öneminin artmasına neden olmaktadır.

Bu çalışmada KOBİ'lerin, yaşadıkları finansman sorunlarının çözümüne yönelik kullandıkları finansman yöntemleri ve bu yöntemler arasında KOSGEB, GMKA ve KGF destekleri ile bu desteklerin etkinliği Balıkesir özelinde incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmada Balıkesir ilinde faaliyet gösteren ve KOSGEB, GMKA, KGF desteklerinden faydalanan KOBİ'lere kullandıkları desteklerin etkinliğini ölçmek amacıyla anket uygulanmış ve anketten elde edilen veriler veri madenciliği tekniklerinden Apriori Algoritması kullanılarak değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Elde edilen veriler ışığında KOBİ'lerin finansman sorunu yaşama gerekçelerinin başında; alacakların tahsilinde yaşanan sorunlar, kredi teminindeki güçlükler, öz kaynak yetersizliği ve maliyetlerdeki artışlar gelmektedir. KOSGEB desteklerinden faydalanan KOBİ'lerde kullanılan destekler ile finansman sorunlarının yeterince etkili giderilemediği, GMKA ve KGF desteklerinden faydalanan KOBİ'lerde ise belli koşullarda desteklerin etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** KOBİ, KOSGEB, GMKA, KGF, Finansman, Balıkesir

## **ABSTRACT**

### **THE EFFECTS OF KOSGEB-GMKA-KGF IN THE SOLUTION OF FINANCING PROBLEMS OF SMEs: A RESEARCH IN BALIKESIR**

**ERDEM, Murat**

**Master Degree with Thesis, Department of Business Administration-  
Field of Accounting and Finance**

**Supervisor: Prof. Dr. Şakir SAKARYA**

**2019, 139 Pages**

SMEs have a great share in the basic indicators of the economy of Turkey's such as value, production and employment. This importance of SMEs in economic and socio-economic order causes the financial problems that they face to, have a direct impact on the national economy and social structure and increase in the importance of the support provided to SMEs.

In this study, the financing methods used by SMEs to solve the financial problems they experience and among these methods, the effectiveness of these supports with KOSGEB, GMKA and KGF supports are tried to be examined in the context of Balıkesir. In this study, a questionnaire was applied to measure the effectiveness of the supports that KOSGEB, GMKA, KGF and SMEs benefited from, operating in Balıkesir, and the data obtained from the survey was tried to be evaluated by using one of the data mining, apriori algorithm.

In the light of the data obtained, the major reason of SMEs' financial problems are the problems encountered in the collection of creditor, difficulties in obtaining credit, lack of equity and increases in costs. With the support of SMEs, benefiting from KOSGEB supports, it can be concluded that financing problems cannot be solved effectively, while SMEs benefiting from GMKA and KGF supports are effective under certain conditions.

**Key Words:** SMEs, KOSGEB, GMKA, KGF, Financing, Balıkesir

# İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT .....	v
İÇİNDEKİLER .....	vi
ÇİZELGELER LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xii
<b>1. GİRİŞ.....</b>	<b>1</b>
1.1. Problem.....	1
1.2. Araştırmanın Amacı.....	2
1.3. Araştırmanın Önemi .....	2
1.4. Araştırmanın Kapsamı .....	2
1.5. Araştırmanın Varsayımları .....	2
1.6. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	3
<b>2. KURAMSAL ÇERÇEVE.....</b>	<b>4</b>
2.1. KOBİ Kavramı.....	4
2.1.1. Dünyada KOBİ Tanımları .....	4
2.1.1.1. AB’de KOBİ Tanımı .....	4
2.1.1.2. ABD’de KOBİ Tanımı.....	5
2.1.1.3. Asya’da KOBİ Tanımları.....	6
2.1.2. Ülkemizde KOBİ Tanımı .....	6
2.1.3. KOBİ’lerin Tarihsel Gelişimi.....	7
2.2. KOBİ’lerin Özellikleri.....	9
2.2.1. Nitel Özellikler .....	9
2.2.2. Nicel Özellikler .....	10
2.3. KOBİ’lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri ve Önemi .....	11
2.3.1. KOBİ’lerin Balıkesir Ekonomisindeki Yeri ve Önemi .....	12
2.4. KOBİ’lerin Diğer Ülke Ekonomilerindeki Yeri ve Önemi .....	16
2.5. KOBİ’lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri.....	16
2.5.1. KOBİ’lerin Güçlü Yönleri.....	17
2.5.2. KOBİ’lerin Zayıf Yönleri.....	17
2.6. Kobilerin Karşılaştıkları Temel Sorunlar .....	18
2.6.1. İşletme Yapısı ve Yönetimi Kaynaklı Sorunlar .....	18
2.6.2. Üretim ve Pazarlama Kaynaklı Sorunlar .....	19
2.6.3. Finansman Sorunları.....	19
2.6.3.1. Finansman Sorunlarının Nedenleri .....	19
2.6.3.1.1. Sermaye Yetersizliği .....	20
2.6.3.1.2. Ekonomik İstikrarsızlık.....	20
2.6.3.1.3. Kredibilite ve Kredi Maliyetlerinin Yüksekliği .....	21
2.6.3.1.4. Kamu Desteklerine Farkındalık Eksikliği.....	21

2.7.	KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümüne Yönelik Alternatif Finansman Yöntemleri.....	22
2.7.1.	Faktoring .....	22
2.7.1.1.	Faktoring İşleminin Avantajları.....	23
2.7.1.2.	Faktoring İşleminin Dezavantajları .....	24
2.7.2.	Forfaiting .....	24
2.7.2.1.	Forfaiting İşlemlerinin Faydaları .....	25
2.7.2.2.	Forfaiting İşlemlerinin Sakıncaları .....	25
2.7.3.	Leasing .....	26
2.7.3.1.	Leasing İşleminin Avantajları.....	27
2.7.3.2.	Leasing İşleminin Dezavantajları .....	27
2.7.4.	Risk Sermayesi .....	28
2.8.	Ülkemizde KOBİ Ekosistemini Oluşturan Kurum ve Kuruluşlar .....	29
<b>3.</b>	<b>KOSGEB, KALKINMA AJANSLARI (GMKA) VE KGF .....</b>	<b>33</b>
3.1.	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB).....	33
3.1.1.	Kuruluş ve Amacı.....	33
3.1.2.	Görev ve Yetkileri .....	33
3.1.3.	KOBİ'lere Yönelik Sağlanan Destekler .....	33
3.2.	Kalkınma Ajansları .....	39
3.2.1.	Kuruluş ve Amacı.....	39
3.2.2.	Görev ve Yetkileri .....	40
3.2.3.	Güney Marmara Kalkınma Ajansı (GMKA).....	43
3.3.	Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF) .....	47
3.3.1.	Kuruluşu, Yapısı ve Amacı .....	47
3.4.	KOBİ'lerin Finansman Problemlerinin Çözümünde Destek ve Teşvikler İle İlgili Çalışmalar .....	53
<b>4.</b>	<b>YÖNTEM .....</b>	<b>60</b>
4.1.	Araştırmanın Modeli.....	60
4.2.	Evren ve Örneklem .....	60
4.3.	Verilerin Toplanması .....	61
4.4.	Verilerin Analizi .....	61
4.4.1.	Birliktelik Kuralları.....	62
4.4.2.	Apriori Algoritması.....	62
<b>5.</b>	<b>BULGULAR VE YORUMLAR .....</b>	<b>66</b>
5.1.	Araştırmaya Katılan Firmaların Demografik Özellikleri.....	66
5.2.	KOSGEB Desteklerinin Değerlendirilmesi .....	74
5.2.1.	KOSGEB Desteklerinin Apriori Algoritması İle Elde Edilen Sonuçlarının Değerlendirilmesi .....	77
5.3.	GMKA Desteklerinin Değerlendirilmesi.....	80
5.3.1.	GMKA Desteklerinin Apriori Algoritması İle Elde Edilen Sonuçlarının Değerlendirilmesi .....	83
5.4.	KGF Desteklerinin Değerlendirilmesi .....	86



5.4.1. KGF Desteklerinin Apriori Algoritması İle Elde Edilen Sonuçlarının Değerlendirilmesi.....	90
<b>6. SONUÇ VE ÖNERİLER.....</b>	<b>95</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>99</b>
<b>EKLER.....</b>	<b>107</b>

## ÇİZELGELER LİSTESİ

Çizelge 1. AB’de KOBİ Tanımlama Kriterleri .....	5
Çizelge 2. Türkiye’de KOBİ Tanımlama Kriterleri .....	7
Çizelge 3. Balıkesir’de Sanayi Siciline Kayıtlı İşletmelerin Sektörel Dağılımı .....	13
Çizelge 4. Balıkesir’de Sanayi Siciline Kayıtlı İşletmelerin Ölçek Bazlı Dağılımı ..	14
Çizelge 5. AB ve Seçilmiş Bazı Ülkeler KOBİ Verileri .....	16
Çizelge 6. KOBİ Ekosistemini Oluşturan Kurumlar ve Görevleri .....	30
Çizelge 7. İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS).....	42
Çizelge 8. GMKA’nın KOBİ’leri İçeren Proje Teklif Çağruları .....	45
Çizelge 9. KGF’nin İşbirliği Yaptığı Banka ve Finans Kuruluşları .....	49
Çizelge 10. Kredi Garanti Fonu’nun Şubeleri.....	51
Çizelge 11. Yıllar İtibariyle Kefalet Taleplerinin Karşılama Durumu (Milyon TL)	51
Çizelge 12. Verilen Kefaletlerin İşletme Ölçeklerine Göre Dağılımı (Milyon TL) ..	52
Çizelge 13. Verilen Kefaletlerin Bölgelere Göre Dağılımı (Milyon TL) .....	52
Çizelge 14. Verilen Kefaletlerin Sektörlere Göre Dağılımı (Milyon TL) .....	53
Çizelge 15. Finansman Sorunu Nedenlerinin Önem Sırasına Göre Dağılımları .....	72

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Büyüklük Grubuna Göre Temel Göstergeler, 2014.....	12
Şekil 2. Balıkesir’de Faaliyet Gösteren İşletmelerin Ölçeklerine Göre Oranları.....	15
Şekil 3. Balıkesir’de Faaliyet Gösteren İşletmelerin Ölçeklerine Göre İstihdam Oranları .....	15
Şekil 4. Yurtiçi Faktoring Sözleşmesi Sonucunda Borç Alacak İlişkisinin Gösterimi .....	23
Şekil 5. Forfaiting İşlemlerinin Süreci .....	24
Şekil 6. Leasing Süreci.....	26
Şekil 7. Risk Sermayesi Madeline Süreç .....	29
Şekil 8. KOSGEB Tarafından KOBİ’lere Yapılan Destekler .....	36
Şekil 9. 2015-2017 Dönemi Destek Bütçesi Gerçekleşmeleri (Milyon TL).....	37
Şekil 10. Bölgelere Göre Destek Tutarının Dağılımı.....	38
Şekil 11. KOSGEB Destek Programları Kapsamında Verilen Destek Tutarının Ölçeklere Göre Dağılımı .....	38
Şekil 12. GMKA Organizasyon Yapısı.....	40
Şekil 13. Ülkemizdeki Kalkınma Ajansları .....	41
Şekil 14. Güney Marmara Kalkınma Ajansı Destek Türleri.....	44
Şekil 15. Anketi Cevaplayanların İşletmelerindeki Pozisyon Dağılımları .....	66
Şekil 16. Ankete Katılan Firmaların Sektör Dağılımları .....	67
Şekil 17. İşletmelerin Hukuki Yapıları .....	68
Şekil 18. İşletmelerde Çalışan Personel Dağılımı.....	68
Şekil 19. Çalışmaya Katılan KOBİ’lerin Faaliyet Süreleri .....	69
Şekil 20. İşletmelerin Yıllık Satış Cirolarına İlişkin Dağılımı.....	69
Şekil 21. İşletmelerde Finansal Planlama Yapılma Durumları.....	70
Şekil 22. Finansal Planlama Yapılmama Nedenleri.....	70
Şekil 23. Finansal Planlama Türleri .....	71
Şekil 24. İşletmelerin Çalışma Yapıldığı Zaman Dilimindeki Finansman Sorunu Durumu .....	71
Şekil 25. İşletmelerin Finansman Sorunlarına Getirdikleri Çözüm Önerileri.....	73
Şekil 26. İşletmelerin KOBİ Destek Kuruluşlarını Tanıma Durumu.....	73
Şekil 27. Çalışmaya Katılan İşletmelerin Destek Aldıkları Kurum ve Kuruluş Dağılımları .....	74
Şekil 28. KOSGEB Destek Programlarından Yararlanma Dağılımları .....	75

Şekil 29. KOSGEB’den Alınan Destek Tutarı Dağılımları .....	75
Şekil 30. İşletmelerin KOSGEB Desteklerini Yeterli Bulma Durumları .....	76
Şekil 31. KOSGEB Tarafından Sağlanan Desteklerin Finansman İhtiyaçlarını Karşılama Durumları.....	76
Şekil 32. Müracaat Edilip Uygun GörülmeYen KOSGEB Destek Talebi Durumu ...	77
Şekil 33. GMKA Destekleri Başvuru Alan Dağılımları .....	81
Şekil 34. GMKA Destek Tutarı Dağılımları .....	81
Şekil 35. GMKA Desteklerinin Yeterlilik Durumu .....	82
Şekil 36. GMKA Tarafından Sağlanan Desteklerin Finansman İhtiyaçlarını Karşılama Durumları.....	82
Şekil 37. Müracaat Edilip Uygun GörülmeYen GMKA Destek Talebi Durumu .....	83
Şekil 38. KGF’ye Başvuran İşletmelerin Başvurma Amaçları Dağılımı.....	87
Şekil 39. KGF’ye Başvuran İşletmelerin Talep Ettikleri Kefalet Tutarları Dağılımı	87
Şekil 40. KGF Tarafından Verilen Kefalet Tutarının Talep Edilene Oran Dağılımı.	88
Şekil 41. İşletmelerin Verilen Kefalet Tutarını Yeterli Bulma Dağılımları.....	88
Şekil 42. KGF Tarafından Verilen Kefalet Tutarlarının Vade Dağılımı .....	89
Şekil 43. KGF Kefaleti İle Kullanılan Kredilerin Finansman İhtiyacını Karşılama Oranları .....	89
Şekil 44. KGF Kefaletlerinin Yeterlilik Durumu.....	90
Şekil 45. Müracaat Edilip Uygun GörülmeYen KGF Destek Talebi Durumu .....	90

## KISALTMALAR LİSTESİ

<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	: Amerika Birleşik Devletleri
<b>ARGE/Ar-Ge:</b>	Araştırma ve Geliştirme
<b>BDDK</b>	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
<b>EUROSTAT</b>	: European Statistical System (Avrupa İstatistik Kurumu)
<b>GMKA</b>	: Güney Marmara Kalkınma Ajansı
<b>GSYO</b>	: KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.
<b>ITFA</b>	: International Trade and Forfaiting Association (Uluslararası Ticaret ve Forfaiting Derneği)
<b>İBBS</b>	: İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması
<b>İKMDP</b>	: İktisadi Kalkınma Mali Destek Programı
<b>İŞGEM</b>	: İş Geliştirme Merkezi
<b>KGF</b>	: Kredi Garanti Fonu A.Ş.
<b>KHK</b>	: Kanun Hükmünde Kararname
<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
<b>KOSGEB</b>	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
<b>KSEP</b>	: KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı
<b>MEKSA</b>	: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
<b>MERSİS</b>	: Merkezi Sicil Kayıt Sistemi
<b>STK</b>	: Sivil Toplum Kuruluşu
<b>TESK</b>	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu
<b>TESKOMB</b>	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri

<b>TL</b>	: Türk Lirası
<b>TOBB</b>	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
<b>TOSYÖV</b>	: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
<b>TSE</b>	: Türk Standartları Enstitüsü
<b>TTGV</b>	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
<b>TÜİK</b>	: Türkiye İstatistik Kurumu
<b>TÜBİTAK</b>	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
<b>USD</b>	: United States Dollar (Amerikan Doları)
<b>WEKA</b>	: Waikato Environment for Knowledge Analysis
<b>YOİKK</b>	: Yatırım Ortamını iyileştirme Koordinasyon Kurulu

# 1. GİRİŞ

Türkiye’de ekonomik yaşamın önemli bir bölümünü teşkil eden KOBİ’ler, özellikle ekonomik ve sosyal yaşam içerisinde meydana gelen değişimlere kolay ayak uyduran yapılar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ekonomik yaşam içerisindeki işlerlikleri ve büyüklükleri göz önüne alındığında KOBİ’ler, hem ülkemiz, hem de Gelişmekte olan diğer ülkeler, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler açısından büyük önem arz etmektedir. Taşıdıkları bu önemli statüler nedeniyle KOBİ’ler ekonominin canlılığında önemli bir gösterge unsuru olmaktadır. Gerek kriz dönemlerinde gerekse standart ekonomik koşullarda KOBİ’ler önemli bir denge unsuru olmakta, küçük ve fazla olmalarının avantajları ile değişime ve rekabete kolayca ayak uydurarak ekonomik canlılığı sağlamaktadır.

Tüm avantajlarına rağmen KOBİ’lerin büyük ölçekli işletmelere karşı rekabet edememe ve piyasa dışında kalma gibi sorunlar ile karşılaşma olasılıkları da vardır. Bu anlamda KOBİ’lerde gelişimin, alt yapı ve inovasyonlarının desteklenmesi de devletlerin en temel amaçlarından biridir. Ülkemizde KOBİ’ler, KOSGEB, Kalkınma Ajansları, KGF (Kredi Garanti Fonu) ve çeşitli kurumlar aracılığı ile farklı alan ve şekillerde desteklenmektedir. Bu kurumlar özelde KOBİ’ler, genelde ise çeşitli kamu kurum ve kuruluşları ile STK ve işletmeleri yönetsel ve finansal alanda çeşitli şekillerde desteklemektedir.

Bu çalışmada Balıkesir bölgesinde faaliyet gösterip KOSGEB, GMKA (Güney Marmara Kalkınma Ajansı) ve KGF desteklerinden faydalanan firmaların, sağlanan desteklere bakış açıları ele alınmaya çalışılmıştır. KOSGEB desteğinden faydalanan 49, KGF kefaletinden yararlanan 38 ve GMKA desteğinden faydalanan 30 firmaya anket uygulanmış ve alan araştırması yapılmıştır. Araştırma verileri ilgili işletmelerin yönetici ve muhasebe sorumluları ile yüz yüze görüşme ve e-posta adreslerine gönderilen anket formları aracılığı ile toplanmıştır. Toplanan veriler WEKA paket program ile analiz edilerek elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir.

## 1.1. Problem

Türkiye’de KOBİ’lerin finansman problemlerinin çözümüne yönelik destek sağlayan veya KOBİ ekosistemi ile ilintili birçok kurum bulunmaktadır. Çalışmada bu kurumlardan KOSGEB, GMKA ve KGF incelenmiştir. Araştırmanın problemini bu

kurumların KOBİ'lere yönelik sağladıkları desteklerin KOBİ'lerin finansman problemlerinin çözümüne olan etkileri oluşturmaktadır.

### **1.2. Araştırmanın Amacı**

Balıkesir ilinde faaliyet gösteren ve KOSGEB, GMKA ve KGF'den destek kullanan KOBİ'lerin kullandıkları desteklerin etkinliğinin değerlendirilmesi bu çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. KOSGEB, GMKA ve KGF desteklerinin etkin, etkin olmama ya da kısmen etkin olma durumlarının değerlendirilerek KOBİ destek politikalarının etkinliğini analiz etmek ve bu programların gelişimi doğrultusunda KOBİ'lerin gelişimine katkıda bulunmaktır.

### **1.3. Araştırmanın Önemi**

Balıkesir'de faaliyet gösterip KOBİ'lere sağlanan desteklerden faydalanan firmaların tespit edilerek verilen desteklerin etkinliğinin incelendiği bu çalışma, destek kullanmayan KOBİ'ler açısından bir farkındalık oluşturması ve destek kuruluşlarınca da var olabilecek eksiklik ve yetersizliklerin tespit edilebilmesi yönüyle önem arz etmektedir. Ayrıca yapılan literatür incelemesinde özelde Balıkesir ilinde benzer bir çalışmanın bulunmadığı, genelde ise KOSGEB, Kalkınma Ajansı(GMKA) ve KGF desteklerinin birlikte incelendiği bir çalışmanın olmadığı gözlemlenmiştir. Yapılan diğer çalışmalar incelendiğinde, çalışmaların sektör ya da belli bir alandaki desteklere yoğunlaştığı görülmüş, desteklerin sektör veya konu olarak ayrılmaksızın bütün olarak incelendiği bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

### **1.4. Araştırmanın Kapsamı**

Bu çalışmanın ana kütesini Balıkesir ili ve ilçelerinde faaliyet gösteren ve KOBİ niteliğinde olup KOSGEB, GMKA ve KGF desteklerinden faydalanan KOBİ'ler oluşturmaktadır. Söz konusu işletmelere mail ve yapılan ziyaretler sonucunda anket uygulanmıştır. Örneklem bu işletmeler içerisinden ankete yanıt veren 65 KOBİ'yi kapsamaktadır.

### **1.5. Araştırmanın Varsayımları**

Çalışma kapsamında yapılan anket ile elde edilen verilerin araştırmaya katılan KOBİ yönetici-sorumlularının gerçek görüşlerini yansıttığı ve araştırmaya katılan yönetici-sorumluların konu ile ilgili bilgi ve deneyime sahip oldukları varsayılmıştır.



## **1.6. Araştırmanın Sınırlılıkları**

Araştırma Balıkesir ili ve ilçelerinde faaliyet gösteren ve KOSGEB, GMKA ve KGF desteklerinin en az birinden faydalanan KOBİ ölçeğindeki şletmelerle sınırlıdır. Çalışma kapsamında yapılan Araştırmadan elde edilen sonuçlar hazırlanan anket formunu cevaplayan 65 KOBİ'den elde edilen verilerle sınırlıdır.

Araştırma sonucunda elde edilen veriler zaman bakımından anket çalışmasının uygulandığı Haziran 2018-Ağustos 2018 tarihleri arasındaki dönemi kapsamaktadır.

## 2. KURAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1. KOBİ Kavramı

KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme) kavramı ile ilgili pek çok tanımlama bulunurken, yapılan literatür taramasında kesin kabul gören bir KOBİ tanımına rastlanılmamıştır. Yapılan literatür taraması sonucunda görüldüğü kadarıyla KOBİ kavramı ülke, kültür, coğrafya gibi etmenlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir.

Ülkeler KOBİ'lerin ekonomilerine olan katkılarını arttırmak için çeşitli politikalar uygulamakta ve bu politikaların hedeflerini belirleme amacıyla kendi tanımlarını oluşturmaktadır (Olçay, 1996 :3). Bu açıdan bakıldığında KOBİ kavramına yönelik yapılan tanımlamaların ülke ve coğrafyalar açısından farklılık gösterdiği savunulabilir. Bu nedenle başlık altında KOBİ tanımları dünyada ve ülkemizde olmak üzere ayrı ayrı ele alınmıştır.

#### 2.1.1. Dünyada KOBİ Tanımları

Dünyada yapılan KOBİ tanımlamalarına bakıldığında birden fazla örnek karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle bu bölümde incelenen tanımlar Avrupa Birliği, Amerika Birleşik Devletleri ve Asya ülkelerinde olmak üzere 3 grup şeklinde incelenmeye çalışılmıştır.

##### 2.1.1.1. AB'de KOBİ Tanımı

KOBİ'ler Avrupa Birliğinde (AB) istihdam yaratma, toplum refahı ve ekonomik büyüme açısından büyük bir öneme sahiptir. EUROSTAT (Avrupa İstatistik Kurumu) verilerine göre AB'de 20.796.192 KOBİ bulunmakta ve bunlar bütün işletmeler içerisinde %99'luk bir oran teşkil etmekle birlikte toplam İstihdamın %66'sını ve toplam katma değerini ise %58'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır (Küçük İşletmeler Yasası, [http://www.kobi.org.tr/index.php?option=com\\_content&view=article&id=178&Itemid=307](http://www.kobi.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=178&Itemid=307) Erişim Tarihi: 15 Ocak 2018).

2003/361/EC sayılı tüzük kapsamında AB'de KOBİ tanımına giren işletme sınıflandırmaları Çizelge 1'de gösterilmiştir.

Çizelge 1. AB’de KOBİ Tanımlama Kriterleri

<b>Kriter</b>	<b>Mikro Ölçekli KOBİ</b>	<b>Küçük Ölçekli KOBİ</b>	<b>Orta Ölçekli KOBİ</b>
<b>Çalışan Personel Sayısı</b>	< 10	< 50	< 250
<b>Yıllık Net Satış Hasılatı</b>	≤ 2 Milyon €	≤ 10 Milyon €	≤ 50 Milyon €
<b>Yıllık Mali Bilanço Toplamı</b>	≤ 2 Milyon €	≤ 5 Milyon €	≤ 43 Milyon €

Kaynak:[http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition\\_en](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en) (Erişim Tarihi: 15 Ocak 2018).

Çizelge 1’de de görüleceği gibi KOBİ’ler çalışan sayısı açısından değerlendirildiğinde 250’nin altında çalışan sayısı bulunan işletmelerin bu kategoride yer aldığı görülmektedir. Aynı şekilde yıllık net satış hasılatı açısından değerlendirildiğinde 50 milyon €’nun altında satış hasılatı bulunan işletmelerin KOBİ kategorisinde yer aldığı görülmektedir.

Bu tanımlamalar ülkemiz açısından farklılık gösterebilmektedir. Örneğin çalışan sayısına göre AB’de yapılan KOBİ tanımlaması ülkemiz ile benzer şekilde iken yıllık satış hasılatı ve yıllık mali bilanço toplamı kıstaslarına göre farklılık göstermektedir.

#### **2.1.1.2. ABD’de KOBİ Tanımı**

Amerika Birleşik Devletlerinde (ABD) KOBİ’ler Küçük İşletme Kanunu’na göre yönetimi ve sahipliği bağımsız olan fakat faal olduğu piyasada hâkimiyeti olmayan küçük işletmeler olarak; ABD Küçük İşletme Teşkilatı’nca ise çalıştırılan personel ve satış hasılatlarına göre sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırmaya göre Çok Küçük Ölçekli İşletmeler 20 personelden az, Küçük Ölçekli İşletmeler 20 ila 99 arasında personel, Orta Ölçekli İşletmeler ise 100 ila 200 arasında personel istihdam eden işletmeler olarak tanımlanmıştır (Teksöz, 2007: 195).

ABD’de Küçük İşletme Kanunu’nun yapmış olduğu tanımlama KOBİ’leri bağımsızlık ve etkinlik kriterlerine göre değerlendirirken, ABD Küçük İşletme Teşkilatının yapmış olduğu tanımlama çalıştırdığı personel sayısını kriter kabul ederek KOBİ’leri tanımlamıştır. Bu bağlamda ABD’de yapılan KOBİ tanımlarının Türkiye ve Avrupa birliğinde yapılan KOBİ tanımlarına çalıştırılan personel kriteri ile paralellik gösterdiği söylenebilse de diğer kriterlerin farklı olmasının KOBİ tanımlarında farklılığa neden olduğu gözlemlenmektedir.

### **2.1.1.3. Asya’da KOBİ Tanımları**

Asya’da KOBİ Kavramının tanımlaması yapılırken üç ülke göz önüne alınmıştır. Bunlardan Hindistan KOBİ’leri çalışan sayısı ve sermaye miktarına göre sınıflandırmış ve KOBİ’leri arazi ve makinalarına 300 bin dolardan az yatırım yapanlar olarak belirlemiştir. Malezya KOBİ’leri yalnızca çalışan sayılarına göre göre sınıflandırırken, Dünya Ekonomi Devlerinden Çin sektör bazlı sınıflandırmalar yapmıştır (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Komisyonu, 1999: 52).

Asya gibi büyük ve çok kültürlü bir kıtada KOBİ tanımlaması incelenen üç büyük ülkeye bakıldığında kendi aralarındaki KOBİ tanımlaması farklılıklarının yanı sıra ülkemiz, Avrupa Birliği ve Amerika Birleşik Devletleri gibi ülkelerle de farklılık gösterdiği söylenebilir. Bu durum incelendiğinde KOBİ tanımlamalarının ülkelerin ekonomi politikaları, gelişmişlik düzeyleri, sektörel farklılıklar gibi birçok etmene bağlı olarak kendilerine uygun KOBİ tanımlarını yaptıkları söylenebilir.

### **2.1.2. Ülkemizde KOBİ Tanımı**

Ülkemizde 2012 yılı öncesi KOBİ tanımlamalarına baktığımızda sektör içerisinde faaliyet gösterip KOBİ’lere yönelik çalışan kurumların birbirinden ayrı olarak tanımlamalar yaptıkları görülmektedir. Ancak 04.11.2012 tarihinde 28457 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan "Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" ile KOBİ tanımı revize edilmiş ve genel kabul gören bir KOBİ sınıflandırması ile tanımı ortaya konulmuştur. Bu sınıflandırma ve KOBİ tanımlaması 30/4/2018 tarihli ve 2018/11828 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile değiştirilmiş ve Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ), İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüzyirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan ekonomik birim veya girişimler şeklinde ifade edilmiştir.

Yine aynı yönetmelikte KOBİ sınıflandırması aşağıdaki şekilde yapılmıştır (Madde 5).

“a) Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri üç milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

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

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

Yukarıdaki sınıflandırmayı Çizelge 2’deki gibi ifade ettiğimizde Türkiye’de yapılan KOBİ tanımlama ve sınıflandırmasının Avrupa Birliği ile paralellik gösterdiği söylenebilir.

Çizelge 2. Türkiye’de KOBİ Tanımlama Kriterleri

<b>Kriter</b>	<b>Mikro Ölçekli KOBİ</b>	<b>Küçük Ölçekli KOBİ</b>	<b>Orta Ölçekli KOBİ</b>
<b>Çalışan Personel Sayısı</b>	< 10	< 50	< 250
<b>Yıllık Net Satış Hasılatı</b>	≤ 3 Milyon ₺	≤ 25 Milyon ₺	≤ 125 Milyon ₺
<b>Yıllık Mali Bilanço Toplamı</b>	≤ 3 Milyon ₺	≤ 25 Milyon ₺	≤ 125 Milyon ₺

Görüldüğü gibi ülkemizde yapılan KOBİ tanımlamasında kriter olarak kabul edilen üç önemli unsur vardır. Bunlar çalıştırılan personel sayısı, yıllık net satış hasılatı ve yıllık mali bilanço toplamıdır. KOBİ tanımlamasında ele aldığımız kriterler değerlendirildiğinde diğer ülkelerin yapmış oldukları KOBİ tanımlarından daha komplike ve detaylı bir tanımlamaya sahip olduğumuz görülmektedir. Bu durumun ülkemizde KOBİ sayısının toplam işletmeler içerisindeki oranının nispeten diğer ülkelere göre fazla olması ile açıklanabilir.

### **2.1.3. KOBİ’lerin Tarihsel Gelişimi**

KOBİ’ler, diğer ülkelere göre ülkemizde hem farklı bir öneme hem de çok daha eski bir tarihe sahiptir. Osmanlı’dan bugüne uzanan bu geçmiş Ahilik kültürüne ve Lonca teşkilatlarına kadar dayanmaktadır. Tarihte ülkemize ait geçim kaynaklarının başında gelen tarımın yanı sıra üretim ve pazarlamada stratejilerin belirlenmesinde ve ticaret sirkülasyonunun sağlanmasında etkin rol alan meslek grupları, esnaflar bugünün KOBİ’lerinin temelini oluşturmuşlardır. Günümüz KOBİ’lerinin Osmanlı’da da teşkilatlandıkları ve devlet tarafından desteklendikleri bilinmektedir. Ahilik

teşkilatı, Loncalar ve Fütüvvet, bunun birer örneği olarak karşımıza çıkmaktadır. Bugünün esnaf odaları o dönemde Fütüvvet Tarikatı olarak benimsenmiş, meslek grubuna ait pirlere teşkilatlanmıştır. Zaman içerisinde bu yapı Lonca adı verilen, devlet destekli ve devlet denetimli teşkilatlara dönüşmüştür (Toprak, 2004: 1-9).

KOBİ'ler dünyada yaşanan gelişmelere bağlı olarak sanayi devrimine kadar temel üretim birimleri olmuştur. Sanayi devrimi sonrasında üretimin büyük işletmelere kaymasına rağmen pek çok ülkede ve ülkemizde avantajlarından dolayı önemini korumuşlardır (Özdemir, Halis ve Sarıoğlu, 2006: 41).

1929'da yaşanan Büyük Buhran sonucu pek çok ülkede olduğu gibi ülkemizde de ekonomide devlet etkisi artmış ve kısmen de olsa 1950'li yıllarda özel girişime verilen öneme kadar bu durum KOBİ'lerin gelişimini olumsuz etkilemiştir. 1950'lili yıllara kadar KOBİ'lerde yeterli gelişimin sağlanamamasının bir nedeni de ihtiyaç duyulan üretim için yeterli özel sermayenin bulunmamasıdır (Öztürk, 2007: 4).

1950'li yıllarda sanayileşmenin özel sektör aracılığı ile gerçekleştirilmesi politikası benimsenmiş ve devletçilik olgusu geri planda kalmıştır. 1950'li yıllarda ülkemizde önemli sermaye birikimleri gerçekleştirilmiş ve yeni işletmeler açılmıştır. Bu gün dahi faaliyette olan birçok işletmenin temellerinin 1950'li yıllarda atıldığı görülmektedir. Söz konusu dönemde uygulanan politikalar ile girişimcilik özendirilmiş ve özel sektörün kalkındırılmasına önem verilmiştir. Uygulanan politikalara yapılan hükümet sözleşmeleri, tercihli kredi kullandırılması ve ihracatçılara döviz kullandırılması gösterilebilir (Aşkın ve Nehir ve Vural, 2011: 67).

1970'li yıllarda yaşanan petrol krizi sonucunda oluşan bunalım büyük ölçekteki işletmeleri çok fazla etkilemiş ancak küçük ve orta ölçekteki işletmeler bu krizden çok daha az etkilenmişlerdir. Bu durum küçük ve orta ölçekteki işletmelere verilen önem ile yeni politikalar üretilmesini kaçınılmaz kılmıştır. Çünkü bu dönemde küçük ve orta ölçekteki işletmelerin ekonomiye ve istihdama yaptığı katkı dikkat çekici olmuştur (Müslümov, 2002: 6).

1980 sonrası dönem piyasa ekonomisine geçişin sağlanması ile özel girişim ve KOBİ'lerin gerçek anlamda öneminin arttığı bir dönem olmuştur (Öztürk, 2007: 4). Artan teknoloji kullanımının da etkisiyle KOBİ gelişim ve öneminin arttığı söylenebilir. Bu bağlamda ülkemizde 1990 yılında kurulan KOSGEB KOBİ'lerin artan önemine örnek gösterilebilir. 1990 yılından sonra ülke ekonomisi ile paralel

olarak ülkemizde KOBİ'ler ve girişimcilik yıllar itibari ile artış göstererek desteklenmiştir.

2012 yılına kadar ülkemizde KOBİ ekosisteminde bulunan kurum ve kuruluşlar tarafından farklı KOBİ tanımlamaları yapılsa ve KOBİ sınıflaması net olmasa da 2012 yılında yapılan mevzuat düzenlemesi ile KOBİ'ler tek ve net bir tanım kazanmıştır. Bu tanımlamaya göre ülkemizde KOBİ'ler tüm işletmeler içerisinde %99'dan fazla paya sahip olarak ekonomi içerisindeki yerlerini ve önemlerini her zamankinden daha güçlü bir şekilde korumaktadır.

## **2.2. KOBİ'lerin Özellikleri**

KOBİ'ler çalışma usullerindeki esneklik sayesinde dinamik piyasa şartlarına ve teknolojiye rahat ayak uydurabilmektedirler. Bürokrasi yoğunluğu olmayan yönetim anlayışları ile KOBİ'ler hızlı karar alabilmekte ve uygulamaktadır. Butik üretim sayesinde KOBİ'ler ürün çeşitliliği sağlamak ve büyük firmaların eksikliklerini gidererek tedarik zincirini tamamlamaktadır. Bu özelliklerinden dolayı KOBİ'lere günümüzde büyümediği için küçük kalmış işletmeler olarak değil ekonomik kalkınmanın itici gücü olan işletmeler olarak bakılmaktadır.

KOBİ'ler dengeli gelir dağılımındaki önemli işlevlerinden dolayı kalkınmada da büyük öneme sahiptir. KOBİ'ler var oldukları bölgelerde istihdam sağlayarak bölgenin gelir düzeylerini artırmakta ve sanayileşmiş büyük şehirlere göçü engellemektedirler. KOBİ'ler sahip oldukları potansiyeller ile hem toplumsal fayda oluşturmakta hem de büyüme hedefleri yüksek olan yeni işletmelerin kurulmasına ortam hazırlamaktadır. Yine aynı şekilde KOBİ'ler kalifiye personel yetiştirilmesi noktasında da büyük öneme sahiptir (KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2013: 32-33).

Genel değerlendirme ile birlikte KOBİ'lerin özelliklerini sınıflandıracak olursak yapılan Literatür incelemesinde Nitel ve Nicel Özellikler şeklinde bir sınıflandırmanın yapıldığı görülmüştür. Buna göre KOBİ'lerin nitel ve nicel özellikleri aşağıda ayrı başlıklar altında ele alınmıştır.

### **2.2.1. Nitel Özellikler**

KOBİ'lerin sınıflandırılması ve tanımlanmasında genelde nicel özellikler baz alınsa da KOBİ'lerin nitel özelliklerini bilmek KOBİ'lerin yapısını anlamamızda tamamlayıcı etmen olacaktır. Bu bağlamda KOBİ'lerin nitelik yönünden ele alındığı özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Özgül, 2005: 2-3);

- İşletme malikinin fiilen işletmede çalışması
- İşletme yönetiminin bireysellik seviyesi
- Uzmanlaşma ve iş bölümü seviyesi
- Sermayenin sınırlılığı
- Yönetim ilkelerinin ve usullerinin uygulanma seviyesi
- Sermaye Piyasalarına iştirak düzeyi
- Finansman olanaklarının genişliği
- Çalışan ile işveren ilişkisinin yakınlığı
- İşletme ile sahibinin özdeşim düzeyi
- Hedef Pazar alanı

Görüldüğü gibi nicel olmayan ancak uygulamaları açısından bakıldığında KOBİ'ler hakkında belirli olan bazı özellikler bulunmaktadır. Bu özelliklerden hedef pazar alanı dışındakilere bakıldığında genelinin kurumsallaşma ile ilgili olduğu söylenebilir. KOBİ'ler profesyonel kurumsallaşma dışında geleneksel yapılanmayı daha çok tercih etmekte ve uygulayabilmektedir. Nitel özelliklerden hedef pazar alanı ise işletme ölçeği ile orantılı olarak işletmenin pazar alanının kısıtlı veya nispeten büyük işletmelere oranla dar olması şeklinde değerlendirilebilir.

### 2.2.2. Nicel Özellikler

KOBİ'lerin sınıflandırılmasında ve tanımlanmasında temel alınan nicel özellikler genelde KOBİ'ler ile ilgili yapılan çalışmalarda temel alınan özelliklerden oluşmaktadır. Bu özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Uçkun, 2009: 122).

- İşletmede çalışan personel sayısı
- Makine sayısı
- Kullanılabilir alan ve hacim
- İşletmenin üretim kapasitesi
- İşletmedeki sabit varlıkların değeri
- Makine parkı değeri
- Satış tutarı
- Katma değer
- Pazar payı



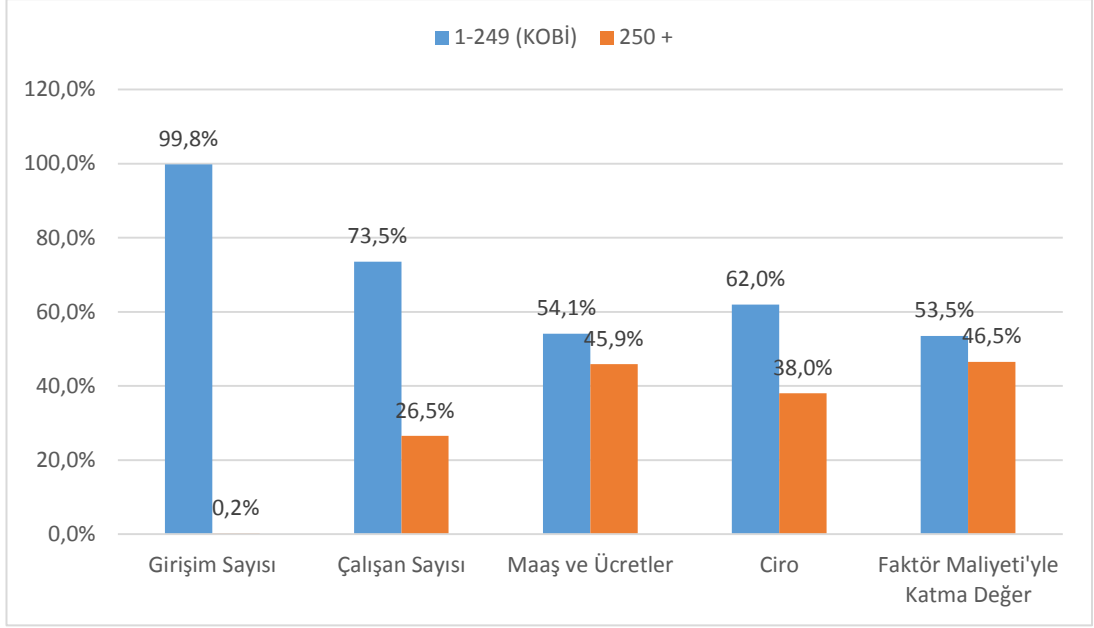
Görüldüğü gibi KOBİ tanımları yapılırken daha çok KOBİ'lerin nicel özellikleri dikkate alınmaktadır. Ancak KOBİ kavramını tam olarak anlayabilmek ve özümseyebilmek için KOBİ'lerin nitel özellikleri de dikkate alınmalıdır. Her ne kadar sınıflandırma KOBİ'lerin nicel özelliklerine göre yapılırsa da nicel özellikler tek başına KOBİ kavramının anlaşılmasında yeterli olmayabilmektedir.

### **2.3. KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri ve Önemi**

KOBİ'ler ekonomik yönlerinin yanı sıra sosyal yönleri de olan ekonomik birimlerdir. Her iki yönüyle KOBİ'ler dikkatleri üzerine çekmekte ve önemi dikkate değer olmaktadır. KOBİ'lerin ekonomik açıdan dikkat çeken özelliklerinin başında kriz dönemlerinde göstermiş oldukları dayanaklılık gelmektedir. Tarihsel süreçlere bakıldığında özellikle büyük ekonomik krizlerde daha iyi gözlemlenebilen durum KOBİ'lerin krizlerden büyük işletmeler kadar çok etkilenmediği ve hatta krizlerin atlatılması noktasında büyük öneme sahip oldukları gerçeğidir. Büyük işletmeler kriz ortamlarından şiddetle etkilenerek varlıkları tehlikeye düşerken küçük ve orta ölçekli işletmelerin hem büyük oranda varlıklarını koruduğu hem de üretim ve istihdam kayıplarını önlediği gözlemlenmektedir. KOBİ'lerin sosyal açıdan sahip oldukları öneme baktığımızda ise gelişmiş ya da gelişmemiş ülkelerde sosyo-ekonomik sorunların başında gelen işsizlik sorununun azaltılmasına ve istihdamın artırılmasına sağladıkları katkı karşımıza çıkmaktadır. KOBİ'ler bölgeler arası dengesizliğin giderilmesi, gelir dağılımının daha adil bir hale getirilmesi vb. sosyal yönleri ile de dikkat çekmektedir (Özdemir vd., 2007: 175).

Ülkemizdeki KOBİ'lere ilişkin verilere baktığımızda yukarıda belirtilen KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal özelliklerinin önemi daha iyi anlaşılmaktadır. Buna göre, 2014 yılı TÜİK verileri baz alındığında ülkemizde KOBİ'ler 2 milyon 677 bin girişim sayısı ile 2014 yılı toplam girişim sayısının %99,8'ini oluşturmuştur. Bununla birlikte KOBİ'ler istihdamın %73,5'ini, ücret ve maaşların %54,1'ini, cironun %62'sini, faktör maliyetiyle katma değer (FMKD) %53,5'ini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın ise %55'ini oluşturmuşlardır. 2015 yılı verilerine göre ise KOBİ'ler toplam ihracatın %55,1'ini ithalatın ise %37,7'sini gerçekleştirmişlerdir (TÜİK Haber Bülteni, 2016).

Büyüklik grubuna göre temel göstergelere baktığımızda KOBİ'ler ile ülkemizdeki Büyük Ölçekli İşletmeler karşılaştırması aşağıda Şekil 1'de sunulmuştur.



Şekil 1. Büyüklük Grubuna Göre Temel Göstergeler, 2014

Kaynak: TÜİK Haber Bülteni, 2016.

Şekil 1 TÜİK 2016 haber bülteninde yayınlanan ve Bülten içerisinde 2014 yılına ait olduğu belirtilen verilerden derlenmiştir. Konu ile ilgili daha güncel TÜİK verisine ulaşılamamıştır. Grafikten de anlaşılacağı üzere KOBİ'lerin özellikle istihdam, toplam ciro ve girişim sayıları ile ülkemizde bulunduğu yer ve önemi tartışılmaz bir noktadadır.

### 2.3.1. KOBİ'lerin Balıkesir Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisindeki yeri ve önemine paralel olarak Balıkesir ili özelinde KOBİ verilerini de incelemek ve Balıkesir'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin Balıkesir ekonomisi içerisindeki önemine değinmek yararlı olacaktır. Bu kapsamda Balıkesir Sanayi Sicil İl Müdürlüğünden elde edilen Ekim 2018 tarihi itibari ile güncel olan veriler aşağıdaki çizelgelerde sunulmuştur.

Çizelge 3. Balıkesir’de Sanayi Siciline Kayıtlı İşletmelerin Sektörel Dağılımı

SEKTÖR ADI	İŞLETME ADEDİ	CİRO	İSTİHDAM	İHRACAT
Gıda Sanayi	723	16.287.277.217,10 ₺	17042	248.081.931,95 ₺
Metal Eşya, Makina ve Tarım Mak. San.	418	2.854.346.863,00 ₺	9977	235.329.411,13 ₺
Orman Ürünleri ve Mobilya San.	356	946.630.437,42 ₺	3684	51.539.979,00 ₺
Kimya, Plastik, Kauçuk ve Petrol Ürünleri Sanayi	175	2.146.211.103,00 ₺	4182	273.211.010,15 ₺
Maden Sanayi	147	2.335.105.787,01 ₺	4612	467.790.415,93 ₺
Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	164	859.819.392,50 ₺	2755	9.672.416,68 ₺
Dokuma, Deri ve Giyim Sanayi	98	575.379.201,00 ₺	1779	84.477.980,06 ₺
Diğer İmalat Sanayi	60	87.057.724,00 ₺	450	2.083.806,51 ₺
Elektronik ve Elektrikli Ürünler Sanayi	50	999.103.032,13 ₺	2365	105.762.514,36 ₺
Enerji (Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme) Ürt. Sanayi	36	2.180.659.709,00 ₺	638	0,00 ₺
<b>TOPLAM</b>	<b>2227</b>	<b>29.271.590.466,16 ₺</b>	<b>47.484</b>	<b>1.477.949.465,77 ₺</b>

Kaynak: Yazar tarafından Balıkesir Sanayi Sicil Müdürlüğünden resmi talep ile alınan veriler yardımı ile hazırlanmıştır.

Çizelge 3’te Balıkesir’de faaliyet gösteren ve Sanayi Sicil Müdürlüğü veri tabanına kayıtlı işletmelerin tamamı gösterilmiştir. Sektör bazlı işletmelerin adedi, cirosu, istihdam sayıları ve ihracat miktarları açısından en fazla değer oluşturan sektörler aşağıda ele alınmış ve değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Çizelgede görüleceği gibi Balıkesir’deki işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında 723 işletme ile en fazla işletmenin gıda sanayisinde yer almaktadır. Daha sonra 418 işletme ile Metal Eşya, Makine ve Tarım Makineleri Sanayi, 356 işletme ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi, 175 işletme ile Kimya, Plastik, Kauçuk ve Petrol ürünleri Sanayi, 147 işletme ile Maden Sanayi ve diğer sektörler gelmektedir.

Balıkesir’deki işletmelerin cirolarına bakıldığında ise yine 723 işletme ile en fazla işletmesi bulunan Gıda Sanayi sektörü 16.287.277.217,10 ₺ yıllık ciro ile ilk sıradadır. Daha sonra 2.854.346.863,00 ₺ ciro ile Metal Eşya, Makina ve Tarım Makineleri Sanayi, 2.335.105.787,01 ₺ ile maden Sanayi ve 4’üncü sırada 2.180.659.709,00 ₺ ciro ile yalnızca 36 işletmesi bulunan Enerji Üretim Sanayi gelmektedir.

İstihdam sayıları açısından Balıkesir’de bulunan işletmelere bakıldığında ise yine en fazla istihdamın 17042 kişi ile Gıda Sanayisinde olduğu görülmektedir. Daha sonra 9977 kişi ile Metal Eşya, Makina ve Tarım Makineleri Sanayi,4612 kişi ile Maden Sanayi ve 4182 kişi ile Kimya, Plastik, Kauçuk ve Petrol ürünleri Sanayi gelmektedir.

Genel olarak İşletme adedi, ciro ve istihdam açısından Balıkesir’deki işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında sektörlerin değer büyüklüğü açısından paralellik gösterdiği söylenebilir. Ancak bu durum ihracat değerlerinin sektörel dağılım açısından değerlendirilmesinde farklılık göstermektedir.

İhracat rakamları açısından Balıkesir’deki işletmelerin sektörel dağılımlarına bakıldığında en yüksek ihracat miktarının 467.790.415,93 ₺ ile Maden Sanayi sektöründe olduğu görülmektedir. Daha sonra 248.081.931,95 ₺ ile Gıda Sanayi, 235.329.411,13 ₺ ile Metal Eşya, Makine ve Tarım Makineleri Sanayi ve 105.762.514,36 ₺ ile Elektronik ve Elektrikli Ürünler Sanayi gelmektedir.

Çizelge 3 incelendiğinde Balıkesir’de faaliyet gösteren toplam 2227 işletmenin 47.484 personel istihdam ettiği, 29 Milyar TL’den fazla cirosunun olduğu ve 1,5 milyar TL’ye yakın bir ihracat gerçekleştirdiği görülmektedir.

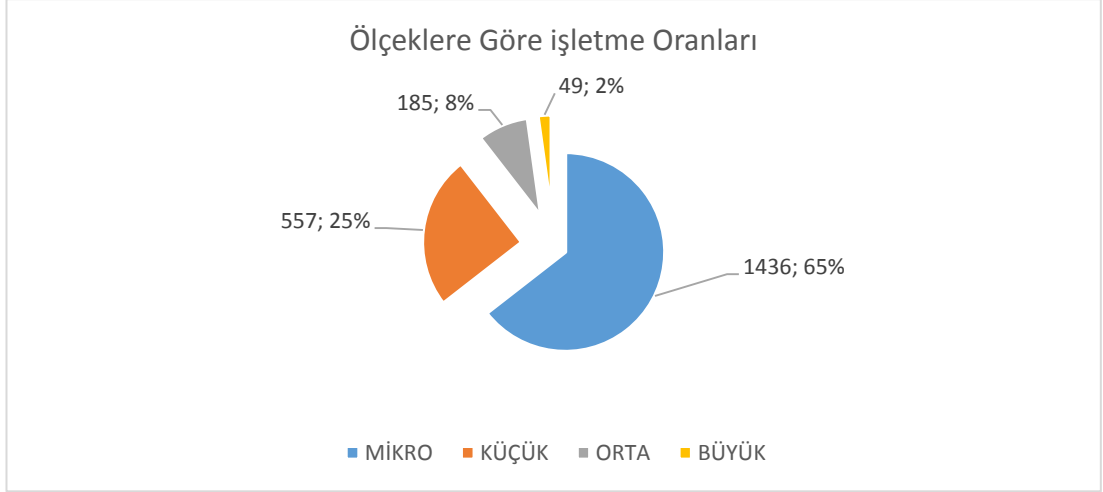
Çalışmamızın temelini oluşturan ve Balıkesir’de faaliyet gösteren işletmelerin ölçek bazlı dağılımı da Çizelge 4’te sunulmuştur.

Çizelge 4. Balıkesir’de Sanayi Siciline Kayıtlı İşletmelerin Ölçek Bazlı Dağılımı

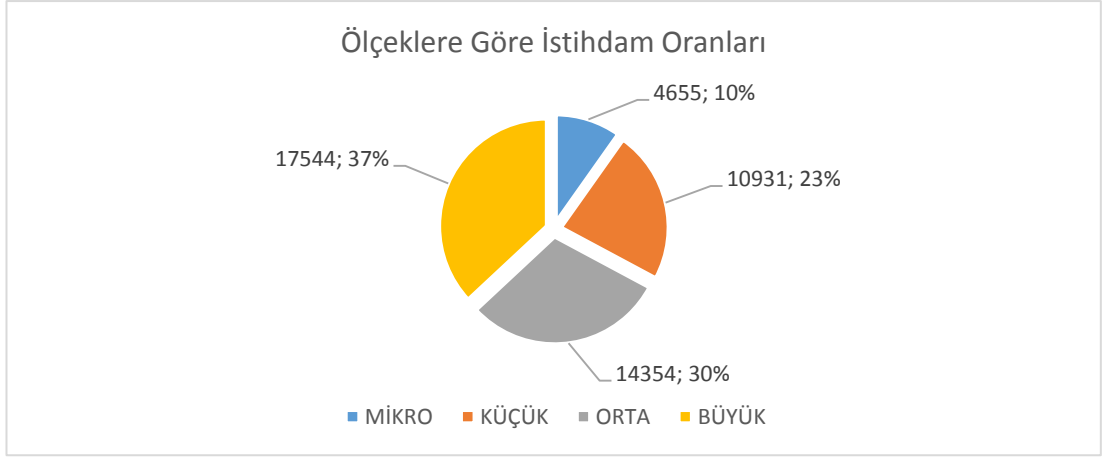
ÖLÇEK	İŞLETME ADEDİ	CİRO	İSTİHDAM
MİKRO	1.436	459.562.155,52 ₺	4.655
KÜÇÜK	557	2.682.089.209,22 ₺	10.931
ORTA	185	6.784.365.557,42 ₺	14.354
BÜYÜK	49	19.345.573.544,00 ₺	17.544

Kaynak: Yazar tarafından Balıkesir Sanayi Sicil Müdürlüğünden resmi talep ile alınan veriler yardımı ile hazırlanmıştır.

Çizelge 4’te verilen verilerin daha iyi yorumlanabilmesi için aşağıda Şekil 2 ve şekil 3 sunulmuştur.



Şekil 2. Balıkesir’de Faaliyet Gösteren İşletmelerin Ölçeklerine Göre Oranları



Şekil 3. Balıkesir’de Faaliyet Gösteren İşletmelerin Ölçeklerine Göre İstihdam Oranları

Çizelge 4 ve Şekil 2-3 incelendiğinde sanayi siciline kayıtlı ve Balıkesir’de faaliyet gösteren işletmelerin %98’i KOBİ niteliğindedir. Bu yönü ile Balıkesir’deki KOBİ sayısının genel işletmeler içerisindeki oranı Türkiye geneli ile büyük yakınlık göstermektedir. Bununla birlikte toplam işletmeler içerisinde KOBİ’lerin cirosu 10 milyar civarında iken %2’lik bir kısmı oluşturan büyük işletmelerin toplam cirosu 20 milyar TL’ye yakındır. Bu açıdan Balıkesir’de faaliyet gösteren KOBİ’lerin ekonomiye sağladıkları katkı büyük işletmelere oranla düşük görülebilecekken toplam istihdam oranlarına baktığımızda KOBİ’ler %63’lük bir istihdam oranına sahiptir.

Toplumsal refah düzeyi ve aile ekonomisinin önemi düşünüldüğünde, büyük işletmelerin yarısı civarında bir ciroya sahip olan KOBİ’ler Balıkesir ilinde İşletmeler özelindeki istihdamın büyük işletmelere oranla yarısından fazlasını sağlamaktadır. Gerek Balıkesir ekonomisi gerekse toplum refahı ve istihdam açısından büyük öneme

sahip olduğu ortada olan KOBİ'lerin yeterince gelişemediği ve sayı bakımından çok büyük bir çoğunluğa sahip olmalarına karşın ekonomik üstünlüğe sahip olmadıkları mevcut veriler ışığında gözlemlenebilmektedir.

#### 2.4. KOBİ'lerin Diğer Ülke Ekonomilerindeki Yeri ve Önemi

Ülkemiz ve Balıkesir özelinde incelen KOBİ verileri ışığında KOBİ'lerin gerek istihdam ve gerekse de ekonomik katma değer açısından önemi yadsınamaz derecededir. Bu durumun dünyadaki örneklerine bakacak olursak AB ve seçilmiş diğer bazı ülkelerin KOBİ verileri aşağıda Çizelge 5'te verilmiştir.

Çizelge 5. AB ve Seçilmiş Bazı Ülkeler KOBİ Verileri

Ülke	Referans Yıl	KOBİ Sayısı	KOBİ'lerde İstihdam (Milyon Kişi)	KOBİ'ler Tarafından Oluşturulan Gayri Safi Katma Değer (Milyon €)
<b>AB28</b>	2013	21,571 Milyon	88,844	3.667
<b>ABD</b>	2011	18,2 Milyon	48,7	3.300
<b>Japonya</b>	2012	3,9 Milyon	33,5	-
<b>İsrail</b>	2011	370 Bin	1,2	45
<b>İtalya</b>	2013	3,7 Milyon	11,5	459
<b>İspanya</b>	2013	2,4 Milyon	7,6	281
<b>Hollanda</b>	2013	802 Bin	3,6	189
<b>Norveç</b>	2013	282 Bin	1	756,2
<b>Brezilya</b>	2011	4,2 Milyon	23,3	600
<b>Rusya</b>	2011	1,7 Milyon	11,4	700
<b>Hindistan</b>	2011	24,5 Milyon	73	-
<b>G.Kore</b>	2012	3,35 Milyon	13,06	-

Kaynak: KSEP-KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2015-2018. 44

Çizelge 5'ten de anlaşılacağı üzere KOBİ'ler gelişmiş ülke ekonomileri içerisinde de büyük bir paya ve öneme sahiptir. Japonya, Hindistan ve Güney Kore gibi ülkelerde ise KOBİ'lerin katma değer oluşturmaması veya bazı devletlerde düşük katma değer oluşturmamasının nedeni ise o ülkelerdeki KOBİ tanımlaması ile ilişkilendirilebilir.

#### 2.5. KOBİ'lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri

KOBİ'lerin nitelik, nicelik özellikleri ve ülke ekonomisindeki yerinin yanı sıra sahip oldukları Güçlü ve Zayıf yönlerini ele almakta yararlı olacaktır. Buna göre KOBİ'lerin güçlü ve zayıf yönleri aşağıdaki başlıklar altında ele alınmıştır.

### **2.5.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri**

KOBİ'ler ile ilgili yapılan alan yazın araştırmasında tespit edilen güçlü yönler aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- Üretim yapıları değişken ve esnektir.
- Karar alma ve uygulama süreçleri hızlıdır.
- Piyasaya ve teknolojiye hızlı ayak uydurabilirler.
- Büyüme motivasyonları yüksektir.
- Risk alabilirlikleri yüksektir.
- Fırsatları yakalama konusunda isteklidirler.
- Yenilikçi yaklaşımlara açıktırlar.
- Yöneticileri çalışanları ile yakın ve samimi ilişki içerisindedir.
- Küçük iş hamleleri ile pazarın iştahını daha rahat ölçebilmektedirler.
- Müşteri kitlesi ile yakınlıkları dolayısı ile piyasa taleplerini rahat ölçebilirler.
- Hızlı üretim yapabilir süresi içerisinde teslim edebilirler.
- Fiyat maliyet avantajı sağlayabilirler.

### **2.5.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri**

KOBİ'lerin dezavantajlı oldukları ve zayıf oldukları yönleri de vardır. Bunlar kısaca aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

- Finansman kaynaklarına erişimde sorun yaşamaları
- Yönetimde ihtiyaç olan profesyonelliği sağlayamamaları
- Kurumsallaşma sorunları
- Ortaklı ve İşbirlikçi yapılara açık olmamaları
- Nitelikli iş gücü bulma ve finanse etme sorunları
- Tanıtım ve pazarlama sorunları, geniş hedef kitlelere erişememeleri
- Aile şirketi olmanın getirdiği zorluk ve sorunlar
- Markalaşmada yaşanan sorunlar ve bilinç yetersizliği
- Devlet desteklerine erişim zorlukları
- Uluslararası alanda iş yapma kısıtlılıkları
- Fikri ve Sınai haklar konusunda yeterli farkındalık ve bilinç düzeylerinin olmaması

- Yüksek katma değerli ürünlerde yetersiz üretim kapasitesi
- Proje hazırlama kapasitesinin yetersiz olması
- Mesleki ve teknik eğitime yeterli özenin gösterilmemesi
- Kayıt dışı işletmelerin KOBİ'leri olumsuz etkilemesi
- Büyük şirketlerin oluşturduğu rekabet dezavantajı

## **2.6. Kobilerin Karşılaştıkları Temel Sorunlar**

KOBİ'lerin karşılaştıkları temel sorunlar incelendiğinde başlıca problemlerin işletme yapısı ve yönetimi, üretim, pazarlama ve finansman kaynaklı sorunlar ile karşılaştığı görülmektedir. KOBİ'lerin karşılaştıkları bu temel sorunlar aşağıda başlıklar halinde ele alınmıştır.

### **2.6.1. İşletme Yapısı ve Yönetimi Kaynaklı Sorunlar**

KOBİ'ler yapıları gereği mikro düzeyde işleyen ve yönetilen şirketlerdir. KOBİ'lerin bu yapıları nedeniyle işletme sahipleri, KOBİ'leri kendilerine ait birer varlık olarak görmekte ve yönetimi profesyonellere bırakmamaktadır. Bu nedenle genelde KOBİ'ler büyümenin getirdiği riskleri göze alamamakta ve büyüme konusunda sıkıntılar yaşamaktadır. KOBİ'ler işletme sahiplerinin onları kendilerine ait bir varlık olarak görmesinden kurumsallaşamamakta ve bireysel tercihlerin getirdiği hataların sorunlarını yaşamaktadır. Bu durum KOBİ'lerin çağın koşullarına ayak uydurmasını zorlaştırabilmekte ve üretim ve iş gücü motivasyonlarını olumsuz etkilemektedir (Çelik ve Karadal, 2007: 122).

Aile işletmesi niteliğinde görülen KOBİ'lerde genelde yöneticinin hedef, amaç ve uygulamaların işletmeye doğrudan yansımakta ve yöneticinin hırsı, ahlaki ve kişilik yapısı işletme üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadır. Yani yönetici kişiliği kurumsal kişiliğe sirayet etmektedir (Emecen ve Çiçek, 2016: 146). Bu durum büyük ölçekli işletmelere karşı büyük bir dezavantaja neden olmaktadır. KOBİ'ler işletme yapıları gereği zaten büyük ölçekli işletmelere karşı rekabet engeline sahipken bir de yönetsel sorunlar profesyonelleşme ve kurumsallaşmanın önüne geçmektedir. Büyük ölçekli işletmeler tepeden tabana uzman ve profesyonel çalışanlar ile kurumsallaşırken KOBİ'lerde tek bir kişi tüm faaliyetleri yürütmek zorunda kalmaktadır.

KOBİ'lerde tek kişinin tüm faaliyetleri yürütmesi sorunu en önemli sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmeyi kuran kişinin işletmeyi yönetme arzusu ve



çabası yönetim sorunlarının ve zafiyetlerinin oluşmasına neden olmaktadır. Bu arzu ve çaba işletmeyi belli bir noktaya kadar büyütse de işletme büyüdükçe tek kişinin yönetimi mümkün olmayacaktır (Erdoğan, 2012: 133).

### **2.6.2. Üretim ve Pazarlama Kaynaklı Sorunlar**

KOBİ'lerin üretim sorunları temelde yeterli ARGE çalışmasının yapılamaması, inovasyon ve yenilik çalışmalarının yetersizliği, ham madde ve ara maddelerin fiyatlarının yüksek olması gibi nedenlerle oluşmaktadır. Yapılan literatür incelemesinde KOBİ'lerin pazarlama ile ilgili sorunları incelendiğinde ise genel olarak şu başlıklarda sorunlar yaşadıkları görülmüştür (Çolak, 2004).

- Piyasa koşullarının gerektirdiği gibi davranamama,
- Piyasa analizi ve erken tedbir unsurları ve sistemlerinden yoksun olma,
- Yeni Pazar oluşturamama ve yeni pazarlama kanallarından yararlanamama,
- Ürün ve malzemelerin dağıtımında yaşanan sorunlar,
- Pazar ile ilgili bilgi eksikliği,
- Yoğun rekabet ortamı ve rekabet edebilir fiyatların belirlenememesi.

Üretim ve pazarlama ile ilgili sorunlara bakıldığında bu sorunların da temelde kurumsallaşamama ve finansman sorunlarına dayandığı görülebilir. KOBİ'lerin aile şirketi olarak görülmeleri kurumsallaşma ve büyümenin önüne geçmekte, kurumsallaşamama ile beraber piyasadaki etkinlik ve farkındalık azalmakta bu da finansman problemlerini ortaya çıkarmaktadır.

### **2.6.3. Finansman Sorunları**

KOBİ'lerin temel problemlerinden biri de finansman problemidir. Finansman problemleri KOBİ'lerin daha önce ifade edilen zayıf yönlerinden yaşanabileceği gibi yetersiz sermaye veya büyüme girişimleri nedeniyle de yaşanabilmektedir. Finansman problemi yaşamamak veya yaşanan problemi giderebilmek KOBİ'lerin büyümesi ve faaliyetlerini devam ettirebilmesi için çok önemli bir unsurdur. KOBİ'lerin yaşadıkları finansman problemleri aşağıda daha ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

#### **2.6.3.1. Finansman Sorunlarının Nedenleri**

KOBİ'lerde finansman sorunlarının nedenlerine bakıldığında daha önce ele aldığımız KOBİ'lerin zayıf yönleri kaynaklı nedenler temel sebep olarak karşımıza çıkmaktadır. KOBİ olmanın getirdiği dezavantajlar finansmana duyulan ihtiyacın

giderilmesinde zorluklar oluşturmakta ve finansman sorunlarını ortaya çıkarmaktadır. KOBİ olmanın getirdiği küçük veya mikro işletme yapısı finansman temininde sermaye yetersizliğine, kurumsallaşmanın olmaması ve işletme sahibinin gerçek kişiliği ile işletme kişiliğinin bütünleşmesinin ise farkındalık eksikliklerini beraberinde getirdiği gözlemlenmektedir.

Finansman problemlerinin oluşmasında işletme yapısı ve yönetiminden kaynaklı iç sebepler olduğu gibi ülkede yaşanan ekonomik kriz dönemleri ve uygulanan ekonomi politikaları gibi durumların da KOBİ'ler açısından finansmana erişimde sorunlara neden alabileceği gözlemlenmiştir. Finansman problemlerinin nedenleri ise aşağıdaki başlıklar altında incelenebilir.

#### **2.6.3.1.1. Sermaye Yetersizliği**

Ülke içerisinde yaşanan ekonomik sorunlar, istikrarsızlık ve paranın değer kaybetmesi gibi durumlar KOBİ'lerin zaten sınırlı olan işletme sermayelerinin erimesine ve ürettikleri ürünlerin girdi maliyetlerinin yükselmesine sebebiyet vermektedir.

Bu durum KOBİ'lerin dış kaynak bulma ihtiyaçlarının doğmasına neden olmaktadır. Yeterli kaynağa ulaşamayan KOBİ'ler ise kapasite artırımı ve büyüme atılımlarını gerçekleştirememektedir (Yörük ve Ban, 2003: 30).

Özünde baktığımızda sermaye yetersizliğinin finansman sorunu olmadığı, finansmana ihtiyaç oluşturan bir neden olduğu değerlendirilebilir. Ancak sermaye yetersizliği, oluşan finansman ihtiyacının dış kaynaklar aracılığı ile giderilmesi aşamasında sorun olarak karşımıza çıkabilmektedir. Özellikle olumsuz piyasa koşullarında eriyen işletme sermayesi finansman ihtiyacının karşılanmasında istenilen teminatları ve güvenceleri sağlamada işletmeyi zor durumda bırakabilmektedir. Bu bağlamda sermaye yetersizliği hem finansman ihtiyacının oluşma nedeni hem de bu ihtiyacın giderilmesinde karşılaşılan bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

#### **2.6.3.1.2. Ekonomik İstikrarsızlık**

KOBİ'lerin finansman problemlerinin başında gelen öz sermaye yapılarının yetersizliğini ülkenin ekonomik yapısından ayrı değerlendirmek imkânsızdır. Finansman probleminin başında gelen öz sermaye yetersizliği ülke ekonomisindeki istikrarsızlık ile daha da derinleşmektedir. Yaşanan kriz ve belirsizlikler KOBİ'leri

önemli ölçüde etkilemekte ve faaliyetlerini devam ettiremez hale getirmektedir (Erol, 2010: 175).

Ülke ekonomisinde yaşanan istikrarsız ve belirsiz hava KOBİ'lerin finansman araçlarına ulaşmalarını güçleştirebilmekte veya ilgili araçların maliyetlerini arttırabilmektedir. Ekonomide yaşanabilecek para politikaları veya mali politika değişiklikleri doğrudan KOBİ'lerin finansman araçlarının uygulamalarına etki edecek bu da finansmana erişimi zorlaştırabilecektir.

#### **2.6.3.1.3. Kredibilite ve Kredi Maliyetlerinin Yüksekliği**

Ülkemizde BDDK tarafından yetkilendirilen ve faaliyet gösteren Derecelendirme kuruluşları aracılığı ile firmalar geri ödeme ve kredi maliyetlerini karşılama yeterliliklerine göre derecelendirilmektedir. Ayrıca bankalar da kendi içyapılarında gerek gerçek kişi gerekse de işletme kişiliğine kredi verilebilirlik analizleri yapmaktadır.

İşletmeler açısından değerlendirildiğinde, Finansman sorunlarının çözümü olarak kredi kullanılması durumunda bu kredi değerlendirmesi büyük önem arz etmektedir. Yapılan değerlendirme sonucunda işletmeye kredi verilebilir ya da normalden daha maliyetli verilebilir durumları ortaya çıkabilmektedir. Bu nedenle işletmelerin kredibiliteleri finansman sorunlarının çözümünde büyük öneme sahiptir. İşletme yüksek kredibiliteye sahip ise kolay ve ucuz finansa ulaşacak, düşük kredibiliteye sahip ise istediği finans çözümüne ulaşamayacak ya da bu çözüm için yüksek maliyetlere katlanması gerekebilecektir.

Bu nedenle İşletme güvenilirliği ve kredi maliyetlerinin yüksek olması riski KOBİ'ler açısından finansman problemlerinin oluşmaması veya oluşan problemlerin çözümlenmesi noktasında hayati öneme sahip olabilmektedir.

#### **2.6.3.1.4. Kamu Desteklerine Farkındalık Eksikliği**

KOBİ'lerin büyüme ve gelişimleri için sağlanan devlet destekleri ve vergi teşvikleri finansman sorunlarının çözümünde işletmelere büyük rahatlık getirecektir. Ancak yapılan araştırmalar sonucunda KOBİ'lerin bu teşvik ve desteklerden istenilen düzeyde yararlanamadıkları ve bunun nedeninin ise bilgi ve farkındalık eksikliği ile uzun ve yıldırıcı bürokrasi sürecinin olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte işletmelerde bu destek ve teşviklerin takip ve uygulaması açısından yeterli nitelik ve

nicelikte personelin bulunmadığı ve KOBİ'lerin bu konularda danışmanlık hizmetleri sunan kurum ve kuruluşlara güvensizlik duyduğu gözlemlenmiştir (Aksoy, 2018: 1).

Ülkemizde KOBİ'leri ve KOBİ olma adayı girişimcileri destekleyen birçok kurum ve kuruluş mevcuttur. Geri ödemeli veya hibe şeklinde verilen desteklerin varlığı KOBİ'lerin finansman problemlerinin çözümünde büyük bir öneme sahiptir. Ancak KOBİ'lerin bu desteklerin farkında olmaması, yeterli bilgi ve birikime sahip olmaması, verilen desteklerin bürokrasi yoğunlukları gibi durumlar KOBİ'lerin desteklere ulaşamamalarına neden olmaktadır.

## **2.7.KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümüne Yönelik Alternatif**

### **Finansman Yöntemleri**

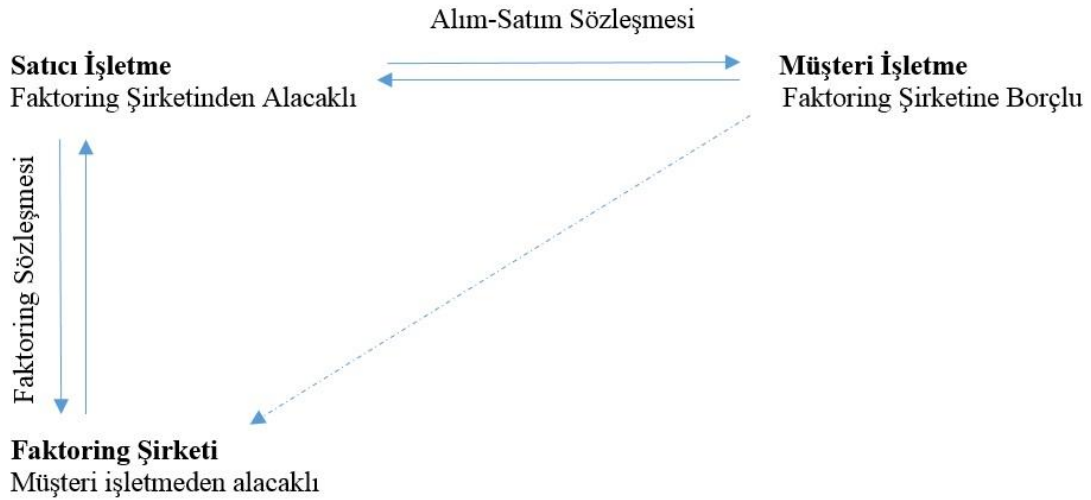
KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümünde kullandıkları alternatif finansman yöntemleri aşağıda başlıklar halinde ele alınmaya çalışılmıştır.

#### **2.7.1. Faktoring**

Türkçe karşılığı “alacaklandırma” olan faktoring, kredili olarak yüklü miktarlarda satışlar yapan firmaların, satışlarından doğan alacak haklarını faktoring şirketlerine satmaları esasına dayanan bir finansal faaliyettir (Emir, 2011: 6).

Faktoring anlaşmalarında anlaşmanın yapıldığı şirket, satıcı firma ile ilgili her türlü muhasebe kayıtlarını tutmak, satış sonrası doğan alacağı takip ve tahsil etmek, tahsil edilememesi durumunda doğacak kayıpları karşılamak, satıcı firmaya kredi tutarının belli oranlarında kredi vermek, mevcut ve potansiyel müşterilerinin mali durumları ile ilgili veri toplamak ve pazar araştırması yapmak gibi fonksiyonlar üstlenir (Çerçi, 2011: 19).

Yukarıda belirtilen aşamalar aşağıda örnek bir faktoring işlemi sistematığı şekil 4'te gösterilmiştir.



Şekil 4. Yurtiçi Faktoring Sözleşmesi Sonucunda Borç Alacak İlişkisinin Gösterimi

Kaynak: Kaya ve Gerekan, 2011: 77

Faktoring anlaşmalarında alacağını faktoring şirketi ile tahsil eden satıcı firma anlaşmanın içeriğine göre alacağının bir kısmını faktoring şirketinden tahsil eder. Firmalar bu uygulama ile alacaklarının tahsil sürecinden doğacak finansman problemlerinin önüne geçebilmektedir. Bununla birlikte faktoring işleminin belli avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Faktoring işleminin avantaj ve dezavantajları aşağıda başlıklar halinde incelenmeye çalışılmıştır (Özdemir, 2005: 205-207).

### 2.7.1.1. Faktoring İşleminin Avantajları

Satıcı işletme açısından faktoring işleminin; alacaklarını tahsil edememe riskini faktoring şirketine devretme, faktoring şirketlerinden ön ödeme alabilme ve buna bağlı olarak kredi kullanımı ve benzeri maliyetli finansman zorunluluklarından kurtulma, tahsilat takibinde zaman harcamama gibi avantajları bulunmaktadır.

Müşteri işletme açısından; faktoring şirketlerinin yapmış oldukları istihbarat ile sektör ve firma bazında stratejik bilgilere sahip olma, kendilerini kötü niyetli satışlardan koruma ve faktoring şirketinin bilgi potansiyelinden yararlanma gibi avantajlar barındırır.

Faktoring şirketi açısından ise alan uzmanlığı açısından rekabet üstünlüğü kazanma, İşletmeler ile ilgili bir veri bankasına sahip olma, sundukları hizmet yönüyle faaliyet karlarının artışı, stratejik bilgilerin işlenmesi ile elde edilen sonuçlardan dış müşterilere danışmanlık olarak pazarlanması gibi avantajları bulunmaktadır.

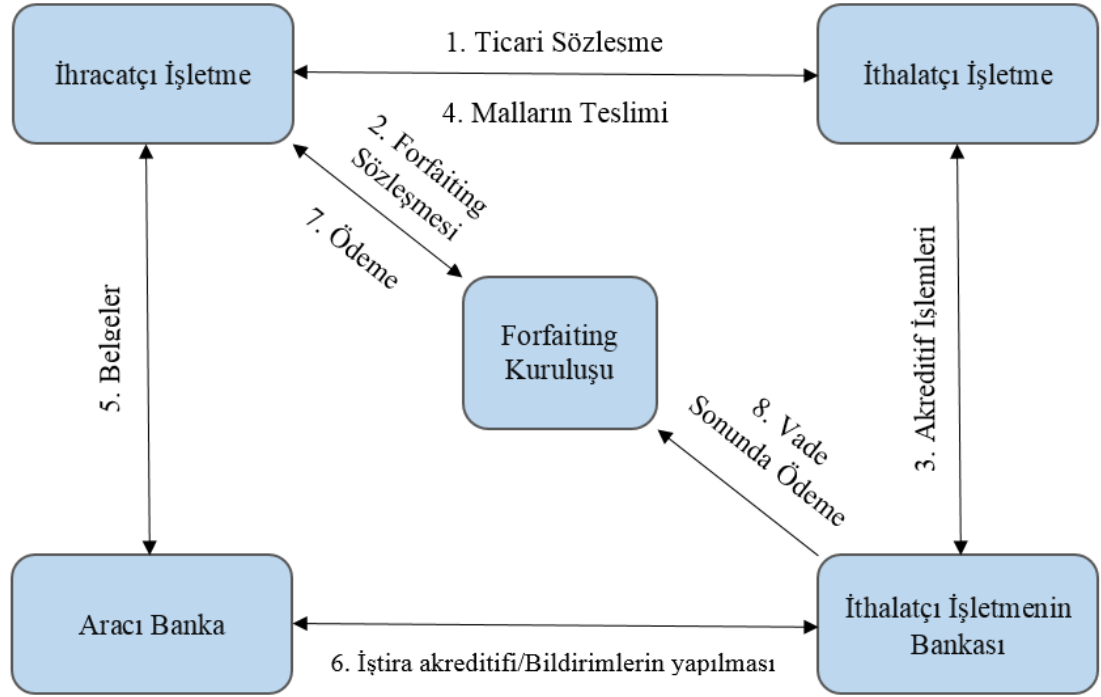
### 2.7.1.2. Faktoring İşleminin Dezavantajları

Müşterilerin faktoring şirketlerine harç ödemesi ve faktoringe başvuran işletmeler açısından gerçekte likid olan alacaklarını atarak işletme likiditesinin azalmasına neden olması faktoring işlemlerinin dezavantajları olarak sıralanabilir.

### 2.7.2. Forfaiting

Forfaiting, bir mal ya da hizmetin kredili ihracatından ortaya çıkan, gelecekte tahsil edilecek bir banka tarafından garanti edilmiş, senetli veya senetsiz orta vadeli bir alacağın vadesinden önce satılarak finansmanın sağlanmasıdır. Alacağı devralan kuruluş forfaitier, devreden kuruluş yani satıcı ise forfaitist olarak adlandırılmaktadır (Ceylan, 2002: 53).

Forfaiting işlemlerinde süreç şekil 5'te görüldüğü şekilde gerçekleşmektedir.



Şekil 5. Forfaiting İşlemlerinin Süreci

Kaynak: Rbmintfinance, 2018.

Şekil 5'te görüldüğü gibi forfaiting işleminin ilk aşamasında ihracatçı işletme ile ithalatçı işletme arasında sözleşme yapılır. Bunu takiben ihracatçı işletme ile forfaiting kuruluşu arasında forfaiting sözleşmesi yapılır. Üçüncü aşamada ise ithalatçı işletmenin bankası ithalatçı işletme adına ihracatçı işletmeye akreditif açar. Dördüncü aşamada ise ihracatçı tarafından ithalatçı işletmeye ihraç edilen malların teslimi yapılır. İhracatçı işletme tarafından ihracat belgeleri ve forfaiting kuruluşu ile yapılan devir bilgileri aracı bankaya beşinci aşamada sunulur. Altıncı aşamada ise aracı banka

ile ithalatçı işletmenin bankası arasında iştirak akreditifi işlemleri yapılır ve bütün belge ve bilgiler gönderilir. Yedinci aşamada forfaiting kuruluşu tarafından ihracatçıya ödemesi yapılır ve sekizinci aşamada ise birinci aşamada yapılan ticaret sözleşmesine göre vadesi geldiğinde ithalatçı işletmenin bankası forfaiting kuruluşuna ödeme yapar.

Forfaiting işlemlerinin hem ihracatçıya hem de ithalatçıya sağladığı önemli faydalar vardır. Bununla birlikte bazı sakıncaları da mevcuttur. Bu fayda ve sakıncalara aşağıda kısaca değinilmiştir.

### **2.7.2.1.Forfaiting İşlemlerinin Faydaları**

Forfaiting işlemlerinde ticari senetlere iskonto işlemlerinde forfaiting kuruluşu tarafından sabit bir faiz oranı uygulanmaktadır. Bundan dolayı hem ihracatçı hem de ithalatçı işletme faiz riskinden korunmaktadır. Satılan malın alacak hakları forfaiting kuruluşuna devredildiği için ihracatçı açısından alacağın tahsil edilememe riski ortadan kalkmaktadır. Bunun dışında ihracatçı işletme ülke riski, ticari risk, kur riski gibi birçok farklı risk unsurundan korunmaktadır (Gündoğdu, 2017: 355).

Forfaiting kuruluşları tarafından işletmelere özel ve hızlı teknikler kullanılmaktadır. Finansal taahhüt konularında aksama yaşanmamakta ve işlemler hızlı bir şekilde yapılmaktadır. İşlemlerde kullanılan evraklar genelde anlaşılır şekilde basitlikle uygun bir dildedir. İhracatın menşei konularında herhangi bir kısıtlama yoktur. Tahsilat takibi ve yönetsel olarak ihracatçı işletmeye önemli kolaylıklar sağlamaktadır. Bundan dolayı “süreçler hızlı işlemekte ve forfaiting tercih edilir bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır (Itfa, 2017).

### **2.7.2.2.Forfaiting İşlemlerinin Sakıncaları**

Forfaiting işlemlerinde tüm sorumluluğu forfaiting kuruluşu üstlendiğinden komisyon maliyetleri yüksek olmaktadır. Bu durum bu maliyeti karşılayacak olan ihracatçı işletme açısından olumsuz bir durumdur. İhracatçı işletme açısından forfaiting süreçlerinde oluşabilecek herhangi bir aksaklığa karşı ithalatçının ülkesindeki hukuki mevzuatı, garanti ve diğer koşulları araştırmalıdır. Forfaiting işlemlerinde bilgiye erişim her ne kadar kolay olsa da ihracatçının ihtiyatlı davranmasında yarar vardır. İthalatçı açısından ise ithalatçı işletmenin garanti veya aval alması durumunda banka nezdinde gayri nakdi kredi limiti düşmektedir. Bununla birlikte aval ve garanti işlemleri için de komisyon ödenmektedir. Forfaiting

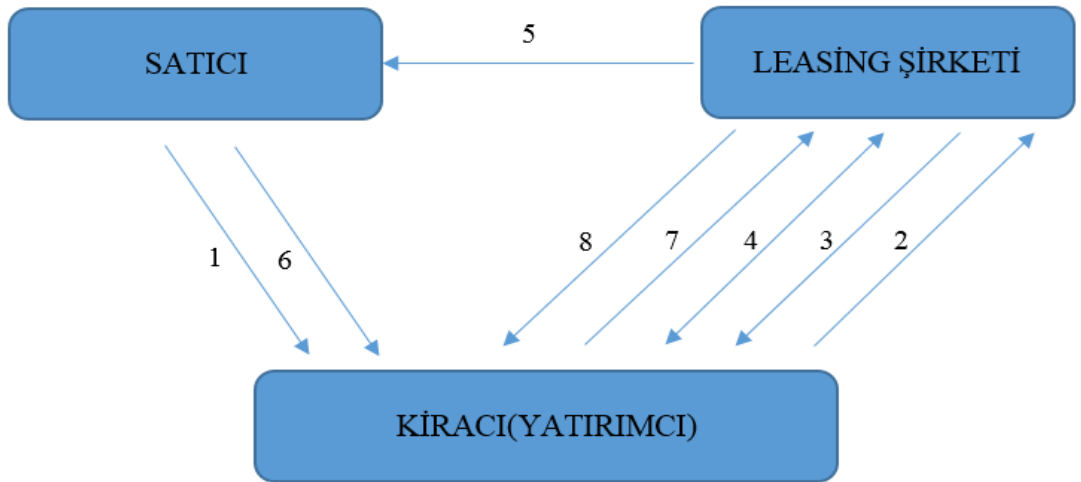
sözleşmesine bağlanmış bir senet ithalatçı işletme tarafından vadesinde kesinlikle ödenmelidir. Bu konuda esnekliğin bulunmaması forfaiting işlemlerine girme açısından ithalatçı firmada tedirginlik oluşturabilmektedir (Gündoğdu, 2017: 356).

### 2.7.3. Leasing

Firmalar açısından Leasing, herhangi bir varlığı kiralayarak mülkiyetini almadan kullanım hakkını almak anlamında değerlendirilebilir. Firmaların orta ve uzun vadede nakit ihtiyaçlarını karşılayan bir finansman yöntemidir. Leasing yöntemi, firmaların finansal kiralama şirketleri aracılığı ile malların mülkiyetini kiralama şirketlerinde tutarak belirlenen kira bedelleri karşılığında kullanım haklarını devretmeleri ve opsiyonel olarak sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini düzenleyen bir finansman aracıdır (Şişman ve Şişman, 2017: 146).

Finansman problemlerinin çözümü açısından değerlendirildiğinde KOBİ'ler açısından Leasing, atıl veya ihtiyaç fazlası olarak KOBİ'de bulunan üretim mallarının elden çıkarılmak yerine kiralanması suretiyle KOBİ'nin nakit ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Ancak Leasing nakit akışını vadeli olarak sağladığından ve leasing konusu olan varlık oranında getiri sağladığından KOBİ'lerin finansman problemleri açısından alternatif bir çözüm olarak değerlendirilebilmektedir.

Leasing işlemine ilişkin süreç Şekil 6'da verilmeye çalışılmıştır.



Şekil 6. Leasing Süreci

Leasing işlemi 8 aşamadan oluşmaktadır. Bu aşamalar (Koç, 2004: 1-2):

1. Kiracı firma tarafından yatırım malı seçilir ve satıcı ile koşulları içeren bir ön anlaşma yapılır, proforma fatura alınır.



2. Finansman sağlama aşamasına gelindiğinde yatırımcı firma tarafından bir leasing şirketine başvurulur. Gerekli bilgi ve belgeler ile satıcıdan alınan proforma fatura leasing şirketine verilir.

3. Leasing şirketi gerekli analizleri yaparak yatırımcı firmaya teklifini sunar. Gerekli görürse yatırımcıdan teminat alabilir.

4. Anlaşma sağlandığında noter onaylı ve ödeme planını da barındıran bir leasing sözleşmesi yapılır.

5. Leasing şirketi mal bedelinin ödemesini satıcıya yapar.

6. Leasinge konu olan mallar kiracıya teslim edilir.

7. Kiracı Leasing sözleşmesinde belirlenen malları kullanır ve kiralarnı leasing şirketine öder.

8. Sözleşme sonucunda sözleşmede belirlenen duruma göre kiracı malları satın alır, süreyi uzatır veya leasing şirketine geri verir.

Leasing işlemleri taraflara belli avantajlar sağlamak ile birlikte belli dezavantajları da bulunmaktadır. Leasing işlemlerinin avantaj ve dezavantajlarına aşağıda değinilmeye çalışılmıştır.

### **2.7.3.1. Leasing İşleminin Avantajları**

Leasing işleminin avantajları şu şekilde sıralanabilir (Coşkun, 2010: 123-124).

- Projelerin tamamının finansmanı leasing ile sağlanabilir.
- Leasing sözleşmeleri ver, resim ve harçtan muaftır.
- Sözleşme bittiğinde kiralamaya konu malın mülkiyeti düşük bir bedel ile kiracıya devredilebilir.
- Ödeme planı kiracıya göre planlanabilir.
- Uzun vadede finansman sabit faiz oranı ile sağlanır.
- Kiracının kredi hakkı işlemde etkilenmez.
- Kira ödemeleri vergi matrahından düşülür.

### **2.7.3.2. Leasing İşleminin Dezavantajları**

Yukarıda belirtilen avantajlarının yanı sıra leasing işlemi bazı dezavantajlı

yönlere de sahiptir. Bunlar: yüksek maliyet riski, kiracının yatırım indirimlerinden yararlanamaması, kullanım serbestliğine dair kısıtlamalar, kur riski, finansal kiralamaya konu olan malın hurda değerinden yararlanılamaması ve sözleşme sürelerinden kaynaklanan sorunlar şeklinde sıralanabilir (Bağcı ve Kaharaman, 2018: 61).

#### **2.7.4. Risk Sermayesi**

Risk Sermayesi, sermaye problemleri yaşayan, ancak gelişime açık ve dikkate değer projeleri olan KOBİ'lere veya yeni girişimcilere sabit faiz yükü getirilmeden yeni sermayedarlar ile sermaye sağlayan ve mevcut projelerini gerçekleştirme imkânı sunan finansman yöntemidir (Erol, 1992: 28).

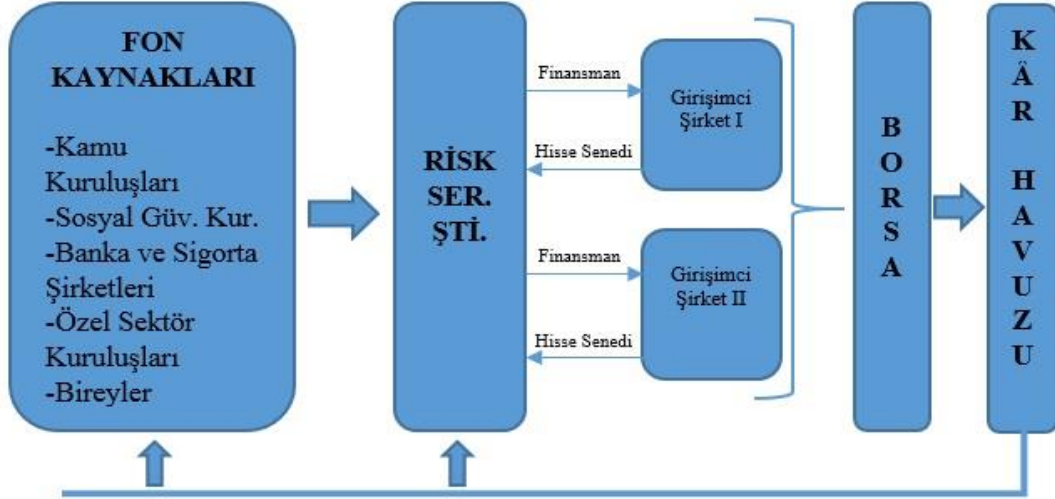
Yukarıda sayılan özelliklerine bakıldığında Risk Sermayesi Finansman yöntemi, kaynakları kısıtlı olan ama orijinal projeleri olan girişimcilerin yatırım fikirlerini hayata geçirebilmelerini sağlayan bir finansman yöntemi olarak ifade edilebilir.

Risk Sermayesi Yöntemi, yüksek risk iştahı bulunan yatırımcıların riski yüksek girişimcilere kaynak aktarmaları ve bu yatırımlardan yüksek kar elde etme amacı gütmeleri ile işleyen bir sistemdir. Bu özelliği ile risk sermayesi yatırım fikri olan ancak yeterli ya da hiç sermayesi olmayan girişimlerin projelerini gerçekleştirmeye yönelik finansman kaynağı bulmalarını sağlamaktadır. Risk sermayesi kaynaklarına ihtiyaç duyan firmalar, yeni kurulan veya genç şirketler olduğundan belirsizlikler ve kaynak sorunları ile karşı karşıyadırlar. Bu nedenle bu firmalara fon aktaran risk sermayedarları riski göze almakta ve riskli bir yatırıma fon aktarmaktadırlar. Bununla birlikte fon aktarılan girişim şirketlerinin başarılı olmaları durumunda, yapılan yatırım yüksek sermaye kazancı ile risk sermayedarlarına geri dönmektedir. Risk Sermayesinin özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Kaya, 2001: 10).

- a) Yeni ve hızlı gelişen firmaları finanse ederler,
- b) Finansman ortaklık yolu ile gerçekleştirilir,
- c) Yatırım yapılan firmanın ARGE ve inovasyon faaliyetlerine destek olunur,
- d) Finansman desteği sunan firma genç firmanın yönetimine katılarak firmanın gücünü artırır.
- e) Finansman desteği sunan firma yüksek getiri beklentisi ile yüksek risk alır.
- f) Risk Sermayesinde firmalar uzun vadeli yatırıma isteklidirler.

Risk sermayesi finansman modelinin yukarıda belirtilen özellikleri ile avantaj ve dezavantajları da ortaya çıkmaktadır. Tarafların her biri için belli riskler altında yüksek getiri imkânları ya da bu risklerden dolayı kayıp yaşama durumları vardır.

Risk sermayesi modelinde finansmanın tarafı olan tedarikçiler ile risk sermayesi şirketleri ve finanse edilen girişimci birey ve işletmeler arasında işleyen süreç Şekil 7’de gösterilmiştir.



Şekil 7. Risk Sermayesi Modelinde Süreç

Kaynak: Civan ve Uğurlu, 2002: 84.

## 2.8. Ülkemizde KOBİ Ekosistemini Oluşturan Kurum ve Kuruluşlar

Türkiye’de KOBİ’lere yönelik politika ve uygulamaların belirlenmesinde yer alan bazı kurum ve kuruluşlar bulunmaktadır. KOBİ ekosisteminde üstlenmiş oldukları görevler aşağıdaki Çizelge 6’da ayrıntılı olarak sunulmuştur.

Çizelge 6. KOBİ Ekosistemini Oluşturan Kurumlar ve Görevleri

<b>KURUM/KURULUŞ</b>	<b>KOBİ EKOSİSTEMİNDEKİ GÖREVLERİ</b>
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	Bilim, sanayi ve teknoloji alanlarındaki uygulamaların belirlenmesi, politika geliştirilmesi, katma değeri yüksek, dışa bağımlılığı minimize eden, güvenilir ve sürdürülebilir üretim yapısının temininin sağlanması ile üniversiteler ve sanayi kuruluşları arasında işbirliğinin sağlanması, başta KOBİ'ler olmak üzere inovatif çalışmalara verilen desteklerle girişimciliğe verilen desteklerin artırılması, ülkemiz sanayisinin teknolojik altyapısının güçlendirilerek rekabet edebilirliğinin artırılması.
Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı	Yıllık programlarda ve kalkınma planlarında yer alan KOBİ'lere dair politikaların belirlenmesi, uygulamalarının koordine ve takip edilmesi, yerel istihdamı ve girişimciliği geliştirmeye dair politikalar ile esnaf ve sanatkârlara yönelik politikaların geliştirilmesi ve kalkınma ajanslarının genel koordinasyonunun sağlanması.
Ticaret Bakanlığı	İhracatın kalkınma hedefleri ve politikalarındaki ilkeler yönünde ülke ekonomisi lehine düzenlenmesinin ve desteklenmesinin sağlanması, serbest bölgelerin kurulması işletilmesi ve yönetilmesi, yatırımların devlet yardımları mevzuatı çerçevesinde projeleri değerlendirerek uygun görülenlerin yatırım teşviklerinden yararlandırılması, teşviklerin uygulanması veya uygulanması, Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu'nun (YOİKK) sekreteryası işlemlerinin işletilmesi. Esnaf ve sanatkârlara ilişkin ilke ve hedef ve politikaların belirlenmesi, bunlar yönelik stratejiler geliştirilmesi, Esnaf ve Sanatkâr Bilgi sistemi ile MERSİS'in yönetilmesi.
Hazine ve Maliye Bakanlığı	Vergisel teşviklerin uygulanması, Devlet desteklerinin takip edilmesi, KOBİ'lerin Finansman sorunlarının çözümünde erişim imkânlarının kolaylaştırılması ve Bireysel Katılım Sermayesi Sistemi'nin etkinleştirilmesi.
Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı	Avrupa Birliği mevzuatına uyum çalışmalarının izlenmesi, koordine edilmesi ve değerlendirilmesi, iyi örneklerin yaygınlaştırılması

Çizelge 6- devam

KOSGEB	KSEP'in hazırlanması ve yürütülmesinin koordinasyonu; KOBİ'lere yönelik hizmet ve desteklerin sunulması.
Türk Standartları Enstitüsü (TSE)	KOBİ'lerin üretim ve hizmet standartlarının belirlenerek yayınlanması için gerekli çalışma ve uygulamaların gerçekleştirilmesi, ihracat yapan KOBİ'ler için önem arz eden uluslararası standartların hazırlanarak yayınlanması ve KOBİ'ler ile iş birliği içerisinde çalışılması
Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)	Bilim ve teknoloji politikalarının geliştirilme ve Ar-Ge faaliyetlerinin özendirilmesi ve desteklenmesi, yürütülmesi, koordine edilmesi.
Ekonomi Koordinasyon Kurulu	Devlet yardımları politikalarının tespitinde, uygulanmasında ve güncelleştirilmesinde koordinasyonun sağlanması.
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	KOBİ'lere yönelik proje geliştirilen veya politika belirlenen platformlarda görev alarak, birlik ve birliğe bağlı odalar adına görüşmelerin yapılması ve çalışmaların yansıtılması, sektörlere ilişkin meclisler oluşturularak sektörlerin yaşadıkları sorunlar ile ilgili araştırmaların yapılması ve çözüm geliştirme faaliyetlerinin yapılması, KOBİ'lere yönelik bilgilendirme çalışmalarının yapılması.
Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)	Esnaf ve sanatkârlara ilişkin proje geliştirilen ve politika belirlenen platformlarda görev alarak, üyelerinin çalışmalarının ve katkılarının yansıtılmasının sağlanması, Esnaf ve sanatkârlara yönelik bilinçlendirme ve bilgilendirme faaliyetlerinin yapılması
Kalkınma Ajansları	İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) düzey 2 bölgelerindeki 26 ajans ile bölgesel çapta proje bazlı desteklerin uygulanması; bölge planlarının hazırlanması.
Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)	Özel sektörün Ar-Ge ve teknolojik yenilik projelerine destek sağlanması.
Halk Bankası	Esnaf, sanatkâr ve KOBİ'lere uygun şartlarda kredi sağlanması.

Çizelge 6- devam

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank)	İhracata yönelik üretim yapan imalatçıların kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklenmesi.
Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF)	KOBİ'lerin bankalardan aldığı krediler için kredi kefalet hizmeti verilmesi.
Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri (TESKOMB)	Halk Bankası tarafından esnaf ve sanatkârlara kullanılan krediler için kefalet hizmeti verilmesi.
KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (GSYO)	KOBİ'lere sermaye katkısında bulunarak risklerine ortak olunması.

Kaynak: KSEP-KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2015-2018. 37-39.

Bu çalışmanın da kapsamını oluşturan KOSGEB, Kalkınma Ajansları(GMKA) ve KGF ayrıntılı olarak ayrıca aşağıdaki bölümde ele alınmış ve konu bütünlüğünün dağılmaması için diğer kurum ve kuruluşlara yer verilmemiştir.

### **3. KOSGEB, KALKINMA AJANSLARI (GMKA) VE KGF**

Bu başlık altında çalışmanın da ana kapsamını oluşturan KOSGEB, Kalkınma Ajansları ve KGF hakkında temel bilgiler ve sağladıkları destekler hakkında bilgi verilecektir.

#### **3.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)**

KOSGEB'in kurumsal yapısı ve sağladığı desteklere ilişkin bilgiler aşağıda sunulmuştur.

##### **3.1.1. Kuruluş ve Amacı**

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) 12.04.1990 tarih ve 3624 numaralı kanun ile kurulmuştur. Kanunun adı 02/07/2018 tarih ve 703 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Teşvik ve Muafiyetleri Kanunu şeklinde değiştirilmiştir(Madde 77). KOSGEB'in kurumsal web sitesinde misyonu, KOBİ ve girişimcilerin rekabet güçlerini geliştirecek destek ve hizmetler sunarak ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını artırmak şeklinde ifade edilmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/337/vizyon-ve-misyon> Erişim Tarihi 15.11.2018).

##### **3.1.2. Görev ve Yetkileri**

3624 sayılı kanunun 4. Maddesinde KOSGEB'in görevleri açık bir şekilde tanımlanmış iken 703 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'nin 77'inci maddesi ile görev ve sorumlulukların belirtildiği bu madde yürürlükten kaldırılmıştır. Yapılan mevzuat incelemesinde KOSGEB'e Kanun, KHK ve yönetmelik ile verilmiş resmi bir görev ve sorumluluk tanımına ulaşılamamıştır.

##### **3.1.3. KOBİ'lere Yönelik Sağlanan Destekler**

KOSGEB tarafından mevcutta uygulanan destek programları Girişimcilik Destekleri, AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri, İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri, KOBİ Finansman Destekleri ve Laboratuvar Hizmetleri şeklinde gruplandırılmıştır. Gruplar altında verilen destekler ise aşağıdaki şekildedir (<http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/3/destekler> Erişim Tarihi: 15 Kasım 2018).

**Girişimcilik Destekleri:** Bu başlık altında Girişimcilik Destek Programı ve Girişimciliği Geliştirme Destek Programı olmak üzere iki farklı destek sağlanmaktadır.

**AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerleştirme Destekleri:** Bu başlık altında da yine KOBİ'lere yönelik olarak AR-GE ve İnovasyon Destek Programı, Endüstriyel Uygulama Destek Programı, KOBİ Teknoyatırım - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı ve Stratejik Ürün Destek Programı kapsamında destekler sağlanmaktadır.

**İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri:** Bu başlık altında ise İşletme Geliştirme Destek Programı, KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı, İş Birliği Güç Birliği Destek Programı, Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı ve TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı gibi programlar ile destekler sunulmaktadır.

**KOBİ Finansman Destekleri:** KOBİ'lerin en çok ihtiyaç duydukları finansman desteği olan bu başlıkta ise Kredi Faiz Desteği ve Gelişen işletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı yer almaktadır.

**Laboratuvar Hizmetleri** başlığı altında ise KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri destek programı yer almaktadır.

Yukarıda belli başlıklar altında gruplanan destek programları aşağıda gruplandırılmaksızın kısaca açıklanmıştır.

- **Girişimcilik Destek Programı** ile yeni girişimciler 150.000 TL'ye kadar desteklenmekte ve girişimlere katkı sağlanmaktadır.
- **Girişimciliği Geliştirme Destek Programı** ile geleneksel girişimcilere 60.000 TL ileri girişimcilere ise 360.000 TL'ye kadar destek verilmektedir.
- **AR-GE ve İnovasyon Destek Programı** kapsamında yeni ürün ve buluşlar üzerine KOBİ'lere 750.000 TL'ye kadar destek sağlanmaktadır.
- **Endüstriyel Uygulama Destek Programı** ile yeni ürün veya hizmetlerin üretilerek kalitesinin artırılması ve maliyetleri azaltacak yeni tekniklerin uygulamasını artırmak amacıyla bu nitelikteki uygulamalara 818.000 TL ye kadar destek sunulmaktadır.

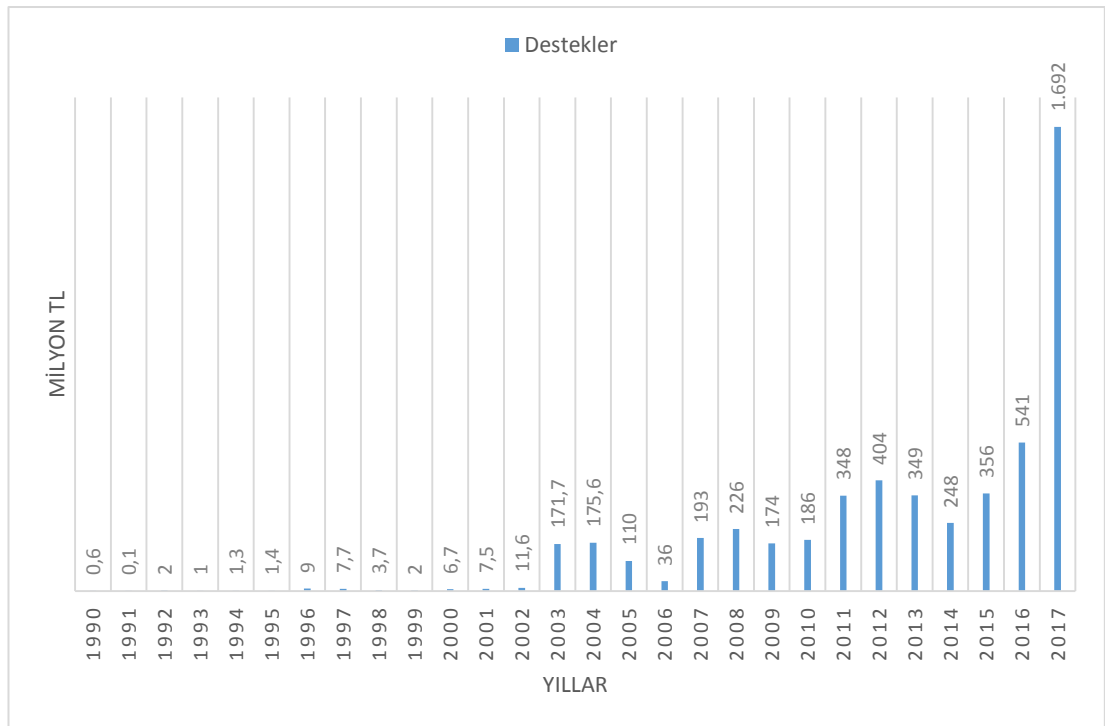


- **KOBİ Teknoyatırım - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı** ile AR-GE ve inovasyon çalışmalarında ortaya çıkan ve öncelikli teknoloji alanlarında yer alan ürünleri ticarileştirmek ve ülkeye katma değer sağlamak amacıyla bu alandaki projelere 5.000.000 TL'ye kadar destek verilmektedir.
- **Stratejik Ürün Destek Programı** kapsamında ithalatı yüksek ve stratejik öneme sahip ürünlerin üretilmesi ve millileştirilmesi amacıyla bu alandaki projelere 5.000.000 TL'ye kadar destek verilmektedir.
- **İşletme Geliştirme Destek Programı** ile Küçük ve orta ölçekli işletmelerin rekabet güçlerinin, markalaşma düzeylerinin ve kapasitelerinin artırılması amacıyla ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik 290.000 TL'ye kadar destek sağlanmaktadır.
- **KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı** ile KOBİ'lere ülkenin uluslararası hedef ve politikaları doğrultusunda rekabet edebilirliklerini ve piyasadaki etkinliklerini ve katma değerlerini arttırmak amacıyla 1.000.000 TL'ye kadar destek sağlanmaktadır.
- **İşbirliği Güçbirliği Destek Programı** ile ortak problemlere sahip KOBİ'lerin iş birliği içinde ortak çözümlerine 1.500.000 TL'ye kadar destek sağlanmaktadır.
- **Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı** ile AR-GE ve inovasyon çalışmaları ülkemizde gerçekleştirilen ürünlerin uluslararası pazarda yer alması ve yerli teknoloji kullanan işletmelerin uluslararası platformlarda yer almaları amacıyla hızlandırma programlarına katılımları için 60.000 \$'a kadar destek sunulmaktadır.
- **TEKNOPAZAR- Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı** ile teknoloji tabanlı KOBİ'lerin uluslararası platformda rekabet edebilirliklerinin artırılması, AR-GE ve inovasyon çalışmalarının desteklenmesi, Tanıtım ve reklam faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla 150.000 TL'ye kadar destek verilmektedir.
- **Kredi Faiz Desteği** ile KOBİ'lerin aracı kurumlardan üretim, kalite ve standartları arttırmak, uluslararası düzeyde rekabet edebilirliklerini arttırmak, istihdam sağlamak ve finansal sorunlarını çözümleri amacıyla kullandıkları kredilerin faiz, komisyon vb. giderleri için 300.000 TL'ye kadar destek sağlanabilmektedir.

- **Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı** ile gelişme ve büyüme potansiyeline sahip işletmelerin finansmana erişimlerini kolaylaştırarak Borsa İstanbul A.Ş Gelişen İşletmeler Pazarı'nda işlem görmeleri amacıyla 500.000 TL'ye kadar destek verilmektedir.
- **KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri** ile ürün kalitesini ve rekabet edebilirliği arttırmak amacıyla 9 ilde 11 laboratuvar oluşturulmuştur. KOBİ'lerin bu laboratuvarla yapacakları test maliyetlerinin %50'sini KOSGEB karşılamaktadır

Görüldüğü gibi KOSGEB ülkemizde KOBİ'lere yönelik en kapsamlı destek politikalarını yürüten kurumlardan biridir. Yukarıda belirtilen destek programları kapsamında KOSGEB, belli oranlarda geri ödemeli belli oranlarda geri ödemesiz (Hibe) destekleri sağlamaktadır.

Kuruluşundan bu yana KOSGEB destekleri ülkemizde gelişme ve artış göstermiştir. KOSGEB yıllık faaliyet raporlarından alınan destek miktarları ile KOSGEB'in yıllara göre KOBİ'lere sağladığı destek miktarları Şekil 8'de verilmiştir.

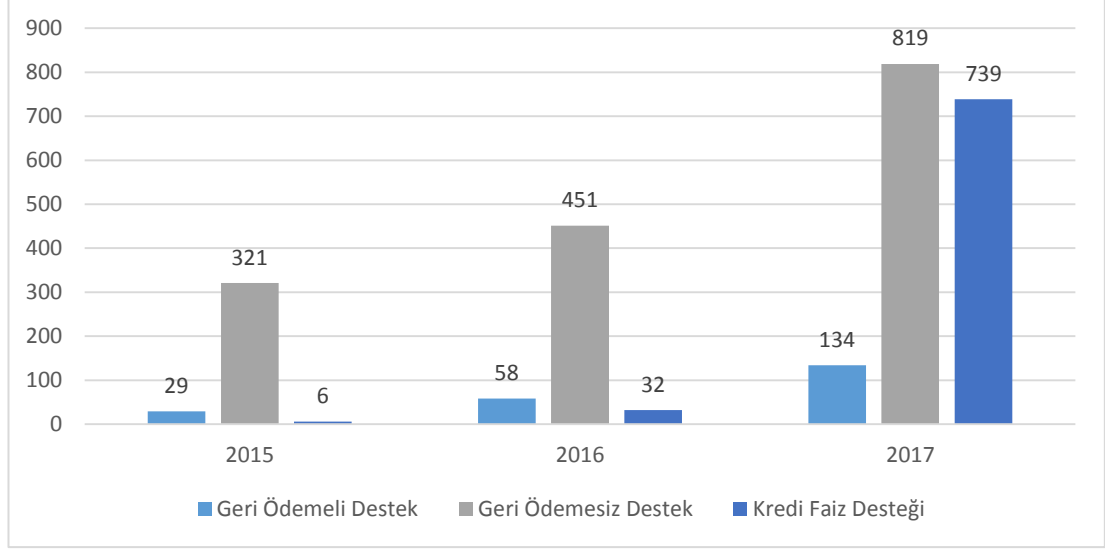


Şekil 8. KOSGEB Tarafından KOBİ'lere Yapılan Destekler

Kaynak: Yazar tarafından KOSGEB faaliyet raporlarındaki veriler baz alınarak hazırlanmıştır.

Şekil 8’de de görüleceği üzere KOSGEB destekleri yıllar itibari ile artış göstermiş ve 2017 yılında bir önceki yılın yaklaşık 3 katı destek ile zirve noktaya ulaşmıştır. 2017 yılında sağlanan destek yaklaşık 2 Milyon TL’yi bulmaktadır.

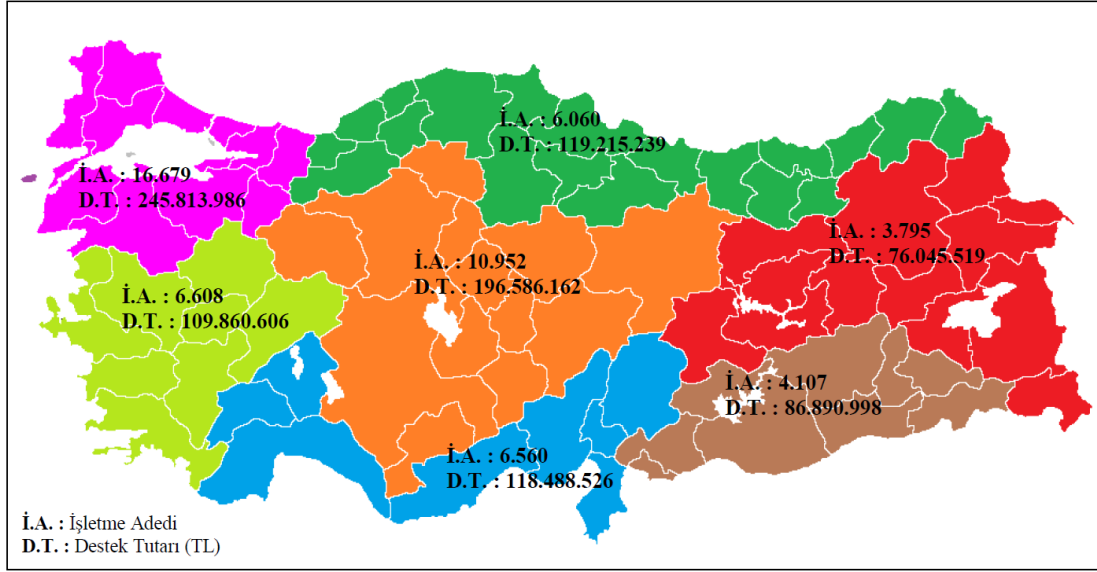
2015-2017 dönemi destek bütçesi gerçekleştirme rakamları destek türleri bazında aşağıdaki şekil 9’da gösterilmiştir.



Şekil 9. 2015-2017 Dönemi Destek Bütçesi Gerçekleşmeleri (Milyon TL)

Kaynak: KOSGEB 2017 yılı Faaliyet Raporu S:29

Şekil 9 incelendiğinde 2015-2017 yılları arasında da genelde olduğu gibi destek tutarının arttığı, 2017 destekleri incelendiğinde ise toplam destek harcamalarının %48’inin (819 Milyon) geri ödemesiz destekler, %44’ünün (739 Milyon) kredi faiz destekleri, %8’inin (134 Milyon) ise geri ödemeli desteklerden oluştuğu görülmektedir. KOSGEB desteklerinin bölgesel dağılımı ise Şekil 10’da gösterilmiştir.

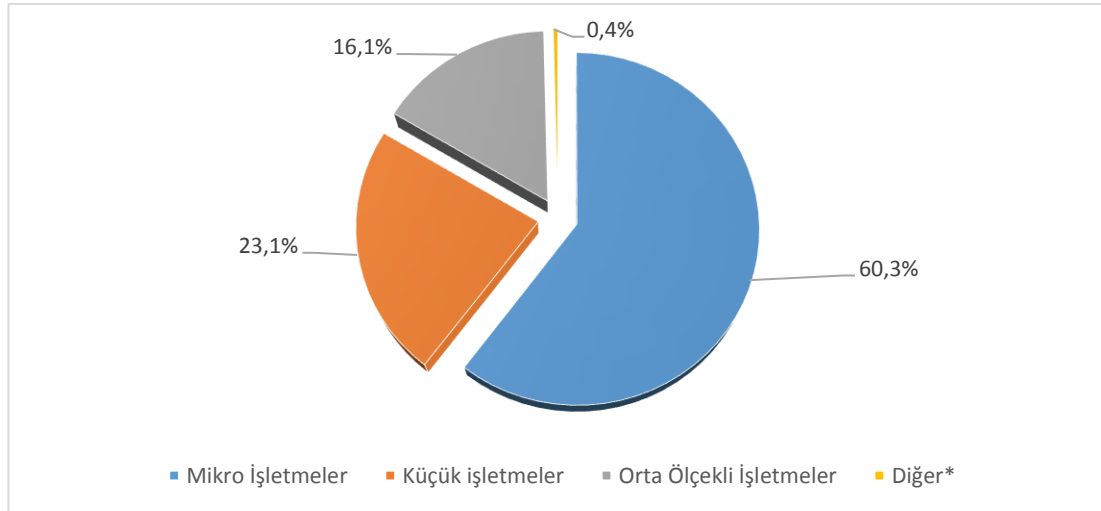


Şekil 10. Bölgelere Göre Destek Tutarının Dağılımı

Kaynak: KOSGEB 2017 yılı Faaliyet Raporu S:40

Şekil 10 incelendiğinde KOSGEB desteklerinden en fazla faydalanan bölgenin 245.813.986 TL Marmara Bölgesi, en az faydalanan bölgenin ise 76.045.519 TL ile Doğu Anadolu Bölgesi olduğu görülmektedir.

KOSGEB tarafından KOBİ'lere verilen desteklerin işletme ölçeğine göre oransal dağılımı ise aşağıdaki şekil 11'de gösterilmiştir.



Şekil 11. KOSGEB Destek Programları Kapsamında Verilen Destek Tutarının Ölçeklere Göre Dağılımı\*

Kaynak: KOSGEB 2017 yılı Faaliyet Raporu S:42

\*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.

Şekil 11 incelendiğinde KOSGEB'in KOBİ'lere sunmuş olduğu desteklerden %60,3 gibi önemli bir çoğunluğun mikro işletmelerce kullanıldığı görülmektedir. Bu durum KOSGEB'in özellikle yeni girişim ve Mikro işletmelerin gelişimine öncelikle önem verdiğinin önemli bir göstergesidir. Sunulan KOSGEB desteklerinden %23,1 küçük işletmeler ve %16,1 oranında ise orta ölçekli işletmeler faydalanmıştır.

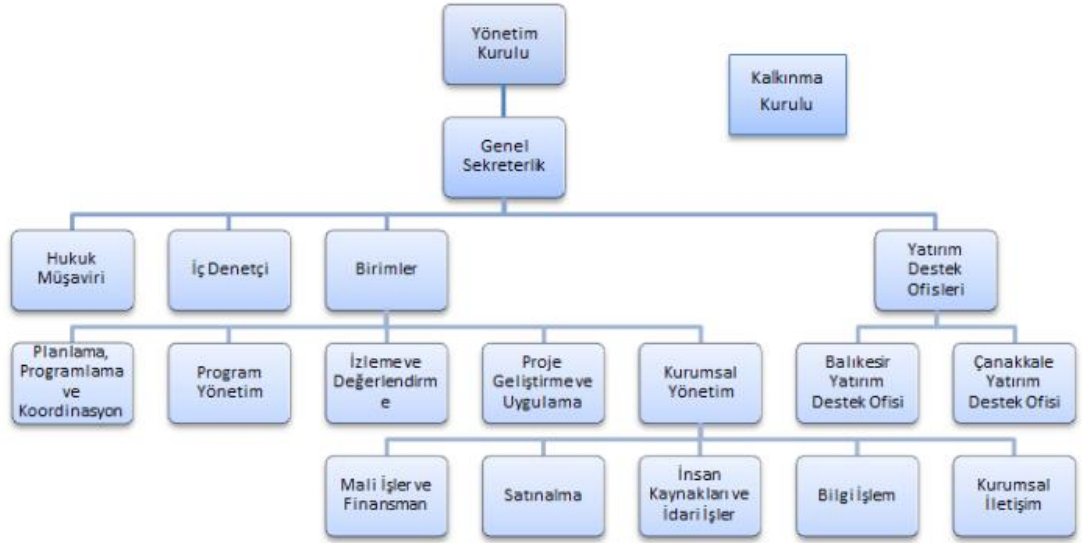
### **3.2. Kalkınma Ajansları**

Kalkınma Ajanslarının kurumsal yapısı ve sağladığı desteklere ilişkin bilgiler aşağıda sunulmuştur.

#### **3.2.1. Kuruluş ve Amacı**

Türkiye'de kalkınma ajansları 25.01.2006 kabul tarihli 5449 sayılı kanun ile kurulmuştur. Kanunun adı 02/07/2018 tarih ve 703 sayılı KHK 75'inci maddesi ile Kalkınma Ajanslarının Hizmetlerine İlişkin Kanun şeklinde değiştirilmiştir. Aynı KHK maddesi ile kanunda kalkınma ajanslarının kuruluş amacını açıklayan 1. Madde yürürlükten kaldırılmış olsa da kaldırılan ilgili maddede kalkınma ajanslarının kamu, özel kesim ile STK'lar arasında işbirliği geliştirmek, kaynakların yerinde, etkin kullanımını sağlayarak yerel potansiyeli harekete geçirip ulusal kalkınma politikalarına uygun olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak ve sürdürülebilirliği sağlamak ile bölgesel gelişmişlik düzeyleri arasındaki farkları azaltmak amacıyla kurulduğu ifade edilmiştir.

Kalkınma ajanslarının organizasyon yapısı Yönetim Kurulu, Kalkınma Kurulu ve Genel Sekreterlik yapısına bağlı birimlerden oluşmaktadır (<https://www.gmka.gov.tr/organizasyon-yapisi> Erişim Tarihi:15 Kasım 2018). GMKA özelinde kalkınma ajanslarına örnek organizasyon yapısı şekil 12'de sunulmuştur.



Şekil 12. GMKA Organizasyon Yapısı

Kaynak: <https://www.gmka.gov.tr/organizasyon-yapisi> (Erişim Tarihi: 15 Kasım 2018)

### 3.2.2. Görev ve Yetkileri

5449 numaralı Kalkınma Ajanslarının Hizmetlerine İlişkin Kanun'un yürürlükten kaldırılan 5. Maddesinin j bendine Ajansın KOBİ'lere ilişkin görevleri "*Yönetim, üretim, tanıtım, pazarlama, teknoloji, finansman, örgütlenme ve işgücü eğitimi gibi konularda, ilgili kuruluşlarla işbirliği sağlayarak küçük ve orta ölçekli işletmelerle yeni girişimcileri desteklemek.*" şeklinde ifade edilmiştir. Yapılan mevzuat incelemesinde yürürlükten kaldırılan madde dışında kalkınma ajanslarına tanımlanmış görev, yetki ve sorumluluğa rastlanılmamıştır.

5449 sayılı Kalkınma Ajanslarının Hizmetlerine İlişkin Kanuna dayanılarak Bakanlar Kurulu Kararı ile ilk defa 2006 yılında İzmir ve Çukurova (Adana, Mersin) Kalkınma Ajansları kurulmuştur. 2008 yılında 8 ajans ve 2009 yılında da 16 ajans kurularak toplam sayı 26'ya ulaşmıştır. 2018 yılı itibari ile ülkemizde faaliyet gösteren kalkınma ajanslarının bölgesel dağılımı aşağıdaki şekil 13'te gösterilmiştir.



Şekil 13. Ülkemizdeki Kalkınma Ajansları

Kaynak: <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaAjanslari.aspx> (Erişim Tarihi: 21 Ocak 2018)

Kalkınma ajansları Avrupa Birliği üyelik kriterlerinden olan İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması kapsamında İBBS-2 biriminde Bölgesel olarak kurulmuştur. 22 Eylül 2002 tarihli Bakanlar Kurulu kararı ile bölgelerimizin sosyoekonomik analizlerinin yapılabilmesi, politikaların bölgesel olarak belirlenebilmesi, AB bölgesel istatistik sistemi ile karşılaştırılabilir bir alt yapı ve veri tabanı oluşturulması amacıyla Türkiye genelinde 3 düzeyli bir İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırılması oluşturulmuştur (Akış, 2011: 249).

İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması Kapsamında Türkiye’de oluşturulan birimler Çizelge 7’de sunulmuştur. Çizelgeden de görüleceği gibi ülkemizde İBBS sınıflandırması kapsamında 12 bölge oluşturulmuştur. Bu sınıflandırmaya göre çalışmanın kapsamını oluşturan Balıkesir ili TR2 Batı Marmara bölgesinde yer almaktadır.

Çizelge 7. İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS)

<b>Kod</b>	<b>Düzye 1 (12 Bölge)</b>	<b>Kod</b>	<b>Düzye 2 (26 Alt Bölge)</b>	<b>Düzye 3 (81 İl)</b>
TR1	İstanbul	TR10	İstanbul Alt Bölgesi	İstanbul
TR2	Batı Marmara	TR21	Tekirdağ Alt Bölgesi	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli
		TR22	Balıkesir Alt Bölgesi	Balıkesir, Çanakkale
TR3	Ege	TR31	İzmir Alt Bölgesi	İzmir
		TR32	Aydın Alt Bölgesi	Aydın, Denizli, Muğla
		TR33	Manisa Alt Bölgesi	Manisa, Afyonkarahisar, Kütahya, Uşak
TR4	Doğu Marmara	TR41	Bursa Alt Bölgesi	Bursa, Eskişehir, Bilecik
		TR42	Kocaeli Alt Bölgesi	Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova
TR5	Batı Anadolu	TR51	Ankara Alt Bölgesi	Ankara
		TR52	Konya Alt Bölgesi	Konya, Karaman
TR6	Akdeniz	TR61	Antalya Alt Bölgesi	Antalya, Isparta, Burdur
		TR62	Adana Alt Bölgesi	Adana, Mersin
		TR63	Hatay Alt Bölgesi	Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye
TR7	Orta Anadolu	TR71	Kırıkkale Alt Bölgesi	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir
		TR72	Kayseri Alt Bölgesi	Kayseri, Sivas, Yozgat
TR8	Batı Karadeniz	TR81	Zonguldak Alt Bölgesi	Zonguldak, Karabük, Bartın
		TR82	Kastamonu Alt Bölgesi	Kastamonu, Çankırı, Sinop
		TR83	Samsun Alt Bölgesi	Samsun, Tokat, Çorum, Amasya
TR9	Doğu Karadeniz	TR90	Trabzon Alt Bölgesi	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane
TRA	Kuzeydoğu Anadolu	TRA1	Erzurum Alt Bölgesi	Erzurum, Erzincan, Bayburt
		TRA2	Ağrı Alt Bölgesi	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan
TRB	Ortadoğu Anadolu	TRB1	Malatya Alt Bölgesi	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli
		TRB2	Van Alt Bölgesi	Van, Muş, Bitlis, Hakkâri
TRC	Güneydoğu Anadolu	TRC1	Gaziantep Alt Bölgesi	Gaziantep, Adıyaman, Kilis
		TRC2	Şanlıurfa Alt Bölgesi	Şanlıurfa, Diyarbakır
		TRC3	Mardin Alt Bölgesi	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt

Kaynak: Şengül ve Eslamian Shiraz, Türkiye’de İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflamasına Göre Düzye 2 Bölgelerinin Ekonomik Etkinliklerinin DEA Yöntemi İle Belirlenmesi Ve Tobit Model Uygulaması, 2013: 78.

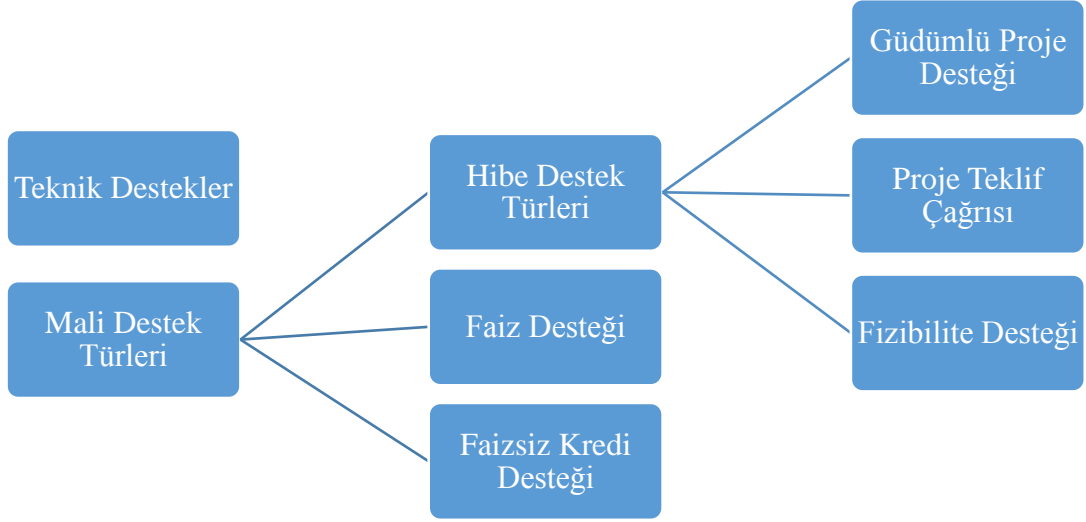


### 3.2.3. Güney Marmara Kalkınma Ajansı (GMKA)

Güney Marmara Kalkınma Ajansı (GMKA) 2009/15433 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulan 16 kalkınma ajansından biridir. Türkiye İstatistiki Bölge Birimleri sınıflaması TR22 Düzey-2 Bölgesinde Balıkesir ve Çanakkale illerinde faaliyet göstermektedir. Kamu tüzel kişiliğine haiz olan ajansın temel hedefleri şu şekildedir (<https://www.gmka.gov.tr/hakkimizda> Erişim Tarihi:20 Ocak 2018).

- Yerel, bölgesel potansiyeli ortaya çıkarıp en iyi şekilde değerlendirerek planlamak.
- Potansiyel ve dinamikleri rekabetçi, katılımcı, esnek ve harekete dayalı bir anlayış ile ulusal ve uluslararası pazarda ekonomik, sosyal ve kültürel bir değer haline getirmek.
- Kurum, kuruluş ve şahıslara sağlanan idari, mali ve teknik destekler ile kalkınma bilinci ve ivmesi oluşturmak.
- Etkin değerlendirme ve izleme ile kalkınma planları, bölgesel gelişme planları ve programların uygulama kapasitelerini geliştirmek
- Başta bölgesel ve yerel düzeyde olmak üzere ekonomik ve sosyal göstergelerin iyileşmesini sağlamak ve bölge gelişmişlik farklarını azaltmak suretiyle ülkenin genel ekonomik refah ve istikrarına olumlu katkılar sağlamak.

Kalkınma Ajanslarının genel hedeflerini uygulama ve gerçekleştirmenin yanı sıra GMKA, KOBİ'lere de destek programları açmış ve yönetsel ve finansal destekler sağlamıştır. Bu kapsamda GMKA'nın vermiş olduğu destek türleri Şekil 14'te gösterilmiştir.



Şekil 14. Güney Marmara Kalkınma Ajansı Destek Türleri

Kaynak: <https://www.gmka.gov.tr/ajans-destek-turleri> (Erişim Tarihi: 15 Kasım 2018).

Teknik destek kapsamında ajans, yerel aktörlere herhangi bir mali destek vermeksizin, bölgesel kalkınmaya katkıda bulunacak konularda ajans personeli veya ihtiyaç duyulması halinde hizmet alımı yoluyla danışmanlık, eğitim ve proje hazırlama gibi destekler vermektedir.

Faiz desteği ise ajans tarafından ilgili kar amacı güden kurum ve kuruluşlarla imzalayacakları protokol ile aracı kurumlardan aldıkları kredilerin faizlerinin karşılıksız olarak ajans tarafından karşılanmasını kapsamaktadır. Bu destek türü KOBİ'ler, çiftçi ve çiftçi grupları ve ajans tarafından kriterleri belirlenen meslek gruplarına verilmektedir. Ancak bu destek türü GMKA tarafından henüz uygulanmamıştır.

Faizsiz Kredi Desteği de ajans tarafından ilgili kar amacı güden kurum veya kuruluşlarla imzalayacakları protokol kapsamında aracı kurumlardan alacakları kredilerin faizlerinin karşılansızın kredi taksitlerinin karşılıksız olarak ödenmesini kapsar. Bu destek türü KOBİ'ler, çiftçi ve çiftçi grupları ve ajans tarafından kriterleri belirlenen meslek gruplarına verilmektedir. Ancak bu destek türü de GMKA tarafından henüz uygulanmamıştır.

Güdümlü projeler, proje teklif çağrısına çıkılmaksızın ajansın öncelikleri doğrultusunda belirlenen özel nitelikli projelerdir. Güdümlü projeler ile genellikle özel sektör güçlendirilmeye ihracat ve ithalat kapasitesini artırmaya yönelik iyi uygulama

örneklerini artırmaya yönelik projelerdir. Bu kapsamda GMKA tarafından desteklenmiş projeler bulunmaktadır.

Proje teklif çağrısı, yılın belli dönemlerinde ajansın proje çağrısı yapmak sureti ile başvurusu alınan projeleri desteklemesidir. Başvurulan projelerde ajansın belirlediği kriterlere uyulması zorunludur. Proje teklif çağrısı genelde hem kar amacı güden kurum ve kuruluşlara yönelik hem de kar amacı gütmeyen tüzel kişiliklere yönelik yapılmaktadır. Proje teklif çağrısı ile desteklenen projeler ile bölgesel kalkınma ve gelişim amaçlanmaktadır.

Fizibilite Desteği ise Ajansın bölgesel kalkınma ve rekabet gücü açısından önemli fırsatların değerlendirilmesi, bölge için önem teşkil eden stratejik eylemlerin başlatılması, büyük hacimli yatırım kararlarına etki edilmesi ve yönlendirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlere proje teklif çağrısı usulü uygulanmaksızın kar amacı gütmeyen kuruluşlara verdiği mali destek türüdür.

Görüldüğü üzere GMKA özellikle proje teklif çağrısı usulü ile KOBİ'ler gibi kar amacı güden ve bölgesel kalkınma için önem teşkil eden kurumlara destek sağlamaktadır. Güney Marmara Kalkınma Ajansının KOBİ'leri içerecek şekilde çıktığı Proje Teklif Çağruları ve destek içerikleri aşağıdaki Çizelge 8'de verilmiştir.

Çizelge 8. GMKA'nın KOBİ'leri İçeren Proje Teklif Çağruları

Sıra	Program Adı	PROGRAM REFERANS NO	PROGRAMIN AMACI	PROGRAM IN TOPLAM BÜTÇESİ	PROJE BAŞINA DESTEK MİKTARLARI
1	2010 İKMDP (Kar Amacı Güden)	TR22/10/İK01	Kar amacı güden kuruluşlara yönelik olan bu mali destek programının amacı; tarım ve turizm sektörlerinde bölgenin rekabet gücünün yükseltilmesi, sınai ve ticari işletmelerin kurumsal kapasitelerinin geliştirilmesi, Ar-Ge ve yenilikçilik kapasitesinin artırılması suretiyle sürdürülebilir iktisadi kalkınmanın sağlanmasıdır.	8.000.000 TL	Asgari tutar: 25.000 TL Azami tutar:375.000 TL

Çizelge 8-devam

2	2011 İhracata ve Yenilikçilik Mali Destek Programı	TR22/11/GY01	İhracat ve Yenilikçilik Mali Destek Programı'nın amacı; gelişen Güney Marmara Bölgesi ekonomisinin ihracat, Ar-Ge ve yenilikçilik potansiyelinin sürdürülebilir bir şekilde güçlendirilmesidir. Bu suretle de Bölge ekonomisinin daha rekabetçi hale gelmesine katkıda bulunulması hedeflenmektedir.	11.000.000 TL	Asgari tutar: 75.000 TL Azami tutar:450.000 TL
3	2013 Tarıma Dayalı Sanayinin Geliştirilmesi Mali Destek Programı	TR22/13/TDSG01	Güney Marmara Bölgesi'nde faaliyet gösteren tarıma dayalı sanayi işletmelerinin ve kuruluşların bölgesel, ulusal ve uluslararası rekabet edebilirliklerinin artırılmasına ve çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlamaktır.	6.000.000 TL	Asgari Tutar: 50.000 TL Azami Tutar: 450.000 TL
4	2013 Turizmde Rekabetçiliğin Artırılması Mali Destek Programı	TR22/13/TRA01	TR22 Düzey 2 Bölgesi'ne gelen turistlerin ortalama konaklama sürelerinin ve turizmde elde edilen gelirin artırılarak bölgenin turizm potansiyelinin harekete geçirilmesine katkı sağlamaktır.	5.000.000 TL	Asgari Tutar: 50.000 TL Azami Tutar: 450.000 TL
5	2014 Yılı Öncelikli Sektörler Mali Destek Programı	TR22/14/ÖSMDP	Güney Marmara Bölgesi'nin ulusal ve uluslararası pazarlardaki etkinliğinin artırılabilmesi ve güçlü bir ekonomik yapıya sahip olabilmesi açısından bölgenin öne çıkan sektörlerinin rekabet gücünün, çevresel sürdürülebilirlik göz önünde bulundurularak artırılmasına ve bu sektörlerde yüksek katma değerli ürün/hizmet üretiminin geliştirilmesine katkı sağlamaktır.	11.200.000 TL	Asgari Tutar: 50.000 TL Azami Tutar: 500.000 TL
6	2015 Yılı İktisadi Kalkınma Mali Destek Programı	TR22/15/İKMDP	TR22 Güney Marmara Bölgesi'nin ulusal ve uluslararası pazarlardaki etkinliğinin artırılabilmesi ve daha güçlü bir ekonomik yapıya sahip olabilmesi için yüksek katma değerli ürün/hizmet üretiminin geliştirilmesine katkı sağlamaktır	5.500.000 TL	Asgari Tutar: 50.000 TL Azami Tutar: 500.000 TL

Kaynak: GMKA'nın proje teklif çağruları incelenerek yazar tarafından hazırlanmıştır.

Çizelge 8'de de görüldüğü üzere GMKA 2012 yılı hariç olmak üzere 2010 ve 2015 yılları arasında KOBİ'leri de içeren mali destek programları uygulamış ve

program bütçeleri yaklaşık 11 Milyon TL'ye kadar ulaşmıştır. Bu destek programlarından toplam 79 işletme faydalanmıştır. Yapılan incelemede GMKA'nın 2016 ve 2018 yılları arasında KOBİ'lere yönelik bir mali destek programına rastlanılmamıştır.

### **3.3. Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF)**

#### **3.3.1. Kuruluşu, Yapısı ve Amacı**

Kredi Garanti Fonu ilk olarak 1991 yılında KOBİ'lerin finansman problemlerinin çözümüne yardımcı olmak amacıyla kurulmuştur. 1993 yılında ise 09/06/1993 tarih ve 93/4496 sayılı bakanlar kurulu kararı ile Türkiye-Federal Almanya Teknik İşbirliği anlaşması çerçevesinde, iki ülke arasında mektup teatisi yoluyla akdedilen “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Bir Kredi Garanti Fonu Kurulmasına Yardım” konulu projenin kabul edilmesi ile Firmaların finansmana erişimlerini kolaylaştırmak için başlatılan süreç hızlanmıştır.

Organizasyon yapısı Yönetim Kurulu, Genel Müdür ve bağlı müdürlükler ile müşavirliklerden oluşmaktadır (KGF Faaliyet Raporu, 2017: 41).

Kredi Garanti Fonu'nun temel işlevi KOBİ'lere teminat desteği sağlamaktır. Kredi Garanti Fonu'nun kaynakları şunlardır: Kendi Sermayesi, Hazineden Sağlanan Fonlar, Avrupa Yatırım Fonu'nun Verdiği Kaynaklar ve Bakü-Tiflis-Ceyhan Boru Hattı Projesi'nden elde edilen kaynaklar (<http://tusiak.org/kredi-garanti-fonu-nedir/> Erişim Tarihi: 23 Ocak 2018).

KGF Öz kaynakları; TOBB, KOSGEB, TESK, TOSYÖV, MEKSA ve 27 bankadan oluşan ortaklarının sağladığı 318.281.750 TL sermayesiyle kefalet desteği vermektedir. Hazine Müsteşarlığından sağlanan fon 27.03.2015 tarih 6637 no'lu “Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” ile 2 Milyar TL olarak belirlenmiştir. Yine Kredi Garanti Fonu'na Hazine Müsteşarlığı'ndan 2017/9969 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile 25 milyar TL Hazine kontrgarantisi sağlanmıştır. Avrupa Birliği ve Türkiye arasındaki mali işbirliği kapsamında, KOBİ kredilerinden düşük pay alan ve nispeten kişi başı millî geliri ülke ortalamamızın %75'inin altında olan 43 ilde verilecek olan kefaletler için 4,5 milyon € kontrgaranti sağlanmıştır. Yine Avrupa Birliği ile projeler yürütülmekte verilen garanti dışında da destekler sağlanmaktadır. Bakü-Tiflis-Ceyhan Boru hattı projesinde ise tarafların oluşturdukları 2 milyon USD'lik fon projeye tamamlandığında 20 milyon

USD'lik kefalet hacmi ve 25 milyon USD'lik kredi hacmi oluşturacaktır (<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/desteklerimiz/kaynaklarımız/kgf-ozkaynaklari> Erişim Tarihi: 10 şubat 2018).

Kredi Garanti Fonu Bireysel krediler, tüketiciler ve çek karnesi kredisi ile şirket kredi kartları hariç olmak üzere, şİşletmelerin şİşletme ve yatırım finansmanı için ihtiyaç duydukları borçlu cari hesap, spot krediler, akreditif kredileri, taksitli ticari krediler, teminat mektupları, döviz kredileri, döviz endeksli krediler gibi her türlü nakdi ve gayri nakdi kredilere kefalet vermektedir (TOBB İştirakler, 2016: 65).

Kredi Garanti Fonu A.ř. başta sadece Halkbank tarafından verilen kredilere kefalet hizmet sunsa da günümüzde anlaşmalı olduğu kurum sayısı oldukça artmıştır.

KGF'nin işbirliği yaptığı banka ve finans kuruluşları aşağıdaki Çizelge 9'da gösterilmiştir.

Çizelge 9. KGF'nin İşbirliği Yaptığı Banka ve Finans Kuruluşları

Sıra No	Kuruluş	Sıra No	Kuruluş
1	Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.	21	Türk Eximbank
2	Alternatifbank	22	İş Bankası
3	Akbank	23	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
4	Anadolubank	24	Vakıf Bank
5	Burgan Bank	25	Vakıf Katılım Bankası
6	DenizBank	26	Yapı Kredi Bankası
7	Fibabanka	27	Ziraat Katılım Bankası
8	HSBC	28	Ak Finansal Kiralama A.Ş.
9	İNG Bank	29	Alternatif Finansal Kiralama A.Ş.
10	Kuveyt Türk	30	Burgan Finansal Kiralama A.Ş.
11	Nurol Bank	31	Garanti Finansal Kiralama A.Ş.
12	OdeaBank	32	Halk Finansal Kiralama A.Ş.
13	QNB Finansbank	33	İNG Grup
14	Şeker Bank	34	İş Finansal Kiralama A.Ş.
15	T-Bank (Turkland Bank)	35	QNB Finansal Kiralama A.Ş.
16	Ziraat Bankası	36	Şeker Finansal Kiralama A.Ş.
17	TEB (Türk Ekonomi Bankası)	37	Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.
18	Türkiye Finans Katılım Bankası	38	Yapı Kredi Finansal Kiralama A.O.
19	Garanti Bankası	39	Ziraat Finansal Kiralama A.Ş.
20	Halk Bankası		

Kaynak: <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/desteklerimiz/kefalet-verdigimiz-kurum-ve-kuruluslar/kefalet-verdigimiz-finans-kuruluslari> (Erişim Tarihi 10 Şubat 2018).

Kredi Garanti Fonu, işbirliği anlaşması yaptığı finans kuruluşlarına kefalet vermesinin yanı sıra ülkemizde KOBİ'leri destekleyen kurum ve kuruluşların geri ödemeli kredileri ve geri ödemesiz destek ön ödemelerine de kefalet vermektedir. Bu kurumlar aşağıda sıralanmıştır (<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/desteklerimiz/kefalet-verdigimiz-kurum-ve-kuruluslar/kefalet-verdigimiz-kurumlar> Erişim Tarihi: 10 Şubat 2018).

**Türk Eximbank:** Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.) ile KGF A.Ş. arasında yapılan 29.12.2014 tarihli protokol kapsamında; Türk Eximbank'ın

doğrudan kullandığı kredilerde, KGF A.Ş. kefaleti %100 oranında asli teminat olarak kabul edilmektedir.

**KOSGEB:** 27.06.2014 tarihinde KGF ve KOSGEB'in imzaladıkları "KOSGEB desteklerinden yararlanacak KOBİ'lere KGF'nin Doğrudan Kefaleti Protokolü" kapsamında KOSGEB'in vermiş olduğu geri ödemeli desteklere erişim gücü çeken KOBİ'lere yönelik, KOBİ'lerin bankalardaki limitlerini kullanmadan kurumsal destekten yararlanmaları sağlanmaktadır.

**TÜBİTAK:** 18.02.2014 tarihli KGF ve TÜBİTAK arasında imzalanan "Transfer Ödemesi Kefalet Protokolü" kapsamında TÜBİTAK tarafından desteklenen AR-GE ve inovasyon projelerinin finansmanında KOBİ'ler doğrudan KGF'den teminat mektubu alabilmektedir.

**TTGV:** 15.04.2010 tarihinde KGF ve TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) arasında imzalanan Çerçeve Sözleşme ile TTGV'nin sağladığı proje desteklerinden faydalanacak olan KOBİ'lere bankalara başvurmaksızın KGF'den %100 oranında doğrudan kefalet verilebilmektedir.

**Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı:** 21.11.2016 tarihinde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile KGF arasında imzalan protokol ile bakanlık tarafından yürütülen Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı kapsamında öncelikli teknoloji alanlarında ürün geliştiren, üretimi ile ilgili AR-GE faaliyetlerinde bulunan ve bu ürünler ile ihracat yapıp ülkesine katma değer oluşturacak olan KOBİ'lere yönelik yapılan geri ödemesiz destek ön ödemeleri KGF tarafından teminatlandırılabilir.

Kredi Garanti Fonu'nun ülkemizde 40 şubesi bulunmaktadır. Bu şubeler aşağıdaki Çizelge 10'da gösterilmiştir.



Çizelge 10. Kredi Garanti Fonu'nun Şubeleri

1	Adana	11	Çorum	21	Eminönü/İstanbul	31	Bodrum/Muğla
2	Adıyaman	12	Denizli	22	İzmir	32	Ordu
3	Ankara/Ostim	13	Diyarbakır	23	Kahramanmaraş	33	Sakarya
4	Ankara/Kızılay	14	Elazığ	24	Kayseri	34	Samsun
5	Antalya	15	Erzurum	25	Karabük	35	Sivas
6	Afyonkarahisar	16	Eskişehir	26	Kocaeli	36	Şanlıurfa
7	Aydın	17	Gaziantep	27	Gebze / Kocaeli	37	Çorlu/Tekirdağ
8	Balıkesir	18	İstanbul	28	Konya	38	Trabzon
9	Batman	19	Kadıköy/ İstanbul	29	Manisa	39	Van
10	Bursa	20	İkitelli/ İstanbul	30	Malatya	40	Ereğli/ Zonguldak

Kaynak: KGF Faaliyet Raporu, 2017: 25.

Kredi Garanti Fonu'ndan 1994 ve 2017 yılları arasında Kefalet talebi sayıları, kredi tutarları ve bu krediler için talep dilen kefalet tutarları ile onaylanan ve açılan talep tutarları ise Çizelge 11'de verilmiştir.

Çizelge 11. Yıllar İtibariyle Kefalet Taleplerinin Karşılama Durumu (Milyon TL)

DÖNEM	Talep Edilen Kefaletler (Gelen Talep)			Verilen Kefaletler (Onaylanan Talepler)			Kullandırılan Kefaletler (Açılan Talep)		
	Adet	Kredi Tutarı	Kefalet Tutarı	Adet	Kredi Tutarı	Kefalet Tutarı	Adet	Kredi Tutarı	Kefalet Tutarı
1994-2015	35.408	25.310	18.695	24.085	15.054	10.913	17.674	9.660	7.189
2016	30.220	14.387	11.389	23.365	9.580	7.375	19.506	6.682	5.128
2017	321.321	323.101	290.873	314.239	264.982	238.774	297.682	208.116	187.499
<b>1994-2017</b>	<b>386.949</b>	<b>362.978</b>	<b>320.957</b>	<b>361.689</b>	<b>289.615</b>	<b>257.062</b>	<b>334.862</b>	<b>224.457</b>	<b>199.815</b>

Kaynak: KGF Faaliyet Raporu, 2017: 50.

Yukarıda belirtilen veriler KGF'nin öz kaynak ve Hazine sermayesi toplamından verdiği kefaletleri göstermektedir. Çizelgede de görüldüğü gibi KGF tarafından 1994-2016 yılları arasında verilen kefalet sayısından daha fazlası (%97'si) 2017 yılında gerçekleştirilmiştir. Yine öz kaynak ve Hazine toplamı üzerinden işletme ölçeklerine göre 1994-2017 yılları arasında verilen kefaletler ile kullandırılan kredilerin dağılımları Çizelge 12'de gösterilmiştir.

Çizelge 12. Verilen Kefaletlerin İşletme Ölçeklerine Göre Dağılımı (Milyon TL)

Ölçekler	Adet	Verilen Kefalet İle Kullandırılan Kredi Hacmi	Kefalet Tutarı	Oran
KOBİ	325.694	166.765	148.112	%74
KOBİ DIŞI	9.168	57.692	51.703	%26
<b>TOPLAM</b>	<b>334.862</b>	<b>224.456</b>	<b>199.815</b>	<b>%100</b>

Kaynak: KGF Faaliyet Raporu, 2017: 51.

Görüldüğü üzere 1994-2017 yılları arasında verilen kefaletlerin %74'ü gibi önemli bir kısmı KOBİ'lere verilmiştir. Yine 1994-2017 yılları arasında verilen kefaletlerin bölgelere göre dağılımı ise Çizelge 13'te gösterilmiştir.

Çizelge 13. Verilen Kefaletlerin Bölgelere Göre Dağılımı (Milyon TL)

Bölgeler	Adet	Kefalet Tutarı	Oran
Marmara	118.427	85.720	%43
İç Anadolu	56.500	32.611	%16
Ege	52.325	27.432	%14
Akdeniz	41.521	25.115	%13
Güneydoğu Anadolu	17.733	12.249	%6
Karadeniz	33.647	11.726	%6
Doğu Anadolu	14.709	4.962	%2
<b>TOPLAM</b>	<b>334.862</b>	<b>199.815</b>	<b>%100</b>

Kaynak: KGF Faaliyet Raporu, 2017: 53.

Çizelge 13 incelendiğinde işlem bazında ortalama en yüksek kullandırımın %43 oran ile Marmara Bölgesinde, en düşük kullandırım ortalamasının da %2 ile Doğu Anadolu Bölgesinde olduğu görülmektedir.

KGF tarafından 1994-2017 yılları arasında sağlanan kefalet desteklerinin sektörlere göre dağılımı ise Çizelge 14'te incelenmiştir.

Çizelge 14. Verilen Kefaletlerin Sektörlere Göre Dağılımı (Milyon TL)

<b>Bölgeler</b>	<b>Adet</b>	<b>Kefalet Tutarı</b>	<b>Oran</b>
Ticaret ve Hizmet	167.354	85.293	%43
İmalat Sanayi	70.397	63.511	%32
İnşaat	35.729	25.191	%13
Ulaştırma ve Denizcilik	17.447	9.397	%5
Turizm	11.413	5.595	%3
Tarım ve Hayvancılık	26.469	6.035	%3
Sağlık	2.821	1.944	%1
Madencilik ve Doğal Kaynaklar	1.379	1.648	%1
Eğitim	1.853	1.201	%1
<b>TOPLAM</b>	<b>334.862</b>	<b>199.815</b>	<b>%100</b>

Kaynak: KGF Faaliyet Raporu, 2017: 52.

Çizelge 14 incelendiğinde KGF tarafından sağlanan kefalet desteğinin en fazla ticaret ve hizmet sektörü ile imalat sanayine verildiği (%75) en az ise sağlık, madencilik ve doğal kaynaklar ile eğitim sektörüne verildiği (%3) görülmektedir. KGF kefaletlerinin 1994-2017 yılları arasındaki kullandırımına genel olarak bakıldığında 2017 yılında önceki yılların toplamından bile daha fazla kefalet verildiği görülmektedir.

### **3.4. KOBİ'lerin Finansman Problemlerinin Çözümünde Destek ve Teşvikler İle İlgili Çalışmalar**

Literatürde KOBİ'lere sağlanan destek ve teşvikler ile ilgili çalışmalar incelendiğinde KOSGEB, Kalkınma Ajansı(GMKA) ve KGF kuruluşlarının desteklerini bütünüyle ele alan bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Ancak bu kurumlar dışında veya özeldde kurumları tek tek inceleyen çalışmalar mevcuttur. Konuyla ilgili daha önce yapılmış çalışmalara aşağıda kısaca özetlenmiştir.

Yıldırım (2010) yılında yapmış olduğu “KOBİ'lerin Finansmanında Teşviklerin Yeri ve Önemi Kayseri’de Teşvik Uygulamaları” başlıklı çalışmasında Kayseri Organize Sanayi Bölgesinde bulunan KOBİ'lerin karşı karşıya kaldıkları finansman problemlerini ve bu problemlere yönelik desteklerin ve alternatif finansal araçların KOBİ'lere faydalarını ölçmeyi amaçlayan bir araştırma yapmıştır. Araştırma sonucunda KOBİ'lerin ciddi problemlerinin olduğu, destekler ile ilgili farkındalık ve bilinç ile yararlanma ve yeterlilik düzeylerinin düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu anlamda hem KOBİ'lere hem de devlete önerilerin sunulduğu çalışmada öneriler;

örgütlenme, yönetim, uzman-nitelikli personel, işletme geliştirme, kümelenme, teknoloji ve yenilikçilik, devlet teşviklerinde etkinliğin artırılması, banka ve diğer kuruluşların daha geniş hizmet sunmasını desteklemek gibi birçok başlık altında kategorize edilerek ilgili alan mensuplarına sunulmuştur.

Zengin (2010) çalışmasında küreselleşme sürecinde KOBİ'lerin durumuna ve desteklere vurgu yapmış, küreselleşmenin ve diğer ülkelerde yaşanan gelişmelerin Türkiye'yi de etkisi altına aldığını ve bu durumun KOBİ'leri de etkilediğini belirtmiştir. Çalışmada KOBİ'lerin yalnızca finansman sorunlarının çözümüne yönelik maddi teşviklerin yeterli olmadığı bu noktada asıl sorunun yönetsel sorunlar, modern üretim ve pazarlama politikaları ve alternatif finansal araçlara yönelik bilinçlendirme faaliyetlerine verilen önemle ilgili olduğu tespiti ortaya konulmuştur. Rekabeti etkilemeden, diğer işletmelere göre KOBİ'leri desteklemenin ülke ekonomisine önemli katkıları olacağı savunulmuştur. Çalışma kapsamında KOBİ politikaları incelenmiş ve başarılı olanlar, başarı nedenleri ile birlikte detaylarıyla aktarılmıştır. Bu anlamda hem KOBİ'lere, hem de devlete ilgili politikalar öneri olarak sunulmuştur.

Karakoç (2010) yılında yaptığı çalışmasında KOSGEB kurumunu ele almış ve KOSGEB kaynaklı KOBİ destekleri ile bütçe arasındaki ilişkiyi değerlendirmiştir. Bu desteklerin devlet bütçesine gider ve gelir boyutuyla etkisinin incelendiği çalışmada bu amacın yanı sıra KOBİ'lere sağlanan desteklerin KOBİ'ler açısından etki değerlendirmesinin yapılması da söz konusudur. Yapılan araştırma sonucunda KOBİ'lere sağlanan desteklerin devlete bütçesel açıdan gelir artırıcı etkisinin gider artırıcı etkisinden çok daha güçlü olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan KOBİ'lere yönelik yapılan destek etkililiği araştırmasında da şirketlerin birçok açıdan olumlu etkiler gördüğü tespit edilmiştir. Fark edilen eksikliklere yönelik öneriler çalışmanın son bölümünde ilgililere sunulmuştur.

Tıraş (2011) KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümünde doğrudan banka kredilerinin etkisini ölçmek amacıyla Ankara ilinde gerçekleştirdiği çalışmasında; 2 ayrı firmaya odaklanmış ve uygun kredi seçiminin işletme bilançosuna etkisi incelenmiştir. Araştırma sonucunda firmalardan birinin başarılı bir kredi çözümü uyguladığını diğerinin ise kısa vadeli borçlanmadan gelen problemi çözmek için uzun

vadeli banka kredisine başvurmasının, kısa vadeli bir rahatlama yarattığını ve bu anlamda uygun kredi çekmenin önemini vurgulamıştır.

Türkoğlu ve Çelikkaya (2011) yılında yapmış oldukları çalışmada Devlet desteklerini değerlendirirken desteğin amacına odaklanarak KOBİ'lere yönelik verilen Ar-Ge desteklerini incelemişlerdir. Bu doğrultuda Türkiye'de KOBİ'lere AR-Ge faaliyetleri için TÜBİTAK, KOSGEB, TTGV, Sanayi Ticaret Bakanlığı – Sanayi Araştırma ve Geliştirme Genel Müdürlüğü, Türk Patent Enstitüsü, Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı kurumlarının destek verdiği tespit edilmiştir. Araştırma içerisinde Ar-Ge desteklerinin üretimde ihracat payı ile ilişkisi de incelenmiş ve bu payı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Civan (2012) Gaziantep ilini örnek alarak gerçekleştirdiği çalışmasında KOBİ'ler ile ilgili teşvik politikalarını ve bunlara altyapı sağlayan finansman kaynaklarını incelemiştir. Veri toplama aracı olarak anket kullanılmış ve Gaziantep Organize Sanayi Bölgesindeki KOBİ'lere uygulanmıştır. Araştırma sonucunda işletmelerin büyük çoğunluğunda finans ile ilgili bir yöneticinin olmadığı, işletme müdürü veya sahibinin üretim, pazarlama, finans, AR-GE gibi birden çok alanın sorumluluğunu üstlendiği görülmüş ve bu durumun yol açtığı olumlu ve olumsuz gelişmeler üzerinde durulmuştur. İşletmelerin genelinin hem teşviklerden hem de diğer finansman araçlarından haberdar olmadıkları, bilgisi olanların da bilgi eksikliğinin olduğu tespiti yapılmıştır. Konu ile ilgili mevzuat karışıklığından ve politikaların iyi yapılandırılmamasından kaynaklı problemler vurgulanmış ve devlete önerilerde bulunulmuştur.

Sarıkahya (2012) yapmış olduğu çalışmasında devlet desteklerinin işletmeler üzerindeki etkilerini incelemeyi amaçlamış ve bu doğrultuda yalnızca mobilya sektörüne odaklanarak sektörel bir sonuç elde etmeye çalışmıştır. Ankara ilinde üç farklı organize sanayi bölgesini örneklem olarak almış ve mobilya sektöründe yer alan işletmelerin çok azının devlet desteğinden yararlandığını tespit etmiştir. Yararlanamama nedeni olarak da mevzuat, bürokratik işlemler ve bilinçli eleman eksikliği olarak gösterilmiştir. Devlet desteklerin etkililiği anlamında ise işletmelerin ihracat, fiziki koşullar, satış, üretim verimliliği konularında memnuniyet düzeylerinin yüksek olduğu ve desteklerin verimli olduğu, çeşitlilik ve sermaye konularında ise

herhangi bir gelişim gösteremediği tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda devlete, bankalara ve KOBİ'lere önerilerde bulunulmuştur.

Ulusoy ve Akarsu (2012) yaptıkları çalışmalarında KOBİ'lere verilen desteklerin istihdam üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Araştırmanın yapıldığı tarih itibariyle Türkiye'de 3.222.133 KOBİ'nin bulunduğu belirtilmiş ve bu işletmelerin genel toplamda istihdama %81, katma değere %59 katkı sağladığı belirtilmiştir. Çalışma neticesinde devlet desteklerinin KOBİ'lerin finansman sorununu çözmesi dolayısıyla istihdama altyapı hazırladığı ve kolaylaştırdığı için istihdamı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Akdağ (2014) ise yaptığı çalışmada yine KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri üzerine bir araştırma yapmıştır. Çalışmada öncelikle KOBİ'lerin genel problemleri aktarılmış daha sonra finansman problemleri ile ilgili detaylı bir analiz yapılmıştır. Araştırma sonucunda finansman sorunlarının ana nedenlerinin alacak tahsilatında yaşanan gecikmeler, kredi kullanımında karşılaşılan zorluklar ve yetersiz öz sermaye olduğu belirlenmiştir. KOBİ'lerin bu kapsamda kendilerine sunulan desteklerden ve alternatif finansman araçlarından haberdar olmadıkları ve yararlanamadıkları da sonuçlar arasında yer tutmuştur. Ankara ilinde Ankara Ticaret Odası'na kayıtlı 50 Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme üzerinde uygulanan ankette işletmelerin büyük çoğunluğunun (%84) ayrı bir finans bölümünün olmaması, kredi kullanabilme koşullarının zor ve masrafların yüksek olması, desteklerin yetersizliğinden bahsetmeleri ve öncelikli çözüm aracı olarak banka kredilerini görmeleri dikkat çeken sonuçlar arasındadır.

Özyiğit (2015) Erzincan ilinde yaptığı "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Avrupa Birliği KOBİ Finansman Politikalarıyla Çözüm Önerileri: Erzincan Uygulaması" başlıklı çalışmada Finansman sorunlarına çözüm getirirken farklı bir bakış açısının da benimsenmesi amacıyla AB Politikalarıyla çözüm önerileri sunmuştur. İşletme yapısı, işletme türü ve alanı gibi değişkenlere göre en uygun finansman sağlama yöntemlerini tespit etmeye çalıştığı araştırma kapsamında Erzincan'da iki ayrı firmaya odaklanmış, yüz yüze görüşmeler yapmış ve işletme bilançoları ve gelir tablolarını talep ederek almıştır. Bu işletmelerin finansal yapısı ve faaliyet yapısı analizini içsel ve sektörel karşılaştırma yapabileceği oran analizi

yöntemi uygulayarak yapmıştır. Bu kapsamda bilançoları ve diğer verileri karşılaştırılan firmalara en uygun finansman yöntemleri tespit edilmiş ve önerilmiştir.

Abacı (2015) Afyonkarahisar ilinde gerçekleştirdiği ve “Türkiye’de KOBİ’lerin Gelişimi ve Yeri, KOBİ’lere Sağlanan Teşvik ve Desteklerin Ürün Kalitesi, Ürün Yeniliği ve Karlılık Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi: Afyonkarahisar Küçük Sanayi Sitesi Örneği” başlıklı çalışmasında örnekleme anket uygulamış ve anket sonucunda KOBİ’lerin büyük çoğunluğunun desteklerden faydalanmadığını gözlemlemiştir. Bununla birlikte destek alan işletmelerde karlılık ve ürün kalitesi, yenilikçilik üzerindeki etkilere odaklanılmıştır. Bu bağlamda faydalanma oranı düşük fakat faydalananlar arasında memnuniyet oranı yüksektir. Amaca yönelik teşvikler işletmelerin belirli konulardaki finansman ihtiyacını karşılamış fakat diğer alanlarda eksiklikler devam etmiştir. Öneriler bölümünde devletin teşvik politikalarına ve amaçlarına yönelik önerilerde bulunulmuştur.

Bayraktaroğlu, Karaman ve Kalkan (2015) yaptıkları çalışmada Antalya Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren firmaların KOBİ’lere sağlanan ihracat teşviklerinden nasıl yararlandıkları, bu konuda karşılaştıkları sorunlar, teşviklerin firmalara sağlamış olduğu katkıları tespit etmeye çalışmıştır. Anket uygulaması ile yapılan çalışma sonucunda KOBİ’lere sağlanan teşviklerden kurumlar vergisi desteği, vergi, resim, harç istisnası desteği, gelir vergisi desteği ve KOSGEB desteğinin; karlılığın artması, ihracatın öğrenilmesi ve dış pazarlara açılımın sağlanması, muhasebe raporlarının öneminin artması, üretimde kalitenin artması, istihdamın artması, etkin iç denetimin sağlanması ve üretimde verimliliğin artması gibi konular üzerinde katkılarının olduğu ortaya çıkmıştır.

Kobilerin finansman sorunlarının yanı sıra pazarlama sorunlarını araştıran ve çözüm önerileri sunan bir başka araştırma Kılıçlı tarafından 2016 yılında Van ilinde yapılmıştır. İlgili çalışmada KOBİ sahiplerinin veya yöneticilerinin bu problemlere yaklaşımlarını ve finansman araçları konusunda farkındalıklarını ölçmek amacıyla Van Organize Sanayi Bölgesinde yer alan KOBİ niteliğindeki işletmelere anket uygulanmıştır. Çalışma sonucunda katılımcı işletmelerin hukuki ve sermaye yapıları, yöneticilerinin demografik değişkenleri, istihdam oranları göz önünde bulundurularak tüm işletmelerin teşvik oranlarına bakılmıştır. İşletmelerin yarısından fazlasının teşviklerden yararlandığı, bunların %27,8’lik kısmının üretime, %25,9’luk kısmının

ise yatırıma ait teşviklerden yararlandığı görülmüştür. Finansal kararlar alınırken dışarıdan danışman desteği alınıp alınmadığına dair değerlendirmede ise örneklemin %77,8 gibi büyük bir kısmının dışarıdan destek almadığı gözlemlenmiştir. Finansal planlama yapmama nedenlerinin ve diğer üretim sorunlarının da tespit edildiği çalışmanın sonunda KOBİ'lere öneriler sunulmuştur.

Arslan (2016) tarafından yapılan çalışmada Düzce ilinde önde gelen sektörlerden biri olan ağaç ve orman ürünleri sektöründe faaliyet gösteren ve KOSGEB kredi faiz destekleri kullanan KOBİ'ler analiz edilmiştir. Çalışmada Toplam Aktifler ve Toplam Borçlar girdi; Net Satışlar ve FVÖK çıktı değişkenleri olarak kullanılmış ve analiz sonucunda, KOSGEB finansman desteklerinin işletmelerin finansal olarak etkinliğinin ve verimliliğinin artmasına olumlu yönde etki sağlayamadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Eğmir ve Hazman (2017) yaptıkları çalışmada devlet desteklerinin KOBİ'lerin vergi ile ilgili algılarına ve bilincine etkisini ölçmek amacıyla Afyonkarahisar Organize Sanayi Bölgesine kayıtlı 106 KOBİ'yi örneklem olarak alınmıştır. Nicel araştırma yöntemlerinden tarama modelinin kullanıldığı çalışmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Araştırma neticesinde vergi teşviklerinin yeterli olduğu sonucuna ulaşılmış, bu görüşün oluşmasında ise KOBİ'lere vergi konusunda sağlanan devlet teşviklerinin ödemeyi kolaylaştırması ve çeşitliliğinin yeterli olmasının etken olduğu kanısına varılmıştır.

Kandemir ve Diğerleri (2017) yaptıkları çalışmada KOSGEB kurumunun teşviklerinin yararlanıcılar açısından değerlendirilmesi üzerinde durmuşlar ve TR33 Bölgesi (Afyonkarahisar, Manisa, Kütahya, Uşak) üzerinde bir uygulama yapmışlardır. 237 işletmeyi ele alan örneklem grubuna veri toplama aracı olarak anket uygulanmış, yararlandıkları destekleri değerlendirmeleri istenmiştir. Araştırma sonucunda işletmelerin genellikle projesiz destekleri tercih ettikleri, proje kültürünün ve bilincinin oluşmadığı, memnuniyet düzeylerinin ortalamanın üzerinde olduğu gibi sonuçlara ulaşılmıştır. Sonuçta elde edilen veriler TÜİK'ten alınan verilerle karşılaştırılmış ve doğrulanmıştır.

Türko ve Kadiroğlu (2018) yapmış oldukları çalışmalarında bölgesel kalkınma ajanslarından mali destek alan işletmelerde proje sürecini araştırmıştır. Yaptıkları çalışmada KUDAKA mali destek programlarından faydalanan ve Erzurum



altbölgesinde faaliyet gösteren 38 işletmeye saha araştırması ile anket uygulamışlardır. Araştırma sonucunda İşletmelerin kalkınma ajansı desteklerine başvurma nedenlerinin; yeni pazarlara açılmak, bölgesel düzeyde rekabet gücünü artırmak, üretim verimliliğini artırmak, ürün çeşitliliğini artırmak, ürün kalitesini yükseltmek, kalkınma ajansı desteği ile işletmelerine prestij ve tanınırlık sağlamak, işletme olarak bilgi ve yeteneklerini artırmak, ulusal düzeyde rekabet gücünü artırmak, ve diğer kuruluşlarla bağlantı ve ortaklıklarını artırmak olduğu görülmüştür. İşletmelerin bu başvuru amaçlarından üçünde (yeni pazarlara açılmak, bölgesel düzeyde rekabet gücünü artırmak ve ürün çeşitliliğini artırmak) beklediklerinden daha az gelişim gösterdikleri de belirtilmiştir. Ayrıca ajans destekleri işletmelerin ihracat yapmalarını sağlamamıştır. Daha önce ihracat yapan 6 işletmeden 5'i ihracatını artırdığını belirtmiştir.

Özdemir ve Erdoğan (2018) yapmış oldukları çalışmalarında bir bölgesel politika aracı olarak Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı'nın sağladığı finansal destek mekanizmalarının bölgesel kalkınma sürecindeki etkilerini incelemiştir. Anket uygulanarak yapılan araştırmada desteklerin firmaların teknoloji transferi ve Ar-Ge yatırımlarına olan etkisi sınırlı düzeyde kaldığı, desteklerin kısmen istihdam artışı sağlarken, kurumsal kapasitenin gelişimine katkıda bulunduğu, firmaların rekabetçi yanlarını öne çıkararak global ağlarla ilişki kurmalarına imkân verdiği sonucuna ulaşılmıştır.

## 4. YÖNTEM

### 4.1. Araştırmanın Modeli

Araştırma modelinin belirlenmesinde problemin tanımlanması aşamasında tespit edilen amaç büyük rol oynamıştır. Çalışma Kapsamında KOSGEB, GMKA ve KGF'nin desteklerinden faydalanan KOBİ'lerin, aldıkları destek tutarları ile finansman ihtiyaçlarının karşılanması durumlarının değerlendirilmesi amaçlanmıştır ve bu kurumların sundukları desteklerin etkinliğinin ölçülmesi planlanmıştır. Veri kümesinde KOBİ'lerin bu desteklerden mali yönden ne ölçüde etkilendiklerini ölçecek materyaller (Bilanço, Gelir Tablosu) bulunmadığından/elde edilemediğinden uygulanan anket ile alınan cevaplar doğrultusunda hangi koşullarda kurumların desteklerinin ne ölçüde ihtiyacı karşıladığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Bu kapsamda çalışmada veri madenciliği tekniklerinden birliktelik kuralları konusunda bilinen en temel algoritma olan Apriori Algoritması kullanılmış, veriler Weka analiz programı aracılığı ile analiz edilerek yorumlanmaya çalışılmıştır.

#### 4.1.1. Weka (Waikato Environment for Knowledge Analysis) Analiz Programı

Weka (Waikato Environment for Knowledge Analysis ) Yeni Zelanda Waikato Üniversitesi'nde bir proje olarak başlamış, günümüzde dünya genelinde birçok araştırmacı tarafından kullanılan bir veri madenciliği yazılımı haline gelmiştir (Dener, Dörterler ve Orman, 2009: 788).

Weka yazılımı dünya çapında veri madenciliği alanında karşılaşılan problemlerin çözümüne yönelik geliştirilen tüm algoritmaların bir koleksiyonunu barındırması ve kolay ulaşılabilir olmasıyla önemli avantajlar taşımaktadır. Weka içeriğinde bulunan birincil öğrenme metotları sınıflandırıcıları ile veriyi modelleyerek kural kümeleri veya karar ağaçları üreterek analiz yapmaktadır. Weka aynı zamanda, birliktelik kuralları öğrenme ve veriyi kümeleme algoritmalarını da içermektedir (Dener vd., 2009: 790).

### 4.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Balıkesir ilinde faaliyet gösteren ve KOSGEB, GMKA ve KGF desteklerinden faydalanan KOBİ'ler oluşturmaktadır. Evrende bulunan ve ulaşılabilen KOBİ'lere yönelik anket uygulanmıştır. Toplamda 132 KOBİ'ye yüz yüze/mail yolu ile ulaşılmış ve 67 KOBİ anketi cevaplamıştır. 67 KOBİ içerisinden

hiçbir destek kurumundan destek almayan 2 KOBİ elenerek 65 KOBİ'nin anketi çalışmaya dâhil edilmiş ve araştırmanın örneklemini oluşturulmuştur. Balıkesir'de KOSGEB ve KGF desteklerinden faydalanan toplam KOBİ sayısına ulaşamamıştır. GMKA desteklerinden ise toplam 79 KOBİ faydalanmıştır. Bu veri ışığında araştırma kapsamında ulaşılan ve GMKA desteklerinden faydalanan 30 KOBİ, GMKA desteklerinden faydalanan toplam KOBİ evreninin %37,97'sini temsil etmektedir. KOSGEB ve KGF desteklerinden faydalanan toplam KOBİ sayılarına ulaşamadığından anket uygulanan örneklemin bu destek kuruluşlarından faydalanan toplam KOBİ evrenlerini temsil yeterlilikleri oransal olarak ifade edilememektedir.

### **4.3. Verilerin Toplanması**

Bu çalışmada veri toplama tekniği olarak anket tekniği kullanılmıştır. Geçerlik Güvenilirlik çalışması yapıldığı belirtilen önceki çalışmalardan da yararlanılarak tarafımızdan hazırlanan anket çoğaltılarak işletmeler ziyaret edilmiş ve/veya mail yolu ile uygulanmıştır. Anketlerin cevaplandırılmasında işletme sahipleri, müdürlük veya yönetim düzeyindeki kişiler ile görüşülmüştür. Elde edilen veriler iç tutarlılık analizine tabi tutulmuş ve **Alfa Katsayısı (Cronbach Alfa) 0,8480** olarak tespit edilmiştir.

Çalışmada Balıkesir ilinde faaliyet gösteren ve KOSGEB, GMKA ve KGF desteklerinden faydalanan toplam 65 işletmeye anket uygulanmıştır. Anket uygulamasından önce KOSGEB, GMKA ve KGF desteklerine başvuran işletme ya da faydalanan işletme sayılarına ve verilerine ulaşılmaya çalışılmış ancak yalnızca GMKA desteklerinden faydalanan KOBİ verilerine ulaşılabilmektedir. Bu nedenle araştırma aşamasında ulaşılan KOBİ'lere KOSGEB, GMKA ve KGF desteklerinin en az birinden faydalanıp faydalanmadığı sorulmuş ve buna göre anket uygulaması yapılmıştır. Çalışmada uygulanan anket ek 4'te sunulmuştur.

### **4.4. Verilerin Analizi**

Verilerin analizinde uygulanan anketten elde edilen verilerin yüzde ve frekans dağılım grafikleri oluşturularak değerlendirilmiş ve bu değerlendirmelerden sonra çalışmada incelenen her destek kuruluşu için veri madenciliği tekniklerinden birliktelik kuralları ve Apriori Algoritması kullanılmıştır.

#### 4.4.1. Birliktelik Kuralları

Birliktelik kuralı değişkenlerdeki seçeneklerin birbiri ile olan ilişkilerini inceleyerek bağıntıları ortaya çıkaran kurallardır. Birbirinden farklı durumların bir arada meydana gelme olasılıklarının ne kadar olduğunu hesaplama gibi durumlarda birliktelik kuralları kullanılabilir (Altunkaynak, 2017; 119). Birliktelik kurallarının belirlenmesinde en yaygın kullanılan algoritma is Apriori algoritmasıdır (Çelik, Akçetin ve Gök, 2017: 176). Algoritma ile ilgili detaylar aşağıda belirtilmiştir.

#### 4.4.2. Apriori Algoritması

Apriori algoritması, Agrawal ve Srikant tarafından 1994 yılında geliştirilen (Agrawal ve Srikant, 1994) ve en yaygın kullanılan birliktelik kuralı çıkarım algoritmasıdır. Algoritma ismini sık geçen öge kümelerin önsel bilgisini kullanmasından, başka bir deyişle bu bilgiyi bir önceki adımdan almasından önceki (prior) anlamına gelen kelimedenden almaktadır (Özseven ve Dügenci, 2011: 64).

Apriori algoritması ile sık geçen öğeleri bulmak için veri tabanı birçok kez tarayarak birleştirme, budama işlemleri yapılarak minimum destek ölçütü yardımı ile birliktelik ilişkisi olan öğeler tespit edilir. Apriori algoritması  $k+1$  adet sık geçen öge kümesini bulmak için  $k$  adet sık geçen öge kümesine ihtiyaç duyan bir işleyişe sahiptir (Han, Pei ve Kamber, 2011: 253).

Sık tekrarlanan öge kümelerinin bulunması amacıyla ilk taramada bir elemanlı minimum destek metriğini sağlayan sık tekrarlayan öge kümeleri bulunur ve  $L_1$  şeklinde gösterilir.  $L_1, L_2$ 'yi  $L_2, L_3$ 'ü bulmak için kullanılır. Takip eden taramalarda bir önceki taramada bulunan sık geçen öge kümeleri aday kümeler ( $C_k$ ) adı verilen yeni potansiyel sık geçen kümeler üretmek için kullanılır. Aday kümelere ilişkin destek değeri tarama sırasında hesaplanır ve aday kümelere ilişkin destek metriğini minimum ölçüde de olsa sağlayan kümeler o taramada sık geçen öge kümeleri olur. Sık geçen öge kümeleri bir sonraki geçiş için aday kümeleri olur ve bu süreç yeni bir sık geçen öge kümesi bulunmayana kadar devam eder. Apriori algoritması ile yapılan analiz genellikle alışveriş uygulamalarında kullanıldığından market sepet analizi olarak bilinse de bu yöntemdeki amaç değişkenlerin birbiri ile olan bağlarının tespit edilmesidir (Özseven ve Dügenci, 2011: 64).

#### 4.4.2.1. Apriori Algoritmasının Parametreleri

Apriori algoritmasının çalışması sonucunda elde edilen her bir kural (öğeler arasındaki birliktelik), destek (support) ve güven (confidence) kriterleri ile ifade edilir ve bunlara göre yorumlanır. Güven kriteri, öğeler arası birlikteliklerin doğruluğunu, destek kriteri ise öğeler arasındaki birlikteliğinin sıklığını ifade etmektedir. Örneklendirmek gerekirse A ve B, birbirinden farklı birer öğe küme olduğu varsayımı ile A öğe kümesi için destek, A öğe kümesini kapsayan kümelerin tüm öğe kümelerine oranıdır ve (1) denklemi ile hesaplanır. A ve B öğe kümeleri için destek ise tüm kümeler içerisinde birlikte bulunma olasılığıdır ve (2) denklemi ile elde edilir. B öğe kümesinin hangi olasılıkla A öğe kümeleri içerisinde bulunacağı güven değeri ile ifade edilir ve (3) ve (4) denklemlerinden biri ile hesaplanır (Güngör, Yalçın ve Yurtay, 2013: 2).

$$\text{Destek } (A) = \frac{\text{A öğe küme sayısı}}{\text{Toplam öğe küme sayısı}} \quad (1)$$

$$\text{Destek } (A, B) = \frac{\text{(A,B) öğe küme sayısı}}{\text{Toplam öğe küme sayısı}} \quad (2)$$

$$\text{Güven } (A, B) = \frac{\text{(A,B) öğe küme sayısı}}{\text{A öğe küme sayısı}} \quad (3)$$

$$\text{Güven } (A, B) = \frac{\text{Destek } (A,B)}{\text{Destek } (A)} \quad (4)$$

Elde edilen kuralların kullanılabilirliği güvenilirliği ve doğruluğu destek ve güven kriterleri ile belirlenmektedir. Algoritma uygulanmadan önce, kuralların geçerliliğini belirlemek amacıyla minimum destek ve güven kriterleri (eşik değerleri) belirlenir. Bu değerler belirlenirken özen gösterilmelidir. Minimum destek kriteri büyük seçilirse apriori algoritmasının çalışma süresinin ve adımlarının azalmasının yanında elde edilen sonuç (kural) sayısı da azalacaktır. Bunun sonucunda elde edilen birliktelik kuralları kullanışlı olmayacaktır. Minimum güven kriterinin ise büyük seçilmesine özen gösterilmelidir. Çünkü güven kriteri, elde edilen kuralların doğruluğunu belirtmektedir (Özseven ve Dügenci, 2011: 65).

Çalışma içerisinde elde edilen birliktelik kurallarının değerli ve ilginç olması çok önemli bir beklentidir. Çok sayıda kural üretilmesinden bu kuralların ne derece ilginç olduğu önemli bir parametre olup bu ilginçlik “lift” değeri ile ölçülmektedir.

Destek kriteri, veri içerisinde bulunan değişkenler arasındaki bağıntının ne kadar sık olduğunu, güven kriteri ise Y değişkeni ile X değişkeninin hangi olasılık ile birlikte gerçekleşeceğini göstermektedir. Bu iki değişken arasında elde edilen bağıntının önemli olabilmesi için hem destek değerinin, hem de güven kriterinin olabildiğince yüksek olması gerekmektedir. Fakat her iki değerinde yüksek olması her zaman ilginç ve önemi yüksek kuralların elde edildiği anlamına gelmemektedir. Bu nedenle elde edilen kuralların önemliliği ve ne derece ilginç olduğunun tespit edilmesi için lift değeri kullanılmaktadır. Lift değeri;

$$Lift (X \rightarrow Y) = \frac{Destek (X \wedge Y)}{Destek (X) \cdot Destek (Y)} = \frac{P (X \setminus Y)}{P (Y)}$$

denklemleri ile hesaplanmaktadır ve lift değerinin “1” değerini alması ilginçliğin veya önemliliğin olmadığı, 1’den büyük veya küçük değerler alması ise ilginçliğin arttığını göstermektedir (Ateş ve Karabatak, 2017: 60).

Çalışma kapsamında KOSGEB, GMKA ve KGF desteklerinden faydalanan KOBİ’lere her kuruluştan aldıkları destekler için ayrı ayrı olmak üzere Apriori Algoritması ile analiz uygulanmıştır. Analiz sonucunda elde edilen kurallar destek, güven ve lift değerleri açısından incelendiğinde, kuralların önemlilik, doğruluk ve güven açısından yeterli oranlara sahip olduğu görülmüştür.

Bu analizlerde KOSGEB’den destek alan KOBİ’lerin işletme yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, yıllık ciroları ve işletmede finansal planlama yapma durumlarını içeren verileri ile KOSGEB’den aldıkları destek tutarları, KOSGEB desteklerini yeterli bulma durumları ve bu desteklerin finansman ihtiyaçlarını karşılama oranlarına ilişkin verileri incelenmiştir.

GMKA’dan destek alan KOBİ’lerin işletme yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, yıllık ciroları ve işletmede finansal planlama yapma durumlarını içeren verileri ile GMKA’dan aldıkları destek tutarları, GMKA desteklerini yeterli bulma durumları ve bu desteklerin finansman ihtiyaçlarını karşılama oranlarına ilişkin verileri incelenmiştir.

KGF’den destek alan KOBİ’lerin işletme yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, yıllık ciroları ve işletmede finansal planlama yapma durumlarını içeren verileri ile KGF’den talep ettikleri kefalet tutarı, verilen kefaletin istenilen kefalete oranı, verilen kefaleti yeterli bulma durumu, verilen kefaletin vadesi, verilen kefalet ile alınan

kredinin finansman ihtiyacını karşılama oranı ve KGF destek programlarını yeterli bulma verileri incelenmiştir.

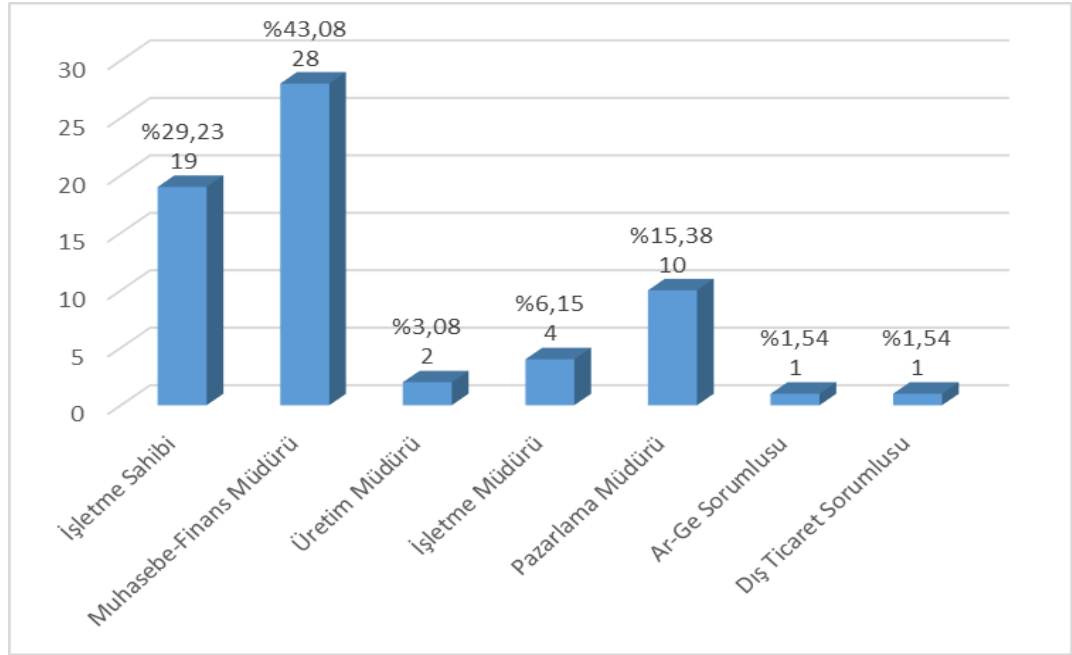
Apriori Algoritması ile güven değeri %90 seçilerek analiz edilen sonuçlardan en iyi 100 kural değerlendirmeye alınmıştır. Elde edilen iyi 100 kural içerisinde desteklerin ihtiyacı karşılama oranı ve destekleri yeterli bulma değişkenlerini beraberinde bulunduran birliktelikler kendi sıra numaraları ile listelenerek ilgili destek kuruluşuna ait veriler ile yorumlanmıştır. 3 kurumunda (KOSGEB, GMKA ve KGF) desteklerine ilişkin elde edilen en iyi 100 kuralın tam listeleri ise ekte sunulmuştur.

## 5. BULGULAR VE YORUMLAR

Anket çalışması sonucunda elde edilen veriler, çizelgeler haline dönüştürülerek aşağıda sunulmuştur. Araştırma sonucunda elde edilen verilerin yorumlanma ve değerlendirilmesinde araştırmanın amacına paralel olarak basit yüzde yönetimi kullanılmıştır. Araştırma kapsamında 66 firmaya anket uygulanmış ve bu firmalardan 65'inin KOSGEB, GMKA ve KGF'nin en az birinden destek kullandığı tespit edilmiştir. Öncelikle araştırma kapsamında anket uygulanan ve KOSGEB, GMKA ve KGF'nin en az birinden destek kullandığı tespit edilen 65 firmanın demografik verileri incelenmiş ve daha sonra bu firmalardan elde edilen veriler ile söz konusu desteklerin etkinliği destek alınan kuruluş türüne göre başlıklar halinde ele alınmaya çalışılmıştır.

### 5.1. Araştırmaya Katılan Firmaların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan işletmelerin demografik özelliklerine ilişkin sorulan sorulara alınan yanıtlar aşağıda şekiller yardımı ile açıklanmaya çalışılmıştır.

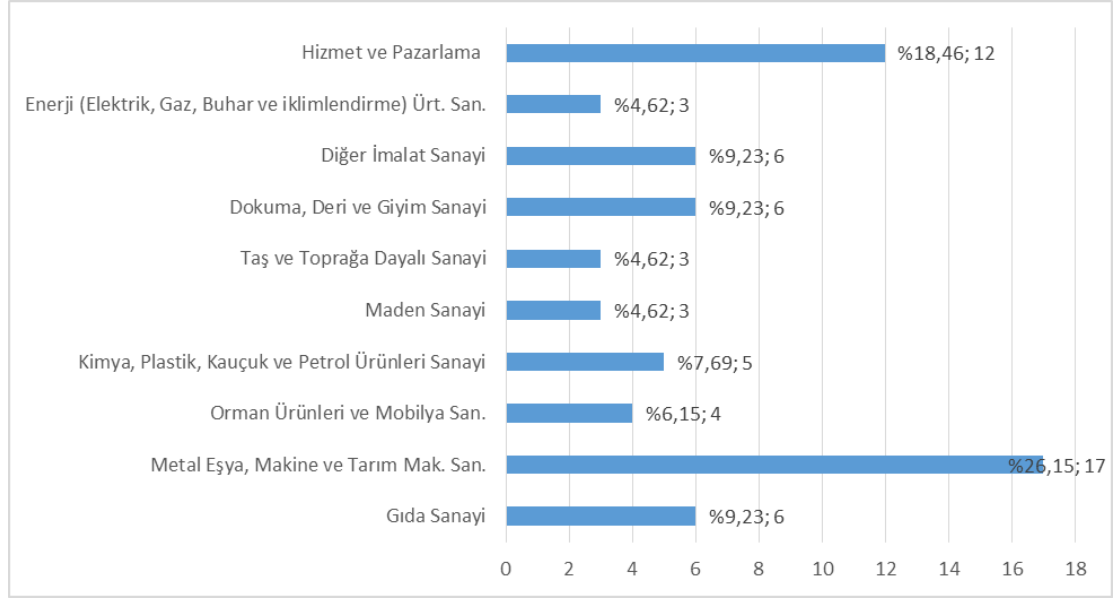


Şekil 15. Anketi Cevaplayanların İşletmelerindeki Pozisyon Dağılımları

Ankete katılan işletmelere sorulan ve 65 işletmeninde cevapladığı “Anketi cevaplayan kişi olarak İşletmedeki pozisyonunuz nedir?” sorusunun cevap dağılımları şekil 15’te gösterilmiştir. Buna göre anketi cevaplayanların %43,08’i Muhasebe-Finans Müdürü, %29,23’ü İşletme Sahibi, %15,38’i Pazarlama Müdürü, %6,15’i İşletme Müdürü, %3,08’i Üretim Müdürü, %1,54’ü Ar-Ge Sorumlusu ve %1,54’ü de Dış Ticaret Sorumlusu’dur. Çalışmayı cevaplayan işletme sorumlularının pozisyon

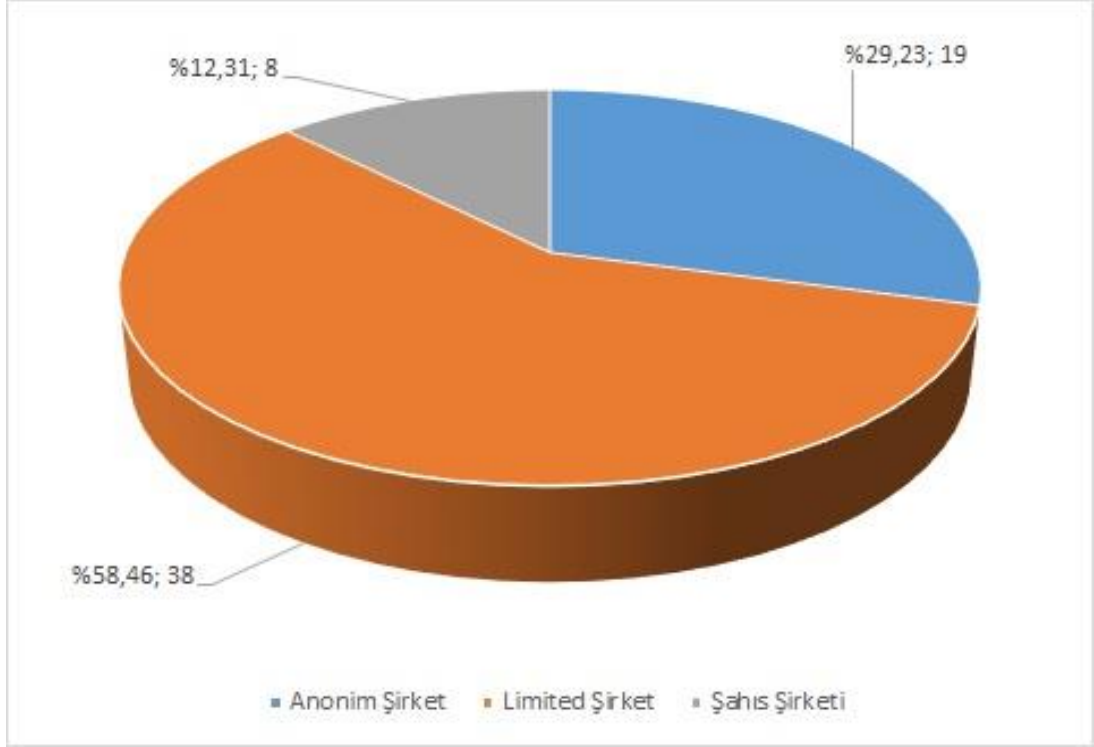


dağılımlarına baktığımızda işletmeler içerisindeki hedef kitleye ulaşıldığını söylemek mümkündür.



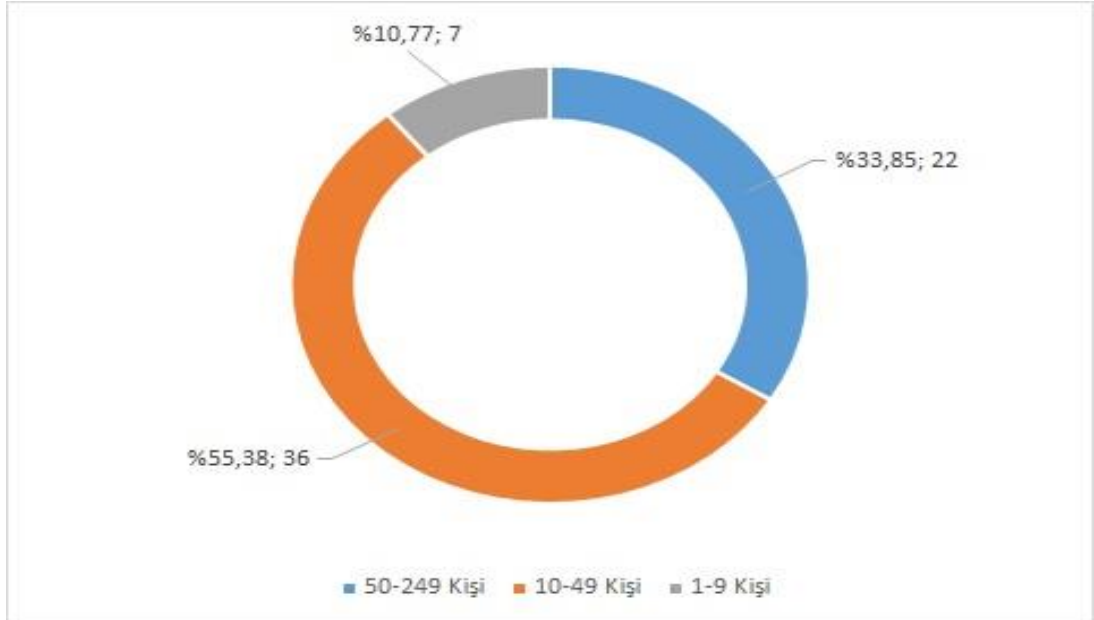
Şekil 16. Ankete Katılan Firmaların Sektör Dağılımları

Anketi cevaplayanlara yöneltilen “İşletmeniz hangi alanda faaliyet göstermektedir?” sorusuna verilen cevapları şekil 16’da gösterilmektedir. Buna göre işletmelerin önemli bir kısmının Metal eşya, Makine ve Tarım Makineleri Sanayinde faaliyet gösterdiği (%26,15), takip eden önemli bir kısmının ise (%18,46) Hizmet ve pazarlama Sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir. Sektörel dağılım incelendiğinde Balıkesir’de faaliyet gösteren ve KOSGEB, KGF ve GMKA desteklerinden faydalanan işletmelerin farklı sektörler üzerinden de örnekleme dâhil edildiği gözlemlenmektedir.



Şekil 17. İşletmelerin Hukuki Yapıları

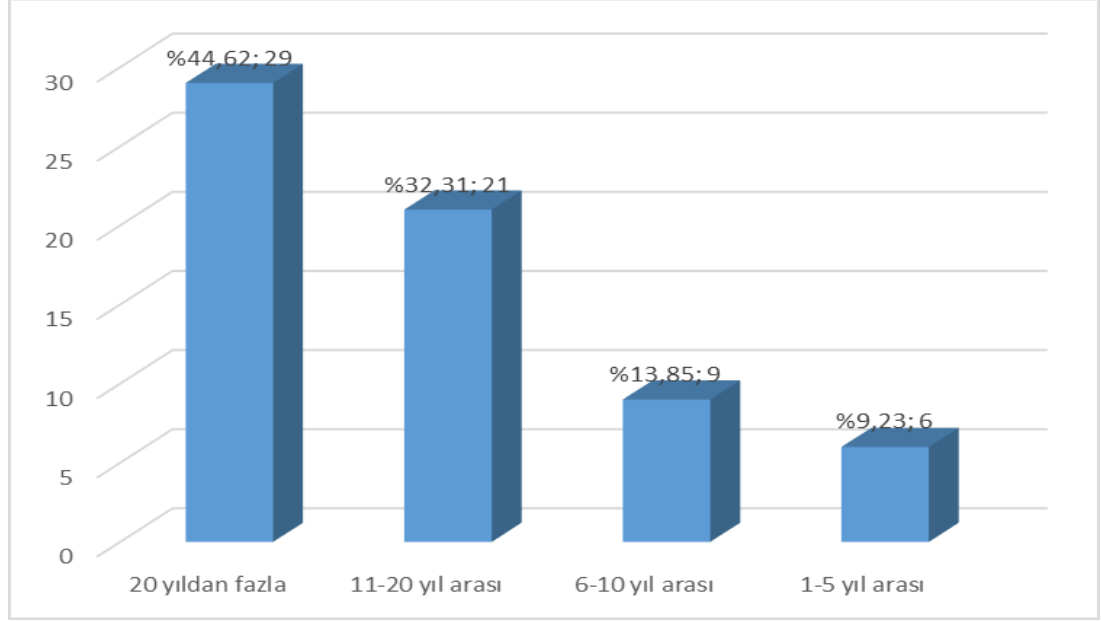
Yapılan çalışmada işletmelere hukuki yapıları da sorulmuş ve şekil 17’den de görüleceği gibi çalışmaya katılan işletmelerin %58,46’sının limited şirket, %29,23’ünün anonim şirket ve %12,31’inin ise şahıs şirketi olduğu görülmüştür.



Şekil 18. İşletmelerde Çalışan Personel Dağılımı

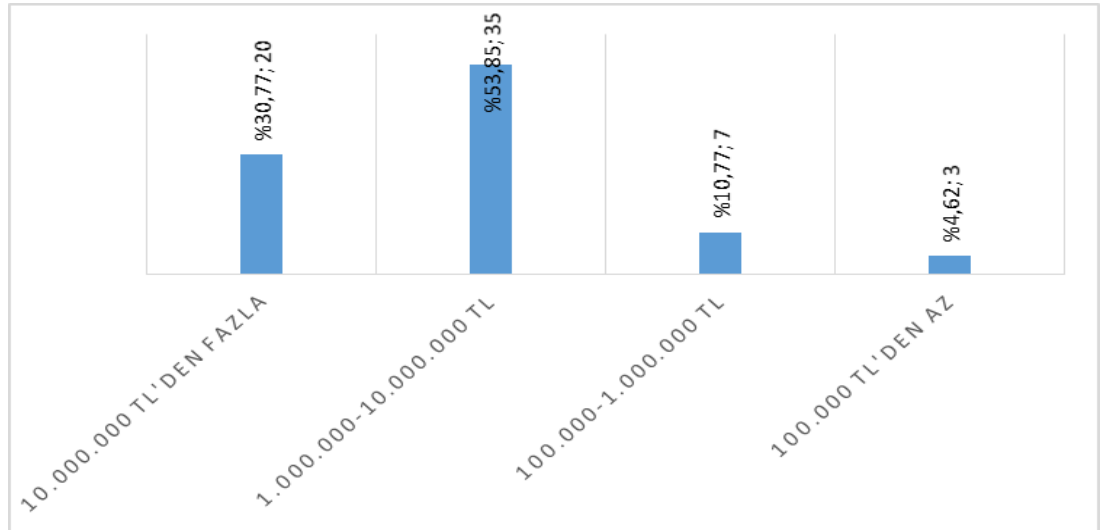
Çalışmaya katılan işletmelerin istihdam ettikleri personel sayıları ise şekil 18’de verilmiştir. KOBİ sınıflandırmasındaki çalışan personel kıstasına göre

değerlendirildiğinde çalışmaya katılan KOBİ'lerin %10,77'sinin mikro ölçekli, %55,38'inin küçük ölçekli ve %33,85'inin ise orta ölçekli işletme olduğu görülmektedir.



Şekil 19. Çalışmaya Katılan KOBİ'lerin Faaliyet Süreleri

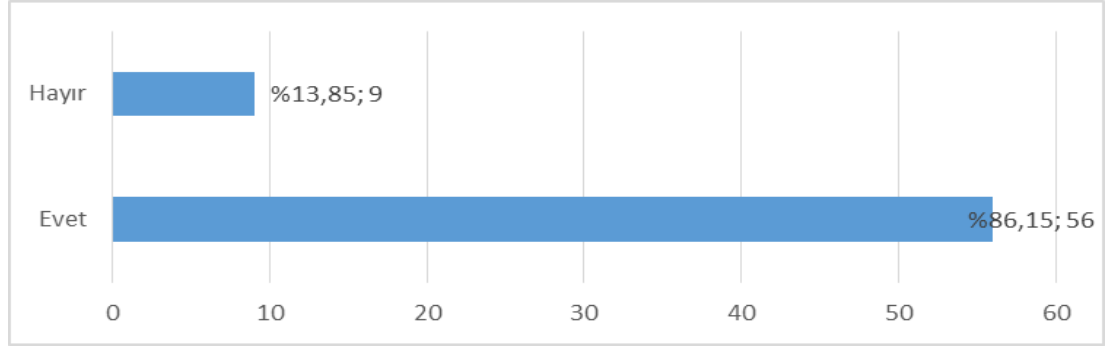
Çalışmaya katılan 65 firmaya yöneltilen “İşletmenizin faaliyet süresi ne kadardır?” sorusuna verilen cevap dağılımları şekil 19’da gösterilmiştir. Buna göre işletmelerin %44,62’si 20 yıldan daha fazla, %32,31’i 11-20 yıl arası, %13,85’i 6-10 yıl arası ve %9,23’ü 1-5 yıl arası faaliyetlerini sürdürmektedirler.



Şekil 20. İşletmelerin Yıllık Satış Cirolarına İlişkin Dağılımı

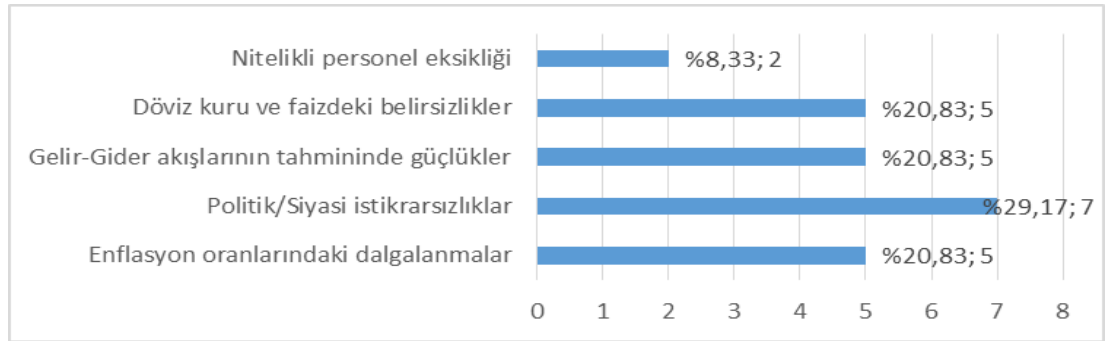
Ankete katılan işletmelere yöneltilen yıllık satış cirolarına ilişkin soruya verilen cevap dağılımları şekil 20’de gösterilmiştir. Buna göre çalışmada ele alınan

firmaların %53,85 gibi önemli bir çoğunluğunun 1.000.000 TL ile 10.000.000 TL arasında bir ciroya sahip oldukları görülmektedir.



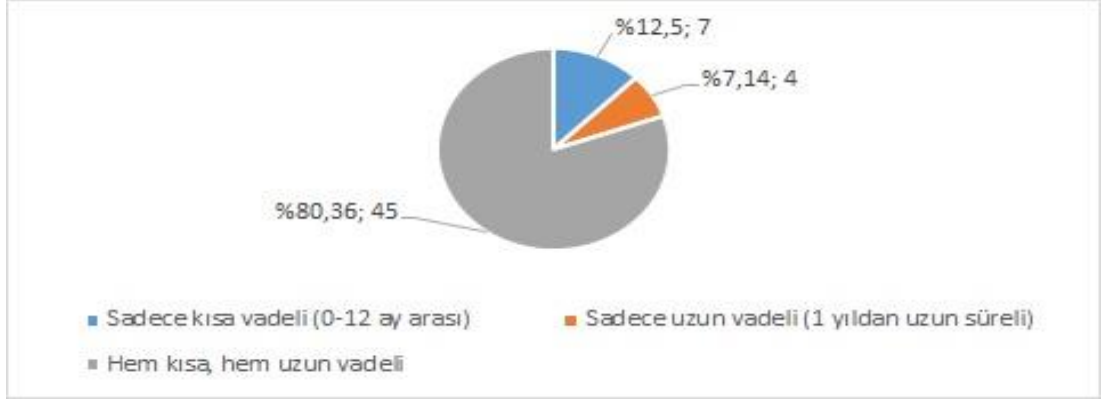
Şekil 21. İşletmelerde Finansal Planlama Yapılma Durumları

“İşletmenizde finansal planlama yapılıyor mu?” sorusuna verilen cevaplar şekil 21’de gösterilmiştir. Buna göre çalışmaya katılan firmaların %86,15’i finansal planlama yaptığını belirtmiş, %13,85’i ise finansal planlama yapmadığını belirtmiştir.



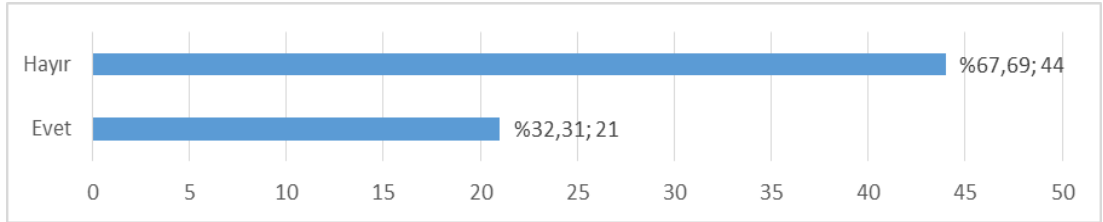
Şekil 22. Finansal Planlama Yapılmama Nedenleri

İşletmesinde finansal planlama yapmadığını belirten 9 firmaya yönelik finansal planlama yapmamalarının nedenleri çoklu seçime açık bir şekilde sorulmuş ve bu firmalar tarafından 5 gerekçeyi 24 seçimle cevaplamışlardır. Bu 24 cevabın dağılımları şekil 22’de verilmiştir. Buna göre işletmeler %29,17 ile politik ve siyasi istikrarsızlıkları, %20,83’erlik oranlar ile döviz kuru ve faizdeki belirsizlikler, gelir-gider akışlarının tahminindeki güçlükler ve enflasyon oranındaki dalgalanmaları, %8,33 ile ise nitelikli personel eksikliğini finansal planlama yapmamalarının gerekçeleri olarak belirtmişlerdir.



Şekil 23. Finansal Planlama Türleri

Finansal planlama yaptığını belirten 56 işletmeye ise hangi tür finansal planlama yaptıkları sorulmuştur. Finansal planlama yaptığını belirten 56 firmanın bu soruya verdikleri cevap dağılımları şekil 23'te sunulmuştur. Buna göre çalışmaya katılan ve finansal planlama yapan firmaların %80,36'sı hem kısa hem uzun vadeli planlama yaparken %12,5'i yalnızca kısa vadeli finansal planlama yapmaktadır. %7,14'lük kısım ise sadece 1 yıldan uzun vadeli finansal planlama yapmaktadır.



Şekil 24. İşletmelerin Çalışma Yapıldığı Zaman Dilimindeki Finansman Sorunu Durumu

Çalışmaya katılan işletmelere “İşletmenizde şu an için finansman sorunu olduğunu düşünüyor musunuz?” sorusu yöneltilmiş ve alınan cevaplar şekil 24'te sunulmuştur. Buna göre çalışmaya katılan işletmelerin %32,31'inde çalışmanın yapıldığı dönemde finansman sorunu olduğu görülmektedir. Finansman sorunu olduğunu belirten bu 21 firmaya yönelik 8 finansman sorunu gerekçesi olabilecek cevabı, öncelik sırasına göre sıralamaları istenmiştir. İşletmeler bu gerekçelerden 8'ini veya da daha azını seçmekte serbest bırakılmış ve birden fazla cevabı aynı derece öncelik ile değerlendirebilmişlerdir. Söz konusu soruya verilen cevap dağılımları Çizelge 9'da gösterilmiştir.

Çizelge 15. Finansman Sorunu Nedenlerinin Önem Sırasına Göre Dağılımları

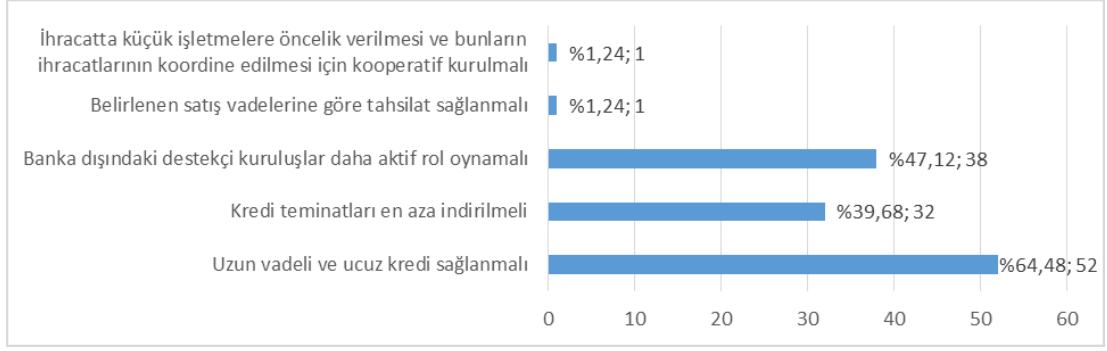
Öncelik Sıralaması	Kredi teminindeki güçlükler	Öz kaynak yetersizliği	Alacakların tahsilindeki sorunlar	Maliyetlerdeki artışlar (Faiz, vb. maliyetler)	Cirodan kaynaklanan sorunlar	Yüksek stok	Peşin satın alma gereksinimi
1	5	3	5	2	1	1	0
2	2	6	2	5	0	1	0
3	2	3	3	3	1	2	3
4	6	1	3	1	3	2	2
5	1	1	2	2	6	2	4
6	1	1	0	2	4	1	6
7	1	2	4	5	1	9	3

Çizelge 15 incelendiğinde işletmelerde finansman sorunlarının öncelikli nedeni olarak 5'er firmanın kredi temininde yaşanan güçlükler ve alacakların tahsilinde yaşanan sorunları gerekçe olarak gösterdiği görülmektedir. Bununla birlikte peşin satın alma gereksiniminin finansman sorunu yaşayan firmaların hiçbirinde öncelikli gerekçe olmadığı görülmüştür. Buna göre KOBİ'lerin alım yaptıkları ürünler için vadeli ödeme seçenekleri uyguladıkları öngörülebilir.

Finansman sorunlarının öncelikli ikinci nedeni olarak ise 6 firma tarafından özkaynak yetersizliği, 5 firma tarafından maliyetlerdeki artışlar gerekçe olarak gösterilmiştir. Üçüncü öncelikli finansman sorunu gerekçeleri ise 3'er firma tarafından özkaynak yetersizliği, alacakların tahsilinde yaşanan sorunlar, maliyetlerdeki artışlar ve peşin satın alma gereksinimi olarak belirtilmiştir.

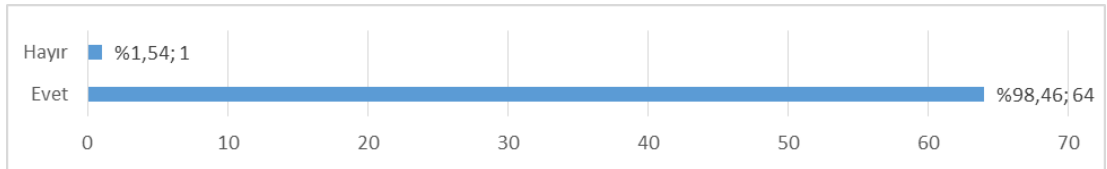
Dördüncü önceliğe sahip finansman sorunu gerekçesi 6 firma tarafından kredi temininde yaşanan güçlükler olarak ifade edilmiş, beşinci öncelikli finansman sorunu gerekçesi olarak ise 6 firma tarafından cirodan kaynaklanan sorunlar gösterilmiştir. Altıncı önem sırasında öne çıkan gerekçeler ise 6 firma tarafından belirtilen peşin satın alma gereksinimi ve 4 firma tarafından belirtilen cirodan kaynaklanan sorunlardır.

İşletmelerin finansman sorunlarına neden olarak 7'inci önem sırasında gördükleri en yoğun gerekçenin ise 9 işletme tarafından belirtilen yüksek stok olduğu görülmektedir.



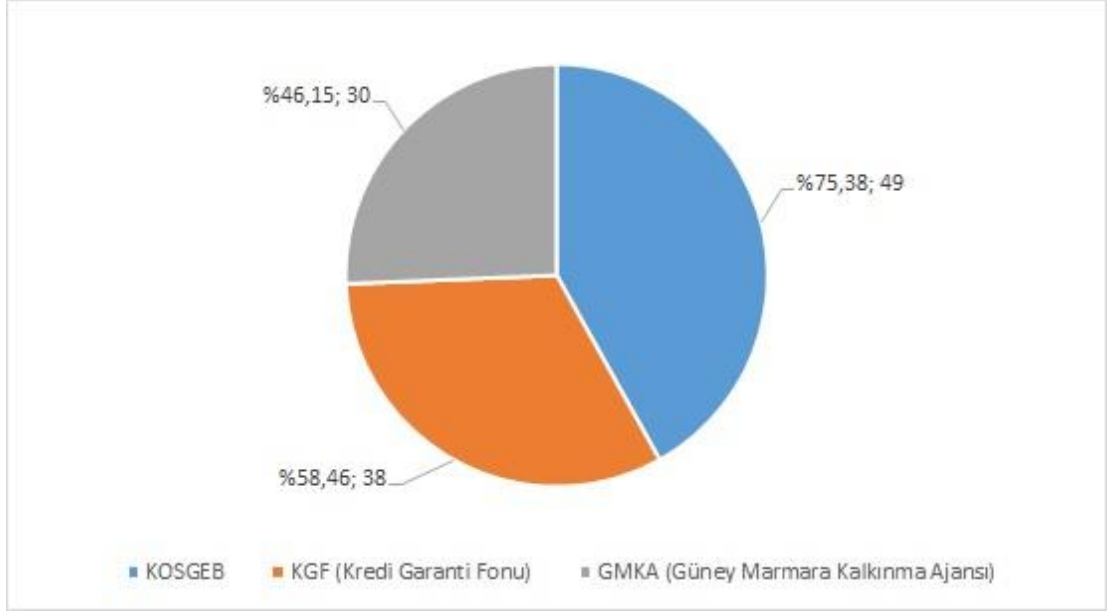
Şekil 25. İşletmelerin Finansman Sorunlarına Getirdikleri Çözüm Önerileri

Çalışmaya katılan 65 işletmenin tamamına “Finansman sorunlarının çözümü için sizce neler yapılmalı?” sorusu birden fazla seçim yapılabilecek şekilde yöneltilmiş ve alınan cevapların dağılımları şekil 25’te sunulmuştur. Buna göre işletmelerin finansman sorunlarına gerekçe olarak sundukları kredi teminindeki güçlükler ile çözüm önerileri paralellik göstermiş ve uzun vadeli ve ucuz kredi sağlanması, çözüm önerileri içerisinde işletmelerin %64,48’i tarafından seçilmiştir. Yine işletmelerin %47,12’si banka dışındaki destekçi kuruluşların daha aktif rol oynaması gerektiğini savunmuş ve %39,68’lik bir kesim ise kredi teminatlarının azaltılması gerektiğini vurgulamıştır. Bunların dışında çalışmaya katılan bir işletme yöneticisi, ihracatta KOBİ’lere öncelik verilmesi gerektiğini vurgulamış ve KOBİ’lerin ihracat için oluşan talebi karşılayabilmesi amacıyla Kooperatif yapısı veya benzerinde bir koordinasyon merkezi oluşturularak KOBİ’lerin ihracatının artırılması gerektiğini vurgulamıştır.



Şekil 26. İşletmelerin KOBİ Destek Kuruluşlarını Tanıma Durumu

İşletmelere yöneltilen KOBİ destek kuruluşlarını tanıma durumlarına ilişkin verilen cevap dağılımları şekil 26’da sunulmuştur. Buna göre çalışmaya katılan işletmelerin %98,46 gibi çok büyük bir kesiminin KOBİ destek kuruluşlarını tanıdığı 1 işletmenin ise bilgisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. KOBİ destek kuruluşlarını tanımadığını belirten işletme yöneticisi ile yapılan yüz yüze görüşmede işletme yöneticisi; KGF desteklerinden faydalandığını ancak diğer kurumların proje bazlı destek vermeleri ve nitelikli personel eksikliği nedeniyle bu kuruluşların desteklerine başvurmadığını, bu nedenle bu kuruluşları tanımadığını belirtmiştir.



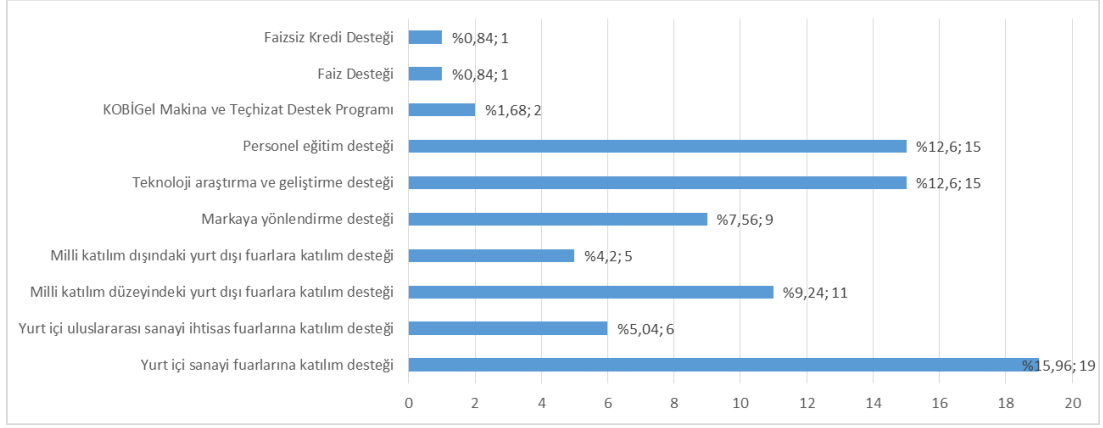
Şekil 27. Çalışmaya Katılan İşletmelerin Destek Aldıkları Kurum ve Kuruluş Dağılımları

Çalışmaya katılan 65 firmaya hangi kurumun desteklerinden yararlandıkları sorulmuş ve alınan cevaplar şekil 27’de gösterilmiştir. Buna göre 49 firma KOSGEB, 30 firma GMKA ve 38 firma KGF desteklerinden faydalanmıştır. Çalışmanın bundan sonraki kısmında destek kuruluşları ayrı başlıklarda incelenerek ilgili destek kuruluşundan destek alan KOBİ’lere yöneltilen soruların analizleri yapılacak ve etkinlik değerlendirmesi yapılmaya çalışılacaktır.

## 5.2. KOSGEB Desteklerinin Değerlendirilmesi

KOSGEB’den destek alan 49 işletmeye aldıkları desteklerin etkinliğini ölçmeye yönelik 6 soru yöneltilmiş ve işletmelerin bu sorulara verdikleri yanıtlar doğrultusunda KOSGEB desteklerinin etkinlik değerlendirmesi yapılmaya çalışılmıştır.

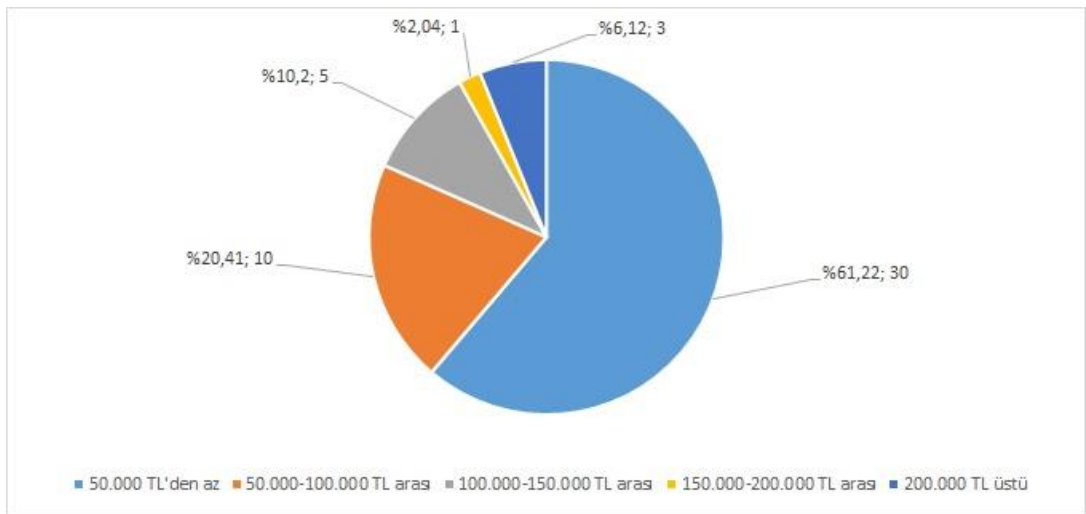




Şekil 28. KOSGEB Destek Programlarından Yararlanma Dağılımları

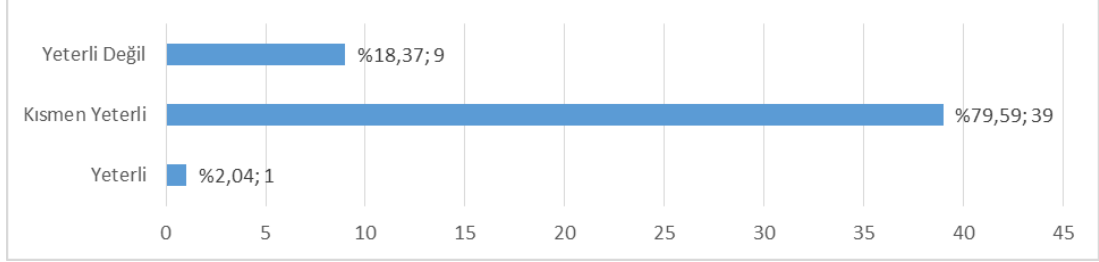
49 işletmeye yöneltilen “Hangi KOSGEB desteğinden faydalandınız?” sorusuna verilen yanıt dağılımları şekil 28’de gösterilmiştir. Buna göre KOSGEB desteğinden faydalanan işletmelerin en çok %15,96 ile yurt içi sanayi fuarlarına katılım desteği, %12,6’şarlık oranlar ile ise personel eğitim desteği ve teknoloji araştırma ve geliştirme desteği programlarından faydalandıkları görülmüştür. KOSGEB’den destek alan firmaların ez az ise %0,84’lük oranlar ile faizsiz kredi desteği ve kredi faiz desteklerinden faydalandıkları görülmektedir.

Firmaların KOSGEB’den aldıkları destek tutarlarına ilişkin veriler ise şekil 29’da sunulmuştur. Buna göre işletmelerin %61,22 gibi önemli bir kısmının KOSGEB’den 50.000 TL’nin altında destek aldığı görülmektedir.



Şekil 29. KOSGEB’den Alınan Destek Tutarı Dağılımları

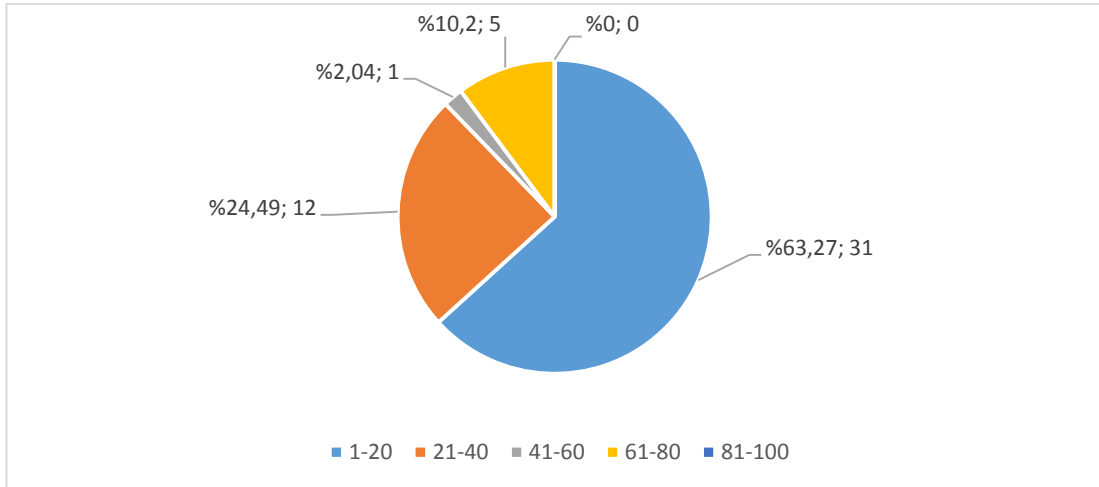
İşletmelerin %20,41'i 50.000 ile 100.000 TL arası, %10,2'si 100.000 ile 150.000 TL arası, %2,04'ü 150.000 ile 200.000 TL arası ve %6,12'si 200.000 TL üzeri destek almıştır. Genel dağılıma bakıldığında KOSGEB desteklerinden faydalanan işletmelerin %81,63'ü gibi önemli bir kesiminin 100.000 TL'nin altında olan desteklerden faydalandığı görülmektedir.



Şekil 30. İşletmelerin KOSGEB Desteklerini Yeterli Bulma Durumları

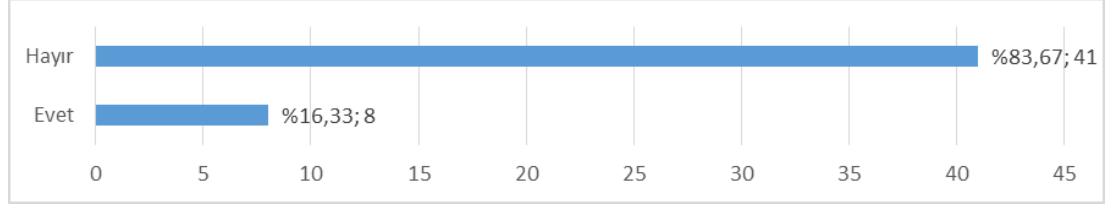
KOSGEB desteği almış ve çalışmaya katılan 49 işletmeye yönelik KOSGEB desteklerini yeterli bulma durumlarını ölçen soruya verilen cevap dağılımları şekil 30'da gösterilmiştir. Buna göre işletmelerin %18,37'si KOSGEB desteklerini yeterli bulmazken, %79,59'u kısmen yeterli bulmakta ve %2,04 gibi düşük bir kesim KOSGEB desteklerini yeterli bulmaktadır.

İşletmelere yönelik ve KOSGEB'den aldıkları destek tutarlarının finansman ihtiyaçlarını karşılama oranlarını ölçmeye yönelik sorunun yanıt dağılımları ise şekil 31'de sunulmuştur. Buna göre işletmelerin %63,27 gibi önemli bir çoğunluğu KOSGEB tarafından kendilerine sağlanan destek programı ile finansman ihtiyaçlarının ancak %1-20 aralığında bir tutarı karşıladıklarını belirtmiştir.



Şekil 31. KOSGEB Tarafından Sağlanan Desteklerin Finansman İhtiyaçlarını Karşılama Durumları

Yine %24,49'luk bir kesim finansman ihtiyacının %21-40 aralığında, %10,2'lik bir kesim ise %61-80 arasında karşılandığını belirtmiştir. KOSGEB'den aldığı destek ile finansman ihtiyacının %81-100 aralığında karşılandığını belirten işletme olmamıştır.



Şekil 32. Müracaat Edilip Uygun Görülmeyen KOSGEB Destek Talebi Durumu

Firmalara yöneltilen ve KOSGEB'e başvurup uygun görülmeyen destek talebi durumlarına ilişkin soruya verilen yanıt dağılımları şekil 32'de sunulmuştur. Buna göre işletmelerin %16,33'ü destek aldıkları alan dışında da KOSGEB'e başvuruda bulunmuş ve başvuruları uygun görülmemiştir. Projelerinin uygun görülmemesi gerekçelerine yönelik verilen yanıtlar ise şu şekildedir. "Proje uygun bulunmadı, Konu dışı destek talebimiz ve personel noktasında azami sayının üzerinde destek istememiz sebebiyle uygun görülmedi, Amaca uygun olmayan başvuru, Henüz nedenini bilmiyorum, Kurumumuzca projeye ilişkin sürelerin kaçırılması, KOBİ-GEL projemizden olumsuz görüş aldık talebimizin uygun görülmemesi sebebi: uygun başlıkta çalışmamamız olmasıdır."

### 5.2.1. KOSGEB Desteklerinin Apriori Algoritması İle Elde Edilen Sonuçlarının Değerlendirilmesi

KOSGEB desteklerinin Apriori Algoritması ile analiz edilerek elde edilen en iyi 100 kural içerisinde desteklerin ihtiyacı karşılama oranı ve KOSGEB desteklerini yeterli bulma durumlarını birliktelik koşuluna bağlayan sonuçlar aşağıda verilmiştir. Sonuçlar Weka yazılımının çıktısı olduğu hali ile aynen alınmış, ancak metin içerisinde kendi sıra numaraları ile ihtiyacı karşılama oranı ve yeterli bulma durumlarını birliktelik olarak barındıran en iyi 10 kural listelenmiştir. KOSGEB desteklerine ilişkin en iyi 100 kuralın tamamı Ek 1'de sunulmuştur.

=== Run information ===

Scheme: weka.associations.Apriori -N 100 -T 0 -C 0.9 -D 0.05 -U 1.0 -M 0.1 -S -1.0 -c -1

Relation: kosgeb

Instances: 49

Attributes: 8

isletme\_yapisi

isletme\_calisan\_sayisi

isletme\_faaliyet\_sure

isletme\_ciro

isletme\_finansal\_planlama

KOSGEB\_destek\_tutari

KOSGEB\_yeterli\_mi

KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani

=== Associator model (full training set) ===

Apriori

=====

Minimum support: 0.15 (7 instances)

Minimum metric <confidence>: 0.9

Number of cycles performed: 17

Generated sets of large itemsets:

Size of set of large itemsets L(1): 17

Size of set of large itemsets L(2): 67

Size of set of large itemsets L(3): 109

Size of set of large itemsets L(4): 79

Size of set of large itemsets L(5): 31

Size of set of large itemsets L(6): 6

Best rules found:

6. KOSGEB\_ ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 12 ==>

KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 12 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.05) [2]  
conv:(2.45)

12. KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yüzb 10 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 10 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.04) [2]  
conv:(2.04)
14. isletme\_yapisi=ANONIM KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 10 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 10 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07)  
[3] conv:(3.67)
17. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 10 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 10 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07)  
[3] conv:(3.67)
22. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_ciro=birm\_onm 9 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 9 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.04) [1]  
conv:(1.84)
24. isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 9 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 9 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07)  
[3] conv:(3.31)
42. KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 8 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 8 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06)  
[2] conv:(2.94)
53. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 8 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 8 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06)  
[2] conv:(2.94)
61. isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 7  
==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03)  
[1] conv:(1.43)
77. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI  
7 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)

KOSGEB destekleri ile ilgili yapılan analiz sonuçlarına bakıldığında 6 numaralı en iyi kuralda KOSGEB destekleri ile finansman ihtiyaçlarının %21-40'ını karşılayanların 1 güven değeri ile %100 KOSGEB desteklerini kısmen yeterli buldukları görülmektedir. Yine 12. numaralı kuralda KOSGEB'den 50-100 bin TL arasında destek kullanan KOBİ'lerin %100 KOSGEB desteklerini kısmen yeterli buldukları görülmektedir.

14 numaralı kuralda hukuki yapısı Anonim Şirket olan ve KOSGEB'den kullandığı destek tutarı 50 bin TL'nin altında olan KOBİ'lerin KOSGEB desteklerinin ihtiyaçlarını %1-20 arasında karşıladığı, 17. kuralda anonim şirket olan, KOSGEB'den 50 bin TL'nin altında destek alan ve işletmesinde finansal planlama yapan KOBİ'lerin KOSGEB desteklerinin ihtiyaçlarını %1-20 arasında karşıladığını belirttikleri görülmektedir.

22. kural incelendiğinde 11 ila 20 yıl arası faaliyet süresi bulunan ve yıllık cirosu 1-10 Milyon TL arasında olan işletmelerin KOSGEB desteklerini Kısmen yeterli buldukları, 24. Kural incelendiğinde ise işletmelerinde finansal planlama yapıp KOSGEB desteklerini yetersiz bulduklarını belirten işletmelerin KOSGEB'den aldıkları destekler ile finansman ihtiyaçlarının %1-20 arasında karşılandığı görülmektedir.

42. kural incelendiğinde 20 yılın üzerinde faaliyet süresi olup KOSGEB desteklerini yetersiz bulduklarını belirten işletmelerin KOSGEB'den aldıkları destekler ile finansman ihtiyaçlarının %1-20'sinin karşılandığı, 53. kural incelendiğinde ise 20 yılın üstünde faaliyet süresi olup cirosu 1-10 Milyon TL arasında olan ve KOSGEB'den 50 bin TL ve altında destek alan işletmelerin finansman ihtiyaçlarının %1-20 arasında karşılandığı gözlemlenmektedir.

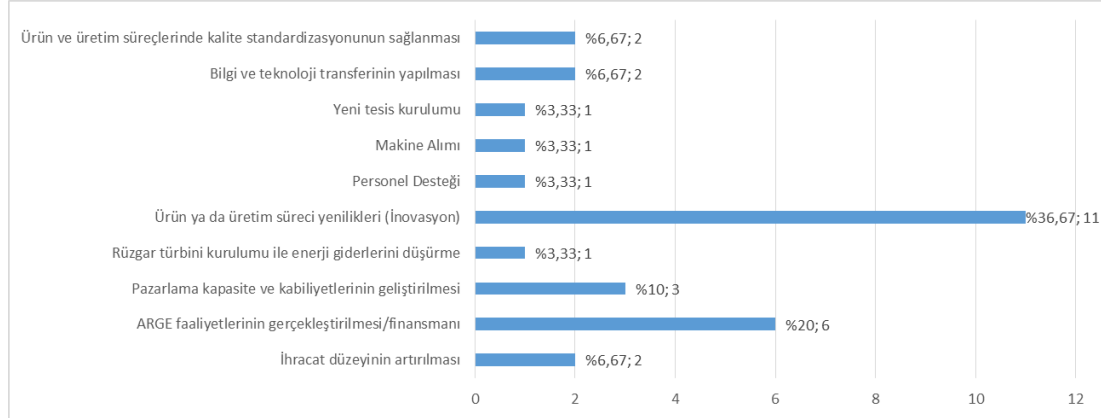
61. kural incelendiğinde cirosu 1-10 milyon TL arasında olup KOSGEB desteklerinden finansman ihtiyacının %21-40 arasında karşıladığını belirten işletmelerin KOSGEB desteklerini kısmen yeterli buldukları görülmektedir. Yine 77. Kuralda 10-49 arasında çalışan sayısı olup 11-20 yıl arasında faaliyet süresi bulunan ve finansal planlama yapan işletmelerin KOSGEB desteklerini kısmen yeterli buldukları gözlemlenmiştir.

En iyi 100 kuralın tamamı incelendiğinde KOSGEB desteklerinin finansman ihtiyacını %60 üzerinde bir aralıkta karşıladığı veya KOBİ temsilcilerince desteklerin yeterli bulunduğu bir birliktelik kuralına rastlanılmamıştır.

### **5.3. GMKA Desteklerinin Değerlendirilmesi**

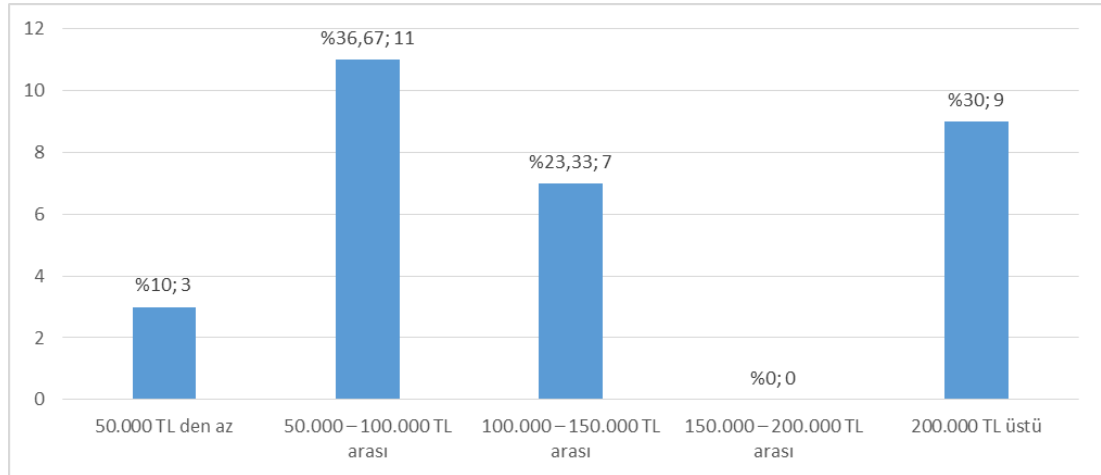
Güney Marmara Kalkınma Ajansı Desteklerinden faydalanan ve GMKA desteklerinin etkinliğinin ölçülmesi amaçlanarak 30 işletmeye yöneltilen soruların

yanıtları aşağıda değerlendirilmeye çalışılmıştır. Buna göre işletmelerin GMKA desteklerine başvurdukları alan dağılımları şekil 33'te gösterilmiştir.



Şekil 33. GMKA Destekleri Başvuru Alan Dağılımları

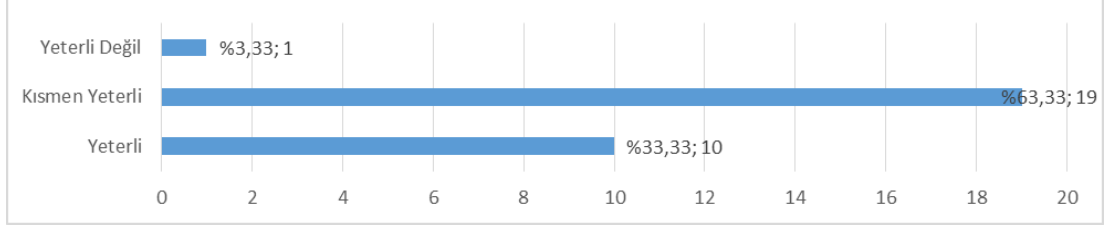
GMKA desteklerine başvuru alan dağılımları incelendiğinde işletmelerin çoğunluğunun (%57,27) ürün ya da üretim süreci yenilikleri inovasyon ve ARGE faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi/finansmanı alanlarında GMKA desteklerinden faydalandığı görülmektedir. Bu durum GMKA'nın kurumsal amaçları ile paralellik göstermektedir.



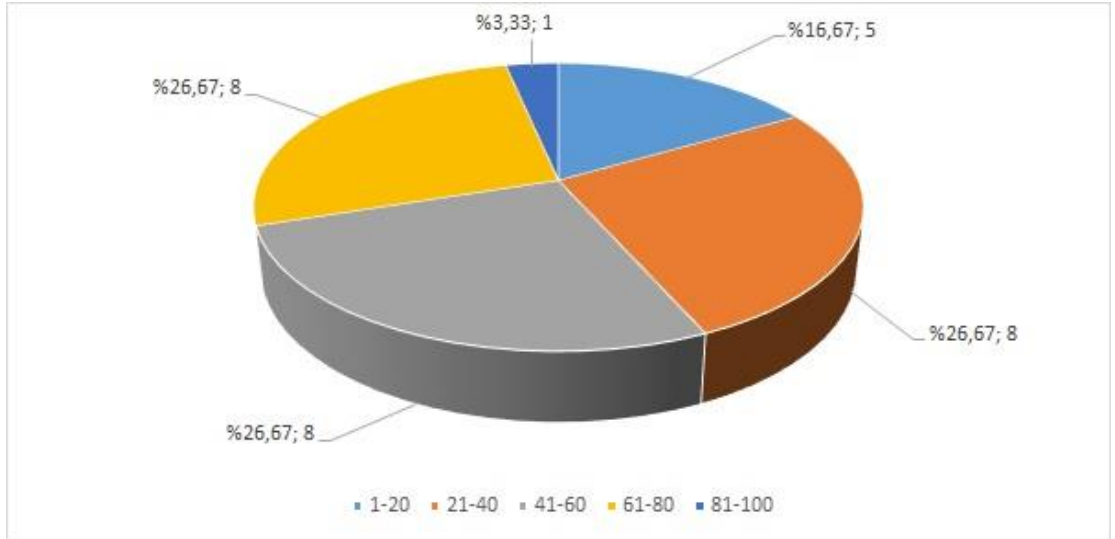
Şekil 34. GMKA Destek Tutarı Dağılımları

İşletmelerin GMKA'dan aldıkları destek tutarları dağılımları şekil 34'te gösterilmiştir. Destek alan işletmelerin aldıkları destek tutarı dağılımlarına bakıldığında %10'unun 50.000 TL'nin altında, %36,67'sinin 50.000 ile 100.000 TL arasında, %23,33'ünün 100.000 ile 150.000 TL arasında ve %30'unun ise 200.000TL'nin üstünde destek aldığı görülmektedir.

İşletmelerin aldıkları destek tutarının yeterlilik durumlarını ölçmeye yönelik işletme yöneticilerine yöneltilen soruya verilen cevaplar şekil 35’te sunulmuştur. Buna göre GMKA desteklerinden faydalanan 30 işletmenin %3,33’ü destekleri yeterli bulmazken %63,33’ü destekleri kısmen yeterli bulmakta, %33,33’ü ise desteklerin yeterli olduğunu belirtmektedir.



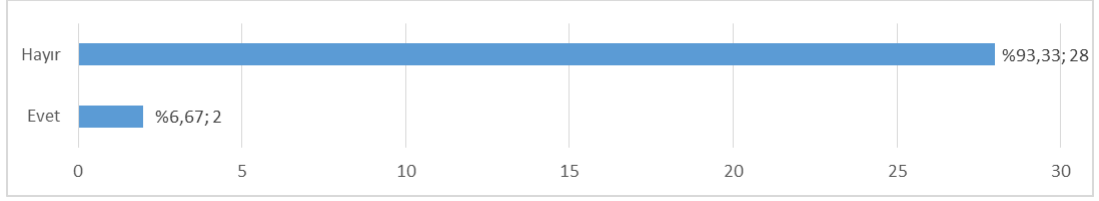
Şekil 35. GMKA Desteklerinin Yeterlilik Durumu



Şekil 36. GMKA Tarafından Sağlanan Desteklerin Finansman İhtiyaçlarını Karşılama Durumları

GMKA tarafından sunulan desteklerin destek alan kuruluşların finansman ihtiyaçlarını karşılama oranları şekil 36’da sunulmuştur. Buna göre destek alan işletmelerin %16,67’si %1-20 aralığında, %26,67’si %21-40 aralığında, %26,67’si %41-60 aralığında, %26,67’si %61-80 aralığında ve %3,33’ü ise %81-100 aralığında finansman ihtiyacını karşılamıştır.





Şekil 37. Müracaat Edilip Uygun Görülmeyen GMKA Destek Talebi Durumu

Çalışmaya katılan ve GMKA desteklerinden faydalanan 30 işletmeye aldıkları destek dışında başvurup reddedilen destek taleplerinin olup olmadığı sorulmuş ve verilen yanıt dağılımları şekil 37’de gösterilmiştir. Buna göre işletmelerin %6,67’si GMKA’ya aldıkları destek dışında da başvuruda bulunmuş ve başvuruları kabul edilmemiştir. Başvuruların kabul edilmemesine ilişkin gerekçeli cevaplar ise şu şekildedir: “Konu dışı başvuru, Alan dışı başvuru”.

### 5.3.1. GMKA Desteklerinin Apriori Algoritması İle Elde Edilen Sonuçlarının Değerlendirilmesi

GMKA desteklerinin Apriori Algoritması ile analiz edilerek elde edilen ve en iyi 100 kural içerisinde desteklerin ihtiyacı karşılama oranı ve GMKA desteklerini yeterli bulma durumlarını birliktelik koşuluna bağlayan sonuçlar aşağıda verilmiştir. Sonuçlar Weka yazılımının çıktısı olduğu hali ile aynen alınmış, ancak metin içerisinde kendi sıra numaraları ile ihtiyacı karşılama oranı ve yeterli bulma durumlarını birliktelik olarak barındıran en iyi 10 kural listelenmiştir. GMKA desteklerine ilişkin en iyi 100 kuralın tamamı Ek 2’de sunulmuştur.

=== Run information ===

Scheme: weka.associations.Apriori -N 100 -T 0 -C 0.9 -D 0.05 -U 1.0 -M 0.1 -S -1.0 -c -1

Relation: gmka

Instances: 30

Attributes: 8

isletme\_hukuki\_yapi

isletme\_calisan\_sayi

isletme\_faaliyet\_sure

isletme\_ciro

isletme\_finansal\_planlama

gmka\_destek\_tutar  
gmka\_destek\_yeterli\_mi  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde

==== Associator model (full training set) ====

Apriori

=====

Minimum support: 0.15 (5 instances)

Minimum metric <confidence>: 0.9

Number of cycles performed: 17

Generated sets of large itemsets:

Size of set of large itemsets L(1): 18

Size of set of large itemsets L(2): 93

Size of set of large itemsets L(3): 146

Size of set of large itemsets L(4): 94

Size of set of large itemsets L(5): 27

Size of set of large itemsets L(6): 3

Best rules found:

5. gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=kirkbir\_altmis 8 ==>

isletme\_finansal\_planlama=EVET 8 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0]  
conv:(0.53)

6. gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 8 ==>

isletme\_finansal\_planlama=EVET 8 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0]  
conv:(0.53)

7. gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 8 ==>

gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.1) [2]  
conv:(2.93)

10. gmka\_destek\_tutar=yuzb\_yuzellib 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 7  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.47)

14. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 7 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.09)  
[2] conv:(2.57)

17. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_destek\_yeterli\_mi=YETERLI 6 ==>  
isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 6 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)

22. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk  
6 ==> gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 <conf:(1)> lift:(1.58)  
lev:(0.07) [2] conv:(2.2)

32. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 6 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 6  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)

33. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 6 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07)  
[2] conv:(2.2)

57. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_ciro=birm\_onm 5 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06)  
[1] conv:(1.83)

GMKA destekleri ile ilgili yapılan analiz sonuçlarına bakıldığında 5. ve 6. Kurallar GMKA desteklerinin %41-60 ve %61-80 arasında finansman ihtiyacını karşıladığını belirten işletmeler ile finansal planlama yapan işletmelerin birliktelik gösterdiği görülmektedir. Yine 7. Kural incelendiğinde GMKA desteklerinin finansman ihtiyacının %21-40 arasında karşıladığını belirten işletmelerin GMKA desteklerini kısmen yeterli buldukları gözlemlenmektedir.

10. kural incelendiğinde GMKA'dan 100 ila 150 bin TL arasında destek alan işletmelerin finansal planlama da yaptıkları, 14. Kural incelendiğinde ise 1-10 milyon TL arasında yıllık cirosu bulunan GMKA'dan aldığı destek ile finansman ihtiyacının %21-40 arasında giderdiği belirten işletmelerin GMKA desteklerini kısmen yeterli buldukları gözlemlenmektedir. 17. Kural incelendiğinde ise 10-49 kişi aralığında çalışan ve GMKA desteklerini yeterli bulan işletmelerin, hukuki yapılarının limited şirket olma durumu birliktelik göstermektedir.

22. kural incelendiğinde çalışan sayısı 10-49 arasında olan ve GMKA'dan aldığı destek ile finansman ihtiyacını %21-40 arasında giderdiğini belirten işletmelerin de GMKA desteklerini kısmen yeterli buldukları, 32. Kuralda ise 10-49 kişi aralığında

çalışan sayısı bulunan ve GMKA desteklerini kısmen yeterli bulup bu desteklerin ihtiyaçlarını %21-40 aralığında karşıladığını belirten işletmelerin yıllık cirolarının 1 ila 10 milyon TL arasında olduğu gözlemlenmiştir.

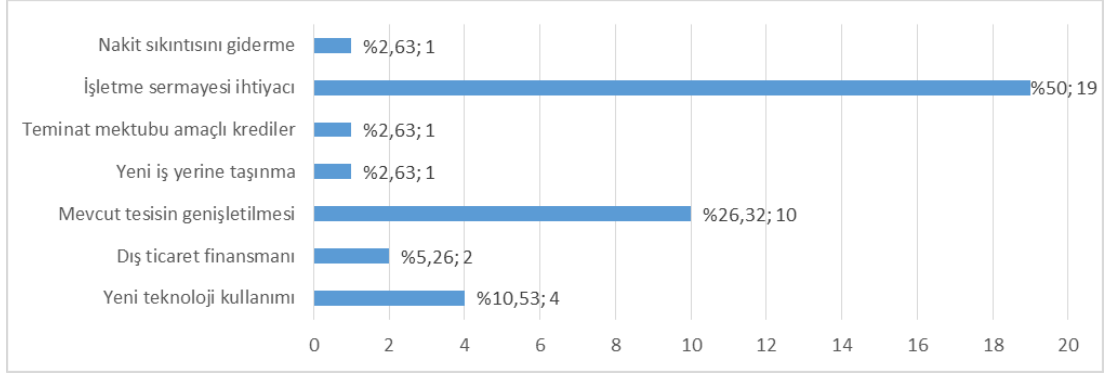
33. kuralda GMKA desteklerini kısmen yeterli bulan KOBİ'lerin, 10-49 kişi arasında çalışanı bulunma, 1-10 milyon TL arasında cirosu bulunma durumları ile birliktelik gösterdikleri 57. Kuralda ise 11-20 arasında faaliyet süresi olan ve 1-10 milyon TL arasında cirosu bulunan işletmelerin de GMKA desteklerini kısmen yeterli bulma durumu ile birliktelik gösterdiği gözlemlenmiştir.

Değerlendirmeye alınan tüm kurallar güven (confidence) değeri 1 olduğundan %100 lük bir güven özelliğine sahiptir ve kurallar değerlendirilirken güven değerlerine vurgu yapılmaksızın yorumlanmıştır. Yine değerlendirilen her kural 1'in üzerinde bir lift değerine sahip olduğundan ulaşılan sonuç önemli ve değerli kabul edilmektedir.

GMKA desteklerine ilişkin yapılan analiz sonucunda elde edilen en iyi 100 kural incelendiğinde %80'in üzerinde bir ihtiyaç karşılama oranı ile birliktelik oluşturulan bir kurala rastlanılmamıştır. Bununla birlikte gerek yukarıda sıralanan kurallar içerisinde gerekse ekte sunulan en iyi 100 kural içerisinde GMKA desteklerini yeterli bulma durumları başka koşullarla birliktelik göstermiştir. Yine GMKA destekleri ile finansman ihtiyacının karşılanma oranının %61-80 aralığında birliktelik gösterdiği durumlar da mevcuttur. Bu açıdan bakıldığında GMKA desteklerinin belli koşullarda etkin olduğu söylenebilir.

#### **5.4. KGF Desteklerinin Değerlendirilmesi**

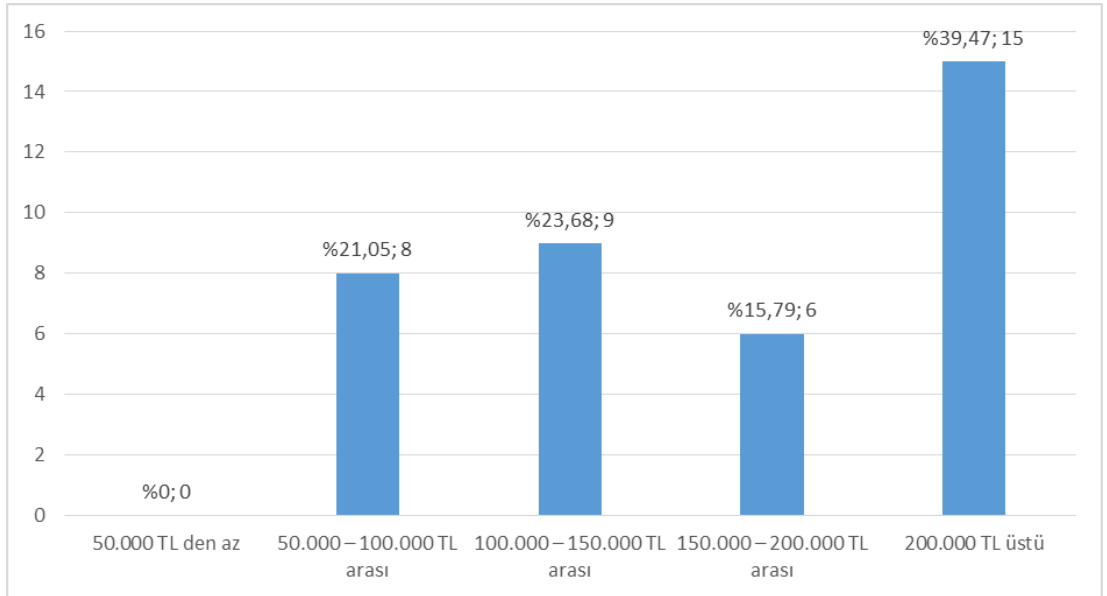
Kredi Garanti Fonu Desteklerinden faydalanan ve KGF desteklerinin etkinliğinin ölçülmesi amaçlanarak 38 işletmeye yöneltilen soruların yanıtları aşağıda değerlendirilmeye çalışılmıştır. Buna göre işletmelerin KGF desteklerine başvurdukları alan dağılımları şekil 38'de gösterilmiştir.



Şekil 38. KGF'ye Başvuran İşletmelerin Başvurma Amaçları Dağılımı

İşletmelerin KGF'ye başvuru amaçları incelendiğinde çalışmaya katılan ve KGF desteklerinden faydalanan işletmelerin yarısının (%50) işletme sermayesi ihtiyacından dolayı KGF'ye başvurduğu görülmektedir. Bununla birlikte %26,32'lik bir oranla mevcut tesisin genişletilmesi, %10,53 ile yeni teknoloji kullanımı işletmelerin KGF'ye başvuru amaçları sıralamasında 2. ve 3. sırada gelmektedir.

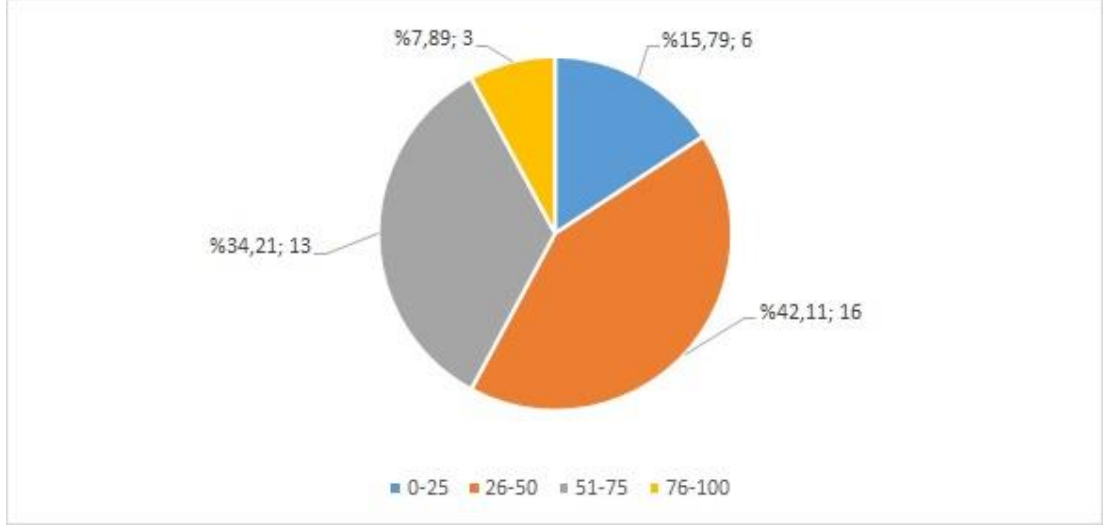
İşletmelere yöneltilen “KGF aracılığı ile hangi krediye (kefalet için) başvurduunuz?” şeklindeki soruya ise çalışmaya katılan 38 işletmenin tamamı “Nakdi kredi (İşletme, Yatırım, AR-GE, İhracat)” yanıtını vermiştir. Çalışmaya katılan işletmelerin hiçbiri gayri nakdi kredi veya leasing için KGF'ye başvurmamıştır.



Şekil 39. KGF'ye Başvuran İşletmelerin Talep Ettikleri Kefalet Tutarları Dağılımı

KGF'ye başvuran işletmelerin talep ettikleri kefalet tutarları dağılımları şekil 39'de gösterilmiştir. Buna göre işletmelerin %21,05'i 50.000 ile 100.000 TL arası,

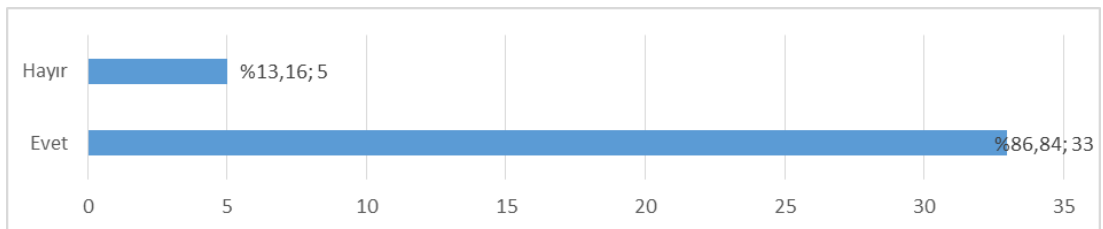
%23,68'i 100.000 ile 150.000 TL arası, %15,79'u 150.000 ile 200.000 TL arası ve %39,47'si 200.000 TL üzerinde kefalet talep etmişlerdir.



Şekil 40. KGF Tarafından Verilen Kefalet Tutarının Talep Edilene Oran Dağılımı

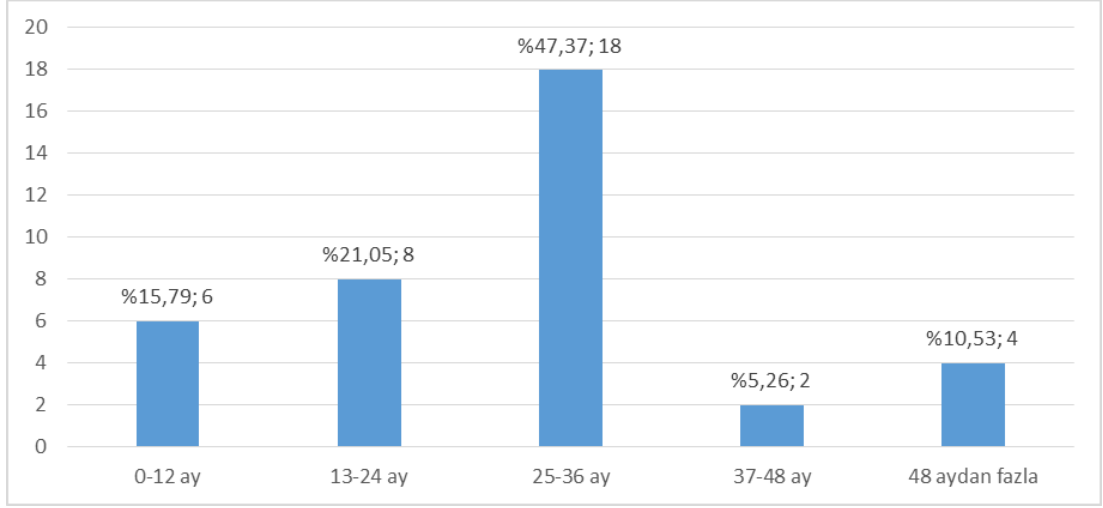
İşletmelerse yöneltilen ve KGF tarafından verilen kefalet tutarının talep ettikleri tutara oranlarını ölçmeye yönelik soruya verilen yanıtların dağılımı şekil 40'ta gösterilmiştir. Buna göre KGF'ye başvuran işletmelerin %15,79'u %1-25, %42,11'i %26-50, %34,21'i %51-75 ve %7,89'u ise %76-100 arasında talep ettiği kefalet tutarının KGF tarafından verildiğini belirtmiştir. KGF, başvuran işletmelerin %76,32'si önemli bir çoğunluğunun talep ettiği kefaletin %25-75 arası kısmını desteklemiştir.

İşletmelere yöneltilen ve verilen kefalet tutarının yeterliliğini ölçmeye yönelik sorunun yanıtları ise şekil 41'de gösterilmiştir. Buna göre işletmelerin % 86,84'ü KGF tarafından verilen kefalet tutarlarını yeterli bulmaktadır.



Şekil 41. İşletmelerin Verilen Kefalet Tutarını Yeterli Bulma Dağılımları

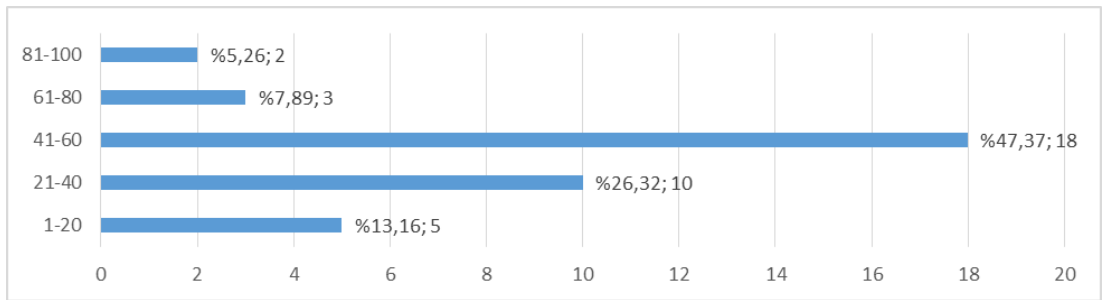
KGF tarafından verilen kefalet tutarlarının vadesine ilişkin dağılımlar ise şekil 42'de sunulmuştur.



Şekil 42. KGF Tarafından Verilen Kefalet Tutarlarının Vade Dağılımı

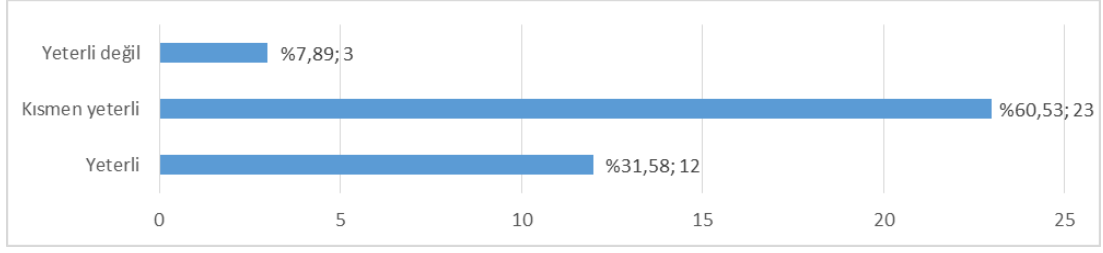
Şekil 42 incelendiğinde KGF tarafından verilen kefaletlerin %47,37'sinin 25-36 ay vadeli olduğu görülmektedir. Bununla birlikte kefaletlerin %15,79'u 12 ay veya daha az, %10,53'ü ise 48 aydan fazla vadeye sahiptir.

KGF tarafından verilen kefalet ile işletmelerin aldıkları kredinin işletmenin finansman ihtiyacını karşılama oranlarına ilişkin dağılım ise şekil 43'te sunulmuştur. Buna göre; işletmelerin % 47,37 gibi bir çoğunluğu finansman ihtiyacının %41-60'ını KGF tarafından sağlanan kefalet ile kullandığı kredi sayesinde karşılamıştır. Bu oranı takiben işletmelerin %26,32'si %21-40 ve %13,16'sı %1-20 aralığında KGF tarafından sağlanan kefalet ile kullandığı kredi sayesinde finansman ihtiyacını karşılamıştır.



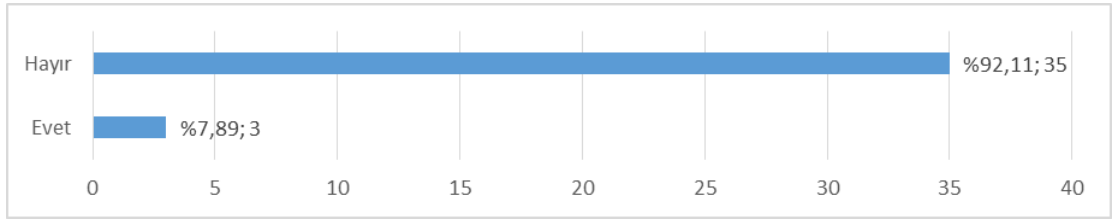
Şekil 43. KGF Kefaleti İle Kullanılan Kredilerin Finansman İhtiyacını Karşılama Oranları

İşletmelere yöneltilen ve KGF'den aldıkları kefalet tutarlarının yeterliliğini ölçmeye yönelik sorunun yanıtları ise %7,89 yeterli değil, %60,53 kısmen yeterli ve %31,58 yeterli şeklinde gerçekleşmiştir. Söz konusu dağılım şekil 44'te gösterilmiştir.



Şekil 44. KGF Kefaletlerinin Yeterlilik Durumu

Kredi Garanti Fonu'na farklı alanda başvuru yapıp başvurusu uygun görülmeyen firma durumları ise şekil 45'te gösterilmiştir. Buna göre aldığı destek dışında KGF'ye başvurmuş ve başvurusu uygun görülmeyen firma oranı %7,89'dur.



Şekil 45. Müracaat Edilip Uygun Görülmeyen KGF Destek Talebi Durumu

KGF başvurusu uygun görülmeyen işletmelerden birinin kabul edilmeme gerekçesi olarak vermiş olduğu yanıt şu şekildedir: “KGF tarafından, firmamızdan istenen teminat uygun bulunmadı.”

#### 5.4.1. KGF Desteklerinin Apriori Algoritması İle Elde Edilen Sonuçlarının Değerlendirilmesi

KGF desteklerinin Apriori Algoritması ile analiz edilerek elde edilen ve en iyi 100 kural içerisinde desteklerin ihtiyacı karşılama oranı ve KGF desteklerini yeterli bulma durumlarını birliktelik koşuluna bağlayan sonuçlar aşağıda verilmiştir. Sonuçlar Weka yazılımının çıktısı olduğu hali ile aynen alınmış, ancak metin içerisinde kendi sıra numaraları ile ihtiyacı karşılama oranı ve yeterli bulma durumlarını birliktelik olarak barındıran en iyi 10 kural listelenmiştir. KGF desteklerine ilişkin en iyi 100 kuralın tamamı Ek 3'te sunulmuştur.

=== Run information ===

Scheme: weka.associations.Apriori -N 100 -T 0 -C 0.9 -D 0.05 -U 1.0 -M 0.1 -S -1.0 -c -1

Relation: kgf



Instances: 38

Attributes: 11

isletme\_yapisi

isletme\_calisan\_sayisi

isletme\_faaliyet\_sure

isletme\_ciro

isletme\_finansal\_planlama

Kefalet\_talep\_tutari

Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari

Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi

Verilen\_kefalet\_vadesi

Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoranay

KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi

=== Associator model (full training set) ===

Apriori

=====

Minimum support: 0.25 (9 instances)

Minimum metric <confidence>: 0.9

Number of cycles performed: 15

Generated sets of large itemsets:

Size of set of large itemsets L(1): 19

Size of set of large itemsets L(2): 67

Size of set of large itemsets L(3): 65

Size of set of large itemsets L(4): 18

Best rules found:

3. isletme\_yapisi=LIMITED Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 14 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 14 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.04) [1]  
conv:(1.47)

4. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 14 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 14 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.05) [1]  
conv:(1.84)

7. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=ellibir\_yetmisbes 13 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 13 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.05) [1]  
conv:(1.71)

13. isletme\_finansal\_planlama=EVET  
Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=ellibir\_yetmisbes 11 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.04) [1]  
conv:(1.45)

22. isletme\_finansal\_planlama=EVET  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 10 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.03) [1]  
conv:(1.32)

30. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=ellibir\_yetmisbes  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 9  
==> Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.03) [1]  
conv:(1.18)

45. isletme\_finansal\_planlama=EVET  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 16  
==> Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 15 <conf:(0.94)> lift:(1.08) lev:(0.03) [1]  
conv:(1.05)

57. KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=YETERLI 12 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.06) lev:(0.02) [0]  
conv:(0.79)

60. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_finansal\_planlama=EVET 12 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.06) lev:(0.02) [0]  
conv:(0.79)

80. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10  
<conf:(0.91)> lift:(1.19) lev:(0.04) [1] conv:(1.3)

98. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 10  
==> Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.04) lev:(0.01) [0]  
conv:(0.66)

Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde 3. Kuralda Limited şirket olup KGF tarafından verilen kefaleti yeterli bulan ve KGF destek programlarını da kısmen yeterli bulan işletmeler ile finansal planlama yapan işletmelerin %100'lük bir birliktelik gösterdiği gözlemlenmektedir. 7. Kural incelendiğinde ise KGF'den talep ettiği kefalet tutarını %51-75 aralığından alabilen işletmelerin KGF tarafından verilen kefaletleri yeterli bulan işletmeler ile birliktelik gösterdikleri gözlemlenmektedir.

Bununla birlikte 13. Kural da da görüldüğü üzere finansal planlama yapan ve talep ettikleri kefalet tutarının %51-75 i KGF tarafından karşılanan işletmelerin KGF tarafından verilen kefaletleri yeterli bulan işletmeler ile %100'lük bir birliktelik gösterdiği saptanmıştır. Yine 22. Kuralda finansal planlama yapan, KGF tarafından verilen kefalet ile kullandığı kredi sayesinde finansman sorununun %41-60 aralığını karşıladığını belirten ve KGF desteklerini kısmen yeterli bulan işletmeler ile KGF tarafından verilen kefaletleri yeterli bulan işletmeler %100'lük bir birliktelik göstermektedir.

30. kural incelendiğinde ise Talep ettiği kefalet tutarının %51-75 aralığını alan ve bu kefalet tutarı ile finansman ihtiyacının %41-60'ını karşıladığını ifade eden işletmeler ile KGF tarafından verilen kefalet tutarını yeterli bulan işletmeler %100'lük birliktelik göstermiştir. 45. Kuralda ise finansal planlama yapan ve KGF tarafından verilen kefalet ile finansman ihtiyacını %41-60 aralığında karşılayan işletmelerin KGF tarafından verilen kefaleti yeterli bulan işletmeler ile %94 (conf:0,94) birliktelik gösterdiği gözlemlenmektedir.

57. kuralda KGF destek programlarını yeterli bulan işletmeler ile KGF tarafından verilen kefaleti yeterli bulan işletmelerin %92 oranında birliktelik gösterdiği, 60. Kuralda ise faaliyet süresi 11-20 yıl arasında olup işletme içerisinde finansal planlama yapan KOBİ'lerin KGF tarafından verilen kefaleti yeterli bulan işletmeler ile %92'lik bir birliktelik gösterdiği gözlemlenmektedir.

80. kural incelendiğinde çalışan sayısı 50-249 kişi arasında olup KGF destek programlarını kısmen yeterli bulan işletmeler ile finansal planlama yapan ve KGF tarafından verilen kefaleti yeterli bulan işletmelerin %91'lik bir güven oranı ile birliktelik gösterdiği, 98. Kural incelendiğinde ise Limited şirket olup finansal planlama yapan ve KGF'den aldığı kefalet ile kullandığı kredi kredi aracılığı ile finansman ihtiyacını %41-60 aralığında karşılayan işletmelerin KGF tarafından

verilen kefaleti yeterli bulan işletmeler ile %90 gibi bir güvenilirlik oranı ile birliktelik gösterdiği gözlemlenmiştir.

KGF desteklerine ilişkin yapılan analiz sonucunda elde edilen en iyi 100 kural incelendiğinde %60'ın üzerinde bir ihtiyaç karşılama oranı ile birliktelik oluşturulan bir kurala rastlanılmamıştır. Bununla birlikte gerek yukarıda sıralanan kurallar içerisinde gerekse ekte sunulan en iyi 100 kural içerisinde KGF desteklerini ve verilen kefaletleri yeterli bulma durumları başka koşullarla sıkça birliktelik göstermiştir. Bu açıdan bakıldığında KGF desteklerinin belli koşullarda etkin olduğu söylenebilir.

## 6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, KOBİ'lere yönelik destekleri bulunan KOSGEB, GMKA ve KGF kurumlarının sağladıkları desteklerin KOBİ'lere etkileri ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışma kapsamında ulaşılan 65 işletmeden 47'sinde işletme sahipleri ya da muhasebe-finans müdürleri ile görüşülmüştür. Bu kapsamda uygulanan ankete verilen cevapların bilirkişilerce verildiği ve gerçek durumları yansıttığı söylenebilir. Çalışma kapsamında anket uygulanan işletmelerin 10 ayrı sektörde faaliyet gösterdikleri gözlemlenmiş ve bu durumun çalışmaya sektörel anlamda homojenlik kazandırdığı düşünülmektedir.

Çalışmaya katılan işletmelerin %86'sının işletme içerisinde finansal planlama yaptıkları %14'ünün ise finansal planlama yapmadığı görülmüştür. Finansal planlama yapmayan işletmeler finansal planlama yapmama nedenleri olarak politik/siyasi istikrarsızlıklar, gelir-gider tahminindeki güçlükler, döviz kuru ve faizdeki belirsizlikler ve enflasyon oranındaki dalgalanmaları göstermişlerdir. Bu açıdan bakıldığında işletmelerin finansal planlama yapamamalarının genellikle dışsal faktörlerden kaynaklandığı söylenebilir. Finansal planlama yapan işletmelerin %80'inin 1 yıldan uzun vadeli planlama yaptıkları tespit edilmiş ve bu durumun işletmelerin finansal takip ve planlama anlamında yeterli çalışmalarının olduğu şeklinde yorumlanmıştır.

Araştırmanın yapıldığı dönemde çalışmaya katılan KOBİ'lerin 21'i finansal sorunu olduğunu belirtmiştir. Söz konusu 21 firmanın finansman sorunu olarak öncelik sıralamasına göre gösterdikleri gerekçelerin başında alacakların tahsilinde yaşanan sorunlar ve kredi teminindeki güçlükler gösterilmiştir. 2. Derece önemli görülen finansal sorun gerekçeleri ise öz kaynak yetersizliği ve maliyetlerdeki artışlar şeklinde ifade edilmiştir. Yine çalışmaya katılan KOBİ'lerin tamamının finansman sorunlarının çözümüne yönelik önerileri alınmıştır. Buna göre işletmelerin çok büyük bir bölümü banka dışında destekçi kuruluşların daha aktif rol almasını, kredi teminatlarının en aza indirilmesini ve uzun vadeli ve ucuz kredi sağlanmasını finansman sorunlarına çözüm kaynağı olarak gördükleri gözlemlenmiştir. Bu verilerden hareketle çalışmanın kapsamını oluşturan KOSGEB, GMKA ve KGF destekleri açısından KOBİ'lerin beklentilerinin ne derece yüksek olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu kapsamda her kurumun sunmuş oldukları desteklerin KOBİ'ler açısından değerlendirildiği ankete ilişkin sonuçların yorumlama, değerlendirilme ve önerileri aşağıda sunulmuştur.

KOBİ'lerin KOSGEB'den aldıkları desteklere ilişkin yapılan anket uygulaması sonuçlarına göre çalışmaya katılan 49 işletmenin 10 farklı KOSGEB programından yararlandıkları gözlemlenmiştir. KOSGEB desteklerinden faydalanan KOBİ'lerin %61'inin KOSGEB'den 50 bin TL ve daha az destek kullandıkları görülmüştür. İşletmelerin %79'unun KOSGEB desteklerini kısmen yeterli bulmaları, %18'nin yetersiz bulması ve KOSGEB'den destek alan işletmelerin %63'ünün KOSGEB destekleri ile finansman ihtiyacının %1-20 aralığında karşıladığını belirtmesi KOSGEB desteklerinin istenilen oranda KOBİ'lerin ihtiyaçlarını karşılamadığı şeklinde yorumlanabilir.

Ayrıca KOSGEB desteklerine ilişkin uygulanan anket bölümünden elde edilen verilerin Apriori algoritması ile analiz edilmesi sonucunda KOSGEB desteklerinin yeterli bulunduğu veya desteklerin %60'ın üstünde finansman ihtiyacını karşıladığı bir birliktelik gözlenememiştir. Bu durum KOSGEB desteklerinin yeterli olmadığı ve işletmelerin finansman ihtiyaçlarını %60'ın üzerinde karşılayamadığı şeklinde yorumlanabilir.

KOSGEB destekleri ile ilgili KOBİ temsilcileri ile yapılan görüşmelerde KOSGEB destek projelerinin hazırlanma ve sunum sürecindeki bürokrasi fazlalığından ve KOSGEB'in KOBİ'lerin öncelikli ihtiyacı olan alanlara yönelik programlarının yetersizliğinden bahsedilmiştir. Bu ve eldeki veriler değerlendirildiğinde KOSGEB desteklerinin KOBİ'lerin ihtiyaç önceliklerine yönlendirilebilmesi konusunda esnek olması, destek programları başvuru sürecindeki bürokrasinin azaltılması ve destek programlarının bütçelerini artırmasının KOSGEB desteklerinin etkinliğini artıracığı ve KOBİ'lerin sorunlarının çözümünde daha yararlı olacağı söylenebilir.

KOBİ'lerin GMKA'dan aldıkları desteklere ilişkin yapılan anket uygulaması sonuçlarına göre çalışmaya katılan 30 işletmenin 10 farklı GMKA destek programı alanına başvurduğu görülmüştür. Bu alanlardan %37'lik pay ile ürün ya da üretim süreci yenilikleri (inovasyon) en çok başvurulan alan olarak dikkat çekmektedir. GMKA'dan destek alan KOBİ'lerin aldıkları destek tutarı dağılımlarına bakıldığında sadece 3 KOBİ'nin GMKA desteklerinden 50 bin TL veya altında faydalandığı görülmektedir. 9 işletme ise 200 bin TL veya üzerinde bir destekten faydalanmıştır. Bu durum GMKA desteklerinin çoğunluğunun 50 - 200 bin TL arasında olduğunu ve

KOBİ'ler açısından önemli bir finansman kaynağı olduğunu göstermektedir. Nitekim GMKA desteklerinden faydalanan KOBİ'lerin %33'ü GMKA desteklerini yeterli bulduğunu %63'ü ise kısmen yeterli bulduğunu ifade etmiş yalnızca 1 işletme GMKA desteklerini yetersiz bulduğunu belirtmiştir. GMKA desteklerinden faydalanan KOBİ'lerde desteklerin finansman ihtiyaçlarını karşılama oranlarına bakıldığında ise işletmelerin %57'sinin %41-100 aralığında finansman sorunlarına çözüm buldukları görülmüştür.

Ayrıca GMKA desteklerine ilişkin uygulanan anket bölümünden elde edilen verilerin Apriori algoritması ile analiz edilmesi sonucunda GMKA desteklerinin yeterli bulunduğu veya desteklerin %60'ın üstünde finansman ihtiyacını karşıladığı birlikteliklere rastlanabilmiştir. Bu durum GMKA desteklerinin belli koşullarda yeterli veya etkin olduğu sonucuna ulaştırırsa da KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarına yönelik başvurdukları alanlarda GMKA'nın daha esnek olmasının ve KOBİ'lere yönelik destek programlarını belirli sürelerle daha istikrarlı olarak uygulamasının bu etkinliği artıracağı düşünülmüştür.

KOBİ'lerin KGF'den aldıkları desteklere ilişkin yapılan anket uygulaması sonuçlarına göre ise çalışmaya katılan 38 işletmenin 7 farklı amaçla KGF kefalet desteklerine başvurduğu görülmüştür. Bu amaçlardan %50'lik pay ile işletme sermayesi ihtiyacı en çok belirtilen amaç olarak dikkat çekmektedir. KGF'den talep edilen kefalet dağılımlarına bakıldığında çalışmaya katılan hiçbir işletmenin 50 bin TL'nin altında bir kefalet için başvurmadığı ve işletmelerin %39'unun 200 bin TL'nin üstünde bir kefaletle başvurduğu görülmektedir. KGF tarafından verilen kefaletlerin işletmelerin talebini karşılama oranlarına bakıldığında ise işletmelerin %76'sının başvurduğu miktarın %26-75 aralığında karşılandığı görülmektedir. Bu oran son derece dikkat çekicidir. Ayrıca işletmelerin %8'i KGF'den talep ettiği kefalet tutarını %76-100 aralığında karşıladığını belirtmiştir. Bununla birlikte işletmelerin %86'sı KGF tarafından verilen kefaletleri yeterli bulduğunu ifade etmiştir. Bu durum finansman sorunlarının çözümünde KGF'nin etkililiğini gösteren önemli bir unsurdur.

KGF kefaletlerinin vadesinin genelde 25-36 aralığında olduğu ve KGF kefalet ile il kredi kullanan KOBİ'lerin %61'inin finansman sorununun %41-100 aralığında çözdüğü görülmüştür. Yine KGF desteklerinden faydalanan KOBİ'lerin %32'si KGF desteklerini yeterli bulmakta, %61'i ise kısmen yeterli bulmaktadır. Bu veriler ışığında

KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümünde KGF desteklerinin önemli bir etken olduğu sonucuna ulaştırmaktadır.

Ayrıca KGF desteklerine ilişkin uygulanan anket bölümünden elde edilen verilerin Apriori algoritması ile analiz edilmesi sonucunda KGF desteklerinin veya verilen kefaletlerin yeterli bulunduğu birlikteliklere sıkça rastlanılmıştır. Bu durum KGF desteklerinin önemli ölçüde yeterli veya etkin olduğu sonucuna ulaşırsa da KGF desteklerinin her durumda %100 etkinliğinden söz edilememektedir. KGF desteklerinde etkinliğin sağlanması veya KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümünde garanti bir kaynak olabilmesi için KGF'nin programlarını geliştirmesinin yanı sıra KOBİ'lerin de gerek finansal planlama gerekse de öz sermaye yönetimi konularında kendilerini geliştirmeleri ve etkin politikalar uygulamaları gerekmektedir.



## KAYNAKÇA

Abacı, H. (2015). Türkiye'de KOBİ'lerin gelişimi ve yeri, KOBİ'lere sağlanan teşvik ve desteklerin ürün kalitesi, ürün yeniliği ve karlılık üzerindeki etkilerinin incelenmesi: Afyonkarahisar küçük sanayi sitesi örneği, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Arel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Agrawal, R. ve Srikant, R. (1994). Fast Algorithms for Mining Association Rules in Large Databases, Proceedings of the 20th International Conference on Very Large Databases (VLDB), Santiago, pp. 487-499.

Altunkaynak, B. (2017). Veri Madenciliği Yöntemleri ve R Uygulamaları, Seçkin Yayıncılık, İstanbul.

Akdağ, O. A. (2014). KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri Ankara İli Uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, Türk Hava Kurumu Üniversitesi, Ankara.

Akış, E. (2011). Küreselleşme Sürecinde Bölgesel Kalkınma Yaklaşımındaki Gelişmeler Ve Bölgesel Kalkınma Ajansları. Sosyoloji Konferansları, İstanbul Üniversitesi, ss. 237-256.

Aksoy, T. (2018). KOBİ'lerin Sorunları ve Vergisel Teşvikler <http://www.halkbankkobi.com.tr/NewsDetail/KOBİ-lerin-Sorunlari-ve-Vergisel-Tesvikler/5530> (Erişim Tarihi: 30 Ocak 2018).

Alfred, R. (2005). Knowledge Discovery: Enhancing Data Mining and Decision Support Integration. The University of York, United Kingdom.

Arslan, B. (2016). KOSGEB Finansman Desteklerinin KOBİ'lerin Finansal Etkinliğine Etkisi: Düzce İlinde Bir Uygulama. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 30, ss. 27-39.

Aşkın, A., Nehir, S., & Vural, S. Ö. (2011). Tarihsel Süreçte Girişimcilik Kavramı Ve Gelişimi, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, C. 6, S. 2, ss.67.

Ateş, Y. ve Karabatak, M. (2017). Nicel Birliktelik Kuralları İçin Çoklu Minimum Destek Değeri. Fırat Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi, s. 29(2), ss. 57-65.

Bağcı, H., & Kaharaman, Y. E. (2018). Electre Yöntemi Kullanılarak Leasing Şirketlerinin Performanslarının Değerlendirilmesi. Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(1), 59-67.

Bayraktaroğlu, H., Karaman, D., & Kalkan, A. (2015). KOBİ'lere Sağlanan Teşviklerin Firmaların İhracat Performansına Katkısı: Antalya Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir Uygulama. Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (31), ss. 89-108.

Ceylan, A. (2002). Finansal Teknikler, Ekin Kitabevi, Bursa.

Civan, M. (2012). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Teşvik ve Finansmanı. Discussion Paper, Turkish Economic Association.

Civan, M., & Uğurlu, M. (2002). Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Gaziantep İlinde KOBİ'lerin Halka Açılmasına Yönelik Model Önerisi. Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21, 1.

Coşkun, M. (2010). Para ve Sermaye Piyasaları Kurumlar, Araçlar, Analiz. (1. Baskı). Detay Yayıncılık. Ankara

Çelik, U., Akçetin, E., Gök, M. (2017). Rapidminer ile Uygulamalı Veri Madenciliği, Pusula Yayıncılık, İstanbul.

Çelik, C. ve Karadal, H. (2007), KOBİ'lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: Aksaray ve Mersin Örneği, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C.16, S.2, ss. 119-138.

Çerçi, G. (2011). Bankalarda Karlılık Analizi: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.

Çolak, M. (2004). Mobilyada Pazar Maliyetini Etkileyen Nedenler: Örnek Bir Mobilyanın Maliyetinin Çıkarılması. Pazarlama Dünyası, Yıl:18, Sayı: 2004- 3, İstanbul, ss. 18-21

Dener, M., Dörterler, M., & Orman, A. (2009). Açık Kaynak Kodlu Veri Madenciliği Programları: Weka'da Örnek Uygulama. Akademik Bilişim Konferansı Bildirileri, 9, ss. 11-13, Harran Üniversitesi, Şanlıurfa.

Eğmir, R. T. ve Hazman G. G. (2017). KOBİ'lere Sağlanan Teşvikler ve KOBİ'lerin Vergi Algısı İlişkisi: Afyonkarahisar Örneği. Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, 7.2: ss. 225-246.

Emecen, E. Ve Çiçek, H. (2016). KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Burdur İli İmalat Sektöründeki İşletmeler Üzerinde Bir Araştırma. Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, C. 8, S. 1, ss. 141-158.

Erdoğan, B. Z., (2012). Girişimcilik ve KOBİ'ler, Ekin Yayınevi, Bursa

Erol, C. (1992). Faizsiz Kredi Modeli Venture Capital Finansman Modeli, Bankacılar Dergisi, Ankara.

Erol, M. (2010). Ekonomik Kriz Ve KOBİ'ler. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi (5:1). (175).

Güngör, E., Yalçın, N., & Yurtay, N. (2013). Apriori algoritması ile teknik seçmeli ders seçim analizi. UZEM 2013 Ulusal Uzaktan Eğitim ve Teknolojileri Sempozyumu, 01-03.

Gündoğdu, A. (Ed.). (2017). Finansal Yönetim Temel Teoriler ve Açıklamalı Örnekler. Seçkin Yayınevi.

Han, J., Pei, J., & Kamber, M. (2011). Data mining: concepts and techniques. Morgan Kaufmann Publishers is an Imprint Elsevier. 225 Wyman Street, Waltham, MA02451, USA.

ITFA, Benefits Of Forfaiting, The International Trade and Forfaiting Association, <http://itfa.org/trade-forfaiting/benefits-of-forfaiting/> (Erişim Tarihi:20.11.2018).

Kandemir, T., Baykut, E. ve Avcı, A. (2017). KOSGEB Desteklerinin Destekleri Kullanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi (TR33 Bölgesi Uygulaması). Optimum: Journal of Economics & Management Sciences/Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 4.1. ss.97-114.

Karakoç, A. (2010). KOSGEB Kaynaklı KOBİ Destekleri ve Bütçe İlişkisinin Değerlendirmesi, Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Kaya, A. (2001). Dünya’da ve Türkiye’de Risk Sermayesi. SPK Yeterlilik Etütleri, Ankara. <http://www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/437> (Erişim Tarihi: 10 Şubat 2018)

Kaya, U., & Gerekan, B. (2011). Faktoring Şirketi ve Satıcı İşletme Açısından Faktoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi. Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi, C. 13, S. 2, ss. 73-103.

KGF, (2017). Faaliyet Raporu. [http://www.kgf.com.tr/images/faaliyet\\_raporu/2017\\_kgf\\_faaliyet\\_raporu.PDF](http://www.kgf.com.tr/images/faaliyet_raporu/2017_kgf_faaliyet_raporu.PDF) (Erişim Tarihi:15.11.2018)

Kılıçlı, Y. (2016). KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri: Van Organize Sanayi Bölgesi Üzerine Bir İnceleme, Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Van.

KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, (2013). <http://www.tobb.org.tr/SiteAssets/Lists/DuyurularListesi/EditForm/KSEP%202011-2013.pdf> S:32-33. (Erişim Tarihi: 18 Ocak 2018).

Koç, M. (2004). Finansal kiralama (leasing). (2. Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.

KOSGEB, (2018). 2017 Yılı Faaliyet Raporu [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Kayit/KOSGEB\\_2017\\_Y%C4%B1l%C4%B1\\_Faaliyet\\_Raporu.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Kayit/KOSGEB_2017_Y%C4%B1l%C4%B1_Faaliyet_Raporu.pdf) (Erişim Tarihi: 16 Kasım 2018).

KSEP KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2015-2018. [http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi\\_Stra-tejisi\\_ve\\_Eylem\\_Planı\\_\(2015-2018\).pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stra-tejisi_ve_Eylem_Planı_(2015-2018).pdf) (Erişim Tarihi: 25 Ocak 2018).

Küçük İşletmeler Yasası, (2018). [http://www.kobi.org.tr/index.php?option=com\\_content&view=article&id=178&Itemid=307](http://www.kobi.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=178&Itemid=307) (Erişim Tarihi: 15 Ocak 2018)

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Komisyonu, (1999). Küçük ve Orta Ölçekli Sanayicinin El Kitabı, TMMOB Makine Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi, 52. İstanbul.

Müslümov, A. (2002). 21. Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri. Doğu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,

[http://openaccess.dogus.edu.tr/bitstream/handle/11376/577/Muslumov\\_2002\\_Kitap.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://openaccess.dogus.edu.tr/bitstream/handle/11376/577/Muslumov_2002_Kitap.pdf?sequence=1&isAllowed=y)(Erişim Tarihi: 25 Ocak 2018).

Olçay, F.M. (1996). Gümrük Birliği Sürecinde Mali Yardımların Küçük ve Orta Boy İşletmelere (KOBİ) Etkisi, Vakıfbank Yayınları, Ankara, 3.

Özdemir, M., & Erdoğan, Ö. (2018). Bölgesel Kalkınmaya Yönelik Finansal Destek Mekanizmalarının Etkileri: BEBKA Üzerine Bir Araştırma. Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, 14(2), ss. 59-88.

Özdemir, Z. (2005). Dış ticaret finansman tekniklerinden faktoring ve forfaiting işlemleri. Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (10), ss.194-224.

Özgül, E. (2005). KOBİ’lerin Büyüme Stratejisi Alternatifi Olarak Özel Marka Uygulamalarının Dağıtım Kanalı İlişkisi Yaklaşımıyla Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

Özseven, T., & Düğenci, M. (2011). LOG Analiz: Erişim Kayıt Dosyaları Analiz Yazılımı ve GOP Üniversitesi Uygulaması. Bilişim Teknolojileri Dergisi, C. 4, S. 2, ss.55-66.

Özyiğit, H. (2015). KOBİ’lerin Finansman Sorunlarına Avrupa Birliği Kobi Finansman Politikalarıyla Çözüm Önerileri: Erzincan Uygulaması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erzincan Üniversitesi, Erzincan.

Rbmintfinance, (2018). The Basic Concept of Forfaiting Transaction, <http://rbmintfinance.net/proflow.html> (Erişim Tarihi: 20.11.2018).

Sarıkahya, M. (2012). Mobilya Endüstrisinde KOBİ’lere Verilen Devlet Desteklerinin Firmalar Üzerindeki Etkileri (Ankara Örneği). Politeknik Dergisi, C.15, S. 4, ss.177-183.

Özdemir, S., Halis Y.E. ve Sarıoğlu, İ. (2006). İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ’lerin Desteklenmesi, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul, s.41.

Resmi Gazete, (2012). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik. S. 28457.

SERKA Kalkınma Ajansı, 2013. 30 Soruda Kredi Garanti Fonu (KGF) Destekleri,(4)  
<http://www.serka.gov.tr/store/file/common/a3a2ad6bf3b2e4423d5684ff729b1953.pdf> f (Erişim Tarihi: 25 Ocak 2018).

Şengül, Ü., & Eslamian Shiraz, S. (2013). Türkiye’de İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflamasına Göre Düzey 2 Bölgelerinin Ekonomik Etkinliklerinin DEA Yöntemi İle Belirlenmesi ve Tobit Model Uygulaması. Yönetim Bilimleri Dergisi, C.11, S. 21, ss.75-99.

Şişman, D. ve Şişman, M. (2017). Finansal Kiralama (Leasing) ve Ekonomi İçin Önemi: Riskler, Avantajlar. Yönetim Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 15(5 (Özel Sayı)), ss.144-154.

Teksöz, D. (2007). Basel II'nin KOBİ'lerin Finansmanına Etkileri. Sosyal Bilimler Dergisi, 1: ss. 191-207.

Tıraş, O. (2011). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Banka Kredilerinin KOBİ'lere Etkisinin İncelenmesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi, Ankara.

TOBB İştirakler, 2016. Kredi Garanti Fonu KOBİ'lerin Kefili  
[http://haber.tobb.org.tr/ekonomikforum/2016/260/064\\_071.pdf](http://haber.tobb.org.tr/ekonomikforum/2016/260/064_071.pdf) (Erişim Tarihi: 25 Ocak 2018)

Toprak, Z. (2004). Zanaattan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Loncadan KOBİ'ye – Esnaf ve Sanatkârın Dünü, Osmanlı Bankası Müzesi, İstanbul.

TUİK Haber Bülteni, Sayı:21540, 25 Kasım 2016  
<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540> (Erişim Tarihi:18 Ocak 2018)

Türko, E. S., & Kadiroğlu, A. (2018). Bölgesel Kalkınma Ajansı Mali Destek Programlarından Faydalanan İşletmelerde Proje Süreci: Kudaka Örneği. İşletme, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, C.1, S.2, ss.34-53.

Türkoğlu, M. ve Çelikkaya, S. (2011). Türkiye’de KOBİ’lere Yönelik AR-GE Destekleri. Akdeniz Üniversitesi, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, C.3, S.2, ss.56-71.

Uçkun, N. (2009). KOBİlerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi?, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı:41, ss.121-131.

Ulusoy, R. ve Akarsu, R. (2012). Türkiye’de KOBİ’lere yapılan destekler ve istihdam üzerindeki etkileri. Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, S. 23, ss.105-126.

Yıldırım, H. (2010). KOBİ’lerin Finansmanında Teşviklerin Yeri ve Önemi Kayseri’de Teşvik Uygulamaları, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.

Özdemir, S., ERSÖZ, H., & SARIOĞLU, H. (2007). Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri. Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi, (53), ss.173-230.

Öztürk, Ö. (2007). İstihdam Konusunda KOBİ’lerin Önemi ve KOBİ Alanında Eğitim İstihdam İlişkisi Açısından Kamu İstihdam Kurumunun Rolü, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü. Ankara.

Yörük, N. ve Ban, Ü. (2003). KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama, Gazi Kitabevi, Ankara.

Zengin, B. (2010). Küreselleşme Sürecinde KOBİ’lerin Durumu ve KOBİ Destekleri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama, Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

### **İnternet Kaynakları**

[http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition\\_en](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en) (Erişim Tarihi: 15 Ocak 2018)

<http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaAjanslari.aspx> (Erişim Tarihi: 21 Ocak 2018)

<http://tusiak.org/kredi-garanti-fonu-nedir/> (Erişim Tarihi: 23 Ocak 2018)

<https://www.gmka.gov.tr/hakkimizda> (Erişim Tarihi:20 Ocak 2018)

<https://www.gmka.gov.tr/ajans-destek-turleri> (Erişim Tarihi: 15 Kasım 2018)

<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/desteklerimiz/kaynaklarımız/kgf-ozkaynaklari>  
(Erişim Tarihi: 10 şubat 2018).

<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/desteklerimiz/kefalet-verdigimiz-kurum-ve-kuruluslar/kefalet-verdigimiz-kurumlar> (Erişim Tarihi: 10 şubat 2018).

<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/desteklerimiz/kefalet-verdigimiz-kurum-ve-kuruluslar/kefalet-verdigimiz-finans-kuruluslari> (Erişim Tarihi: 10 şubat 2018).

<http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/3/destekler> (Erişim Tarihi: 15 Kasım 2018).

<https://www.gmka.gov.tr/organizasyon-yapisi> (Erişim Tarihi: 15 Kasım 2018)

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/337/vizyon-ve-misyon> (Erişim Tarihi 15 Kasım 2018)

<https://www.gmka.gov.tr/organizasyon-yapisi> (Erişim Tarihi:15 Kasım 2018)



## EKLER

### EK 1- KOSGEB Destekleri En İyi 100 Kural Listesi

=== Run information ===

Scheme: weka.associations.Apriori -N 100 -T 0 -C 0.9 -D 0.05 -U 1.0 -M 0.1 -S -1.0 -c -1

Relation: kosgeb

Instances: 49

Attributes: 8

isletme\_yapisi

isletme\_calisan\_sayisi

isletme\_faaliyet\_sure

isletme\_ciro

isletme\_finansal\_planlama

KOSGEB\_destek\_tutari

KOSGEB\_yeterli\_mi

KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani

=== Associator model (full training set) ===

Apriori

=====

Minimum support: 0.15 (7 instances)

Minimum metric <confidence>: 0.9

Number of cycles performed: 17

Generated sets of large itemsets:

Size of set of large itemsets L(1): 17

Size of set of large itemsets L(2): 67

Size of set of large itemsets L(3): 109

Size of set of large itemsets L(4): 79

Size of set of large itemsets L(5): 31

Size of set of large itemsets L(6): 6

Best rules found:

1. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 16 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 16 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.05) [2] conv:(2.29)

2. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 14 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 14 <conf:(1)>  
lift:(1.17) lev:(0.04) [2] conv:(2)

3. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 14 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 14  
<conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.04) [2] conv:(2)

4. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 13 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 13  
<conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.04) [1] conv:(1.86)

5. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 13 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 13 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.04) [1] conv:(1.86)

6. KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 12 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 12 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.05) [2] conv:(2.45)

7. isletme\_ciro=onm\_ustu 11 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(1)>  
lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.57)

8. isletme\_yapisi=ANONIM KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.57)

9. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 11 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(1)>  
lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.57)

10. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.57)

11. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.57)
12. KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yüzb 10 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 10  
<conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.04) [2] conv:(2.04)
13. isletme\_yapisi=ANONIM KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)
14. isletme\_yapisi=ANONIM KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 10 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 10 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [3]  
conv:(3.67)
15. isletme\_calisan\_sayisi=elli-ikiyuzkirkdokuz isletme\_ciro=onm\_ustu 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)
16. isletme\_yapisi=ANONIM KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 10 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 10  
<conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)
17. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 10 ==> KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 10  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [3] conv:(3.67)
18. isletme\_yapisi=ANONIM KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 10  
<conf:(1)> lift:(1.75) lev:(0.09) [4] conv:(4.29)
19. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 10 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 10  
<conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)
20. KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 9 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)>  
lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.29)
21. KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 9 ==> KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 9  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [3] conv:(3.31)
22. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_ciro=birm\_onm 9 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 9 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.04) [1] conv:(1.84)
23. KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 9 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.29)
24. isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 9 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 9 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [3]  
conv:(3.31)
25. KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 9 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 9 <conf:(1)> lift:(1.75) lev:(0.08) [3]  
conv:(3.86)

26. isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 9 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 9 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.04) [1] conv:(1.84)
27. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 9 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)>  
lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.29)
28. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 9 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.29)
29. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 9 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.03) [1] conv:(1.29)
30. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz 8 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm 8 <conf:(1)> lift:(1.69) lev:(0.07) [3] conv:(3.27)
31. isletme\_yapisi=LIMITED KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 8 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.63)
32. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 8 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm 8 <conf:(1)> lift:(1.69) lev:(0.07) [3] conv:(3.27)
33. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 8 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.63)
34. isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yüzb 8 ==>  
isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz 8 <conf:(1)> lift:(1.81) lev:(0.07) [3] conv:(3.59)
35. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yüzb 8 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm 8 <conf:(1)> lift:(1.69) lev:(0.07) [3] conv:(3.27)
36. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yüzb 8 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.63)
37. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 8  
==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.63)
38. isletme\_calisan\_sayisi=elli-ikiyuzkirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 8 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 8 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1.14)
39. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 8 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 8 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1.14)
40. isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yüzb 8 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.63)
41. KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 8 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 8 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1.14)
42. KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 8 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 8 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [2]  
conv:(2.94)

43. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 8 <conf:(1)> lift:(1.69)  
lev:(0.07) [3] conv:(3.27)
44. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
isletme\_ciro=birm\_onm 8 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.26)  
lev:(0.03) [1] conv:(1.63)
45. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 8 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.96)  
lev:(0.08) [3] conv:(3.92)
46. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 8 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 8  
<conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1.14)
47. isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yuzb  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 ==> isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz 8  
<conf:(1)> lift:(1.81) lev:(0.07) [3] conv:(3.59)
48. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yuzb  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 8 <conf:(1)> lift:(1.69)  
lev:(0.07) [3] conv:(3.27)
49. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yuzb 8 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)>  
lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.63)
50. isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yuzb 8 ==>  
isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)>  
lift:(2.04) lev:(0.08) [4] conv:(4.08)
51. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yuzb 8 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.96)  
lev:(0.08) [3] conv:(3.92)
52. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_ciro=birm\_onm  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 8 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 8 <conf:(1)>  
lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.63)
53. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 8 ==> KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 8  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [2] conv:(2.94)
54. KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 8 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 8  
<conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1.14)
55. isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti  
KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 8 ==> KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 8  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [2] conv:(2.94)

56. KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=YETERSIZ 8 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 8 <conf:(1)>  
lift:(1.75) lev:(0.07) [3] conv:(3.43)
57. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 8 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 8 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1.14)
58. isletme\_finansal\_planlama=HAYIR 7 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7  
<conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)
59. isletme\_yapisi=LIMITED KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yüzb 7 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)
60. isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 7 ==>  
isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz 7 <conf:(1)> lift:(1.81) lev:(0.06) [3] conv:(3.14)
61. isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 7 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)
62. isletme\_ciro=onm\_ustu KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)
63. isletme\_ciro=onm\_ustu KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)
64. isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_yüzb 7 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)
65. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 7 <conf:(1)> lift:(1.69)  
lev:(0.06) [2] conv:(2.86)
66. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI  
7 ==> isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz 7 <conf:(1)> lift:(1.81) lev:(0.06) [3] conv:(3.14)
67. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 7 <conf:(1)> lift:(1.69)  
lev:(0.06) [2] conv:(2.86)
68. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)>  
lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)
69. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 7  
<conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)
70. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==> KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7  
<conf:(1)> lift:(1.63) lev:(0.06) [2] conv:(2.71)
71. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==> KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.05) [2] conv:(2.57)

72. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_ ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 7  
<conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)

73. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_calisan\_sayisi=elli-ikiyuzkirkdokuz  
isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)>  
lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)

74. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_ciro=birm\_onm 7  
==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)

75. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KOSGEB\_ ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 7 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI  
7 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)

76. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 7 <conf:(1)> lift:(1.69)  
lev:(0.06) [2] conv:(2.86)

77. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 <conf:(1)>  
lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)

78. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)>  
lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)

79. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==> KOSGEB\_ ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.05) [2] conv:(2.57)

80. isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI  
KOSGEB\_ ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 7 ==> isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
7 <conf:(1)> lift:(1.81) lev:(0.06) [3] conv:(3.14)

81. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_ ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 7 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI  
7 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)

82. isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_ ihtiyaci\_karsilama\_orani=yirmibir\_kirk 7 ==>  
isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 <conf:(1)>  
lift:(2.04) lev:(0.07) [3] conv:(3.57)

83. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_ ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==> KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7  
<conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)

84. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)>  
lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)

85. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_ ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)

86. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==>  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 <conf:(1)> lift:(1.63) lev:(0.06) [2] conv:(2.71)
87. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.05) [2]  
conv:(2.57)
88. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 <conf:(1)> lift:(1.81) lev:(0.06) [3] conv:(3.14)
89. isletme\_yapisi=ANONIM isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 <conf:(1)> lift:(1.75) lev:(0.06) [3] conv:(3)
90. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm 7 <conf:(1)> lift:(1.69) lev:(0.06) [2] conv:(2.86)
91. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
isletme\_ciro=birm\_onm isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 ==>  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.26) lev:(0.03) [1] conv:(1.43)
92. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 ==> isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.96) lev:(0.07) [3] conv:(3.43)
93. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
isletme\_ciro=birm\_onm KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)
94. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)
95. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.05) [2]  
conv:(2.57)
96. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 <conf:(1)> lift:(1.75) lev:(0.06) [3] conv:(3)
97. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu isletme\_ciro=birm\_onm  
isletme\_finansal\_planlama=EVET KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti 7 ==>  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.05) [2]  
conv:(2.57)



98. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI 7 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)

99. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
KOSGEB\_destek\_tutari=ellib\_alti KOSGEB\_yeterli\_mi=KISMENYETERLI  
KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 7  
<conf:(1)> lift:(1.17) lev:(0.02) [1] conv:(1)

100. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz KOSGEB\_ihtiyaci\_karsilama\_orani=bir\_yirmi 18  
==> isletme\_ciro=birm\_onm 17 <conf:(0.94)> lift:(1.6) lev:(0.13) [6] conv:(3.67)

## EK 2- GMKA Destekleri En İyi 100 Kural Listesi

=== Run information ===

Scheme: weka.associations.Apriori -N 100 -T 0 -C 0.9 -D 0.05 -U 1.0 -M 0.1 -S -1.0 -c -1

Relation: gmka

Instances: 30

Attributes: 8

isletme\_hukuki\_yapi

isletme\_calisan\_sayi

isletme\_faaliyet\_sure

isletme\_ciro

isletme\_finansal\_planlama

gmka\_destek\_tutar

gmka\_destek\_yeterli\_mi

gmka\_karsilama\_orani\_yuzde

=== Associator model (full training set) ===

Apriori

=====

Minimum support: 0.15 (5 instances)

Minimum metric <confidence>: 0.9

Number of cycles performed: 17

Generated sets of large itemsets:

Size of set of large itemsets L(1): 18

Size of set of large itemsets L(2): 93

Size of set of large itemsets L(3): 146

Size of set of large itemsets L(4): 94

Size of set of large itemsets L(5): 27

Size of set of large itemsets L(6): 3

Best rules found:

1. isletme\_calisan\_sayi=elli\_ikiyuzkirkdokuz 10 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 10  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.67)
2. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.67)
3. isletme\_ciro=onm\_ustu 9 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.07)  
lev:(0.02) [0] conv:(0.6)
4. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 8 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 8 <conf:(1)>  
lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.53)
5. gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=kirkbir\_altmis 8 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 8  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.53)
6. gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 8 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET  
8 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.53)
7. gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 8 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 8 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.1) [2] conv:(2.93)
8. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_destek\_tutar=ellib\_yuzb 8 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 8 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.53)
9. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 8 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 8  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.53)
10. gmka\_destek\_tutar=yuzb\_yuzellib 7 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 7  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.47)
11. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 7 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.47)
12. isletme\_calisan\_sayi=elli\_ikiyuzkirkdokuz isletme\_ciro=onm\_ustu 7 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.47)

13. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 7 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 7 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.47)
14. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 7 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.09) [2]  
conv:(2.57)
15. isletme\_finansal\_planlama=EVET gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 7 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 7 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.09) [2]  
conv:(2.57)
16. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 7 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 7 <conf:(1)> lift:(1.58)  
lev:(0.09) [2] conv:(2.57)
17. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_destek\_yeterli\_mi=YETERLI 6 ==>  
isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 6 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)
18. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=elli\_ikiyuzkirkdokuz 6 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)
19. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=kirkbir\_altmis 6 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)
20. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 6 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)
21. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 6 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm 6 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)
22. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 6 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)
23. isletme\_calisan\_sayi=elli\_ikiyuzkirkdokuz gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6  
==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)
24. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu gmka\_destek\_tutar=yuzb\_yuzellib 6 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)
25. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 6  
==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)
26. isletme\_ciro=onm\_ustu gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)
27. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 6 <conf:(1)>  
lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)
28. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
gmka\_destek\_tutar=ellib\_yuzb 6 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)>  
lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)

29. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 6  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)

30. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 6  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)

31. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_destek\_tutar=ellib\_yuzb  
6 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)

32. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 6 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 6 <conf:(1)>  
lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)

33. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 6 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)

34. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 6 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 <conf:(1)> lift:(2.31)  
lev:(0.11) [3] conv:(3.4)

35. isletme\_ciro=birm\_onm isletme\_finansal\_planlama=EVET  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 6 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)

36. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm 6 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)

37. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
isletme\_finansal\_planlama=EVET gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm 6 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.07) [2] conv:(2.2)

38. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.4)

39. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 6 ==> isletme\_ciro=birm\_onm  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 6 <conf:(1)> lift:(1.76) lev:(0.09) [2] conv:(2.6)

40. gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=bir\_yirmi 5 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 5  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)

41. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5  
==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)

42. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_destek\_tutar=yuzb\_yuzellib 5 ==>  
isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5 <conf:(1)> lift:(1.67) lev:(0.07) [2] conv:(2)

43. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)

44. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==>  
isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
45. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_ciro=onm\_ustu 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
46. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_destek\_tutar=yuzb\_yuzellib 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
47. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
48. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1]  
conv:(1.83)
49. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu gmka\_destek\_tutar=ellib\_yuzb 5 ==>  
isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
50. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5  
==> isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5 <conf:(1)> lift:(1.67) lev:(0.07) [2] conv:(2)
51. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==>  
isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
52. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5  
==> isletme\_ciro=birm\_onm 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
53. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5  
==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
54. isletme\_calisan\_sayi=elli\_ikiyuzkirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
55. isletme\_calisan\_sayi=elli\_ikiyuzkirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=kirkbir\_altmis  
5 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
56. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_ciro=birm\_onm 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
57. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_ciro=birm\_onm 5 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1]  
conv:(1.83)
58. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu gmka\_destek\_tutar=ellib\_yuzb 5 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
59. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_destek\_yeterli\_mi=YETERLI 5 ==>  
isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5 <conf:(1)> lift:(1.67) lev:(0.07) [2] conv:(2)
60. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==>  
isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5 <conf:(1)> lift:(1.67) lev:(0.07) [2] conv:(2)
61. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu isletme\_ciro=onm\_ustu 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)

62. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
63. gmka\_destek\_tutar=yuzb\_yuzellib gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
64. gmka\_destek\_tutar=ikiyuz\_ust gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
65. gmka\_destek\_yeterli\_mi=YETERLI gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=kirkbir\_altmis 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
66. isletme\_hukuki\_yapi=ANONIM isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 ==> isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
67. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
68. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
69. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5  
<conf:(1)> lift:(1.67) lev:(0.07) [2] conv:(2)
70. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5  
==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5 <conf:(1)> lift:(3)  
lev:(0.11) [3] conv:(3.33)
71. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
72. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
73. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
74. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==>  
isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz 5 <conf:(1)> lift:(2.5)  
lev:(0.1) [2] conv:(3)
75. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5  
==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm 5 <conf:(1)> lift:(2.5) lev:(0.1)  
[2] conv:(3)

76. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz isletme\_finansal\_planlama=EVET  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=YETERLI 5 ==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 5 <conf:(1)>  
lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)

77. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz isletme\_finansal\_planlama=EVET  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)

78. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 5  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)

79. isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5  
==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)>  
lift:(1.67) lev:(0.07) [2] conv:(2)

80. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)

81. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5  
<conf:(1)> lift:(1.67) lev:(0.07) [2] conv:(2)

82. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)

83. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==>  
isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5 <conf:(1)> lift:(3)  
lev:(0.11) [3] conv:(3.33)

84. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET  
gmka\_destek\_tutar=yuzb\_yuzellib 5 ==> isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 5 <conf:(1)>  
lift:(1.67) lev:(0.07) [2] conv:(2)

85. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
gmka\_destek\_tutar=yuzb\_yuzellib 5 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)>  
lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)

86. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_destek\_tutar=yuzb\_yuzellib 5 ==>  
isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.88)  
lev:(0.08) [2] conv:(2.33)

87. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 5  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)

88. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 5 <conf:(1)>  
lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)



89. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 5  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
90. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.76) lev:(0.07)  
[2] conv:(2.17)
91. isletme\_ciro=birm\_onm isletme\_finansal\_planlama=EVET  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED 5  
<conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
92. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 5  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
93. isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=altmisbir\_seksen 5 ==>  
isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET 5 <conf:(1)> lift:(1.67)  
lev:(0.07) [2] conv:(2)
94. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==> isletme\_ciro=birm\_onm 5 <conf:(1)>  
lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)
95. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1]  
conv:(1.83)
96. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==>  
isletme\_ciro=birm\_onm gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 <conf:(1)> lift:(2.31)  
lev:(0.09) [2] conv:(2.83)
97. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 5  
<conf:(1)> lift:(1.07) lev:(0.01) [0] conv:(0.33)
98. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET  
gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==>  
gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 <conf:(1)> lift:(1.58) lev:(0.06) [1]  
conv:(1.83)
99. isletme\_hukuki\_yapi=LIMITED gmka\_karsilama\_orani\_yuzde=yirmibir\_kirk 5 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET gmka\_destek\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 5 <conf:(1)>  
lift:(1.67) lev:(0.07) [2] conv:(2)
100. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu isletme\_ciro=birm\_onm  
gmka\_destek\_tutar=ellib\_yuzb 5 ==> isletme\_calisan\_sayi=on\_kirkdokuz 5 <conf:(1)>  
lift:(1.58) lev:(0.06) [1] conv:(1.83)

### EK 3- KGF Destekleri En İyi 100 Kural Listesi

=== Run information ===

Scheme: weka.associations.Apriori -N 100 -T 0 -C 0.9 -D 0.05 -U 1.0 -M 0.1 -S -1.0 -c -1

Relation: kgf

Instances: 38

Attributes: 11

isletme\_yapisi

isletme\_calisan\_sayisi

isletme\_faaliyet\_sure

isletme\_ciro

isletme\_finansal\_planlama

Kefalet\_talep\_tutari

Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari

Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi

Verilen\_kefalet\_vadesi

Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoranı

KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi

=== Associator model (full training set) ===

Apriori

=====

Minimum support: 0.25 (9 instances)

Minimum metric <confidence>: 0.9

Number of cycles performed: 15

Generated sets of large itemsets:

Size of set of large itemsets L(1): 19

Size of set of large itemsets L(2): 67

Size of set of large itemsets L(3): 65

Size of set of large itemsets L(4): 18

Best rules found:

1. isletme\_yapisi=LIMITED KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 14 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 14 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.04) [1] conv:(1.47)

2. isletme\_yapisi=LIMITED KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 14 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 14 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.05) [1] conv:(1.84)

3. isletme\_yapisi=LIMITED Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 14 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 14 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.04) [1] conv:(1.47)

4. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 14 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 14 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.05) [1] conv:(1.84)

5. isletme\_yapisi=LIMITED KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 14 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 14 <conf:(1)> lift:(1.31)  
lev:(0.09) [3] conv:(3.32)

6. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz 13 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 13  
<conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.04) [1] conv:(1.37)

7. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=ellibir\_yetmisbes 13 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 13 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.05) [1] conv:(1.71)

8. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 12 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 12 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.04) [1] conv:(1.58)

9. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 12 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 12 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.03) [1] conv:(1.26)

10. isletme\_ciro=birm\_onm KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 12 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 12 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.04) [1] conv:(1.58)

11. isletme\_yapisi=ANONIM 11 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(1)>  
lift:(1.12) lev:(0.03) [1] conv:(1.16)

12. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.03) [1] conv:(1.16)

13. isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=ellibir\_yetmisbes  
11 ==> Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.04) [1] conv:(1.45)

14. Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.04) [1] conv:(1.45)

15. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.04) [1] conv:(1.45)

16. isletme\_ciro=birm\_onm isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.04) [1] conv:(1.45)

17. Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=yirmibir\_kirk 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.03) [1] conv:(1.05)

18. isletme\_yapisi=LIMITED  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.03) [1] conv:(1.05)

19. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 10 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.03) [1] conv:(1.32)

20. isletme\_ciro=onm\_ustu KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.03) [1] conv:(1.05)

21. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.03) [1] conv:(1.05)

22. isletme\_finansal\_planlama=EVET  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 10 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.03) [1] conv:(1.32)

23. Kefalet\_talep\_tutari=yuzb\_yuzellib 9 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 9  
<conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.02) [0] conv:(0.95)

24. isletme\_yapisi=ANONIM Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.02) [0] conv:(0.95)

25. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz isletme\_ciro=onm\_ustu 9 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.02) [0] conv:(0.95)

26. Kefalet\_talep\_tutari=ikiyuzb\_ustu  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.02) [0] conv:(0.95)

27. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
 isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.02) [0] conv:(0.95)

28. Verilen\_kefalet\_vadesi=yirmibes\_otuzalti\_ay  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
 isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.02) [0] conv:(0.95)

29. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
 Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.03) [1] conv:(1.18)

30. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=ellibir\_yetmisbes  
 Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 9 ==>  
 Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.03) [1] conv:(1.18)

31. isletme\_yapisi=LIMITED Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
 Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 9 ==>  
 isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.02) [0] conv:(0.95)

32. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
 Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.03) [1] conv:(1.18)

33. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_finansal\_planlama=EVET  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
 Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.03) [1] conv:(1.18)

34. isletme\_ciro=onm\_ustu Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
 isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.02) [0] conv:(0.95)

35. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
 isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.12) lev:(0.02) [0] conv:(0.95)

36. isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
 Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.15) lev:(0.03) [1] conv:(1.18)

37. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 9 ==>  
 isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(1)> lift:(1.31)  
 lev:(0.06) [2] conv:(2.13)

38. KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 23 ==>  
 isletme\_finansal\_planlama=EVET 22 <conf:(0.96)> lift:(1.07) lev:(0.04) [1] conv:(1.21)

39. KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 23 ==>  
 Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 22 <conf:(0.96)> lift:(1.1) lev:(0.05) [2] conv:(1.51)

40. Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
 KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 22 ==>  
 isletme\_finansal\_planlama=EVET 21 <conf:(0.95)> lift:(1.07) lev:(0.03) [1] conv:(1.16)

41. isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 22 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 21 <conf:(0.95)> lift:(1.1) lev:(0.05) [1] conv:(1.45)
42. Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 18 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 17 <conf:(0.94)> lift:(1.09) lev:(0.04) [1] conv:(1.18)
43. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 16 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 15  
<conf:(0.94)> lift:(1.05) lev:(0.02) [0] conv:(0.84)
44. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli 16 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 15 <conf:(0.94)> lift:(1.05) lev:(0.02) [0] conv:(0.84)
45. isletme\_finansal\_planlama=EVET  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 16 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 15 <conf:(0.94)> lift:(1.08) lev:(0.03) [1] conv:(1.05)
46. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm 15 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 14 <conf:(0.93)> lift:(1.04) lev:(0.02) [0] conv:(0.79)
47. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 14 ==> Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 13  
<conf:(0.93)> lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.92)
48. isletme\_ciro=onm\_ustu 14 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 13 <conf:(0.93)>  
lift:(1.04) lev:(0.01) [0] conv:(0.74)
49. isletme\_ciro=onm\_ustu 14 ==> Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 13 <conf:(0.93)>  
lift:(1.07) lev:(0.02) [0] conv:(0.92)
50. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 14  
==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 13 <conf:(0.93)> lift:(1.04) lev:(0.01) [0] conv:(0.74)
51. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz 13 ==> Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 12  
<conf:(0.92)> lift:(1.06) lev:(0.02) [0] conv:(0.86)
52. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz isletme\_finansal\_planlama=EVET 13 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 12 <conf:(0.92)> lift:(1.06) lev:(0.02) [0] conv:(0.86)
53. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz 13 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 12 <conf:(0.92)> lift:(1.21) lev:(0.05) [2] conv:(1.54)
54. isletme\_ciro=onm\_ustu Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 13 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 12 <conf:(0.92)> lift:(1.03) lev:(0.01) [0] conv:(0.68)
55. isletme\_ciro=onm\_ustu isletme\_finansal\_planlama=EVET 13 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 12 <conf:(0.92)> lift:(1.06) lev:(0.02) [0] conv:(0.86)
56. isletme\_yapisi=LIMITED 24 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 22 <conf:(0.92)>  
lift:(1.02) lev:(0.01) [0] conv:(0.84)
57. KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=YETERLI 12 ==> Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
11 <conf:(0.92)> lift:(1.06) lev:(0.02) [0] conv:(0.79)
58. isletme\_yapisi=LIMITED Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli 12 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.02) lev:(0.01) [0] conv:(0.63)

59. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 12 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.02) lev:(0.01) [0] conv:(0.63)

60. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi isletme\_finansal\_planlama=EVET 12 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.06) lev:(0.02) [0] conv:(0.79)

61. isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 12 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.02) lev:(0.01) [0] conv:(0.63)

62. isletme\_ciro=birm\_onm KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 12 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.02) lev:(0.01) [0] conv:(0.63)

63. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 12  
==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.02) lev:(0.01) [0] conv:(0.63)

64. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 12 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.02) lev:(0.01) [0] conv:(0.63)

65. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 12 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(0.92)>  
lift:(1.2) lev:(0.05) [1] conv:(1.42)

66. isletme\_ciro=birm\_onm Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 12 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 11 <conf:(0.92)> lift:(1.02) lev:(0.01) [0] conv:(0.63)

67. isletme\_ciro=birm\_onm KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 12 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 11 <conf:(0.92)>  
lift:(1.2) lev:(0.05) [1] conv:(1.42)

68. KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 23 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 21 <conf:(0.91)>  
lift:(1.2) lev:(0.09) [3] conv:(1.82)

69. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.02) lev:(0) [0] conv:(0.58)

70. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi 11 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.05) lev:(0.01) [0] conv:(0.72)

71. isletme\_ciro=birm\_onm Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli 11 ==>  
isletme\_yapisi=LIMITED 10 <conf:(0.91)> lift:(1.44) lev:(0.08) [3] conv:(2.03)

72. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.02) lev:(0) [0] conv:(0.58)

73. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeorany=kirkbir\_altmis 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.02) lev:(0) [0] conv:(0.58)

74. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 11 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.05) lev:(0.01) [0] conv:(0.72)

75. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.05) lev:(0.01) [0] conv:(0.72)

76. isletme\_ciro=birm\_onm Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.02) lev:(0) [0] conv:(0.58)

77. Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.02) lev:(0) [0] conv:(0.58)

78. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz isletme\_ciro=birm\_onm  
11 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.02) lev:(0) [0] conv:(0.58)

79. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz isletme\_finansal\_planlama=EVET  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.05) lev:(0.01) [0] conv:(0.72)

80. isletme\_calisan\_sayisi=elli\_ikiyuzkirkdokuz  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 <conf:(0.91)>  
lift:(1.19) lev:(0.04) [1] conv:(1.3)

81. Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 <conf:(0.91)> lift:(1.02) lev:(0) [0] conv:(0.58)

82. Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 11 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 <conf:(0.91)>  
lift:(1.19) lev:(0.04) [1] conv:(1.3)

83. isletme\_yapisi=LIMITED Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 21 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 19 <conf:(0.9)> lift:(1.01) lev:(0.01) [0] conv:(0.74)

84. isletme\_ciro=birm\_onm 20 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 18 <conf:(0.9)>  
lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.7)

85. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=yirmi\_ustu 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.53)

86. isletme\_yapisi=LIMITED  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 10 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.04) lev:(0.01) [0] conv:(0.66)

87. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli  
10 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.53)



88. isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.53)
89. isletme\_ciro=onm\_ustu KGF\_destek\_programlari\_yeterli\_mi=KISMEN\_YETERLI 10 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.04) lev:(0.01) [0] conv:(0.66)
90. Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli  
Verilen\_kefalet\_vadesi=yirmibes\_otuzalti\_ay 10 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 9  
<conf:(0.9)> lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.53)
91. Verilen\_kefalet\_vadesi=yirmibes\_otuzalti\_ay  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.53)
92. Verilen\_kefalet\_vadesi=yirmibes\_otuzalti\_ay  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 10 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.04) lev:(0.01) [0] conv:(0.66)
93. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(0.9)>  
lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.53)
94. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_faaliyet\_sure=onbir\_yirmi  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 10 ==> Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(0.9)>  
lift:(1.04) lev:(0.01) [0] conv:(0.66)
95. isletme\_ciro=birm\_onm isletme\_finansal\_planlama=EVET  
Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli 10 ==> isletme\_yapisi=LIMITED 9  
<conf:(0.9)> lift:(1.43) lev:(0.07) [2] conv:(1.84)
96. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_ciro=birm\_onm  
Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli 10 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 9  
<conf:(0.9)> lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.53)
97. isletme\_yapisi=LIMITED Verilen\_yuzde\_kefalet\_talep\_tutari=yirmialti\_elli  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 10 ==> isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(0.9)>  
lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.53)
98. isletme\_yapisi=LIMITED isletme\_finansal\_planlama=EVET  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 10 ==>  
Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.04) lev:(0.01) [0] conv:(0.66)
99. isletme\_yapisi=LIMITED  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET 9 <conf:(0.9)>  
lift:(1.18) lev:(0.04) [1] conv:(1.18)
100. isletme\_calisan\_sayisi=on\_kirkdokuz Verilen\_kefalet\_yeterli\_mi=EVET  
Verilen\_kefalet\_finansman\_ihtiyacinizi\_karsilama\_yuzdeoraný=kirkbir\_altmis 10 ==>  
isletme\_finansal\_planlama=EVET 9 <conf:(0.9)> lift:(1.01) lev:(0) [0] conv:(0.53)

## EK 4- Anket Uygulaması

24.12.2018

KOBİ'lere Sağlanan Finansal Desteklerin Etkileri Anket Çalışması

### KOBİ'lere Sağlanan Finansal Desteklerin Etkileri Anket Çalışması

Sayın Yönetici / Yetkili,

Yüksek lisans tez çalışması kapsamında "KOBİ'lerin Finansman Problemlerini Çözümünde KOSGEB-GMKA-KGF'nin Etkisi: Balıkesir İlinde Bir Araştırma" konulu bir çalışma yürütmekteyim.

Halen Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muhasebe ve Finansman A.B.D. yüksek lisans öğrencisi olarak çalışmalarımı yürütmekteyim. Tez çalışmamı Prof. Dr. Şakir SAKARYA danışmanlığında sürdürmekteyim. Çalışmada esas olarak finansmanda karşılaşılan problemler ve bahsi geçen kurumlardan sağlanan desteklerin etkileri üzerinde durulmaya çalışılacaktır.

Çalışmada üç gruptan oluşan bir anket geliştirilmiştir. Bu anketi doldurup çalışmamda destek sağlamanızı ümit etmekteyim. Ayrıca, işletmenizdeki finansman ve destek politikalarının performanslarıyla ilgili istatistiksel anlamlı sonuçlara ulaşabilmesi için, anket sorularının tercihen işletme sahibi ya da muhasebe departmanı yöneticisi tarafından doldurulması rica olunur.

Vereceğiniz bilgiler kesinlikle bilimsel amaçlı kullanılacak ve gizli tutulacaktır. Ulaşılan genel sonuçlara, yalnızca yayın, sunum vb. eğitim materyallerinde yer verilecektir.

Saygılarımla,

Murat ERDEM  
Balıkesir Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Enstitüsü  
Muhasebe ve Finansman Programı  
Yüksek Lisans Öğrencisi

İletişim:  
Tel : 0 537 579 42 41  
E-Mail : [muraterdem@email.com](mailto:muraterdem@email.com)

\* Required

#### 1. Email address \*

\_\_\_\_\_

### A. İŞLETME HAKKINDA GENEL BİLGİLER

Bu bölüm tüm katılımcılar tarafından cevaplandırılacaktır.

#### 2. 1- Anketi cevaplayan kişi olarak işletmedeki pozisyonunuz nedir? \*

Mark only one oval.

- İşletme Sahibi  
 İşletme Müdürü  
 Muhasebe-Finans Müdürü  
 Pazarlama Müdürü  
 Other: \_\_\_\_\_

**3. 2- İşletmeniz hangi alanda faaliyet göstermektedir? \****Mark only one oval.*

- Gıda(Et ve Süt) Ürünleri İmalatı  
 Mermer Sanayi  
 Un ve Yem İmalatı  
 Tarım Makineleri İmalatı  
 Orman Ürünleri İmalatı  
 Hizmet  
 Pazarlama  
 Tarım  
 Other: \_\_\_\_\_

**4. 3- İşletmenizin hukuki yapısı nedir? \****Mark only one oval.*

- Limited Şirket  
 Anonim Şirket  
 Şahıs Şirketi  
 Other: \_\_\_\_\_

**5. 4- İşletmenizde çalışan personel sayısı kaçtır? \****Mark only one oval.*

- 1-9 Kişi  
 10-49 Kişi  
 50-249 Kişi

**6. 5- İşletmenizin faaliyet süresi ne kadardır? \****Mark only one oval.*

- 1 yıldan az  
 1-5 yıl arası  
 6-10 yıl arası  
 11-20 yıl arası  
 20 yıldan fazla

**7. 6- İşletmenizin yıllık satış cirosu ne kadardır? \****Mark only one oval.*

- 100.000 TL'den az  
 100.000-1.000.000 TL  
 1.000.000-10.000.000 TL  
 10.000.000 TL'den fazla

**8. 7- İşletmenizde finansal planlama yapılıyor mu? \****Mark only one oval.*

- Evet (Cevabınız evet ise 8. soruyu cevaplamayınız!)  
 Hayır(Cevabınız hayır ise 9. soruyu cevaplamayınız!)

**9. 8- İşletmenizde finansal planlama yapılmama sebepleri nelerdir?***Check all that apply.*

- Enflasyon oranlarındaki dalgalanmalar
- Politik/Siyasi istikrarsızlıklar
- Gelir-Gider akışlarının tahmininde güçlükler
- Döviz kuru ve faizdeki belirsizlikler
- Nitelikli personel eksikliği
- Other: \_\_\_\_\_

**10. 9- Hangi tür finansal planlama yapıyorsunuz?***Mark only one oval.*

- Sadece kısa vadeli (0-12 ay arası)
- Sadece uzun vadeli (1 yıldan uzun süreli)
- Hem kısa, hem uzun vadeli

**11. 10- İşletmenizde şu an için finansman sorunu olduğunu düşünüyor musunuz? \****Mark only one oval.*

- Evet
- Hayır(Cevabınız hayır ise 11. soruyu cevaplamayınız!)

**12. 11- Finansman sorununun nedenlerini önem sırasına göre sıralayınız?***Mark only one oval per row.*

	1	2	3	4	5	6	7	8
Kredi teminindeki güçlükler	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Öz kaynak yetersizliği	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alacakların tahsilindeki sorunlar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Maliyetlerdeki artışlar (Faiz, vb. maliyetler)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cirodan kaynaklanan sorunlar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yüksek stok	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Peşin satın alma gereksinimi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**13. 12- Finansman sorunlarının çözümü için sizce neler yapılmalı? \****Check all that apply.*

- Uzun vadeli ve ucuz kredi sağlanmalı
- Kredi teminatları en aza indirilmeli
- Banka dışındaki destekçi kuruluşlar daha aktif rol oynamalı
- Other: \_\_\_\_\_

**14. 13- KOBİ'lere finansal destek sağlayan kuruluşları tanıyor musunuz? \****Mark only one oval.*

- Evet
- Hayır

**15. 14- Finansman sorununuzun çözümünde aşağıdaki kurumların desteklerinden yararlandınız mı? (Birden fazla seçim yapılabilir) \***

Check all that apply.

- KOSGEB  
 KGF (Kredi Garanti Fonu)  
 GMKA (Güney Marmara Kalkınma Ajansı)  
 Other: \_\_\_\_\_

**B. KOSGEB DESTEKLERİ DEĞERLENDİRMESİ**

Bu bölüm KOSGEB'den destek alanlar tarafından doldurulacaktır.

**16. 1- KOSGEB tarafından KOBİ'lere sunulan destek programlarından hangisinden yada hangilerinden yararlandınız?**

Check all that apply.

- Yurt içi sanayi fuarlarına katılım desteği  
 Yurt içi uluslararası sanayi ihtisas fuarlarına katılım desteği  
 Millî katılım düzeyindeki yurt dışı fuarlara katılım desteği  
 Millî katılım dışındaki yurt dışı fuarlara katılım desteği  
 Markaya yönlendirme desteği  
 Teknoloji araştırma ve geliştirme desteği  
 Personel eğitim desteği  
 Other: \_\_\_\_\_

**17. 2- KOSGEB'den aldığınız destek tutarı ne kadardı?**

Mark only one oval.

- 50.000 TL'den az  
 50.000-100.000 TL arası  
 100.000-150.000 TL arası  
 150.000-200.000 TL arası  
 200.000 TL üstü

**18. 3- KOSGEB tarafından sağlanan destek programlarını yeterli buluyor musunuz?**

Mark only one oval.

- Yeterli  
 Kısmen Yeterli  
 Yeterli değil

**19. 4- KOSGEB tarafından sağlanan destek programlarının finansman ihtiyacınızı karşılama oranı nedir?(%)**

Mark only one oval.

- 1-20  
 21-40  
 41-60  
 61-80  
 81-100

**20. 5- Firmanız tarafından müracaat edilip uygun görülmeyen KOSGEB destek talebiniz oldu mu?**

Mark only one oval.

- Evet (Cevabınız evet ise 6. soruda gerekçesini yazınız)
- Hayır (Cevabınız hayır ise 6. soruyu boş bırakınız)

**21. 6- KOSGEB destek talebinizin uygun görülme nedenini kısaca belirtiniz.**

---

---

---

---

---

**C. KGF DESTEKLERİ DEĞERLENDİRMESİ**

Bu bölüm KGF'den destek alanlar tarafından doldurulacaktır.

**22. 1- KGF'ye hangi amaçla başvurduunuz?**

Mark only one oval.

- İşletme sermayesi ihtiyacı
- Yeni iş kurma
- Mevcut tesisin genişletilmesi
- Hammadde temini
- Yeni teknoloji kullanımı
- Yeni iş yerine taşınma
- Nakit sıkıntısını giderme
- Dış ticaret finansmanı
- Teminat mektubu amaçlı krediler
- Finansal kiralama
- Other: \_\_\_\_\_

**23. 2- KGF aracılığı ile hangi krediye (kefalet için) başvurduunuz?**

Mark only one oval.

- Nakdi kredi (İşletme, Yatırım, AR-GE, İhracat)
- Gayrinakdi kredi
- Leasing

**24. 3- Talep ettiğiniz kefalet tutarı ne kadardı?**

Mark only one oval.

- 50.000 TL den az
- 50.000 – 100.000 TL arası
- 100.000 – 150.000 TL arası
- 150.000 – 200.000 TL arası
- 200.000 TL üstü

**25. 4- Verilen kefalet tutarı talep ettiğiniz miktarın yüzde kaçını oluşturuyordu?(%)***Mark only one oval.*

- 0-25  
 26-50  
 51-75  
 76-100

**26. 5- Verilen kefalet tutarı yeterli miydi?***Mark only one oval.*

- Evet  
 Hayır

**27. 6- Verilen kefaletin vadesi ne kadardı?***Mark only one oval.*

- 0-12 ay  
 13-24 ay  
 25-36 ay  
 37-48 ay  
 48 aydan fazla

**28. 7- Verilen kefalet ile aldığınız kredinin, finansman ihtiyacınızı karşılama oranı nedir?(%)***Mark only one oval.*

- 1-20  
 21-40  
 41-60  
 61-80  
 81-100

**29. 8- Aldığınız krediyi geri ödemede herhangi bir sıkıntı yaşadınız mı?***Mark only one oval.*

- Evet  
 Hayır

**30. 9- KGF tarafından sağlanan destek programlarını yeterli buluyor musunuz?***Mark only one oval.*

- Yeterli  
 Kısmen yeterli  
 Yeterli değil

**31. 10- Firmanız tarafından müracaat edilip uygun görülmeyen KGF destek talebiniz oldu mu?***Mark only one oval.*

- Evet (Cevabınız evet ise 11. soruda gerekçesini yazınız)  
 Hayır (Cevabınız hayır ise 11. soruyu boş bırakınız)

**32. 11- KGF destek talebinizin uygun görülme nedenini kısaca belirtiniz.**

---

---

---

---

---

**D. GMKA DESTEKLERİ DEĞERLENDİRMESİ**

Bu bölüm GMKA'dan destek alanlar tarafından doldurulacaktır.

**33. 1- GMKA'ya hangi amaçla başvurduunuz?**

*Check all that apply.*

- ARGE faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi/finansmanı
- Ürün ya da üretim süreci yenilikleri (İnovasyon)
- Bilgi ve teknoloji transferinin yapılması
- Pazarlama kapasite ve kabiliyetlerinin geliştirilmesi
- Ürün ve üretim süreçlerinde kalite standardizasyonunun sağlanması
- İşletmenin uluslararasılaşma ve markalaşma düzeyinin artırılması
- İhracat düzeyinin artırılması
- Other: \_\_\_\_\_

**34. 2- GMKA'dan aldığınız destek tutarı ne kadardı?**

*Mark only one oval.*

- 50.000 TL den az
- 50.000 – 100.000 TL arası
- 100.000 – 150.000 TL arası
- 150.000 – 200.000 TL arası
- 200.000 TL üstü

**35. 3- GMKA tarafından sağlanan destek programlarını yeterli buluyor musunuz?**

*Mark only one oval.*

- Yeterli
- Kısmen yeterli
- Yeterli değil

**36. 4- GMKA tarafından sağlanan destek programlarının finansman ihtiyacınızı karşılama oranı nedir? (%)**

*Mark only one oval.*

- 1-20
- 21-40
- 41-60
- 61-80
- 81-100



**37. 5- Firmanız tarafından müracaat edilip uygun görülmeyen GMKA destek talebiniz oldu mu?***Mark only one oval.*

- Evet(Cevabınız evet ise 6. soruda gerekçesini yazınız)
- Hayır(Cevabınız hayır ise 6. soruyu boş bırakınız)

**38. 6- GMKA destek talebinizin uygun görülme nedenini kısaca belirtiniz.**

---

---

---


---

---

**ANKET SONA ERMİŞTİR**

---

Bu anketi doldurmak için ayırmış olduğunuz değerli zamanınız ve zahmetiniz için teşekkür eder, çalışmalarınız başarılar dilerim.

Powered by  
 Google Forms