

158878

T.C.
PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI

**KOBİ'LERİN FİNANSMANINDA
TEŞVİKLERİN YERİ VE ÖNEMİ
DENİZLİ'DE TEŞVİK UYGULAMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

D. İlhan BAŞER

Danışman

Yrd.Doç.Dr. Hafize MEDER ÇAKIR

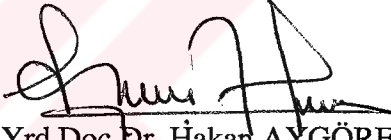
DENİZLİ - 2005

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bu çalışma, İşletme Ana Bilim Dalı, Genel İşletme Bilim Dalı'nda jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.


Prof.Dr. Selim BEKÇIOĞLU
Jüri Başkanı


Yrd.Doç.Dr. Hafize MEDER ÇAKIR
Jüri-Danışman


Yrd.Doç.Dr. Hakan AYGÖREN
Jüri

Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 07.02/2005 tarih ve 04/12. sayılı kararı ile onaylanmıştır.

I. C.
PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü


Prof.Dr. Fehat ERARİ
Enstitü Müdürü

İTHAF

Bu çalışmamı; çalışmam boyunca hiçbir fedakârlıktan kaçınmayan ve desteklerini esirgemeyen sevgili eşim Burcu BAŞER ile biricik oğlum Berker BAŞER'e ithaf ediyorum.



ÖZET

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler); esnek ve dinamik yapıları ile istihdam yaratma, gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirme, ferdi tasarrufları teşvik etme, bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlama işlevleriyle ülke ekonomilerinde önemli görevler üstlenmişlerdir.

Ekonomide çok büyük bir yere sahip olan KOBİ'ler; kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan birçok sorunla karşı karşıya kalmışlardır. En önemli sorunu ise finansman sorunudur. Bu sorunu çözmek için genellikle özsermayelerine kullanmakta veya banka kredileri veya teşviklerden istifade etmektedirler. Alternatif finansman kaynaklarını ise yok denecek kadar az kullanmaktadırlar.

KOBİ'ler, millî ekonomiye ve toplumsal hayata katkılarını artırarak sürdürebilmeleri için başta hükümetler olmak üzere çeşitli kurum ve kuruluşlarca desteklenmektedir. Bu destekler arasında yer alan ve KOBİ'lerin finansman sorununun çözümünde teşviklerin önemi unutulamaz. Dünya Ticaret Örgütü tarafından düzenlenen Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) hükümlerine uygun olarak KOBİ'lerin desteklenmesi tüm hükümetlerin programlarında yer almaktadır.

Teşvikler çeşitli şekillerde sınıflandırılmıştır. Bunlardan birisine göre de teşvik araçları; malî teşvik araçları, iktisadî teşvik araçları ve idarî-teknolojik teşvik araçları olarak sınıflandırılmıştır.

Avrupa Birliğine giriş sürecini yaşadığımız bu günlerde rekabet gücü kazanan KOBİ'lerin pazar payları arttıracakları ve ülkenin sosyo-ekonomik hedeflerine ulaşmasında etken olacaktır. Uygulanan teşvik politikalarının KOBİ'lerin ihtiyaçlarına cevap verebilecek düzenlemelerle ülke ekonomisi içinde beklenen katma değer sağlanabileceği değerlendirilmektedir.

ANAHTAR KELİMELER: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOBİ, Finansman, Finansman Sorunları, Teşvikler

ABSTRACT

Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) have been playing fundamental role for many countries' economy. These are; producing new employment opportunities, decreasing gap in wealth distribution, promoting personal savings, and creating balanced development among regions.

SMEs have a huge impact on economy of the countries. Because of their internal dynamics, they face many problems such as financial problems. In order to solve this problem, SMEs generally used personal capital, bank credits and incentives. SMEs have been financially supported by governments and organizations to provide sustainable national economy and social life. Among these supportive sub-dynamics, incentive are playing fundamental role to solve the financial problem of SMEs. All government have been supporting the SMEs according to General Agreement of Tariffs and Trade (GATT) rules, prepare by World Trade Organization.

Incentives are classified into different categories. In a case, means of incentive are categorized as follow; means of financial incentives, means of economic incentives, and means of techno-intuitional incentives.

In the process of full integration into European Union (EU), SMEs, gained ability to compete, are going to increase their market share and will definitely be an important actor for their national socio-economic ambitions. It can be observed that incentive policies, covering the solution for the demand of SMEs, could provide value-added into the national economy.

KEY WORDS: Small and Medium Sized Enterprises, SMEs, Financial, Financial Problems, Incentives

İÇİNDEKİLER

ÖZET	I
ABSTRACT	II
İÇİNDEKİLER	III
TABLolar LİSTESİ.....	VI
KISALTMALAR LİSTESİ	IX
ÖNSÖZ	X
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM KOBİLERİN EVRENSEL KİMLİĞİ VE ÜLKEMİZ KOBİ'LERİNE GENEL BAKIŞ

1.1	KOBİ'lerin Dünya Ekonomisinin Yakın Tarihi İçerisinde Rolü.....	5
1.2	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere İlişkin Tanımlar	6
1.2.1	Türkiye'de KOBİ tanımları	7
1.2.2	Avrupa Birliği'nde KOBİ tanımı	11
1.2.3	Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ tanımı	12
1.2.4	Diğer ülkelerdeki KOBİ tanımları	14
1.3	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tarihsel Gelişimi	15
1.4	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Özellikleri	17
1.4.1	Nitel özellikler	18
1.4.2	Nicel özellikler	24
1.5	KOBİ'lerin Üstün ve Zayıf Yönleri	25
1.5.1	Küçük ve orta ölçekli işletmelerin üstün yönleri	25
1.5.2	Küçük ve orta ölçekli işletmelerin zayıf yönleri	27
1.6	Dünya Örnekleriyle Kıyaslamalı Olarak Ülkemiz KOBİ'lerinin Millî Ekonomideki Yeri ve Temel Sorunları	27
1.7	KOBİ'lerde Finansman Sorununun Temel Nedenleri	32
1.7.1	Özsermaye ve işletme sermayesi yetersizliği	33
1.7.2	Kredi teminindeki güçlükler ve kredi maliyetlerinin yüksekliği.....	35
1.7.3	KOBİ'lerin yapısından kaynaklanan sorunlar	36
1.7.4	Teşviklerden yeteri kadar yararlanamama.....	37
1.7.5	Ekonomi politikalarının ve enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi	38
1.7.6	Sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarındaki kısıtlar	39
1.8	KOBİ'lerinin Finansmanında Özsermaye ve Kısa Vadeli Ticari Kredilerin Ağırlığı ve Bunlara Alternatif Modern Finansal Teknikler	40
1.9	Türkiye'de KOBİ'lere Malî , İdarî ve Teknik Anlamda Destek Veren Kuruluşlar	48
1.9.1	Türkiye'deki KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarına kaynak sağlayan malî sektör kuruluşları, malî fonlar ve diğer kurumlar	49
1.9.1.1	KOBİ'lere finansal kaynak sağlayan Kamuya ait malî sektör kuruluşları	50
1.9.1.2	KOBİ'lere malî destek sağlayan yurtdışı yatırım bankaları	53
1.9.1.3	KOBİ'lere özgü finansman programları sunan özel mülkiyete ait Türk Bankaları	55

1.9.1.4	Ülkemiz KOBİ'lerinin kredilenme imkanını artırmaya yönelik kurulmuş olan fon ve kuruluşlar	57
1.9.2	KOBİ İhracatında malî ve teknik destek veren kuruluşlar	58
1.9.3	KOBİ'lerin faaliyetlerine idarî ve teknik destek veren kuruluşlar	60
1.9.4	Siyasî ve ekonomik güçlerini temsilen KOBİ'lerin kurduğu ya da öncülük ettiği dernek ve vakıflar	64

İKİNCİ BÖLÜM

TEŞVİK POLİTİKALARININ ANA HATLARI VE YURDIŞINDA KOBİ'LERE YÖNELİK TEŞVİK UYGULAMALARINDAN ÖRNEKLER

2.1	Teşvik Tedbirlerinin Genel Amaçları	69
2.2	Teşviklerin Ekonomi Politikasındaki Yeri	69
2.3	Teşviklerin Sınıflandırılması	72
2.3.1	Nitelikleri yönünden teşvik araçları	73
2.3.2	Teşviklerin uygulandığı aşama itibariyle sınıflandırılması	73
2.4	Teşvik Tedbirlerinin Sağladığı Başlıca Avantajlar	74
2.5	Uluslararası Anlaşmaların Teşvik Uygulamalarına Getirdiği Sınırlamalar	75
2.6	Kalkınmış Ülkelerde KOBİ'lere Yönelik Teşvik Politikalarının Ana Hatları	76
2.6.1	Avrupa Birliğinde KOBİ teşvikleri	76
2.6.2	Amerika Birleşik Devletlerinde KOBİ teşvikleri	79
2.6.3	Japonya'da KOBİ teşvikleri	80

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE TEŞVİK POLİTİKALARI KAPSAMINDA KOBİ'LERE YÖNELİK TEŞVİK UYGULAMALARI

3.1	Türkiye'de Teşvik Politikalarının Tarihsel Gelişimi	84
3.2	Mevzuatta Yer Alan Genel Teşvik Tedbirleri Kapsamında KOBİ'lere Yönelik Uygulamaların İncelenmesi	87
3.2.1	Devlet tarafından özel sektöre sağlanan yatırım teşvikleri	90
3.2.1.1	Yatırımları Teşvik Fonundan kredi desteği	91
3.2.1.2	Yatırım indirimi	94
3.2.1.3	KOBİ yatırımlarına özel devletin sağladığı bankacılık destekleri.....	95
3.2.1.4	Yatırım malları ithalatında gümrük vergisi, fon muafiyeti ile KDV istisnası	96
3.2.1.5	Enerji teşviği	98
3.2.2	Kalkınmada Öncelikli İllerde ve Olağanüstü Hal Bölgesindeki yatırımcılara yönelik özel bölgesel teşvikler	99
3.2.3	Dışa açık ekonomik kalkınma modeli uyarınca verilen ihracat teşvikleri ...	103
3.2.4	Türkiye'de teşviklerin uygulanmasına ilişkin genel sorunlar	111
3.2.4.1	Türkiye'de kemikleşmiş bürokrasinin yarattığı uygulama sorunları	111
3.2.4.2	Teşvik uygulamalarında antisübvansiyon davalarının yarattığı risk	114

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
TEŞVİKLERİN KOBİLER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİ TESPİT
VE ÇÖZÜMÜ HAKKINDA BİR ÖRNEKLEME:
DENİZLİ'DE MERMER SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN
KOBİLER

4.1	Metodoloji	117
4.2	Araştırmanın Hipotezi	118
4.2.1	Temel hipotez	118
4.2.2	Alt hipotezler	118
4.3	Araştırmanın Kapsamı	121
4.4	Veri Toplama Aracı	122
4.5	Araştırma Uygulamasının Tanıtımı	122
4.5.1	Araştırma süreci	122
4.5.2	Araştırmanın (Anketin) uygulanması	123
4.6	Araştırma Yöntemi	125
4.7	Araştırma Bulguları ve Değerlendirilmesi	125
4.7.1	İnceleme kapsamına alınan KOBİ'lerle ilgili demografik bulgular	125
4.7.2	Finansal ihtiyaçların giderilmesinde başvurulan kaynaklar	131
4.7.3	KOBİ'lerde teşvik kullanma ve kullanmama durumu	133
4.7.3.1	Teşvik kullanan KOBİ'lerin teşviklerden istifade durumu	134
4.7.3.2	Teşvik kullanan KOBİ'lerin gerekçeleri	138
4.7.3.3	Teşvik kullanan KOBİ'ler için teşviklerin yeterlilik durumu	145
4.7.3.4	Teşvik kullanan KOBİ'lerin karşılaştıkları güçlükler	146
4.7.3.5	Teşvik kullanan KOBİ'lerin hedeflere ulaşma durumu	150
4.7.3.6	Teşvik kullanmayan KOBİ'lerin gerekçeleri	150
4.7.4	KOBİ'lerin ve işletme sahip veya yöneticilerinin özellikleri ile teşviklerden yararlananlar arasındaki ilişki	156
4.7.5	KOBİ'lerin özellikleri ile diğer değişkenler arasındaki ilişki	161
SONUÇ VE ÖNERİLER.....		169
KAYNAKLAR		174
EK – 1 Araştırmada Uygulanan Anket Formu.....		181
ÖZGEÇMİŞ.....		192

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1. Türkiye’de kullanılan farklı KOBİ Tanımları	9
Tablo 1.2. Ticaret ve Sanayi Odalarının KOBİ Tanımları	10
Tablo 1.3. AB’de KOBİ Tanımı	12
Tablo 1.4. Küçük İşletmeler İdaresi (SBA) Tarafından Yapılan Sınıflandırma	13
Tablo 1.5. Bazı Ülkelerdeki KOBİ’lerin Ekonomideki Yerleri	29
Tablo 3.1. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine Destek Şartları ve Ödenen Tutarlar	108
Tablo 4.1. Ankete Katılanların İşletmedeki Görevlerine Göre Dağılımı	126
Tablo 4.2. Örnek Kütlenin Sahip ve Yöneticilerinin Üniversite Mezunu Olma Durumuna Göre Dağılımı	126
Tablo 4.3. Örnek Kütlenin Üniversite Mezunu Olan İşletme Yönetici ve Sahiplerinin Mezun Oldukları Akademik Alanlara Göre Dağılımı	127
Tablo 4.4. Örnek Kütlenin Sahip ve Yöneticilerinin Cinsiyete Göre Dağılımı	127
Tablo 4.5. Örnek Kütlenin Sahip ve Yöneticilerinin Yaşlara Göre Dağılımı	128
Tablo 4.6. Örnek Kütledeki İşletmelerin Sektördeki Faaliyet Sürelerine Göre Dağılımı	128
Tablo 4.7. Örnek Kütlenin İstihdam Edilen Personel Sayısına Göre Dağılımı	129
Tablo 4.8. İncelenen İşletmelerin Sabit Sermaye Tutarlarına Göre Dağılımı	130
Tablo 4.9. İncelenen İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre Dağılımı	131
Tablo 4.10. Finansal İhtiyaçlarda Özsermaye Kullanım Durumu	131
Tablo 4.11. Finansal İhtiyaçlarda Banka Kredisi Kullanma Durumu	132
Tablo 4.12. Finansal İhtiyaçlarda Teşvik Kullanma Durumu	132
Tablo 4.13. Finansal İhtiyaçlarda Leasing Kullanma Durumu	133
Tablo 4.14. Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	134
Tablo 4.15. İktisadî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	134
Tablo 4.16. Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	135
Tablo 4.17. İdarî ve Teknolojik Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	136
Tablo 4.18. 1980 Öncesi İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	136
Tablo 4.19. 1981-1990 Döneminde İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	137
Tablo 4.20. 1991-2000 Döneminde İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	137
Tablo 4.21. 2000 Yılı Sonrasında İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	138

Tablo 4.22.İşletme Kapasitesini Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Durumu	139
Tablo 4.23.İstihdam Sağlamak İçin Teşvik Kullanma Durumu.	139
Tablo 4.24.Pazar Payını Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Durumu.....	140
Tablo 4.25.Rekabet Gücünü Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Durumu	140
Tablo 4.26.İhracat Yapabilmek İçin Teşvik Kullanma Durumu.....	141
Tablo 4.27.Düşük Maliyetli Kredi Temin Etmek İçin Teşvik Kullanma Durumu.....	141
Tablo 4.28.Finansman Sorunlarını Çözmek İçin Teşvik Kullanma Durumu.....	142
Tablo 4.29.Maliyetleri En Aza İndirmek İçin Teşvik Kullanma Durumu.....	142
Tablo 4.30.Teşvik Kullanımında Birinci Öncelikli Amaç Durumu.....	143
Tablo 4.31.Teşvik Kullanımında İkinci Öncelikli Amaç Durumu.....	144
Tablo 4.32.Teşvik Kullanımında Üçüncü Öncelikli Amaç Durumu.....	144
Tablo 4.33.Kullanılan Teşviklerin Yeterlilik Durumu.	145
Tablo 4.34.Kullanılan Teşviklerin Miktar Açısından Yeterlilik Durumu.....	146
Tablo 4.35.Bürokratik İşlemlerin Fazla Olmadığına İnananların Durumu.	147
Tablo 4.36.Siyasal Otoritenin Desteğiyle Kolaylıkla Teşvik Kullanma Durumu.	147
Tablo 4.37.Teşvik Kullanırken Yaşanılan Birincil Sıkıntı Durumu.....	148
Tablo 4.38.Teşvik Kullanırken Yaşanılan İkincil Sıkıntı Durumu.....	149
Tablo 4.39.Teşvik Kullanırken Yaşanılan Üçüncül Sıkıntı Durumu.....	149
Tablo 4.40.Kullanılan Teşvik Neticesinde Hedeflere Ulaşma Durumu.....	150
Tablo 4.41.Bürokratik İşlemlerin Fazla Olması Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu	151
Tablo 4.42.İktidar Partisinin Desteğini Alamama Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu	151
Tablo 4.43.Kayırmacılık vb. Nedenlerin Hâkim Olduğuna İnanma Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu	152
Tablo 4.44.Kalifiye Personel Yetersizliği Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu.	152
Tablo 4.45.Bilgi Sahibi Olmama Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu.....	153
Tablo 4.46.Teşvik Tedbirlerinin Çokluğu ve Bunları Takip Edememe Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu.	153
Tablo 4.47.Özsermayesinin Yeterli Olduğuna İnanıldığından Teşvik Kullanmama Durumu	154
Tablo 4.48.Aranan Koşulları Yerine Getiremediğimden Teşvik Kullanmama Durumu.	155
Tablo 4.49.İnançlar Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu.....	155
Tablo 4.50.Üniversite Mezunu Olma Durumu ile Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu Arasındaki İlişki.....	157

Tablo 4.51.KOBİ Sahip ve Yöneticilerinin Yaş Grupları ile Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu Arasındaki İlişki.	158
Tablo 4.52.İşletmenin Hukuki Yapısı ile Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu Arasındaki İlişki.....	158
Tablo 4.53.KOBİ'lerin İstihdam Ettikleri Personel Sayısı ile Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu Arasındaki İlişki.	159
Tablo 4.54.Üniversite Mezunu Olma Durumu ile İşletmenin Kapasitesini Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki.....	162
Tablo 4.55.Yaş Durumu ile İstihdam Sağlamak İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki.....	163
Tablo 4.56.Yaş Durumu ile Finansman Sorunlarını Çözmek İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki.....	164
Tablo 4.57.İşletmenin Faaliyet Süresi ile İşletmenin Pazar Payını Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki.....	165
Tablo 4.58.İşletmenin Faaliyet Süresi ile İşletmenin Rekabet Gücünü Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki	166
Tablo 4.59.İşletmenin Faaliyet Süresi ile Kullanılan Teşvik Yeterlilik Durumu Arasındaki İlişki.....	167
Tablo 4.60.İşletmede Çalışan Personel Sayısı ile İstihdam Sağlamak Amacıyla Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki.....	168

KISALTMALAR LİSTESİ

AYB	Avrupa Yatırım Bankası
DESİYAB	Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası A.Ş.
DİE	Devlet İstatistik Enstitüsü.
DPT	Devlet Plânlama Teşkilatı.
EXİMBANK	Türkiye İhracat Kredi Bankası
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH	Gayri Safi Millî Hasıla
İGEME	İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
K.Ö.Y.	Kalkınmada Öncelikli Yöre
KGF	Kredi Garanti Fonu
KHK	Kanun Hükmünde Kararname
KKDP	Kaynak Kullanma Destekleme Primi
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli İşletme.
KOS-DER	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiciler Derneği
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı.
KÜGEM	Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezleri
MEKSA	Meslekî Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
MPM	Millî Prodüktivite Merkezi
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development)
SBA	ABD'de Küçük İşletmeler İdaresi (The Small Business Administration)
SDŞ	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
TEKMER	Teknoloji Geliştirme Merkezleri
TESK	Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TİDEB	Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı
TKB	Türkiye Kalkınma Bankası
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı.
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel Araştırma Kurumu

ÖNSÖZ

Ülke ekonomilerinde söz sahibi olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin Türkiye Ekonomisinde de önemli bir yeri bulunmaktadır. Ülke ekonomisine katma değer sağlaması, istihdam yaratması, dengeli bölgesel kalkınmayı sağlaması ve gelir dağılımındaki çarpıklıkları azaltması nedeniyle esnek ve dinamik yapıları aracılığıyla değişime sürâtle uyum sağlayabilmeleri bu işletmelerin önemini arttırmaktadır.

Ancak bu işletmelerin yapılarından kaynaklanan sorunları bulunmaktadır. Bu sorunlarını aştıkları takdirde Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin ağırlığı kaçınılmaz olacak, aynı zamanda ülke dışında da rekabet gücü kazanarak pazar paylarını arttırarak girdi sağlayacaklardır.

Böyle önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin desteklenmesi de hükümetlerin asli görevlerini oluşturmaktadır. Siyasal otoritenin ekonomik politikalarının amaçları ile teşvik tedbirlerinin amaçları örtüşmektedir. KOBİ'lerin sosyo-ekonomik işlevleri nedeniyle sürekli olarak desteklenmeleri önem arz etmektedir.

Bu çalışmamda yön veren ve her türlü katkısını esirgemeyen Danışman Hocam Yrd.Doç.Dr.Hafize MEDER ÇAKIR'a, her konuda destek olan Pamukkale Üniversitesi İktisadî ve İdarî Bilimler Fakültesi öğretim üyeleri ve elemanlarına, yapıcı eleştirileri ile yol gösteren Jüri üyelerine, araştırmamda desteklerini esirgemeyen DENİZLİ Mermerciler ve Madenciler Derneği Başkanı Samet Tünay GÜNDÜZ'e ve çalışmam süresince hiçbir fedakarlıktan kaçınmayan eşim Burcu BAŞER'e sonsuz şükranlarımı sunarım.

GİRİŞ

Teknolojik ve ekonomik gelişmelerin büyük bir hızla gerçekleştiği, sınırların kalktığı ve bunun sonucu olarak da değişimin ve küresel rekabetin kaçınılmaz olduğu günümüzde; ortaya çıkan yeni durumlara sürâtle uyum sağlayabilen dinamik işletmelerin ayakta kalabileceği öngörülmektedir. Bu doğrultuda, istihdam, üretim ve ihracat potansiyelleri bakımından ülke ekonomilerinin lokomotifleri olarak görülen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) de ancak bu hızlı değişimleri yakından takip etmek ve bu yeniliklere sürâtle uyum sağlayabilmek koşuluyla rekabet gücü elde edebileceklerini veyahut korunabileceklerini düşünmek gerçekçi bir yaklaşım olacaktır.

Dünyadaki örneklerinde olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'lerin ülkemizin gerek sosyal gerekse ekonomik dokusunda önemli bir yer teşkil ettiği görülmektedir. Öte yandan, Türk ekonomisinin tüm makro-ekonomik sorunlarının ve özellikle malî piyasaların içinde bulunduğu yüksek enflasyon-yüksek reel faiz sarmalının en büyük tahribatı yine, bu küçük ve orta ölçekteki işletmeler üzerinde bıraktığını ifade etmek gerekmektedir. Ayrıca, bu işletmelerin kendi problemlerine yapısal problemlerin de eklenmesi sonucu, KOBİ'lerin işleyişinde ciddi bir verimlilik sorunu hasıl olmuştur. Bu sıkıntılı durumun millî ekonomiye yansımaları ise, KOBİ'lerin potansiyelleri ölçüsünde ülke ekonomisine katkı sağlayamamaları olarak ortaya çıkmaktadır.

Ülke ekonomisinin gelişmesi ve bu işletmelerin ülke ekonomisine istihdam ve katma değer yaratma işlevlerini artırarak sürdürebilmeleri için, bunların desteklenme ihtiyaçları bulunmaktadır. Bu sebeple küresel bazda ülkelerin sosyo-ekonomik gelişimlerinde önemli etkileri bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler, başta hükümetler olmak üzere çeşitli kuruluşlar tarafından desteklenmektedir.

Bu çalışmadaki amacımız; Avrupa Birliği'ne giriş sürecinde Ülke ekonomisinin lokomotifleri olarak görülen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin istihdam yaratma, üretim ve ihracat potansiyellerini artırmak amacıyla kullanabilecekleri teşvik tedbirleri ile teşvik politikaları hakkında bilgi vermek, KOBİ'lerin teşviklerden

istifade edip etmediklerini tespit ederek, teşvik kullanma veya kullanmama gerekçelerini belirlemek ve KOBİ'lere olumlu katkılar sağlamaktır.

Bu amaçla; KOBİ'lerin kim olduğu ve sorunlarının neler olduğu sorusundan başlamak kaydıyla, neden ve nasıl desteklenmeleri gerektiğine kadar geniş çapta bir etüt yürütölmeye çalışılmıştır. Bu gayeyle, birinci bölümde öncelikle KOBİ'lerin farklı ölçütler ve değişik ölkelere göre, ne olduğu, literatürdeki tarihsel gelişimleri, kuvvetli ve zayıf yönlerinin neler olduğu ve özellikle ölkemiz KOBİ'lerinin temel sorunu olarak nitelendirilen finansman sorununu nasıl gidermeye çalıştıkları irdelenmiştir. Ayrıca, ölkemiz KOBİ'lerine destek veren resmî ve özel sektör kuruluşları ve bunların sağladıkları desteklerin türleri açıklanmıştır.

İkinci bölüm, dünya ölçüsünde teşvik politikalarının neler olduğu ve bunların yurtdışındaki uygulamalarının araştırılmıştır. Teşvikin tanımı yapılmış ve sınıflandırılması, teorik amaçları, teşviklerden istifade eden işletmecilere sağladığı avantajlar ayrıntılı biçimde açıklanmıştır. Ayrıca, dünya ekonomisinin lokomotifi olan ABD, Avrupa Birliği ve Japonya'daki teşvik uygulamaları örnek olarak ele alınmış ve açıklanmıştır.

Çalışmanın ana teması olarak sayılabilecek Türkiye'deki teşvik politikaları ve uygulamaları üçüncü bölümde incelenmiştir. Türkiye'deki KOBİ'lere verilen teşvikler ve teşvikin ölkeye özgü nedenleri bugünün tarihi içinde arandığı kadar Cumhuriyet tarihimiz içerisinde de saptanmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda, Devletin KOBİ'lere sağlamış olduğu malî , idarî ve teknik yardımlar teşvik mevzuatından ayıklanarak mercek altına yatırılmaya çalışılmıştır. Bölüm sonunda ise, Türkiye'de sağlanan teşviklerle ilgili uygulamada yaşanan sorunlar ele alınmıştır.

Yukarıda ana hatları verilen teorik çalışmanın sonucunda ortaya çıkan varsayımların, deneye dayalı (ampirik) bir çalışma vasıtasıyla pratikte doğrulanma çabası çalışmanın dördüncü bölümünü oluşturmaktadır. Bu bölümde ortaya konulan hipotezler test edilerek, literatürde verilen bilgilerin araştırma ile ne ölçüde örtüşükleri incelenmiştir.

Araştırma neticesindeki bulgular ile yapılan yüz yüze görüşmeler ve literatür taraması neticesinde elde edilen bilgiler yardımıyla değerlendirmeleri kapsayan sonuç bölümü oluşturulmuş ve çözüm önerileri ile birlikte çalışma son bulmuştur.



BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERİN EVRENSEL KİMLİĞİ VE

TÜRK KOBİ'LERİNE GENEL BAKIŞ

1997 yılı istatistiklere göre Türkiye'deki KOBİ'ler imalat sanayinde faaliyet gösteren tüm işletmelerin %99,5'ini oluşturmakta, toplam istihdamının ise, %61,1'lik bölümünü sağlamaktadır. Ayrıca, bu işletmeler imalat sanayindeki toplam katma değer %27,3'lük kısmını yaratmaktadırlar.¹ Böylece, ülkemiz KOBİ'leri sayı ve istihdamdaki payları bakımından önemli bir role sahip olmalarına karşın, millî gelire aynı ölçüde katkı sağlayamamaktadırlar. Bu durum, kısmen ülkemizin makroekonomik yapısındaki dengesizliklerle açıklanabilir. Ancak, KOBİ'lerin yönetim sistemlerindeki yanlış veya eksik uygulamaların da bunda rolü olduğu söylenebilir. Mevcut durum böyleyken, KOBİ'lerin işletme ölçekleri sayesinde esnek olabilmek ve dinamiklikleriyle yeniliklere kolay adapte olabilmek yetenekleri ülke ekonomisine yapabilecekleri daha büyük katkıların ve yine aynı işletmelerin istihdam yaratma özellikleriyse toplumsal hayatta hali hazırda oynadıkları rollerin göstergeleridir. Ülkemizin sosyo-ekonomik dokusunda bu denli önemli yeri olan KOBİ'lerin gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirmek, ferdi tasarrufları teşvik etmek, bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlamak gibi dolaylı işlevleri de bulunabileceğinin altı çizilmelidir. Ekonomik hayat içerisinde, büyük sınıf işletmelerin kimi zaman rakibi, kimi zaman da tedarikçisi hüviyetinde çok yönlü bir rol oynayan KOBİ'lerimizin mevcut problemlerine süratli, kesin ve tutarlı çözümler getirilmesi bu işletmelerin millî ekonomiye ve toplumsal hayata katkıları dikkate alındığında zarurî gözükmektedir.²

Yukarıdaki saptamaların ışığında, KOBİ'lerin nasıl daha verimli olabilecekleri ve böylelikle bu sınıfın millî ekonomiye katkısının nasıl azamiye çıkartılabileceği konusundaki arayış araştırmacıyı ister istemez öncelikle bu sınıfın kim olduğu ve asli

¹ KOSGEB. Türkiye İmalat Sanayinde KOBİ Profili, Ankara.

² H. Çiftçi (2000). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Bölgelerarası Dengeli Kalkınma Üzerine Etkileri, Krizden Çıkışta KOBİ'lerin Yeniden Yapılanması ve 2000'li Yıllar için Değişim Stratejileri Kongre Bildirileri, ADANA, s.219.

sorunlarının neler olduğu temasına götürmektedir. İŖte bu amaçla, çalışmanın bu bölümü KOBİ'lerin kim olduğu, sorunlarının ve günümüz koşulları içinde başlıca destekçilerinin kimler olduğu temeline oturtulmuştur.

1.1 KOBİ'lerin Dünya Ekonomisinin Yakın Tarihi İçerisinde stlendiği Rol

20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren KOBİ'ler dünyadaki toplu ekonomik kalkınma döneminde önemli rol oynamışlardır. Üstelik bu hızlı ekonomik kalkınma sürecinin sonrasındaki döngüsel kriz ortamlarından da kolaylıkla sıyrılabilmeleri sayesinde KOBİ'ler büyük işletmeler nazarında örnek teşkil etmişlerdir. Ŗiddetlenen uluslararası rekabetle birlikte, büyük Ŗirketlerin zarar eden yapıları, işletme leğinin küçülmesinin daha iyi olabileceği ve yeni global ekonomik düzenin temel dinamiğinin de bu olduğu konusundaki fikirleri yaygınlaştırmıştır.³ çünkü, II. Dünya Savaşından sonra Japonya'da başlayan hızlı ekonomik kalkınma hareketinin motor gücünü KOBİ'ler oluşturmuşlardır. 1970'li yıllardaki kriz sonrasında yapılan bilimsel çalışmalar ise ABD'nin bu krizden en az Ŗekilde etkilendiğini ve bu göreceli başarisında da ticaret ve sanayide küçük ve orta büyüklükteki işletmelere bu ülkenin verdiği önemin büyük etkisi olduğunu göstermiştir. Aynı bilimsel çalışmalar, 1988 yılından itibaren ABD'deki büyük ölçekli firmaların yaklaşık üçte bire varan oranda kldđn⁴ ortaya koymuşlardır. Bu durum ise 1960'lı yılların sonuna kadar devam eden büyük Ŗirketler kurma eğiliminin, bu yıllardan sonra küçük işletme sayılarındaki artışla yer değiştirmesine sebep olmuştur.⁵

Gerçekten farklılaşan ve sürekli değişen ihtiyaçlar ve istekler, esnek ve dinamik bir üretim işleyişini gerekli kılmaktadır.⁶ Bu da optimum üretim leği küçültülmüş, yönetim ve denetim işlevleri etkinleştirilmiş, pazara uyum kabiliyetleri arttırılmış küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle mümkün olabilmektedir. Özellikle son 10

³ J.Atwood, vd. Has Downsizing Gone Too Far, (<http://brigadon.com/iapsych/downsize.html>); Nakleden: Ŗ.Kaya (Ŗubat-2000). Yeni Teknolojiler, İşletmelerde Küçülmeler ve KOBİ'lerin Artan nemi, Karizma Dergisi, Sayı:1, s.26.

⁴ K.Cameron (1995). Downsizing, Quality and Performance, The Death and Life of the American Quality Movement, Oxford University Press, Oxford, s.93.

⁵ C.Hendry, vd.(1995). Strategy Through People: Adaptation and Learning in the Small Medium Enterprise, London, Rutledge, s.203.

⁶ A.İrmiş (1998). KOBİ'lerin Yönetim ve rgt Sorunları, Denizli'de Bir Araştırma, VI.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, Eskişehir, s.353.

yılda Japonya ve ABD gibi küçük işyerlerinin ağırlıklı olduğu ülkelerde, İngiltere gibi küçük işyerlerinin daha sınırlı olduğu ülkelere nazaran daha hızlı büyüme görülmesi de⁷ bunun kanıtı olmaktadır. Ancak, ülkeler itibariyle nasıl ki KOBİ kategorisini oluşturan çok değişik kriterler mevcutsa, bu küçük ve orta ölçekli şirketlerin ekonomideki büyüklükleri ve sorunları da yer aldıkları ülkeler itibariyle birçok farklılık arz etmektedir.⁸

1.2 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere İlişkin Tanımlar

Küçük ve Orta Ölçekli İşletme için dünyada genel olarak kabul görmüş bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Birleşmiş Milletler Ekonomik Kalkınma Komitesine göre KOBİ'ler nicel ve nitel (kantitatif ve kalitatif) kriterlerden en az iki tanesini taşımak zorundadır.⁹ Nicel kriterler olarak, çalışan sayısı, yıllık satış tutarı, sabit sermaye yatırımı ve kullanılan enerji tutarı gibi sayısal değerlerle mukayese edilirken, nitel kriterler olarak ise yönetim ve sermayenin tek veya birden fazla kişi elinde bulunması, yönetim ile çalışanlar arasındaki ilişkinin yakınlığı, pazar payının kısıtlı olması, alım ve satımda pazarlık gücünün zayıf olması, talep değişimlerine duyarlılıkların fazlalılığı, bölgesel üretimin baskın olması, ekonomide zaman zaman ortaya çıkan dalgalanmalara ve durgunluklara karşı dayanıklılık göstermedeki başarıları incelenmektedir.¹⁰

Ülkelerin kalkınma seviyesi ve sektörler arasındaki farklılıkları nedeniyle KOBİ tanımlamaları, ülkeden ülkeye, sektörden sektöre hatta bölgeden bölgeye bile değişmektedir.

Bu bölümde başta Türkiye olmak üzere AB ülkelerinde, ABD'de ve diğer seçilen ülkelerdeki farklı KOBİ tanımları değerlendirilmeye tâbi tutulacaktır.

⁷ N.Ekin (1993). Gelişen Ülkelerde ve Türkiye'de Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük Ölçekli İşyerlerinin Teşviki, İTO Yayınları, Yayın No:1993-34, İstanbul, s.13.

⁸ M.Akdiş ve S.Bayrak (2000). Türkiye'de KOBİ'lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı 5 İli Kapsayan Bir Araştırma, İktisat Yönetim Dergisi, Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi, Sayı:6, s.13-44.

⁹ J. Reinecke ve W. Schoell(1986). Introduction to Business, London, Allyn and Inc., s.102.

¹⁰ H.Doğukanlı ve N. Algan (2000). Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinde Verimlilik ve Finansal Yapının Değerlendirilmesi ve Hisse Senetleri İMKB'de İşlem Gören KOBİ'lerle İlgili Ampirik Çalışma, Krizden Çıkışta KOBİ'lerin Yeniden Yapılandırılması ve 2000'li Yıllar için Değişim Stratejileri Kongresi Bildirileri, Adana, s.130.

1.2.1 Türkiye’de KOBİ tanımları

Türkiye’de de KOBİ’lerin henüz objektif ve kargaşaya yer vermeyen ortak kabul görmüş bir tanımı yapılamamıştır. KOBİ tanımı, zamana, kişiye, sektörlere ve araştırmalara göre değişmektedir.¹¹

Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV) tarafından yapılan bir araştırmaya göre Türkiye’de 30’un üzerinde farklı KOBİ tanımı bulunmaktadır.¹² Üstelik yapılan bir araştırma neticesinde, söz konusu tanımlar arasındaki tutarsızlıkların ve bu tanımların diğer ülkelerde kabul edilen KOBİ tanımlarından farklılıklarının, ülkemiz KOBİ’lerinin Avrupa Birliği’nin kimi olanaklarından yararlanamamasına da sebep olduğu saptanmıştır. Bu durum, rekabet edilen ülkelerdeki KOBİ’lerle Türkiye’deki KOBİ’ler arasında bir nevi haksız rekabete yol açmaktadır. Ayrıca, genel olarak kabul edilmiş bir KOBİ tanımı olmaması Türkiye içerisinde de değişik KOBİ tanımlarını benimseyen kurumlar arasında da anlaşmazlıklara sebep olmaktadır.¹³

Çeşitli kuruluşlar tarafından yapılan KOBİ tanımları özetle şu şekilde sıralanabilir.

a. *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ’nin tanımı*

KOSGEB; imalât sanayi sektöründe; 1–50 arasında işçi çalıştıran sanayi işletmelerini küçük sanayi işletmeleri, 51–150 arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleriniyse orta ölçekli sanayi işletmeleri olarak tanımlamaktadır. 150 işçinin üzerinde işçi çalıştıran işletmeler ise KOSGEB’in tanımı gereği büyük ölçekli işletmeler olarak kabul edilmektedir. Bakanlar Kurulunun gerek görmesi halinde bu

¹¹ A.Ceylan (1980). Türkiye’deki Küçük İşletme Tanımının Önemi, İstanbul Ticaret Odası Dergisi, İstanbul, s.3.

¹² H.Özdemir, Gümrük Birliği Kapsamında Türkiye’deki KOBİ’ler için İhracatı Teşvik Olanakları, Ekonomik Vizyon, Özel Rapor.

¹³ A.Çabuk ve Arıkan Saygılı (2003). Finansman Maliyetlerinin KOBİ’lerde Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi-Ampirik Bir Uygulama, VII. Ulusal Finans Sempozyumu Bildirileri, İ.Ü.İşletme Fakültesi Yayın No:284, İstanbul, s.3.

tanımın değiştirilebileceği ilgili kanunda belirtilmiş olmasına rağmen bugüne kadar tanımda herhangi bir değişiklik yapılmamıştır.

b. Türkiye Halk Bankası'nın tanımı

Türkiye Halk Bankası KOBİ tanımında istihdam edilen kişi sayısı kriteri ile toplam sabit yatırım kriterini birlikte ele almıştır. Halkbank, 1996 yılında işyerinde en çok 100 işçi çalıştıran ve kanuni defter kayıtlarındaki arsa ve bina hariç, makine, tesis, taşıt araç ve gereçleri ile demirbaşlarının değerleri toplam 15 milyar TL.'ye kadar olan işletmeleri küçük ölçekli işletme olarak, işyerinde 250 işçi çalıştıran ve kanuni defter kayıtlarındaki toplam sabit yatırım tutarı (arsa, bina dahil) toplam 30 milyar TL.'ye kadar olan işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak tanımlamıştır.

2000 yılında ise banka küçük ölçekli ve orta ölçekli işletme ayrımından vazgeçerek, işyerinde 250 işçi çalıştıran ve toplam sabit yatırım tutarı 400 milyar TL.'ye kadar olan işletmeleri, küçük ve orta ölçekli işletme olarak tanımlamıştır.¹⁴

c. Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE)'nin tanımı;

Devlet İstatistik Enstitüsü KOBİ tanımını yaparken istihdam edilen kişi sayısını kriter olarak almıştır. Buna göre; 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeleri çok küçük ölçekli işletmeler, 10-49 arası işçi çalıştıran işletmeleri küçük ölçekli işletmeler, 50-99 arası işçi çalıştıran işletmeleri orta ölçekli işletmeler olarak tanımlamıştır.¹⁵

d. Hazine Müsteşarlığı'nın tanımı;

Hazine Müsteşarlığı; imalât sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, demirbaşlar vb. toplamının net tutarı 400 milyar TL.'yi aşmayan;

- ✓ 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeleri: çok küçük ölçekli,
- ✓ 10-49 arası işçi çalıştıran işletmeleri: küçük ölçekli,
- ✓ 50-250 arası işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletmeler,¹⁶ olarak

¹⁴ Türkiye Halk Bankası Tanıtım Raporu (2000). Ankara, s.4.

¹⁵ M.Çolakoğlu (2002). KOBİ Rehberi, Ankara, s.8.

¹⁶ Çolakoğlu 2002, 7.

tanımlamıştır.

e. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın tanımı;

Dış Ticaret Müsteşarlığı; 28 Ocak 2000 tarih ve 23948 sayılı Resmî Gazetenin 45. sayfasında yayımlanan Tebliğe göre, imalât sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 arası işçi çalıştıran, gerçek usûlde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı Türk Lirasını aşmayan işletmeleri;¹⁷ küçük ve orta ölçekli işletmeler olarak tanımlamıştır.

f. Türkiye İhracat Kredi Bankası (EXİMBANK)'nın tanımı;

EXİMBANK; 1-200 arasında işçi çalıştıran imalât sanayi işletmelerini, küçük ve orta ölçekli işletmeler olarak tanımlamaktadır.

Buraya kadar yapılan tanımlardan da görüleceği üzere farklı kuruluşlar tarafından farklı tanımlar yapılmıştır. Yukarıda yer alan tanımları kolayca mukayese edebilmek için aşağıdaki tablonun uygun olacağı düşünülmektedir.

Tablo 1.1. Türkiye'de Kullanılan Farklı KOBİ Tanımları

KOSGEB	1-50 işçi çalıştıran imalât sanayi işletmeleri küçük sanayi, 51-150 işçi çalıştıran imalât sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmeleridir.
HALK BANKASI	İşçi sayısı 1-150, sabit yatırım tutarı 100 milyar TL'yi aşmayan KOBİ'ler Teşvik Belgeli KOBİ, işçi sayısı 1-250 olan ve sabit yatırım tutarı 400 milyar TL'yi aşmayan KOBİ'ler ise normal KOBİ olarak tanımlanmaktadır.
DİE –DPT	1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-99 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir.
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	En fazla 400 milyar TL tutarında sabit yatırım harcaması yapan; 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir.
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İmalat sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmelerdir.
EXİMBANK	1-200 işçi çalıştıran imalât sanayi işletmeleridir.

¹⁷ Çolakoğlu, 2002, 7.

g. Ticaret ve Sanayi Odalarının tanımları

Türkiye'deki değişik il ve bölgeleri temsil eden Ticaret ve Sanayi Odaları küçük ve orta ölçekli işletmeleri tanımlarken genel olarak kalite (nitelik) ve kantite (nicelik) olmak üzere iki temel kriteri esas almışlardır.

Tablo 1.2. Ticaret ve Sanayi Odalarının KOBİ Tanımları

	Tanıma Esas Alınan Ölçütler					
	Çalışan Sayısı		Makine Parkı Değeri (Milyon TL.)		Diğerleri	
	Küçük İşletme	Orta İşletme	Küçük İşletme	Orta İşletme	Küçük İşletme ve Bağımsız Yönetim	Orta İşletme Mülkiyet Bağı Pazar Payı Küçüklüğü
İstanbul Ticaret Odası	X<25					
Ege Bölgesi Sanayi Odası	5<X<50	50<X<199				
Ankara Sanayi Odası	10<X<30	30<X<299				
Adana Ticaret ve Sanayi Odası	Belirgin bir tanım verilmiyor. Genel düşüncelerle yetiniliyor.					
Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası	Ölçütlerin bölgesel özelliklere göre farklılaştırılması ve kalkınmada öncelikli yörelere öncelikler tanınması gereği vurgulanıyor.					
Sivas Ticaret ve Sanayi Odası	5<x<10	10<x<49	20<x<50	20<x<50		
Konya Sanayi Odası	1<x<50	50<x<200	x<150	150<x<500		
G.Antep Ticaret ve Sanayi Odası	1<x<9	10<x<100	X<50	50<x<750	İşletme Sermayesi (Milyon TL.) x<30 30<x<500	
Kayseri Ticaret Odası	5<x<15	15<x<50				
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası	5<x<50					
K.Maraş Ticaret ve Sanayi Odası	İplik sektörü için şu ölçütler veriliyor. En çok 25000 ig.100-110 çalışan 2 adet servis otobüsü 1 adet minibüs ve 1 adet taksi makine parkı olarak kıfayet etmektedir denmektedir.					

Kaynak: T. Müftüoğlu (1998). Türkiye'de KOBİ'ler, Ankara, s.128-129.

Kalite kriterine göre özel mülkiyet ve bağımsız yönetim; kantite kriterine göre de istihdam edilen personel sayısı, sermaye ve makine değeri esas alınmıştır. Bunlara ilişkin kombinasyonlar, açıklamalar ve özetler yukarıdaki tabloda yer almaktadır.¹⁸

Hiç kuşkusuz tanım konusunda yaşanan bu uyuşmazlıkların aksine; özellikle devlet tarafından yapılacak destek ve yardımların amacına uygun, tam ve doğru olarak yapılabilmesi ve istenilen neticeye ulaşabilmesi için standart bir KOBİ tanımının belirlenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu amaçla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığının birlikte yürüttüğü KOBİ Gelişim Projesi kapsamında bir KOBİ Tanımına İlişkin Yasa Tasarısı Teklifi (Taslak) bulunmaktadır. Bu taslağın birinci maddesinde amaç ve gerekçe yer almaktadır. Burada kanunun amacının “...Avrupa Birliğine uyumlu tek bir Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) tanımı yapılarak, bu tanımın içinde KOBİ, Orta Büyüklükteki İşletme, Küçük İşletme veya Mikro İşletme terimleri geçen tüm kurum ve kuruluşların mevzuat ve programlarında uygulanmasını sağlamak...[olduğu gerekçesinin de] ...ülkemiz ekonomisinin ve sosyal yapısının temelini oluşturan KOBİ’lerin kurulması, yaşaması ve gelişmesi, AB’ye entegrasyonlarının sağlanması ve rekabet edebilirlik düzeylerinin artması için, ülkenin sınırlı kaynaklarından ayrılan desteklerin sağlıklı olarak kullandırılması ve gerçekçi bir plânlamanın yapılabilmesini sağlamak üzere, tek bir KOBİ tanımı tarif etmek ve içinde KOBİ, Orta Büyüklükte İşletme, Küçük İşletme veya Mikro İşletme terimleri geçen tüm kurum ve kuruluş programlarına uygulanmasını sağlamak”¹⁹ olduğu ifade edilmektedir.

1.2.2 Avrupa Birliği’nde KOBİ tanımı

Avrupa Birliği (AB), KOBİ’lerin tanımlanmasında gerek ulusal gerekse birlik bazında karışıklığı önlemek ve ülkeler arasında bir standart sağlamak amacıyla Avrupa Komisyonunun tavsiye kararı üzerine 7 Şubat 1996 tarihinde ortak bir tanım geliştirmiştir. AB’nin bu tanımlamasında; işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve

¹⁸ T. Müftüoğlu (1998). Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler, Dördüncü Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara, s.127-131.

¹⁹ www.tobb.org.tr Erişim Tarihi:29.07.2003.

bağımsızlık derecesinden oluşan kriterler ele alınmıştır. Söz konusu genel tanım ve kriterler, Tablo 1.3'te yer almaktadır.

Tablo 1.3. AB'de KOBİ Tanımı

KOBİ	Eleman sayısı	Yıllık ciro (veya yıllık bilanço tutarı)	Bağımsızlık
Orta	250'den az	40 milyon Euro'yu geçmemeli (veya 27 milyon Euro)	Bir veya birkaç büyük şirkete ait olmamalı
Küçük	50'den az	7 milyon Euro'yu geçmemeli (veya 5 milyon Euro)	
Çok küçük	10'dan az		

Kaynak: Avrupa'da KOBİ'ler İçin Ortak Bir Tanım (1996). Güncel Avrupa, Sayı:2-3, s. 2-4.

Bu tanıma göre küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ):

- ✓ 250 kişiden az işçi çalıştıran,
- ✓ Yıllık satış cirosu 40 milyon Euro'yu aşmayan veya arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle 27 milyon Euro'yu geçmeyen,
- ✓ Sermayesinin ya da hisse senetlerinin %25 veya daha fazlası bir işletme tarafından üstlenilmemiş olan veya sermayesi, "küçük ve orta ölçekli işletme" tanımı dışındaki işletmelerden meydana gelmemiş olan (bağımsız) işletmelerdir.²⁰

Avrupa Komisyonunca yukarıdaki tanım geliştirilse de, Avrupa Birliğine üye devletler arasında KOBİ tanımlarında farklılıklar mevcuttur. Belçika, Danimarka ve İrlanda 1–50, Hollanda ve İngiltere 1–200, İspanya, Portekiz ve Almanya 1–499, İtalya ve Fransa ise 1–500 arasında personel istihdam eden işletmeleri KOBİ olarak tanımlamaktadır.²¹

1.2.3 Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ tanımı

Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde küçük işletmelere ilişkin ilk düzenleme 1953 yılında çıkarılan bir yasayla yapılmıştır. Buna göre, küçük işletmeler, mülkiyet ile yönetiminde bağımsız olan ve buna ilaveten faaliyet gösterdiği sektörde

²⁰ Çolakoğlu, 2002, 3.

²¹ KOSGEB (1997). Avrupa Birliği Bülteni, s.4.

belirleyici olmayan işletmeler olarak ifade edilmektedir. Bu tanımı üç kriter halinde değerlendirmek mümkündür. Bunlar sıra ayrımı gözetmeksizin bağımsız mülkiyet, bağımsız yönetim ve işletmenin piyasada çok küçük bir paya sahip olması nitelikleridir.

1953 yılında bu tip işletmelere yönelik çıkartılan bu yasa çerçevesinde, küçük işletmelerin haklarını korumak için Küçük İşletmeler İdaresi (*The Small Business Administration; SBA*) kurulmuştur.

Küçük İşletmeler İdaresine göre; küçük işletmeler, 100'den az işçi çalıştıran ve 10 milyon Amerikan Dolarının altında satış hacmine sahip olan işletmeleri ifade etmektedir. Aynı düzenleme, orta ölçekli işletmeleri; küçük işletme tanımı haricinde kalanlar arasından 500'den az işçi istihdam edip 25 milyon Amerikan Dolarından daha az satış hacmine sahip olan işletmeler şeklinde değerlendirmektedir.

Aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere, SBA'nın sınıflandırmasında, küçük ve orta ölçekli işletmeleri 1 ile 500 arasında personel istihdam eden ve 25.000 Doların altında satış yapan firmalar oluşturmaktadır. Bununla birlikte, Amerika Birleşik Devletleri'nde SBA'nın bu sınıflandırması resmî olarak kabul görmemiştir. Bazı Amerikalı yazarlar, SBA'nın küçük işletmelerin haklarını koruyan bir kuruluş olduğunu ancak tanımlarının Devlet ve federal kuruluşlar tarafından kabul edilmediğini ifade etmişlerdir.²²

Tablo 1.4. Küçük İşletmeler İdaresi (SBA) Tarafından Yapılan Sınıflandırma

İşletme Büyüklüğü	İstihdam Edilen Personel	Satışlar (\$ x 1000)
Küçük – Aile	0 - 4	0 - 499
Küçük – Küçük	5 - 19	500 - 2.499
Küçük – Orta	20 - 49	2.500 - 4.999
Küçük – Büyük	50 - 99	5.000 - 9.999
Orta – Orta	100 - 499	10.000 - 24.999
Büyük – Küçük	500 - 999	25.000 - 49.999
Büyük – Orta	1.000 - 4.999	50.000 - 249.999
Hükümet Genişliği	5.000 ve üzeri	250.000 ve üzeri

Kaynak: S.H.Thompson, ve R.H.Dennis (1983). *The USA The Small Firms*, D.Storey, s.8.

²² J.H.Thompson ve R.I.Dennis (1983). *The USA The Small Firms*, Editor D.Storey, s.8.

1990'lı yılların başındaki sınıflandırmaya göre ise, ABD'de genel olarak 100 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme olarak değerlendirilmekteyse de bazı durumlarda bu sayı 500'e kadar yükseltilebilmektedir. 100 ile 1000 arasında işçi çalıştıran işletmeler ise, orta ölçekli işletme olarak kabul edilmekte ve bu sınır da 1500 işçiye kadar uzanabilmektedir.²³

1990'lı yılların ikinci yarısında ise 250'ye kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 250–1000 arasında işçi çalıştıran işletmeler ise, orta ölçekli işletme olarak tanımlanmaya başlanmıştır.²⁴

1.2.4 Diğer ülkelerdeki KOBİ tanımları

a. Japonya'da KOBİ tanımı:

Japonya'da küçük ve orta ölçekli işletme ile küçük işletme tanımları ayrı tutulmaktadır. Buna ilaveten bu tanımlar her sektör için ayrı yasalarla düzenlenmiştir.

Buna göre, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler;

➤ Sanayi ve madencilik sektöründe; 300 işçiden az işçi çalıştıran ve 100 Milyon Japon Yen'inden az sermayeye sahip olan işletmeler,

➤ Toptan Ticaret sektöründe; 100 işçiden az işçi çalıştıran ve 30 Milyon Japon Yen'inden az sermayeye sahip olan işletmeler,

➤ Perakende Ticaret ve Hizmet sektöründe; 50 işçiden az işçi çalıştıran ve 10 Milyon Japon Yen'inden az sermayeye sahip olan işletmeler, olarak tanımlanmıştır.

Küçük işletmeler ise;

➤ Sanayi sektöründe; 20 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler,

➤ Tarım sektöründe; 5 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler olarak tanımlanmıştır.²⁵

Yukarıda yapılan tanımlardan da görüleceği üzere, Japonya'da küçük işletme tanımı yapılırken sadece çalıştırılan işçi sayısı, KOBİ tanımında ise çalıştırılan işçi

²³ Müftüoğlu, 1998, 107.

²⁴ Ö. Dinçer ve Y. Fidan (1995). İşletme Yönetimine Giriş, 1.Baskı, İz Yayıncılık, İstanbul, s.73.

²⁵ Japon Small Business Corporation (1997). Toward the Future of SMEs, s.2.

sayısı ve işletmenin sermayesi birlikte ele alınmıştır.

b. Brezilya'da KOBİ Tanımı

Brezilya; küçük ve orta ölçekli işletme tanımlamasında sadece çalıştırılan işçi sayısını ölçüt almaktadır. Buna göre işletmeler üç kategoriye ayrılmışlardır. 0–10 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük işletme, 11–49 işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 50–99 işçi çalıştıran işletmeler de orta işletme olarak tanımlanmıştır. Böylelikle, hiç işçi çalıştırmayan, sadece işletme sahibinin ve aile bireylerinin çalıştığı işletmeler de çok küçük işletme kapsamına dahil edilmiştir.²⁶

c. Arap Ülkelerinde KOBİ Tanımı

Bu ülkelerde; ülkelerin gelişmişlik düzeylerine paralel olarak küçük ve orta ölçekli işletmeler farklı şekillerde tanımlanmaktadır.

Mısır'da; 10 ile 100 arasında işçi çalıştıran ve makine parkı değeri 500 bin Mısır Pound'unu aşmayan işletmeler, Irak, Ürdün, Suudi Arabistan ve Suriye'de ise 1 ile 49 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme olarak tanımlanmaktadır.²⁷

1.3 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tarihsel Gelişimi

Dünya ekonomi tarihi incelendiğinde, Küçük Sanayi İşletmeleri'nin 19. yüzyıla değin gerek İslam; gerekse de Hıristiyan âleminde Loncalar yoluyla organize edildiği görülmektedir. Bu eski çağlarda, Loncaların üyelerinin menfaatlerini koruma amacına ilaveten sosyal, dinî ve siyasi faaliyetlerde de buldukları saptanmıştır.

Avrupa'da 19. yüzyıl küçük sanayi işletmeleri için dönüm noktası olmuştur. Sanayi devriminin beraberinde getirdiği gelişmiş üretim tekniklerine dayalı büyük ölçek işletmeciliğin yaygınlaşması ve bunların neticesinde rekabetin de giderek artması ile birlikte küçük işletmeler yok olmaya başlamıştır. Sanayileşme öncesi küçük işletmelerde çalışanlar ve hatta bu işletmelere sahip olanlar, bu gelişmeler neticesinde fabrikalarda işçi olarak çalışmaya başlamışlardır.

Bununla birlikte, Osmanlı egemenliğindeki Anadolu topraklarında birçok küçük sanayi işletmelerinin varlıklarını koruyabildikleri görülmektedir. Bunun önemli bir

²⁶ Müftüoğlu, 1998, 117-118.

²⁷ Müftüoğlu, 1998, 118-119.

nedeninin, sanayi devriminin getirdiği yeniliklerin Anadolu topraklarına eş zamanlı ve tam olarak sirayet etmemiş olması kadar, bu işletmelerin kendilerini yenilemekte ve geliştirmekte gösterdikleri başarı olduğu düşünülmektedir. Anılan işletmeler, gümüş ve altın işleri, ayakkabı imalatı, el dokumacılığı, kalıpcılık, bakırcılık ve mutfak aletlerinin imalatında söz sahibi olmaya devam etmişlerdir.

19. yüzyıl sonlarında ise, küçük sanayi işletmelerinde yeni ve modern fikirler hayata geçirilmeye başlanmış ve Almanya, Avusturya, İtalya, Macaristan ve Bulgaristan bu düşünceye liderlik yaparak modern esnaf örgütlerinin kurulmasını sağlamışlardır. Ülkemizde ise, küçük sanayinin örgütlenmesi kendiliğinden oluşmuş ve sonradan bu örgütler Anayasa ve Kanunların güvencesi altına alınmıştır.²⁸

Avrupa'daki küçük işletmelerin ancak 19.yüzyıl sonlarında gerçek anlamda örgütlenebilmiş olmasına karşın, aynı tip işletmelerin Anadolu'da 13.yüzyıldan itibaren örgütlenmeye başlamış olduğu görülmektedir. Şeyh Mahmud Nasreddin Ahi Evran tarafından kurulan Ahilik müessesesi ile küçük işletmeler olarak adlandırılan esnaf ve sanatkârlara meslekî eğitim, sosyal güvenlik ve diğer konularda çok önemli katkılar sağlanmış ve onlar toplumun vazgeçilmez birer parçası haline getirilmiştir. Osmanlı İmparatorluğu döneminde Ahilik müessesesinin yerini Loncalık sistemi almıştır. Osmanlı İmparatorluğunun çöküşüyle de 1913 yılında Loncalar kapatılmıştır. 1924 yılında ise, Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Odaları gibi günümüzde de var olan örgütler ile Ticaret Borsaları Kanunu gibi özel olarak bu tip işletmelerin faaliyetlerini düzenleyen kanunlar geniş ve kapsamlı olarak Türk Hukuk Sistemine girmiştir.²⁹

Özel sektörün ekonomik hayatta ve kalkınmada önemli bir konuma getirilmesi, 1923 yılında toplanan Birinci İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlardan birisidir. Bu karar, 1927 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu ile hayata geçirilmeye çalışılmıştır. Söz konusu kanunda, en az 10 beygirlik muharrik güç ile en az 5 işçi çalıştıran işletmeler birinci sınıf işletme olarak tanımlanmıştır.

1936 yılında ise, 3008 sayılı İş Kanunu çıkartılmış olup, bu kanunda 10 işçiden az

²⁸ S.Karataş (1991).Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Veli Yayınları, 2. Baskı, İstanbul, s. 12-13.

²⁹H.Özgen(1991). Küçük İşletmelerin Kuruluşunda İzlenecek Yaklaşım, Adana Ticaret Odası Dergisi, Sayı:3, Adana, s.10.

işçi çalıştıran işyerleri küçük işletme olarak tanımlanmıştır.

1940 yılında yürürlüğe giren 384 sayılı Muamele Vergisi Kanununa göre, işçi sayısı 5'i geçmeyen ve 2 beygir gücünden fazla mekanik güç kullanmayan işletmeler küçük işletme olarak tanımlanmıştır.

1950 yılında çıkartılan ve halen yürürlükte olan 5590 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu'nun 3. maddesinde ise küçük sanayi "*Yılın fiilî çalışma günleri ortalamasına göre, muharrrik kuvvet kullanan yerlerde 5'den az, kullanmayan yerlerde ise 10 kişiden az sigortalı işçi çalıştıran üreticiler*" olarak kabul edilmiştir. Yine bu kanuna göre, bu tanıma haiz olan işletme sahiplerinin oda kurmasına müsaade edilmiştir. Bu kanunun mevcut şekliyle yürürlükte olması günümüz şartlarında düşündürücüdür. Bulunulan çağın ihtiyaçlarını karşılayacak ve farklı kriterlerin de ele alındığı yeni bir tanımın yapılması kaçınılmaz bir gerekliliktir.

1.4 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Özellikleri

KOBİ'ler için yapılan tanımlardan da görüleceği üzere genellikle işletme büyüklüğü temel ölçüt olarak alınmaktadır. İşletme büyüklüğünün tespitinde ise işletmenin kapasitesi ve ekonomik hacmi en geçerli kıstas olarak kabul edilmektedir. Ancak bazı işletmelerde, kapasite ve ekonomik hacim yetersiz kalmakta, bu sebeple farklı kriterlerin kullanılması söz konusu olmaktadır. İşletmelerin büyüklüklerinin tespitinde soyut ve somut özellikli ölçütlerden istifade edilmektedir.³⁰

Somut ölçütler:

- ✓ Çalışan kişi sayısı,
- ✓ Belirli bir süre içerisinde ödenen ücret ve aylıkların toplamı,
- ✓ Belirli bir süre içinde kullanılan hammadde, yarı mamul ve benzeri maddelerin miktarı,
- ✓ Belirli bir süre içinde kullanılan enerji miktarı ve türü,
- ✓ Belirli bir süre içerisinde yapılan satışların miktarı ve tutarı,

³⁰ Karataş, 1991, 37.

- ✓ Sermaye miktarı ve bileşimi,
- ✓ İşlenen ve faydalanılan toprağın genişliği (Tarım İşletmelerinde),
- ✓ Kullanılan makine, tezgâh ve diğer araçların sayısı ve gücü,
- ✓ Yerlerin sığdırma hacimleri (Tiyatro ve sinemalarda koltuk, otellerde yatak sayısı vb.)

Soyut ölçütler:

- ✓ İşletmelerde yönetimin bağımsız olması (Küçük işletmelerde yönetim bağımsızdır ve yöneticiler aynı zamanda mal sahibidir.),
- ✓ Sermaye sahiplerinin tek kişi, küçük bir grup veya büyük bir grup olması, (Küçük işletmelerin tek kişi veya adi ortaklık şeklinde olmasına karşılık, büyük işletmelerin anonim, limited şirket vs. şeklinde olması),
- ✓ Aynı sanayi veya iş kolunda çalışan işletmelerle karşılaştırılmaları halinde ortaya çıkan konumları,
- ✓ Farklı sanayi ve işkollarıyla karşılaştırmaları halinde ortaya çıkan durumlarına göre, işletmelerin büyüklüğü belirlenmektedir.

Yukarıda sıralanan nesnel ve soyut ölçütler vasıtasıyla, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin karakteristik özelliklerinin tespiti kolaylaşmaktadır. Bu bağlamda, KOBİ'lerin özellikleri nitel özellikler ve nicel özellikler alt başlıkları halinde iki grupta incelenecektir.

1.4.1 Nitel özellikler

KOBİ'lerin daha iyi incelenebilmesi amacıyla, öncelikli olarak bunların nitel özelliklerinin irdelenmesi gerekmektedir. Nitel özellikleri; istihdam, sermaye ve finansman, yönetim ile örgüt alt başlıkları altında ele alınabilir.³¹

³¹ H.Tekin (2001). Yatırım Teşviklerinin Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Üzerindeki Etkileri (Bir Uygulama), (Basılmamış Doktora Tezi).Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, s.17.

a. *İstihdam*

Yukarıda yapılan KOBİ tanımlarından da görüleceği üzere, **istihdam** tanımlamada kullanılan en önemli kriterlerden birini oluşturmaktadır. Kolayca ölçülebilmesi, üretimdeki etkinliği ve fiyat hareketlerinden etkilenmemesi gerekçesiyle diğer kriterlere göre daha yaygın ve öncelikli olarak kullanılmaktadır. Bununla birlikte, istihdam edilen personel sayısının, her işletmenin verimliliğini ölçemeyeceği göz ardı edilmemelidir. Örneğin sermaye yoğun bir sektörde yer alan bir firmada işçi sayısı çok az olmasına rağmen üretim seviyesi çok yüksek olabilir. Bu da yanıltıcı sonuçlara yol açabilir.

KOBİ'lerde genellikle emek yoğun teknoloji kullanıldığından insan faktörü çok büyük öneme sahiptir. Bu işletmeler genellikle sipariş üzerine iş yaptıkları için ileri derecede iş bölümü bulunmamakta ve yapılan iş sürekli olarak değişmektedir. Dolayısıyla işçinin yaptığı işe karşı yabancılaşması söz konusu olmamaktadır.

KOBİ'lerde yönetici ile çalışanlar arasında doğrudan bir ilişki vardır. Bir başka deyişle çalışanlar yönetici ile ilişkiye geçmek için bir aracıya ihtiyaç duymazlar. Hatta yönetici ile çalışan personel genellikle yan yana çalışmakta ve bunun sonucunda da çalışan personel ile yönetim arasında kişiselleştirilmiş bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Kişiselleştirilmiş bir ilişki ise, bir yandan KOBİ'lerde çalışan personelin kendini daha çok kanıtlayabilmek için bir uğraş vermesine ve böylece manevî bir tatmin duymasına yol açmakta, diğer yandan durgunluk dönemlerinde yöneticiler büyük fedakârlıklar sonucu çalışan personelin işlerini koruma gayreti içinde olmaktadır.³²

b. *Sermaye ve Finansman*

Küçük ve orta ölçekli işletmeler genellikle finansmanlarını özsermaye ile karşılamaktadırlar. Bununla birlikte, aynı işletmeler girişilen iş için gerekli toplam kaynak miktarını sağlıklı biçimde önceden hesaplamadıkları için sürekli sermaye sıkıntısı içindedirler. Böyle olunca da bu işletmeler kuruluş için gerekli sermayeyi bulup yatırımı tamamlayamamakta, yatırımı tamamlayabilmeleri halindeyse bu kez

³² S. Doğan (8 Mart 1996). Geleceğin Bilgi Toplumunun İşletme Tipleri: Teknoparklar, Dünya Gazetesi, s.23.

de işletme sermayesi yetersizliği sorunuyla karşı karşıya kalmaktadır. Yatırım ve işletme sermayesi yeterli olan küçük ve orta ölçekli işletmelerde muhtemel finansman sıkıntısıysa ancak, işletme ölçeğinin büyütülmesi, üretim faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi, Ar-Ge faaliyetlerinden ve teknolojik gelişmelerden yararlanılması için gerekli kaynağın bulunması şeklinde karşımıza çıkmaktadır.³³

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde ayrı bir finansman bölümü yoktur. Finansman işlevi işletme sahip veya yöneticisi ile kısmen muhasebeci tarafından yerine getirilmektedir. Bu nedenle de finansal kaynak alternatiflerinin ve kredi koşullarının değerlendirilmesi, işletme sahip veya yöneticisi ve muhasebecisinin bilgi düzeyi ve becerisi ile sınırlı kalmaktadır. Bu şartlarda finansal analiz yapılarak en uygun finansal kararların verilmesi, bunların uygulamaya konulması ve sonuçlarının değerlendirilerek gelecekle ilgili finansman plânlaması yapılması çok zordur.³⁴

Ayrıca, bu işletmelerde muhasebe kayıtlarının finansal analiz yapmaya elverişli şekilde tutulmasının önemi de yeterince bilinmemektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin çoğu devlet istediği için muhasebe kayıtlarını tutmaktadır. Hâlbuki üretim ve pazarlama gibi işlevlerin yeterli ve sağlıklı olarak yürütülebilmesi için muhasebe kayıtlarının düzenli bir biçimde tutulması gerekmektedir. Sağlıklı bir muhasebe sisteminden alınacak verilerin incelenmesi ve analizi, işletmedeki her işlevde verilecek kararlar için en önemli bilgi kaynağını teşkil edebilecektir.³⁵

Küçük ve orta ölçekli işletmeler kredi sağlarken büyük işletmelere göre daha çok olumsuz koşullara sahiptir. Bu işletmeler kredilendirilirken işletmenin performansı veya işletmenin başarı olasılığına değil; işletme sahibinin kişisel varlıkları dikkate alınarak, gösterebileceği teminatlara bakılır.³⁶ Bu durum, işletme sahibinin sahip olduğu mal varlığının, işletme veya projesinden daha önemli olduğu ve kredinin işletme veya projeye değil işletme sahibinin sahip olduğu özelliklere verildiği gerçeğini gözler önüne sermektedir.

Diğer taraftan; ülkemizde yıllardan beri küçük ve orta ölçekli işletmeler için

³³ Tekin, 2001, 18.

³⁴ Müftüoğlu, 1998, 56.

³⁵ Bağrıaçık (1989). Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar (Dünya'da ve Türkiye'de), Dünya Yayınları, İstanbul, , s.20-23.

³⁶ Müftüoğlu, 1998, 59.

verilen kredilerin (son yıllarda Türkiye Halk Bankası tarafından verilen KOBİ kredileri hariç) miktarının yetersiz, faizinin yüksek, vadesinin kısa ve ödemesiz sürenin yetersiz olduğundan yakınıldığı yeri gelmişken hatırlatılmalıdır.³⁷

c. Yönetim

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticilik genellikle aynı kişide toplanmaktadır. İşletmeyi kuran müteşebbis gerekli kaynağı kendisi sağladığı için işletmenin sahibi ve aynı zamanda yöneticisidir, bu nedenle bir risk üstlenmektedir. Bu durumdaki işletmelerin yöneticileri için “risk üstlenen yönetici” deyimini kullanılmaktadır.³⁸

Çok yönlü işletmeler olan küçük ve orta ölçekli işletmelerde; işletme, işletme sahibi ve çevresindekiler arasındaki ilişkiler çok karmaşık ve karşılıklı etkileşim halinde bulunmaktadır. Bu işletmelerde girişimcinin başarısı, yatırım düşüncesinin niteliğine, girişimciyi destekleyenlerin kabiliyetlerine, kaynakların bulunabilirliğine ve girişimcinin kararlılığına bağlanmaktadır.³⁹

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sahip-yöneticilerinin özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir.⁴⁰

- ✓ Muhakeme yeteneği,
- ✓ Teknik yeterlilik,
- ✓ Başarı dürtüsü,
- ✓ İnsan ilişkilerindeki yeteneği,
- ✓ Yaratıcılık.

Bu beş özellik küçük ve orta ölçekli işletme sahip-yöneticileri için hayati önem taşıyan ve başarıyla doğrudan ilişkisi olan özelliklerdir.

³⁷ R. Özmen (1973). Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Kredi ve Finansman Sorunları, Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri, MPM Yayınları, Ankara, s.94.

³⁸ Müftüoğlu, 1998, 46.

³⁹ M.Scott (1986). Small Firms Growth and Development, Gower Publishing Company Limited, Nempshire, England, s.43.

⁴⁰ V.K.Hodgets(1989). Effective Small Business Management, MBI Publishers, Third Edition, s.52-54.

KOBİ'lerde işletme sahip-yöneticisinin işletme amacını bizzat kendisinin belirlemesi, başka kişilerin müdahalesinin bulunmaması, amaç çatışmasından meydana gelen bir eşgüdüm sorununu engellemektedir.⁴¹ Bu işletmelerde, işletme sahip-yöneticisinin işletmeye tamamen hâkim olması nedeniyle, bir çıkar çatışması veya güç mücadelesinden de söz edilemez.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde, işletme sahip-yöneticisinin yönetim işlevini tek başına üstlenmesi bazı sorunlara yol açabilmektedir. İşletme sahip-yöneticileri, işletmeyi adeta çocuğu gibi görmekte ve bu psikoloji nedeniyle her kritik konuda kendileri karar vermek istemektedir. Bunun sonucunda da, her konuda uzman olamayacaklarından bilgi ve tecrübe eksikliği doğrudan işletme yönetimine yansımakta, kararlarda isabet derecesi azalmakta ve plânlama tekniklerinden yeterince yararlanılmamaktadır.⁴²

Bir diğer sorun ise, işletme sahip-yöneticilerinin, işletme için önemli kaynaklardan birini oluşturan sağlıklı bilgi elde etmenin işletme açısından ne derece önemli olduğunun farkında olmamalarıdır. Dünyadaki küreselleşme ile birlikte çok dinamik bir iktisadî ortam içinde faaliyet gösteren işletmeler için bu durum son derece önemlidir. Yeterince sağlıklı bilgi temin edemeyen işletmelerin doğru plânlara yapması ve etkin kararlar vermesi mümkün olamaz.⁴³ Bunun yanı sıra, işletme sahip-yöneticisinin, meslekî ve teknik bilgiden yoksun bulunması, işletmesinde uzman personel bulundurmaması ve yetki devrinden kaçınması, sağlıklı bilgi temin edilse bile bunların rasyonel bir şekilde değerlendirilmesine ve dolayısıyla rasyonel kararlar alınmasına imkân vermeyecektir.

d. Pazarlama

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde pazarlama işlevinin önemi yeterince anlaşılmamaktadır. Günümüz pazarlama anlayışının tam olarak kavranmadığı bu işletmelerde genellikle pazarlama ve satış kavramları birbirine karıştırılmaktadır. Bu işletmelerde pazarlama, işletmenin kuruluşundan öncesini bile ilgilendiren, üretilecek

⁴¹ Müftüoğlu, 1998, 53.

⁴² Tekin, 2001, 23.

⁴³ BİAR (1992). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri, Ankara, s.9.

ürünün özelliklerine ve üretim bölümüne yön veren, kurulacak işletmenin birçok temel özelliklerinin belirlenmesine katkıda bulunan, satış ve satış sonrası birçok faaliyetleri kapsayan bir işlev olarak değil, sadece satış faaliyetlerini içeren bir işlev olarak düşünölmeye devam etmektedir.⁴⁴

e. Üretim

Küçük ve orta ölçekli işletmeler genellikle emek-yoğun üretim teknikleri kullandıklarından, insan faktörü önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Ücret seviyesinin nispi olarak düşük olduğu ölkelerde, bu sayede işletmeler hem iç, hem de dış piyasalarda önemli bir rekabet avantajı elde etmektedirler.⁴⁵

KOBİ'lerde yaygın olarak sipariş üzerine çalışıldığından, müşterinin özel şartlarının dikkate alınması⁴⁶, teslim süresinin kısaltılabilmesi, stok maliyetlerinin düşürölmesi gibi rekabet gücünü artıran unsurlara sahiptirler. Bununla birlikte sipariş üzerine iş yapmaları nedeniyle iş bölümü derecesi ileri seviyelerde yapılamamakta ve seri üretim gerçekleştirilememektedir.⁴⁷

KOBİ'lerde hammadde ve işletme malzemesi ihtiyaçları büyük işletmelere oranla daha düşüktür. Bu durum alım piyasasında, söz konusu işletmelerin alım şartları üzerindeki etkisini azaltmakta, özellikle tedarikçilerin satın alma hacmine göre uyguladıkları indirimlerden yararlanmalarına engel olmaktadır.⁴⁸

Bir diğer açıdan ise, bu işletmelerin malî imkânsızlıkları, istenilen malzemenin istenilen zamanda ve istenilen miktarda temini konusunda bazı güçlüklerin doğmasına yol açmaktadır.⁴⁹

Ayrıca hammaddelerinin, ürünün ihtiyaçlarını karşılayacak özelliklere sahip olup olmadığını kontrol edecek araç ve laboratuvarlardan yoksun bulunması, firmalar için

⁴⁴ O. Baykara vd. (1989). Gıda Sanayinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları, MPM Yayınları, No:382, Ankara, s.24-25.

⁴⁵ Tekin, 2001, 25.

⁴⁶ S.Doğan, 1996, 24.

⁴⁷ Tekin, 2001, 25.

⁴⁸ M.Aslantaş (1973). Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Donatım, Tedarik ve Pazarlama Sorunları, MPM Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri, MPM Yayınları, Ankara, s.159.

⁴⁹ Baykara vd., 1989, s.46.

başka bir dezavantaj oluşturur.⁵⁰

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde bir yandan finansal zorluklar, diğer yandan kalifiye eleman ve modern makine parkı yetersizlikleri nedeniyle, kalite ve kontrole fazla önem verilmemektedir. Buna ilaveten, işletme ölçeğinin küçük olması büyük şirketlerin sahip olduğu etkin maliyet ekonomisi ve ölçek ekonomileri gibi önemli rekabet avantajlarından bu şirketlerin mahrum kalması sonucunu doğurmaktadır. Böylelikle bu işletmeler genellikle düşük kapasite kullanımı ve etkin olmayan maliyet yönetimi sarmalında faaliyetlerine devam etmektedirler.⁵¹

1.4.2 Nicel özellikler

KOBİ'leri tanımlamaya yönelik aşağıdaki nicel ölçütler kullanılmaktadır.

- ✓ Personel sayısı,
- ✓ İşgücünün çalışma süresi,
- ✓ İşgücü maliyeti toplamı,
- ✓ Sabit varlıkların değeri,
- ✓ Birim başına harcanan enerji miktarı,
- ✓ Amortisman tutarı,
- ✓ Kullanılan alan,
- ✓ Toplam sermaye tutarı,
- ✓ Özsermaye ve işletme sermayesi,
- ✓ Makine parkının büyüklüğü,
- ✓ Kullanılan hammadde tutarı,
- ✓ Sipariş tutarı,
- ✓ Malzeme maliyeti,
- ✓ Satış tutarı,

⁵⁰ M. Özdemir (22-23 Haziran 1990). Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Sorunları ve Çözüm Yolları, Bayrak Gazetesi, s.7.

⁵¹ BİAR, 1992, 9-10.

- ✓ Kar hacmi,
- ✓ İhracat/satış oranı vb. ölçütlerdir.⁵²

Gelişmekte olan ülkelerin işletmeleri sınıflandırırken kullandıkları ölçütler konusunda Amerika'da yapılan bir araştırmada, KOBİ tanımını belirlerken gelişmekte olan ülkelerin çoğunun nitel ölçütlerden istifade ettiği, endüstrileşmiş ülkelerin ise nicel ölçütleri kullanmayı tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.⁵³

KOBİ'lerin nicel ölçütlerle ifade edilmesi, işletme büyüklüğünün istatistikî olarak kategorize edilmesi bakımından oldukça doğru bir yöntem gibi görünmektedir. Diğer yandan, nicel ölçüt kriterlerinin hepsinin bir arada kullanılmasıyla yapılacak bir tanımlama oldukça karmaşık olabilecektir. Bu nedenle, çoğunlukla uygulanan tanımlama ölçütleri işçi sayısı ve sermaye temeline kadar indirgenmiştir.⁵⁴

1.5 KOBİ'lerin Üstün ve Zayıf Yönleri

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin diğer tip işletmelere göre sahip oldukları üstün ve zayıf yönleri bulunmaktadır. Bunlar araştırmacının olaya bakış açısına göre geniş veya dar kapsamlı olarak belirlenebilmektedir. Burada literatür taraması neticesinde tespit edilen farklı araştırmacıların yorumlarına yer verilmektedir.

1.5.1 Küçük ve orta ölçekli işletmelerin üstün yönleri

Literatür taraması neticesinde öne çıkan araştırmalardan birine göre, KOBİ'lerin büyük ölçekli şirketlere göreceli üstünlükleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir.⁵⁵

a. Bölgesel faaliyetlerde tercih ve üretimin durumunu çok iyi bilen bir müteşebbis, lokasyon olarak bölge dışında yer alan büyük işletmeye kıyasla daha avantajlıdır.

b. Sanayileşmenin ilk dönemlerinde taşınması zor olan bazı ürünlerin aynı lokasyonda yer alan küçük işletmelerce üretilmesi imkânı vardır.

⁵² S.Doğan, 1996, 32.

⁵³ M.Harper (1984). Small Business in the Third World, Guidelines for Practical Assistance, Wiley Ltd., Chichesler, s.2.

⁵⁴ Karataş, 1991, 19.

⁵⁵ Karataş, 1991, 25.

c. Bazı ürün çeşitlerinde, daha iyi işletme yöntemleri uygulanarak sermaye arttırmadan ve ölçeği büyütmeden etkinlik artırılabilir. Böylece büyük işletmeler karşısında rekabet avantajları sağlanabilir.

d. Tüketicinin geliri arttıkça stil, kalite, ambalaj farklılaşması önem kazanır. Küçük işletmeler bu gelişimi ve muhtemel müşteri taleplerini yakından takip edebilir.

e. Küçük işletmelerde emek verimliliğinin bazı ürünlerde daha yüksek olduğu görülür.

Küçük ve orta ölçekli işletmeleri daha geniş bir perspektiften incelemeyi tercih eden araştırmacılar çalışmalarında; KOBİ'lerin sahip oldukları avantajlar kadar KOBİ'lerin buldukları ülkenin sosyo-ekonomik yapısına kattıkları avantajlara da yer vermişlerdir⁵⁶. Bu araştırmacılar KOBİ'lerin sahip oldukları avantajları; konjonktürel dalgalanmalar ile iktisadî ve malî krizler karşısında daha esnek hareket edebilmeleri, emek yoğun üretim tekniğine sahip olmaları, tüketicilerin gündelik ve sürekli taleplerine hızlı intibak edebilmeleri, birikimlerinin (*işgücü, hammadde, finansman kaynakları gibi*) kısa yoldan yatırıma dönüşmesinde sağladıkları etkinlikler şeklinde özetlemiştir.

Aynı perspektif içerisinde KOBİ'lerin; toplam istihdam açısından istikrar unsuru olmaları, bölgelerarası dengeli büyüme ve çevre korumasına katkıları, toplumsal hayatın vazgeçilmez olguları olan esnaf ve sanatkârların ekonomik ve sosyal yaşamdaki istikrar unsuru olmaları gerekçeleriyle ülkenin sosyo-ekonomik gelişimine büyük ivme kazandırdıkları ifade edilmiştir.

Bir diğer bakış açısıyla da küçük işletmelerin teknik yeniliklere daha yatkın, tüketici tercihlerine daha esnek yaklaşabilme özellikleri, konjonktürel dalgalanmalara uymadaki üstünlükleri, üretimdeki boşlukları daha hızlı doldurmadaki katkıları, bölgelerarası dengeli büyümeye olumlu tesirleri, rekabetin teşvikinde oynadıkları roller, istihdam artışına yaptıkları katkılar, daha yakın yönetici-yönetilen ilişkileri gibi faktörler bütün dünyada KOBİ'lerin önemli

⁵⁶ İ. Uludağ ve V. Serin (1991). Türkiye'de KOBİ'lerin Yapısal ve Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri, İTO Yayın No:1991-25, İstanbul, s.15-25.

üstünlükleri olarak nitelendirilmiştir.⁵⁷

1.5.2 Küçük ve orta ölçekli işletmelerin zayıf yönleri

KOBİ'lerin yukarıda belirtilen üstün yönlerinin yanı sıra zayıf yönlerinin de dikkatle incelenmesi zaruridir. Bu nedenle ilk olarak, KOBİ'lerin sundukları ürün ve hizmetlerin fiyatlarının rekabetçi olmasını engelleyen faktörleri özetlersek; KOBİ'lerin; yetersiz sermayeden kaynaklanan finansman problemlerini çözmek üzere finansman kaynağı arayışında yaşadıkları sorunları ve dışarıdan tedarik ettikleri bu kaynakların göreceli pahalılığını hatırlatmak gerekmektedir. Aynı paralelde, KOBİ'lerin artan talep karşısında istenilen zamanda ve düzeyde üretimin gerçekleştirilememeleri ve kullandıkları emek yoğun teknoloji ve ölçek ekonomilerinden faydalanamamaları nedeniyle üretimdeki birim maliyetlerinin yüksek oluşunun çıktı fiyatlarını artırdığının altı çizilmelidir. Öte yandan, KOBİ'lerin mal tasarımı konusundaki eksiklikleri, çoğu zaman kaliteli mal ve hizmet üretimi konusundaki ehemmiyetsizlikleri, standart olmayan üretim çıktıları ve ulaşım ve satış sonrası hizmet yetersizliklerinin pazardaki konumlarını ayrıca olumsuz yönde etkilediğinin altı çizilmelidir.⁵⁸ Bunun yanı sıra işletme kültürünün eksik olmasından kaynaklanan ve KOBİ'lerin faaliyetlerini orta ve uzun vadede sekteye uğratabilecek sorunlar da mevcuttur. Bunlar; organizasyon eksikliği, eğitim yetersizliği, işletme içi ve dışı haberleşme eksikliği, üretim metotlarının bilimsel olmayışı, organizasyon, plânlama ve kontrol yönetiminde sanayi mühendisliği tekniklerinin kullanılamaması, iş etüdü ve ergonomi tekniklerinden yeterli şekilde yararlanamamaları gibi etkenler olarak sıralanabilir.

1.6 Dünya Örnekleriyle Kıyaslamalı Olarak Ülkemiz KOBİ'lerinin Millî Ekonomideki Yeri ve Temel Sorunları

KOBİ'ler bir yandan kendi başlarına nihaî tüketiciye yönelik olarak ürün ve hizmet piyasalarında büyüklerle rekabet ederken; diğer yandan da büyük işletmelerin

⁵⁷ N Ekin (1993). Küçük İşyerlerinde Endüstri İlişkileri, Kamu-İş Sendikası Yayınları, Ankara, s.III.

⁵⁸ A.Ceylan(1986). Esnaf ve Sanatkarların Dışa Açılma Sorunları Devlet Esnaf ve Sanatkarları Koruyucu ve Destekleyici Tedbirleri Alır Seminer Bildirileri, Bursa, s.8.

üretimlerinde girdi olarak kullandıkları yarı mamulleri tedarik etmek suretiyle ekonomik gelişime iki yönlü katkıda bulunurlar. Böylece gerek rekabetçi piyasanın mevcudiyeti gerekse büyük işletmelerin faaliyetlerinin devamlılığı açısından kilit konumdadırlar. Bir başka deyişle, ülkemizdeki ve diğer ülkelerdeki KOBİ'ler; sayısal miktar, istihdam hacmi, üretim değeri, gelişmeye olan katkıları, mülkiyetin tabana yayılması, ekonomik açıdan serbest rekabete dayalı piyasa ekonomisinin ve sosyal bakımdan da toplumsal istikrarın temel unsurudur.⁵⁹

KOBİ'ler önemli kurum ve kuruluşlar tarafından defalarca mercek altına alınmıştır. Bu çerçevede AB 1986 yılında küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin gelişmesine yönelik hedef ve stratejileri belirlemek için bir çalışma grubu oluşturmuş ve ABD'de aynı yıllarda Küçük İşletmeler İdaresi(SBA)'nin kurulduğu altı çizilmesi gereken gelişmelerdir.⁶⁰

Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin istihdam rakamlarındaki payları daha önce de dile getirildiği üzere çok önemli bir ağırlığa sahiptir. 1992 yılında yapılan genel sanayi sayımına göre mevcut 1.1 milyon işyerinin yaklaşık %99.6'sını 1-49 işçi çalıştıran işyerleri, %0.2'sini 50-99 arası işçi çalıştıran kuruluşlar, %0.2'sini ise 100'den fazla işçi çalıştıran işletmeler oluşturmaktadır. Buna göre; Türkiye'deki mevcut işyerlerinin yaklaşık %98,8'inin KOBİ'lerden oluştuğu ortaya çıkmaktadır. Bu haliyle KOBİ'ler istihdamda önemli bir büyüklüğü temsil etmekte; mevcut 3,6 milyon çalışanın %72,5'i küçük işletmelerde, %4,2'si orta ölçekli işletmelerde çalışmaktadır.⁶¹

Dünyadaki ve Türkiye'deki KOBİ'lerin ülkelerin makroekonomik büyüklüklerindeki paylarını aşağıdaki tablo yardımıyla incelemek mümkündür.

⁵⁹ M. Doğan(1995). İşletme Ekonomisi ve Yönetimi, Genişletilmiş Yeni Baskı, İzmir, s.44.

⁶⁰ Ş. Kaya (Şubat-2000). Yeni Teknolojiler, İşletmelerde Küçülmeler ve KOBİ'lerin Artan Önemi, Karizma Dergisi, Yıl:1, Sayı:1, s.28.

⁶¹ H.Yücel (2000).Uluslararası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü, İGEME Yayınları, Ankara, s.19.

Tablo 1.5. Bazı Ülkelerdeki KOBİ'lerin Ekonomideki Yerleri

Ülkeler	Tüm İşletme İçindeki Payı	Toplam İstihdam İçindeki Payı	Toplam Yatırımlar İçindeki Payı	Katma Değer İçindeki Payı	Toplam İhracat İçindeki Payı	Toplam Kredilerden Aldığı Pay
ABD	99.7	56.6	38	43	32	42.7
Almanya	99	64	44	49	31	*
Japonya	99.4	81.4	40	52	38	50
Fransa	99	67	45	54	26	29
Hollanda	98	57	45	32	38	*
Hindistan	98.6	63	27.8	50	40	15.3
G.Kore	98.8	59	35	35	20	47
Tayland	98	64	*	47	50	*
Türkiye	99.8	76.7	26.5	38	(8*)	(4*)

* Bilgi yok yada güvenilir değil.

Kaynak: H.Sarıaslan (1996). Türkiye Ekonomisinde Orta ve Küçük Ölçekli İşletmeler, TOBB Yayın No: Genel 309; Böl.35, Ankara, s.9.

Tablo 1.5'te de görüleceği üzere, KOBİ tanımına giren işletmelerin toplam istihdam, yatırım ve katma değer üretimi içerisindeki payları ülkeden ülkeye önemli farklılıklar göstermemektedir.

Ancak, farklı ülkelerdeki KOBİ'lerin ülkelerindeki toplam kredilerden aldıkları paylarda önemli farklılıklar görülmekte ve en önemlisi ülkemizdeki KOBİ'lerin payının diğer ülkelere göre çok düşük kalmaktadır. Gelişmiş sanayi ülkelerinde KOBİ'lerin toplam kredilerin %30 ile %50'sini almasına ve gelişmekte olan ekonomi diye nitelendirilen Hindistan'da bu oranın %15,3 civarında bulunmasına karşın Türkiye'de KOBİ'lerin toplam krediler içindeki payının sadece %3 olması düşündürücüdür.⁶² Dramatik olarak nitelendirilebilecek bu durum Türkiye'deki KOBİ'lerin finansal sorunlarının da kaynağını oluşturmaktadır. Bu sorunlar Güneydoğu Asya ve sonrasında Rusya'da baş gösteren krizlerle birlikte derinleşme eğiliminde olmuştur.⁶³

⁶² H. Sarıaslan (1996). Türkiye Ekonomisinde Orta ve Küçük Ölçekli İşletmeler, TOBB Yayın No: Genel 309; Böl.35, Ankara, s.24; İstanbul Ticaret Gazetesi, 3.3.2000, s.1.

⁶³ M.Akdiş ve S.Bayrak, 2000, s.13-44.

2001 yılındaki krizden sonra KOSGEB tarafından yapılan bir araştırma sonucunda KOBİ'lere ilişkin aşağıda belirtilen sonuçlar elde edilmiştir:

- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin %99,5'ini oluşturmaktadır,
- İmalat sanayindeki istihdamın %61,1 KOBİ'lerde yer almaktadır,
- Yaratılan katma değerde ise KOBİ'lerin payı %27,3 düzeyindedir

Bu istatistiklerin ortaya koyduğu üzere, ülkemizde istihdamın %61,1'ini sağlayan KOBİ'ler, katma değerde ancak %27,3'lük bir pay yakalayabilmektedirler. Bunun anlamı bu işletmelerde belirgin derecede işletme verimliliği sorununun var olduğudur.⁶⁴

İşletme sayısı ve istihdamda ulaşılan düzeye, ekonomiye olan katkı açısından da ulaşılabilmesi ve Gümrük Birliği sürecinde rekabet gücünü çeken KOBİ'lere destek amacıyla, ülkemizdeki KOBİ'lere bir takım finansman, eğitim, danışmanlık, pazarlama, ihracat ve yüksek teknoloji kullanımı alanlarında destekler sağlanmaktadır. Bu düzenlemelerde, AB'de yürürlükte olan "çerçeve ilke kararları" doğrultusunda hareket edildiği belirtilmektedir.

Ayrıca, KOBİ'lerin ülke ekonomisine katkılarını artırmak ve rekabet kapasitelerini iyileştirmek amacıyla, 12.04.1990 tarihli 3624 sayılı Kanunla, Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bağlı olarak "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kurulmuştur. Bununla birlikte, KOSGEB-Avrupa Bilgi Merkezi aracılığıyla KOBİ'lere AB mevzuatı ve iş imkânları hakkında bilgi verilmiş, KOBİ-Net işletmelerarası bilgi ağı ile değişik işbirliği imkânları yaratılmış, söz konusu firmaların internet ve elektronik ticaret ile tanışmaları sağlanmıştır.

KOSGEB'in maddi olmayan destekleme projelerinin yanı sıra, finansman yetersizliği nedeniyle yüksek gelişme potansiyeli nispetinde atılım yapamayan KOBİ'lere ortaklık bazında iştirakte bulunarak finansal destek sağlamak amacıyla

⁶⁴ Ekonomik Vizyon Dergisi (2001). KOBİ'lere Yönelik Finansal Destekler ve Yardımlar, İZTO Yayınları, Yıl:73, Sayı:47, s.10.

KOBİ Yatırım A.Ş. kurulmuştur. KOBİ'lerin, sermaye piyasası ve malî piyasalarla düzenli çalışan bir ortamda, modern finansman araçları ve kurumları ile desteklenmesinin sağlanması ve kredi garanti fonu, risk sermayesi, finansman yatırım ortaklığı, gayrimenkul yatırım ortaklığı gibi finansman sağlama uygulamalarının yaygınlaştırılması için çalışmalar geçmişte ve günümüzde sürdürülmektedir. Örneğin, KOBİ'lerin Türkiye Cumhuriyeti Halk Bankası A.Ş.'den kullandıkları kredilere teminat vermek üzere Kredi Garanti Fonu kurulmuştur.

Küçük sanatkâr ve orta boy sanayicinin modern işyerlerine kavuşması, teknolojik gelişmelerden yararlanarak orta ölçekli sanayiye geçişinin kolaylaştırılması ve meslekî eğitim verilmesi amacıyla Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından küçük sanayi siteleri kurulması desteklenmekte ve küçük sanayi sitesi yapı kooperatiflerine düşük faizli ve uzun vadeli kredi verilmektedir. 2000 yılı itibarıyla hizmete açılan 318 küçük sanayi sitesinde yer alan 74.377 işyerinde 459.644 kişiye istihdam imkânı sağlanmıştır. Bu sanayi sitelerininin 105 adedinde çıraklık okulu, 136 adedinde ise eğitim merkezi bulunmaktadır.

Bu çabalar bir yana, günümüzde halen ülkemiz KOBİ'lerinin tamamına yakınının Avrupa KOBİ'lerine kıyasla yönetim biçimleri, teknoloji kullanımı ve finansman kaynaklarına erişim olanakları anlamında oldukça geride oldukları gözlemlenmektedir. Ayrıca, ülke ekonomisindeki istikrarsızlıklar ve hukuk sisteminde baş gösteren bir takım aksaklıklar ülkemiz KOBİ'lerinin yabancı rakiplerine göre dezavantajlı bir iş atmosferinde çalışmalarına neden olmaktadır.

Bu dezavantajlara ilaveten 1996 yılında imzalanan Gümrük Birliği Anlaşmasıyla birlikte, Avrupa menşeli rakipleri Birliğin ekonomik ve sosyal fonlarından istifade ederlerken ülkemiz KOBİ'leri aynı fonlara erişemedikleri için bir tür "haksız rekabet" durumuyla da karşı karşıyadırlar. Avrupa Birliği mevzuatında; üye ülkelerdeki bölgesel gelişme farklılıklarını azaltmak, altyapıyı geliştirmek, çevre problemlerini çözmek, Ar-Ge kapasitelerini geliştirmek, istihdam yaratmak ya da bazı sektörel sorunları çözmek için kullanılan bazı ekonomik ve sosyal fonlar yer almaktadır. Bu fonlar sayesinde AB menşeli ürünlerin Ar-Ge, çevre, sabit sermaye ve istihdam maliyetleri önemli oranlarda azalmaktadır. Buna karşılık, aynı pazarda, aynı koşullar altında talep aramak durumunda olan Türkiye menşeli ürünler

imzalanan Gümrük Birliği anlaşmasına rağmen bu fonlardan yararlanamamaktadır. Buna ilave olarak, AB pazarlarında satılacak Türk menşeli ürünlerin, AB sınaî mevzuatına uyumlu ve gerekli belgelendirmeye sahip olmaları da gerekmektedir.

Gümrük Birliği anlaşmasının ortaya çıkardığı yeni ihtiyaçlar ve yeni zorunluluklar karşısında KOBİ'lerin yapısal uyumunu desteklemeye yönelik önlem olarak "KOBİ Eylem Planı Çerçevesi" geliştirilmiştir. Ancak, AB'den gerekli yardımın sağlanamaması ve ulusal finansman imkânlarının da çok sınırlı olması nedeniyle bu alanda ciddi bir çalışma gerçekleştirilememiştir. Örneğin, hâlihazırda Gümrük Birliği alanında ürünlerin serbest dolaşımını temin eden CE işaretinin kullanımını bile ülkemiz KOBİ'lerinde çok yetersiz düzeyde kalmaktadır.

1998 yılında, "Türkiye için Avrupa Stratejisi" kapsamında geliştirilen "Sanayi Stratejisi", ülkemiz KOBİ'lerinin yapısal uyum ihtiyaçlarına yönelik doğru bir yaklaşımı temsil etmişse de, bu çalışmanın uygulama aşamasına geçilememiştir.

1.7 KOBİ'lerde Finansman Sorununun Temel Nedenleri

Ekonomide çok büyük bir yere sahip olan KOBİ'lerin bir kısmı kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan bir kısmı da KOBİ'leri muhtaç bir kesim olarak gören devletin ekonomi politikaları sonucu bir çok sorunla karşı karşıya kalmışlardır.

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından olan finansman sorunu, işletmelerin yatırım döneminde başlamakta ve işletme döneminde de devam etmektedir. KOBİ'lerin finansman sorunları incelendiğinde sorunların kaynağının aşağıda belirtilen eksiklik veya güçlüklerin oluşturduğu görülmektedir. Bunlar;

- ✓ Özsermaye ve işletme sermayesi yetersizliği,
- ✓ Kredi teminindeki güçlükler ve kredi maliyetlerinin yüksekliği,
- ✓ Yapılarından kaynaklanan sorunlar,
- ✓ Teşviklerden yeteri kadar yararlanamama,
- ✓ Ekonomi politikalarının ve enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi,
- ✓ Sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarındaki kısıtlar, olarak sıralanabilir.

Yapılan çalışmalar KOBİ'lerin çok büyük bir bölümünün ihtiyaç duyduğu işletme sermayesini genellikle özkaynaklarla karşıladığını ve ticari borçlanmanın yanında zor da olsa kısa vadeli banka kredisi kullandıklarını göstermektedir. Ekonominin %99.5'ini oluşturan KOBİ'lerin kredilerden aldıkları payın %4-5 dolaylarında olduğu ve daha da önemlisi büyüme yatırımlarının finansmanı için kaynak bulmada mevcut finansman yöntemlerinden yararlanamadıkları, uzun vadeli kredi temin edemedikleri, leasing yönteminden çok az yararlandıkları, factoring yöntemine hiç başvurmadıkları ve sermaye piyasasından kaynak konusunda yararlanmadıkları yapılan çalışmalarda ortaya konmuştur.⁶⁵

İmalat sanayinde KOBİ'lerin sorunlarına ilişkin yapılan çalışmalara göre faiz, sürekli ve yüksek enflasyon, ekonomik istikrarsızlık KOBİ'lerin önlerinde en büyük sorun olarak durmaktadır. Nitekim İstanbul Sanayi Odası tarafından yapılan bir araştırmada orta ölçekli işletmelerin %50.8'i kredi maliyetlerinin yüksekliğinden, %41.4'ü ise işletme sermayesi ihtiyacındaki artıştan ve bunu karşılayamamaktan şikayetçi oldukları tespit edilmiştir.⁶⁶

İşletmelerin tedarik, üretim, pazarlama, finansman gibi temel fonksiyonları birbiriyle etkileşim içinde bulduklarından sorunlar da birbirini etkilemekte ve etkilenmektedir. Bu yüzden her sorunun gerek kaynağında gerekse de sonucunda finansman sorunu göze çarpmaktadır.

Yukarıda KOBİ'lerin finansman eksiklikleri veya güçlükleri olarak sıraladığımız konular müteakip maddelerde sırasıyla incelenmiştir.

1.7.1 Özsermaye ve işletme sermayesi yetersizliği

Tek başına girişimci veya ortaklar tarafından işletmeye konan sermaye ile teşebbüs kazancının işletmede bırakılan kısmı ve yedekler işletmenin özsermayesini oluşturur. Ülkemizde kişi başına düşen millî gelir seviyesinin düşük olması tasarruf eğilimini azaltmakta ve yatırımları finanse edecek sermaye oluşmamaktadır. Bu durum yeni yatırımları olumsuz yönde etkilerken, büyüme ve gelişen teknolojiye

⁶⁵ E.Akbulut (2000). KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı, İMKB Eğitim ve Yayın Müdürlüğü, İstanbul, s.41.

⁶⁶ İSO (2000). Ekonomik Durum Tespiti Anket Çalışması ve Sonuçları, İstanbul.

ayak uydurma çabasındaki mevcut işletmeleri de finansman sorunu ile karşı karşıya bırakmaktadır. Özellikle konjonktürel dalgalanmaların yüksek olduğu dönemlerde KOBİ'lerin özkaynakları giderek azalmaktadır.

İşletmeler üretim faaliyetlerini sürdürürken genelde ihtiyaç duydukları emek dahil tüm üretim girdilerini peşin ödeme ile sağlamakta, ancak ürünlerini belirli vadelerle piyasaya sunmaktadır. Ekonomik istikrarsızlık ve piyasada baş gösteren tıkanıklık, işletmelerin tahsilatlarını aksatmakta, hatta bazen hiç tahsilat yapamama gibi bir durumla karşı karşıya bırakmaktadır. Nakit sıkıntısının baş göstermesi, ya işletmeleri pahalı finans kaynaklarına yöneltmekte, ya da sermayenin giderek erimesine yol açmaktadır.⁶⁷

Bir ülkedeki yüksek enflasyonun varlığı da işletmeleri özkaynak yetersizliğine itmektedir. Enflasyonun işletmeler üzerinde; malî tabloların homojenliğini bozma, sermayeyi aşındırma, yatırım kararlarını olumsuz yönde etkileme ile işletme ve dönemler arasındaki mukayeseyi anlamsızlaştırma gibi olumsuz etkileri bulunmaktadır.⁶⁸

Enflasyonun işletme sermayesi üzerinde oluşturduğu en önemli olumsuz etki, işletme sermayesinin korunmasına imkan bırakmamasıdır. Enflasyonun baskısı altında bir ekonomide, üretime konu olan tüm girdilerin maliyetleri artmaktadır. Enflasyonun işletme sermayesi üzerine olumsuz etkisi özellikle sabit yatırımlarda daha da belirgindir. Sabit varlık yatırımı yapıp, belli bir üretim ve satış kapasitesine ulaşan işletme, enflasyonist dönemlerde aynı işi döndürebilmek için daha büyük bir sermaye sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır.⁶⁹ KOBİ'ler özsermayelerinin yetersiz ve kredi maliyetlerinin yüksek olması durumunda öncelikle oto finansman yoluyla finansman açığını kapatmaya çalışmaktadır.

KOBİ'lerin kendi faaliyetleri sonucu elde ettiği karların tamamı veya bir kısmını dağıtmayarak işletmede bırakması yoluyla finansman açığının kapatılması,

⁶⁷ A.Demirtaş (1987). Küçük Ve Orta Boy Teşebbüslerin Kredi ve Finansman Sorunları, MPM Yayınları, Yayın No:358, s.71.

⁶⁸ G.A.İbaçoğlu (2002). KOBİ'lerin Finansman Kaynakları ve Türkiye Uygulaması (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul, s.32.

⁶⁹ A.Gönenli (1985). İşletmelerde Finansal Yönetim, İstanbul Üniversitesi Yayınları, No:3338, İstanbul, s. 406.

işletmelerin karlı ve verimli çalıştığını gösteren etkili bir yöntem olarak da kabul edilmektedir.⁷⁰ Ancak özsermaye yetersizliği söz konusu iken her işletmenin oto finansman yoluyla sermaye açığını karşılamasını beklemek ve özellikle enflasyonist dönemlerde pek mümkün görülmemektedir. Ayrıca finansman sorununun özsermaye ile aşılmasında da aşağıda belirtilen sakıncalar bulunmaktadır.⁷¹

- Yeni hisse senedi ihracı yoluyla özsermayenin artırılması, işletmeye yeni ortaklar girmesine ve yönetimin paylaşılmasına,
- Yeni ortakların alınması elde edilen karın daha fazla ortak sayısına bölünmesine ve dolayısıyla azalmasına,
- Özsermaye ile finansman açıklarının kapatılması halinde, ortaklara dağıtılan kar payının vergi açısından gider yazılmaması, borçlanma halinde ise borçlanma giderlerinin vergi matrahından düşülmesi nedeni ile özkaynakların sağladığı yatırım indirimi üstünlüğü ortadan kalkmaktadır.

1.7.2 Kredi teminindeki güçlükler ve kredi maliyetlerinin yüksekliği

KOBİ'lerin kredi imkanları oldukça sınırlıdır. Başlangıç sermayelerini kişisel ve özel tasarruf kaynaklarından sağlama KOBİ'lerin en belirgin özellikleri arasında yer almaktadır. Ülkemizde KOBİ'lerin bankalardan sağladıkları krediler genel kredilendirme hacmi içinde son derece yetersiz kalmaktadır.

KOBİ'ler normal dönemlerde düşük faiz ve uygun ödeme koşulları ile kredi temin edebilirken, konjonktürel dalgalanma ve genel ekonomik krizlerin olduğu dönemlerde faiz oranları yükselmekte ve kredi alma şartları zorlaşmaktadır. Bu durumda; güneşte şemsiye verilen KOBİ'lerin şemsiyeleri yağmur yağmaya başlayınca ellerinden alınmaktadır.⁷²

KOBİ'lerin kredilerden istifade etme oranı 1985 yılında %5 civarlarında iken 1999 yılında %3.45 seviyesinde gerçekleşmiştir.⁷³ Gerçekleşen oranlardan da görüleceği üzere KOBİ'lerin kredi kullanımını giderek azalmaktadır. Sağlanan

⁷⁰ İ. Mucuk (1995). Modern İşletmecilik, Der Yayınları, s.191.

⁷¹ M.Doğan (1995). İşletme Ekonomisi ve Yönetimi, İzmir, s.484.

⁷² H.Yücel (2000). Uluslararası Pazarlara Açılmada KOBİ'lerin Rolü, İGEME, s.92.

⁷³ DPT Raporu 2000. s.172 ; T.Halk Bankası Yıllık Raporu (2000) s.119.

kredilerin yetersizliği ve bürokratik engeller nedeniyle KOBİ'ler kredi kullanamamaktadır.

Halk Bankası bürokratik engelleri azaltmak gayesiyle 1996 yılı iş programında Küçük Esnaf ve Sanatkarın kredi işlemlerinde 1995 yılından itibaren kredi taleplerinde geçmişte istenilen 20 adet belgeyi 12'ye indirmiştir. Halk Bankasının kredilendirme potansiyeli tek başına ne derece yeterli olabileceği de ayrı bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle kredi hacimlerinin daraldığı dönemlerde KOBİ'lerin uzun vadeli yatırımlarını finanse etmek için ihtiyaç duydukları kredileri elde etmeleri daha da güçleşmektedir. Halbuki KOBİ'lerin gelişip büyümeleri ve ekonomik ortamda etkin bir konuma ulaşabilmeleri için özellikle orta ve uzun vadeli kredilere ihtiyaçları vardır. Bu kuruluşlardan beklenen hedeflerin gerçekleşebilmesi, ekonomik güçlüklerle karşılaştıkları dönemlerde kredi kaynaklarının aniden kapanmayacağından emin olmaları halinde mümkün olacaktır.⁷⁴

1.7.3 KOBİ'lerin yapısından kaynaklanan sorunlar

Küçük ve orta ölçekli işletme sahip ve yöneticilerinin piyasa verilerinin temin ve değerlendirmesinde, meslekî ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, problemlerin çözümü için uzman eleman istihdamından kaçınmaları ve çoğunlukla başka yönetici istememeleri, yetki devrinden kaçınmaları gibi sebeplerle, söz konusu işletmeler alınan yanlış kararlarla esnekliklerini ve başarılarını zamanla kaybetmektedir. Yine bu işletmeler; işletme fonksiyonlarına göre kalifiye eleman bulundurmadıkları ve daha ucuz işgücüne yöneldikleri ve bazen de yetişmiş elemanlarını daha yüksek ücret verebilen büyük işletmelere kaptırdıkları, personelinin eğitim harcamalarını finanse edemedikleri görülmektedir.⁷⁵

Yapılardan kaynaklanan bir diğer sorun ise teknolojidir. KOBİ'ler daha kuruluş evresinde, sınırlı sermaye ile işe başlama durumunda oldukları için, yeni ve pahalı teknolojiyi seçememekte, ekonomik olmaktan çıkmış makine ve teçhizatlarla işe başlamak zorunda kalmaktadır. Oysa günümüzde teknolojik gelişme ve değişmeler

⁷⁴ C.Baykal (Nisan 2000). İhracatta Devlet Yardımları, İGEME'den Bakış, Ankara, s.85.

⁷⁵ Ö.Güçellioglu (1994). Küçük İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri, Tes-Ar Yayınları, Ankara, s.14.

ulusal sınırların dışına taşmakta, uluslararası piyasalarda yeni ürün ve hizmetlerin hazırlanmasında ileri teknolojiyi kullanabilen ülkelerin rekabet gücü ve pazar payı üst seviyelere ulaşmaktadır. KOBİ'lerin teknik imkan ve kabiliyetleri yeterli olmadığından yenilikleri takip etme ve uluslararası piyasalara girme olanakları oldukça sınırlı kalmaktadır.⁷⁶

1.7.4 Teşviklerden yeteri kadar yararlanamama

KOBİ'lerin finansal sorunlarını çözebilmeleri için devletlerden de düzenli, sürekli ve gerekli desteği görmesi gerekmektedir. Ancak bu desteği alamadıkları takdirde büyük güçlüklerle karşılaşmaktadır.

Kamu otoriteleri yeni kurulan ve küçük ölçekli işletmelerin gelişimi ve başlangıç sermayelerinin temininde sağlanacak finansman yollarının çerçevesinin izlenmesinde önemli role sahiptirler. Örneğin; ABD'nde olduğu gibi, kaynakların %95'i küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansmanında kullanılmaktadır. Siyasî otoritenin gücünü göstermek açısından ABD örneği önemlidir.⁷⁷

Siyasî otoritenin bir kısım konularda düzenleme yapması halinde KOBİ'lerden beklenen sonuçların alınacağı değerlendirilmektedir. Bu alanları;⁷⁸

- Kaynak yaratan finansal yenilikleri teşvik etmek, banka ve finansal kuruluşların KOBİ'lere daha geniş çaplı finansal hizmet sunmasını desteklemek ve KOBİ'lerin bankalardan ve yatırımcılardan kaynak temin etmeleri sürecinde bu şirketleri analiz edecek rating şirketlerinin kurulmasını sağlamak,
- KOBİ'lerin kendi aralarında, KOBİ'lerle büyük ölçekli işletmeler arasında yeni ilişkilerin gelişmesini (ortaklık, network, stratejik yaklaşımlar v.b.) desteklemek,
- Kaynak sağlanmasını kolaylaştırarak KOBİ'lere özgü menkul kıymet

⁷⁶ Uludağ ve Serin, 1991, 23.

⁷⁷ A.Küçükçolak (1998). KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, İMKB Yayınları, s.41-42.

⁷⁸ V.P.Vinde (1995). General Introduction to Environment For Small and Medium Sized Enterprises, OECD.

pazarları geliştirmek,

- KOBİ'lerin varlıklarını muhafaza etmek ve gelişmelerini devam ettirmek için yapacakları yatırımlar, olarak sıralayabiliriz.

İstikrarlı bir ekonomiye kavuşmamız açısından; üretimin arttırıldığı, kaliteli üretimin desteklendiği, dış pazarlarda söz sahibi firmaların arttığı bir ortam için teşviklerin yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir.⁷⁹

1.7.5 Ekonomi politikalarının ve enflâsyonun işletmeler üzerindeki etkisi

Enflâsyondan olumsuz yönde etkilenen KOBİ'ler işletme sermayesi kaybına uğramaktadır. Ayrıca işletme sermayesi temininde de çok zorluk çeken KOBİ'ler de özsermaye / toplam varlıklar oranının çok dūřuk olması, uzun vadeli borçlanma imkanlarının olmaması nedeniyle borçlanma yapıları, mülkiyet yapılarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durumlar işletmenin stoklarını ve likidite durumunu olumsuz etkilemektedir. Enflâsyon nedeni ile tasarrufu kesim, tasarrufunu enflâsyona karşı korumak amacıyla haklı olarak reel faiz talep etmektedir. Ancak bu yüksek mevduat faizleri, yüksek kredi maliyeti olarak direkt yansımaktadır. Kuřkusuz bu gelişme yatırım yapmayı plânlayan işletmeyi caydırıcı yönde etki etmektedir.⁸⁰

Enflâsyonun sahip olduğu ithal girdi pahalılığı yanında yerli girdilerin fiyatlarının artması, işletmeleri stoklamaya zorlamakta, fakat aynı yönde firmaların işletme sermayesine olan ihtiyacını arttırmakta ve likidite yapılarını negatif etkilemektedir.⁸¹

Özellikle istikrarsızlığın hakim olduğu dönemlerde döviz ve faizle ilgili geleceğe yönelik tahminde bulunamamak da KOBİ'leri rahatsız eden konulardan bir diğeridir. Döviz ve faizdeki gelişmeleri tahmin edemeyen işletme sahip ve yöneticileri maliyeti net olarak belirleyemediklerinden üretimi mümkün olduğu kadar sınırlı tutup riske girmek istememektedir. İstikrarın hakim olduğu dönemlerde KOBİ'lerin istenilen hedeflere ulaşacağı, daha etkin ve verimli olacakları değerlendirilmektedir.

⁷⁹ İTO Araştırma Dairesi (2000). KOBİ'ler, s.22.

⁸⁰ İbaçoğlu, 2002, 39.

⁸¹ İ.Uludağ (1996). Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri, İTO, İstanbul, s.93-95.

1.7.6 Sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarındaki kısıtlar

İMKB'nin KOBİ'lerin kendi bünyesinde yer almasını istemesi, bu anlayış içinde hukuki ve organizasyonel yapıyı kurmuş olması ve KOBİ'ler açısından esnek bir anlayışa sahip olmasına rağmen istenilen sonuca ulaşamamıştır.⁸²

İşletmenin halka açılması elbette ki tek başına yeterli bir çözüm değildir. Çünkü önemli olan halka açılan bu işletmenin hisse senetlerini alarak ortak olmaya istekli ve alım gücü olan tarafın olması şarttır. Ancak bu talebin yaratılmasında payı olacak olan işletmenin kendi iç dinamikleriyle ilgili olarak tüketici tercihlerindeki değişimleri çabuk algılaması ve buna karşı tavır alması, buna uygun düşen teknolojileri yaratması ve ekonomik konjonktürde meydana gelen değişimlere karşı hızlı uyum sağlanması gibi KOBİ'lerin kuvvetli yanları güçlendirilmelidir. Bununla birlikte düşük işçi verimliliği, ortalama maliyetlerdeki yükseklik ve pazardan aldıkları payın küçüklüğü gibi zayıf yanları da ortadan kaldırılmalıdır. Böylece, bu işletmelerin hisse senetlerine talep yaratılabilir ve geleceğin büyük şirket adayları olabilirler.

İMKB'de Bölgesel Pazar ve Yeni Şirketler Pazarı KOBİ'ler için daha esnek kotasyon koşulları taşıyan pazarlar olarak faaliyet göstermektedir. Ancak, KOBİ'lerin beklentilerine cevap verememesi ve onların da halka açılmak konusunda istekli olmamaları nedeniyle başarılı sonuçlar alınamamıştır. Burada, KOBİ'lerle ilgili kuruluşlar (KOSGEB ile çeşitli odalar ve bankalar) işbirliği ile sermaye piyasası aracılığı ile fon sağlama konusunda tanıtımların ve önerilerin yapılması önem kazanmaktadır. Bu konuda yurt dışı uygulamalarına bakıldığında tezgahüstü piyasaların önemli alternatif olduğu görülmektedir. Türkiye'de sadece KOBİ'lerin işlem göreceği bir piyasanın ya da NASDAQ benzeri bir piyasanın açılmasının gerekliliği açıktır. NASDAQ, EASDAQ ve EURO-NM ile işbirliği çalışmalarının yapıldığı bilinmekle birlikte henüz bir sonuç alınamamıştır. Öte yandan Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığının girişimciler için önemli bir alternatif olabileceği bilinmekle birlikte Türkiye'de bu konularda başarılı sonuçlar alınmadığı

⁸² O.Birsen (19 NİSAN 2000). KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı Paneli, İMKB Konferans ve Panel Serisi:4, İstanbul, s.4.

görülmektedir. Söz konusu ortaklıkların kurulabilmesi için en önemli engellerden biri olan gerekli kaynağın bulunamaması hususunda uluslararası işbirliğine gidilmesi yararlı olacaktır.⁸³

1.8 KOBİ'lerinin Finansmanında Özsermaye ve Kısa Vadeli Ticari Kredilerin Ağırlığı ile Bunlara Alternatif Modern Finansal Teknikler

KOBİ'lerinin kronikleşmiş finansman sorununa yönelik yapılan bilimsel çalışmalar, KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını öncelikle ve genellikle kısıtlı özsermayeleri ile karşıladıklarını göstermektedir.⁸⁴

Bununla birlikte, aynı çalışmalarda bu işletmelerin özsermaye haricinde en yaygın olarak kullandıkları finans kaynağının ticari krediler olduğu görülmektedir. Ayrıca, küçük işletmelerin uzun vadeli borçlanma imkânlarının yüksek enflasyon- yüksek reel faiz riski nedeniyle çok kısıtlı olduğu, yüksek stok ve düşük likidite ile çalıştıkları ve tüm bunların işletmelerin finansal yapısını olumsuz etkilediği ve bu nedenle işletme sermayesi ihtiyaçlarının çok büyük olduğu tespit edilmiştir.⁸⁵

Ticari kredileri; Eximbank (İhracat) Kredileri takip etmektedir. Ülkemizde oldukça kısa vadeli olarak uygulanan kiralama (leasing) en çok tercih edilen ve sürekli artan oranda kullanılan finans kaynaklarından birisi konumuna gelmiştir. O kadar ki; orta vadeli yatırım kredisi olanaklarının çok yetersiz oluşu, yatırımların gerçekleşmesi aşamasında birçok firma için leasingi kullanılan tek alternatif finansman tekniği haline getirmiştir. Bununla birlikte, Yatırım ve Kalkınma Bankaları en az yararlanılan finansman kuruluşu olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelişmiş ekonomilerde şirket evliliklerine, risk sermayesi ve benzeri projelerle reel ekonomi aktörlerinin finansmanında vazgeçilmez konumda olan yatırım bankacılığının Türkiye'de sadece halka arz gibi popüler projelerde yoğunlaşması ve bu bankalarının şirket yatırımlarına kaynak aktarımının çok düşük seviyede

⁸³ S.Karacaer ve H.Gönenç (2001). KOBİ'lerde İşletme Sermayesi Yönetimi: Büyük Ölçekli İşletmelerle Karşılaştırmalı Bir Analiz, I. Orta Anadolu Kongresi Bildirileri, Erciyes Üniversitesi, Ankara, s.17-34.

⁸⁴ Karacaer ve Gönenç, 2001, 17-34.

⁸⁵ İ.Uludağ ve L.Yalçın (1996). Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli, İTO Yayınları, s.93.

gerçekleşmesi oldukça düşündürücüdür..⁸⁶

Yatırım bankacılığının yaygınlaşmamasının aksine kısa vadeli finans tekniği niteliğinde olan ve alacağın devri işlemine dayanan factoringden yararlanan kuruluşların ve yurtdışı finans kurumlarından yararlanan firmaların sayısının gün geçtikçe artması dikkati çekmektedir.⁸⁷

Alışıl gelmiş özsermaye aktarımı ve ticari kredi kullanımına kıyasla hâlihazırda düşük bir paya sahip olmakla birlikte alternatif modern finansman tekniklerinin ağırlığı giderek artmaktadır. Bu teknikler; leasing, risk sermayesi yönetimi, franchising, factoring ve forfaitingdir.

a. *Leasing (Finansal Kiralama)*

Genel tanımı itibariyle Leasing (Finansal Kiralama) bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak, belirli bir kira karşılığında, kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan çağdaş bir finansman yöntemidir.⁸⁸

Türkiye’de finansal kiralama, kredi maliyetlerinin yüksek olduğu ve bankaların orta vadeli kredi vermekten kaçındığı bir ortamda işletmelerin finansman sıkıntısını hafifletecek ve yatırımların canlandırılması için yatırımcıların ihtiyaç duyduğu fonları temin edecek bir finansal enstrüman olarak, 1985 yılında çıkarılan 3226 sayılı kanuna bağlı bir dizi yönetmelikle ülkemiz gündemine girmiştir.

Leasing’in işletmelerin finansal kaynak sorununa çözüm yaratmasının yanı sıra KOBİ’lere çeşitli avantajlar sağlamaktadır. Bunları aşağıda belirtildiği gibi sıralamak mümkündür.⁸⁹

- ✓ Öz kaynakların tüketilmemesi ve kredi imkânlarının saklı tutulması,
- ✓ Vergi avantajı sağlanması
- ✓ KDV Avantajı sağlanması

⁸⁶ Finans Dünyası (Ağustos 1997).Finans Sektörü Gelişiyor, Sayı 92, s.70.

⁸⁷ O.Alpugan (1998). Küçük İşletmeler, Der Yayınları, Ankara, s.482.

⁸⁸ Çolakoğlu, 2002, 171.

⁸⁹ Ş.Uzay ve E.Küçük (2001). Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ’lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması, I. Orta Anadolu Kongresi KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Bildirileri, Erciyes Üniversitesi, Ankara, s.302.

✓ İşlemlerin daha basit olmasıdır.

Finansal kiralamanın başlıca dezavantajları ise,⁹⁰ kullanımdaki sınırlamalar, hurda değerinden yaralanamama durumu, kredi değerliliğinin düşmesi olarak sıralanabilir.

b. Risk Sermayesi Yönetimi

En basit anlamıyla risk sermayesi (*venture capital*), yeni girişimlere ve yeni fikirlere yapılan yatırımları ifade etmektedir.

Risk sermayesi (Venture Capital), dinamik ve yaratıcı ancak finansal açıdan yeterli olanaklara sahip olmayan girişimcilerin başarı ihtimali yüksek yatırım fikirlerini gerçekleştirilmesine katkıda bulunan bir yatırım finansman modelidir. Bu finansman modeli aracılığı ile bir taraftan toplumda yeni ve yaratıcı fikirlerin gün ışığına çıkarılması ve bu fikirlerin gerçekleştirilmesi sağlanırken; diğer taraftan da toplum, bilişim çağındaki teknolojik gelişme düzeyine ulaştırılmakta ve hatta toplumun teknolojik ilerlemeler konusunda önder ve yönlendirici rol oynaması sağlanmaktadır.⁹¹ Bu yönü ile risk sermayesi, gelişme potansiyeli olan ve özellikle teknolojik yeniliklere dönük yatırım fikirlerini destekleyen bir finansman biçimidir. Risk sermayesi yolu ile desteklenen yatırım fikirlerinin, yüksek risk faktörü içermesine rağmen gelecekte ortalamanın üzerinde kazanç sağlaması beklenir.⁹²

Bu açıklamalardan da hareketle risk sermayesinin hem bir finansman kaynağı, hem de bir yatırım aracı olduğu söylenebilir. Çünkü risk sermayesi ile riski yüksek olan potansiyel girişimlere kaynak aktarılmakta, aynı zamanda sermayedar da, girişimcilik ruhuna sahip genç işletmeleri finanse ederek büyük kazanç sağlamaktadır.⁹³

Bir anlamda; yeni fikir, yeni ürün, yeni bir üretim şekli veya yeni hizmetlere

⁹⁰ A.Ceylan (1991). İşletmelerde Finansal Yönetim, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayın No:52, Bursa, s.118.

⁹¹ H.Sarıaslan (1994). Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, TÜRMOB Yayınları, Ankara, s.66.

⁹² J.Downes ve J.E.Goodman (1987), Dictionary of Finance and Investment Terms. New York, 1987 s. 463; Gavin C REID (1998). Venture Capital Investment An Agency Analysis of Practice, Roudledge, New York, s.14.

⁹³ R.Dixon (1990). What Do Venture Capitalists Look For?, Management Account, Dixon, s.36.

enjekte edilerek bu fikir, ürün ve hizmetlerin gelişmesi ve kar eder duruma gelmeleri için kullanılan sermayeyi ifade eden risk sermayesinin başlıca özellikleri aşağıda sıralanmıştır:⁹⁴

- ✓ Teknolojik yenilik (*Innovation*),
- ✓ Sermayeye katılma (*Equity participation*),
- ✓ Yönetime katılma (*Hands on*),
- ✓ Küçük işletme - Hızlı büyüme (*Small Business - High Growth*),
- ✓ Uzun vadeli yatırım (*Long term orientation*).

Risk Sermayesi finansman yöntemi, ülkemiz finans literatüründe 1990'lı yıllarda incelenmeye ve tartışılmaya başlanan, ancak halen uygulamaya pek de geçirilememiş olan modern bir finansman enstrümanıdır.

c. Franchising:

Tanımı itibariyle, Franchising bir işletme sisteminin ürünlerinin ve hizmetlerinin sunulduğu ekonomik bir paylaşım türüdür. Franchising sisteminde en az iki kişi vardır. Bunlar; Franchise veren ve Franchise alanıdır.

Franchise veren: gelişmiş bir üretim, işletme ve pazarlama sistemine, ticari isme ve tescilli bir ticari markaya sahip olan herhangi bir işletme, Franchise alan ise; bu olanaktan yararlanan söz konusu sistem dahilinde üretilen veya satılan mal ve hizmetlerin dağıtımını bağımsız olarak yaparak, karşılığında bu sistemin kendisini kullandıran sistem sahibi franchise verene belirlenen bir ücret ödeyen işletme olarak tanımlanmaktadır.

Başarılı bir işletme sahibi, işletmeler zincirini genişletmek, ancak yeni açılacak işletmelerin sahibi olmak ve yönetmek istemiyorsa sahip olduğu işletmenin ticari ismini ve tescilli markasını veya işletme sistemini bağımsız bir ikinci kişiye

⁹⁴ M.Civan ve M.Uğurlu (2002). Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Gaziantep İlinde KOBİ'lerin Halka Açılmasına Yönelik Model Önerisi, Uludağ Üniversitesi İktisadî ve İdarî Bilimler Fakültesi Dergisi Cilt XXI, Sayı 1, s. 79-109.

(franchisee) kullandırmak ister ve karşılığında belirli bir ücret talep ederse franchise işlemi başlamış olur.⁹⁵

d. Factoring

Factoring, vadeli satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğan alacak haklarını factor adı verilen finansal kuruluşlara satmak suretiyle kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansman tekniğidir.⁹⁶ Factoring, satıcı işletmenin senet kırdırmaya benzer biçimde alacaklarını bir defaya mahsus olarak, Factor'e devretmesinden farklı bir olaydır. Çünkü factoring aynı zamanda bir finansal yönetim aracıdır. İşletmenin mevcut ve gelecekteki kredili satışlarıyla ilgili alacakları devredilmekte, factoring şirketi kredili satış işlemlerinin her aşamasından söz sahibi olmaktadır.⁹⁷

*Mali bir hizmet niteliği taşıyan factoringde factor, satıcı ve alıcıdan oluşan üçlü bir ilişki söz konusudur. Genellikle 60-180 gün arasındaki mal ve hizmet satışlarından doğan kısa vadeli alacakların factore devredilmesiyle ortaya çıkan factoring: satışla ilgili olarak ticari riskin üstlenilmesi, alacağın tahsili, ilgili muhasebe kayıtlarının tutulması ve borçlunun kredi değerliliği hakkında gerekli bilgilerin toplanması gibi hizmetleri de içeren bir kredilendirme yöntemi olarak da tanımlanabilmektedir.*⁹⁸

İşletmeler ihtiyaç duydukları çalışma sermayesinin öz kaynaklarla finanse edemedikleri kısmı için yabancı kaynaklara başvururlar. En çok başvuru alan yabancı kaynak ise kısa vadeli banka kredileri ile satıcı kredileridir. Basit olarak "kısa vadeli alacak haklarının satışı" olarak ifade edilebilecek olan factoring, belirli koşullarda söz konusu iki alternatifte göre maliyet açısından daha avantajlı olabilmekte, üstelik işletmeye daha başka yararlar da sağlayabilmektedir.⁹⁹

⁹⁵ Çolakoğlu, 2002, 178.

⁹⁶ M.V. Toroslu (2000). Çağdaş Finansal Teknikler, Beta Yayınevi, İstanbul, s.17.

⁹⁷ A.Ceylan (1998). Finansal Teknikler, Ekin Yayınları, Bursa, s.1.

⁹⁸ H.Meder (1994). Ticaretin Finansmanında Factoring - Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, s.3.

⁹⁹ Kemalettin Çonkar (1993). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Katkıları Açısından Factoring, Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı:1, s.65.

Bu finansal teknik, her çeşit işletmeye belirli ölçüde katkı ve yararlar sağlamakta olup küçük ve orta ölçekli işletmelere katkısının daha da önemli olabileceği düşünülmektedir.

Bu hipoteze göre factoringin KOBİ'lere;¹⁰⁰

- İşletmenin finansman maliyetlerinin düşürülmesi,
- Vadeli satışlardan doğan alacaklarla ilgili kayıtların tutulması ve takibinin iyi ve sağlıklı olarak yapılabilmesi,
- Müşterilerin kredi değerliliğinin sağlıklı olarak ortaya çıkarılması,
- Kredi satışlardan doğan alacakların tahsil edilmeme riskinden kurtulması,
- KOBİ yöneticilerinin rutin yönetim ve finans sorunlarının takip ve çözümlenmesi gibi önemli görevlerinin factor kuruluş tarafından üstlenilmesi nedeniyle, söz konusu yöneticilerin zamanlarını sadece temel ve stratejik konular için ayırabilmesi,
 - Müşterilere vadeli satın alma imkânı sağlayarak, satıcı işletmenin rekabet gücünün artması,
 - İşletmenin kredi değerliliğinin artması,
 - KOBİ'lerin dış pazarlara açılmalarını zorlaştıran nedenlerin giderilmesi,
 - Yurt dışındaki müşterileriyle dil farkından doğabilecek sorunların asgariye indirilmesi, gibi birçok imkân sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu modern finansal enstrümanın Türkiye'de uygulanabilirliğiyle ilgili olarak; öncelikle ülkemizde 1988'lerde faaliyete başlamış olan factoring hizmetlerinin hâlihazırda gerekli yasal alt yapıya sahip olduğu belirtilmelidir. İlk yıllarda factoring işlemleri banka bünyesinde yapılırken 1990 yılından sonra factoring şirketleri kurulmuş ve işlemler tamamen factoring şirketleri tarafından yapılmaya başlanmıştır.

¹⁰⁰ K.Çonkar ve A.F.Kurt (2001). Kayseri'deki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Factoring'den Yararlanmaları Üzerine Bir Değerlendirme, I.Orta Anadolu Kongresi Bildirileri, Erciyes Üniversitesi, Ankara, s.139-142.

Bu yıllardan itibaren gerek bankalar gerekse özel girişimciler bu hizmet sektörüne yoğun yatırım yaparak, factoring şirketleri kurmuşlardır.¹⁰¹

Türkiye’de yerleşik factoring şirketlerinin KOBİ’lere olan ilgisinin Gümrük Birliği öncesinde başlamış olmasına ve anılan sistemin KOBİ’lerin çoğunluğu tarafından tanınıyor olmasına karşın, factoring KOBİ’ler arasında henüz yaygın olarak kullanılmamaktadır.

Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi’nin önemli merkezlerinden biri olarak kabul edilen Kayseri’de KOBİ’lere yönelik bir araştırma yapılmıştır. Bu çalışma sonucunda işletmelerden %86,7’sinin factoring işlemini tanıdığı ancak bu işletmelerden sadece %10’unun factoring yönteminden yararlandığı görülmüştür.¹⁰²

e. *Forfaiting*

Forfaiting, mal ve hizmet ihracatından doğan alacakların forfaiting işlemi yapan bir banka veya forfaiting şirketine belirli bir iskonto oranında satılması işlemidir. Alacaklar forfaitere satıldıktan sonra senetlerin tahsil edilmemesi gibi herhangi bir risk söz konusu olduğunda forfaiter bunu ihracatçıya rücu edememekte bütün riski üstlenmektedir. Ancak, forfaitinge konu olan mal veya hizmet ihracatçının hatasından kaynaklanan kusur nedeniyle iade edilmişse bundan ihracatçı sorumlu olmaktadır. Gerçek anlamda forfaiting işlemi ihracatçının mal veya hizmeti satmadan önce forfaitere başvurup onun tarafından kabul edilmesiyle başlar ve satış işlemi gerçekleştikten sonra söz konusu senetleri belirlenmiş olan oranda forfaitere iskonto ettirerek nakit sağlaması şeklinde gerçekleşir. Bu yönüyle forfaiting banka avali kambiyo senedinin bankaya iskonto ettirilmesinden farklı bir uygulama olarak ortaya çıkmaktadır.¹⁰³

Günümüzde forfaiting yurtdışı ticari faaliyetlerde karşılaşılan riskleri minimuma indirmek amacıyla alacaklarını zamanında tahsil etmek ve böylece ödemelerini aksatmamak isteyen firmaların başvurduğu başlıca finansman yöntemi durumundadır. Forfaiting işlemleri üç aydan on yıla kadar uzanan vadelerde

¹⁰¹ İ.Uludağ ve E.Arıcan(1999). Finansal Hizmetler Ekonomisi, Beta Yayım, s.354.

¹⁰² Çonkar ve Kurt, 2001, 145.

¹⁰³ Meder, 1994, s.47-48

yapılabilmektedir. Bu tür işlemin ihracatçıya sağladığı en önemli avantaj işlem için uygulanacak iskonto oranının forfaiter ile anlaşılan oran üzerinden işlem süresi boyunca sabit olarak tahakkuk ettirilmesidir.¹⁰⁴

Forfaiting işlemi ihracatçı hüviyetindeki KOBİ işletmesine aşağıda belirtilen yararları sağlamaktadır;

- İşletmenin transfer, kur ve ticari riskleri üstlenilip vadeli satışı hemen nakde çevrilir.
- İşletme alacağını satarak fon girişi sağlar ve likiditesini yükseltir.
- İşletme, alacağının tahsilât sorununu ve masrafını ortadan kaldırır.
- İşletmenin kredi olanaklarını arttırdığından işletmenin rekabet gücünü yükseltir.
- Tahsilât riskini sıfırlayan işletme, yurtdışı pazarını genişletir.
- KDV iadesi ve kambiyo dosyasının kapatılması erkene alınır.

Türkiye’de 24 Ocak 1980 kararları ile birlikte benimsenen ve dışa açık büyümeye odaklanan iktisadî politikalar doğrultusunda, ihracatçılarımız dış piyasalarda gittikçe artan pazar payları elde etmektedirler. İhracatçıları desteklemek amacıyla ihracatçıya finansman olanaklarının sağlanabilmesi için, forfaiting gerek bankanın gerekse finans kuruluşlarının faaliyetleri arasında yer almaya başlamıştır. Buna rağmen ülkemizde forfaiting uygulamaları konusunda henüz bir alt yapı oluşturulamamıştır. Buna neden olarak; ülkemizdeki yasal ve hukuki mevzuattaki boşluklar kadar bu finansal tekniğin ülkemizde yeterince tanınmaması gösterilebilir. Ayrıca, Türkiye’nin toplam ihracatı içinde yatırım malları ihracatının düşük bir pay alması, yatırım malları ihracatında bir finansman yöntemi olarak tanımlanan forfaiting’in işlem alanını daraltmaktadır.

¹⁰⁴ Alpugan, 1998, 483.

1.8.1 Türkiye’de KOBİ’lere Mali , İdarî ve Teknik Anlamda Destek Veren Kuruluşlar

KOBİ’ler bir ülkenin ekonomik gelişimi içerisinde sınaî kalkınmanın itici gücü olması ve istihdam ettiği nüfusun yoğunluğu nedeniyle sosyal hayattaki sağlıklı kentleşmenin de vazgeçilmez bir ögesidir. Bu nedenle Hükümetler, son yıllarda çeşitli platformlarda KOBİ’lerin desteklenmesi ve her türlü yardımın yapılması için kamu ve özel sektör işletmeleri kadar tüm meslek kuruluşlarını da göreve çağırılmaktadır.

KOBİ'lere destek veren ulusal ve uluslararası kurum-kuruluşlar tüzel kişilikleri açısından beş gruba ayırmak mümkündür.¹⁰⁵

Kamu tüzel kişiliği niteliğindeki kuruluşlar: (KOSGEB, Türkiye Halk Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, KOBİ A.Ş., Kredi Garanti Fonu, Halk Menkul Değerler, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, Türkiye Bilimsel Araştırma Kurumu-Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı TÜBİTAK-TİDEB, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., Türkiye Kalkınma Bankası, Küçük Sanayi, Sanayi Bölge ve Siteleri Genel Müdürlüğü, GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi, Maliye Bakanlığı Millî Emlak Genel Müdürlüğü ve Millî Prodüktivite Merkezi),

Meslek Odaları ve Dernekler: (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiciler Derneği, Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Kefalet Kooperatifleri ve Küçük Sanayi Kooperatifleri),

Özel kuruluş-vakıflar: (Özel Bankalar, Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı, Meslekî Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı),

Teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri veren diğer kurum ve kuruluşlar,

Yurtdışı destekli veya yurtdışında örgütlü diğer kurum ve kuruluşlar: (Hollanda Yönetim İşbirliği Programı, Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme Bölge Merkezi, Birleşmiş Milletler Sınaî Kalkınma Örgütü Ankara Ofisi, Avrupa Yatırım Bankası ve Asya Kalkınma Bankası)

¹⁰⁵ T. Akgemci (2001), KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB, s.39.

Diğer bir gruplandırma şu şekilde yapılabilir:

- KOBİ'lerin finansmanı için destek ve malî yardımda bulunan malî sektör kurumları,
- KOBİ'lerin büyüme potansiyelini artırmaya yönelik ihracat atılımlarına malî ve teknik anlamda yardımcı olan kuruluşlar
- KOBİ'lere teknik ve idarî destek sağlayarak yön bulmalarına yardımcı olan kurum ve kuruluşlar,
- KOBİ'lerin bir araya gelerek siyasî ve ekonomik güç oluşturmak amacıyla kurdukları dernek ve örgütlerle birlikte KOBİ'lere dışarıdan aynı maksatla destek veren diğer örgütler.

1.9.1 Türkiye'deki KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarına kaynak sağlayan malî sektör kuruluşları, malî fonlar ve diğer kurumlar

Bugün Türkiye'de bankacılık sistemindeki mevduatların sadece %30'u ile reel sektöre kredi sağlamakta, buna karşın, mevduatların %70'lik kısmı ise malî piyasalarda ve özellikle de T.C. Devleti Hazine'sinin iç borç finansmanında kullanılmaktadır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (*Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD*) ülkelerinde Gayri Safi Millî Hasıla (GSMH)'nın %72'sini bulan banka kredileri ülkemizde GSMH'nın sadece %22'si dolayında bulunmaktadır.¹⁰⁶ Hazine'nin iç borçlanma ihtiyacının azalması ve böylelikle iç piyasadaki malî birikimlerin reel sektöre kanalize edilmesi imkân dahilinde olduğunda Türk Bankacılık sektörünün asli fonksiyonunu yerine getirmesi sağlanacaktır. Bu durumda KOBİ'ler finansman sorunlarının çözümünde daha fazla banka kredisi kullanılabilir.

¹⁰⁶ G.Rodoplu (2001). Esnaf ve Sanatkarlar ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Ticari Krediler, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı:9, s.28.

1.9.1.1 KOBİ'lere finansal kaynak sağlayan Kamuya ait malî sektör kuruluşları

KOBİ'lere finansal kaynak sağlayan kamuya ait malî sektör kuruluşları olan Türkiye Halk Bankası A.Ş., Halk Menkul Değerler, Türkiye Kalkınma Bankası ve Vakıflar Bankası aşağıda sırasıyla incelenmektedir.

a. Türkiye Halk Bankası A.Ş.

T.Halk Bankası esnaf, sanatkâr ile küçük ve orta ölçekli işletmelere sağladığı malî destekler ile bir yandan üretimde artışı, standart ve kalite geliştirilmesini teşvik etmekte, diğer yandan da işletmelerin büyümesini ve yeni istihdam alanlarının açılmasını, teknoloji kullanımını ve kapasite artırılmasını amaçlamaktadır.¹⁰⁷

T.Halk Bankası, ülkemizde KOBİ'lerin finansman bankası olarak 1938 yılında kurulmuştur. Bu amaçla görevli tek kamu bankası olma özelliğine de sahiptir. Banka bir taraftan KOBİ'lere yönelik kalkınma bankası gibi işlev görürken diğer taraftan da ticari bankacılık görevlerini yürütmektedir.

Halk Bankası tarafından KOBİ'lere kooperatif kredisi, sanayi kredisi ve fon kredisi olmak üzere üç farklı kredi kullanılmaktadır.

b. Halk Yatırım Menkul Değerler

Türkiye Halk Bankasının yaygın yurt içi ve yurt dışı şube ağı desteği ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'ndan alınan yetki çerçevesinde halka arzlarda aracılık, hisse alım-satım aracılığı, portföy yönetimi, yatırım danışmanlığı, repo ve ters repo işlemleri, kredili menkul kıymet açığa satış, ödünç menkul kıymet alma-verme işlemleri yapmak üzere 1997 yılında kurulmuştur.

Bu menkul değerler şirketi tarafından KOBİ'lere yurt içi sermaye piyasası işlemleri, yatırım finansman danışmanlığı, sermaye artırım ve ortak satışı, devir, birleşme işlemleri ile yabancı şirketlerle evlilik ve yurt dışında halka arz işlemleri

¹⁰⁷ T.Halk Bankası Tanıtım Raporu, 2000, 3-5.

gibi çok geniş yelpazede hizmetler sunulmaktadır.¹⁰⁸

c. Türkiye Kalkınma Bankası (TKB)

Türkiye Kalkınma Bankası (TKB), 1975 yılında 13 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası A.Ş. (DESİYAB) adı altında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının ilgili kuruluşu olarak kurulmuştur. Kuruluş işlem ve faaliyetleri 4.11.1983 gün ve 165 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK) ile yeniden düzenlenmiş, 22.6.1988 gün ve 329 sayılı KHK ile unvanı Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. olarak değiştirilmiştir. 10 Ekim 1999 tarihinde Banka'nın kuruluşu ile ilgili KHK, Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından yeniden düzenlenerek 4456 sayılı yasa ile bankanın işlem ve faaliyetleri nihai düzenlemesine kavuşmuştur.

4456 sayılı yasanın üçüncü maddesi TKB'nin amaçlarını; *"Türkiye'nin kalkınması için; anonim şirket statüsündeki teşebbüslere kârlılık ve verimlilik anlayışı içinde kredi vermek, iştirak etmek suretiyle finansman ve işletme desteği sağlamak, yurtiçi ve yurtdışı tasarrufları kalkınmaya dönük yatırımlara yönelmek, sermaye piyasasının gelişmesine katkıda bulunmak, yurtiçi, yurtdışı ve uluslararası ortak yatırımları finanse etmek ve her türlü kalkınma ve yatırım bankacılığı işlevlerini yapmak."* olarak belirlenmiştir.

Türkiye Kalkınma Bankası, başta sanayi ve turizm olmak üzere enerji, eğitim, sağlık sektörlerindeki işletmelere; Proje Esaslı Kredilendirme, Finansal Kiralama, İştirak Yoluyla Finansman alanlarında destek sağlamaktadır.¹⁰⁹

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında 21 Aralık 2000 Tarih ve 2000/1822 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı kapsamındaki turizm, eğitim, sağlık ve tarımsal sanayi sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin yatırım teşvik belgesi düzenlenmesi ve kredilendirme işlemleri TKB tarafından yürütülmektedir.

¹⁰⁸ Çolakoğlu, 2002, 152.

¹⁰⁹ www.tkb.com.tr/profil/kurulus.htm, Erişim Tarihi:21.03.2004; ÇOLAKOĞLU, 2002, 152.

2003 yılı itibariyle bankaya, tarımsal sanayi sektöründen 63 adet, turizm sektöründen 19 adet, eğitim sektöründen 2 adet ve sağlık sektöründen 5 adet olmak üzere toplam 89 adet müracaat yapılarak, 14.0 Trilyon TL yatırım, 5.6 Trilyon TL işletme kredisi olmak üzere toplam 19,6 Trilyon TL kredi talep edilmiştir.

Değerlendirme çalışmaları tamamlanan tarımsal sanayi sektöründen 25 adet, turizm sektöründen 10 adet olmak üzere toplam 35 firma için 2,9 Trilyon TL yatırım, 749 Milyar TL işletme kredisi olmak üzere toplam 3,6 Trilyon TL kredi öngörülmüştür.

2003 yılı içerisinde bu firmalardan 13'üne 555 Milyar TL işletme, 123 Milyar TL'de yatırım olmak üzere toplam 678 Milyar TL kredi ödenmiştir.¹¹⁰

d. Türkiye Vakıflar Bankası

Türkiye Vakıflar Bankası; T.C.Merkez Bankası, Dünya Bankası ve diğer kurum ve kuruluşlardan temin ettiği kaynaklar dahilinde KOBİ'lere kredi kullandırmaktadır. Banka kredi temini haricinde KOBİ'lere destek amacıyla farklı çalışmalar da yapmaktadır. Ancak, bu destekler KOSGEB ile işbirliği halinde bilgi tedarikinden ibarettir.

Avrupa Yatırım Bankası kaynaklı KOBİ kredileri; T.C.Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın garantör, T.C.Vakıflar Bankasının borçlu sıfatıyla temin ettiği kredilerdir. KOBİ'lerin düşük maliyetli finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla Avrupa Yatırım Bankası kaynaklarından temin edilen bu kredi paketinin toplam limiti 120.000.000.Euro'dur.¹¹¹

Ayrıca Vakıfbank, Eximbank'ın KOBİ'ler için ihracat kredisi ve döviz uygulamalarına aracı banka olarak da hizmet vermektedir.¹¹²

¹¹⁰ www.tkb.com.tr, Erişim Tarihi:19.10.2004.

¹¹¹ <http://www.vakifbank.com.tr/krediler.htm> Erişim Tarihi:02 Mayıs 2002..

¹¹² İ.Uludağ ve L.Yalçın (1996). Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli, İTO Yayınları, s.113.

1.9.1.2 KOBİ'lere malî destek sağlayan yurtdışı yatırım bankaları

KOBİ'lere malî destek sağlayan Avrupa Yatırım Bankası ile Asya Kalkınma Bankası aşağıda detaylı olarak incelenmektedir.

a. Avrupa Yatırım Bankası

Avrupa Birliği'nin özel finans kurumu olan Avrupa Yatırım Bankası (AYB) 1958'de Roma Anlaşması ile Birliğin sosyo-ekonomik hedeflerini gerçekleştirmesine yardımcı olacak yatırımları finanse etmek amacıyla kurulmuştur. AYB tüzel kişiliğe ve malî özerkliğe sahip olup banka üyeleri Avrupa Birliği Üyesi Devletlerdir. Merkezi Lüksemburg'da olan Avrupa Yatırım Bankası sadece 1994 yılı içinde 19,9 milyar ECU tutarında kredi vermiş, böylece önde gelen uluslararası finans kurumları arasındaki yerini pekiştirmiştir.¹¹³

AYB; AB üyesi veya AB'nin işbirliği ve ortaklık anlaşmalarının olduğu ülkelerdeki bölgesel kalkınma, ulaştırma, iletişim, çevre ve enerji alt yapıları ile sanayi alanlarındaki yatırım projelerine dünyanın en uzun vadeli kredi veren kuruluşudur.

AYB'nin öncelikli hedefi, Avrupa Birliği'nin dengeli gelişimine katkıda bulunmaktır. Bankanın sağladığı finansmanın üçte ikisi, Yapısal Fonlardan ve Uyum Fonundan yararlanma hakkına sahip olan nispeten yoksul bölgelere yöneliktir. Bu amaçla banka işletmelerin rekabet gücünün geliştirilmesine, küçük işletmeler için destek sağlanmasına, ulaştırma, iletişim ve enerji aktarımı alanlarında Trans-Avrupa şebekeler kurulmasına, çevrenin korunmasına, yaşam kalitesinin iyileştirilmesine, enerji bağımlılığının azaltılmasına ve doğal kaynakların daha rasyonel kullanımının teşvik edilmesine katkıda bulunur.¹¹⁴

AYB kamu ve özel sektör projelerini finanse etmektedir. Banka 30-40 milyon Euro'luk projelerle direkt temas kurarken daha küçük ölçekli kredi taleplerini aracı bankalar vasıtasıyla kabul etmektedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin kredi taleplerindeyse Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Sınai Yatırım Bankası, Vakıflar Bankası, Türkiye

¹¹³ <http://eib.eu.int>, Erişim Tarihi:21.03.2004.

¹¹⁴ Çolakoğlu, 2002, 160-162.

Halk Bankası ile T.C. Ziraat Bankası; AYB tarafından sağlanan kredilere aracılık etmektedirler.

Banka, iki tip kredi imkânı sunmaktadır. Bunlar; birlik düzeyindeki bütünleşmeleri teşvik etmek amacıyla büyük ölçekli firmalara sağladığı münferit krediler ve KOBİ'lere sağladığı global kredilerdir. KOBİ'ler için global kredi tekniği kullanılarak bankalar ve diğer malî kuruluşlar yoluyla kredi verilmektedir. Global krediler ekonomik, malî ve teknik açıdan AYB'nın kriterlerine uygun yatırımlar için kullanılır. Söz konusu yatırımlar için temel kriter, sınai, hizmet ve zirai, çevre koruması, enerji, ulaşım gibi alanlarda faaliyet gösteren KOBİ statüsünü taşımaktır. Global kredilerin KOBİ'ler için en avantajlı yönü, kredi faiz oranlarının diğer bankalara nazaran daha düşük ve esnek olmasıdır. Banka, projelerin tamamını değil, bir kısmını finanse etmekte, finansman, toplam proje tutarının %50'sini aşmamaktadır.¹¹⁵

Banka, global kredinin dışında Türkiye'de Sanayi İşletmelerine Yönelik Deprem Kredisi (TERRA), Sınai Kirliliği Önleme Kredisi ile Enerji Otoproduksiyon Kredisi türlerini de kullanmaktadır.

Avrupa Yatırım Bankası; 04.03.2004 tarihinde Hazine Müsteşarlığı ile imzaladığı anlaşma gereğince AYB Global IV Kredisi adı altında KOBİ'lere 250 Milyon Euro tutarında kredi imkânı sağlamaktadır. Kredi özel sektöre ait, sanayi, turizm, sağlık ve eğitim sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere kredi veya finansal kiralama şeklinde kullanılabilir. Kredi kullanabilecek projenin toplam yatırım tutarı minimum 500.000 Euro maksimum 25.000.000 Euro'dur. Kredi tutarı yatırım tutarının %50'si ile sınırlıdır. Vade, kredi olarak kullanımlarda en az 2 yıl ödemesiz 6 yıl, finansal kiralama kullanımlarında ise en az 4 yıl olabilecektir.¹¹⁶

b. Asya Kalkınma Bankası

Asya Kalkınma Bankası; Asya ve Pasifik'teki fakirliğin azaltılması ve bölge

¹¹⁵ H.Özyurt ve M.Çetin (2000). Avrupa Birliğinde Bölgesel Kalkınma Politikası Aracı olarak KOBİ'ler, Krizden Çıkışta KOBİ'lerin Yeniden Yapılanması ve 2000'li Yıllar için Değişim Stratejileri Kongresi Bildirileri, Çukurova Üniversitesi, Adana, s.18.

¹¹⁶ www.kosgeb.gov.tr/BilgiBankasi/Default.asp?Action=...&ID=45 Erişim Tarihi:21.03.2004.

ülkeleri arasında ekonomik-malî işbirliğinin özendirilmesi amacıyla 1966 yılında kurulmuş çok uluslu bir kalkınma finansmanı kurumudur. Ekonomik büyümenin artırılması, fakirliğin azaltılması, kadın haklarının arttırılması, insan sağlığı, yaşam standardı ve geçim koşullarının geliştirilmesi, nüfus plânlaması, doğal kaynak ve çevre kullanımına yardım sağlanması Asya Kalkınma Bankasının amaçları arasında sayılmaktadır.¹¹⁷

Asya Kalkınma Bankasının faaliyet alanında ise aşağıda belirtilen hususlar yer almaktadır.

- Bölge dışı kaynaklardan bölgeye sermaye çekmek,
- Gelişmekte olan ülkelere kredi vermek veya sermaye yatırımı yapmak,
- Kalkınma proje ve programlarına teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri vermek,
- Kamu ve özel sektör sermayesini kalkınma yatırımları için kullanmak,
- Kalkınma politikaları ve plânlaması konusunda üye ülkelerden gelen yardım isteklerine cevap vermektir.

1.9.1.3 KOBİ'lere özgü finansman programları sunan özel mülkiyete ait Türk Bankaları

KOBİ'lere finansal kaynak ayıran özel bankalar olan, Garanti Bankası, Dışbank, İş Bankası ile Şekerbank hakkında uyguladıkları programlar hakkında aşağıda bilgi verilmektedir.

a. Garanti Bankası

Garanti Bankası, "işletme bankacılığı" ile küçük ölçekli işletme sahiplerine yapacakları yatırımlarda, ticari faaliyetlerinde ve/veya günlük nakit akışlarını düzenlemelerinde destek olabilmek amacıyla bu işletmelere geniş bir kredi ürün yelpazesi sunmaktadır.

¹¹⁷ Çolakoğlu, 2002, 164.

Banka, işletme bankacılığı kapsamında 325 bin KOBİ'ye hizmet verdiklerini halka duyurmuş ve 2003 yılını 'KOBİ ve kredi' yılı ilan ederek, Türkiye'yi yeniden üretime teşvik etmek üzere hazırladığı "Güç Garanti'de" projesi kapsamında KOBİ'lere 2002 yılında 2.5 milyar dolar karşılığı yabancı para ve yaklaşık 400 trilyon TL. kredi kullandırmıştır.

Banka reel sektörü canlandırmak amacıyla başlattığı proje kapsamında da ticaret ve sanayi odalarına üye işletmelere 50 milyar TL.'ye kadar kredi vermiş olup, geçen yıl Ağustos ayında başlatılan proje kapsamında sanayi ve ticaret odalarıyla yapılan anlaşmalarla bugüne kadar 460 firmaya yaklaşık 14 trilyon TL. kredi kullandırmıştır.¹¹⁸

b. Dışbank

Özel banka niteliğindeki Dışbank da "Girişimci Destek Kredisi" adı altında KOBİ'lere özel kredi vermektedir. Dışbank, 2002 yılı Kasım ayında Ankara Ticaret Odası ile imzaladığı Girişimci Destek Kredisi anlaşmasını 34 ildeki sanayi ve ticaret odalarıyla da imzalamış olduğunu duyurmuştur. Bugüne kadar Türkiye genelinde toplam 10 trilyon TL.'nin üzerinde Girişimci Destek Kredisi kullandırmıştır.¹¹⁹

Bununla birlikte Dışbank, KOBİ'ler için teknoloji destekli bir hizmet paketi olarak "Sistem D" uygulamasına başlamış olup, söz konusu hizmet paketinde bilgisayar, yazılım, internet bağlantısı, muhasebe, cazip reklâm koşulları, indirimli uçak bileti, otel rezervasyonu ve vergi danışmanlığı gibi birçok ürün ve hizmet yer almaktadır.

c. İş Bankası

Kredi portföyünün işletme sayısı ve kredi hacmi bakımından diğer bankalara oranla daha önemli bir bölümünü KOBİ'lerin oluşturduğu Türkiye İş Bankası da Nisan 2002'de "Küçük İşletmeler Kredisi" projesi başlatmıştır. Banka, proje kapsamında 15 Mayıs 2003 itibariyle 13 bin 561 işletmenin 192 trilyon TL.'yi aşkın

¹¹⁸ Kredi Dopingi Desteği (02 Haziran 2003). (<http://www.ntvmsnbc.com/news/218461.asp?cp1=1>).

¹¹⁹ Kredi Dopingi Desteği (02 Haziran 2003). (<http://www.ntvmsnbc.com/news/218461.asp?cp1=1>).

kredi ihtiyacını karşılamıştır.¹²⁰

d. Şekerbank

Şekerbank da KOBİ'lere kredi desteği sağlayan ticari bankalarımızdan biri olup, KOBİ'lere ilk aşamada azami limiti 50 milyar TL.'ye kadar olan 24 aya kadar vadeli kredi imkânı sunmaktadır, Ayrıca kredibilitesi iyi ancak teminat verme sorunu bulunan KOBİ'lere kredi kullandırmak amacıyla Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF) ile protokol yapılarak, bu çerçevede KGF'nin kefaleti alınarak her bir KOBİ için 400 bin Euro'ya kadar kredi kullandırılabilir. ¹²¹

1.9.1.4 Ülkemiz KOBİ'lerinin kredilenme imkânını artırmaya yönelik kurulmuş olan fon ve kuruluşlar

Kredi Garanti Fonu A.Ş. ile KOBİ A.Ş. hakkında detaylı bilgi aşağıda verilmektedir.

a. Kredi Garanti Fonu (KGF) A.Ş.

KOBİ'lerin kredi sağlamalarındaki teminat sorununa destek olmak amacıyla oluşturulan Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş., 1991 yılında Halk Bankası'nın verdiği ihtisas kredilerine teminat sağlamak amacıyla, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV), Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve Halk Bankası gibi birçok kurum ve kuruluşun iştirakiyle kurulmuştur. Böylece pek çok ülkede başarı ile uygulanan KGF uygulaması, ülkemizde de hayata geçirilmiş ve mukabilinde Almanya ile yapılan bir anlaşma sayesinde de Almanya destekli bir teknik işbirliği projesi haline gelmiştir. ¹²²

¹²⁰ Kredi Dopingi Desteği (02 Haziran 2003). (<http://www.ntvmsnbc.com/news/218461.asp?cp1=1>).

¹²¹ Kredi Dopingi Desteği (02 Haziran 2003). (<http://www.ntvmsnbc.com/news/218461.asp?cp1=1>).

¹²² Ş.Sakarya, KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu Uygulaması ve Türkiye'deki Gelişmeler, Finans-Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi Sayı:470, Mayıs 2003,s.63.

Özetle tanımlamak gerekirse, Kredi Garanti Fonu(KGF), gelişme potansiyeline haiz ve uygun yatırım projeleri olan ancak ticari bankaların ekseriya gayrimenkul ipotegi biçiminde zorunlu kıldığı teminatı gösterme imkânı olmayan KOBİ'lere teminat (kefalet) hizmeti veren ve böylelikle bu işletmelerin bankalardan kredi almalarına yardımcı olan bir fon uygulamasıdır. Söz konusu fon, gerektiğinde işletmenin projesini dahi teminat olarak kabul ederek, bir komisyon karşılığında bankaya bir garanti belgesi göndermekte ve verilecek kredinin geri dönüşünü belli oranda garanti etmektedir.¹²³

Temelde riskin paylaşımı ilkesine dayanan kredi garanti sistemi ile daha geniş bir kesime, en düşük maliyetle, devamlı bir kredilendirme imkânı amaçlanmaktadır. Ayrıca bu sistem dahilinde, KOBİ'lerin ihtiyacına göre, orta ve uzun vadeli uygun şartlarda kredi alabilmeleri imkânı da mevcuttur. KGF garanti/kefaleti kamusal teşvik programları içerisinde yer alan garantiler için de büyük bir önem taşımaktadır. Böylece, özellikle KOBİ'lerin kullandığı teşvikli kredilere verilen garantilerle birçok projenin hayata geçirilmesi de mümkün olacaktır.¹²⁴

b. KOBİ A.Ş.

Halkbank, Halk Leasing, TOBB ve TOBB'a üye 15 oda, KOSGEB, TESK gibi kuruluşlar bir araya gelerek KOBİ'lere önemli finansman desteğinde bulunacak KOBİ A.Ş.'yi 1997 yılında kurmuşlardır.

KOBİ A.Ş.; KOBİ'lere ortak olarak sermaye desteğinde bulunmak amacıyla faaliyet göstermektedir.

1.9.2 KOBİ ihracatında malî ve teknik destek veren kurumlar

Ülkemizin sürekli artış gösteren ihracat hacmi içerisinde henüz hak ettiği paya ulaşamayan ülkemiz KOBİ'leri adına (Tablo 1.5), aşağıda açıklanacak kurum ve kuruluşların desteklerinin yaygınlaşması ve artması halinde KOBİ'lerin ülkemizin toplam ihracat hacmine yapacakları katkının önemli boyutlara gelmesi mümkün

¹²³ M.A.Erkumay (Ekim 2000). *KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalandırılması*, Sermaye Piyasası Kurulu Yeterlilik Etüdü, Ankara, , s.16.

¹²⁴ KONYA Ticaret Odası, *Kredi Garanti Fonu*, Yeni İpek Yolu Dergisi, Şubat 2002, s.27.

olacaktır. Böylelikle, keşfedilecek yeni pazarlar sayesinde KOBİ'lerin ölçek ekonomisinden yararlanması ve haliyle üretim etkinliği kazanmaları mümkün olacağı gibi Türk ekonomisinin dışa açık büyüme potansiyeli de pekişecektir.

a. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (EXİMBANK)

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.; 1987 yılında, Türkiye'nin artan ihracat potansiyelinin desteklenmesi amacıyla var olan ihracat hacminin artırılması, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren Türk müteahhit ve yatırımcılarına uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırılması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesi amacıyla kurulmuştur.¹²⁵

b. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) modeli olarak tanımlanan çok ortaklı pazarlama şirketi ile amaçlanan üreticilerin malî , teknik ve idarî imkânlarını dış pazarlama faaliyetleri için bir araya getirerek, ihracat performanslarını arttırmak ve daha etkin yöntemlerle dış pazarlara açılmalarını sağlamaktır. SDŞ'leri, ihracatta kullanılan sadece bir finansman tekniği değildir. İhracatın teşvikiyle beraber gündeme gelmişler ve KOBİ'lerin ihracatında önemli görevler üstlenmişlerdir.¹²⁶

Tüm ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler) büyümenin başlıca itici gücüdürler ve ihracat için büyük bir potansiyele sahiptirler. Bu potansiyelin teşvik edilmesi yolunda Aralık 1994'te KOBİ'lerin örgütlenmesi ile ilgili yasal bir düzenleme yürürlüğe girmiştir. Bu düzenlemenin uygulamaya başlamasından sonra KOBİ'ler Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) adı verilen ihracat şirketlerinin çatısı altında organize olmaya başlamışlardır. Bu şirketler

¹²⁵ Çolakoğlu, 2002, 153.

¹²⁶ YÜCEL, 2000, 85.

ihracat konusunda uzmanlaşmış olup, farklı sektörlerde 32 adet SDŞ faaliyetlerine devam etmektedir.¹²⁷

c. İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME)

1960 yılında kurulan İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, bu alandaki ilk kamu kuruluşu olma özelliğiyle Türkiye ihracatının artırılması ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulması amacına yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) bünyesindeki İhracat Genel Müdürlüğü ile KOBİ'lere yönelik olarak yapılan faaliyetler “*KOBİ'lerin örgütlenmesi ile ilgili faaliyetler ve etkili devlet yardımının sağlanması amacıyla bu firmalara çeşitli kanallardan ticari enformasyon desteği verilmesi gibi faaliyetler.*” şeklinde özetlenebilir.¹²⁸

Örgütlenme faaliyetleri çerçevesinde; Müsteşarlıkça “Sektörel Dış Ticaret Şirketi” uygulaması ile KOBİ'ler bir araya getirilerek dışa açılmaya yönlendirilmekte, devlet yardımları uygulaması ile de “eğitim, yurtdışı ofis-mağaza açma, istihdam, piyasa araştırması desteği, patent ve marka kavramının yaygınlaştırılması ve Ar-Ge desteği” ile söz konusu işletmelere rekabet gücü kazandırılmaya çalışılmaktadır.”

İGEME, Gümrük Birliği süreciyle birlikte KOBİ'lerin rekabet güçlerini artırmalarına yardımcı olmak maksadıyla KOBİ'lere yönelik faaliyetlerini yoğunlaştırmıştır. “KOBİ Danışma Hattı” bu alandaki çalışmalarından biridir.

1.9.3 KOBİ'lerin faaliyetlerine idarî ve teknik destek veren kuruluşlar

KOBİ'lerin çoğu zaman dışsal faktörlere bağlı olarak baş gösteren malî kaynak sorununun ötesinde, kendi içlerinde modern çağın gerektirdiği gelişmiş üretim teknikleri uygulaması, uygun işletme kültürü icrası ve teknoloji birikiminin

¹²⁷ Ö.İpekgildoğan ve M.Marangoz (2002). KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama, s.10.(<http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2002/kobi.htm> Erişim Tarihi:02.10.2003).

¹²⁸ M.B.Ekinci, Türkiye’de KOBİ'lerin Örgütlenmesi ve Konuya İlişkin Birtakım Teklifler, (<http://www.ekocerceve.com/img/haberler/trdekobilerinorgutlenmesi.doc> Erişim Tarihi: 17.10.2003)

sağlanması anlamında çok büyük zaafı olduğu önceki bölümler içinde detaylıca açıklanmıştır. Sıralanan bu problemlerin çözümü ve doğal sonucu olarak KOBİ'lerin işletme etkinliği kazanmasına yönelik olarak birçok kurum ve merkez KOBİ'lere aşağıdaki idarî ve teknik yardımları sunmaktadır.

a. KOBİ'leri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

12.04.1994 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı kanunla kurulan KOSGEB'in amacı, ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ'lerin payını, etkinliğini ve rekabet güçlerini artırmak, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun bir biçimde gerçekleştirmektir. KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile bağlantılı, tüzel kişiliğe haiz bir kamu kuruluşu olup, bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabidir.¹²⁹ KOSGEB'in bu amaç çerçevesinde, kendi bünyesinde farklı bölgelerde kurulmuş çok sayıda alt kuruluşu mevcuttur. Bunlardan birkaçı; İstanbul Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkez Müdürlüğü, Gaziantep; Kayseri Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Eğitim Merkez Müdürlükleri, Bursa Plastik ve Kauçuk Geliştirme İhtisas Merkez Müdürlüğü'dür.

KOSGEB, ülkemiz KOBİ'lerinin varlığı ve yaşamlarını başarıyla sürdürebilmelerini kendine temel amaç edinen bir kurumdur. Bu amaç çerçevesinde aşağıda belirtilen hizmetleri sürdürmektedir.

- Bilgilendirme, Elektronik Ticaret ve İşletmeler arası İşbirliği Hizmetleri,
- Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Destekleri,
- Finansman Destek Hizmetleri,
- Girişimciliği Geliştirme Hizmetleri,
- Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Hizmetleri,
- Bölgesel Kalkınma Hizmetleri,
- Laboratuvar Hizmetleri,
- Danışmanlık Hizmetleri,

¹²⁹ Akgemci, 2001, 40.

- Kalite Geliştirme Hizmetleri,
- Eğitim,
- Uluslararası Gözetim Hizmetleri,

KOSGEB, kurulu hizmet birimleri aracılığıyla KOBİ'lere destek faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu kurulu hizmet birimlerini ise "Enstitüler, Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezleri (KÜGEM) ve Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER)" olarak sınıflandırmak mümkündür.

(1) Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezleri (KÜGEM): Tek adımda bilgilendirme ve yönlendirme, yatırım rehberliği/proje profilleri (ticari, endüstriyel), işletmelerarası geliştirme ve destek programları uygulama, bilgi temini ve yayımı, teknolojik yenilikler yayım hizmetleri, yönetim danışmanlığı, eğitim ihtiyaçları tespit ve program hedeflerine uyumlu eğitim programları, ISO 9000 kalite standartları/kalite güvence sistemleri, üretim prosesleri geliştirme ve destekleri, işletme sorunları tespit, teşhis ve çözümlere hedef kitle hizmet öncelikleri belirleme. fonksiyonlarını yerine getirmektedir.

(2) Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER): KOSGEB'e bağlı olarak bilgi ve teknoloji yönelimli yeni firmaların kurulması, desteklenmesi, geliştirilmesi, mevcut küçük işletmelerin Ar-Ge projelerinin desteklenmesi, üniversite, kamu ve özel sektör Ar-Ge kurumları ile küçük işletmelerin işbirliğinin güçlendirilmesi, bilgi ve teknoloji yönelimli girişimcilere yönelik iş kurma ve geliştirme danışmanlığı ve girişimcilik eğitim programlarının geliştirilmesi, teknoloji geliştirme merkezlerinden hizmet alan küçük işletmelerin pazarlama ve finansman temini yönündeki uygun araçlara yönlendirilmesi, küçük işletmelerin kendi iş ortamlarında oluşturdukları geliştirme faaliyetlerinin ve patent/faydalı model/endüstriyel tasarım gibi fikri ve sınai mülkiyet kapsamında değerlendirilebilecek uygulamaların izlenmesi, değerlendirilmesi ve ticaretleştirilmesine yönelik faaliyetlerin yönlendirilmesi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin Ar-Ge faaliyetlerinin bir veri tabanı haline getirilerek internet ortamında ilgili taraflara duyurulmasına yönelik çalışmaların yürütülmesi, TEKNO-NET Bilgi Ağının küçük işletmelere uygulanıp, izlenmesi gibi faaliyetlerinde bulunmaktadır.

b. Türkiye Bilimsel Araştırma Kurumu - Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TÜBİTAK-TİDEB)

Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TİDEB), Para Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 95/2 sayılı Ar-Ge Yardımına ilişkin kararının, 1 Haziran 1995 tarihinde Resmî Gazetede yayınlanmasıyla TÜBİTAK bünyesinde kurularak faaliyete başlamıştır. TİDEB'in faaliyet alanı içinde, Ar-Ge Yardımı kapsamında üstlendiği görevlerin yanı sıra, Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikamız çerçevesinde yürüttüğü ve yapmayı hedeflediği görevler de bulunmaktadır.

Ülkemiz insanların refah düzeyini artırarak yaşam kalitesini yükseltmek; bilim, teknoloji ve icat etme (innovasyon) yeteneğimizin yükselmesine bağlıdır.

Bunu sağlamanın somut amaçlarından biri olan, Ar-Ge Yardımı uygulaması, 1995 yılından itibaren TÜBİTAK-TİDEB ile Dış Ticaret Müsteşarlığı işbirliği ile yürütülmektedir.

Yeni ürün geliştirme veya üretimle ilgili bir teknik geliştirme amacıyla plânlanan projelerle, Ar-Ge Yardımına başvuru yapılabilen ve desteklenmeye değer görülen projelerin Ar-Ge giderlerinin %60'lık kısmı hibe şeklinde karşılanabilmektedir.¹³⁰

Yeni bir teknoloji üretimini hedefleyen projeler için geçerli olan bu destek, KOBİ'lerin de kullanımına açık olup, yaratıcı olma hünerine sahip KOBİ'lere büyük imkânlar sunabilecektir.

c. Millî Prodüktivite Merkezi (MPM)

1965 yılında 580 sayılı Kanun ile kurulmuş olan merkez, kamu tüzel kişiliğine haiz olmakla birlikte özel hukuk hükümlerine tâbi bir kamu kuruluşudur.

- Ülke ekonomisinin verimlilik ilkelerine uygun olarak gelişmesine yardımcı olmak,
- Üretim, personel yönetimi, hizmet içi eğitim alanlarında eğitim çalışmaları

¹³⁰ Çolakoğlu, 2002, 190.

yapmak,

- Kamu ve özel sektöre ait işyerlerinde verimliliği artırıcı araştırmalar yaparak bunların uygulanmasını sağlamak,
- Verimlilikle ilgili teknik bilgi vermek, teknik gelişmeleri yayınlamak, eğitim ve ücret sistemleri konusunda danışmanlık yapmak, Millî Prodüktivite Merkezinin görevleri arasında yer almaktadır.¹³¹

MPM tarafından, kuruluşundan itibaren 25 yılda KOBİ'lere 116 danışmanlık hizmeti sunulurken büyük işletmelere 70 danışmanlık hizmeti sunulmuştur. Bu durum KOBİ'lere öncelik tanınmasının bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır.¹³² Ancak, yukarıda belirtilen rakamları değerlendirdiğimizde karşımıza düşündürücü bir tablo çıkmaktadır. MPM tarafından yılda verilen ortalama danışmanlık hizmeti 7,4 olmakla birlikte KOBİ'lere verilen danışmanlık hizmetinin yıllık ortalaması 4,6 olarak karşımıza çıkmaktadır.

KOBİ'lerin yılda sadece yaklaşık 5 tanesinin danışmanlık hizmetinden faydalanması ve büyük bir çoğunluğunun faydalanamamasında mevzuat bilgi eksikliği, bürokratik engeller, siyasî engeller, kalifiye personel yetersizliği neden olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.9.4 Siyasî ve ekonomik güçlerini temsilen KOBİ'lerin kurduğu veya öncülük ettiği dernek ve vakıflar

Türkiye'de kayıtlı işletmelerin %99'unun üzerindeki bir bölümünü oluşturan KOBİ'ler; sosyo-politik olarak da büyük bir öneme sahiptir. KOBİ'lerin kuruluşuna öncülük ettiği dernek ve vakıflar aşağıda açıklanmaktadır.

a. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiciler Derneği (KOS-DER)

KOSDER; Türkiye'de sınaî kalkınmanın itici gücü olan ve aynı zamanda ülke istihdamına büyük katkılar sağlayan küçük ve orta ölçekli sanayicilerin, demokratik

¹³¹ Tekin, 2001, s.47.

¹³² MPM 25 Yıl, MPM Yayınları No:434, Ankara, s.127-128.

haklarını her ortamda korumak için gerekli faaliyetleri organize etmek amacıyla İstanbul'da kurulmuştur.

Dernek bünyesinde bir bilgi bankası, alternatif projelerin oluşturulduğu proje havuzu, projelerin değerlendirildiği proje kliniği, bilimsel metotlar kullanılarak istatistikî verilere dayalı geleceğe yönelik tahminler yapan bir merkez vasıtasıyla halen üyelerine hizmet vermektedir.¹³³

b. Ticaret ve Sanayi Odaları

Ticaret ve Sanayi Odaları, üyelerinin meslekî sorunlarının çözümlenmesi amacıyla araştırmalar yapmakta, bunları yayımlamakta ve eğitim seminerleri, panel ve toplantılar düzenlemektedirler. Üyelerin; ekonomik, meslekî ve sosyal sorunları ilgili mercilere iletilmekte, takip edilmekte ve kamuoyu oluşturulmaktadır. Odalar, üyelerini ilgilendiren hukuki düzenlemelerin her aşamasında görüş bildirerek hükümetlere müşavirlik görevi görmektedirler. Ayrıca, esnaf ve küçük sanatkârların sicilini tutmak, üyelerinin meslekî, ekonomik ve sosyal gereksinimlerini gidermek, meslekî ilerlemelerinde yardımcı olmak, sorunların çözümü için araştırmalar yapmak, yayınlamak, eğitim seminerleri düzenlemek gibi işlevlerde de bulunmaktadır.¹³⁴

c. Meslekî Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme (MEKSA) Vakfı

1986 yılında kurulan MEKSA Vakfı, işyeri-okul bütünlüğüne dayalı ikili meslek eğitimi sisteminin yaygınlaştırılması ve bu sistemin KOBİ'lerin yararına sunulabilmesi için çaba gösteren bir nevi kamu hizmeti yürüten bir vakıftır.

Teknik eğitimin büyük önem taşıdığı sanayide bu ihtiyacı karşılamaya çalışan Vakıf, büyük bir yük üstlenmiş bulunmaktadır. Söz konusu faaliyetlerini Kamu-Özel ve Yerli-Yabancı birçok kuruluşla koordineli bir şekilde devam ettiren Vakıf, çok sayıda ilde yer alan eğitim merkezleriyle, birçok meslek dalında pratik meslek eğitimi vermekte ve bu sahada kalifiye eleman yetiştirilmesine katkıda

¹³³ Çolakoğlu, 2002, 48.

¹³⁴ Akgemci, 2001, 40.

bulunmaktadır.¹³⁵ Çok sayıda öğrencinin eğitim gördüğü işletmeler-üstü eğitim merkezlerinden binlerce genç, mezun olarak “Kalfalık Belgesi” almıştır.

d. Türkiye Küçük Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV)

TOSYÖV, ülkemizdeki küçük ve orta ölçekli işletmeleri yönlendirmek, sorunlarına çözüm bulmak, kamuoyu ve lobiler oluşturmak amacıyla 1989 yılında kurulmuştur.¹³⁶

KOBİ’lerin ihtiyacı olan sağlıklı bir alt yapıyı sağlamak, yeterli finansman kaynaklarını temin etmek, ileri teknoloji için gerekli kalifiye eleman yetiştirmek, üretimde kalitenin artırılması ve çağdaş işletmecilikle yönetim anlayışının yerleştirilmesi için eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunmak, Avrupa Birliği ile enformasyonun sağlanmasında uyum çalışmaları yapmak, adil bir teşvik sisteminin oluşmasına katkıda bulunmak ve böylece yatırımların uygun, verimli ve katma değeri yüksek alanlara kanalize edilmesini sağlamak, TOSYÖV’ün kuruluş hedeflerini oluşturmaktadır.¹³⁷

Ayrıca TOSYÖV, Türkiye’deki KOBİ’lerin uluslararası alanda etkin ve söz sahibi olabilmesini temin etmek gayesiyle, bazı uluslararası kuruluşların (*EMSU: Avrupa Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Birliği, WASNE: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Assemblesi, ISCB:Uluslararası Küçük İşletmeler Birliği, vb.*) üyesi olarak uluslararası arenada ülkemiz KOBİ’lerini de temsil etmektedir.¹³⁸

¹³⁵ Ekinci, (<http://www.ekocerceve.com/img/haberler/trdekobilerinorgutlenmesi.doc>, Erişim Tarihi: 17.10.2003)

¹³⁶ Akgemci, 2001, 51.

¹³⁷ M.G.Meir (1994). 2000 Yıllara Doğru TOSYÖV”, TOSYÖV Mektubu, s.14-16.

¹³⁸ TOSYÖV (1999). Tanıtım Sayısı, s.4.

İKİNCİ BÖLÜM

TEŞVİK POLİTİKALARININ ANA HATLARI VE YURTDIŞINDA KOBİ'LERE YÖNELİK TEŞVİK UYGULAMALARINDAN ÖRNEKLER

Günümüz toplumları arasındaki siyasal, bilimsel ve teknolojik güç farkları, bu toplumların iktisadî ve kültürel gelişme tarihlerinin farklı seyretmiş olduğunu işaret etmektedir. Geçmişte ve bugün bir toplumun diğerlerine nispeten iktisadî manada müreffeh olduğu kadar bilim ve teknoloji üretmede de çok daha başarılı olması, bir başka toplumun bireylerinin ise halen ekonomik yoksulluk ve buna bağlı bir çok toplumsal sorunlarının olması iktisatçıların çalışmalarına temel olmuştur.¹³⁹

Bu geniş literatür içerisinde, iktisat ekollerinin aralarında en çok sürtüştüğü nokta, Devletin ekonomik hayat içerisinde ne ölçüde faal olması gerektiği hakkındadır. 1929 büyük ekonomik buhranı sonrası Keynesyen iktisadî teori uyarınca “Devletin bütçe harcamalarıyla ekonomiye taze para enjekte etmesi ve bu paranın tüketicinin talep artışı vasıtasıyla ekonomik büyümeyi güçlendirmesi” üzerine kurulu bir büyüme modeli belli bir süre en çok kabul gören model olmuştur. Ancak, Devletin ekonomik hayatta bu denli belirleyici aktör olduğu bu gibi iktisadî büyüme modellerine, ortaya çıkan yeni küresel ekonomik krizler sonrasında daha temkinli yaklaşılmıştır. Nihayetinde büyük ölçekteki özel sektör firmalarının ekonomik kalkınmanın dinamosu haline geldiği, gitgide dış ticaret hacminin arttığı; bu en moda tabiriyle “küreselleşen” yenedünya düzeni içerisinde Devlet’in ekonomik ve toplumsal hayatta sadece düzenleyici otorite olması ve ekonomi içerisindeki üretici kimliğinden uzaklaşması gerektiği şeklindeki teoriler günümüzde daha belirleyici olmaktadır. Özellikle ülkemiz gibi kalkınmakta olan ülkelerdeki ekonomik alım gücünün tabana yayılması hükümetlerin temel vaadi haline gelmiştir.¹⁴⁰

¹³⁹ M.S.Duran (1997). Kalkınma Stratejileri ve Teşvik Politikalarının Belirlenmesi, Hazine Dergisi, Sayı:5, s.27.

¹⁴⁰ İ.Organ (1998). Türkiye’de Uygulanan Teşvik Politikaları ve Denizli Örneği, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli, s.5.

Teşvik uygulaması, özel sektörün bulunduğu kalkınmış, kalkınmakta olan ve geri kalmış her memlekette vardır. Uygulayan ülkenin ekonomik, sosyal ve kültürel yapısına göre, şekli ve nitelikleri değişik olabilir. Özellikle geri kalmış veya kalkınmakta olan memleketlerde kıt kaynakların en rasyonel bir şekilde kullanılması, yatırımların en uygun ve verimli yatırım alanlarına ve bölgelere yönlendirilmesi, ekonominin itici ve sürükleyici sektörlerinin harekete geçirilmesi ve ülkenin ihracat gelirlerini artırılması için teşvik tedbirlerine ihtiyaç bulunmaktadır. Kalkınmış memleketlerde ise kalkınmanın meydana getirdiği ekonomik ve sosyal meselelerin çözülmesi veya hafifletilmesi için kanaliz edici veya caydırıcı nitelikte olmak üzere teşvik tedbirleri uygulanmaktadır.¹⁴¹

Ekonomik literatürde teşvik kavramı, belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi ve gayri maddi destek, yardım ve özendirmeler olarak tanımlanır. Tanımdan da anlaşılacağı üzere ekonomik teşviklerin temelinde, kaynakların ülke ekonomisi açısından daha yararlı olduğu düşünülen alanlara yönlendirilmesiyle birlikte hedeflerin neler olduğunun ve bunlara karşılık ne gibi ödünler verileceğinin öngörüsü bulunmaktadır. Devletlerin teşvik politikalarıyla neleri amaçladığı uyguladıkları ekonomik sisteme göre değişmekle birlikte temel hedef, genel anlamda halkın refah seviyesinin yükseltilmesidir.¹⁴²

Yine ekonomik literatürdeki tanımı itibariyle teşvik tedbirleri ise, ülkenin ekonomik ve sosyal kalkınması için yıllık programlar ve beş yıllık kalkınma plânlarıyla belirlenen hedeflere ulaşılmasında özellikle, özel sektörün katkısının sağlanması, müteşebbislerin yatırım, ihracat vb. iktisadî faaliyetlerde bulunma arzu ve isteklerinin güçlendirilmesi, bu faaliyetlerin belirlenen hedeflere ve ülke ihtiyaçlarına uygun olarak gerçekleştirilmesi için gerekli yönlendirmelerin yapılması gibi amaçlarla devletin kullandığı önemli ve etkili araçlardır.¹⁴³

¹⁴¹ M.Berberoğlu (1994). Uygulanan Teşvik Tedbirlerinin Etkinliği ve Uluslar arası Kurumlar Açısından Değerlendirilmesi, HDTM, Ankara, s.4-7.

¹⁴² İ.Çiloğlu (Ekim 1997). Teşvik Sisteminin Değerlendirilmesi, Hazine Dergisi, s.1.

¹⁴³ Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Müdürlüğü (1993). 1992 Faaliyet Raporu, Ankara, s.1.

2.1 Teşvik Tedbirlerinin Genel Amaçları

Özel sektör için özendirici niteliğe sahip olan teşvik tedbirlerinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından farklı amaçları söz konusu olsa da çoğunlukla hükümetler tarafından aşağıdaki makro hedeflerin gerçekleştirilmesi için uygulandığı görülmektedir.

- ✓ Ekonomik ve sosyal kalkınmayı sağlamak,
- ✓ Kıt kaynakların rasyonel dağılımını sağlamak,
- ✓ Bölgesel kalkınmayı sağlamak,
- ✓ Ekonomide verimliliği artırmak,
- ✓ Yatırımlar için kaynaklarda riski azaltmak,
- ✓ Ekonomide uluslararası rekabeti sağlamak,
- ✓ Doğal kaynaklardan yeterli ölçüde yararlanılmasını sağlamak,
- ✓ İktisadî bunalımların olumsuz etkilerinin asgariye indirilerek, bu dönemin mümkün olan en kısa sürede atlatılması sağlamak,
- ✓ İşsizliğin azaltılmasını sağlamak

Teşvik tedbirleri ekonomi yönetimlerinin yukarıda belirtilen hedeflerine hizmet ederken; teşviklerden faydalanan özel sektör firmalarına doğrudan katkıları ise aşağıdaki gibi özetlenebilir. ¹⁴⁴

- ✓ Yatırım maliyetlerini düşürmek,
- ✓ Karlılığı arttırmak,
- ✓ Finansman ihtiyacının hafifletmek, yatırım mallarını daha ucuza mal etmek,
- ✓ Yatırım faaliyetlerini daha kolay gerçekleştirebilmek için maddi destek sağlamak.

2.2 Teşviklerin Ekonomi Politikasındaki Yeri

Ekonomi politikası, ülkeyi yöneten resmî karar mercilerinin daha müreffeh bir

¹⁴⁴ E.Karakoyunlu (1997). Türkiye’de Yatırım ve İhracat Teşvikleri, Yased Yayınları, İstanbul, s.1.

toplum yaratma çabasıyla ekonomik düzen, yapı ve süreci, uygun araçlar kullanarak, bilinçli ve sistematik biçimde etkileme, yönlendirme, şekillendirme ve denetimini konu alan bir bilim dalıdır.¹⁴⁵

İster gelişmiş ister gelişmekte olan ülke olsun, her devlet kendi durumuna uygun ekonomi politikalarını belirler ve uygular. Genel olarak gelişmiş ülkelerin iktisat politikaları istikrarlı bir büyümeyi hedef alırken, gelişmekte olan ülkelerin büyüme hedefi ulaşılması zor ve uzun vadeli. Zira ekonomik büyüme belli sosyo-ekonomik yapıya ulaşıldıktan sonra, az çok o yapı içinde devam eden bir süreç olmasına karşılık, kalkınma, bir yandan üretim ve gelir artışı sağlamayı, diğer yandan ekonominin içinde bulunduğu yapı özelliklerini değiştirmeyi amaçlamaktadır.¹⁴⁶

Genel ekonomi politikasının amaçları tek tek ele alındığında hemen hemen her ülke için kaçınılmaz amaçlardır. Bu amaçlardan başlıcaları;

- Tam istihdama ulaşmak,
- Üretimi artırmak,
- Fiyat istikrarını sağlamak,
- Ödemeler dengesini düzenlemek,
- Gelir ve servet dağılımını düzeltmek,
- Faktör dağılımını düzeltmek,
- Kamusal ihtiyaçları karşılamak,
- Bazı bölgeler veya sektörlere öncelik tanımak ve onları korumak, olarak sıralanabilir.

Genel olarak ekonomi politikalarının temel amaçlarının, teşvik politikalarınınkinden farklı olmadıklarını söylemek mümkündür. Zira yukarıda sıralamış olduğumuz bu amaçlar, aynı zamanda bir önceki bölümde açıklanan teşvik politikaları içinde geçerli olan hedeflerdir.

Ekonomik gelişmelerin derecesi ne olursa olsun, ülkelerin ekonomi politikaları

¹⁴⁵ H.Erkan (1997). Ekonomi Politikasının Temelleri, Kardeşler Ciltevi, 3.Baskı, İzmir, s.5.

¹⁴⁶ Organ, 1998, 12.

arasında bariz farklılıklar olmadığını belirtmek mümkündür. Ancak, unutulmamalıdır ki, her ülkenin öncelikleri ile ihtiyaçları birbirinden farklıdır. Gelişmekte olan ülkelerde belirli bir kalkınma hızının, sermaye birikiminin ve ekonomik yapı değişikliğinin sağlanması sadece bilinçli bir şekilde yürütülecek kalkınma politikaları ile mümkün olacaktır. Ekonomik yapıyı değiştirme iddiasını taşıyan kalkınma politikalarının, kaynak dağılımını değiştirme özelliğine sahip iktisat politikalarına başvurması kaçınılmazdır.

İşte bu noktada kaynak dağılımına müdahale etmek üzere, gelişmekte olan ülkelerde, teşvik ve yönlendirme politikası araçları ve bunların etkin uygulanma sorunları gündeme gelmektedir.

Teşvik tedbirlerinin etkinliği konusu, seçilen strateji ve politikalar doğrultusunda, teşvik araç ve uygulamalarından beklenen sonuçların alınıp alınmadığı ile ilgili olmaktadır. Teşvik tedbirlerinin gerek yatırımlarda gerekse ihracatta, istenen olumlu etkiyi yaratabilmesi, her şeyden önce ülkenin ekonomik durumunu iyi kavrayan bir sanayileşme stratejisi ile bu stratejiyi yürütecek ekonomi politikalarının uyumlu olmasına bağlıdır.

Sanayileşme stratejisi, ekonomi politikaları ve teşvik araçlarının birbirleri ile uyumu ise şu noktalarda toplanabilir:¹⁴⁷

- Teşvik tedbirleri tür ve mahiyetlerinin genel strateji ve politikalarla uyumu,,
- Teşvik tedbirlerinin miktar olarak yeterliliği,
- Sağlanan teşviklerin kendi içerisindeki tutarlılığı,
- Teşviklerin bölgesel amaçlarla uygunluğu,
- Teşviklerin açıklık, anlaşılabilirlik ve uygulamadaki kolaylığı,
- Teşviklerin rekabetçi bir ekonomi piyasa ekonomisi ilkeleri ile tutarlılığı,
- Teşviklerin verimlilik ve sosyal etkinlik hedefleri ile uygunluğu,
- Teşviklerin seçicilik ölçülerine uygunluğu,

¹⁴⁷ Organ, 1998, 13.

- Teşviklerin dinamik karşılaştırmalı üstünlük ilkelerine uyumu,
- Teşviklerin strateji ve politikalar bağlamında, girilmesi hedeflenen Avrupa Birliği Teşvik Sistemleri ile uyumlaştırılması,
- Uygulamada istikrar ve yeni oluşumlara göre esnekliğin sağlanması.

Yukarıda sıralan noktalar, kalkınma-sanayileşme stratejisi tercihi ve iktisat politikası kararlarının teşvik tedbirleri ile uyumunda gerekli olan prensiplerdir.

Teşvik tedbirlerinin etkinliğinin ölçümünde, “Yatırımların Teşvik Esnekliği” adı ile yatırımlara yönelik teşviklerde bir etkinlik kavramı geliştirilmiştir. Bu kavrama göre, özel kesimi istenilen alanda yatırım yapmaya razı etmek için herhangi bir teşvik oranı yetmemekte, yatırımdan doğan riskleri karşılayacak ölçüde bir “Telafi Oranı” öngörülmesi de zarurî kabul edilmektedir. Bu sebepten, teşviklerin dağıtımında hedef ve gerçekleşme sürecinin tamamının izlenmesi ve teşviklerin gerçek amaçlarına ve gerçek hak edenlere aktarılmasının yönetimi ve/veya koordinasyon görevinin tam anlamıyla yerine getirilebilmesi için, bilgi akışının, denetim ve ek kaynak ihtiyaçlarının takibatı büyük önem taşımaktadır.¹⁴⁸

2.3 Teşviklerin Sınıflandırılması

Teşviklerin amaçları ve araçları zamana ve ülkelerin sosyo-ekonomik yapılarına göre farklılık gösterse de “kalkınma” nihaî ortak hedeftir. En yalın tanımıyla, kalkınma; toplumun maddi refahının, bir başka deyişle, fertlerin satın alma güçlerinin artması şeklinde ifade edilmektedir.

Teşvik kavramında her ne kadar direkt bir maddi çıkar akla gelse de, teşvikin idarî tedbirlerden de meydana gelebileceği unutulmamalıdır. Yönlendirme ise teşvik araçlarının uygulanması ve sonuçları ile caydırıcı tedbirleri beraberinde bulundurur.

149

Devlet’in özel sektöre aktardığı teşviklerde kullandığı araçları çok çeşitli açılardan sınıflandırmak mümkündür. Aşağıda genel kabul gören bir sınıflandırma mevcuttur.

¹⁴⁸ A.İncekara (1995). Türkiye’de Teşvik Sistemi, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul, s.17.

¹⁴⁹ Organ, 1998, 19.

2.3.1 Nitelikleri yönünden teşvik araçları

Nitelikleri yönünden teşvik araçlarını aşağıda belirtilen üç gruba ayırmamız mümkündür. Bunları sırasıyla irdelenecek olursak;¹⁵⁰

İktisadî Teşvik Araçları: Yatırım indirimi, gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti ve indirimleri, ihracatta vergi iadesi, katma değer vergisi istisnası, amortismanda özel uygulamalar, bina vergisi istisnası bu kategori içerisinde sayılabilir.

Mali Teşvik Araçları: Orta ve uzun vadeli düşük faizli yatırım kredileri, faiz ve vergi iadeleri, yatırımı destekleme primi ve sübvansiyonlar, özel reeskont kredi faiz oranlarından oluşmaktadır.

İdarî ve Teknolojik Teşvik Araçları: Ar-Ge harcamalarının karşılanması, lisans ve know-how alma kolaylıklarının sağlanması, yabancı teknik personel çalıştırma imkanı verilmesi, verimlilik araştırmalarının yapılması, kalifiye personel yetiştirme seminer ve kurslarının organize edilmesi gibi faaliyetlerdir.

2.3.2 Teşviklerin uygulandığı aşama itibariyle sınıflandırılması

Uygulanan aşamalar yönünden sınıflandırılması halinde teşvik araçlarını; Yatırım Öncesi Teşvik Araçları, Yatırım Aşaması Teşvik Araçları ve İşletme Aşaması Teşvik Araçları olarak gruplandırmak mümkündür.

Yatırım öncesi uygulanan teşvik türleri, organize sanayi bölgelerinin veya küçük sanayi sitelerinin kurulmasını hızlandırmak, hazine arazilerini verimli yatırım projeleri hazırlayanlara sunmak, üniversite–sanayi işbirliğini kurup geliştirmek, teknopark, bilgi ve teknoloji merkezleri kurmak şeklinde sıralanabilir.

Yatırım aşamasında verilen teşvik türleri, ithal edilen makine ve teçhizat için gümrük ve fon muafiyeti, düşük faizli uzun vadeli yatırım kredisi, vergi, resim ve harç muafiyeti ve indirimleri, yatırım teşvik primi, katma değer vergisi istisnası söz konusu teşvik araçlarını oluşturmaktadır.

¹⁵⁰ DPT, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, s.490-496.

İşletme aşamasında verilen teşvikler, düşük faizli işletme kredisi temini, hızlandırılmış amortisman, yeniden değerlendirme, kullanılmış makine ve teçhizat ithalinde vergi avantajları ve yatırım indirimi olarak sıralanabilir.

Bu araçların etkinliklerinin kullanıcılarına bağlı olarak değişeceği tabiidir.¹⁵¹

2.4 Teşvik Tedbirlerinin Sağladığı Başlıca Avantajlar

Teşvik tedbirlerinin iktisadî politikalar dahilinde ülke ekonomisine katkılarının neler olabileceği yukarıda geniş biçimde yer almaktadır. Ekonomi yönetimlerinin bu millî amaçlar doğrultusunda, Devlet'in gelirlerinden feragatte bulunarak özel sektör firmalarına aktardığı bu kaynakları niteliklerine göre aşağıdaki gibi gruplandırmak mümkündür.¹⁵²

➤ Vergisel avantajlar

Bunlar yatırım veya daha sonraki aşamalarda ödenecek vergilerin alınmaması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Gümrük vergisi muafiyeti, emlak vergisi muafiyeti, çeşitli vergi, resim ve harç istisnaları, yatırım indirimi istisnası bu avantajlardan bazılarıdır.

➤ Ekonomik avantajlar

Bunlar yatırım ve işletme faaliyetlerini daha ekonomik ve karlı kılan katkılardır. Düşük faizli kredi sağlanması bu avantajlara örnek teşkil edebilir.

➤ Parasal katkılar

Gerçekleştirilen yatırım veya dahilden tedarik edilen makineler üzerinde devletin nakden yaptığı ödemelerdir. "Yatırımları destek fonu" ile dahilden tedarik edilen yatırım malları üzerinden ödenen "teşvik primleri" parasal desteğe örnek olarak gösterilebilir.

➤ Belirli imkânların sağlanması

Yatırımcıya işin özelliğine göre bazı imkân ve özelliklerin tanınmasıdır.

¹⁵¹ Z.Altınyaldız (1992). Türkiye'de Sanayi Sektöründe Devlet Yardımları ve AT Uygulaması, HDTM, Ankara, s.12.

¹⁵² Karakoyunlu, 1997, 11.

Yatırımcıya döviz tahsisi, kullanılmış tesis ithaline imkân tanınması buna örnek olarak gösterilebilir.

➤ **Diğer imkânlar**

Yukarıda belirtilenlerin dışında kalan ve çeşitli özellikler gösteren diğer teşvikler bu grupta gösterilebilir.

2.5 Uluslararası Anlaşmaların Teşvik Uygulamalarına Getirdiği Sınırlamalar

Serbest rekabet prensiplerine dayalı olan piyasa ekonomilerinde devlet yardımları her ne kadar haksız rekabete yol açan bir mekanizma olarak algılsa da, ne geçmişte, ne günümüzde ne de gelecekte teşviklerden tamamen arındırılmış bir ekonominin varlığından söz etmek güçtür. Giderek yoğunlaşan rekabet ortamında devlet yardımlarının niteliği ve çeşitliliği de artan bir önem kazanmaktadır. Bu noktada her ne kadar uluslararası anlaşmalarda temel prensip olarak devlet yardımlarına olumlu yaklaşılsa da ülkelerin bir takım kurallara bağlı kalmak kaydıyla bu teşvikleri uygulamasına engel olunmamaktadır veya başka bir deyişle olunmamaktadır. Devlet yardımlarına ilişkin ülkeleri ilgilendiren en önemli uluslararası düzenleme Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması(GATT) ile Dünya Ticaret Örgütü tarafından belirlenen kurallardır.

GATT, devlet yardımlarını üç ana kategoriye ayırmıştır. Birincisi, ihracat potansiyelini ilgilendiren ve ithal malı yerine yerli malı kullanımını destekleyen uygulamaları “yasaklanmış sübvansiyon” olarak tanımlamıştır. İkincisi, yasaklanmış olmakla birlikte diğer üye devletlerin çıkarlarını olumsuz olarak etkilememek koşuluna bağlanan sübvansiyonları “karşı önlem alınabilir sübvansiyon” olarak kabul edilmiştir. Üçüncüsü de, Ar-Ge, KOBİ, çevre destekleri, spesifik olmayan bölgesel gelişme yardımları “karşı önlem alınmasını gerektirmeyen sübvansiyon” olarak tanımlanmıştır.

AB ve Türkiye'nin de taraf olduğu, GATT tarafından belirlenen temel kriterler göz önüne alındığında uygulanabilir devlet yardımlarının genel çerçevesi ana

hatlarıyla ortaya çıkmaktadır.¹⁵³

GATT tarafından belirlenen kriterlerle uyumlu olmaları şartıyla, anlaşmaya taraf devletler tarafından büyük şirketlere verilen teşvikler gibi KOBİ'lere de müteakip bölümlerde detayları açıklanacak teşviklerin tanınması mümkün olmaktadır.

2.6. Kalkınmış Ülkelerde KOBİ'lere Yönelik Teşvik Politikalarının Ana Hatları

Kalkınmış Ülkelerde KOBİ'lere yönelik Teşvik Politikaları sırasıyla; Avrupa Birliğinde, ABD'de ve Japonya'da KOBİ Teşvikleri olmak üzere üç başlık altında incelenmektedir.

2.6.1 Avrupa Birliği'nde KOBİ teşvikleri

AB'de KOBİ'ler aşağıdaki istatistiklerin de ortaya koyduğu üzere ekonominin en dinamik sektörü ve ekonomik gelişmenin temel taşı oluşturulmaktadır. AB ülkelerinde kayıtlı toplam 15.8 milyon işletmenin %99.9'unu KOBİ'ler oluşturulmaktadır. Aynı işletmelerin 14.7 milyon tanesinde çalışan sayısının "10'dan az olduğu belirtilmektedir. Avrupa'daki KOBİ'lerin %50'sinde ise, tek kişi çalışmaktadır. Birlik ülkelerinde özel sektördeki (tarım sektörü hariç), her 10 istihdamdan 7'sini KOBİ'ler yaratmaktadır. Toplam istihdam içinde %66'lık, yatırımların %50'sinden fazla paya sahip olan bu işletmeler aynı zamanda toplam ciro içinde de %65'lik bir paya sahiptir. KOBİ'lerin istihdam artış hızı büyük işletmelerinkinden daha yüksek olmakta ve AB'deki millî hâsılanın %60'sını da yine bu şirketler yaratmaktadır.¹⁵⁴

Ekonomi içerisinde KOBİ'lerin bu kadar güçlü temellere sahip olmalarına karşın, KOBİ'lerin büyüme, rekabet ve istihdama yaptıkları katkıların en yüksek düzeye çıkarılabilmesi için Avrupa Birliği, üye devletler ile birlikte KOBİ'ler yararına olan

¹⁵³ B.Dilik ve M.Duran (1998). Türkiye'de KOBİ Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi, Hazine Dergisi, Sayı:10, s.67-68.

¹⁵⁴ M.Sayın ve A.S.Geniş (1996). Avrupa Birliğinde KOBİ'ler, Destekleme Programları ve Türkiye Açısından Değerlendirmeler, KOSGEB, Ankara, s.9. ; KOSGEB (1996). AB'deki KOBİ'lere Yönelik Üç Yıllık Programa İlişkin Konsey Karar Önerisi (1997-2000), Avrupa Bilgi Merkezi, Ankara, s.15.

politikaları güçlendirmeye ve koordine etmeye çalışmaktadır.¹⁵⁵

Avrupa Birliği kapsamında, Hollanda, Danimarka, Lüksemburg, İngiltere, İrlanda, Portekiz gibi bazı ülkelerde KOBİ'ler merkezi bir yapı ile desteklenmekte; Belçika, Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve Yunanistan'ın da dahil olduğu bir grup ülkede ise KOBİ destekleme politikaları hem merkezi hem yerel yönetimlerce yürütülmektedir.¹⁵⁶

AB'de devlet destekleri çok yaygın olarak uygulanmakla birlikte uluslararası kamuoyuna konuyla ilgili fazlaca bilgi yansıtılmamaktadır. Devletler, işletmelere verecekleri destekleri kamuoyunun duyacağı şekilde yapmamakta, yardımlar resmî mercilerle ilgili kişi veya kurumlar arasında çoğu kez gizlilik içerisinde yürütülmektedir. Bu nedenle, üye devletlerin ne kadar teşvik verdiğine ilişkin doğru rakamlara ulaşmak mümkün olmamaktadır. Ancak, kamuoyuna yansıyan rakamlar bile Topluluğa üye ülkelerin ekonomileri içinde devlet yardımlarının önemli bir yer tuttuğunu göstermektedir.

Birliğe üye Devletlerin yardım maksadıyla kullandığı araçların ülkeden ülkeye değişmesiyle birlikte vergisel teşviklerin, uygun koşullu kredilerin (düşük faizli ve uzun dönemli), hibe şeklinde uygulanan parasal teşviklerin ortak payda olduğu değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, başka örneklerde sıkça rastlanmamasına karşın AB'nin KOBİ'lere yönelik eğitim, istihdam ve Ar-Ge desteklerinin de çok ağırlıklı olarak uygulanmaktadır. AB'de sanayi sektöründe 1000-1200 adet tip sübvansiyonun var olduğu ve AB ülkelerinin her yıl kullandıkları yardımların yaklaşık olarak 100 milyar dolar olduğu tahmin edilmektedir.¹⁵⁷

AB'de devlet yardımları amaçlarına ve niteliklerine göre olmak üzere iki grupta incelenmektedir. Amaçlarına göre yardımlar; yatay amaçlar, spesifik sektörleri destekleme amacı ve bölgesel amaçlardan oluşmaktadır. Bunları birer birer örneklendirmek gerekirse öncelikle yatay amaçların; Ar-Ge, çevre, KOBİ'ler, ticaret/ihracat, enerji tasarrufu ve genel yatırımlara yönelik yardımlar olduğu ifade

¹⁵⁵ H.Özyurt ve M.Çetin, 2000, 16.

¹⁵⁶ A. Konning ve J. Snijder (1992). Policy on SMEs in Countries of the European Community, International Small Business Journal, s.27.

¹⁵⁷ İTO. Avrupa Birliği Karşısında KOBİ'lerin Rekabet Olanakları ve Stratejileri, Avrupa Birliği'ne Yönelik Pazarlama Teknikleri Konulu Seminerler, İstanbul, s.19.

edilebilir. Spesifik sektörlere destek amaçlı yardımlar ise; çelik, ulaştırma, gemi yapımı, kömür gibi sektörlerle zaman ve lokasyona bağlı olarak öncelik sahibi diğer sektörlerle yapılan yardımlar şeklinde düşünölebilir. Bölgesel amaçlar ise bölgesel kalkınmayı gerçekleştirmek amacıyla belirlenen bölgelerin desteklenmesine yönelik devlet yardımlarından oluşmaktadır. Genel olarak yardımlardan önemli bir bölümünü bölgesel amaçlı yardımlar oluşturmaktadır. Ancak, ölkelerin yapısına bağlı olarak yardımların farklılık gösterdiği de söylenebilir.

Yardımlar niteliklerine göre ise Avrupa Komisyonu tarafından A, B, C ve D grubu olmak üzere 4 grupta sınıflandırılmıştır;¹⁵⁸

A (A1+A2) grubu yardımlar: Nakdi yardımlar olup; hibeler, faiz sübvansiyonu, Ar-Ge faaliyetlerinin finansmanı, vergi kredileri ve diğer vergi önlemleri, vergi indirimi veya muafiyeti ile sosyal sigorta primlerinde indirimleri kapsamaktadır. A grubu yardımların verililişi; üretim dalı, işletme şekli, malî durum vb. kriterlerine bağlanmıştırdır. A grubu yardımlar en çok kullanılan devlet yardımlarıdır.

B grubu yardımlar: Bu yardımlar, özel ve kamu kuruluşlarına normal koşullarda devletin öz sermayeye “hisse senedi” yoluyla katılımı şeklinde yapılan finansal bir transferdir. Normal piyasa koşullarında bir işletmenin hisselerinin fazla talep görmediği durumlarda devlet bu işletmelerin sermayelerine katılarak içinde buldukları zor durumu aşmalarına yardımcı olmaktadır.

C (C1+C2) grubu yardımlar: Düşük faiz oranları ve vergi kolaylıkları bu yardım grubunu oluşturmaktadır. Kamu veya özel kaynaklı düşük faizli krediler, ertelenmiş vergi pozisyonları-rezervleri, hızlandırılmış amortismanlar ya da kamu veya özel kaynaklı katılım kredileri ve başarı halinde geri ödenecek avanslar bu gruba girmektedir.

D grubu yardımlar: Bu yardımlar, çeşitli risklere karşı “devlet garantisi” şeklinde nominal olarak ifade edilebilen garantileri kapsamaktadır. D grubu yardımlar; garanti programının kapsadığı miktarlar ve ödenen prim hariç olarak, garanti programlarından kaynaklanan kayıplardır. Bu yardımların amacı ihracatı

¹⁵⁸ N.Algan ve B.İzgi (2000). AB'ne Uyum Sürecinde KOBİ'lere Yönelik Devlet Yardımları, Krizden Çıkışta KOBİ'lerin Yeniden Yapılanması ve 2000'li Yıllar İçin Değişim Stratejileri Seminer Bildirileri, Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F., Adana, s.23.

arttırmak, şirket kurtarma operasyonlarını desteklemek ve KOBİ'lerin gelişmesini sağlamaktır.

2.6.2 Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ teşvikleri

ABD'de, KOBİ'lerin ülkenin ekonomik gelişimine, istihdama ve üretim verimliliğine olan katkısı göz önüne alınarak KOBİ'lere her türlü destek ve yardım sağlanmaktadır. Buna paralel olarak da serbest ticaret ekonomisini ve adil bir gelir dağılımını tesis ederek, ulusun refahının artmasını sağlamak, makro ekonomik politikaların uzantısında KOBİ Politikasının da temel amacını oluşturmaktadır.

ABD'de, ülkede elde edilen katma değerın %51.4'ü küçük firmalara ait olup, cirodaki oranı ise %52.6'dır. Amerika 'da KOBİ'lere yönelik en önemli kuruluş, Küçük İşletmeler İdaresi (Small Business Administration - SBA)'dir. Tüm ülke çapında teşkilatlanan bu kuruluş, iş organizasyonlarının yürütüldüğü ve yaptırımcılığı olan bir kuruluştur. ABD'de doğrudan KOBİ'lere yönelik olarak 15 adet yasa çıkarılmış olup sanayi alanında ayrıca federal yasalarda da teşvik hükümlerine rastlanmaktadır.¹⁵⁹ ABD'de teşvik uygulamalarından bazılarına aşağıda yer verilmiştir.

KOBİ'lerin ihracat performansını geliştirmek için ABD'de ihracat ticaret şirketleri kurulması için 1982'de *İhracat Ticaret Şirketleri (Export Trading Company - ETC)* yasası çıkarılmıştır. Bu şirketler aracılığı ile ihracat pazarlarına girme ve yeni pazarlar geliştirme maliyetlerinin paylaşılması, konsorsiyumlar oluşturulması ve tüm uluslararası pazarlama işlevlerinin etkin bir şekilde yerine getirilmesi düşünülmüştür. ABD'de faaliyet gösteren söz konusu işletmelerin sunduğu hizmetler,¹⁶⁰ ihracat pazarlarının bulunması ve geliştirilmesi, bilgilendirme sisteminin kurulması ve pazar bilgisi ile ilgili raporların hazırlanması ve dağıtımının yapılması, anahtar teslimi proje ihalelerine katılmak için konsorsiyumlar oluşturulmasında katalizör rolü oynanması, uluslararası piyasalardan finansal kaynak bulunması, alıcı ve satıcı

¹⁵⁹ M.Oktav vd.(1990).Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, TOBB Yayını No: 176, Ankara, s.70.

¹⁶⁰ Oktav vd., 1990, 70.

arasındaki görüşme, anlaşma ve sözleşmelerde rol oynanması, dış pazarlarda dağıtım şebekeleri kurulması konusunda hizmet verilmesi olarak sıralanmaktadır.

İhracat Yönetimi Şirketleri (Export Management Companies - EMC) ABD'de yaygın olup, diğer firmalar için komisyoncu, temsilci veya distribütör olarak uluslararası pazarlama hizmetleri sunmaktadırlar. Bu şirketlerin çoğu küçük boyutlu olup, belirli bir coğrafi pazarda veya üründe yoğunlaşmaktadır. İhracat için pazarların seçiminde uzmandırlar ve yabancı dil bilen elemanları bulunmaktadır. Bu özellikleri nedeniyle, ihracat pazarlaması konusunda KOBİ'lere yardımcı olabilmektedirler. EMC acente olarak, müşteri adına dış pazarlarda temas kurmak ve satış stratejileri geliştirmekten sorumludurlar. Komisyon üzerine çalışmalarını nedeniyle, çok sayıda KOBİ'ler için acente olarak faaliyet göstermektedirler.¹⁶¹

2.6.3 Japonya'da KOBİ teşvikleri

Uzakdoğu ülkelerinde KOBİ'ler çok büyük öneme sahip olup, büyük işletmeler ile güçlü bir entegrasyon içerisinde bulunmaktadır. İhracatçı büyük firmaların ihtiyaç duyduğu yan ürünleri sağlamakta uzmanlaşmış olan KOBİ'ler, Japon firmalarının dünya ticaretindeki rekabet üstünlüğünde büyük paya sahiptir.¹⁶²

Japon Hükümeti, KOBİ'leri hukuki, malî , teknik ve eğitim alanlarında teşviklerle desteklemektedir. Ülkedeki işletmelerin %99.1'ini, istihdamın %78'ini, perakende ticaretin ise %78'ini oluşturan KOBİ'lerin¹⁶³ zayıf yönlerini kuvvetlendirmek için otuz adet kanun ve tüzük yasalaştırılmıştır.

Japonya'da KOBİ'lere verilen destekler içinde finansman konusundaki teşviklerin önemi büyüktür. Bu işletmelerin dış kaynak temini, kefalet, kredi, sigorta ve diğer malî sorunları için 13 kamu kuruluşu ile birlikte özel banka ve finansman kuruluşları faaliyette bulunmaktadır. KOBİ'ler kefil göstermeden Kredi Garanti Şirketine başvurmakta, alınan bu teminat da yine devletin diğer bir kuruluşu olan Kredi Garanti Sigorta Şirketi tarafından sigortalanmaktadır.

¹⁶¹ Oktav vd., 1990, 71.

¹⁶² C.Kozlu, Dışa Açılmada Bir Japon Dersi, Anadolu Matbaacılık, s.50.

¹⁶³ Avrupa Birliği Bülteni (Kasım 1998), KOSGEB, Ankara, s.3.

Ayrıca Japon Hükümeti KOBİ'lerin dış ticaret kapasitelerini artırmak amacıyla, KOBİ'lerin ürettiği ihraç ürünlerinin rekabet gücünü destekleyen ihracat politikalarını benimsemektedir. Bu politikaların içinde ihracat ticari düzeninin kurulması ve denizaşırı pazarlardan yararlanabilme stratejileri de yer almaktadır. Japonya'da KOBİ'lerin ihracatına destek ve yön veren başlıca kuruluşlar JETRO, SOGO, SHOSHA'dır.¹⁶⁴

Bu kuruluşlar hakkında sırasıyla bilgi verecek olursak;

a. Japon Dış Ticaret Organizasyonu (JETRO); Japon Hükümeti tarafından finanse edilen ve kar amacı gütmeyen, KOBİ'lere ihracat konusunda hizmet sunan bir kuruluştur.¹⁶⁵

b. Japon Genel Ticaret Şirketi (SOGO, SHOSHA); KOBİ'lerin kendilerine bağlı bir üretim departmanı gibi çalışmasını sağlayarak, onlara gerekli hammaddeyi temin etmeyi garanti etmekte ve belirlenen spesifikasyonlara göre üretim yapmalarını teşvik etmektedir.¹⁶⁶

Ayrıca, "Küçülerek Büyümek" olarak adlandırılan NETWORKING modeli ile büyük bir entegrasyona giren Japon KOBİ'leri, giderek daha geniş ürün yelpazesine yönelmekte, daha geniş pazarlara yayılmakta ve daha geniş bilgi kaynaklarına ulaşmaktadır.

¹⁶⁴ Tekin, 2001, 136.

¹⁶⁵ S.Koçak (1993). Girişimciliği Geliştirme, Destekleme ve Yönlendirme Vakfı Model Geliştirme Çalışmaları, KOSGEB Yayını, Ankara, s.24.

¹⁶⁶ Kozlu, 56.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE TEŞVİK POLİTİKALARI KAPSAMINDA KOBİ'LERE YÖNELİK TEŞVİK UYGULAMALARI

Birçok özelliğiyle tipik bir kalkınmakta olan ekonomi profiline sahip olan Türk ekonomisi yatırımlara hayat verecek tasarrufların yurtiçinde hacim olarak yetersiz olmasından ötürü; ekonomik büyümenin kalıcı olabilmesini sağlamak için uluslararası sermayeye ve kısıtlı millî sermaye birikimini en etkin şekilde yatırımlara kanalize edebilecek gelişmiş yurtiçi malî piyasalara büyük ihtiyaç duymaktadır. Özellikle makroekonomik istikrarın halen sağlanamamış olması ve bir takım öznel sebeplerden reel sektöre yönelik yabancı sermaye girişlerinin birçok gelişmekte olan ülkeye oranla çok düşük seviyelerde kaldığı görülmektedir. Bu nedenle yurtiçindeki yetersiz sermaye birikiminin yurtdışı sermaye transferleriyle telafi edilmesi bugüne kadar mümkün olmamıştır. Aynı şekilde, T.C. Devleti Hazinesi'nin yüksek borçlanma ihtiyacı nedeniyle var olan düşük tasarrufun çok büyük bir kısmı reel sektörün finansmanına fırsat bırakılmaksızın bizzat Hazine tarafından yüksek reel faizler karşılığında emilmektedir. Bu durum reel sektörün finansman arayışını güçleştirdiği gibi, ulaşılan finansal kaynakların da ancak çok yüksek reel faizlerle edinilmesi sorununu beraberinde getirmektedir. Devlet bütçesinin en belirleyici borçlu konumunda olması nedeniyle, ülkenin kalkınma hedefine ulaşabilmesi için reel sektörün desteklenmesi haliyle ayrı bir önem taşımaktadır. Aynı doğrultuda, kamu maliyesinin kısıtlı imkânlar dahilinde sağladığı teşviklerin ne tutarda, hangi kriterler dahilinde ve kimlere kanalize edilmesi gerektiği ekonomi yöneticileri tarafından çok kapsamlı bir etüt yapılmasını gerektirmektedir.

Türkiye'de işletmelere sağlanan teşvikleri aşağıdaki kriterlere göre sınıflandırıp incelemek mümkündür.

- a. Teşviği sağlayan kurumlar,
- b. Teşviklerin hedef kitlesi olarak seçilen firmaların ölçek büyüklükleri,
- c. Teşviğin yöneltildiği faaliyet düzeyi,

d. Teşviğin kredi veya hibe olarak verilmesi,

Bu inceleme teşvikten yararlanmak isteyen bir işletmenin, hem yararlanabileceği teşvik türünün tespit edebilmesi, hem de başvuracağı kurumları, teşvik ihtiyacını ve başvuru prosedürünü kavrayabilmesi açısından önem taşımaktadır.

Yukarıda belirtilen kriterlere göre teşvikleri aşağıda belirtildiği gibi sınıflandırmak mümkündür.¹⁶⁷

a. Teşviki sağlayan kurumlar açısından sınıflandırma

- Hazine Müsteşarlığı,
- Dış Ticaret Müsteşarlığı,
- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

(KOSGEB),

- Türk İhracat-Kredi Bankası (Türk Eximbank),
- Türkiye Kalkınma Bankası,
- Türkiye Halk Bankası,
- Diğer banka ve kuruluşlar

b. Hedef firmaların ölçek büyüklüğüne göre sınıflandırma

- Küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik teşvikler,
- Bütün firmaların yararlanmasına açık teşvikler

c. Teşvikin yöneltildiği faaliyet düzeyine göre sınıflandırma

- Yatırım ve üretim aşamasına yönelik teşvikler,
- Organizasyon, pazarlama ve ihracat aşamalarına yönelik teşvikler

d. Teşvikin kredi veya hibe olarak kullandırılmasına göre sınıflandırma

- Hibe olarak sağlanan teşvikler,
- Ucuz kredi (soft loan) olarak sağlanan teşvikler

¹⁶⁷ M.Demir (2003). İhracat ve İhracat Teşvikleri, Detay Yayıncılık, Ankara, s.1-2.

3.1 Türkiye’de Teşvik Politikalarının Tarihsel Gelişimi

Türkiye’nin iktisat tarihi içerisinde ilk ciddi devlet yardımı uygulamasının, Osmanlı İmparatorluğu’nun son dönemlerinde 1 Ocak 1913 tarihinde yürürlüğe giren “*Teşvik-i Sanayi Kanunu Muvakkat*” olduğu kabul edilmektedir. Bu kanun; sanayi tesisleri için 5.000 m²’ye kadar arazi bağıışı ile birlikte emlak vergisi, öşür bedeli, ruhsatname harçları ve inşaat vergisinden muafiyetleri içermektedir. İleriki zamanlarda yapılan ilk sanayi araştırması neticesinde 63’ü İstanbul’da, 15’i İzmir’de olmak üzere toplam 177 müessesenin ilgili teşvik mevzuatından istifade ettiği tespit edilmiştir.¹⁶⁸

Türkiye Cumhuriyeti dönemine ait belgelerde ise 1923 tarihindeki Birinci İzmir İktisat Kongresinde sanayinin teşvik edilmesi hakkında çok önemli kararların alınmış olduğu saptanmaktadır. Çıkış noktası I. İktisat Kongresi olan ancak daha sonra günün ihtiyaçlarına uygun olarak yenilenen teşvik mevzuatının; 28 Mayıs 1927 tarih ve 1055 sayılı Teşvik-i Sanayi Kanunu ile resmîyet kazanmış olduğu görülmektedir.

Teşvik-i Sanayi Kanunu ile getirilen teşviklerden başlıcaları aşağıdaki gibidir:¹⁶⁹

- Yatırımcılara devletin elinde bulunan veya istimlâk edilen araziden 10 hektara kadar bağış yapılması,
- Kamulaştırılan arazi ve binanın kredi ile devri,
- Kuruluş döneminde vergi muafiyeti,
- Sanayi kuruluşlarının ithal edecekleri makine, tesis, hammadde ve yardımcı madde için gümrük muafiyeti,
- Sanayi kuruluşlarının kullandıkları ve devletçe sağlanan bazı girdilerde fiyat indirimi,
- Bir yıl süre ile sanayi kuruluşlarınca üretilen ürün değerinin %10’una kadar prim verilmesi,
- Kamu kuruluşları kendi ihtiyaçları için yurt dışında satın alacakları malların yurt içinde üretilmesi halinde %10’nu dahi olsa yurt içinden temin etme mecburiyeti,
- Kamu kuruluşlarınca yapılan taşıma ücretlerinde indirim.

¹⁶⁸ İ.Dinçer (1972). *Sanayileşen Türkiye*, Minnetoğlu Kitabevi, İstanbul, s.17.

¹⁶⁹ H.Coşkun (1983). *Türkiye ile Avrupa Topluluğunda Teşvik Tedbirleri ve Konunun Tam Üyelik Açısından Değerlendirilmesi*, DPT Yayınları, Ankara, s.6–7.

1 Haziran 1927 yılında yürürlüğe giren kanun 1 Haziran 1942 yılına kadar tam 15 yıl yürürlükte kalmıştır. Ancak bu geçen sürede, Lozan Barış Anlaşmasının gümrük tarifeleri ile ilgili kısıtlayıcı hükümleri gereğince yerli sanayi 1929 yılına kadar yeteri kadar korunamamış ve bu tarihte tüm dünyayı saran Büyük Ekonomik Buhran'ın kamu maliyesi üzerinde zorunlu kıldığı yeni kısıtlamalar neticesinde söz konusu teşviklerden yararlanan müteşebbis sayısı iyice azalmıştır. Üstelik bu büyük ekonomik buhranın getirdiği yeni kriz ortamında, sanayileşme için zaten yeterli olmayan sermaye birikiminin daha da daralması ve 1925 yılında “aşar”ın kaldırılarak vergi yükünün tarımdan sanayi sektörüne kaydırılmış olması, verilen küçük çaptaki teşviklerin de istenilen etkiyi yaratmasını engellemiştir.

1929 büyük buhranın getirdiği yeni koşullar altında; o güne değin ekonomide hür teşebbüsü ön plana çıkaran devlet politikası, 1930'lu yıllarda krizden çıkma yolunda kurtarıcı olarak görülen Keynesyen malî politikaların etkisiyle önemli ölçüde değişmiştir. İktisadî alandaki yeni devlet politikası, gerek sanayi sektöründe, gerekse malî piyasalarda yeni yeni kurulan kamu iktisadî teşebbüsleri ile karma ekonomik düzeni uygulama üzerine inşa edilmiştir. Nihayetinde, 1942 yılından sonra “Teşvik-i Sanayi Kanunu” tamamıyla uygulamadan kaldırılmış ve o güne kadar yapılan düzenlemeler ve organizasyonlar sahipsiz kalmıştır.

1950 sonrası; liberal bir ekonomi politikası izlenmesi ve bu kapsamda özel kesimin kredi olanaklarının arttırılması, dış yardımların hazine kaynakları ile birleştirilerek ekonomiye aktarılması, dış ticaret politikası ile girişimcilerin yatırıma özendirilmesi, kamunun özel kesimin girmeyeceği alanlarda büyük ölçekli yatırımlara gitmesi, altyapı yatırımlarına hız verilmesi, tarım sektörünün üretimi özendirici fiyat politikaları ile desteklenmesi gibi uygulamalar sonucunda yatırımlarda büyük oranlarda artış görülmüştür. Bu dönemde, teşvik konusunda, 1951 yılında 5821 sayılı “Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu” kabul edilmiştir. Bu kanun 1954 yılında 6224 sayılı kanunla değiştirilerek tekrar yürürlüğe girmiştir. Öte yandan, yine 1954 yılında 6276 sayılı “Petrol Kanunu” kabul edilmiş ancak bu yasa bekleneni vermediği için 1973 yılında değişikliğe uğrayarak pek çok hükmü yürürlükten kaldırılmıştır.

Bu dönem zarfında teşvik politikası anlamında en büyük atılım kuşkusuz, sanayiye orta ve uzun vadeli kredi sağlamak amacıyla “Türkiye Sınai ve Kalkınma

Bankası”nın kurulması olmuştur. Bununla birlikte, 13.5.1953 tarih ve 6086 sayılı “Turizm Endüstrisi Teşvik Kanunu” ile turizm müesseseleri, 3.3.1954 tarih ve 6309 sayılı “Maden Kanunu” ile maden aramaları teşvik edilmiştir. Genel bir değerlendirmeye, 1950–1960 döneminin bugünkü karma ekonomik düzeninin ve dolayısıyla teşvik politikalarının hazırlayıcısı bir dönem olduğunu ifade etmek mümkündür.¹⁷⁰

1960 yılından sonra başlayan plânlı ekonomi döneminde, devlet’in genel yatırım politikasının korumacılık ve ithal ikameciliğin üzerine kurulu olduğu görülmektedir. Bu dönemin çarpıcı özelliği, kalkınmanın ya da diğer bir ifadeyle gelişmiş batılı ülkeler seviyesine ulaşmanın temel yolunun sanayi toplumu olabilme mantığı ile eşdeğer kabul edilmesidir. Sanayinin dış rekabete karşı korunması; yerli girişimcilere yönelik ucuz kredi ve girdi temini ile vergi kolaylıkları sağlanırken, ithalata kota ve gümrük tarifeleri uygulanması şeklinde tezahür etmiştir.

Bu plânlı ekonomi döneminde küçük ve dağınık bir şekilde faaliyet göstermeye başlayan sanayi kuruluşlarının ölçek ekonomilerine uygun büyük kuruluşlar haline getirilmesine çalışılmıştır. Öte yandan, teşvik mevzuatının tek elden ve bir plân ve program çerçevesinde yürütülmesi gerektiği konusunda görüş birliğine varılmıştır. Bu hedeflere ulaşmak adına 1967 yılında Başbakanlığa bağlı olarak “Yatırımları Teşvik Uygulama Dairesi” kurulmuş ve bu daire 1971 yılında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına devredilmiştir. Yatırımları Teşvik Uygulama Dairesi en son 1980 yılında Devlet Plânlama Teşkilatı Müsteşarlığına bağlanmıştır.

1970’li yılların özellikle ikinci yarısından itibaren dünya ekonomilerinin neredeyse tamamını vuran petrol krizleri Türkiye iktisadî politikalarında radikal değişiklikleri bir anlamda zorunlu kılmıştır. Bu bağlamda alınan 24 Ocak 1980 Kararları ekonomide önemli yapısal değişiklikleri beraberinde getirmiştir. Uygulanan para, kredi ve döviz politikaları tamamıyla değiştirilerek ithalat ve kambiyo mevzuatında köklü değişikliklere gidilmiş ve ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi terk edilerek yerine ihracata dönük sanayileşme stratejisi benimsenmiştir.

Dışa dönük yeni sanayileşme stratejisi gereğince esnek kur sistemi hayata geçirilmiş ve akabinde ihracatın ihracat kredileri ve diğer malî ve parasal desteklerle

¹⁷⁰ R.Aşıkoğlu (1988). Türkiye’de Yatırım Teşvikleri, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir, s.15-16.

teşvik edilmesine başlanmıştır. Bu sayede Türkiye'nin ihracat hacminde büyük artışlar kaydedilmiş ve 1980'de 2,9 milyar \$ olan toplam ihracat, 1983'de 5,7 milyar \$, 1984'te 7,1 milyar \$, 1988'de 11,6 milyar \$, 1993'te 15,3 milyar \$, 1995'te 21,5 milyar \$, 1996'da 25 milyar \$, 1999'da 26,6 milyar \$'a,¹⁷¹ 2003 yılında 47,253 milyar \$'a, 2004 yılında ise 62,774 milyar \$'a yükselmiştir.¹⁷²

1980'li yıllarda uygulanan iktisadî politikalar gereğince, T.C. Devleti yatırımlara önemli ölçüde kaynak aktarmıştır. Özellikle 1986 yılından itibaren, yatırım teşvik tedbirlerine parasal teşviklerin girmesi ve verilen teşviklerin de yatırım kararlarını etkileyecek büyüklükte olması, bazı sektörlerde yatırımların ciddi ölçülerde artmasına sebep olmuştur. Yatırımın yaklaşık %50'sine varan hibe şeklindeki Kaynak Kullanma Destekleme Primi (KKDP) uygulaması kalkınmada öncelikli yörelerde, organize sanayi bölgelerinde, eğitim, sağlık, turizm gibi özel önem taşıyan sektörlerde adeta bir yatırım patlaması yaratmıştır. Özellikle Denizli, Uşak, Karaman, Kahramanmaraş ve Gaziantep gibi bu döneme kadar adı fazlaca duyulmayan iller imalât ve tekstil sektörlerinde, Ege ve Güney sahilleri ise tatil köyleri ve beş yıldızlı konaklama tesisleri ile turizm sektöründe büyük yatırımlara ev sahipliği yapmıştır.

1990'lardan itibaren bozulan kamu maliyesi ile baş gösteren kaynak sıkıntısı sonucunda, Devletin bütçeden yatırımların teşvik edilmesi maksadıyla ayırmış olduğu kaynaklar oldukça azalmış ve yetersiz kalmaya başlamıştır. Bu sebeple 1991 yılından itibaren KKDP uygulaması kaldırılmış ve yerini gerek yöresel, gerekse sektörel tercihler sonucunda belirlenen ve yatırımın %60'ına kadar %10 faizli Fon Kaynaklı Kredi (ucuz kredi) uygulaması almıştır. Nihayetinde, 1995 yılından itibaren ise tüm parasal teşvikler uygulamadan kaldırılmıştır.

3.2 Mevzuatta Yer Alan Genel Teşvik Tedbirleri Kapsamında KOBİ'lere Yönelik Uygulamaların İncelenmesi

Önceki bölümlerde detaylı olarak açıklandığı üzere, güçlü KOBİ'lerin varlığını ülkelerin gelişim gösteren istikrarlı bir sosyo-ekonomik yapıya kavuşabilmesi için bir

¹⁷¹ Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı (1997). Teşvik Belgeli Yatırımlara İlişkin Faaliyet Raporu 1995–1996, Ankara, s.6.

¹⁷² DİE (2005). Dış Ticaret İstatistikleri, (www.die.gov.tr, Erişim Tarihi: 01 Şubat 2005)

nevi ön koşul olarak değerlendirmek gerekir. Türkiye gibi yatırımlar için sermaye birikiminin yetersiz kaldığı ve buna bağlı sebeplerden malî piyasaların özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansmanında çok çekingen davrandığı bir yapıda, KOBİ'lerin desteklenmesinin zarurî bir ihtiyaç olduğunun gerek politika yapıcılarda gerekse bürokrat kesimde hâkim olması gerekir.

Dünyada ve Türkiye'de yaşanan örnekler, KOBİ'lere uygun zemin hazırlanması durumunda bu işletmelerin diğer büyük işletmelere göre daha yüksek büyüme potansiyelini yakalayabileceğini ispatlamıştır. Türkiye'de yerleşik KOBİ'lerin süregelen içsel ve dışsal sorunlarını aşarak karlı, verimli ve kaliteli üretimi yakalamaları halinde KOBİ'lerin ülkemizin büyüme hızına çok önemli katkılarda bulunacağı aşikârdır. En basit örneğiyle, Türkiye'de işletme performansı listesinde en iyi 500 firmanın ardından gelen 250 firmanın son yıllardaki gelişme performansları lider 500 büyük firmadan daha yüksektir. Örneğin, 1995 yılında, 500 büyük firmayı takip eden 250 büyük firmanın ihracat artışı yüzde 43.7 olurken, ülke ihracatının aynı yıldaki artış oranının yüzde 19 civarında olması, orta boy işletmelerin büyük firmalara oranla daha yüksek büyüme yüzdeleri yakalayabileceğinin bir göstergesidir. Benzer gelişme bu orta ölçekteki firmaların net katma değer verimliliğinde, vergi öncesi bilânço karlarında, varlık finansman yapılarında öz sermaye ağırlığının artışında da aynı netlikte görülebilmektedir.¹⁷³

KOBİ'ler sağlıklı bir sosyo-ekonomik yapının kurulması için teşvik edilmesi gereken kesimlerdir. Ancak, bu yaklaşım kaynakların belli zümrelere veya kesimlere transferi şeklinde anlaşılmalıdır. Dolayısıyla kaynak aktarımı bir sosyal transfer şeklinde olmadan, tamamen ekonomik gerekçelerle ve rekabetçi yapıları bozmadan, bilakis serbest rekabet koşullarının teminini sağlayacak şekilde gerçekleştirilmelidir. Bu bağlamda, kaynak transferinden KOBİ'lerin parasal kaynaklara erişimini ve diğer büyük işletmelerle fırsat eşitliğini sağlayacak tedbirlerin alınması anlaşılmalıdır. Başka bir deyişle, büyük işletmelerin kendi finansman kaynaklarının bol olması, yabancı finans kaynaklarına erişimlerinin kolay olması ve sermaye piyasalarından istifade etme konularında sahip oldukları göreceli avantajların KOBİ'ler adına oluşturduğu dezavantajların asgariye indirgenmesi gayesi KOBİ destek kavramının

¹⁷³ İSO Rapor, 1995.

özünü oluşturmaktadır.

Bu ölçüde önemli evrensel gerekçelere rağmen pratikte Türkiye’de kuruluş amacı KOBİ’ler olan ve sektörün ihtisas bankası konumundaki Halk Bankası’nın bile KOBİ’lere yeterli kaynağı aktaramaması ülke ekonomisinin gelişimi önünde büyük engel teşkil etmektedir. Özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi yatırımcıları için batı bölgelerinden teminat istenmesi gibi paradoksal durumlar KOBİ’lerin ne tür zorluklarla karşı karşıya olduklarını göstermektedir.¹⁷⁴

Hiç kuşkusuz, mevzuat karmaşasına boğmadan sade, anlaşılır, pratik ve sonuca götürücü yöntemlerle KOBİ’ler desteklenmelidir. Yardımlar çok yaygın olmadan belli amaçlara ve alanlara yönelik olmalıdır. Çünkü takdir edileceği üzere, çok yaygın ve genel amaçlı uygulamaların takibi ve etkinliğinin ölçülmesi zordur. Bununla birlikte Türkiye’de özellikle parasal teşviklerin uygulanmasında “istismar” ve tek gayesi “teşvik alma” üzerine kurulu rasyonel olmayan yatırımlar ve girişimler halen gündeme gelmekte ve bu gibi amaçtan sapan durumlar yüzünden Devlet’in teşvike ayırabildiği zaten kısıtlı kaynakların bir bölümü de ne yazık ki heba olmaktadır.

Ülkemizde son yıllara kadar KOBİ’lerin desteklenmesine yönelik olarak vergi muafiyetleri ve krediler şeklinde yardım türleri yaygın olarak kullanılırken, AB’ye uyum çerçevesinde KOBİ’lere yönelik devlet yardımlarının yelpazesinin genişlediği görülmektedir. Bu kapsamda, Ar-Ge, ihracat, pazarlama, eğitim ve danışmanlık, çevre gibi konulara da önem verilmeye başlanmıştır.¹⁷⁵

KOBİ’lere 1997–2001 dönemini kapsayan 5 yıllık dönemde verilen 5863 teşvik belgesi karşılığında toplam 126.3 trilyon TL. tutarında kredi kullandırılarak 42.500 kişiye istihdam olanağı yaratılmıştır. Bu dönemde yapılan yatırımların %55’i Tevsii, %13’ü yeni yatırım olarak gerçekleşirken, toplam yardımların %16’sı Gıda, %14’ü Tekstil ve %13’ü Orman ürünleri sektörlerinde yapılmıştır.

Söz konusu dönemde verilen KOBİ Teşvik Belgelerinin dağılımına bakıldığında ise teşviklerin %30’unun Gelişmiş Yörelerde, %20’sinin Normal Yörelerde,

¹⁷⁴ F.Gültekin (Şubat 1997). KOBİ’ler Aldıkları Kredileri Zamanından Önce Kapatıyor, Hedef Dergisi

¹⁷⁵ N.Algan ve B. İzgi, 2000, 30.

%50'sinin ise Kalkınmada Öncelikli Yörelerde faaliyet gösteren KOBİ'lerce kullanıldığı görülmektedir. Kullanılan kredilerin toplam tutarlarına bakıldığında ise kredi tutarlarının %26'sının Gelişmiş Yörelerde, %16'sının Normal Yörelerde, %58'i Kalkınmada Öncelikli Yörelerde kullanılmış olduğu görülmektedir.¹⁷⁶

KOBİ Teşvik Sistemi, genel yatırım teşvikleri kapsamında 19.09.1996 tarih ve 96/8815 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile çıkartılarak teşvik mevzuatımızda ayrı olarak yerini almıştır.¹⁷⁷ Daha sonra ise 21.12.2000 tarih ve 2000/1822 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ile bu kararın uygulanmasına ilişkin usul ve esasların tespit edildiği 18.02.2004 tarih ve 2001/1 sayılı Tebliğ yürürlüğe girmiştir.

Anılan kanun kapsamında belirtilen KOBİ'lere yönelik destek araçları, takip eden bölümlerde genel teşvik uygulamaları kapsamında değerlendirmeye tâbi tutulmaktadır. İlk olarak genel yatırım teşvikleri kapsamında KOBİ'lere tanınan ayrıcalıklar ele alınmaktadır. İkinci bölümde özel bölgesel teşviklerden faydalanabilecek lokasyonlarda faaliyet gösteren KOBİ'lere özgü teşvikler detaylandırılmaktadır. Üçüncü bölümde ise özellikle KOBİ'lerin Türkiye'nin genel ihracat potansiyeline katkılarını pekiştirmek amacıyla sağlanan ihracat teşviklerinin detaylı incelenmektedir. Dördüncü ve son bölümde ise, uygulamaya ilişkin sorunlar açıklanmakta ve böylelikle Türkiye'de teşvik uygulamalarına ayrılan bölüm tamamlanmaktadır.

3.2.1 Devlet tarafından özel sektöre sağlanan yatırım teşvikleri

Türkiye'de yatırım teşviklerinin başlıca hedefleri; bölgelerarası dengesizlikleri gidermek, sermayeyi tabana yaymak, istihdam yaratmak, katma değeri yüksek ileri teknolojileri kullanmak ve uluslararası rekabet gücünü sağlamaktır. Söz konusu teşvikler, kalkınma plânları ve yıllık programlar dahilinde hazırlanarak yürürlüğe girmekte ve yatırımların teşvik edilmesi kadar yönlendirilmesi ve desteklenmesiyle ilgili tedbirleri de teoride içermektedir.

¹⁷⁶ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No:2001/1) Madde 15.

¹⁷⁷ 16.10.1996 Tarihli ve 22789 sayılı Resmi Gazete.

Teşvik sistemi her ne kadar bölgesel önceliklere göre belirleniyor olsa da; eğitim, sağlık, altyapı gibi sosyal amaçlı yatırımların desteklenebilmesini teminen sektörel ayırım da yapılmaktadır.

Gelişmiş ve normal yörelerde 200 milyar TL., kalkınmada öncelikli yörelerde ise 400 milyar TL. üzerindeki yatırımlar teşvik belgesine bağlanmaktadır.

Gelişmiş yörelerde (İstanbul ve Kocaeli İlleri ile Ankara, İzmir, Bursa, Adana ve Antalya Büyükşehir sınırları dahil) sadece hizmet yatırımları ile ileri teknoloji gerektiren yatırımların yapılması öngörülmektedir.

Yeni teşvik sistemiyle nakdi teşvikler büyük ölçüde kaldırılmış ancak, Ar-Ge, teknopark, çevre korumaya yönelik Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulunca belirlenen öncelikli teknolojik yatırımlar ile bölgesel gelişmeye yönelik yatırımların desteklenmesi ve KOBİ'lere yönelik düşük faizli ve uzun vadeli kredi tahsis edilmesi öngörülmüştür. Aşağıda Türkiye'de uygulanan yatırım teşvik araçları sırayla incelenmektedir.

3.2.1.1 Yatırımları Teşvik Fonundan kredi desteği

23.02.1998 tarih ve 98/10755 sayılı Kararname ile buna istinaden çıkarılan 98/1 sayılı Tebliğ'in 15 nci maddesi çerçevesinde; Ar-Ge, teknopark, çevre korumaya yönelik yatırımlar, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulunca belirlenen öncelikli yatırımlar ile KOBİ yatırımlarına Yatırımları Teşvik Fonundan kredi tahsisi sağlanmaktadır.

Hiç kuşkusuz sanayileşme hamlesi içerisinde bulunan ülkemizde, bu sınıai atılımın toplumsal hayatın felç olmasına sebebiyet verebilecek çevre kirliliğiyle önünün kesilmemesi için çevre yatırımlarının desteklenmesi kaçınılmazdır. Maliyet ekonomisi açısından bakılacak olursa da, çevre maliyetlerinin büyüklüğünün üretilen malların fiyatlarını olumsuz yönde etkilediği de görülmektedir. Bununla birlikte, firmaların çevreyi korumaya yönelik yapacakları yatırımlar için gerekli kaynağın bulunması sorunu da önemli bir engel teşkil etmektedir. Çevre yatırımları için tahsis edilen kredi miktarı, bina, inşaat ve makine bedellerinin %50'si olup, bir yılı ödemesiz toplam beş yıl vadeli. Bu kredinin üst limit 100 milyar Türk Lirasıdır.

Ar-Ge, teknopark, çevre ve öncelikli teknoloji alanındaki yatırımlarda uygulanacak kredi faiz oranı %30'dur.

Yatırımlarına Teşvik fonundan kredi desteği sağlanan diğer bir yatırımcı grubu ise çoğu eski OHAL bölgesi kapsamındaki şehirlerde faaliyet gösteren yatırımcılardır. Bu amaçla, kanun hükmündeki bir kararname ile yatırımlarda devlet yardımları hakkındaki mevzuatta değişiklik yapılarak Batman, Bingöl, Diyarbakır, Hakkâri, Hatay, Mardin, Muş, Siirt, Şırnak, Tunceli ve Van illerinde hayvancılık, dokuma – giyim ve ulaştırma sektörleri dışında, asgari sabit yatırım tutarı 8 milyon ABD Doları karşılığı Türk Lirası olan ve en az 75 kişilik istihdam sağlamaya yönelik komple yeni yatırımlara fon kaynaklı kredi tahsis imkanı sağlanmıştır. Böylece, ekonomik problemler ve teröre bağlı toplumsal sorunların mevcut olduğu Olağanüstü Hal (OHAL) Bölgesine yatırımların çekilebilmesi ve yörenin yatırım projeleri yönünden cazip hale getirilmesi amaçlanmıştır. Yeterli sermaye birikimi olmayan bu yöreye, yatırım ve işletme konularında deneyimli bölge dışı yatırımcıların büyük projelerle gelebilmelerinin sağlanabilmesi amacıyla, yukarıda belirtilen miktarda bir sabit yatırım ve istihdam şart koşulmuştur. Söz konusu illerde belirtilen şartları yerine getiren yatırımları yapan yatırımcılara, faizsiz sabit yatırım tutarının %30'una kadar Yatırımları Teşvik Fonunun imkânları çerçevesinde kredilendirme yapılabilmektedir. Kredinin vadesi üç yılı ödemesiz olmak üzere toplam altı yıldır.

Yatırımları Teşvik Fonuna her yıl bütçe kanunlarıyla ödenek konulmakta ve Maliye Bakanlığının bu ödeneği serbest bırakmasıyla Fonun nakdi temin edilmektedir.

Fon kaynaklı krediler sadece makine ve teçhizat ile hammadde (enerji hariç) alımlarına yönelik olarak yatırım ve işletme kredisi şeklinde kullanılmaktadır. Yurt içinden kullanılmış olarak temin edilecek makine teçhizat için Fon'dan kredi tahsisi yapılmaz. Önceden ithal edilmiş üç yaşına kadar olan makineler için ise ancak bazı şartlarla istisna tanınır.

Ülke çapında KOBİ tarifine giren kuruluşların tümünün bu krediden faydalanma imkânına sahip olmasıyla beraber kredi şartlarında illere göre uygulama farklılıkları görülmektedir.

Bu nedenle, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde en fazla gözetilen iller Acil Destek kapsamına alınmış olan 32 ildir. Bu iller; Adıyaman, Ağrı, Ardahan, Batman, Bayburt, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Erzurum, Giresun, Gaziantep, Gümüşhane, Hakkâri, Hatay, Iğdır, Kahramanmaraş, Kars, Kilis, Malatya, Mardin, Muş, Rize, Siirt, Sinop, Sivas, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli, Van ve Yozgat'tan oluşmaktadır.

Fon'dan Acil Destek Kapsamındaki illerde yer alan KOBİ'lere toplam 75 milyar TL., diğer Kalkınmada Öncelikli Yörelerde 60 milyar TL., ve bu tanımların haricinde kalan illerdeki KOBİ'lere ise toplam 50 milyar TL.'sına kadar yatırım kredisi tahsis edilebilmektedir. Ayrıca, KOBİ'lere, Fon'dan yukarıda belirtilen limitleri aşmamak kaydıyla 25 milyar TL.'sına kadar işletme kredisi de tahsis edilebilmektedir.

İlgili mevzuata göre, teşviklerden faydalanabilmek için toplam yatırımın Acil Destek Kapsamındaki illerde en az %10'unun, K.Ö.Y.'lerde %20'sinin, diğer yörelerde ise %30'unun bizzat işletmenin öz kaynaklarından karşılanması gerekmektedir.

Bu kredilerin faizleri; Acil Destek Kapsamındaki illerde ve K.Ö.Y.lerde %20, diğer yörelerde ise %30'dur. Yatırım kredilerinde azami vade bir yıl geri ödemesiz dört yıl, işletme kredilerinde ise iki yıl olarak belirlenmiştir.

Ayrıca KOBİ'lerin talep etmesi ve Türkiye Halk Bankası'nın da uygun görmesi halinde, yukarıda yer alan özkaynak-kredi koşulunun bozulmaması kaydıyla, Fon kaynaklı kredilere ilaveten T.Halk Bankası da kendi kaynaklarından banka usul ve esasları çerçevesinde KOBİ'lere yatırım ve işletme kredisi kullanılabilmektedir. Fon kaynaklı kredi verilmesi işlemi sırasında alınacak teminata ilişkin esaslar, bankacılık teamüllerine göre T.Halk Bankası tarafından belirlenmektedir.

Fon kaynaklı yatırım ve işletme kredisi azami tutarları ile KOBİ'lerin aktif değerler sınırı ve yatırım teşvik belgesine konu yatırımın tutarı her yılbaşında önceki yıla ait olarak belirlenen yeniden değerlendirme oranında Hazine Müsteşarlığınca artırılabilir.

Teşvik kapsamına giren yatırımın genel kaide olarak altı ay içinde tamamlanması gerekmektedir. Haklı sebepler olursa T.Halk Bankası bu süreyi üç ay uzatabilmekte,

Hazine Müsteşarlığı ise altı ay ek süre verebilmektedir. Bu kapsamda, yatırımın gerçekleşmesi ile ilgili takip, kontrol ve sorumluluk T.Halk Bankasına aittir. Yatırım Teşvik Belgesi şartlarının yerine getirilmemesi halinde, Hazine Müsteşarlığı destek unsurlarını kısmen veya tamamen kaldırarak yararlanılan desteklerin geri alınmasını sağlayabilmektedir.

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamındaki yerli makine ve teçhizatın satışı ile devri kredilerin vade bitimine kadar, ithal makine ve teçhizatının satışı ile devri ise beş yıl süre ile yapılamaz.

3.2.1.2 Yatırım indirimi

Yatırım indirimi, ekonomik kalkınmayı hızlandırmak için, kalkınma plânlarına uygun olarak yapılacak özel sektör yatırımlarını özendirilen bir vergi istisnası olarak, Gelir Vergisi Kanununa getirilmiş bulunmaktadır. Bu sayede, yapılan yatırım tutarının belirli bir yüzdesi, yatırım yapan kişinin kazancından indirilmekte ve devlet de bu indirilen miktarın vergisi tutarındaki bir alacağından feragat etmektedir.

Yatırım indirimi bazı gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine uygulanabilir. Gelir Vergisi Kanununun 36 ncı maddesinden sonra yer alan Ek 1 maddesine göre, dar mükellefiyete tâbi olanlar dahil ticari ve zirai kazançlar üzerinden vergiye tâbi mükellefler (*adi ortaklıklar, kolektif şirketler ve adi komandit şirketler ile kurumlar vergisi mükellefleri*) yatırım indiriminden faydalanabilir.

Adi şirketler ile kolektif ve adi komandit şirketler, gerçek kişi olmadıkları için gelir vergisi ve kurumlar vergisi mükellefleri arasında bulunmamalarına rağmen, ilgili kanunda bu şirketlerin yaptıkları yatırımların da yatırım indiriminden yararlandırılması yer almaktadır.¹⁷⁸

Yatırım indirimi desteğinden yararlanmak için ilgili yatırımın öncelikle KOBİ yatırım teşvik belgesine sahip olması ve yatırım indirimi desteğinin yazılı olarak bu belgede yer alması ve akabinde yatırımın tasdik edilmiş şartlar ve süreler dahilinde yapılması gerekmektedir. Yatırım indirimi gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine

¹⁷⁸ K.Mutluer ve F.Heper (1996). Türk Vergi Mevzuatı, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:941 Eskişehir, s.48.

tanınan bir istisna olup, teşvik kapsamındaki indirim oranı %100'dür.

3.2.1.3 KOBİ yatırımlarına Devletin sağladığı bankacılık destekleri

T.C Devleti'nin KOBİ'lerin malî sektörden finansman kaynağı arayışında muzdarip olduğu zorunlu teminat ve yüksek faiz talebi gibi sıkıntıları gidermeye yönelik bir "destek planı" mevcuttur. Yürürlükte olan mevzuat uyarınca, kamu bankaları olan Türkiye Halk Bankası, Türkiye Kalkınma Bankası, Türkiye Sınaf Bankası ile Sınaf Yatırım Bankası bu plân dahilinde aracı banka olarak görevlendirilmiş bulunmaktadır.

Destek planı KOBİ'lerin yardım başvurularının sektörel bazda ve ilgili sektörde ekspertiz sahibi olan bankalarca takip edilmesini öngörmektedir. Buna göre KOBİ'ler:

- Turizm, eğitim, sağlık ve tarımsal sanayi yatırımları için Türkiye Kalkınma Bankasına,
- İmalat sanayi, madencilik, yazılım geliştirme yatırımları için ise Türkiye Halk Bankası, Türkiye Sınaf Kalkınma Bankası veya Sınaf Yatırım Bankasına, başvuru yapma hakkına sahiptir.

Sıkça tekrarlandığı üzere, yatırımcıların yürürlükteki sistem çerçevesinde en büyük sorunu kredilendirmede bankaya güvence gösterme zorunluluğudur. Söz konusu sorunun çözülebilmesi maksadıyla Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.'nin yanı sıra yeni kredi garanti şirketlerinin kurulması desteklenmektedir.¹⁷⁹ Yine aynı çerçevede, KOBİ'lerin eksik kalan garantilerine kefil olan bu kuruluşların üstlendikleri kefalet dolayısıyla bankalara ödemek durumunda kaldıkları tutarların belirli bir oranının Yatırımları Teşvik Fonundan karşılanması ilkesi de getirilmektedir.

Hali hazırda KOBİ'lerin finansman gereksinimini karşılayabilmek amacıyla, "KOBİ yatırımlarında kullanılmak üzere yatırım kredisi öngörülmektedir. Buna göre, bir önceki yılda KOBİ'lere iştirak edilen toplam sermaye payının %20'sine kadar

¹⁷⁹ Ö.Namık (01 Mayıs 2000). Kredi Garanti Sistemi Nedir? KOBİ'lerin Finansman Sorunu Nasıl Çözüm Üretir?, Girişim Dergisi, s.14.

olan bölümü için, aracı bankalarca Yatırımları Teşvik Fonundan uzun vadeli ve düşük faizli kredi kullandırılacaktır. “KOBİ Yatırımlarına ortaklık şirketlerinin her birine tahsis edilebilecek kredi tutarı, yıllık 600 milyar TL. ile sınırlı olacaktır.

Söz konusu şirketlerin bu imkândan yararlanabilmesi için;

- KOBİ yatırımlarına ortaklık şirketlerinin, KOBİ'lere sermaye katkısının KOBİ'lerin ödenmiş sermayelerinin üç katını geçmemesi,
- Ana şirketin sermaye katkısının, KOBİ'lerin sabit yatırım projeleri için yapılması ve KOBİ'lere sermaye katılımının KOBİ sermayelerinin en fazla %25'i kadar olması,
- KOBİ'lere sermaye payı konulmak suretiyle oluşturulacak ortaklığın en geç 10 yıl içinde sona ereceğine ilişkin “KOBİ Yatırımları Ortaklık Şirketleri”nin aracı bankaya yükümlülükte bulunması ve
- KOBİ Yatırımlarına Ortaklık Şirketlerinin KOBİ ile borç – alacak ilişkisine girmemesi şartları aranmaktadır.

3.2.1.4 Yatırım malları ithalatında gümrük vergisi, fon muafiyeti ile KDV istisnası

14.05.1964 tarih ve 474 sayılı Kanunun eki olarak yayımlanıp 10.11.1988 tarih ve 3502 sayılı Kanun ile yeniden düzenlenen Gümrük Giriş Tarife Cetvelinde yer alan mallardan; Teşvik Belgesi kapsamında ithal edilecek yatırım malı, hammadde, ara malı ve işletme malzemeleri, İthalat Rejiminde belirtilen gümrük vergisi ve Toplu Konut Fon'undan muafır.

Ancak; Teşvik Belgesi kapsamında muafiyetle ithali uygun görülen mallar için, CIF bedel üzerinden tahsil edilecek oranlar aşağıda belirtilmiştir:

- I. %20 oranına tâbi olan mallar,
- II. %18 oranına tâbi olan mallar,
- III. %10 oranına tâbi olan mallar,
- IV. %5 oranına tâbi olan mallar.

Kalkınmada Öncelikli Yörelerde (*altyapı yatırımları hariç*) ve özel önem taşıyan sektörlerde yapılacak yatırımlar (*inşaat malzemeleri hariç*) ile gemi ithali yatırımlarından %5 fon alınmaz. Ancak, %10, %18 ve %20 oranlarındaki fon, tüm yöre ve sektörlerle uygulanır.

Fon oranları ile ilgili olarak lehte gelen değişiklikler halen geçerli olan Teşvik Belgeleri kapsamında bulunan ithal edilmemiş mallara da uygulanır. Konusu münhasıran ulaştırma olanların dışında, Teşvik Belgeleri kapsamında binek aracı (arazi tipleri dahil), uçak ve helikopter ithaline müsaade edilmez.¹⁸⁰

Yatırımlarda KDV istisnası, vergi kanunlarında 1998 yılında yapılan değişiklikler ve hükümetin vergi reformu olarak kabul ettiği 4369 sayılı Kanunla yeniden düzenlenmiştir. Buna göre yatırım teşvik belgesi sahibi mükelleflere, bu belge kapsamındaki makine ve teçhizat teslimleri katma değer vergisinden muaf tutulmaktadır. Yani teşvik belgesinde yer alan mallardan “makine ve teçhizat” niteliği taşıyanların yurt içi alımlarında ve ithalinde 01.08.1998 tarihinden itibaren katma değer vergisi istisnası uygulaması getirilmiştir.

Makine ve teçhizatın mevzuattaki tanımı ise, idarî işler ve pazarlama gibi üretim dışı alanlarda kullanılan sabit kıymetler hariç, üretimde kullanılan her türlü makine ve cihazlar ile bunların eklentileri ve bu amaçla kullanılan taşıma gereçleri şeklinde yapılmıştır.

Teşvikli yatırım mallarının ithalinde ödenmesi gereken katma değer vergisi, fiilen indirimin mümkün olacağı tarihe kadar ertelenmekte, erteleme kapsamına giren mallar Maliye Bakanlığı ile Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından müştereken belirlenmekte iken bu uygulama 4369 sayılı Kanun ile 01.08.1998 tarihi itibarıyla yürürlükten kaldırılmış ve teşvik belgesi kapsamında ithal edilecek makine ve teçhizattan katma değer vergisi uygulanmaması hükme bağlanmıştır.

Bu düzenlemelere göre, 4369 sayılı Kanunun yayımlandığı 29.07.1998 tarihinden sonra alınan ve yatırım teşvik belgelerinde yer alan, ancak makine ve teçhizat niteliği taşımayan malların teslim ve ithalinde, genel esaslar çerçevesinde katma değer vergisi uygulanacak ve bunlar için erteleme söz konusu olmayacaktır.

¹⁸⁰ 13 Ocak 1995 tarihli Resmi Gazete, s.24 – 25.

KOBİ Yatırım Teşvik Belgesi kapsamındaki yerli makine-teçhizat alımlarında KDV istisnasından yararlanılabilmektedir. Bu yöntem 01.08.1998 tarihine kadar KDV desteği olarak uygulanmakta iken bu tarihten sonra KDV istisnası haline dönüştürülmüştür.

Ayrıca, KOBİ yatırım teşvik belgesine bağlanan yatırım mallarının ithal edilmesi durumunda ödenmesi gereken KDV, yine 1.8.1998'den itibaren ithal global muhteviyatı makine ve teçhizat tanımına girmesi halinde KDV istisnasından faydalandırılmaktadır. 1998 öncesindeki uygulamada ise aynı ithal mallar üzerinde KDV tarh ve tahakkuk ettirilmek suretiyle verginin fiilen indirilmesinin mümkün olacağı tarihe kadar ertelenmekteydi.

KOBİ yatırım teşvik belgesine sahip olan ve belgede bu istisnadan yararlanmak istediğini belirten KOBİ yatırımcıları, asgari 10.000 ABD Doları tutarında ihracat veya döviz kazandıracaklarını taahhüt ettikleri takdirde damga vergisi ve harç istisnasından yararlanabilmektedir.

KOBİ yatırım teşvik belgesi kapsamında ithal edilen makine ve teçhizata gümrük vergisi ve fon muafiyeti uygulanmaktadır.

3.2.1.5 Enerji teşviği

97/9955 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile dönemin Hükümeti teşvik fonu kredilerine ilaveten Van, Siirt, Tunceli, Şırnak ve Hakkâri illerinde yatırım teşvik belgesi almış olan işletmelerin yatırım süresince elektrik enerjisini TEAŞ veya TEDAŞ'tan %50 indirimli olarak almalarına imkân sağlamıştır.¹⁸¹ Ancak sanayi kollarında esas elektrik sarfiyatının üretime geçildikten sonra başladığı, bu nedenle; düşük maliyet ile rekabet imkânı sağlamak için işletme safhasındaki elektriği ucuzlatmak gerekliliği daha sonra yapılan kamuoyu baskısı sonucu Hükümetçe de benimsenmiş ve nihayetinde 99/12478 sayılı Kararname mevzuatı bu yönde değiştirmiştir.¹⁸²

¹⁸¹ 16.09.1997 tarihli ve 97/9955 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, 24.10.1997 tarih ve 23150 sayılı Resmi Gazete.

¹⁸² 26.02.1999 tarihli ve 99/12478 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, 05.03.1999 tarih ve 23630 sayılı Resmi Gazete.

Bu kararname ile yatırım teşvik belgeli işletmelere, yatırım tamamlandıktan sonra birinci yıl %50, ikinci yıl %40, üçüncü yıl %25 olmak üzere, üç yıl içinde kademeli bir şekilde indirimli enerji desteği verilmesi hükme bağlanmıştır.

Söz konusu Kararnameyle indirimden faydalanacak illerin sayısında artışa gidilmiş, Adıyaman, Ağrı, Ardahan, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Erzurum, Gümüşhane, Hakkâri, Hatay, Iğdır, Kars, Mardin, Muş, Ordu, Siirt, Sivas, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli, Van ve Yozgat illerinde faaliyette bulunan yatırım teşvik belgesi kapsamındaki yatırımların (*KOBİ yatırım teşvik belgesi yatırımları dahil*) tamamlama vizesi yapıldıktan sonra üç işletme yılı döneminde tüketecekleri elektrik enerjisi bedelinin indirimli olarak uygulanması suretiyle firmaların desteklenerek ekonomiye kazandırılması, üretim ve istihdamın artırılması amaçlanmıştır.

3.2.2 Kalkınmada Öncelikli İllerde ve Olağanüstü Hal Bölgesindeki yatırımcılara yönelik özel bölgesel teşvikler

Olağanüstü Hal Bölgesinde (OHAL) ve Kalkınmada Öncelikli Yörelerde (K.Ö.Y.) istihdam yaratılması ve yatırımların teşvik edilmesi maksadıyla 4325 sayılı Kanun kabul edilerek 23.01.1998 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Kanunun amacı; OHAL Bölgesinde ve K.Ö.Y.'lerde vergi teşvikleri uygulamak ve yatırımlara bedelsiz kamu arsa ve arazisi temin etmek suretiyle yatırım ve istihdam imkânlarını artırmaktır.

4325 sayılı Kanun; OHAL Bölgesi illeri ile bu illerin mücavir alanına giren illerin ve gayri safi yurt içi hâsıla miktarı 1500 ABD Dolarının altında olan ve sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi -0,5'in altında kalan illere özel teşvikler getiren bir kanundur.

a. Gelirler ve Kurumlar Vergisi İstisnası

4325 sayılı Kanunun yürürlük tarihi olan 23.01.1998 tarihinden 31.12.2000 tarihine değin OHAL Bölgesine dahil illerde faaliyete yeni başlayacak işletmelerin, sürekli olarak 10 ve daha fazla işçi çalıştırmaları koşuluyla, elde ettikleri kazançları

iş e başlama tarihinden itibaren beş yıl süreyle gelir ve kurumlar vergisinden muaf tutulmuştur.

Buna ek olarak, aynı işletmelerin kazançları hakkında Gelir Vergisi Kanununun 94 ncü maddesinin (6) numaralı bendi ile Kurumlar Vergisi Kanununun 25 nci maddesinin (2) numaralı bendinin uygulanmayacağı mevzuata girmiştir. Yani bu teşvikten faydalanabilmek için gerekli niteliklere haiz işletmelerin menkul sermaye iratları stopaja tâbi olmadığı gibi, kurumlar vergisi bakımından da hesaplanan verginin istisnalar vb. indirimler sonucu kazancın %20'sinden aşağı düşmemesi koşuluna tâbi olmaması temin edilmiştir.

31.12.2000 ile 31.12.2007 döneminde yani ilk üç yılı takip eden yedi yıllık süreçte ise; 10'dan fazla işçiyi sürekli çalıştırmaya devam eden vergi mükellefi şahıs ve şirketler, çalıştırdıkları işçi sayısına göre gelir vergisi ve kurumlar vergisi indiriminden yararlanmaya devam etmektedirler. Bu indirim oranı 10 ile 50 işçi arasında istihdam eden işletmeler için %40 olup, 50 işçiden sonra %60'tır. 11 işçi ile 50 işçi barındıran işletmeler içinse her fazla işçi için %40 oranına 0,5 puan ilave edilmektedir.

b. Bedelsiz Yatırım Yeri Tahsisi

Yine anılan kanun ile kalkınmada öncelikli yörelerde; organize sanayi bölgelerine öncelik verilmek şartıyla, en az 10 kişilik istihdam öngören teşvik belgeli yatırımlar için gerçek ve tüzel kişilere, Hazineye ait arazi ve arsaların mülkiyetinin bedelsiz olarak devredilmesi imkânı getirilmiş ve devre konu arazi ve arsaların imar plânları mevcut değilse öncelikle bunların tamamlanması hükme bağlanmıştır. Ön koşul olarak nitelendirilebilecek en az 10 kişilik istihdam sağlama mecburiyetine beş yıl süre ile uyulması zorunlu hale getirilmiştir. Aksi takdirde arazinin, üstündeki yapılarla birlikte geri alınacağı hükme bağlanmıştır. Böylece arazi tahsisi şimdiye kadar sanayi bölgeleri ile sınırlı iken, Hazineye ait boş arazilerin de teşvik belgeli yatırımcılara tahsisi imkân dahiline girmiştir.

Yukarıda detaylandırılan bölgesel teşvikleri içeren mevzuatta son olarak 29.01.2004 tarihinde yürürlüğe giren 5084 sayılı “*Yatırımların ve İstihdamın Teşviki ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun*” ile değişikliğe

gidilmiştir. Bu kanun kapsamında, Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığınca 2001 yılı için belirlenen fert başına gayrisafi yurt içi hâsıla tutarı 1.500 ABD Doları veya daha az olan iller ile Kalkınmada Öncelikli Yörelerdeki illeri kapsayan bir teşvik uygulaması getirilmiştir. Bu kanunla; öngörülen niteliklere haiz işletmelere *Gelir vergisi stopajı teşviki*, *Sigorta primi işveren paylarında teşvik*, *Bedelsiz yatırım yeri tahsisi* ve *Enerji desteği* sağlanmaktadır.¹⁸³

a. *Gelir vergisi stopajı teşviki*

31.12.2008 tarihine kadar uygulanmak üzere, Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığınca 2001 yılı için belirlenen fert başına gayrisafi yurt içi hâsıla tutarı 1.500 ABD Doları veya daha az olan illerde; 01.10.2003 tarihinden itibaren yeni işe başlayan gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, bu iş yerlerinde çalıştırdıkları işçiler ile 01.10.2003 tarihinden önce işe başlamış olan gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin bu tarihten önce ilgili idareye vermiş oldukları en son dört aylık sigorta prim bordrolarında bildirdikleri işçi sayısına ilave olarak yeni işe aldıkları ve bu iş yerlerinde fiilen çalıştırdıkları işçilerin ücretleri üzerinden hesaplanan gelir vergisinin organize sanayi veya endüstri bölgelerinde kurulu iş yerleri için tamamı, diğer yerlerdeki iş yerleri için %80'i, verilecek muhtasar beyannamesi üzerinden tahakkuk eden vergiden terkin edilir.

Terkin edilecek tutar, yeni işe alınan işçi sayısı ile asgari ücret üzerinden ödenmesi gereken verginin çarpımı sonucu bulunacak tutarın organize sanayi ve endüstri bölgelerindeki iş yerlerinde tamamını, diğer yerlerdeki iş yerlerinde ise %80'ini aşamaz.

b. *Sigorta primi işveren paylarında teşvik*

31.12.2008 tarihine kadar uygulanmak üzere, Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığınca 2001 yılı için belirlenen fert başına gayrisafi yurt içi hâsıla tutarı 1.500 ABD Doları veya daha az olan illerdeki işletmelere yönelik olarak ilgili teşvik uygulanmaktadır. Bu kapsamda, 01.10.2003 tarihinden itibaren yeni işe başlayan

¹⁸³ 29.01.2004 tarihli ve 5084 sayılı Kanun, 06.02.2004 tarih ve 25365 sayılı Resmi Gazete.

gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, bu iş yerlerinde çalıştırdıkları işçiler ile 01.10.2003 tarihinden önce işe başlamış olan gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin bu tarihten önce ilgili idareye vermiş oldukları en son dört aylık sigorta prim bordrolarında bildirdikleri işçi sayısına ilave olarak yeni işe aldıkları ve bu iş yerlerinde fiilen çalıştırdıkları işçiler için geçerlidir. Bu çalışanların 17.07.1964 tarihli ve 506 sayılı Sosyal Sigortalar Kanununun 72 ve 73 üncü maddeleri uyarınca prime esas kazançları üzerinden hesaplanan sigorta primlerinin işveren payının önemli bir kısmı Hazine'ce karşılanır. Bu oran, organize sanayi veya endüstri bölgelerinde kurulu iş yerleri için tamamı, diğer yerlerdeki iş yerleri için ise %80'i şeklinde belirlenmiştir. Ancak, Hazine'ce karşılanacak bu tutar, organize sanayi ve endüstri bölgelerindeki iş yerleri için 506 sayılı Kanunun 78 inci maddesi uyarınca belirlenen kazanç alt sınırındaki işveren hissesi prim tutarını, diğer yerlerdeki iş yerleri için ise 506 sayılı Kanunun 78 inci maddesi uyarınca belirlenen kazanç alt sınırına göre hesaplanan işveren hissesi prim tutarının %80'ini aşamaz.

c. Bedelsiz yatırım yeri tahsisi

Kalkınmada Öncelikli Yörelere İllerde en az on kişilik istihdam öngören yatırımlara girişen gerçek veya tüzel kişilere, Hazineye, katma bütçeli kuruluşlara, belediyelere veya il özel idarelerine ait arazi veya arsaların mülkiyeti bedelsiz olarak devredilebilir. Ancak, organize sanayi veya endüstri bölgelerinde yer alabilecek yatırımlar için bu bölgelerde tahsis edilecek boş parsel bulunmaması şartı aranır. Devre konu taşınmaz üzerindeki kamuya ait bina ve müştemilatı, 29.07.1970 tarihli ve 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanununun 29 uncu maddesinin birinci fıkrasının (b) bendi uyarınca binalar için arsa payı hariç hesaplanan vergi değeri üzerinden devredilir. Devir konusu arazi veya arsaların, imar plânları yoksa bunların imar plânları öncelikle yapılır. İstihdam edilecek işçi sayısına, yatırımın faaliyete geçmesi tarihinden itibaren beş yıl süre ile uyulması zorunludur.

d. Enerji desteği

31.12.2008 tarihine kadar uygulanmak üzere, 01.10.2003 tarihinden itibaren imalât sanayi, madencilik, hayvancılık (su ürünleri yetiştiriciliği ve tavukçuluk

dahil), seracılık, soğuk hava deposu, turizm konaklama tesisi, eğitim veya sağlık alanında faaliyete geçen, fiilen ve sürekli olarak asgari on işçi çalıştıran işletmelerin elektrik enerjisi giderlerinin %20'si Hazinece karşılanır. Bu orana ondan sonraki her bir işçi için 0,5 puan eklenir. Hazinece karşılanacak oran, organize sanayi veya endüstri bölgelerinde kurulu bulunan işletmeler için %50'yi, diğer alanlarda kurulu bulunan işletmeler için %40'ı geçemez.” hükmü getirilmiştir.

3.2.3 Dışa açık ekonomik kalkınma modeli uyarınca verilen ihracat teşvikleri

Önceki bölümlerde genişçe açıklandığı üzere, Türk ekonomisinin tipik bir kalkınmakta olan ekonomi profilinde olmasının uzantısı olarak yurtdışında imal edilen ürünlerin küresel bazda rekabetçi gücüne olumsuz tesir eden birçok nitel ve nicel faktör bulunmaktadır. Bu sebeple kalkınma modelinin işleyişi için büyük önem arz eden ihracatın, özellikle yurtiçi üretim maliyetlerindeki fazlalıktan doğan dezavantajı ortadan kaldıracak ölçüde desteklenmesi zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Bu amaç doğrultusunda tanımlanan ve hükümetlerce uygulamaya alınan tedbirlere İhracatı Teşvik Tedbirleri veya daha dar anlamıyla İhracat sübvansiyonları adı verilmektedir. İhracatı Teşvik Tedbirleri, bir hammadde fabrikaya gelip işlenmesinden ürün halinde satışına ve satış sonrası hizmetlere varıncaya kadar akla gelebilecek tüm maliyet ve kalite unsurlarının tamamına ilişkin olabilmektedir.

İktisadî ve finansal teşvikler (*vergi iadesi, dolaysız ödeme, düşük faizli kredi, ucuz girdi temini, gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti, vb. tedbirler*) önceki bölümlerde genel ekonomik teşvikler kapsamında ayrıntılı biçimde açıklandığı için, bu bölümde spesifik olarak ülkenin ihracat potansiyelini artırma yolunda uygulanan nitel teşviklerden bahsedilecektir.¹⁸⁴

Ülkemizin uluslararası taahhütlerine aykırılık teşkil etmeyecek şekilde 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı kapsamında hazırlanan ve 31.07.1997 tarihli Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren İhracata Yönelik Devlet Yardımları aşağıdaki altbölümlerde incelenecektir.

¹⁸⁴ O.B.Kemer (2003). Bir Dış Ticaret Politikası Aracı İhracat Teşvikleri, Alfa Yayınları, İstanbul, s.14.

a. Pazar Araştırması Faaliyetlerine Devlet Katkısı:

Pazar araştırması yardımı, yeni ihraç pazarları yaratmak ve mevcut ihracat pazarlarında Türk üreticilerinin pazar paylarını artırmak maksadıyla küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik devlet desteği sağlanmasını amaçlamaktadır. Bu destek, 31.07.1997 tarih ve 23066 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 97/6 sayılı “*Pazar Araştırması Desteği Hakkında Tebliğ*” ve bu Tebliğ’in uygulanmasını düzenleyen Uygulama Usul ve Esasları ile ilgili düzenlemede yer alan ilkeler doğrultusunda şekillenmektedir. Ayrıca İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) tarafından düzenlenen İhracat Pazar Araştırması Desteği (İPAD) Rehberi de bu teşviklerden faydalanmak isteyen işletmelere yol göstermek amacıyla hazırlanan önemli bir kılavuz niteliğindedir.

Bu pazar araştırması yardımıyla;

- Potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, firmaların pazarlara giriş konusunda karar vermelerine yardımcı olunması ve ürünlerinin yeni bir pazarda gerektiği gibi tanıtılması,
- KOBİ’ler arasındaki işbirliğini sağlamaya yönelik olarak Avrupa Birliğince uluslararası düzeyde organize edilen (Eurapartenariat, Medpartenariat gibi) faaliyetlere katılımın desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Bu teşviklerden mal üretimi ve ticareti ile meşgul olan KOBİ’ler, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) ile sanayi sektöründeki üretici dernekleri faydalanmaktadır.

İktisadî Kalkınma Vakfı organizasyonu ile Avrupa Birliği Komisyonu tarafından düzenlenen Eurapartenariat ve Medpartenariat gibi işbirliği faaliyetlerine katılımında, bir firmadan en fazla bir kişiye mahsus olmak ve 500 ABD dolarını geçmemesi kaydıyla yol ve günlük, 100 ABD dolarını geçmemesi kaydıyla ise konaklama giderlerinin %70’i, bu mevzuat kapsamında Devlet tarafından karşılanır.¹⁸⁵

Aynı mevzuat kapsamında, bir şirketin, pazar araştırmaları için kullanabileceği toplam tutarın 75.000 ABD doları geçmemesi ve aynı şirketin bir yıl içerisinde

¹⁸⁵ İGEME (1997). İhracata Yönelik Devlet Yardımları Tebliği ve Uygulama Usul ve Esasları, İhracat Genel Müdürlüğü Devlet Yardımları Dairesi Başkanlığı Yayınları, Ankara, s.72–73.

kullanabileceği azami tutarın 15.000 ABD doları olması karara bağlanmıştır. Bununla birlikte, proje bazında azami destek tutarının ise 7.500 ABD doları olabileceği belirtilmiştir.¹⁸⁶

b. Çevre maliyetlerinin kısmi sübvansiyonu

Çevre maliyetlerinin desteklenmesi hakkındaki Devlet yardımı, ürünlerimizin yurtdışı pazarlarda faaliyet gösterebilmesi için şart koşulan çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyulması amacıyla verilen bir destektir. Bu destek için ön koşul, ürünleri yurtdışında satılan yerli işletmelerin kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi belgeleri ile birlikte CE işaretinin kullanım hakkına sahip olmasıdır.

Bu teşvik, KOBİ'lerin Türk Standartları Enstitüsü ile akredite edilmiş kuruluşlardan, kalite güvence belgeleri (ISO 9000), çevre yönetim sistemi belgeleri (ISO 14000) ve CE işaretinin alınması için yaptıkları belgelendirilmiş harcamaların belirli bir kısmının karşılanmasını kapsamaktadır. Söz konusu teşvik, 1995 yılından bu yana uygulanmakta olup, 97/5 ve 98/13 sayılı "Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" ve bu tebliğlerin uygulanmasını düzenleyen uygulama usul ve esasları çerçevesinde işleyişini sürdürmektedir. Teşvik için başvurular Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğüne yapılmaktadır.

Anılan teşvik kapsamında KOBİ'ler;

- ISO 9000 serisi kalite güvence sistemi belgeleri ile ISO 14000 serisi çevre yönetim sistemi belgeleri için, bir defaya mahsus olmak üzere, harcamaların %50'si oranında,
- CE İşareti ile Uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri için ise her bir ürün için bir defada harcamaların %50'si oranında bu destekten faydalanabilmektedir.

Bir işletme, CE işareti ve uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerinin finansmanı için sağlanan desteklerden, ilk desteğin Müsteşarlık tarafından uygun

¹⁸⁶ www.igeme.org.tr, Erişim Tarihi: 19.10.2004.

görüldüğü tarihten itibaren en fazla üç yıl süre ile faydalanabilmektedir.¹⁸⁷

c. Nitelikli personel eğitime yönelik devlet yardımları

Eğitim Yardımı; KOBİ'ler, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ile bu şirketlerin ortaklarından kanunda belirtilen tanıma uygun olanlarının dış ticarete rekabetçi mal üretimlerini kolaylaştırmak amacıyla şirket çalışanlarının niteliklerini artırmak hedefli yönetici ve çalışanlarına yönelik eğitim faaliyetlerinin desteklenmesidir.

Bu karar kapsamında desteklenecek giderlerle ilgili olarak istenecek bilgi ve belgeler, faaliyet bazında sağlanacak destek oranları ve miktarları ile prosedürler, hazırlanacak Uygulama Usul ve Esasları ile belirlenir.

Eğitim Yardımının verildiği eğitim konuları ise;¹⁸⁸

- Dış Ticaret, Gümrük ve Kambiyo Mevzuatı,
- İhracat için pazar analizi ve müzakere, yazışma, fiyatlandırma teknikleri,
- İhracata ulusal ve uluslararası finansman sağlama teknikleri,
- Rekabet hukuku ve koşulları ile Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü Mevzuatı,
- Moda-Marka tasarımı, vb. alanları kapsamaktadır.

Bu yardımlar kapsamında, yurtdışı eğitim faaliyetleri için yapılacak harcamaların eğitim programı başına 7.500 ABD Dolarını aşmaması ve süresi üç ayı geçmemesi, yurtiçi eğitim faaliyetleri için yapılacak harcamaların ise eğitim programı başına KOBİ'ler için 5.000 ABD Doları, SDŞ.'leri için 15.000 ABD Dolarını aşmaması ve süresinin üç ayı aşmaması gerekmektedir. Bu programlar için yapılan harcamalarda KOBİ'ler için %50, SDŞ.'leri için ise %75 tutarında destek sağlanmaktadır. Yurtiçi programlar için 3, yurtdışı programlar için 3 olmak üzere toplam 6 programa destek verilmektedir.¹⁸⁹

¹⁸⁷ 31 Temmuz 1997 tarihli ve 14 Kasım 1998 tarihli 97/5 ve 98/13 sayılı Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ.

¹⁸⁸ 29 Ocak 2000 tarihli Resmi Gazete, 2000/2 sayılı Eğitim Yardımı Hakkında Tebliği

¹⁸⁹ www.igeme.org.tr, Erişim Tarihi: 19.10.2004.

d. İstihdam yardımı

İstihdam yardımı, 1997 yılından itibaren uygulamada olup, uygulamayla ilgili usul ve esaslar kaynağını 29.01.2000 Tarih ve 23948 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 2000/1 sayılı “İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ”¹⁹⁰ den almaktadır.

Bu yardımdan sadece Sektörel Dış Ticaret Şirketleri yararlanabilmektedir. İstihdam Yardımının amacı; Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin verimliliklerini artırmak adına dış ticarete ilişkin işlemlerde tecrübeli ve kalifiye yönetici ile eleman istihdamının sağlanmasıdır.

Bu tebliğ kapsamında SDS’ye istihdam edeceği en fazla bir yönetici ile iki elemanın ücretleri için bir defaya mahsus destek sağlanmaktadır.

Bu yardımla; yöneticinin toplam azami 18.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını, elemanların ise toplam azami 9.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının %75’i Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan azami bir yıl süreyle karşılanabilmektedir.¹⁹⁰

e. Yurtdışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtımının desteklenmesi

Bu destek, Türkiye’de ticari ve sınaî faaliyette bulunan şirketlerin ihraç ettiği ürünlerin geniş çaplı ve uzun süreli tanıtımının yapılmasını teminen yurt dışında mal ticaretine yönelik faaliyette bulunacak şirket kurmaları, depo ve mağaza açmaları ile doğacak giderlerinin bir kısmının devletçe karşılanmasıdır.

1995 yılından bu yana İhracata yönelik Devlet yardımları çerçevesinde Türkiye’de yerleşik firmaların yurtdışında açtıkları ya da açacakları yurtdışı birimlerinin (*şube, ofis, mağaza, showroom, temsilcilik, vb.*) belli harcamaları devlet tarafından hibe şeklinde karşılanmaktadır. 97/9 sayılı “Yurtdışında Ofis/Mağaza Açma, İşletme, Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” ile söz konusu destek resmîyete kavuşmuştur. Bu Tebliği 15.11.1998 tarihinde Resmî Gazetede yayımlanan 98/14 sayılı Tebliğ, onu da 28.08.2003 tarihinde Resmî Gazetede yayımlanan 2003/14 sayılı Tebliğ izlemiştir.

¹⁹⁰ 29 Ocak.2000 tarihli Resmi Gazete, 2000/1 sayılı İstihdam Yardımı Hakkında Tebliği.

Bu tebliğ kapsamında sağlanacak destekler, söz konusu işletmelerin aşağıda belirtilen giderlerine özgü olarak Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanacaktır.

Tablo 3.1. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine Destek Şartları ve Ödenen Tutarlar

<u>Ortak Sayısı</u>	<u>Destekleme Tutarı (ABD doları)</u>
10–20 arası	400.000
21–40 arası	500.000
41–100 arası	600.000
101–150 arası	700.000
151–200 arası	800.000
201–250 arası	900.000
251 ve üzeri	1.000.000

Kaynak:31.07.1997 tarihli Resmî Gazete.

a. Türkiye’de yerleşik bir şirketin yurt dışında kendi unvan ve markasıyla toptan ve/veya perakende satış yapmak amacıyla depo ve mağaza açması halinde;

- Sabit varlıkların bir defalık alımından doğan masrafların 20.000 ABD dolarına kadar olan kısmı,

- Kira bedelinin yıllık 50.000 ABD dolarını aşmaması kaydıyla birinci yıl %50’si ikinci yıl %30’u,

- Yazılı ve görsel tanıtım araçları kullanılarak yapılan reklâm harcamalarının yıllık 30.000 ABD dolarını aşmaması kaydıyla birinci yıl %30’u, ikinci yıl %20’si,

b. Türkiye’de sınaî ve ticari faaliyette bulunan bir şirketin, yurt dışında mal ticareti amacıyla şube açması halinde;

- Şubelerin kira bedellerinin yıllık 30.000 ABD dolarını aşmaması kaydıyla birinci yıl %50’si, ikinci yıl %30’u karşılanır.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin bir araya gelmesi ile kurulan ve Dış Ticaret Müsteşarlığınca “Sektörel Dış Ticaret Şirketi” statüsü verilen şirketler, yurtdışında

doğrudan pazarlama amaçlı şirket kurmaları halinde, Sektörel Dış Ticaret Şirketi Tebliğinde belirtilen Küçük ve Orta Ölçekli İşletme tanımına uyan ortaklarının sayılarıyla sınırlı kalmak, aynı ülke için bir defa olmak ve Sektörel Dış Ticaret Şirketinin bu amaçla yapacağı toplam harcamalarının %50'sini aşmamak koşuluyla yukarıda belirtilen limitler dahilinde yardımlardan yararlanabilirler.¹⁹¹

f. Yurt Dışı Fuarlara Katılım Yardımı

Yurtdışı fuar katılımlarının desteklenmesi yardımı; 1995 yılından itibaren uygulanmakta olup, hali hazırda söz konusu yardımı düzenleyen mevzuat 23.3.2001 tarihli ve 24351 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 2001/4 sayılı “Yurtdışında Millî veya Bireysel Düzeyde Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ” ve bu Tebliğin uygulamasını düzenleyen Uygulama Usul ve Esasları'dır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı kanalıyla verilen bu teşvikten bütün firmaların yararlanabilmeleri imkânı getirilmiş olmakla beraber, KOBİ niteliğinde olan firmalar, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Kalkınmada Öncelikli Yörelerde bulunan firmalar için bir takım öncelikler öngörülmüştür.¹⁹²

97/5 sayılı Tebliğ'de bu teşvikten istifade edecek KOBİ'ler dört kriter çerçevesinde tanımlanmıştır. Buna göre yardımdan istifade edecek firmaların:

- Son altı aylık SSK bordroları üzerinden çalıştırdığı işçi sayısı 1–200 arasında olması,
- Firmanın bilânçosunun “Aktifler” kısmında yer alan “Maddi Duran Varlıklar” toplamından “Bina ve Arsa” kalemi tutarı çıkarıldıktan sonra kalan tutarın bilânçonun ait olduğu döneme ait ortalama ABD Dolar kuru üzerinden 2 milyon ABD Dolarını aşmaması,
- Firmanın gerçek usulde defter tutan bir mükellef olması,
- Firmanın imalât sanayinde faaliyet gösteren bir şirket olması gerekmektedir.

¹⁹¹ 28 Ağustos 2003 tarihli Resmi Gazete, 2003/4 sayılı Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliği.

¹⁹² M.Demir (2003). İhracat ve İhracat Teşvikleri, Detay Yayıncılık, İstanbul, s.5-7.

g. *Araştırma – Geliştirme Tekniklerine Yönelik Yardımlar*

Ar-Ge yardımı, 1995 yılından itibaren uygulanmakta olup, bu desteği düzenleyen mevzuat 09.09.2003 tarihli Resmî Gazete’de yayımlanan 2003/5 sayılı “*Araştırma – Geliştirme (Ar-Ge) Yardımı Hakkında Tebliğ*” ve Tebliğin uygulamasını düzenleyen Uygulama Usul ve Esaslarıdır.

Anılan yardım, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından sağlanmakta olup, desteğin türüne bağlı olarak başvuruların Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ya da Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)’na yapılması gerekmektedir. Teknik inceleme ve değerlendirme sonrasında, bu kurumlar firmaların destek başvurularını Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğüne intikal ettirmektedir.

Bu Tebliğ kapsamında firmalara iki temel destek unsuru sağlanmaktadır. Bu desteklerden biri TÜBİTAK’ın teknik incelemesi vasıtasıyla ve hibe(grant) olarak sağlanan Ar-Ge Desteği, diğeri de TTGV vasıtasıyla uygun koşullu kredi (soft loan) olarak sağlanan Sermaye Desteğidir.

Bu teşvikten Sanayi Sicil Belgesi olan kuruluşlar, yazılım geliştirmeye yönelik faaliyet gösteren kuruluşlar ile firma düzeyinde katma değer yaratan tüm kuruluşlar yararlanabilmektedir. Bunun yanı sıra, anılan tebliğ kapsamında üniversitelerin bir kısım Ar-Ge projeleri ile KOBİ’lere özel avantaj sağlayan düzenlemelere de yer verilmiştir.¹⁹³

h. *Moda-Marka Yardımı*

İhracatçı birliklerin, üretici dernek/birliklerin, Türkiye’de ticari ve/veya sınaî faaliyette bulunan şirketlerin, Türk moda tasarımcılarının yurt dışı pazarlarda ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderleri ile Turquality mağazalarının kurulması ve işletmesiyle ilgili harcamaların desteklenmesi amacıyla 2000 yılından bu yana uygulanmakta olan Moda-Marka yardımının kanuni altyapısı, 28.08.2003 tarihli Resmî Gazetede yayımlanan 2003/3 sayılı “*Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Tanıtım ve Tutundurulması ile*

¹⁹³ M.Demir, 2003, 39-40.

Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile düzenlenmiştir.¹⁹⁴ Destek süresi 4 yıl olan bu yardımdan;

- Türkiye’de kendi unvan ve/veya markasıyla ticari ve /veya sınai faaliyette bulunan şirketler,
- Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ),
- İhracatçı Birlikleri,
- Üretici Birlikleri yararlanabilmektedir.

3.2.4 Türkiye’de teşviklerin uygulanmasına ilişkin genel sorunlar

Türkiye’de kamu kurum ve kuruluşlarının idarî yapısının modern çağın gerisinde kalması sebebiyle Devlet’in özel sektöre teşvik dağıtımında da birçok uygulama problemi ortaya çıkmaktadır. Öte yandan, verilen teşviklerin Türkiye’nin de taraf olduğu uluslararası ticaret anlaşmalarına kimi zaman ters uygulamalar barındırması, uygulanan desteklerin nitelik ve boyut yönünden zaten yetersiz ve çoğunlukla da verimsiz olduğu dikkate alındığında, teşvik politikasının mevcut uygulamalar dahilindeki varlığını bir kez daha sorgulanma durumuna getirmektedir. Bu bağlamda, anılan teşviklerin uygulanmasını güçleştiren unsurlar iki bölüm halinde açıklanmaya çalışılacaktır. Birinci bölümde, Türkiye’de idarî işlemlerde kemikleşmiş sorunların uzantısı olarak ortaya çıkan bürokratik sorunlar ele alınacak, son olarak ise anti sübvansiyon konusunun neden ülke açısından risk taşıdığı kısaca vurgulanacaktır.

3.2.4.1 Türkiye’de kemikleşmiş bürokrasinin yarattığı uygulama sorunları

a. Mevzuatın Çokluğu ve Sık Sık Değiştirilmesi

Nesnel ölçütlerle hazırlanmış kapsamlı bir tek mevzuatın teşvik konusunda var olmayışı, tersine teşvik tedbirlerini düzenleyen birçok mevzuatın bulunuşu KOBİ’lerin teşviklerden yararlanmasını engelleyici bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin, yatırımlarda devlet yardımları, KOBİ yardımları, ihracat

¹⁹⁴ www.igeme.org.tr. Erişim Tarihi: 19.10.2004.

yardımları, yarım kalmış tesislere yapılacak yardımlar, OHAL yardımları, enerji destekleri ve benzeri birçok Devlet yardımı dayanaklarını farklı mevzuatlardan almaktadırlar. Özellikle KOBİ'ler açısından olayı değerlendirdiğimizde, tahsil düzeyi nispeten düşük işletme sahipleri ve/veya yöneticileri için mevzuatın çok ve karmaşık oluşu teşviklerin önüne çekilmiş adeta aşılması imkânsız bir engel durumundadır.

Aynı şekilde, sık sık değişen teşvik mevzuatı kadar teşviki uygulamakla yükümlü kuruluşun bile kimi zaman değişmesi, sağlıklı ve sistematik kayıt tutulmasını engellediği gibi işletme sahip ve/veya yöneticilerinin ilgili mevzuatı takip ve uygulayıcı kuruluşu bulmasını güçleştirmektedir.

b. İdarî Yapının Karmaşıklığı ve Kayıtların Yetersizliği

Teşviklerin çok dağınık bir idarî yapı içinde uygulanması, sağlıklı bilginin toplanmaması veya toplansa bile bu bilgilerin birbirine uyumlu hale getirilerek ekonometrik analizlerde kullanılamaması, karşılaşılan sorunların önemli bir halkasını oluşturur. İlk bakışta Hazine Müsteşarlığı bünyesinde yürütülen ve kontrol edilen programlar olarak görünse de destek programlarının uygulaması yaklaşık yirmi ayrı kamu kuruluşunun aktif katılımıyla gerçekleşmektedir.¹⁹⁵ Söz konusu kuruluşların arasındaki koordinasyon eksiklikleri, kayıt ve bilgilerin tutulması konusunda sorumlulukların net olmayışı ve belki de en önemlisi yetki kullanımı konusunda her kuruluşun kendisini daha yetkili görmesi, uygulanan programın takibini ve sonuçlarının şeffaf bir şekilde görülmesini engellemektedir. Ayrıca, teşviklerin bir kısmının fon mevzuatı uyarınca yapılıyor olmasının sonucu olarak gerekli hassasiyetin gösterilmesindeki duyarsızlık, bilgi ve kayıtların eksik ve yanlışlıklar içermesine yol açmakta ve yine sağlık değerlendirmeler yapılmasını engellemektedir.

Öte yandan, imalât sanayi dışında tarım, madencilik ve hizmet sektörlerine ilişkin devlet yardımlarının sadece sektörel bazda takip ediliyor olması ve kayıtların bölge, sektöre ve firma ayrımında bulunmaması diğer önemli bir eksikliktir. Bu haliyle, ayrıntılı ve toplu halde kayıtların tutulmuyor olması net maliyet hesaplarının

¹⁹⁵ F.Leblebici (1999). Teşvik Sisteminin Etkinliğinin Artırılması İçin Plânlamacı Gözüyle Yapılması Gerekenler, Genel Teşvik Politikalarının Değerlendirilmesi ve Yeni Stratejilerin Belirlenmesi II. Bölüm Teşvik 2000, Hazine Müsteşarlığı Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü, Ankara, s.12-13.

yapılmasını zorlaştırmakta ve projelerin verimlilik analizinin sağlıklı bir şekilde yapılmasını imkânsız hale getirmektedir. Örneğin, bir kredi programı için kredi geri dönüşlerinde faizin ne kadar olacağı ve ayrıca projenin Devlet'e net maliyetinin hesaplanması imkânsızlaşmaktadır. Böyle durumlarda çeşitli varsayımlar kullanılarak aslında elde olması gereken verilerin tahmini yoluyla sonuca ulaşmak mümkün olsa bile, bu şekilde elde edilen rakamların gerçek durumu tam olarak yansıtmayacağı açıktır.

c. Bürokratik İşlemlerin Çokluğu ve Zaman Alması

Teşvik sistemine ait mevzuatın çokluğu ile uygulayıcı kamu kurumlarının fazlalığı karmaşası içinde, teşvik belgesi alabilmek ve daha sonra bu belgeye dayanarak, kredi, vergi muafiyeti ve indirimleri, yatırım indirimi ve benzeri diğer desteklerden yararlanabilmek daha karar aşamasında bir çok işletmenin caymasına sebep olduğu gibi, teşvik için, istenilen belgelerin çokluğu, uzmanlarca yapılan incelemenin uzun zaman alması, kısaca kamu bürokrasisi ve bu süreçte karşı karşıya kalınan zorluk ve sıkıntılar, firmaları teşviklerden yararlanmaktan vazgeçiren diğer önemli faktörleri oluşturmaktadır.

d. İdarî Maliyetlerin Yüksekliği

Devlet yardımlarının uygulanması aşamasında hem Devletin hem de sanayicin karşı karşıya kaldığı bir idarî maliyet vardır. Devlet bu alanda oluşturduğu kurumların idarî, personel, kırtasiye vb. giderleri ile karşı karşıyadır. Aynı şekilde bu desteklerden istifade etmek isteyenlerin de benzer maliyetleri söz konusudur. Genellikle fayda– maliyet analizlerinde göz ardı edilen noktalardan birini oluşturan idarî maliyetin reel olarak hesaplandığında çok yüksek miktarlara çıkabildiği gözlemlenmektedir.

e. Alternatif Maliyetlerin Göz Ardı Edilmesi

Devlet, desteklerde kullanacağı finansman yöntemini belirlerken, programın sağlayacağı teşvik ile bütçeye maliyetinin hesap edilmemesi ve kaynağın alternatif maliyetinin dikkate alınmaması çok önemli bir sorun teşkil etmektedir.

Örneğin, Devlet Plânlama Teşkilatı Müsteşarlığınca 1986 – 1996 yıllarındaki 11 yıllık dönemde imalât sanayinde yapılan bir araştırmaya göre;

- İmalat sanayine sağlanan 33 yardım ve destek programı sonucunda, Devlet yardımlarının, Devlete toplam net maliyetinin 22 milyar Doları aştığı hesaplanmıştır. Bu maliyet, 1986 yılında 1,4 milyar Dolar iken 1996 yılında yüzde yüze yakın bir artışla 2,6 milyar Doları geçmiştir. Sağlanan destekler, Gayri Safi Millî Hâsıla deflâtörü kullanılarak oluşturulan endeksle incelendiğinde teşviklerin net maliyetinin %45 arttığı görülmektedir. Bununla birlikte, destekleme seviyesinin göstergesi olarak kabul edilen net desteğin, imalât sanayi gayri safi millî hâsılasına oranı 1986 yılında %6 iken 1996 yılında %6,9'a gerilemiştir.

- Yatırım amaçlı devlet yardımlarının imalât sanayinde yarattığı katma değer incelendiğinde; katma değer in imalât sanayine sağlanan desteklerden fazla etkilenmediği, ayrıca incelenen dönem boyunca imalât sanayinde çalışan kişi başına yaratılan katma değer in de teşviklerden bağımsız bir seyir izlediği görülmüştür.

- Verilen teşvik belgelerinin bölgesel dağılım incelendiğinde, gelişmiş yörelere sağlanan teşviklerin çoğunlukta olduğu, sağlanan teşviklerin bölgeler arası kalkınmışlık düzeyinin azaltılmasına fazlaca katkı sağlamadığı anlaşılmıştır.

Bu bilimsel çalışma, Devlet tarafından sağlanan desteklerin hedeflenen amaçlara ulaşmakta fazla başarılı olamadığını açıkça ortaya koymaktadır. Bunun sonucunda da, bu kamu kaynaklarının alternatif alanlarda değerlendirilmesi durumunda ülke ekonomisine katkısının daha yüksek mi olup olmayacağı sorusu karşımıza çıkmaktadır.

3.2.4.2 Teşvik uygulamalarında anti sübvansiyon davalarının yarattığı risk

Teşvik uygulamaları ülkemizde merkezi idare tarafından yürütülmektedir. Bu nedenle uygulamaların hukuki altyapısı için Bakanlar Kurulu Kararları ve bunların uygulanmasına yönelik tebliğler çıkarılarak Resmî Gazete'de yayımlanmaktadır. Resmî Gazete'de yayımlanması bir anlamda açıklık ilkesi bakımından uygun görülse bile, ülkemizi uluslararası anlaşmalar karşısında kimi zaman zor duruma

sokmaktadır. Ürünlerimiz aleyhine açılan anti sübvansiyon davaları için en önemli belgeler teşvik mevzuatının yasalaştırıldığı Resmî Gazete nüshaları olmaktadır.¹⁹⁶



¹⁹⁶ İ.Çiloğlu (1997). Teşvik Sisteminin Değerlendirilmesi, Hazine Dergisi, s.8.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
TEŞVİKLERİN KOBİLER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİ TESPİT
VE ÇÖZÜMÜ HAKKINDA BİR ÖRNEKLEME
DENİZLİ'DE MERMER SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN
KOBİLER

Bu bölümde başta belirtilen amaç doğrultusunda, Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerce teşvik kullanımının varlığını sorgulamaya yönelik olarak hazırlanmış kapsamlı bir anket ve bu anket sonuçları hakkındaki yorumlar yer almaktadır.

Araştırmanın özellikle Denizli'de yerleşik KOBİ'ler arasında ve spesifik olarak mermer sektörü üzerinde gerçekleştirilmiş olmasının nedenlerini açıklamakta fayda görülmektedir. Coğrafi konumu itibariyle Denizli ve yakın çevresinde yerleşik KOBİ'lerin seçilmiş olması; öncelikle yüksek lisans tezine yön veren akademisyen grubun görev yaptığı üniversitenin il ekonomisindeki gelişmelere gösterdiği yakınlığın ifadesi olarak algılanmalıdır. Zira Denizli ili, başta tekstil sektörü gelmek üzere bugün dünyanın birçok ülkesinde tanınan markalara sahip, üretiminin önemli kısmını ihraç mallarının oluşturduğu dışa dönük rekabetçi bir ekonomiye haizdir. Öte yandan, Denizli ilinde mermercilik yatırımları son yıllarda hızla artarak tekstil sektörüne rakip bir yatırım haline gelmiştir. Bunda en önemli etken Jeolojik çalışmalar sonucu Türkiye coğrafyasında açığa çıkarılan 1,077 milyon m³ görünür mermer rezervinin 72 milyon m³'ü ve tahmini 5,404 milyon m³ olan toplam rezervlerin 552 milyon m³'lük kısmının Denizli ili sınırları içerisinde yer almasıdır. Ülke genelindeki gelişimine paralel olarak, Denizli ilinde de mermer üretim ve ihracatı 1985 yılında yürürlüğe giren 3213 sayılı maden kanununun sonrası önemli olmaya başlamıştır. Bugün itibariyle, Denizli il sınırları içerisinde mermer sektöründe faaliyet gösteren Sanayi Odasına kayıtlı ve hâlihazırda faaliyet gösteren 42 Küçük ve Orta Ölçekli İşletme bulunmaktadır. Bu işletmelerin temel beklentisinin, madencilik sektörü önündeki bürokratik engellerin kaldırılması olduğu Denizli Mermerciler ve Madenciler Derneği ile yapılan mülakatlar neticesinde tespit edilmiştir.

4.1. Metodoloji

Fransızca *méthodologie* sözcüğünden dilimize girmiş olan Metodoloji yöntem bilimi olarak adlandırılmaktadır. Metodoloji; üç gruba ayrılmış bazı problemler hakkında bilgilerin toplanarak değerlendirilmesini içerir. Üç gruptan birincisi verileri toplayabilmek için anketin uygulanacağı kesimin belirlenmesi, ikincisi bu bilgileri toplarken hangi metodun kullanılacağı, üçüncüsü ise nasıl bir süreçle toplanan bilgilerin analiz edilerek sonuçlara ulaşılacağı sorunudur.¹⁹⁷

Bilgilerin toplanmasında çok farklı teknikler ve yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu teknikleri; nitel, etnografik inceleme, hareket araştırması, deneysel araştırma, örnek olay çalışması vb. sınıflandırılabilceği belirtilmiştir.¹⁹⁸ Bununla birlikte, metodun seçimi bir sistemden diğerine hareket edilemeyeceği anlamını taşımaz. İhtiyaç duyulan bilgilere dayanarak seçilen metot ve her bir yaklaşım kendi özel avantaj ve dezavantajlarına sahiptir. Bununla ilgili olarak bir kısım araştırmacı bu görüşü desteklemekte ve seçilen farklı metotları birbirinin alternatifi olarak bir birbirini tamamlayan unsurlar olarak değerlendirmektedir.¹⁹⁹ Diğer bir araştırmacı ise araştırmanın nihai amacını, soruların formüle edilmesi ve onların cevaplandırılması veya çözümlerin bulunması olarak iddia etmektedir.²⁰⁰ Bununla birlikte bir konuyla ilgili sorunun tümü sınırlamalar nedeniyle sorulamaz. Sonuç olarak, bir araştırma programının amacı; araştırma, betimleme, tahmin, açıklama ve sorulacak sorular ile alınacak cevapların neler olduğu yaklaşımını tanımlayan bir olgu olarak ele alınabilir.

Bu bölümde araştırma uygulaması hakkında bilgi verilmektedir. Önceki bölümlerde KOBİ'ler ve finansmanı ile KOBİ Teşvik uygulamaları üzerinde durulmuştur. Ayrıca, araştırma konusunu oluşturan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Teşviklerden istifade edip etmedikleri ile Teşvik kullanma veya kullanmama nedenleri tartışma konusu yapılmıştır.

¹⁹⁷ C.A.Moser ve G.Kalton (1971). *Survey Methods in Social Investigations*, İkinci Baskı, Butler ve Tanner Ltd., London.

¹⁹⁸ J. Bell(1987). *Doing Your Research Project: A Guide For First Time Researcher in Education and Social Science*, Open University Pres, Milton Keynes ve Philedelphia.

¹⁹⁹ M.Bulmer ve D.P., Warwick (1986). *Social Research in Developing Countries : Surveys and Census in the Thirt World*, John Willey ve Sons Ltd.

²⁰⁰ F.C. Dane (1990). *Research Methods*, Brooks/Cole Publishing Company, California USA.

Bu araştırma amacına göre *uygulamalı*, yöntemine göre *hipotez test eden* (sonuç çıkarıcı) araştırma modelindedir. Amacımız; Avrupa Birliğine giriş sürecinde Ülke ekonomisinin lokomotifi olarak görülen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin istihdam yaratma, üretim ve ihracat potansiyellerini artırmak maksadıyla teşviklerden istifade edip etmediklerini tespit etmek, teşvik kullanma veya kullanmama gerekçelerini belirleyerek, KOBİ'lere olumlu yönde katkı sağlamaktır.

4.2. Araştırmanın Hipotezi

Araştırmanın temel hipotezi ana kütlece ortak paylaşılma, alt hipotezleri ise demografik gruplar arasında farklılık gösterme yaklaşımına göre düzenlenmiştir.

4.2.1. Temel hipotez

H_0 : Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin karar noktasında bulunan patron ve yöneticiler teşviklerden istifade etmemektedir.

H_1 : Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin karar noktasında bulunan patron ve yöneticiler işletmelerinin finansmanında teşviklerden istifade etmektedir.

4.2.2. Alt hipotezler

(1) H_0 : KOBİ sahip veya yöneticilerinin üniversite mezunu olmaları ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ sahip veya yöneticilerinin üniversite mezunu olmaları ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında bir ilişki vardır.

(2) H_0 : KOBİ sahip veya yöneticilerinin yaş grupları ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ sahip veya yöneticilerinin yaş grupları ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında bir ilişki vardır.

(3) H_0 : KOBİ'lerin hukuki yapıları ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ'lerin hukuki yapıları ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında ilişki vardır.

(4) H_0 : KOBİ'lerin istihdam ettikleri personel sayısı ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ'lerin istihdam ettikleri personel sayısı ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında ilişki vardır.

(5) H_0 : KOBİ sahip ve yöneticileri finansal ihtiyaçlarını özsermayeleri ile finanse etmeyi tercih etmemektedir.

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticileri finansal ihtiyaçlarını özsermayeleri ile finanse etmeyi tercih etmektedir.

(6) H_0 : KOBİ'ler finansal sorunlarını çözmede leasing, forfaiting veya factoring gibi alternatif finansal araçları kullanmamaktadır.

H_1 : KOBİ'ler finansal sorunlarını çözmede leasing, forfaiting veya factoring gibi alternatif finansal araçları da kullanmaktadır.

(7) H_0 : Teşviklerden istifade edenlerin Teşvik kullanmadaki temel amacı işletmesinin kapasitesini artırmak değildir.

H_1 : Teşviklerden istifade edenlerin Teşvik kullanmadaki temel amacı işletmesinin kapasitesini artırmaktır.

(8) H_0 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin Teşvik kullanmadaki temel amaçları arasında ihracat yapabilmek yer almamaktadır.

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin Teşvik kullanmadaki temel amaçları arasında ihracat yapabilmek yer almaktadır.

(9) H_0 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin Teşvik kullanmadaki amaçları arasında istihdam sağlamak amacı yer almamaktadır.

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin Teşvik kullanmadaki amaçları arasında istihdam sağlamak amacı yer almaktadır.

(10) H_0 : KOBİ sahip ve yöneticileri Teşvik kullanmak için siyasal otoritenin desteğine ihtiyaç duymamaktadır.

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticileri Teşvik kullanmak için siyasal otoritenin desteğine ihtiyaç duymaktadır.

(11) H_0 : KOBİ sahip ve yöneticileri teşvik kullanmada bürokratik engellerle karşılaşmaktadır.

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticileri teşvik kullanmada bürokratik engellerle karşılaşmamaktadır.

(12) H_0 : KOBİ sahip ve yöneticilerine göre kullandıkları Teşvikler yeterli değildir.

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticilerine göre kullandıkları Teşvikler yeterlidir.

(13) H_0 : KOBİ sahip ve yöneticileri kullandıkları Teşvikler neticesinde hedeflerine ulaşmamışlardır.

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticileri kullandıkları Teşvikler neticesinde hedeflerine ulaşmışlardır.

(14) H_0 : Teşvik kullanmayan KOBİ sahip ve yöneticilerinin gerekçeleri arasında bürokratik engeller yer almamaktadır.

H_1 : Teşvik kullanmayan KOBİ sahip ve yöneticilerinin gerekçeleri arasında bürokratik engeller yer almaktadır.

(15) H_0 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmama gerekçelerinin başında özsermayesinin yeterli olduğuna inanması yer almamaktadır.

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmama gerekçelerinin başında özsermayesinin yeterli olduğuna inanması yer almaktadır.

(16) H_0 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmama gerekçelerinin başında kayırmacılık vb. nedenlerinin fazlalığına inanmaları yer almamaktadır.

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmama gerekçelerinin başında kayırmacılık vb. nedenlerinin fazlalığına inanmaları yer almaktadır.

4.3. Araştırmanın Kapsamı

Bu araştırmanın ana kütlesi; DENİZLİ Sanayi Odasına kayıtlı işletmelerden KOBİ olarak değerlendirilen ve mermer sektöründe faaliyet gösteren 45 işletmedir. Ancak bu 45 mermer işletmesinden üçünün çeşitli sebeplerle faaliyet göstermedikleri tespit edilmiştir. Bu durumda örneklemin ana kütlesi (n) 42 işletme olarak belirlenmiştir.

Araştırmada *oran* için örnek kütle formülü kullanılmıştır.²⁰¹ Güven düzeyi %95 ($z=1,96$) ve sapma miktarı (c) %10 olarak kabul edilmiştir. Araştırma sonucuna ilişkin oran kestiresi p ve q için %50 olarak öngörülmüştür. Nihai örneklem birimi işletme olan bu araştırma için gerekli örnek kütle büyüklüğü ise aşağıdaki denklem yardımıyla bulunmuştur:²⁰²

$$ss = \left[\frac{Z^2 * p * (1-p)}{c^2} \right] = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(0,10)^2} = 96,04$$

$$\text{Örnek Kütle} = \left[\frac{ss}{1 + (ss-1) / n} \right] = \frac{96,04}{1 + 95,04/42} = 29,43$$

²⁰¹ N.Karasar (1999). Bilimsel Araştırma Yöntemi, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, s.123.

²⁰² Creative Research Systems, Sample Size Calculator (<http://www.surveysystem.com/sscalc.htm>, Erişim Tarihi: 18 Haziran 2002).

Denklem sonucuna göre, araştırmanın sonuçlarının bütün hakkında istatistikî anlamda kabul edilebilir bilgi vermesi için örnek kütle büyüklüğünün güvenilirlik sınırı *en az 30 işletme* olması gerektiği belirlenmiştir.

Güvenilirlik sınırı 30 işletme olarak belirlenmesine rağmen ana kütleli sınırlı olması nedeniyle işletmelerin tamamına ulaşılması hedeflenmiş, 4 işletme hariç 38 işletmenin sahip veya üst düzey yöneticisine ulaşılarak tam sayım yapılmıştır.

4.4. Veri Toplama Aracı

Araştırmada birincil kaynak olarak anket tekniği, ikincil kaynak olarak kitaplar, süreli bilimsel yayınlar ve konuyla ilgili internet siteleri kullanılmıştır.

Araştırmada uygulanan anket *EK-A*'dadır. Anket sonuçları konuyla ilgili uzman kişilere incelettirilmiş, bu kişilerin görüşleri ve katkıları doğrultusunda araştırma şu anki şeklini almıştır.

4.5. Araştırma Uygulamasının Tanıtımı

Bu bölümde ilk olarak araştırma süreci hakkında bilgi verilmekte, daha sonra uygulanan anket tanıtılmaktadır.

4.5.1. Araştırma süreci

Araştırma anketi; KOBİ niteliğinde ve mermer sektöründe faaliyet gösteren işletme sahipleri ile üst düzey yöneticilerine uygulanmıştır. Uygulama hakkında bilgi vermeden önce bu aşamaya gelinceye kadar geçen süreci kısaca açıklamakta yarar görülmektedir. Tez danışman hocamızın katkılarıyla araştırma konusu belirginlik kazandıktan ve araştırma sonucunda ulaşmak istediğimiz hedef belirlendikten sonra, DENİZLİ Sanayi Odasına kayıtlı KOBİ niteliğindeki mermer işletmeleri belirlenerek teşvik kullanan ve kullanmadıkları hususunda yapılan pilot çalışma ile 9 işletmeye 5'i açık olmak üzere toplam 40 sorudan oluşan bir anket uygulanmıştır. Bu uygulamada teşvik kullanan KOBİ'ler ile kullanmayanlar arasında anket uygulamasının yapılabileceği değerlendirilmiştir. Araştırmada temel yaklaşımımız "Teşvik kullanan

hakkında aynı anda hem çok olumlu hem de çok olumsuz düşünmesini gerektirecek, birbirine zıt iki etkinin altında kaldığı durumda ortaya çıkmaktadır."²⁰³ Örneğin bir işletme kapasite artırmak amacıyla Teşvik kullanmış ve bunun sonucunda da istihdam sağlamış olabilir. Yönetici/patron "İstihdam sağlamak için Teşvik kullandım." sorusuna cevap verirken iki yönlü çekime maruz kalabilir. "İstihdam sağlamak için Teşvik kullandım" cevabını verebileceği gibi amaçları arasında bunun bulunmadığını bunun kapasite artırımının doğal bir sonucu olduğunu düşünebilir. Bu iki yönlü çekim, yönetici/patronun 3'ü işaretlemesine neden olabilir. Bu durum tarafsızlığın değil iki ayrı etkilenmenin sonucunu yansıtmaktadır. Aynı şekilde 'kararsızım' seçeneğini işaretleyen bir kişinin olumludan mı yoksa olumsuzdan mı kararsızlığa yöneldiğini anlamak güçtür.

İfadelerin değerlendirilmesinde 3'ten 5'e doğru artışlar *düşüncelerin güç derecesinin* arttığını göstermektedir. 3'ten 1'e doğru azalışlar ise *düşüncelerin güç derecesinin* azaldığını göstermektedir. Bu araştırmada ortalama değeri 4 ve daha yüksek olan ifadeler güçlü olarak kabul edilmektedir.

Anketin değerlendirilmesinde yer yer Pearson korelasyon değeri (r) kullanılmaktadır. Pearson korelasyon değerinin yorumlanmasında izlenecek değer aralıkları aşağıdaki gibi kabul edilmiştir²⁰⁴ (Spearman korelasyon değeri (rho) için de aynı aralıklar kullanılabilir):

- .00 < r < .20 : Çok düşük düzeyde korelasyon,
- .21 < r < .40 : Düşük düzeyde korelasyon,
- .41 < r < .70 : Orta düzeyde korelasyon,
- .71 < r < .91 : Yüksek düzeyde korelasyon,
- .92 < r < 1.00 : Çok yüksek düzeyde korelasyon.

Bilindiği gibi korelasyon katsayısı -1.00 ile +1.00 arasında değişmektedir. Yukarıdaki değerler korelasyonun aynı yönlü olduğu duruma göre yazılmıştır, eğer

²⁰³ S.Breckler (1994). A Comparison of Numerical Indexes For Measuring Attitude Ambivalence, Educational and Psychological Measurement, s.350-366, (<http://www.epnet.com/> ehost, Erişim Tarihi:28 Şubat 2002).

²⁰⁴ T.Papadopoulos ve K.Rowlingson, Advanced Data Analysis: The Chi-square Test and Correlations, (<http://staff.bath.ac.uk/ssskr/quant/spss5.doc>, Erişim Tarihi: 14 Haziran 2002).

ters yönlü bir korelasyon mevcutsa bu değerler eksi olmakta ancak yorumlamada farklılık olmamaktadır.

4.6. Araştırma Yöntemi

Anket neticesinde elde edilen verilerin analiz edilmesinde *SPSS For Windows 11.0* İstatistik Programı kullanılmıştır. Bu program yardımıyla frekans analizleri ile farklı iki değişkenin arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını test etmeye yarayan Ki-Kare Analizinden yararlanarak çapraz tablolar oluşturulmuştur. Ayrıca korelasyon analizi yapılmıştır.

4.7. Araştırma Bulguları ve Değerlendirilmesi

Denizli’de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerin sahip ve yöneticilerine yüz yüze görüşme tekniği ile uygulanan anket neticesinde elde edilen bulguların değerlendirilmesinde; öncelikle ankette yer alan her soruya verilen cevapların frekans analizlerinin yapılması ve daha sonrada hipotezlerin test edilmesi sırası izlenecektir.

4.7.1. İnceleme kapsamına alınan KOBİ’lerle ilgili demografik bulgular

KOBİ sahip veya yöneticilerinin görev, tahsil, cinsiyet ve yaş durumları ile KOBİ’lerin istihdam ettikleri personel sayısı, faaliyet süresi, sabit sermaye tutarı ve hukuki yapılarına yönelik yöneltilen sorulara verilen cevaplar sırasıyla incelenmiştir.

a. İşletmedeki Görevi: Ankete katılanların işletme içindeki görevlerini öğrenmeye yönelik olarak hazırlanan bu soruya verilen cevapların sonucu aşağıda görülmüştür(Tablo 4.1). Ankete katılan toplam 38 işletmeden 24’üne ait bilgiler bizzat işletme sahipleri tarafından doldurulmuş olup, bu da örnek kütleinin %63’üne karşılık gelmektedir.

Tablo 4.1. Ankete Katılanların İşletmedeki Görevlerine Göre Dağılımı

İşletmedeki Görevi	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
İşletmenin Sahibi	24	63,2
Yöneticisi	14	36,8
Toplam	38	100,0

Buna paralel olarak, yüz yüze görüşme amacıyla ziyaret edilen işletmelerin en az üçte ikisinde işletme sahiplerinin işlerinin başında olması örneklem grubunda yer alan KOBİ'lerde karar mekanizmasında işletme sahiplerinin direkt olarak yer aldığı ve yönetime hâkim oldukları teorisinin fiiliyata yansımaları şeklinde değerlendirilebilir.

b. Üniversite Mezuniyet Durumu: İşletme sahip veya yöneticilerinin tahsil durumlarını öğrenmeyi hedefleyen bu soruda işletme sahip veya yöneticilerinin tahsil seviyelerinin düşük olabileceği değerlendirilerek, kırıcı olmamak ile ilk ve ortaöğretimin yöneticilik anlamında herhangi bir katkısı bulunmadığı savından hareketle sadece üniversite mezunu olma veya olmama durumu sorgulanmış ve sonuçları Tablo 4.2'de verilmiştir.

Tablo 4.2. Örnek Kütlenin Sahip ve Yöneticilerinin Üniversite Mezunu Olma Durumuna Göre Dağılımı

Tahsil Durumu	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
Üniversite Mezunu	28	73,7
Üniversite Mezunu Değil	10	26,3
Toplam	38	100,0

Tablo incelendiğinde; KOBİ sahip ve yöneticilerinin 28'i (%73,7) üniversite mezunu kişilerden oluşmaktadır. Buradan genellikle KOBİ işverenlerinin yüksek tahsil sahibi oldukları gibi istihdam ettikleri yöneticilerde de üniversite düzeyinde eğitim görmüş olma koşulu aradıkları sonucuna varılabilmektedir. Eğitim düzeyi yüksek olan personel, yeniliklere kolay adapte olabilmekte ve değişime karşı aşırı direnç göstermemekte, bu da dinamik olması gereken KOBİ'lerin bugünü ve yarını için olumlu bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir.

c. Üniversite Mezunu Olanların Akademik Alanlara Göre Dağılımı: Ankete Üniversite mezunuyum şeklinde cevap verenlerin akademik alanlarını tespit etmek

üzere sorulan soru neticesinde ortaya çıkan dağılım aşağıda görülmektedir (Tablo 4.3).

Tablo 4.3. Örnek Kütlenin Üniversite Mezunu Olan İşletme Yönetici ve Sahiplerinin Mezun Oldukları Akademik Alanlara Göre Dağılımı.

Akademik Alan	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
İnşaat Mühendisi	2	7,1
Maden Mühendisi	4	14,3
Makine Mühendisi	5	17,9
Jeoloji Mühendisi	8	28,6
Elkt./Elk. Mühendisi	1	3,6
İşletme Mühendisi	3	10,7
İktisat	2	7,1
Fen Bilimleri	1	3,6
Diğer	2	7,1
Toplam	28	100,0

Üniversite mezunu olan 28 işletme sahip veya yöneticisinden 8 Jeoloji Mühendisinin bulunduğu ve bununda örnekleme %28,6'lık bir orana sahip olduğu görülmektedir. Sektörde Jeoloji Mühendislerini Makine ve Maden Mühendisleri izlemektedir. Bu da mermer sektöründe uzmanlaşmanın bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Yer kürenin yapısı, katmanları, özellikleri Jeoloji ve Maden Mühendislerinin ilgi sahasına girerken yoğun bir şekilde makine kullanılan sektörde makine mühendislerinin yer alması da kaçınılmazdır. Özellikle aile şirketlerinde ikinci ve üçüncü kuşağı oluşturacak olan şirket sahiplerinin Jeoloji ve Maden Mühendisliği eğitimi aldıkları gözlemlenmiştir.

d. Cinsiyet Durumu: Uygulanan anket neticesinde Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ sahip veya yöneticilerinin tamamının erkek olduğu Tablo 4.4'ten görülmektedir.

Tablo 4.4. Örnek Kütlenin Sahip ve Yöneticilerinin Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyeti	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
Erkek	38	100,0

Sektörün en büyük karakteristiği işletme sahip ve yöneticilerinin tamamının erkek olmasıdır. Bu durumun temel sebebinin ocak işletmeciliğine dayanan mermer sektöründe güç şartlar altında faaliyet gösteriliyor olması ve fiziki gücün ön planda

yer alması olduğu değerlendirilmektedir. Bayanların “tepe yönetici” kademesinde yer almıyor olmasına rağmen idarî birimlerde görev aldıkları gözlemlenmiştir.

e. Yaş Durumu: Ankete katılan KOBİ sahip veya yöneticilerinin yaşlarına göre dağılımı Tablo 4.5’te sunulmuştur.

Tablo 4.5. Örnek Kütlenin Sahip ve Yöneticilerinin Yaşlara Göre Dağılımı

Yaş Grupları	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
20-30	6	15,8
31-40	16	42,1
41-50	11	28,9
50 ve üzeri	5	13,2
Toplam	38	100,0

Tablo 4.5 incelendiğinde; ilk sırayı 31-40 yaş grubu %42,1’lik bir oran oluştururken, bunu %28,9 ile 41-50 yaş grubu izlemektedir. İşletmelerde karar mekanizmasında bulunan işletme sahip ve yöneticilerinin çoğunluğunu (%71) orta yaş grubu olarak nitelendirebileceğimiz 31–50 yaş grubu oluşturmaktadır.

f. Faaliyet Süresi: İşletmelerin sektördeki faaliyet süreleri Tablo 4.6’da görülmektedir. Örnekleme yer alan işletmelerden 17’si (%44,7) kuruluş tarihleri itibariyle 1–5 yıllık işletmelerden oluşmaktadır. Bunu yine 10 işletmeyle (%26,3) 6–10 yıllık faaliyet süresine sahip işletmeler takip etmektedir.

Tablo 4.6. Örnek Kütledeki İşletmelerin Sektördeki Faaliyet Sürelerine Göre Dağılımı

Faaliyet Süresi	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
1-5 yıl	17	44,7
6-10 yıl	10	26,3
11-15 yıl	4	10,5
16 yıl ve üzeri	7	18,5
Toplam	38	100,0

Buradan; Denizli’de mermer sektöründeki firma sayısının son 10 yıl içinde arttığı ve bu bağlamda çoğunluğu oluşturan 27 işletmenin (%71) azami 10 yaşındaki genç işletmeler olduğu görülmektedir. 1980 öncesi dönemde mermer sektöründe faaliyet gösteren firma bulunmadığı, mermer işletmelerin 1985 yılında yürürlüğe giren 3213 sayılı Maden Kanunu ile kurulmaya başlandığı ve travertenin Denizli’de

bulunmasıyla birlikte hız kazandığı ve firma sayılarının buna paralel olarak artmış olduğu değerlendirilmektedir.

Özellikle 2000 sonrası dönemde faaliyete geçen işletme sayısının şu an faal işletme sayısının yaklaşık yarısına tekabül etmesi 2001 malî krizinin yarattığı tüm olumsuzluklara rağmen Denizli'deki mermer sektörünün dinamizminin kanıtıdır. Yüz yüze yapılan görüşmeler neticesinde bu durumun sektörde 2000 öncesi kurulu işletmelerin özellikle ihracata dayalı büyümede yarattıkları başarı hikâyelerinin diğer yerel sermayedarlar için iştah kabartıcı olarak algılanmasından kaynaklandığı anlaşılmıştır.

g. Personel Sayısı: İstihdam edilen personel sayısının tespit edilmesine yönelik olarak hazırlanan soruya verilen cevapların dağılımları Tablo 4.7'de gösterilmiştir.

Tablo 4.7. Örnek Kütlenin İstihdam Edilen Personel Sayısına Göre Dağılımı

Personel Sayısı	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
1-9	3	7,9
10-49	20	52,6
50-149	12	31,6
150-250	3	7,9
Toplam	38	100,0

Buna göre Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 3'ü (%7,9) mikro işletme, 20'si (%52,6) küçük ölçekli işletme, 15'i (39,5) orta ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin personel sayısının büyük çoğunlukla (%92,1) 10'un üzerinde olduğu Tablo 4.7'den görülmektedir. Bu da mermer sektörünün doğası gereği olan ocak, fabrika/atölye gibi birimlere ilaveten satış/ıdarî bölümler gibi bölümlerin de var olması nedeniyle personel sayısının belli bir limitin üzerinde olması gerekliliğinden kaynaklanmaktadır. Bu farklı uzmanlık konularında istihdam edilen personel sayısının artması paralelinde işletmelerin daha da kurumsallaştıkları gözlemlenmektedir.

h. Sabit Sermaye Tutarları: Anket uygulanan işletmelerin sermaye tutarlarına göre dağılımları Tablo 4.8'de gösterilmektedir. İşletmelerin sermayesinin; 10'unun (%26,3) 1-2,5 trilyon TL. aralığında, 9 işletmenin (%23,7) 1-50 milyar TL.

aralığında, 8 işletmenin (%21,1) ise 100 – 500 milyar TL. arasında olduğu yapılan anket neticesinde tespit edilmiştir. Sabit sermaye tutarlarının şirketler arasındaki dağılımı incelendiğinde anılan tutarların oldukça geniş bir aralıkta yer aldığı görülmektedir.

Tablo 4.8. İncelenen İşletmelerin Sabit Sermaye Tutarlarına Göre Dağılımı

Sabit Sermaye Tutarı (*milyon TL.)	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
100-1.000	4	10,5
1.001-50.000	9	23,7
50.001-100.000	2	5,3
100.001-500.000	8	21,1
500.001-1.000.000	3	7,9
1.000.001-2.500.000	10	26,3
2.500.001 ve daha fazlası	2	5,3
Toplam	38	100,0

Bununla birlikte, yüz yüze yapılan anket görüşmesi neticesinde edinilen intiba, sermaye tutarları özellikle 1 trilyon TL'nin üzerinde yer alan şirketlerin önemli ihracat potansiyeline sahip işletmeler olduğudur. Bununla birlikte aynı firmaların kurumsal kimliği oluşturma çabasında önemli mesafeler kaydetmiş işletmeler olduğu gözlemlenmiştir. Genel hatlarıyla, sabit sermaye tutarlarıyla istihdam rakamları ve işletme kültürü gelişkinliği arasında beklendiği üzere doğru orantı bulunduğu bu görüşmeler esnasında bizzat tespit edilmiştir.

Öte yandan, araştırma kapsamında ele alınan işletmelerin sabit sermaye tutarlarının aritmetik ortalamasının 800 milyar TL civarında olduğu hesaplanmaktadır. Bu gösterge doğrultusunda mermer üreticisi anılan KOBİ'lerdeki özsermaye yeterliliğine ilişkin yorum yapabilmek için gerek başka bölgelerdeki mermer üreticilerinin gerekse diğer sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sermaye yapılarıyla ilgili ciddi bir karşılaştırma gerekmektedir. Bu ihtiyacın ayrı bir araştırma konusu olabilecek kadar geniş çaplı bir çalışma gerektirdiği düşünüldüğünden detaylarına inilmemiş olup, bununla birlikte anket soruları içerisinde yer alan öz sermaye yeterliliğine ve bunun teşvik boyutundaki yansımalarına ilişkin soruların cevaplandırılması yöntemiyle bu konuya işletmecilerin düşünceleri ölçüsünde yer verilmiştir.

i. Hukuki Yapıları: Örnek kütlede yer alan mermer işletmelerinin Anonim ve Limited Şirket olarak yapılandıkları tespit edilmiştir. 38 işletmenin 24'ü (%63,2) Limited Şirket, 14'ü (%36,8) ise Anonim Şirkettir (Tablo 4.9).

Tablo 4.9. İncelenen İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre Dağılımı

İşletmenin Hukuki Yapısı	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
Anonim Şirket	14	36,8
Limited Şirket	24	63,2
Toplam	38	100,0

4.7.2. Finansal ihtiyaçların giderilmesinde başvurulan kaynaklar

KOBİ'lerde ortaya çıkan finansal ihtiyaçların; özsermaye, banka kredileri, teşvikler, leasing, factoring, forfaiting ve diğer araçlarla ne oranda karşılandığını tespit etmek amacıyla işletme sahip veya yöneticilerine yöneltilen soruyla ilgili cevaplar yüzdelik gruplarda birleştirilerek incelenmiştir.

a. Finansal İhtiyaçlar İçin Özsermaye Kullanımı: Ankete katılan işletmelerin %44,7'si finansal ihtiyaçlarının %81-100 aralığındaki kısmını, %31,6'sı ise %61-80 aralığındaki kısmını özsermayeleriyle karşıladıkları belirlenmiştir (Tablo 4.10).

Tablo 4.10. Finansal İhtiyaçlarda Özsermaye Kullanım Durumu

Özsermaye / Finansal İhtiyaç	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
%1-20	0	0
%21-40	1	2,6
%41-60	8	21,1
%61-80	12	31,6
%81-100	17	44,7
Toplam	38	100,0

Bu istatistiki sonuç, literatür taraması neticesinde elde edilen KOBİ'lerin "finansal ihtiyaçları öz sermaye ile karşılama" karakteristiğinin canlı bir örneği olarak karşımıza çıkmıştır. Ayrıca araştırmamızın 5 nolu hipotezleri test edilmiş ve H₁ Hipotezi olan "KOBİ sahip ve yöneticileri finansal ihtiyaçlarını özsermayeleri ile finanse etmeyi tercih etmektedir." kabul edilmiştir.

b. Finansal İhtiyaçlar İçin Banka Kredisi Kullanımı: Tablo 4.11’de görüleceği üzere banka kredisinden istifade eden 19 işletmenin örneklemin sadece %50’sini oluşturmuş olması ele alınan KOBİ’lerde banka kredilerinin kullanımının henüz tam olarak yaygınlaşmadığını göstermektedir. Bunun yanı sıra banka kredisinden istifade ettiğini belirten 19 işletmeden 12’si ise oldukça düşük oranda banka kredisi kullandığı gözlenmiştir.

Tablo 4.11. Finansal İhtiyaçlarda Banka Kredisi Kullanma Durumu

Banka Kredisi / Finansal İhtiyaç	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
%1-20	12	31,6
%21-40	6	15,8
%41-60	1	2,6
Boş	19	50,0
Toplam	38	100,0

Bu durumun önceki bölümlerde açıklanan; Türkiye’deki makro ekonomik sorunlar ile malî sektör firmalarının KOBİ’lere yönelimlerindeki eksiklikten kaynaklandığı düşünülmektedir. Banka kredilerinden istifade eden işletmelerin ise finansal ihtiyaçlarının %40’dan daha düşük kısmını banka kredileri ile gidermekte olduğu ve her koşulda bu firmaların da öz sermaye kullanımını ana belirleyici etken olarak gördüğü saptanmıştır.

c. Finansal İhtiyaçlar İçin Teşvik Kullanımı: Finansal kaynak arayışı içerisinde Teşvik kullanımına yönelen işletmelerin örneklemin %52,6’sını(20 işletme) oluşturduğu Tablo 4.12’den görülmektedir.

Tablo 4.12. Finansal İhtiyaçlarda Teşvik Kullanma Durumu

Teşvik / Finansal İhtiyaç	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
%1-20	13	34,2
%21-40	7	18,4
Boş	18	47,4
Toplam	38	100,0

Buna ilaveten, anılan 20 işletmenin kullandıkları teşvik tutarları da aynı işletmelerin toplam finansal ihtiyaçlarının yaklaşık dörtte biri civarında seyretmektedir. Bu nedenle, teşvik kullanımının yaygınlığı ve boyutları hakkında yapılacak sağlıklı bir yorum için teşvik alım prosedürünü ve teşvikin miktar

yeterliliğini sorgulamak gerekir. Bu konu anketin müteakip bölümlerinde irdelenmiştir.

d. Finansal İhtiyaçlar İçin Leasing, Factoring ve Forfaiting Kullanımı: İşletmelerin sadece üçte birinin finansal ihtiyaçlarını karşılamak maksadıyla alternatif modern finansal tekniklerin en ileri geleni olan leasingden istifade ettiği buna karşılık geri kalan üçte ikisinin ise (25 işletme) leasingi şu ana değin hiç kullanmadığı anket neticesinde tespit edilmiştir (Tablo 4.13).

Tablo 4.13. Finansal İhtiyaçlarda Leasing Kullanma Durumu

Leasing / Finansal İhtiyaç	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
%1-20	11	28,9
%21-40	2	5,3
Boş	25	65,8
Toplam	38	100,0

Ankette yer alan factoring ve forfaiting kullanma oranlarıyla ilgili soruya ise hiçbir işletme tarafından cevap verilmemiş olup bunun neticesinde KOBİ'lerin factoring ve forfaitingden istifade etmedikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonucu yaratan temel etkenin alternatif modern finansal teknik olarak nitelendirilen leasing, factoring ve forfaitingin KOBİ'ler tarafından fazla tanınmaması olarak düşünülmüştür. Diğer alternatif yatırım araçlarına göre Leasingin nispeten daha fazla kullanılmaya başlandığı, son dönemlerde kurulan leasing şirketlerinin etkin bir çalışma ile işletmelere leasing kullanma konusunda bilgilendirmelerinin etkisinin bulunduğu yüz yüze yapılan görüşmelerde gözlemlenmiştir. Leasing uygulamasının teşvik almaktan çok daha kolay olduğu ve bu sebeple yakın gelecekte kullanımının çok daha fazla yaygınlaşacağı da işletme sahip ve yöneticileri tarafından dile getirilmiştir. Ayrıca 6 nolu hipotezlerden H_0 olan "KOBİ'ler finansal sorunlarını çözmeye leasing, forfaiting veya factoring gibi alternatif finansal araçları kullanmamaktadır." hipotezi kabul edilmiştir.

4.7.3. KOBİ'lerde Teşvik Kullanma ve Kullanmama Durumu

Anketin ikinci bölümünde daha önce demografik özellikleri tanımlanan Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin teşvik kullanımına

ilişkin bulgulara ulaşmak adına yapılmış istatistikî çalışma yer almaktadır.

Denizli’de mermer sektöründe faaliyet gösteren ve anket dahilinde görüşülen 38 KOBİ’nin 23’ünün (%60,5) teşvik kullandığı görülmüştür (Tablo 4.14).

Tablo 4.14. Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu

Teşvik Kullandım	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)
Evet	23	60,5
Hayır	15	39,5
Toplam	38	100,0

Aynı zamanda bu soru teşviklerden istifade edenlerin gerekçeleri ile istifade etmeyenlerin gerekçelerini öğrenmek için baraj niteliğini de taşımıştır.

4.7.3.1. Teşvik kullanan KOBİ’lerin teşviklerden istifade durumu

Teşvik kullanan 23 işletme sahip veya yöneticisinin anketin ilgili bölümlerine vermiş oldukları cevapları değerlendirilmekte, Tablolarda boş olarak görülen 15 işletme sahip veya yöneticisine ait veriler ise teşvik kullanmadıklarından ilgili bölümü yanıtlanmadıklarını göstermektedir.

a. İktisadî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu: Teşvik tedbirlerinden yararlananların oldukça yüksek bir oranla İktisadî Teşvik Tedbirlerinden de istifade ettikleri araştırma neticesinde elde edilmiştir. Sadece iki işletme iktisadî teşvik tedbirlerinden yararlanmadığını belirtmiştir (Tablo 4.15).

Tablo 4.15. İktisadî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu

İktisadî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Teşvik Kullananlar İçinde Yüzdesi (%)
Yararlanan	21	55,3	91,3
Yararlanmayan	2	5,2	8,7
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

İktisadî Teşvik Tedbirlerinden istifade ettiği beyan edilen 21 işletmenin tamamının KDV İndiriminden, 17 işletmenin ise Yatırım İndiriminden yararlandığı tespit edilmiştir. Özellikle KDV İndiriminden, Teşviklerden istifade eden tüm işletmelerin yararlanması mermer sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin

üretimlerinin yaklaşık olarak %95'inin ihracata yönelik olmasından kaynaklandığı değerlendirilmektedir.

b. Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu: Yapılan araştırma ile teşviklerden yararlananların hemen hemen tamamının (bir işletme hariç) Malî Teşvik Tedbirlerinden istifade ettiği ve finansal kaynak temininde söz konusu teşviğe başvurdukları belirlenmiştir(Tablo 4.16).

Tablo 4.16. Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu

Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Teşvik Kullananlar İçinde Yüzdesi (%)
Yararlanan	22	57,9	95,7
Yararlanmayan	1	2,6	4,3
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Malî Teşvik Tedbirlerinden; Yatırımları Teşvik Fonundan Yatırım Kredisinin 22 işletmeden 15'i tarafından kullanıldığı bunu da Eximbank Kredileri (7 işletme) ile Halk Bankası KOBİ Kredilerinin (3 işletme) izlediği görülmüştür. Yatırımları Teşvik Fonundan dağıtılan yatırım kredilerinin Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerce geçmişte en az bir kez kullanılmış olması dikkate değer bulunmuştur. 2003 yılında Türkiye genelinde yatırım teşvik belgesi edinmiş olan toplam 458 KOBİ'nin 22'sinin Denizli'de yerleşik KOBİ'ler olması,²⁰⁵ üstelik bu 22 işletmenin büyük bir kısmının da mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler olması (%59)²⁰⁶ anlamlı bulunmuştur. Bu derece yüksek oranlı Yatırım Teşvik Belgesi kullanımı varlığının nedenleri anketteki müteakip sorular dahilinde analiz edilmeye çalışılmıştır.

Araştırmaya konu olan KOBİ'lerin finansal sorunlarını çözmek için özsermayeleri haricinde başvurabilecekleri banka kredilerinin maliyetlerinin yakın geçmişe kadar oldukça yüksek olması, düşük faizli ve belirli bir süre geri ödemesiz olan Malî Teşvik Tedbirlerini öne çıkarmış ve KOBİ'ler için can simidi görevini görmüştür. Literatürde de açıklandığı gibi incelenen KOBİ'ler Malî Teşvik Tedbirleri vasıtasıyla kredi maliyetlerini minimize etmiş, üretim kapasitelerini

²⁰⁵ www.hazine.gov.tr.

²⁰⁶ EKOL Denizli Sanayi Odası Dergisi, Temmuz 2004, s.13.

arttırarak belli bir ölçek ekonomisi seviyesine ulaşmış ve önemli ihracat potansiyeline kavuşmuşlardır.

c. **İdarî ve Teknolojik Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu:** İdarî ve Teknolojik Teşvik Tedbirlerinden teşvik kullanan 23 firmadan sadece 10'unun yararlandığı Tablo 4.17'de görülmektedir.

Tablo 4.17. İdarî ve Teknolojik Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu

İdarî ve Teknolojik Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Yararlanan	10	26,3	43,5
Yararlanmayan	13	34,2	56,5
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerine göre daha az kullanıldığı tespit edilen İdarî ve Teknolojik Teşvik Tedbirlerinin genellikle işletmeler tarafından yeteri kadar bilinmediği yapılan yüz yüze görüşmeler neticesinde öğrenilmiştir. Bu tedbirlerden istifade eden 10 işletmenin altısının istihdam yardımından istifade ettiği tespit edilmiş olup, kalifiye personel istihdamına yönelik verilen bu teşviğin nispeten daha fazla kullanılmasının; daha iyi tanınması ve erişimdeki kolaylıklardan kaynaklandığı söylenebilir.

d. **1980 Öncesi Dönemde İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinin Kullanımı:** Yapılan anket neticesinde araştırmaya konu olan KOBİ'lerin 1980 öncesi dönemde teşvik kullanmadıkları, bunun da işletmelerin 1980 sonrası dönemde ve özellikle yeni maden mevzuatının getirdiği avantajların akabinde kurulmasından ileri geldiği değerlendirilmiştir (Tablo 4.18).

Tablo 4.18. 1980 Öncesi İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu

Yararlanma Durumu	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
İşletmesi kurulu olmayan	23	60,5	0
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	0

e. **1981- 1990 Döneminde İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinin Kullanımı:** 1981-1990 Döneminde de teşvik tedbirlerinden o dönemde faal olan 7 işletmeden

sadece bir tanesinin istifade ettiği, çoğunluğu oluşturan %70'lik bölümün ise ilgili dönemde kurulu olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 4.19.1981-1990 Döneminde İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu

Yararlanma Durumu	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Yararlanmayan	6	15,8	26,1
Bir defa yararlanan	1	2,6	4,3
İşletmesi kurulu olmayan	16	42,1	69,6
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

f. 1991- 2000 Döneminde İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinin Kullanımı:

1991-2000 Dönemi incelendiğinde işletmelerin bir önceki döneme kıyasla teşvik kullanmaya başladıkları ve buna ilaveten kurulu işletme sayısının artışına paralel olarak da teşvik kullanımının nicel olarak artmış olduğu gözlenmektedir. Bir diğer ifade ile Denizli'de yeni yeni kurulan mermer işletmeleri bu dönemde teşvik uygulamalarıyla tanışmıştır. Söz konusu dönemde kurulu olan 14 işletmeden 8'inin en az bir defa iktisadî ve malî teşvik tedbirlerinden istifade ettiği aşağıda görülmektedir (Tablo 4.20).

Tablo 4.20. 1991-2000 Döneminde İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu

Yararlanma Durumu	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Yararlanmayan	6	15,8	26,1
Bir defa yararlanan	7	18,4	30,4
İki defa yararlanan	1	2,6	4,3
İşletmesi kurulu olmayan	9	23,7	39,1
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

g. 2000 Sonrası İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinin Kullanımı:

Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin 2000 yılı sonrasında iktisadî ve malî teşvik tedbirlerinden biri hariç olmak üzere faydalandığı ve özellikle 6 işletmenin üç veya daha fazla teşvik kullandığı tespit edilmiştir (Tablo 4.21). Özellikle 2001 malî krizi sonrası kaynak arayışı içerisinde giren işletmelerin

teşvik kullanımına yöneldiği ve bunun sonucu olarak da teşvik kullanımının bu dönemde artış gösterdiği değerlendirilmektedir.

Tablo 4.21. 2000 Yılı Sonrasında İktisadî ve Malî Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu

Yararlanma Durumu	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Yararlanmayan	1	2,6	4,3
Bir defa yararlanan	13	34,2	56,5
İki defa yararlanan	3	7,9	13,0
Üç defa yararlanan	6	15,8	26,1
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Hazine Müsteşarlığı tarafından verilen yatırım teşvik belge sayısının 2000 sonrası dönemde önceki döneme kıyasla önemli düşüş kaydetmiş olmasına rağmen aynı dönem içerisinde Denizli'deki mermer sektöründeki KOBİ'lerin almış oldukları teşviklerin sayısında belirgin bir artış olduğu saptanmıştır. Yapılan anket neticesinde ulaşılan sonuçta bunu doğrulamakta bir işletme hariç diğer işletmelerin en az bir defa teşvik tedbirlerinden istifade etmiş oldukları tespit edilmiştir.

4.7.3.2. Teşvik kullanan KOBİ'lerin gerekçeleri

KOBİ'lerin teşvik kullanma gerekçelerinin tespitine yönelik olarak işletme sahip veya yöneticilerine sorulan ifadeler hakkındaki düşüncelerini öğrenmek amacıyla hazırlanmıştır. Bir başka deyişle, teşvik kullanımının altında yatan temel motivasyonların ağırlıkları rakamsallaştırılmaya çalışılacaktır.

a. Kapasite Arttırma: Ankete katılan işletme sahip ve yöneticilerden teşvik kullanmış olan 21'i (%91,3) işletmesinin kapasitesini artırmak için teşvik kullandığını, diğer 2 işletme sahip ve yöneticisi ise kısmen kapasite artırımını amaçladığını beyan etmiştir (Tablo 4.22). Buradan da görüleceği üzere kapasite artırımını, bir diğer deyişle KOBİ'lerin büyüme hevesi teşvik kullanımının altında yatan temel nedenlerden biridir. Bu ifadenin doğruluğu müteakip bölümlerde sıralama sorularının cevabıyla da karşılaştırılacak ve tutarlığı test edilecektir.

Tablo 4.22. İşletme Kapasitesini Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Kısmen Katılıyorum	2	5,3	8,7
Katılıyorum	21	55,3	91,3
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

b. İstihdam Sağlama: Teşvik tedbirlerinden istifade eden 23 işletme sahip ve yöneticisinden 14'ü kısmen böyle bir amaçlarının olduğunu bildirmiştir. Fakat bunun temel amaçları olmadığı da beyan edilmiştir.

Tablo 4.23. İstihdam Sağlamak İçin Teşvik Kullanma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Kısmen Katılmıyorum.	1	2,6	4,3
Kısmen Katılıyorum	14	36,8	60,9
Katılıyorum	8	21,1	34,8
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	

Kuşkusuz hiçbir işverenin temel gayesi istihdam yaratmak amacıyla işletme kurmak değil, bu üretim faktörünü en optimal şekilde kullanarak işletmenin karlılığını ve nihayetinde sürekliliğini sağlamaktır. Zira bu soru; yatırım teşvik politikalarına yön veren hükümetlerin, istihdam hedeflerinin ne ölçüde işverenler tarafından algılanıp paylaşıldığını anlamaya yönelik olarak hazırlanmıştır. Yukarıdaki sonuçlar ışığında istihdam yaratmanın teşvik kullanan KOBİ'lerin temel amacı olmamakla birlikte teşviklerin hükümetlerin istihdam sağlamak amacına pozitif yönde katkı sağladığı şeklinde yorumlanabilmektedir.

c. Pazar Payını ve Rekabet Gücünü Arttırma: Pazar Payını ve Rekabet Gücünü Arttırma hedefi; teşvik kullanıcısı olan işletmelerin (gerek Tablo 4.24'te gerekse de Tablo 4.25'te de görüleceği üzere) çoğunluğu tarafından teşvik kullanma amaçları arasında yer aldığı ifade edilmiştir. Bu iki amacın teşvik kullanan işletmeler arasında birbirine yakın değerlerde belirtilmesi özellikle teşvik kullanmada kapasite

artırımının temel amaç olarak kabul edilmesi ile bir paralellik taşıması oldukça doğal bir sonuçtur. Kapasitenin artması beraberinde Pazar payının ve rekabet gücünün artması sonucunu doğuracaktır. Bir zincirin halkalarına benzetecek olursak en başta bulunan halka (burada kapasite artırımı) çekildiği zaman diğer halkaları da yanında sürükleyecek ve onların hareket etmesini sağlayacaktır. Teşvik kullanımının temel amacı olan kapasite artırımının doğal bir sonucu olarak Pazar payı ve rekabet gücünün artması sağlanacaktır.

Tablo 4.24. Pazar Payını Artırmak İçin Teşvik Kullanma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	1	2,6	4,3
Kısmen Katılmıyorum	1	2,6	4,3
Kararsızım	1	2,6	4,3
Kısmen Katılıyorum	3	7,9	13,0
Katılıyorum	17	44,7	73,9
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Tablo 4.25. Rekabet Gücünü Artırmak İçin Teşvik Kullanma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	1	2,6	4,3
Kısmen Katılmıyorum	2	5,3	8,7
Kararsızım	1	2,6	4,3
Kısmen Katılıyorum	2	5,3	8,7
Katılıyorum	17	44,7	73,9
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

d. İhracat Yapabilme:

Denizli'deki mermer işletmelerinin; "İhracat Yapabilmek" amacının Teşvik kullanmadaki temel amaçlarından bir diğerini oluşturduğu Tablo 4.26'dan anlaşılmaktadır. Ancak ihracata yönelik üretim yapan ve Pazar payının %95'ini yurt dışı piyasanın oluşturduğu sektörde iki işletmenin "İhracat Yapabilmek" amacına katılmıyorum gibi bir cevap vermesi anlamlı bulunmamıştır.

Tablo 4.26. İhracat Yapabilmek İçin Teşvik Kullanma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	2	5,3	8,7
Kısmen Katılıyorum	7	18,4	30,4
Katılıyorum	14	36,8	60,9
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

e. Düşük Maliyetli Kredi Temin Etme: “Düşük Maliyetli Kredi Temin Etmek İçin Teşvik Kullandım” amacıyla teşvik kullanan işletmelerin çoğunluğunun (%56,5) “kısmen katılmıyorum” cevabını verdikleri görülmektedir (Tablo 4.27).

Tablo 4.27. Düşük Maliyetli Kredi Temin Etmek İçin Teşvik Kullanma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	5	13,2	21,7
Kısmen Katılmıyorum	1	2,6	4,3
Kararsızım	1	2,6	4,3
Kısmen Katılıyorum	13	34,2	56,5
Katılıyorum	3	7,9	13,0
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Bu da işletme sahip ve yöneticilerinin düşük maliyetli kredi teminini temel amaç olarak görmediklerini göstermektedir. Ancak, bir dikkat çeken oran ise “katılmıyorum” cevabını veren işletme sahip ve yöneticileridir. Buradan da Denizli’de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerin %21,7’lik kısmının teşviklerden istifade etme nedenleri arasında düşük maliyetli kredi temin etmek amacının yer almadığı sonucunda varılmaktadır.

f. Finansal Sorunlarını Çözme: Teşvik kullanan 23 işletme sahip ve yöneticisinden 14’ü kısmen böyle bir amaçları olduğunu, 4 işletme sahip ve yöneticisi ise böyle bir amaçlarının kısmen veya tamamen bulunmadığını, 5 işletme

sahip ve yöneticisi ise finansal sorunlarını çözmek için teşvik tedbirlerinden istifade ettiklerini belirtmişlerdir (Tablo 4.28).

Tablo 4.28. Finansman Sorunlarını Çözmek İçin Teşvik Kullanma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	3	7,9	13,0
Kısmen Katılmıyorum	1	2,6	4,3
Kısmen Katılıyorum	14	36,8	60,9
Katılıyorum	5	13,2	21,7
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

g. Kârı Maksimize Etme Gerekçesi: Her işletme sahip ve yöneticisinin kâr etme, karlılığı artırma amacı bulunur. Ancak burada sorgulanan teşvik kullanırken böyle bir amaçları olup olmadığıydı.

Tablo 4.29. Maliyetleri En Aza İndirmek İçin Teşvik Kullanma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	9	23,7	39,1
Kısmen Katılmıyorum	8	21,1	34,8
Kısmen Katılıyorum	3	7,9	13,0
Katılıyorum	3	7,9	13,0
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Teşvik kullanan işletmelerden 17'sinin sahip veya yöneticilerinin (%74'ünün) "Maliyetleri en aza indirerek kârı maksimize etmek" gibi bir amaçlarının tamamen veya kısmen olmadığı neticesine ulaşılmıştır. Zira 6 işletme sahip veya yöneticisinin ise her faaliyetinde kâr amacının bulunduğu değerlendirilmiştir (Tablo 4.29).

h. Teşvik Kullanma Gerekçelerinin Derecelendirilmesi: KOBİ sahip ve yöneticilerine yöneltilen gerekçelerini öncelik sırasına göre sıralamaları isteğinin sonucunda işletme sahip ve yöneticilerinin temel amaçları öğrenilmeye çalışılmıştır. Aşağıda temel amaçlar sırasıyla incelenmiştir.

KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmadaki amaçlarından *birinci*

öncelikli amaç olarak ifade edilenler aşağıdaki tabloda belirtilmiştir (Tablo 4.38).

Tablo 4.30. Teşvik Kullanımında Birinci Öncelikli Amaç Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
İşletmenin Kapasitesini Arttırmak	14	36,8	60,9
Rekabet Gücünü Arttırmak	1	2,6	4,3
İhracat Yapabilmek	6	15,8	26,1
Yatırım, Üretim ve İhracat Maliyetlerini Düşürmek	2	5,3	8,7
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Bunun neticesinde birinci amaç olarak 14 işletme sahip veya yöneticisinin (%60,9) kapasite artırımını, 6 işletme sahip veya yöneticisinin ise (%26,1) ihracat yapmayı belirttikleri tespit edilmiştir. Kapasite artırımını, işletmesini büyötmek isteyen her işletme sahip ve yöneticisinin ana hedeflerinden birisidir. Kapasite artırımını neticesinde pazar payı, rekabet gücü ve istihdamın artacağı muhakkaktır. İşletmesini büyötmek isteyen her işletme sahip veya yöneticisi kapasiteyi artırmak ister ve bunun için gerekli olan kaynağı ise özsermayesi, banka kredileri veya teşviklerden istifade ederek sağlar. Kapasite artırma maksadıyla teşvik kullanma konusunda Tablo 4.22’de de görölen değerlerle Tablo 4.30’da elde edilen değerlerin uyumlu olduğu görölmektedir. Bu da anketin tutarlı olduğunu göstermektedir. Ayrıca 7 nolu hipotezlerden H_1 Hipotezi olan “Teşviklerden istifade edenlerin teşvik kullanmadaki temel amacı işletmesinin kapasitesini artırmaktır.” kabul edilmiştir.

KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmadaki amaçlarından *ikinci* öncelik sırasında yer verdikleri amaçları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Tablo 4.31’de de göröleceği üzere işletme sahip veya yöneticilerinin ikinci öncelikli amaç olarak 8’i (%34,8) kapasite artırımını, 6’şar işletme sahip veya yöneticisi (%26,1’er) ise ihracat yapabilme ve istihdam sağlamayı göstermişlerdir. Bir önceki soru ile birlikte ele aldığımızda ihracat yapabilmek temel amaçlardan ikincisini oluşturduğu görölmektedir. Bunda da Denizli’deki mermer işletmelerinin ihracat odaklı olmaları ve üretimin %95’inden fazlasının ihraç edilmesinden kaynaklandığı

değerlendirilmektedir. Ayrıca 8 nolu hipotezlerden “KOBİ sahip ve yöneticileri Teşvik kullanmadaki temel amaçları arasında ihracat yapabilmek yer almaktadır.” hipotezi de kabul edilmiştir.

Tablo 4.31. Teşvik Kullanımında İkinci Öncelikli Amaç Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
İşletmenin Kapasitesini Arttırmak	8	21,1	34,8
Düşük Maliyetli Kredi Temin Etmek	1	2,6	4,3
İstihdam Sağlamak	6	15,8	26,1
Pazar Payını Arttırmak	1	2,6	4,3
Rekabet Gücünü Arttırmak	1	2,6	4,3
İhracat Yapabilmek	6	15,8	26,1
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmadaki amaçlarından *üçüncü* öncelik sırasında yer alan amacının Pazar payını artırmak olduğu Tablo 4.32’de görülmektedir.

Tablo 4.32. Teşvik Kullanımında Üçüncü Öncelikli Amaç Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
İstihdam Sağlamak	1	2,6	4,3
Finansman Sorunlarını Çözmek	2	5,3	8,7
Pazar Payını Arttırmak	14	36,8	60,9
Rekabet Gücünü Arttırmak	4	10,5	17,4
İhracat Yapabilmek	2	5,3	8,7
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Temel amaçlarla ilgili sıralama sorularında istihdam sağlamanın da temel amaçlar arasında yer aldığıdır. Ancak, gerçekçi düşünüldüğünde hiçbir işletme sadece istihdamı artırmak için teşvik kullanmaz. Kapasitesini artırmak, Pazar payını

büyütmek, rekabet gücü kazanmak ihracat yapmak veya finansal sorunlarını çözmek amaçları için teşvik kullanılabileceği değerlendirilmiştir. İstihdam sağlamak özellikle kapasite artırımının doğal bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. İstihdam sağlamak teşviklerin kullanılmasında hükümetlerin temel amaçları arasında yer alabilecek iken işletmelerin temel amaçları arasında yer alamayacağı düşünülmektedir. Ayrıca 9 nolu hipotezlerden olan “KOBİ sahip ve yöneticilerinin Teşvik kullanmadaki amaçları arasında istihdam sağlamak amacı yer almamaktadır.” hipotezi kabul edilmiştir.

4.7.3.3. Teşvik kullanan KOBİ’ler için teşviklerin yeterlilik durumu

Denizli’de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerin sahip ve yöneticilerine göre kullanmış oldukları teşviğin yeterliliği öğrenilmeye çalışılmıştır.

Tablo 4.33. Kullanılan Teşviklerin Yeterlilik Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	3	7,9	13,0
Kısmen Katılmıyorum	1	2,6	4,3
Kararsızım	1	2,6	4,3
Kısmen Katılıyorum	7	18,4	30,4
Katılıyorum	11	28,9	47,8
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

a. “Kullanmış olduğum Teşvikler yeterli idi” sorusuna verilen cevaplar neticesinde teşvik kullanan işletmelerden 18’inin (%78,2) kullanmış oldukları teşvikleri kapsam bakımından yeterli buldukları sonucuna ulaşmıştır (Tablo 4.33). Teşviklerin tamamen yetersiz olduğu sadece üç işletme sahip veya yöneticisi tarafından dile getirilmiştir. Buradan da büyük bir çoğunluğun devlet tarafından sağlanan teşvik tedbirlerinin kapsam yönünden yeterli bulunduğu sonucuna varılmıştır. Böylelikle de 12 nolu hipotezlerden “KOBİ sahip ve yöneticilerine göre kullandıkları Teşvikler yeterlidir.” hipotezi kabul edilmiştir.

b. Teşviklerin miktar olarak yeterli olup olmadığını sorgulamak amacıyla yöneltilen bu soru neticesinde 15 işletme sahip veya yöneticisi (%65,2) teşviklerin kısmen veya tamamen yeterli olduğunu, buna karşılık 8 işletme sahip veya yöneticisinin (%33,7) teşviklerin miktar olarak yetersiz olduğu düşüncesine sahip oldukları görülmüştür (Tablo 4.34).

Tablo 4.34. Kullanılan Teşviklerin Miktar Açısından Yeterlilik Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	3	7,9	13,0
Kısmen Katılmıyorum	5	13,2	21,7
Kısmen Katılıyorum	8	21,1	34,8
Katılıyorum	7	18,4	30,4
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Yüz yüze görüşmelerde de teşvik miktarlarının yeterli olmasına karşın yapılan anlaşmalar neticesinde varılan mutabakatlara rağmen teşviğin zamanında alınamaması ve sürecin oldukça yavaş işlemesi nedeniyle bir kısım yatırım anlaşmalarını bozmak zorunda kaldıkları öğrenilmiştir.

4.7.3.4. Teşvik kullanan KOBİ'lerin karşılaştıkları güçlükler

Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ sahip veya yöneticilerinin teşvik kullanma sürecinde karşılaştıkları engellerden olduğu değerlendirilen iki ölçekli soru ve bir adet sıralama sorusu ile konu irdelenmiştir:

a. Bürokratik İşlemlerin Fazlalığı: KOBİ sahip veya yöneticileri tarafından bürokratik engellerle karşılaşmadığı şeklinde soru yöneltilerek konu ile ilgili görüşleri istenmiştir. Bunun neticesinde işletme sahip veya yöneticilerinden bürokratik işlemlerin az olmadığı ve bu sebeple teşvik kullanırken oldukça zorlandıkları konusunda 17 işletme sahip veya yöneticisi (%73,9) görüş bildirmişlerdir ki (Tablo 4.35) literatürde de belirtilen bürokratik işlemlerin fazlalığı konusu anket neticesinde de pekiştirilmiştir. İşletme sahip veya yöneticilerinin bir kısmı ise özellikle nakdi teşviklerin işletmeleri büyütmek için çok faydalı olarak

değerlendirmelerine rağmen bürokratik işlemlerin yoğunluğundan ürettikleri için her teşvik tedbirinden istifade için müracaat edemediklerini beyan etmişlerdir.

Tablo 4.35. Bürokratik İşlemlerin Fazla Olmadığına İnananların Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	9	23,7	39,1
Kısmen Katılmıyorum	8	21,1	34,8
Kararsızım	1	2,6	4,3
Kısmen Katılıyorum	4	10,5	17,4
Katılıyorum	1	2,6	4,3
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

b. Siyasal Otoritenin Desteği: Ön anket neticesinde bir kısım işletme sahip veya yöneticisi tarafından dile getirilmesi üzerine ankete dahil edilen soruya işletme sahip veya yöneticilerinin büyük bir çoğunlukla (%91,3) iktidar partisinin desteğinin teşvik kullanmada etkisi olmadığını belirtmiştir (Tablo 4,36).

Tablo 4.36. Siyasal Otoritenin Desteğiyle Kolaylıkla Teşvik Kullanma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	21	55,3	91,3
Kararsızım	1	2,6	4,3
Kısmen Katılıyorum	1	2,6	4,3
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Her ne kadar anket neticesinde bu dönem değerlendirilmiş olsa da önceki dönemlerde siyasal otoriteye yakın olan kişi veya işletmelerin istediklerine kolayca erişilebildikleri hatırlanmaktadır. Burada işletme sahip ve yöneticilerinin çoğunluğunun düşüncelerini direkt olarak yansıtmadıkları değerlendirilmektedir. Buna karşılık elde edilen neticelerle 10 nolu hipotezlerden “KOBİ sahip ve yöneticileri Teşvik kullanmak için siyasal otoritenin desteğine ihtiyaç duymamaktadır.” hipotezi kabul edilmiştir.

c. Yaşanan Sıkıntıların Derecelendirilmesi: İşletme sahip veya yöneticilerinden teşvik kullanırken yaşamış oldukları sıkıntıları sıralamaları istenmiş ve bu sıralama neticelerine göre dağılımı gösteren tablolar aşağıya çıkartılmıştır.

İşletme sahip veya yöneticilerinin *birinci* sırada yer verdikleri sıkıntıları Tablo 4.37’de görmekteyiz.

Tablo 4.37. Teşvik Kullanırken Yaşanılan Birincil Sıkıntı Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Bürokratik İşlemlerin Çokluğu ve Zaman Alması	20	52,6	87,0
İdarî Maliyetlerin Yüksekliği	2	5,3	8,7
Teşvik Veren Kurum ve Kuruluşların Farklı KOBİ Tanımlamaları	1	2,6	4,3
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Tablo 4.37’de literatürde de belirtildiği üzere bürokratik işlemlerin çokluğu ve zaman alması sorunu teşvik kullanan 23 işletme sahip veya yöneticisinden 20’si tarafından (%87) temel problem olarak belirtilmiştir. 2 işletme sahip veya yöneticisine göre idarî maliyetlerin yüksekliği, 1 işletme sahip veya yöneticisine göre de farklı KOBİ tanımları temel sorun olarak gösterilmiştir. Bürokratik işlemlerin fazlalığı işletme sahip veya yöneticilerini teşvik kullanmaktan vazgeçirdiği durumlarında olduğu yüz yüze görüşmeler neticesinde öğrenilmiştir. Ayrıca elde edilen verilerin ışığında 11 nolu hipotez olan “KOBİ sahip ve yöneticileri teşvik kullanmada bürokratik engellerle karşılaşmaktadır.” hipotezi de kabul edilmiştir.

İşletme sahip veya yöneticilerinin *ikinci* olarak yer verdikleri sıkıntıları da aşağıdaki tabloda gösterilmiştir (Tablo 4.38). Teşvik kullanan işletme sahip veya yöneticilerinden 17’si (%73,9) yaşadıkları sıkıntılardan ikinci önem sırasında mevzuatın çokluğu ve sık sık değişmesinin yer aldığını vurgulamışlardır.

Teşvikleri düzenleyen mevzuatın çokluğu işletmeleri teşviklerden yararlanmasını engelleyici bir etken olarak görüldüğü, kalifiye ve yetişmiş eleman yetersizliği

KOBİ'lerin teşvik kullanmadaki en önemli engellerden birisi olarak değerlendirilmiştir.

Tablo 4.38. Teşvik Kullanırken Yaşanılan İkincil Sıkıntı Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Bürokratik İşlemlerin Çokluğu ve Zaman Alması	1	2,6	4,3
Mevzuatın Çokluğu ve Sık Sık Değiştirilmesi	17	44,7	73,9
İdarî Maliyetlerin Yüksekliği	3	7,9	13,0
Teşvik Veren Kurum ve Kuruluşların Farklı KOBİ Tanımlamaları	2	5,3	8,7
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

İşletme sahip veya yöneticilerinin *üçüncü* olarak belirttikleri sıkıntıları da Tablo 4.39'da gösterilmiştir. Teşvik kullanan işletme sahip ve yöneticilerinden 13'ü (%56,5) üçüncü olarak idarî maliyetlerin yüksekliğinden sıkıntı çektiklerini dile getirmişlerdir.

Tablo 4.39. Teşvik Kullanırken Yaşanılan Üçüncül Sıkıntı Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Bürokratik İşlemlerin Çokluğu ve Zaman Alması	2	5,3	8,7
Mevzuatın Çokluğu ve Sık Sık Değiştirilmesi	5	13,2	21,7
Teşviklerden Zamanında Haberdar Olmamak	1	2,6	4,3
İdarî Maliyetlerin Yüksekliği	13	34,2	56,5
Teşvik Veren Kurum ve Kuruluşların Farklı KOBİ Tanımlamaları	2	5,3	8,7
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Özellikle teşvik veren kurum ve kuruluşlara yapılan müracaatlarda sürekli olarak aynı bilgi ve belgelerin hazırlanması ve bir önceki müracaat evraklarından istifade edilmemesi gereksiz kırtasiye ve benzer maliyetlere neden olduğu yüz yüze yapılan görüşmelerde de dile getirilmiştir.

4.7.3.5. Teşvik kullanan KOBİ'lerin hedeflere ulaşma durumu

Ankete katılan işletme sahip veya yöneticilerinden teşvik kullananlar; kullanmış oldukları teşvikler neticesinde hedefledikleri sonuçları kısmen veya tamamen aldıklarını belirtmişler ise de 14'ünün (%60,9) kullandığı teşvik neticesinde kısmen hedeflediği sonuçları aldığını görmekteyiz (Tablo 4.40). Bundan da değişimin kaçınılmaz olduğu ve buna uyum sağlayamayan işletmelerin ömrünün uzun olmayacağı bilindiğinden hedeflerini tam olarak yerine getiremediklerini ifade ettikleri değerlendirilmektedir. Böylelikle de 13 nolu hipotez olan "KOBİ sahip ve yöneticileri kullandıkları Teşvikler neticesinde hedeflerine ulaşmışlardır." Hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 4.40. Kullanılan Teşvik Neticesinde Hedeflere Ulaşma Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlananlar İçinde Yüzdesi (%)
Kısmen Katılıyorum	14	36,8	60,9
Katılıyorum	9	23,7	39,1
Boş	15	39,5	
Toplam	38	100,0	100,0

4.7.3.6. Teşvik kullanmayan KOBİ'lerin gerekçeleri

Teşvik kullanmayan 15 işletmenin sahip ve yöneticilerine neden teşvik kullanmadıklarını tespit etmek amacıyla dokuz soru yöneltmiş ve bu soruların cevaplarına göre dağılımlar çıkartılmıştır. Bu sorularda 23 işletme sahip ve yöneticisinin teşvik kullandıklarından bu sorulara cevap vermedikleri ve bu sebeple Tablolarda boş olarak gösterildiği görülmektedir.

a. Bürokratik İşlemlerin Fazla Olması: Bu soru grubunun ilki olan bürokratik işlemlerin fazla olması nedeniyle teşvik kullanmak istemiyorum cevabını veren

işletme sahip ve yöneticilerinin 9'u tamamen 5'i de kısmen böyle bir nedenleri olduğunu ifade etmişlerdir (Tablo 4.41). Buradan da 14 nolu hipotez olan "Teşvik kullanmayan KOBİ sahip ve yöneticilerinin gerekçeleri arasında bürokratik engeller yer almaktadır." hipotezi kabul edilmiştir.

Teşvik kullanan işletme sahip ve yöneticilerinin de aynı sorunla karşı karşıya kaldıkları ve hatta kimi zaman bürokratik işlemler nedeniyle teşvik kullanmaktan vazgeçebildikleri ifade edilmişti. Buradan da teşviklerden yararlanabilmek için istenen belgelerin çokluğu, uzmanlarca yapılan incelemenin uzun zaman alması teşvik kullanan veya kullanmayan işletme sahip ve yöneticilerinin ortak sorununu oluşturduğu sonucuna varılabilmektedir.

Tablo 4.41. Bürokratik İşlemlerin Fazla Olması Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlanmayanlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	1	2,6	6,7
Kısmen Katılıyorum	5	13,2	33,3
Katılıyorum	9	23,7	60,0
Boş	23	60,5	
Toplam	38	100,0	100,0

b. Siyasal Otoritenin Desteğini Alamama: Anket sorularını hazırlamak maksadıyla yapılan ön anket çalışması neticesinde ulaşılan işletme sahip veya yöneticileri ile yapılan görüşmelerde özellikle geçmiş dönemlerde böyle bir sıkıntının var olduğunun dile getirilmesi üzerine ankete dahil edilen bu soruyla ön anket çalışmasında belirtilen sıkıntının var olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 4.42. İktidar Partisinin Desteğini Alamama Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlanmayanlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	14	36,8	93,3
Katılıyorum	1	2,6	6,7
Boş	23	60,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Tablo 4.42’de de görüldüğü gibi, 14 işletme sahip veya yöneticisi böyle bir gerekçelerinin bulunmadığını ifade ederken, sadece bir işletme sahip veya yöneticisi böyle bir problemle karşılaştığı için teşvik kullanmadığını belirtmiştir.

c. Kayırmacılık ve Benzer Nedenlerin Hakim Olması Gerekçesi: Ankete katılan işletme sahip ve yöneticilerinden teşvik kullanmayanların %20’si kısmen kayırmacılık yapıldığı, %20’si bunun kısmen doğru olmadığı %60’ı ise bunun doğru olmadığını ifade etmiştir. Teşvik kullanan işletme sahip ve yöneticileri bu soruya cevap vermediklerinden tablo’da boş olarak gösterilmiştir (Tablo 4.43). Elde edilen veriler yardımıyla 16 nolu hipotez olan “KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmama gerekçelerinin başında kayırmacılık vb. nedenlerin fazlalığına inanmaları yer almamaktadır.” hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 4.43. Kayırmacılık vb. Nedenlerin Hâkim Olduğuna İnanma Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlanmayanlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	9	23,7	60,0
Kısmen Katılmıyorum	3	7,9	20,0
Kısmen Katılıyorum	3	7,9	20,0
Boş	23	60,5	
Toplam	38	100,0	100,0

d. Kalifiye Personel Sayısının Azlığı: Teşvik kullanmayan işletme sahip ve yöneticilerinin çoğunluğu (%86,7) tarafından teşvik kullanmama gerekçeleri arasında kalifiye personel yetersizliğinin bulunmadığı ifade edilmiştir (Tablo 4.44).

Tablo 4.44. Kalifiye Personel Yetersizliği Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlanmayanlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	13	34,2	86,7
Kısmen Katılmıyorum	1	2,6	6,7
Kısmen Katılıyorum	1	2,6	6,7
Boş	23	60,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Teşvik kullanmak istedikleri takdirde yardım alabilecekleri personel temininde sıkıntı yaşamayacakları veya bu amaçla kurulmuş aracı kurumlardan istifade

edebilecekleri yapılan görüşmeler neticesinde öğrenilmiştir.

e. Bilgi Sahibi Olmamak: Denizli’de mermer sektöründe faaliyet gösteren ve teşvik kullanmayan KOBİ sahip veya yöneticilerinin %60’ı tarafından teşviklerden istifade etmeme nedenleri arasında kısmen veya tamamen bilgi sahibi olamamak sorununun yattığı anket neticesinde görülmüştür (Tablo 4.45).

Tablo 4.45. Bilgi Sahibi Olmama Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlanmayanlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	6	15,8	40,0
Kısmen Katılıyorum	5	13,2	33,3
Katılıyorum	4	10,5	26,7
Boş	23	60,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Bilgi sahibi olamama nedenleri arasında konu ve kapsam bakımından çok fazla teşvik tedbirlerinin yer aldığı ve bunları takip etmekte zorlandıkları yapılan görüşmeler neticesinde öğrenilmiştir. Özellikle, bir kısım işletmenin bilgisayar kullanmadıkları veya yetersiz kullandıkları gözlemlenmiş olup bu sebeple de kolaylıkla ulaşılabilecek teşvik mevzuatı ve teşvik tedbirleri ile ilgili duyurulara ulaşamadıkları değerlendirilmiştir.

f. Çok Farklı Konularda Teşvik Tedbirlerinin Yer Alması ve Bunları Takip Etme Güçlüğü: “Teşvik tedbirlerinden haberdar olmama rağmen o kadar fazla teşvik tedbiri mevcut ki bunların kapsamını takip etmekte kısmen veya tamamen zorlandığımdan teşvik kullanmıyorum” cevabını veren işletmelerin oranı %73,3’dür.

Tablo 4.46. Teşvik Tedbirlerinin Çokluğu ve Bunları Takip Edememe Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlanmayanlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	4	10,5	26,7
Kısmen Katılıyorum	5	13,2	33,3
Katılıyorum	6	15,8	40,0
Boş	23	60,5	
Toplam	38	100,0	100,0

Ancak buradaki sonuç Tablo 4.45’de ortaya çıkan sonuçla çeliştiği görülmektedir. Tablo 4.45’de %60’lık bir grubun teşvik tedbirlerini yeteri kadar bilmedikleri ifade edilmiş olmasına rağmen burada %73,3’lük bir grup teşvikleri bilmesine rağmen başka sebeplerle istifade etmediğini dile getirmektedir. İşletme sahip ve yöneticilerinin bu soruya bilmemek zaafının biraz daha yumuşatma güdüsüyle yanıtladığı değerlendirilmektedir.

g. Özsermayenin Yeterli Olması: Teşvik kullanmayan işletmelerin %60’lık bir kısmının öz sermayesinin yeterli olduğuna inandığından teşvik kullanmadığı anket neticesinde elde edilmiştir (Tablo 4.47).

Tablo 4.47. Özsermayesinin Yeterli Olduğuna İnanıldığından Teşvik Kullanmama Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlanmayanlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	2	5,3	13,3
Kısmen Katılmıyorum	3	7,9	20,0
Kararsızım	1	2,6	6,7
Kısmen Katılıyorum	3	7,9	20,0
Katılıyorum	6	15,8	40,0
Boş	23	60,5	
Toplam	38	100,0	100,0

KOBİ’lerin temel özellikleri arasında yer alan öz sermaye ile ihtiyaçlarını giderme eğilimi burada da kendisini göstermiştir. Bunun yanı sıra öz sermayenin hiçbir zaman yeterli olamayacağı görüşünü taşıyan işletme sahip ve yöneticileri de mevcut olup bunlarda teşvik kullanmayan işletmelerin 1/3’ünü oluşturmaktadır. Bu işletmelerin dinamik, kendisini her zaman yenilemeyi hedeflemiş ve sektörde büyümeyi amaç edinmiş işletmeler olduğu değerlendirilmiştir. Bu netice yardımıyla da 15 nolu hipotezlerden “KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmama gerekçelerinin başında özsermayesinin yeterli olduğuna inanması yer almaktadır.” hipotezi kabul edilmiştir.

h. Aranan Koşulları Sağlayamama: KOBİ sahip ve yöneticileri teşvik kullanmak için istenen koşulları yerine getirebileceklerini inandıkları bunun teşvik kullanmama gerekçesi olamayacağı %86,7’lik bir oranla ifade edilmiştir. Aranan koşulları yerine getiremediğinden teşvik kullanamayan işletme sahip ve yöneticileri

ise işletmelerinin yeni kurulduğunu ve teşvik belgesi alabilmek için asgari bir yıllık faaliyet süresine sahip olma şartını yerine getirmediklerinden kullanamadıkları ifade edilmiştir. Bu işletme sahip ve yöneticilerinin önümüzdeki dönemde teşvik kullanacakları değerlendirilmektedir.

Tablo 4.48. Aranan Koşulları Yerine Getiremediğimden Teşvik Kullanmama Durumu

	Miktar (N)	Yüzdesi (%)	Yararlanmayanlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	13	34,2	86,7
Katılıyorum	2	5,3	13,3
Boş	23	60,5	
Toplam	38	100,0	100,0

1. İnançlar: Bu soruyla işletme sahip ve yöneticilerinin inançlarının teşvik kullanma istememeleri ile bir ilişkisi olup olmadığı öğrenilmeye çalışılmış ve çoğunluğun (%93,3) teşvik kullanmama ile inançları arasında bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir (Tablo 4.49).

Yapılan bazı araştırmalarda özellikle teşvik kredilerinde uygulanan faiz nedeniyle bazı işletme sahip veya yöneticilerinin teşvik tedbirlerini tercih etmedikleri sonucu elde edilmiştir. Buna karşın, Denizli’de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ sahip ve yöneticilerinin böyle bir kaygısının yer almadığı, katılıyorum cevabını veren işletmenin ise tamamen kendi kaynakları ile faaliyete devam ettiğini ve borç veya kredi gibi dış kaynaklara karşı olumsuz bir düşüncesinin bulunduğu yapılan yüz yüze görüşmede ifade edilmiştir.

Tablo 4.49. İnançlar Nedeniyle Teşvik Kullanmama Durumu

	Miktarı (N)	Yüzdesi (%)	Yararlanmayanlar İçinde Yüzdesi (%)
Katılmıyorum	14	36,8	93,3
Katılıyorum	1	2,6	6,7
Boş	23	60,5	
Toplam	38	100,0	100,0

4.7.4. KOBİ'lerin ve işletme sahip veya yöneticilerinin özellikleri ile teşviklerden yararlananlar arasındaki ilişki

Öncelikle araştırma bölümünün başında belirttiğimiz hipotezler test edilecek ve bunun neticesinde de değerlendirmeler yapılacaktır. Ayrıca KOBİ'lerin çeşitli demografik özellikleri ile teşvik kullanma ve teşvik kullanma veya kullanmama gerekçeleri arasında bir ilişki olup olmadığı test edilecektir. Bu maksatla belirlenen hipotezleri test etmek üzere SPSS 11.0 programı kullanmış, Çapraz Tablo (Cross Tab.) Analizi yapılarak Ki-Kare (χ^2) ve Pearson (p) değeri elde edilmiştir. Hesaplanan Pearson (p) değeri 0,05 anlamlılık düzeyinde değerlendirilmiş, (p) değerinin 0,05'ten küçük veya büyük olması halinde H_0 ve H_1 hipotezlerinden hangisinin kabul edileceği bulunmuştur. (p) değeri 0,05'ten küçük olduğunda H_1 hipotezi kabul edilmiş aksi takdirde H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Ankette yer alan sorular arasında ilişkileri incelemek üzere yapılan Çapraz Tablo (Cross Tab.) Analizinde (p) değeri anlamlı olarak bulunmasına rağmen Ki-Kare değeri ile ilgili tablolarda istatistiksel yorumlama yapılamayacağı uyarısı vermiştir. Bunun nedeninin gerek ana kütlelerin gerekse de örneklemin sayısı olarak az olmasından kaynaklandığı değerlendirilmiştir. Ankette tam sayım neticesinde 42 KOBİ sahip veya yöneticisine ulaşılması her ne kadar istatistiksel olarak yorumlanamayacağı belirtilse de araştırmanın tam sayım olarak yapılması, Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin özelliklerini yansıtacağından yorumlanabileceği değerlendirilmiştir.

Birinci Alt Hipotez

İlk olarak Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ sahip ve yöneticilerinin üniversite mezunu olup olmamaları ile teşvikten yararlanma arasında bir ilişki olup olmadığı ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Bu maksatla aşağıda belirtilen hipotezler kurulmuştur.

H_0 : KOBİ sahip veya yöneticilerinin üniversite mezunu olmaları ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ sahip veya yöneticilerinin üniversite mezunu olmaları ile Teşviklerden istifade etmeleri arasında bir ilişki vardır.

KOBİ sahip ve yöneticilerinin üniversite mezunu olma durumları ile teşviklerden yararlananlar arasında anlamlı bir ilişki olduğu (p) değerinin [(p) = 0,002] 0,05'ten az olması nedeniyle anlaşılmalı olup H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Pearson Korelasyon (r) değerine baktığımız zaman ise KOBİ sahip ve yöneticilerinin üniversite mezunu olmaları ile teşvik kullanmaları arasında orta düzeyde bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 4.50. Üniversite Mezunu Olma Durumu ile Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu Arasındaki İlişki

		Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu		Toplam
		Evet	Hayır	
Üniversite Mezunu Olma Durumu	Evet	21	7	28
	Hayır	2	8	10
Toplam		23	15	38

Chi-Square = 9,329 (p) = 0,002 (r) = 0,495

Buradan da üniversite eğitiminin kişileri mevcut imkânlardan azami seviyede istifade etme konusunda bir bakış açısı kazandırdığı ve rasyonel yaklaşımlarla işletmeleri için gerekli konulara ilgi göstererek istifade edebildikleri sonucuna varılabilmektedir.

İkinci Alt Hipotez

KOBİ sahip ve yöneticilerinin yaşları ile teşviklerde istifade etme arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek üzere aşağıda belirtilen hipotezler hazırlanmıştır.

H_0 : KOBİ sahip veya yöneticilerinin yaş grupları ile Teşviklerden istifade etme arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ sahip veya yöneticilerinin yaş grupları ile Teşviklerden istifade etme arasında bir ilişki vardır.

Tablo 4.51. KOBİ Sahip ve Yöneticilerinin Yaş Grupları ile Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu Arasındaki İlişki

		Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu		Toplam
		Evet	Hayır	
Yaş Durumu	20-30	3	3	6
	31-40	12	4	16
	41-50	6	5	11
	50 ve üzeri	2	3	5
Toplam		23	15	38

Chi-Square = 2,728, (p) = 0,436, (r) = 0,124

KOBİ sahip ve yöneticilerinin yaş grupları ile teşviklerden yararlananlar arasında anlamlı bir ilişki olmadığı (p) değerinin 0,436 olarak bulunması ile anlaşılmış olup H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Böylelikle, KOBİ sahip veya yöneticilerinin yaş grupları ile Teşviklerden istifade edenler arasında bir ilişki olmadığı sonucuna varılmıştır.

Üçüncü Alt Hipotez

İşletmelerin hukuki yapıları ile teşvik tedbirlerinden yararlanma durumları arasında ilişki olup olmadığını saptamak amacıyla aşağıda belirtilen hipotezler oluşturulmuştur.

H_0 : KOBİ'lerin hukuki yapıları ile Teşviklerden istifade etme arasında ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ'lerin hukuki yapıları ile Teşviklerden istifade etme arasında ilişki vardır.

Tablo 4.52. İşletmenin Hukuki Yapısı ile Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu Arasındaki İlişki

		Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu		Toplam
		Evet	Hayır	
İşletmenin Hukuki Yapısı	Anonim Şirket	12	2	14
	Limited Şirket	11	13	24
Toplam		23	15	38

Chi-Square = 5,886 (p) = 0,015, (r) = 0,394

İşletmelerin hukuki yapıları ile teşvik kullanma durumları arasında (p)=0,015 değeri bulunduğundan anlamlı bir ilişki olduğu saptanmış ve H_1 Hipotezi kabul edilmiştir. Pearson korelasyon (r) değeri 0,394 olarak bulunduğundan Denizli’de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerin teşviklerden istifade etmeleri arasında düşük düzeyde bir ilişki olduğu sonucuna varılabilmektedir.

Tablo 4.48’te görüleceği üzere 14 Anonim Şirketten 12’sinin, buna karşılık olarak 24 limited şirketten 11’inin teşvik kullandığı tespit edilmiştir.

Dördüncü Alt Hipotez

KOBİ’lerin istihdam ettikleri personel sayısı ile teşviklerde istifade etme arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek üzere aşağıda belirtilen hipotezler hazırlanmıştır.

H_0 : KOBİ’lerin istihdam ettikleri personel sayısı ile Teşviklerden istifade etme arasında ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ’lerin istihdam ettikleri personel sayısı ile Teşviklerden istifade etme arasında ilişki vardır.

Yapılan analiz neticesinde KOBİ’lerin istihdam ettikleri personel sayısı ile teşviklerden yararlanma arasında anlamlı bir ilişki olmadığı (p) değerinin 0,05 değerinden büyük olmasıyla tespit edilmiş ve H_0 Hipotezi kabul edilmiştir. Böylece Denizli’de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerin istihdam ettikleri personel sayısı ile teşviklerden yararlanmaları arasında bir ilişki olmadığı sonucuna varılabilmektedir.

Tablo 4.53. KOBİ’lerin İstihdam Ettikleri Personel Sayısı ile Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu Arasındaki İlişki

		Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Durumu		Toplam
		Evet	Hayır	
İşletmede Çalışan Personel Sayısı	1-9	2	1	3
	10-49	11	9	20
	50-149	7	5	12
	150-250	3		3
Toplam		23	15	38

Chi-Square = 2,284, (p) = 0,516, (r) = -0,139

Aşağıda ise araştırmanın daha önceki bölümlerinde açıklanarak test edilen hipotezlerin sonuçları tekrar verilmektedir.

Beşinci Alt Hipotez

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticileri finansal ihtiyaçlarını özsermayeleri ile finanse etmeyi tercih etmektedir.

Altıncı Alt Hipotez

H_0 : KOBİ'ler finansal sorunlarını çözmeye leasing, forfaiting veya factoring gibi alternatif finansal araçları kullanmamaktadır.

Yedinci Alt Hipotez

H_1 : Teşviklerden istifade edenlerin Teşvik kullanmadaki temel amacı işletmesinin kapasitesini artırmaktır.

Sekizinci Alt Hipotez

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticileri Teşvik kullanmadaki temel amaçları arasında ihracat yapabilmek yer almaktadır.

Dokuzuncu Alt Hipotez

H_0 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin Teşvik kullanmadaki amaçları arasında istihdam sağlamak amacı yer almamaktadır.

Onuncu Alt Hipotez

H_0 : KOBİ sahip ve yöneticileri Teşvik kullanmak için siyasal otoritenin desteğine ihtiyaç duymamaktadır.

Onbirinci Alt Hipotez

H_0 : KOBİ sahip ve yöneticileri teşvik kullanmada bürokratik engellerle karşılaşmaktadır.

Onikinci Alt Hipotez

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticilerine göre kullandıkları Teşvikler yeterlidir.

Onüçüncü Alt Hipotez

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticileri kullandıkları Teşvikler neticesinde hedeflerine ulaşmışlardır.

Ondördüncü Alt Hipotez

H_1 : Teşvik kullanmayan KOBİ sahip ve yöneticilerinin gerekçeleri arasında bürokratik engeller yer almaktadır.

Onbeşinci Alt Hipotez

H_1 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmama gerekçelerinin başında özsermayesinin yeterli olduğuna inanması yer almaktadır.

Onaltıncı Alt Hipotez

H_0 : KOBİ sahip ve yöneticilerinin teşvik kullanmama gerekçelerinin başında kayırmacılık vb. nedenlerinin fazlalığına inanmaları yer almamaktadır.

4.7.5. KOBİ'lerin özellikleri ile diğer değişkenler arasındaki ilişki

Değişkenler arasında ilişki olduğu tespit edilenler incelenmiş ve analiz neticeleri aşağıya çıkarılmıştır.

a. Üniversite mezunu olma durumu ile işletmesinin kapasitesini artırmak için teşvik kullananlar arasındaki ilişkinin test edilmesi

KOBİ sahip ve yöneticilerinin üniversite mezunu olma durumları ile işletmelerinin kapasitesini arttırmak için teşvik kullananlar arasında bir ilişki olup olmadığı ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. İlişkiyi araştırmak amacıyla oluşturulan hipotezler aşağıya çıkarılmıştır.

H_0 : KOBİ'lerin sahip ve yöneticilerinin üniversite mezunu olmaları ile işletmesinin kapasitesini artırmak için teşviklerden yararlanma arasında bir ilişki yoktur.

H₁: KOBİ'lerin sahip ve yöneticilerinin üniversite mezunu olmaları ile işletmesinin kapasitesini artırmak için teşviklerden yararlanma arasında bir ilişki vardır.

Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin sahip veya yöneticilerinin üniversite mezunu olmaları ile işletmesinin kapasitesini arttırmak için teşviklerden yararlananlar arasında anlamlı bir ilişki olduğu [(p)=0,030] değerinden anlaşılmış ve H₁ Hipotezi kabul edilmiştir. Pearson Korelasyon (r) değeri -0,452 olarak tespit edildiğinden orta düzeyde bir ilişkiden söz edilebilmektedir.

Tablo 4.54. Üniversite Mezunu Olma Durumu İle İşletme Kapasitesini Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki

		İşletmenin Kapasitesini Arttırmak İçin Teşvik Kullandım.		Toplam
		Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	
Üniversite Mezunu Olma Durumu	Evet	1	20	21
	Hayır	1	1	2
Toplam		2	21	23

Chi-Square = 4,707, (p) = 0,030, (r) = 0,452

Buradan çıkan ilişkiyle, bir önceki ilişkide de görüleceği üzere teşvik kulanlar ile üniversite mezunu olan işletme sahip veya yöneticileri arasında aynı yönde bir paralellik söz konusudur. Değişimin kaçınılmaz olduğu günümüzde işletme sahip veya yöneticileri değişime ayak uydurabilmek için işletmesinin kapasitesini arttırarak, Pazar payını yükseltmeyi, rekabet gücü kazanmayı ve dolayısıyla büyümeyi amaçlamaktadır. Eğitimli işletme sahip veya yöneticilerinin hedeflerinin sınırlı olmadığı, yatırım maliyetlerini en aza indireceği ve öz sermayesine bağımlı kalmadan yatırım yapabileceği teşviklerden istifade ettiği sonucuna varılmaktadır.

b. İşletme sahip ve yöneticilerinin yaşları ile istihdam sağlamak için teşvik kullanma arasındaki ilişkinin test edilmesi

İşletme sahip ve yöneticilerinin yaşları ile istihdam sağlamak için teşvik kullananlar arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmak amacıyla aşağıda belirtilen hipotezler test edilecektir.

H₀: KOBİ'lerin sahip ve yöneticilerinin yaşları ile istihdam sağlamak için teşviklerden yararlananlar arasında bir ilişki yoktur.

H₁: KOBİ'lerin sahip ve yöneticilerinin yaşları ile istihdam sağlamak için teşviklerden yararlananlar arasında bir ilişki vardır.

İşletme sahip veya yöneticilerinin yaşları ile istihdam sağlamak amacıyla teşvik kullananlar arasında bir ilişkinin anlamlı olduğu elde edilen [(p) = 0,035] değerinden anlaşılmakta olup H₁ Hipotezi kabul edilmiştir. Pearson korelasyon değerinin -0,147 olarak tespit edildiğinden çok düşük seviyede bir ilişki söz edilebilmektedir.

Tablo 4.55. Yaş Durumu ile İstihdam Sağlamak İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki

		İstihdam Sağlamak İçin Kullandım			Toplam
		Kısmen Katılmıyorum	Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	
Yaş Durumu	20-30	0	3	0	3
	31-40	1	3	8	12
	41-50	0	6	0	6
	50 ve üzeri	0	2	0	2
Toplam		1	14	8	23

Chi-Square = 13,554, (p) = 0,035, (r) = -0,147

Teşvik kullanmadaki temel amaçları arasında istihdam sağlamak amacının yer aldığını belirten KOBİ sahip veya yöneticilerinin tamamının 31-40 yaş grubunda bulunduğu görülmektedir. Bununla birlikte insanların 30 yaşından sonra ayakları yere basmaya başlayıp idealist fikirlerin olduğu döneme geçilmektedir. Hükümetlerin sosyo ekonomik hedefleri arasında yer alan bu amaç bu yaş grubundaki işletme sahip veya yöneticileri olarak değerlendirilen istihdam sağlamak hedefi sosyal bir görev olup onlarda kendilerine bu görevi verdikleri değerlendirilmektedir.

c. İşletme sahip ve yöneticilerinin yaşları ile finansal sorunları çözmek için teşvik kullanma arasındaki ilişkinin test edilmesi

İşletme sahip ve yöneticilerinin yaşları ile finansal sorunlarını çözmek için teşvik kullananlar arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmak amacıyla aşağıda belirtilen hipotezler test edilecektir.

H₀: KOBİ'lerin sahip ve yöneticilerinin yaşları ile finansal sorunlarını çözmek için teşviklerden yararlanması arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ'lerin sahip ve yöneticilerinin yaşları ile finansal sorunlarını çözmek için teşviklerden yararlanması arasında bir ilişki vardır.

Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ sahip ve yöneticilerinin yaşları ile finansal sorunlarını çözmek için teşvik kullanma amacı arasında anlamlı bir ilişki olduğu $[(p) = 0,011]$ değeri ile anlaşılmış ve H_1 Hipotezi kabul edilmiştir. Ancak (r) değerinin $-0,184$ olarak bulunması nedeniyle Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin sahip veya yöneticilerinin yaşları ile teşvik kullanmada finansal sorunları çözmek amacı arasında düzeyde bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 4.56. Yaş Durumu ile Finansman Sorunlarını Çözmek İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki

		Finansman Sorunlarını Çözmek İçin Teşvik Kullandım.				Toplam
		Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	
Yaş Durumu	20-30	0	0	1	2	3
	31-40	2	0	10	0	12
	41-50	1	0	2	3	6
	50 ve üzeri	0	1	1	0	2
Toplam		3	1	14	5	23

Chi-Square = 21,521, $(p)=0,011$, $(r) = -0,184$

d. İşletmelerin faaliyet süreleri ile pazar payını arttırmak için teşvik kullanma arasındaki ilişkinin test edilmesi

İşletmelerin faaliyet süreleri ile işletmesinin Pazar payını arttırmak için teşvik kullananlar arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmak amacıyla aşağıda belirtilen hipotezler oluşturulmuştur.

H_0 : KOBİ'lerin faaliyet süreleri ile işletme sahip veya yöneticilerinin işletmelerinin Pazar payını arttırmak için teşviklerden yararlanması arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ'lerin faaliyet süreleri ile işletme sahip veya yöneticilerinin işletmelerinin Pazar payını arttırmak için teşviklerden yararlanması arasında bir ilişki vardır.

İşletmelerin faaliyet sürelerinin Pazar payını artırmak için teşvik kullanan işletme sahip ve yöneticileri arasında anlamlı bir ilişki olduğu [(p) = 0,003] görülmekte olup H_1 Hipotezi kabul edilmiştir. (r) değeri -0,048 olarak bulunduğundan Denizli’de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerin faaliyet süreleri ile KOBİ işletme sahip veya yöneticileri Pazar payını artırmak için teşvik kullanma gerekçesi arasında çok düşük düzeyde bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılabilmektedir. Tablo 4.53’ten de görüleceği üzere yeni kurulan işletmelerin Pazar payını arttırmak amacının daha önce kurulan işletmelerden öncelikli olduğudur. Bunun da sektöre yeni giren işletmelerin kendilerini pazarda kabul edilmesi ayakta kalabilmeleri açısından önemli olduğu değerlendirildiğinden bu amacın diğer faaliyet süresi gruplarına oranla öne çıktığı gözlemlenmiştir.

Tablo 4.57. İşletmenin Faaliyet Süresi ile İşletmenin Pazar Payını Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki

		İşletmenin Pazar Payını Arttırmak İçin Teşvik Kullandım.					Toplam
		Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Kararsızım	Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	
İşletmenin Faaliyet Süresi	1-5 yıl	0	0	0	1	9	10
	6-10 yıl	1	1	0	1	3	6
	11-15 yıl	0	0	1	0	0	1
	16 yıl ve üzeri	0	0	0	1	5	6
Toplam		1	1	1	3	17	23

Chi-Square = 29,614, (p) = 0,003, (r) = -0,048

e. İşletmelerin faaliyet süreleri ile rekabet gücünü artırmak için teşvik kullanma arasındaki ilişkinin test edilmesi

İşletmelerin faaliyet süreleri ile işletmesinin rekabet gücünü arttırmak için teşvik kullananlar arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmak amacıyla aşağıda belirtilen hipotezler oluşturulmuştur.

H_0 : KOBİ’lerin faaliyet süreleri ile işletme sahip veya yöneticilerinin işletmelerinin rekabet gücünü arttırmak için teşviklerden yararlanması arasında bir ilişki yoktur.

H₁: KOBİ'lerin faaliyet süreleri ile işletme sahip veya yöneticilerinin işletmelerinin rekabet gücünü arttırmak için teşviklerden yararlanması arasında bir ilişki vardır.

İşletmenin faaliyet süresi ile işletme sahip veya yöneticilerinin işletmelerinin rekabet gücünü arttırmak için teşvik kullanması arasında anlamlı bir ilişki olduğu [(p) = 0,049] değerinden anlaşılmakta olup H₁ Hipotezi kabul edilmiştir. İfadeler arasında hesaplanan Pearson korelasyon (r) değeri -0,278 olarak bulunduğundan Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin faaliyet süreleri ile rekabet gücünü arttırmak için teşvik kullanma gerekçeleri arasında düşük bir ilişkinin olduğu sonucuna varılabilmektedir.

Tablo 4.58. İşletmenin Faaliyet Süresi ile İşletmenin Rekabet Gücünü Arttırmak İçin Teşvik Kullanma Arasındaki İlişki

		İşletmenin Rekabet Gücünü Arttırmak İçin Teşvik Kullandım.					Toplam
		Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Kararsızım	Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	
İşletmenin Faaliyet Süresi	1-5 yıl	0	0	0	0	10	10
	6-10 yıl	1	1	0	1	3	6
	11-15 yıl	0	0	0	1	0	1
	16 yıl ve üzeri	0	1	1	0	4	6
Toplam		1	2	1	2	17	23

Chi-Square = 21,083, (p) = 0,049, (r) = -0,278

Tablo 4.51 ile değerlerin birbirine oldukça yakın olması ise işletme sahip veya yöneticilerinin teşvik kullanırken ayrı düşünülmemesi gereken Pazar payı ve rekabet gücünü de aynı yönde ifade ettikleri bununda anketin iç duyarlılığının olduğunu gösterdiği gözlemlenmektedir.

f. İşletmelerin faaliyet süreleri ile teşviğin yeterlilik durumu arasındaki ilişkinin test edilmesi

İşletmelerin faaliyet süreleri ile kullanılan teşvik tedbirlerinin yeterlilik durumları arasında bir ilişki olup olmadığını saptamak amacıyla aşağıda belirtilen hipotezler oluşturulmuştur.

H_0 : KOBİ'lerin faaliyet süreleri ile kullanılan Teşviğin yeterlilik durumu arasında bir ilişki yoktur.

H_1 : KOBİ'lerin faaliyet süreleri ile kullanılan Teşviğin yeterlilik durumu arasında bir ilişki vardır.

İşletmenin faaliyet süresi ile kullanılan Teşviğin yeterliliği arasında bir ilişki olduğu [(p) = 0,002] değerinden anlaşılmakta olup H_1 Hipotezi kabul edilmiştir. (r) değeri -0,204 olarak bulunduğundan Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin faaliyet süreleri ile kullanılan teşvikleri yeterli bulanlar arasında düşük seviyede bir ilişki olduğu sonucuna varılabilmektedir. Tablo 4.53'te de görüleceği üzere faaliyet süresi 1 ile 5 yıl arasında olan genç işletmelerin tamamı kullanmış oldukları teşvikleri kısmen veya tamamen yeterli buldukları tespit edilmiştir. Tabii ki burada son dönemlerde teşvik kullanma oranlarının artmasının ve bu dönemde kurulan işletmelerin de bunlardan istifade etmesinin önemli rol oynadığı değerlendirilmektedir.

Tablo 4.59. İşletmenin Faaliyet Süresi ile Kullanılan Teşvik Yeterlilik Durumu Arasındaki İlişki

		Kullanmış Olduğum Teşvikler Yeterli İdi.					Toplam
		Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Kararsızım	Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	
İşletmenin Faaliyet Süresi	1-5 yıl	0	0	0	3	7	10
	6-10 yıl	2	1	0	2	1	6
	11-15 yıl	0	0	1	0	0	1
	16 yıl ve üzeri	1	0	0	2	3	6
Toplam		3	1	1	7	11	23

Chi-Square = 31,291, (p) = 0,002, (r) = -0,204

g. İşletmelerin istihdam ettikleri personel sayısı ile teşvik kullananlar arasındaki ilişkinin test edilmesi

İşletmelerde çalışan personel sayısı ile istihdam sağlamak amacıyla teşvik kullanma arasında ilişki olup olmadığını saptamak amacıyla aşağıda belirtilen hipotezler oluşturulmuştur.

H₀: KOBİ'lerde çalışan personel sayısı ile istihdam sağlamak amacıyla teşvik kullanma arasında bir ilişki yoktur.

H₁: KOBİ'lerde çalışan personel sayısı ile istihdam sağlamak amacıyla teşvik kullanma arasında bir ilişki vardır.

İşletmede personel sayısı ile istihdam sağlamak amacıyla teşvik kullanma arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını araştırmak için oluşturulan Çapraz tablo neticesinde [(p)=0,037] ilişki olduğu ve dolayısıyla H₁ Hipotezi kabul edildiği tespit edilmiştir. İki ifade arasındaki ilişki incelendiğinde de (r) = 0,614 olduğundan Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin istihdam ettikleri personel sayısı ile istihdam sağlamak için teşvik kullanma gerekçesi arasında orta düzeyde bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılabilmektedir.

Tablo 4.60. İşletmede Çalışan Personel Sayısı ile İstihdam Sağlamak Amacıyla Teşvik Kullananlar Arasındaki İlişki

		İstihdam Sağlamak İçin Kullandım.			Toplam
		Kısmen Katılmıyorum	Kısmen Katılıyorum	Katılıyorum	
İşletmede Çalışan Personel Sayısı	1-9	0	0	2	2
	10-49	0	6	5	11
	50-149	0	6	1	7
	150-250	1	2	0	3
Toplam		1	14	8	23

Chi-Square = 13,378, (p) = 0,037, (r) = 0,614

Tablo 4.56'da mikro işletmelerin tamamının, 10-49 arasında personel istihdam eden işletmelerin yaklaşık yarısının istihdam sağlamak amacıyla teşvik kullanıldığı görülmektedir. Küçük işletmelerin istihdamı arttırmak gibi bir amaçlarının olması oldukça doğal bir sonuç olarak karşımıza çıkmakta ve tabii ki bu temel amaç olmamakla beraber büyüme isteğiyle paralellik taşıyan bir düşünce olarak kabul edilebileceği sonucuna varılmaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Esnek yapıları ile ekonomiye dinamizm kazandırarak büyük katkı yapan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin rekabet gücü kazanarak pazar payını artırmaları oldukça önemlidir.

Ülkemizde KOBİ'ler, faaliyet gösteren toplam işletmelerin %99,8'ini oluşturmalarına, toplam istihdamın ise %76,7'sini sağlamalarına rağmen, yarattıkları katma değer düzeyi beklenenin altında kalmıştır.

Ülkemiz KOBİ'lerinin dünya ölçüsünde rekabetçi olabilmesi çok önemlidir. Bu nedenle, bunların istihdam sağlayabilmeleri, katma değer yaratabilmeleri için teşvik edilmeleri zorunludur.

KOBİ'ler; sürekli gelişim ve değişimin yaşandığı günümüzde gelişen ve değişen unsurlara uyum sağlayabilmeleri, değişiklikleri takip edebilmeleri ile etkin ve verimli üretim tekniklerini kullanmaları gerekmektedir. Değişimleri takip etmeleri ve teknolojiye uyum sağlayabilmeleri için gerekli yatırımların yapılması da bu doğrultuda zorunludur. Bu sebeple KOBİ'lerin sermaye bulup yatırım yapmaları gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu işletmeler, sermayelerinin yetersizliği veya kaynak bulmada yaşadıkları zorluklardan dolayı istediklerini yerine getirememektedirler. Yaşadıkları finansman sorununu çözmek için zaten yetersiz olan işletme sermayesini kullanamayacaklarından diğer finansman kaynaklarına yönelebileceklerdir. Bu durumda da banka kredileri işletmelerin karşısına çıkmaktadır. Banka kredileri yakın döneme kadar kredi faizlerinin yüksekliği ve verilen kredi karşılığı istenen garantiler gibi sorunlar nedeniyle işletmeleri zorlayan ve yeni sorunlar yaratan kaynaklar olarak görülmüştür.

Alternatif finansal araçların da yeteri kadar bilinmemesi nedeniyle, KOBİ'ler leasing, forfaiting ve factoring'den de, istifade edememiştir.

Finansal kaynak bulmada gerçekten zorlanan KOBİ'ler için düşük faizli ve/veya çeşitli süreler geri ödemesiz teşvik tedbirleri en uygun dış kaynak olarak

görülmüştür. Bunda da karşılaşılan engeller bazı işletmeleri teşvik kullanmaktan uzaklaştırmıştır.

Denizli mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin üzerindeki araştırmanın bulguları ile yapılan değerlendirmeler ışığında ulaşılan sonuçlar aşağıdaki gibidir.

✓ Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin karar noktasında bulunan patron ve yöneticilerin 2/3'ünün teşviklerden istifade ettikleri ve teşvik kullanma oranlarının önümüzdeki günlerde aranan şartları yerine getirmeleri ve çeşitli engellerin ortadan kısmen veya tamamen kaldırılmasıyla artabileceği,

✓ Denizli'de mermer sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin sahip ve yöneticilerinin çoğunluğunun üniversite mezunu olması modern yönetim yaklaşımının işletmelere yansıtılabileceği bunun doğrultusunda da verimliliğin artabileceği,

✓ Sektörde tepe yöneticilerinin tamamen erkeklerden oluştuğu, bunun da sektörün karakteristiğinden kaynaklandığı,

✓ KOBİ'lerin çoğunluğunun son 10 yıl içinde kurulduğu ve bunun nedeninin de 1985 yılında yürürlüğe giren Maden Mevzuatındaki olumlu gelişmeler ile bu sektörde faaliyet gösteren işletmelerin yurt dışı pazarında başarılı olmalarından kaynaklandığı,

✓ KOBİ'ler; finansal ihtiyaçlarını özsermayeleri ile giderme yoluna gitmekte dış kaynak kullanımını oldukça sınırlı oranlarda düşündükleri,

✓ Banka kredilerinin geçmiş dönemlerdeki yüksek maliyetleri nedeniyle zorunlu olmadıkça kullanılmak istenmeyen bir kaynak olduğu,

✓ KOBİ'lerin alternatif finansal araçlardan factoring, forfaiting ve risk sermayesi yönetimini kullanmadıkları, leasingin kullanılmaya başlandığı ancak, bununda henüz yeterli seviyeye ulaşılmadığı,

✓ Teşvik kullanan KOBİ'lerin tamamına yakını malî ve iktisadî teşvik tedbirlerinden yararlanmasına rağmen idarî ve teknolojik teşvik tedbirlerinden bu oranda istifade edilmediği,

- ✓ Teşvik kullanma gerekçeleri arasında kapasite artırımı, ihracat yapabilme, rekabet gücü elde ederek pazar payını büyütme amaçlarının bulunduğu,
- ✓ Teşvik kullanan KOBİ'ler yaşadıkları sorunlar arasında bürokratik işlemlerin fazlalığı ve uzun zaman alması, mevzuatın çokluğu ve sık sık değişmesi ile idari maliyetlerin yüksekliğinin yer aldığı,
- ✓ Özellikle aracı bankalar vasıtasıyla yapılan teşvik müracaatlarında işlemlerin oldukça uzun zaman aldığı,
- ✓ Teşvik kullanmayan KOBİ'lerin gerekçeleri arasında özsermayelerinin yeterli olduğuna inanmaları veya bürokratik işlemlerin fazlalığının bulunduğu,
- ✓ Ticaret ve Sanayi Odalarının etkin bir şekilde çalışmadıkları, işletme sahip ve yöneticileri tarafından sadece aidat toplayan kuruluşlar olarak görüldükleri tespit edilmiştir.

Ayrıca, yapılan yüz yüze görüşmeler neticesinde KOBİ sahip ve yöneticileri siyasal otorite tarafından haklarının özellikle yurt dışında savunulmasını istedikleri öğrenilmiştir. Ürettikleri malın çoğunu ihraç eden bu işletmeler; ihraç edilen malın söz konusu ülkenin limanında çeşitli bahaneler gösterilerek alınmaması veya değerinin düşürülmeye çalışılması durumunda çıkmaza girdikleri ve ürünlerini ya oldukça düşük değerlerle satmak ya da depo kiralayarak söz konusu ülkede müşteri aramak durumunda kaldıklarını belirtmişlerdir.

Modern yönetim ilkesine sahip bir takım işletme sahip veya yöneticisi ile yapılan mülakatlarda da KOBİ'lerin günü kurtarmak adına faaliyet gösterdikleri, işletmelerinde analizlere yer vermediklerini dile getirilmiştir.

Bölgesel teşvikler kapsamında uygulanan ve DİE'nin 2001 yılı verilerine göre 1500 \$ altında GSMH'ya sahip illerde uygulanmakta olan teşviklerin 2005 yılı itibarıyla GSMH 2000 \$ altında olan illeri kapsayacak şekilde düzenlenmesinin rahatsızlık yarattığı gözlemlenmiştir. Afyon, Burdur ve Uşak illerindeki yatırımcıların bu teşviklerden istifade etmesi neticesinde Denizli'deki yatırımcıların pazarda rekabet etme güçlerinin olumsuz yönde etkileneceği ifade edilmiştir.

Elde edilen bu sonuçlarda karşımıza çıkan olumsuzlukları gidermek ve KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki rolünün istenilen seviyeye ulaşmasını sağlamak için siyasal otorite, kurum ve kuruluşlar ile KOBİ sahip ve yöneticileri tarafından uygulanmasında fayda sağlanacağı değerlendirilen öneriler aşağıda belirtilmiştir.

- KOBİ'ler modern yönetim tekniklerini kullanan, bilgi ve tecrübesi fazla olan kalifiye personel istihdamına ihtiyaçları vardır. Bu ihtiyacı gidermek için KOBİ sahip ve yöneticilerinin istihdam yardımından istifade etmeleri,
- Normal veya Gelişmiş Yörelerde belirli mesafeler kat etmiş işletmeleri olumsuz yönde etkilememesi ve haksız rekabete neden olmamak maksadıyla bölgesel teşviklerden ziyade sektörel teşviklerin verilmesi,
- Bilgi teknolojisinin hakim olduğu dünyada zaman oldukça değerlidir. Bu sebeple yapılacak düzenlemelerde bürokratik engelleri mümkün olduğunca azaltarak, aracı banka uygulamasının tekrar gözden geçirilmesi,
- Sanayi ve Ticaret Odalarının yapılarında düzenlemeler yapılarak üyelerine daha etkin ve daha verimli hizmeti nasıl verebilecekleri sorgulanmalı, sektörler bazında oluşturulan üniteler aracılığıyla pazar araştırmasına, alternatif ürün tespitine ve Ar-Ge faaliyetlerine üniversitelerle de koordine bulunması,
- İhracatın artmasına rağmen dış ticaret açığının da büyümesinin temelinde ihraç mallarının imâlatında kullanılan hammadde, ara mamul ile üretimde kullanılan makine ve teçhizatların çoğunluğunun ithal mallardan oluşmasıdır. Teşvik uygulamalarında yapılacak düzenlemelerle gelişmiş sektörler için teşvik uygulamasından vazgeçilerek ithal mallarının üretimine yönelik teşvik verilmesi,
- Geçmiş dönemlerde yaşanan olumsuzlukların tekrarlanmaması maksadıyla, malî teşvik tedbirlerinin kademeli olarak (teşvik tutarının tamamının tek ödemede verilmemesi) verilmesi,
- İhracat yapan işletmelerin yurtdışında karşılaştıkları sorunları çözmelerinde söz konusu ülkelerde bulunan ticaret ataşelerinin etkin rol oynaması, gerektiği takdirde; hükümetin de, ABD Hükümetinin Motorola'nın alacağını tahsil etmek için

hükümetler nezdinde vermiş olduğu mücadeledeki gibi, sorunların giderilmesinde rol oynaması,

- İşletmelerin sermaye yapısı, işletme faaliyetlerinin finansmanında kullanılan yabancı kaynak ve özsermaye bileşimini ifade etmektedir. Bu bileşimin her bir işletmenin spesifik özelliklerine göre optimal şekilde belirlenmesi, işletme faaliyetlerinin etkin şekilde yürütülebilmesi açısından önemlidir. Finansman oranı olarak nitelendirilen Özsermaye / Yabancı kaynak oranının gelişmiş ülkelerde 1/1 olması istenirken, ülkemizde 2/3 olması yeterli görülmektedir.²⁰⁷ Ancak, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin finansal ihtiyaçlarını tamamını veya çoğunluğunu özsermayeleri ile finanse ettikleri görülmektedir. KOBİ sahip ve yöneticileri bu alışkanlıktan vazgeçerek, yabancı kaynaklardan (banka kredileri, teşvikler, leasing, factoring, forfaiting vb.) finansman oranı asgari 2/3 olacak şekilde istifade etmeleri, halinde küçük ve orta ölçekli işletmelerinin büyümesine katkı sağlanacağı ve firma değerini yükseleceği değerlendirilmektedir.

Ülkemiz KOBİ'leri başta finansman sorunu olmak üzere sorunlarını aştıkları takdirde ülke ekonomisinin itici gücü olacaklardır. Bu sebeple siyasal otorite tarafından desteklenmeleri bir gerekliliktir. Hükümetler, ülkemizin sosyo-ekonomik yapısının geliştirilmesi ve halkın refah seviyesinin yükseltilmesi maksadıyla KOBİ'lere destek olma görevine öncelik vererek, bu işletmelerin arzu edilen seviyeye getirilmesini ve bunun sonucu olarak da toplumsal gelişim ve kalkınmayı sağlanmış olacaklardır.

²⁰⁷ H.Aygören ve H.Sarıtaş (2003). Denizli İmalat Sanayinde Sermaye Yapısı ve Finansman Durumu, Denizli Sanayi Odası, Denizli, s..6-7

KAYNAKLAR

- Akbulut E. (2000). *KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı*, İMKB Eğitim ve Yayın Müdürlüğü, İstanbul.
- Akdiş M. ve Bayrak S.(2000). *Türkiye 'de KOBİ'lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma*, İktisat Yönetim Dergisi, Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi, Sayı:6, s.13-44.
- Akgemci T.(Haziran 2001). *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, KOSGEB, Ankara.
- Algan N. ve İZGİ B.(2000). *AB'ne Uyum Sürecinde KOBİ'lere Yönelik Devlet Yardımları*, Krizden Çıkışta KOBİ'ler Yeniden Yapılanması ve 2000'li Yıllar İçin Değişim Stratejileri Kongresi Bildirileri, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Alpugan O.(1998). *Küçük İşletmeler*, Der Yayınları, Ankara.
- Altınyaldız Z.(1992). *Türkiye'de Sanayi Sektöründe Devlet Yardımları ve AT Uygulaması*, HDTM, Ankara.
- Aygören H.ve Sarıtaş H.(2003). *Denizli İmalat Sanayinde Sermaye Yapısı ve Finansman Durumu*, Denizli Sanayi Odası, Denizli, s..6-7
- Aslantaş M.(1973). *Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Donatım, Tedarik ve Pazarlama Sorunları*, MPM Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri, MPM Yayınları, Ankara.
- Aşkoğlu R.(1988). *Türkiye'de Yatırım Teşvikleri*, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir.
- Avrupa'da KOBİ'ler İçin Ortak Bir Tanım* (1996). Güncel Avrupa, Sayı:2-3.
- Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, *Teşvik Belgeli Yatırımlara İlişkin Faaliyet Raporu 1995-1996*, Ankara, Haziran 1997
- Baykara O. vd. (1989). *Gıda Sanayinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları*, MPM Yayınları, No:382, Ankara.
- Berberoğlu M.(1994). *Uygulanan Teşvik Tedbirlerinin Etkinliği ve Uluslar arası Kurumlar Açısından Değerlendirilmesi*, HDTM, Ankara.
- BİAR (1992). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri*, Ankara.
- Birsen O. (19 NİSAN 2000). *KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı Paneli*, İMKB Konferans ve Panel Serisi:4, İstanbul.
- Breckler S.J. (1994). *A Comparison of Numerical Indexes For Measuring Attitude Ambivalence*, Educational and Psychological Measurement, (<http://www.epnet.com/ehost>, 28 Şubat 2002).
- Cameron K. (1995). *Downsizing, Quality and Performance, The Death and Life of the American Quality Movement*, Oxford University Press, Oxford.

- Ceylan A.(1986). *Esnaf ve Sanatkarların Dışa Açılma Sorunları*, Devlet Esnaf ve Sanatkarları Koruyucu ve Destekleyici Tedbirleri Alır Semineri Bildirileri, Bursa.
- Ceylan A.(1991). *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayın No:52, Bursa.
- Ceylan A.(1998). *Finansal Teknikler*, Ekin Yayınları, Bursa.
- Ceylan A.(3 Ekim 1980). *Türkiye'deki Küçük İşletme Tanımının Önemi*, İstanbul Ticaret Odası Dergisi, İstanbul.
- Civan M. ve UĞURLU M.(2002). *Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Gaziantep İlinde KOBİ'lerin Halka Açılmasına Yönelik Model Önerisi*, Uludağ Üniversitesi İktisadî ve İdarî Bilimler Fakültesi Dergisi Cilt XXI, Sayı 1, Bursa.
- Coşkun H.(1983). *Türkiye ile Avrupa Topluluğunda Teşvik Tedbirleri ve Komunun Tam Üyelik Açısından Değerlendirilmesi*, DPT Yayınları, Ankara.
- Creative Research Systems, *The Survey System: Sample Size Calculator*, (<http://www.surveysystem.com/sscalc.htm> Erişim Tarihi=18 Haziran 2002)
- Çabuk A. ve Saygılı T. (2003). *Finansman Maliyetlerinin KOBİ'lerde Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi-Ampirik Bir Uygulama*, VII. Ulusal Finans Sempozyumu Bildirileri, İ.Ü.İşletme Fakültesi Yayın No:284, İstanbul.
- Çiftçi H.(2000). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Bölgerarası Dengeli Kalkınma Üzerine Etkileri*, Krizden Çıkışta KOBİ'lerin Yeniden Yapılanması ve 2000'li Yıllar için Değişim Stratejileri, ADANA.
- Çiloğlu İ.(Ekim 1997). *Teşvik Sisteminin Değerlendirilmesi*, Hazine Dergisi, Ankara.
- Çolakoğlu M.(2002). *KOBİ Rehberi*, KOSGEB, Ankara.
- Çonkar K. ve Kurt A.F.(2001). *Kayseri'deki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Factoring'den Yararlanmaları Üzerine Bir Değerlendirme*, I. Orta Anadolu Kongresi Bildirileri, Erciyes Üniversitesi, Ankara.
- Çonkar K.(1993). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Katkıları Açısından Factoring*, Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı:1, Adana.
- Demir M.(2003). *İhracat ve İhracat Teşvikleri*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Demirtaş A.(1987). *Küçük Ve Orta Boy Teşebbüslerin Kredi ve Finansman Sorunları*, MPM Yayınları, Yayın No:358, Ankara.
- Dixon R.(1990). *What Do Venture Capitalists Look For?*, Management Account, Dixon.
- DİE (2005). *Dış Ticaret İstatistikleri*, (www.die.gov.tr, Erişim Tarihi: 01 Şubat 2005)
- Dilik B. ve Duran M. (Nisan 1998). *Türkiye'de KOBİ Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi*, Hazine Dergisi, Sayı:10,Ankara.
- Dinçer İ. (1972). *Sanayileşen Türkiye*, Minnetoğlu Kitabevi, İstanbul.

- Dinçer Ö. ve Fidan Y.(1995). *İşletme Yönetimine Giriş*, 1.Baskı, İz Yayıncılık, İstanbul.
- Doğan M.(1995). *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*, Genişletilmiş Yeni Baskı, İzmir.
- Doğan S. (8 Mart 1996). *Geleceğin Bilgi Toplumunun İşletme Tipleri: TEKNOPARKLAR*, Dünya Gazetesi.
- Doğukanlı H. ve Algan N.(2000). *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinde Verimlilik ve Finansal Yapının Değerlendirilmesi ve Hisse Senetleri İMKB'de İşlem Gören KOBİ'lerle İlgili Ampirik Çalışma*, Krizden Çıkışta KOBİ'lerin Yeniden Yapılandırılması ve 2000'li Yıllar için Değişim Stratejileri Kongresi Bildirileri, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Downes J.ve Goodman J. E.(1987). *Dictionary of Finance and Investment Terms*, New York.
- Duran M. S. (Ocak 1997). *Kalkınma Stratejileri ve Teşvik Politikalarının Belirlenmesi*, Hazine Dergisi, Sayı:5, Ankara.
- Ekin N. (1993). *Gelişen Ülkelerde ve Türkiye'de Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük Ölçekli İşyerlerinin Teşviki*, İTO Yayınları, Yayın No:1993-34, İstanbul.
- Ekin N.(1993). *Küçük İşyerlerinde Endüstri İlişkileri*, Kamu-İş Sendikası Yayınları, Ankara.
- Ekinci M.B. *Türkiye'de KOBİ'lerin Örgütlenmesi ve Konuya İlişkin Birtakım Teklifler*, (<http://www.ekocerceve.com/img/haberler/trdekobilerinorgutlenmesi.doc>, Erişim Tarihi: 17.10.2003)
- Ekonomik Vizyon Dergisi (2001). *KOBİ'lere Yönelik Finansal Destekler ve Yardımlar*, İZTO Yayınları, Yıl:73, Sayı.47, İzmir.
- Erkan H.(1997). *Ekonomi Politikasının Temelleri*, Kardeşler Ciltevi, 3.Baskı, İzmir.
- Erkumay M.A. (2000). *KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalandırılması*, Sermaye Piyasası Kurulu Yeterlilik Etüdü, Ankara.
- Finans Dünyası (Ağustos 1997). *Finans Sektörü Gelişiyor*, Sayı 92,
- Gönenli A.(1985). *İşletmelerde Finansal Yönetim*, İstanbul Üniversitesi Yayınları, No:3338, s. 406
- Gültekin F (Şubat 1997). *KOBİ'ler Aldıkları Kredileri Zamanından Önce Kapatıyor*, Hedef Dergisi.
- Harper M.(1984). *Small Business in the Third World*, Guidelines for Practical Assistance, Wiley Ltd., Chichesler, s.2
- Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Müdürlüğü (1993). *1992 Faaliyet Raporu*, Ankara.
- Hendry C. vd.(1995). *Strategy Through People: Adaptation and Learning in the Small Medium Enterprise*, Rutledge, London,
- Hodgets (1989). *Effective Small Business Management*, MBJ Publishers. Third Edition,

- İbaçoğlu G.A. (2002). *KOBİ'lerin Finansman Kaynakları ve Türkiye Uygulaması* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.
- İhracata Yönelik Devlet Yardımları Tebliği ve Uygulama Usul ve Esasları* (1997). İhracat Genel Müdürlüğü Devlet Yardımları Dairesi Başkanlığı Yayınları, Ankara.
- İncekara A.(1995). *Türkiye'de Teşvik Sistemi*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul, s.17
- İpekildoğan Ö. ve MARANGOZ M. (2002). *KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama*. (<http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2002/kobi.htm> Erişim Tarihi: 02.10.2004).
- İrmiş A.(1998). *KOBİ'lerin Yönetim ve Örgüt Sorunları, Denizli'de Bir Araştırma*, VI. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildirileri, Eskişehir.
- İSO (2000). *Ekonomik Durum Tespiti Anket Çalışması ve Sonuçları*, İstanbul.
- İSO Rapor*, 1995
- İTO, *Avrupa Birliği Karşısında KOBİ'lerin Rekabet Olanakları ve Stratejileri*, Avrupa Birliği'ne Yönelik Pazarlama Teknikleri Konulu Seminerler, İstanbul.
- Japon Small Business Corporation (1997). *Toward the Future of Small and Medium Enterprises*.
- Karacaer S. ve Gönenç H. (2001). *KOBİ'lerde İşletme Sermayesi Yönetimi: Büyük Ölçekli İşletmelerle Karşılaştırmalı Bir Analiz*, I. Orta Anadolu Kongresi Bildirileri, Erciyes Üniversitesi, Ankara.
- Karakoyunlu E. (1997). *Türkiye'de Yatırım ve İhracat Teşvikleri*, Yased Yayınları, İstanbul.
- Karasar N. (1999). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Karataş S. (1991). *Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Veli Yayınları, 2. Baskı İstanbul.
- Kaya Ş. (Şubat-2000). *Yeni Teknolojiler, İşletmelerde Küçülmeler ve KOBİ'lerin Artan Önemi*, Karizma Dergisi, Yıl:1, Sayı:1.
- Kemer O.B. (2003). *Bir Dış Ticaret Politikası Aracı İhracat Teşvikleri*, Alfa Yayınları, İstanbul.
- Koçak S. (1993). *Girişimciliği Geliştirme, Destekleme ve Yönlendirme Vakfı Model Geliştirme Çalışmaları*, KOSGEB Yayını, Ankara.
- KONYA Ticaret Odası (Şubat 2002). *Kredi Garanti Fonu*, Yeni İpek Yolu Dergisi, Konya.
- KOSGEB (1996). *AB'deki KOBİ'lere Yönelik Üç Yıllık Programa İlişkin Konsey Karar Önerisi (1997-2000)*, Avrupa Bilgi Merkezi, Ankara.

- KOSGEB (1997). *Türkiye İmalat Sanayinde KOBİ Profili*, KOSGEB Yayını, Ankara.
- KOSGEB (Kasım 1998). *Avrupa Birliği Bülteni*, Ankara.
- KOSGEB (Temmuz 1997). *Avrupa Birliği Bülteni*, Ankara.
- Kozlu C. *Dışa Açılmada Bir Japon Dersi*, Anadolu Matbaacılık.
- Leblebici F. (1999). *Teşvik Sisteminin Etkinliğinin Artırılması İçin Plânlamacı Gözüyle Yapılması Gerekenler, Genel Teşvik Politikalarının Değerlendirilmesi ve Yeni Stratejilerin Belirlenmesi Teşvik 2000*, Hazine Müsteşarlığı Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Meder H. (1994). *Ticaretin Finansmanında Factoring-Forfaiting İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Meir M. G. (1994). *2000 Yıllara Doğru TOSYÖV*, TOSYÖV Mektubu, Ankara.
- MPM 25. Yıl, MPM Yayınları No:434, Ankara
- Mucuk İ.(1995). *Modern İşletmecilik*, Der Yayınları
- Mutluer K. ve Heper F.(1996). *Türk Vergi Mevzuatı*, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:941 Eskişehir.
- Müftüoğlu T.(1998). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'ler*, Dördüncü Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Namık Ö. (01 Mayıs 2000), *Kredi Garanti Sistemi Nedir? KOBİ'lerin Finansman Sorunu Nasıl Çözüm Üretir?*, Girişim Dergisi, s.14
- Oktav M. ve diğerleri (1990). *Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri*, TOBB Yayını No: 176, Ankara.
- Organ İ.(1998). *Türkiye'de Uygulanan Teşvik Politikaları ve Denizli Örneği* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Denizli.
- Özdemir H. *Gümrük Birliği Kapsamında Türkiye'deki KOBİ'ler için İhracatı Teşvik Olanakları*, Ekonomik Vizyon, Özel Rapor.
- Özdemir M.(22-23 Haziran 1990). *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Sorunları ve Çözüm Yolları*, Bayrak Gazetesi.
- Özgen H.(Eylül-Ekim 1991). *Küçük İşletmelerin Kuruluşunda İzlenecek Yaklaşım*, Adana Ticaret Odası Dergisi, Sayı:3,
- Özmen R. (1973). *Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Kredi ve Finansman Sorunları*, Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri, MPM Yayınları, Ankara.
- Özyurt H.ve Çetin M.(2000). *Avrupa Birliğinde Bölgesel Kalkınma Politikası Aracı olarak KOBİ'ler*, Krizden Çıkışta KOBİ'lerin Yeniden Yapılanması ve 2000'li Yıllar için Değişim Stratejileri Kongresi Bildirileri, Çukurova Üniversitesi, Adana.

- Papadopoulos T.N. ve Rowlingson K. *Advanced Data Analysis: The Chi-square Test and Correlations*, (<http://staff.bath.ac.uk/ssskr/quant/spss5.doc>, 14 Haziran 2002).
- Reid G. C. (1998). *Venture Capital Investment An Agency Analysis of Practice*, Roudledge, New York.
- Reinecke J. ve Schoell W. (1986). *Introduction to Business*, Allyn and Inc., London.
- Rodoplu G.(Ocak 2001). *Esnaf ve Sanatkârlar ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Ticari Krediler*, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı:9.
- Sakarya Ş. (Mayıs 2003). *KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu Uygulaması ve Türkiye'deki Gelişmeler*, Finans-Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi, Sayı:470.
- Sarıaslan H. (1994). *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, TÜRMOB Yayınları, Ankara.
- Sarıaslan H. (1996). *Türkiye Ekonomisinde Orta ve Küçük Ölçekli İşletmeler*, TOBB Yayın No: Genel 309; Böl.35, Ankara.
- Sayın M. ve GENİŞ A.S.(1996). *Avrupa Birliğinde KOBİ'ler, Destekleme Programları ve Türkiye Açısından Değerlendirmeler*, KOSGEB, Ankara.
- Scott M. (1986). *Small Firms Growth and Development*, Gower Publishing Company Limited, Nempshire.
- Şencan H.(1995). *İşletmeciler ve İktisatçılar İçin Rapor Yazımı*, İstanbul İşletme İkt.Ens., İstanbul.
- Thompson S.H., ve Dennis R.H. (1983). *The United States of America: The Small Firms*, Editor D.Storey. USA.
- Toroslu M.V. (2000). *Çağdaş Finansal Teknikler*, Beta Yayınevi, İstanbul.
- Türkiye Halk Bankası, *Tanıtım Raporu 2000*, Ankara.
- Uludağ İ. ve Arıcan E. (1999). *Finansal Hizmetler Ekonomisi*, Beta Yayım, İstanbul.
- Uludağ İ. ve Serin V. (1991). *Türkiye'de KOBİ'ler*, İTO Yayın No:1991-25, İstanbul.
- Uludağ İ. ve Yalçın L. (1996). *Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli*, İTO Yayınları, İstanbul,
- Uzay Ş. ve Küçük E. (Ekim 2001). *Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ'lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması*, I. Orta Anadolu Kongresi KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, Ankara.
- Yücel H.(2000). *Uluslararası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü*, İGEME Yayınları, Ankara.

www.dtm.gov.tr Erişim Tarihi: 28.09.2003

www.eib.eu.int, Erişim Tarihi:21.03.2004

www.eximbank.gov.tr Erişim Tarihi: 28.09.2003
www.halkbank.com.tr Erişim Tarihi: 02.05.2002
www.igeme.org.tr Erişim Tarihi:17.04.2001 ; 19.10.2004
www.kosgeb.gov.tr Erişim Tarihi:21.03.2004
www.ntvmsnbc.com Erişim Tarihi: 02.06.2003
www.sba.org.tr Erişim Tarihi:21.03.2004
www.tkb.com.tr Erişim Tarihi:21.03.2004 ; 19.10.2004
www.tobb.org.tr Erişim Tarihi:29.07.2003
www.vakifbank.com.tr Erişim: 02.06.2003



EK - 1: ARAŞTIRMADA UYGULANAN ANKET FORMU

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

**MERMER SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN
TEŞVİKLERDEN İSTİFADE DURUMU İLE BU
KONUDA ETKİLİ OLAN TEMEL FAKTÖRLERİ
BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

ANKET FORMU

D.İlhan BAŞER

**ARALIK 2004
DENİZLİ**

Sayın katılımcı,

Bu anket, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Genel İşletme Bilim Dalında yüksek lisans yapmakta olan D.İlhan tarafından, Yrd.Doç.Dr.Hafize MEDER ÇAKIR'ın danışmanlığında yürütülen “**KOBİ'lerin Finansmanında Teşviklerin Yeri ve Önemi, Denizli'de Teşvik Uygulaması**” konulu tez çalışması kapsamında yapılmaktadır.

Anketin amacı; Avrupa Birliğine giriş sürecinde Ülke ekonomisinin lokomotif olarak görülen Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin istihdam yaratma, üretim ve ihracat potansiyellerini artırmak maksadıyla teşviklerden istifade edip etmediklerini tespit etmek, teşvik kullanma veya kullanmama gerekçelerini belirlemektir. Bu anlamda sizden anketteki sorulara her bölümde verilen açıklamalar doğrultusunda dikkatli ve özenli yanıtlar vermeniz beklenmektedir.

Anketin birinci bölümünde sizin ve işletmenizin demografik bilgileri sorgulanmaktadır. Bu bilgiler sadece araştırmanın istatistikî verilerini ortaya çıkarma amaçlı kullanılacak olup, hiçbir şekilde üçüncü şahıslarla paylaşılmayacaktır. Buna ek olarak, anket sorularına verilen cevaplar gizli tutulacak ve anketi uygulayan kişi dışında hiç kimse tarafından incelenemeyecektir.

Değerlendirmenin daha sağlıklı yapılabilmesi için tüm maddelerin cevaplandırılması gerekmektedir. Lütfen, tüm maddeleri dikkatlice okuyunuz ve boş bırakmayınız. İstedığınız takdirde araştırma neticesi hakkında bilgi verilebilecektir. **Katkılarınız ve yardımlarınız için şimdiden teşekkür ederiz.**

Araştırma hakkında daha detaylı bilgi edinmek veya sorularınız için;

D.İlhan BAŞER

☎ İş : 0 258 265 21 21 (2151) Cep: 0 533 726 36 03
E-mail: ilhanbaser@superposta.com

BİRİNCİ BÖLÜM (DEMOGRAFİK SORULAR)

Bu bölümde sizden işletmeniz ve kendinizle ilgili bazı bilgiler istenmektedir. Bu bilgiler sadece **araştırma amaçlı** olarak sorulmaktadır. Size veya işletmenize uyan kutucuğu işaretleyiniz.

1. İşletmedeki göreviniz nedir?

İşletmenin sahibiyim. Yöneticisiyim. Diğer(.....)

2. Üniversite mezunu musunuz?

Evet Hayır

3. Eğer yanıtınız “Evet” ise, aşağıdaki akademik alanlardan hangisinde eğitim gördünüz?

İnşaat Mühendisliği Maden Mühendisliği Makine Mühendisliği
 Jeoloji Mühendisliği Elkt./Elk. Mühendisliği İşletme
 İktisat Hukuk Sosyal Bilimler
 Fen Bilimleri Diğer (.....)

4. Cinsiyetiniz?

E K

5. Yaşınız?

20 – 30 31 – 40 41–50 yıl 50 ve üzeri

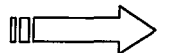
6. Kaç yıldır bu sektörde faaliyet gösteriyorsunuz?

1–5 yıl 6–10 yıl 11–15 yıl 16 yıl ve üzeri

7. İşletmenizde çalışan personel sayısı aşağıdaki gruplardan hangisine girmektedir?

1–9 10–49 50–149 150–250

Lütfen bir sonraki sayfadan devam ediniz.



8. İşletmenizin sabit sermaye tutarı aşağıda belirtilen gruplardan hangisine girmektedir? (x 1.000.000.TL.)

- 100 – 1.000 1.001 – 50.000 50.001 – 100.000
- 100.001 – 500.000 500.001 – 1.000.000 1.000.001 – 2.500.000
- 2.500.001 ve daha fazlası

9. İşletmenizin hukuki yapısı aşağıdakilerden hangisidir?

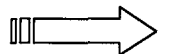
- Adi Şirket Anonim Şirket Kolektif Şirket
- Limited Şirket Kooperatif Diğer (.....)

10. İşletmenizde ortaya çıkan finansal ihtiyaçlarınızın ne kadarını (yaklaşık yüzde olarak) aşağıda belirtilen kaynak / finansal araçlarla karşılıyorsunuz? (İlgili yüzdelerin toplamı 100'ü vermesi gerekmektedir.)

Özsermaye	%
Banka Kredileri	%
Teşvikler	%
Leasing	%
Factoring	%
Forfaiting	%
+ Diğer(.....)	%

T O P L A M % 100

Lütfen bir sonraki sayfadan devam ediniz.



İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ TEŞVİKLERİ

1. Müteakip maddelerde belirtilen Teşvik Tedbirlerinden yararlandınız mı?

Evet Yararlandım. Hayır Yararlanmadım.

(Eğer cevabınız “Hayır Yararlanmadım.” ise lütfen üçüncü bölüm’e geçiniz.)

2. Aşağıda belirtilen İktisadi Teşvik Tedbirlerinden yararlandıklarınızı işaretleyiniz.

<input type="checkbox"/> Gümrük Vergisi Muafiyeti ve Fon Muafiyeti	<input type="checkbox"/> Gelirler ve Kurumlar Vergisi Muafiyeti veya İndirimi
<input type="checkbox"/> Damga Vergisi ve Harç İstisnası	<input type="checkbox"/> KDV İstisnası ve Ertelemesi
<input type="checkbox"/> Bedelsiz Yatırım Yeri Tahsisi	<input type="checkbox"/> Yatırım İndirimi
<input type="checkbox"/> Bölgesel Teşvikler	<input type="checkbox"/> Diğer(.....)

3. Aşağıda belirtilen Mali Teşvik Tedbirlerinden yararlandıklarınızı işaretleyiniz.

<input type="checkbox"/> Yatırımları Teşvik Fonundan İşletme Kredisi	<input type="checkbox"/> Yatırımları Teşvik Fonundan Yatırım Kredisi
<input type="checkbox"/> T.Halk Bankası KOBİ Kredileri	<input type="checkbox"/> Türkiye Kalkınma Bankası Kredileri
<input type="checkbox"/> Avrupa Yatırım Bankası Kredileri	<input type="checkbox"/> EXİMBANK Kredileri
<input type="checkbox"/> Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi	<input type="checkbox"/> Diğer(.....)

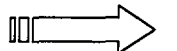
4. Aşağıda belirtilen İdari ve Teknolojik Teşvik Tedbirlerinden yararlandıklarınızı işaretleyiniz.

<input type="checkbox"/> Marka Yardımı	<input type="checkbox"/> İstihdam Yardımı
<input type="checkbox"/> Eğitim Yardımı	<input type="checkbox"/> Ar-ge Desteği
<input type="checkbox"/> Enerji Teşviği	<input type="checkbox"/> Pazar Araştırması
<input type="checkbox"/> Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği	<input type="checkbox"/> Diğer(.....)

5. 1980 öncesi İktisadi ve Mali Teşvik Tedbirlerinden yararlandınız mı, yararlandıysanız kaç defa?

Yararlanmadım 1 defa 2 defa 3 ve daha fazla İşletme kurulu değildi.

Lütfen bir sonraki sayfadan devam ediniz.



6. 1980 öncesi döneminde söz konusu Teşviklerden yararlandıysanız aşağıdaki soruları cevaplayınız.

Teşviğin Adı:

Vadesi :

Teşvik Tutarı :.....

7. 1981 – 1990 döneminde İktisadi ve Mali Teşvik Tedbirlerinden yararlandınız mı, yararlandıysanız kaç defa?

Yararlanmadım 1 defa 2 defa 3 ve daha fazla İşletme kurulu değildi.

8. 1981 – 1990 döneminde söz konusu Teşviklerden yararlandıysanız aşağıdaki soruları cevaplayınız.

Teşviğin Adı:

Vadesi :

Teşvik Tutarı :.....

9. 1991 – 2000 döneminde İktisadi ve Mali Teşvik Tedbirlerinden yararlandınız mı, yararlandıysanız kaç defa?

Yararlanmadım 1 defa 2 defa 3 ve daha fazla İşletme kurulu değildi.

10. 1991 – 2000 döneminde söz konusu Teşviklerden yararlandıysanız aşağıdaki soruları cevaplayınız.

Teşviğin Adı:

Vadesi :

Teşvik Tutarı :.....

11. 2001 yılı ve sonrasında İktisadi ve Mali Teşvik Tedbirlerinden yararlandınız mı, yararlandıysanız kaç defa?

Yararlanmadım 1 defa 2 defa 3 ve daha fazla

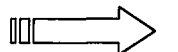
12. 2001 yılı ve sonrasında söz konusu Teşviklerden yararlandıysanız aşağıdaki soruları cevaplayınız.

Teşviğin Adı:

Vadesi :

Teşvik Tutarı :.....

Lütfen bir sonraki sayfadan devam ediniz.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

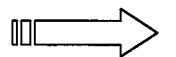
KOBİ'LERİN TEŞVİK KULLANMA/KULLANMAMA GEREKÇELERİ

Bu bölümde yer alan sorularda likert ölçeği kullanılarak sorularak yöneltilmiştir. İkinci bölüm birinci sorusuna “Evet Teşvik Tedbirlerinden Yararlandım.” cevabını verdiyseniz lütfen ilk sorudan başlayınız. “Hayır Teşvik Tedbirlerinden Yararlanmadım.” cevabını verdiyseniz 17 nci sorudan devam ediniz. Her ifadenin sonunda uygun gördüğünüz rakamı daire içine alınız.

KATILMIYORUM	KISMEN KATILMIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILYORUM	KATILYORUM
1	2	3	4	5

1.	İşletmemim kapasitesini artırmak için teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
2.	İstihdam sağlamak için teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
3.	İşletmemin Pazar Payını artırmak için teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
4.	İşletmemin rekabet gücünü artırmak için teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
5.	İhracat yapabilmek için teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
6.	Yatırım, Üretim ve İhracat maliyetlerini düşürmek için teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
7.	Düşük maliyetli kredi temin etmek için teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
8.	Finansman sorunlarını çözmek için teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
9.	Maliyetleri en aza indirerek kârı maksimize etmek için teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
10.	Kullandığım Teşvikler yeterli idi.	1	2	3	4	5
11.	Kullandığım Teşvik istediklerimi yapabilmem için yeterli miktarda idi.	1	2	3	4	5
12.	Teşvik kullanmak için hazırlık yaparken zorlanmadım. Bürokratik işlemler fazla değildi.	1	2	3	4	5
13.	İktidar partisinin desteğini aldığım için kolaylıkla Teşvik kullandım.	1	2	3	4	5
14.	Kullandığım teşvik neticesinde hedeflediğim sonuçları aldım.	1	2	3	4	5

Lütfen bir sonraki sayfadan devam ediniz.



15. Teşvik kullanmadaki temel amaçlarınızı lütfen 1'den 5'e kadar sıralar mısınız? (1: temel amacınızı, 5: ise daha az önemli amacınızı göstermelidir.)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> İşletmemin kapasitesini artırmak | <input type="checkbox"/> Düşük maliyetli kredi temin etmek |
| <input type="checkbox"/> İstihdam sağlamak | <input type="checkbox"/> Finansman sorunlarımı çözmek |
| <input type="checkbox"/> Pazar payımı artırmak | <input type="checkbox"/> Kârı maksimize etmek |
| <input type="checkbox"/> Rekabet gücünü artırmak | <input type="checkbox"/> İhracat yapabilmek |
| <input type="checkbox"/> Yatırım, Üretim ve İhracat maliyetlerini düşürmek | <input type="checkbox"/> Diğer (.....) |

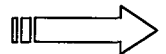
16. Teşvik kullanırken yaşanan sıkıntıları 1'den 6'ya kadar sıralar mısınız? (1: en fazla yaşanan sıkıntıyı, 6: en az yaşanan sıkıntıyı göstermelidir.)

- Bürokratik işlemlerin çokluğu ve zaman alması,
- İktidar partisinin desteğini alamama,
- Mevzuatın çokluğu ve sık sık değiştirilmesi
- Teşviklerden zamanında haberdar olamamak
- İdari maliyetlerin yüksekliği
- Teşvik veren kurum ve kuruluşların farklı KOBİ Tanımlamaları

(LÜTFEN DÖRDÜNCÜ BÖLÜME GEÇİNİZ.)

KATILMIYORUM	KISMEN KATILMIYORUM	KARARSIZIM	KISMEN KATILYORUM	KATILYORUM					
1	2	3	4	5					
17.	Bürokratik işlemlerin fazla olması nedeniyle teşvik kullanmak istemiyorum.								
18.	İktidar partisinin desteğini alamadığımdan teşvik kullanamıyorum.								
19.	Kayırmacılık ve benzer nedenlerin hâkim olduğuna inandığım için teşvik kullanmıyorum.								
20.	İşletmemde kalifiye personel sayısının az olması nedeniyle teşvik kullanamıyorum.								
21.	Teşvikler konusunda bilgi sahibi olmadığımdan teşviklerden istifade edemiyorum.								
22.	Teşvik Mevzuatını bilmeme rağmen çok farklı konularda teşvik tedbirlerinin yer alması ve bunları takip edemediğimden teşvik kullanamıyorum.								
23.	Öz sermayemin yeterli olduğunu düşündüğümden teşvik kullanmak istemiyorum.								
24.	Teşvik kullanmak için aranan koşulları yerine getiremediğimden teşvik kullanamıyorum.								
25.	İnançlarım nedeniyle teşvik kullanmıyorum.								

Lütfen bir sonraki sayfadan devam ediniz.



DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

İSTEKLERİM

Son bölümde Teşvik Tedbirlerinin belirlenmesi, uygulanması, duyurulması ve yararlanılması ve sistemin daha verimli işlemesi ile ilgili olarak özellikle vurgulanmasını istediğiniz istekleriniz öğrenilmeye çalışılacaktır.

SORU 1. Devletin KOBİ Teşvik Politikası ile ilgili istekleriniz nelerdir?

CEVAP 1.

SORU 2. KOBİ'lere destek veren (KOSGEB, Halk Bankası, DPT, Hazine Müsteşarlığı Avrupa Yatırım Bankası, Asya Kalkınma Bankası, Eximbank gibi) kuruluşlardan istekleriniz nelerdir?

CEVAP 2.

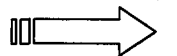
SORU 3. Ticaret veya Sanayi Odası ile ilgili istekleriniz nelerdir?

CEVAP 3.

SORU 4. Teşviklerin duyurulması ile ilgili istekleriniz nelerdir?

CEVAP 4.

Lütfen bir sonraki sayfadan devam ediniz.



SORU 5. Teşviklerle ilgili olarak ele alınmayan diğer konularla ilgili istekleriniz nelerdir?

CEVAP 5.

Anket formunu doldurduğunuz için teşekkür ederiz. Araştırma sonuçlarını içeren raporu size iletebilmemiz için lütfen aşağıdaki bilgileri tamamlayınız;

Adınız ve Soyadınız :

Unvanınız :

İşletmenizin Adı :

Adresiniz :

E-mail Adresiniz :

**ÇALIŞMAMIZA SAĞLADIĞINIZ DEĞERLİ KATKILARINIZDAN
DOLAYI ÇOK TEŞEKKÜR EDERİZ.**

ÖZGEÇMİŞ

10 Haziran 1970 tarihinde KONYA'da doğmuştur. Ayşe Tümer İlkokulu ve Av.Erbil Kuru Ortaokulunu bitirdikten sonra 1984 yılında Kuleli Askeri Lisesine girdi. Buradan 1988 yılında mezun olarak Kara Harp Okulundaki öğrenimine başladı.

Kara Harp Okulundan 1992 yılında Personel Teğmen olarak mezun oldu. 1992-1993 yılları arasında Per.Ok.ve Eğt.Mrk.K.lığı (Konya)'nda Kursiyer Subay, 1993-1997 yılları arasında 8 nci Mknz.P.Tug. (Tekirdağ) Per.Sef.Sb. ve Per.Ş.Md.lüğü, 1997-1999 yılları arasında Sason (Batman) As.Ş.Bşk.lığı görevlerinde bulundu.

1999 yılında 11 nci P.Tug. (Denizli) Mrk.Ş.Md.lüğü görevine atandı ve halen bu görevi yürütmektedir. Evli ve bir çocuk babasıdır.