

**T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**KOGEB GENEL DESTEK PROGRAMININ FİRMALAR
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİNDEĞERLENDİRİLMESİ:
GÖLLER BÖLGESİ UYGULAMASI**

**Selen IŞIK MADEN
0640202039**

DOKTORA TEZİ

**DANIŞMAN
Prof.Dr.Murat Ali DULUPÇU**

ISPARTA, 2012



T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

DOKTORA TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI

Tarih:19/11/ 2012

Enstitü Yönetim Kurulunun18/10/2012 tarih ve 13/b sayılı kararıyla oluşturulan jürimiz, İktisat Anabilim Dalı Bilim Dalını Seçiniz Bilim Dalı DOKTORA öğrencisi Selen IŞIK MADEN'nin "KOSGEB Genel Destek Programının Firmalar Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Göller Bölgesi Uygulaması" başlıklı tezini incelemek ve değerlendirmek üzere19/11/2012 tarihinde saat 11:0'da toplanmış ve adayı tez savunmasına almıştır.

SDÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Yönetmeliğinin 39. Maddesi uyarınca adaya 60 dakika süreyle teziyle ilgili Ek'te sunulan sorular yöneltmiştir. Yapılan değerlendirmeler sonunda adayın tezinin aşağıda belirtilen sebeplerle,

Tezin kabul edilmesine (Öğrenci, varsa jüri tarafından gerekli görülen düzeltmeleri yaparak, tezinin onaylı son şeklini bir (1) ay içinde Enstitü'ye teslim etmelidir.)

Tezde düzeltme verilmesine (Öğrenci, tezde gerekli görülen düzeltmeleri yaptıktan sonra altı (6) ay içinde savunmasını yineleyecektir.)

Tezin reddedilmesine (Öğrenci yeni tez konusu belirleyecek)

***Tez adı değişikliği yapıldı/yapılmadı.**
oy birliği/oy-cokluğu ile karar verilmiştir.

Gereği arz olunur.

Jüri	Adı Soyadı	İmza
Danışman	: Prof.Dr.Murat Ali DULUPÇU	
Üye	: Doç.Dr.Mesut ALBENİ	
Üye	: Doç.Dr.Adem KORKMAZ	
Üye	: Prof.Dr.Murat KARAÖZ	
Üye	: Yrd.Doç.Dr. Onur SUNGUR	

Ekler :

- 1) Tez Değerlendirme Jüri Raporları
- 2) Sınav soru tutanağı

SDÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği; Madde 39 (3) Jüri üyeleri, söz konusu tezin kendilerine teslim edildiği tarihten itibaren en geç bir ay içinde, hazırladıkları raporlarla birlikte toplanarak öğrenciyi tez savunma sınavına alırlar. Tez savunma sınavının yeri ve tarihi EYK'nca belirlenir. Jüri aralarında bir başkan seçer. Tez savunma sınavı, tez çalışmasının sunulması ve bunu izleyen soru-cevap bölümünden oluşur. Tez savunma sınavı en az kırkbeş, en çok doksan dakikadır.

(4) Tez sınavının tamamlanmasından sonra jüri tez hakkında salt çoğunlukla kabul, ret veya düzeltme kararı verir. Bu karar, EABD Başkanlığına tez sınavını izleyen üç gün içinde Enstitüye tutanakla bildirilir. Tezi reddedilen öğrenci yeni tez konusu sunmak zorundadır. Tezi hakkında düzeltme kararı verilen öğrenci en geç altı ay içinde gereğini yaparak tezini aynı jüri önünde yeniden savunur. Bu savunma sonunda da tezi kabul edilmeyen öğrenci yeni tez konusu sunmak zorundadır. Yeni tez konusu bu Yönetmeliğin 38 inci maddesinde yer alan esaslara göre belirlenir.

Enstitü Yönetim Kurulu Kararı	Tarih:	Karar No:
Bu form sınavdan sonra danışman tarafından düzenlenerek ilgili Anabilim Dalı Başkanlığı aracılığı ile 3 gün içinde Enstitüye teslim edilir.		

Bu tez Süleyman Demirel Üniversitesi
Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi
tarafından 2648-D-11 No'lu proje ile desteklenmiştir.



T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü

YEMİN METNİ

Doktora tezi olarak sunduğum “KOSGEB GENEL DESTEK PROGRAMININ FİRMALAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ: GÖLLER BÖLGESİ UYGULAMASI” adlı çalışmanın, tezin proje safhasından sonuçlanmasına kadar ki bütün süreçlerde bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Bibliyografya’da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve onurumla beyan ederim.


İmza
Selen İŞİK MADEN
08.10.2012

IŞIK MADEN, Selen, *KOSGEB Genel Destek Programının Firmalar Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Göller Bölgesi Uygulaması*, Doktora Tezi, Isparta, 2012

ÖZET

Sanayi Devrimi yaşanıp kitle üretimi ekonomilere hakim oluncaya kadar KOBİ'ler, temel üretim birimi olarak ekonomide varlıklarını sürdürmekte iseler de Fordizmin ekonomiye hakim olduğu dönemde KOBİ'ler akademik ve politik çevrede yeterli ilgiyi görmemişlerdir. 1970'lerden itibaren gelişmiş ülkelerde başlayan durgunluk ve krizlerin büyük işletmeleri iflasa ve küçülmeye zorlamasından sonra, KOBİ'ler yeniden önem kazanmaya başlamıştır. Günümüzde ise toplumların ekonomik ve sosyal alanda başarılı olabilmelerinin yolunun KOBİ'lere ve girişimciliğe verilen öneme bağlı olduğu ifade edilmektedir.

KOBİ'lerin ekonomi içindeki öneminin fark edilmesiyle birlikte bu firmaların desteklenmesine yönelik politikalar hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde önem kazanmaya başlamıştır. Günümüzde devletin ekonomik rolü liberalizm ile şekillenmekte ise de devletin ekonomiye müdahale ederek KOBİ'leri destekleyici politikalar uygulaması önemli gerekçelerle savunulmaktadır

Bu tez çalışmasının amacı, KOSGEB Genel Destek Programı kapsamında sunulan desteklerin Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konmasıdır. Bu kapsamda 2008-2011 yılları arasında Isparta ve Burdur illerinde faaliyet gösteren ve KOSGEB Genel Destek Programından yararlanmış olan 147 adet KOBİ ve bu KOBİ'lerle aynı bölgede faaliyet gösteren sektör, ölçek ve firma yaşı itibariyle aynı özellikleri taşıyan ve hiçbir destek programından faydalanmamış olan 147 KOBİ incelenmiştir. Toplamda 294 adet KOBİ üzerinde yapılan analizlerle desteklerin firma performansı üzerindeki etkileri araştırılmıştır.

Oluşturulan araştırma modeli kapsamında destek alan deney grubu firmaları ile hiçbir şekilde herhangi bir destekten faydalanmamış olan kontrol grubu firmalarına Logit ve Tobit analizleri yapılarak firmaların performansları farklı performans kriterleri bağlamında karşılaştırılmış ve destek programının KOBİ performansı üzerinde anlamlı ve olumlu etkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Firma İstihdam artışı üzerinde desteklerden; fuar, nitelikli eleman, test analiz kalibrasyon ve yurtdışı iş gezisi desteği etkili iken; ürün çeşitliliği üzerinde tanıtım ve nitelikli eleman desteklerinin etkili olduğu görülmüştür. Üretim miktarı üzerinde fuar, test analiz kalibrasyon ve belgelendirme desteği etkiliyken; satış hacmi üzerinde nitelikli eleman, test analiz kalibrasyon ve belgelendirme destekleri olumlu etki yaratmaktadır. Müşteri sayısı ve ürün kalitesi üzerinde ise örneklem itibariyle etkisi olan herhangi bir destek türü saptanamamıştır.

Anahtar Kelimeler

KOBİ'ler, KOSGEB, Kamusal Destek, Destek Performansı

IŞIK MADEN, Selen, *Assesment of KOSGEB General Support Programme on Firms Performance: Case of Lake District*, Ph.D. Thesis, Isparta, 2012

ABSTRACT

Before and after the Industrial Revolution SMEs continued their existence in the economy; however, SMEs did not get enough attention in economic and politic society during the period when Fordizm predominated the economy. After the stagnation beginning in the 1970s in developed countries and crisis enforcing big managements to go bankrupt and downsize, SMEs began to come into prominence. And today it's stated that societies' getting successful in economic and social areas depends on the importance given to the SMEs and entrepreneurship.

With realizing the importance of SMEs in the economy, policies devoted to support these firms both developed and began to gain importance in developing countries. Though today the economic role of the government is formed by liberalism, it is encouraged with important justifications the government should implement a policy which supports SMEs by interfering the economy.

The aim of this study to show the effects of the supports offered in the contend of KOSGEB general supporting programme on the performance of the SMEs which are active in the Lake District. In this context 147 SMEs which supported by KOSGEB general supporting programme in Isparta and Burdur between 2008-2011 and 147 other SMEs which didn't supported by any supporting programme and have the same qualities in terms of sector, scale and firm age were analysed. With the analyzes done on 294 SME in total, effects of the supports on the performances of the firms were investigated.

As part of created investigation model, experiment group firms taken support were compared with the control firms not taken any support by applying Logit and Tobit analyzes with respect to different performence criterias and found out that supporting programme has positive and meaningful effects on SME performance. It was seen that on firm's employment increase from the domestic fair support, support of employment of qualified staff, test analyse calibration and foreign business travel are efficient; although, on prduct range promotion and supports of qualified staff are effective. Domestic fair, test analyse calibration and licensing support is efficient on the current output; though, qualified staff, test analyze calibration and licensing supports register positive effects. However on the numbers of customer and product quality no form of support as from sample was determined.

Key Words

SMEs, KOSGEB, Public Support, Support Performance

İÇİNDEKİLER

YEMİN METNİ	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT	iii
İÇİNDEKİLER	iv
KISALTMALAR DİZİNİ	ix
ÇİZELGELER DİZİNİ	x
ŞEKİLLER DİZİNİ	xiii
ÖNSÖZ.....	xiv
GİRİŞ	1
ÇALIŞMANIN AMACI	5
ÇALIŞMANIN KAPSAMI.....	5
ÇALIŞMANIN ÖNEMİ	6
ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ.....	6
SINIRLILIKLAR VE VARSAYIMLAR.....	7
ÇALIŞMANIN İÇERİĞİ	8

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) TANIMI, ÖZELLİKLERİ VE EKONOMİK GELİŞMEDEKİ ÖNEMİ

1.1. KOBİ'LERİN TANIMLANMASINDAKİ GÜÇLÜKLER	10
1.2. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEKİ VE BİRLİKLERDEKİ KOBİ TANIMI	12
1.2.1. OECD KOBİ Tanımı.....	13
1.2.2. Avrupa Birliği KOBİ Tanımı	13
1.2.3. ABD'de KOBİ Tanımı	14
1.2.4. Japonya'da KOBİ Tanımı	15
1.3. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMI	16
1.4. TANIM KARIŞIKLIĞI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME	18
1.5. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI FIRSAT VE TEHDİTLER, BÜYÜK İŞLETMELERE GÖRE SAHİP OLDUKLARI AVANTAJ VE DEZAVANTAJLAR	20

1.6. EKONOMİK GELİŞMEDE KOBİ'LERİN ARTAN ÖNEMİ VE YERİ: TARİHSEL GELİŞİM.....	23
1.6.1. Keynesyen Refah Devleti Çerçevesinde KOBİ'ler	24
1.6.2. Post Fordizm ve Esnek Uzmanlaşma Bağlamında KOBİ'ler	25
1.6.3. 1980 Sonrası Ekonomik Liberalizasyon Çerçevesinde KOBİ'ler	28
1.6.4. KOBİ'lerin Ekonomik Büyümeye Etkisi	31
1.6.5. KOBİ'lerin Rekabete ve Kalkınmaya Etkisi	32
1.6.6. KOBİ'lerin İstihdama Etkisi	39
1.7. KOBİ'LERİN TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİM SÜRECİ YERİ VE ÖNEMİ.....	42
1.7.1. Türkiye'de Tarihsel Süreçte KOBİ'lere Genel Bir Bakış	42
1.7.1.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem: Girişimcilik ve KOBİ'ler	42
1.7.1.2. Cumhuriyet Dönemi KOBİ'lerin Gelişimi	43
1.7.2. Türkiye'de Yapısal Açıldan KOBİ'lerde Mevcut Durum.....	44

İKİNCİ BÖLÜM

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE KOBİ DESTEK SİSTEMİ VE GÜNCEL KAMU POLİTİKA DÖKÜMANLARINDA KOBİ'LERİN YERİ

2.1. KAMU OTORİTELERİNİN KOBİ'LERE BAKIŞI VE DESTEK POLİTİKALARINDA YÖNELİMLER	52
2.1.1. Tarihsel Perspektifte Devletin KOBİ'lere Bakışı Üzerine Bir Değerlendirme 53	
2.2.DÜNYADA KOBİ DESTEK SİSTEMİ	60
2.1.1. AB'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler	61
2.1.2. ABD'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler	69
2.1.3. Japonya'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler	71
2.3. TÜRKİYE'DE GÜNCEL KAMU POLİTİKA DÖKÜMANLARINDA KOBİLER	72
2.3.1. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı	72
2.3.2. Kalkınma Planlarında KOBİ'ler.....	86
2.3.3. KOSGEB Stratejik Planı	89
2.3.4. Güncel Kamu Politika Dokümanlarında KOBİ'lerin Yeri Üzerine Bir Değerlendirme	90
2.4. TÜRKİYE'DE KOBİLERE SAĞLANAN KAMUSAL DESTEKLER.....	91
2.4.1. Dış Ticaret Müsteşarlığı Tarafından Verilen Destekler.....	92

2.4.2. Türkiye Bilimsel Ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Teknoloji Ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEP) Destekleri	93
2.4.3. KOSGEB Tarafından Verilen Destekler.....	94
2.4.3.1. KOBİ Proje Destek Programı	94
2.4.3.2. Tematik Proje Destek Programı	95
2.4.3.3. İşbirliği Güçbirliği Destek Programı.....	96
2.4.3.4. Ar-Ge, İnovasyon Ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı	97
2.4.3.5. Genel Destek Programı	99
2.4.3.6. Girişimcilik Destek Programı	104
2.4.3.7. Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı.....	107
2.4.3.8. Kredi Faiz Desteği	107
2.5. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE SAĞLANAN KAMUSAL DESTEKLER ÜZERİNE GENEL BİR DEĞERLENDİRME	108

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KOBİ'LERİN TEMEL SORUNLARI VE TÜRKİYE'DE AB MÜKTESEBATINA UYUM ÇALIŞMALARI

3.1. KOBİ'LERİN TEMEL VE KRİTİK SORUNLARI ÜZERİNE KAVRAMSAL BİR BAKIŞ	111
3.2. AB KOBİ MÜKTESEBATI VE TÜRKİYE'NİN AB MÜKTESEBATINA UYUM SÜREÇLERİ	114
3.3. KATILIM ORTAKLIĞI BELGELERİNDE KOBİ'LER	120
3.4. AB MÜKTESEBATININ ÜSTLENİLMESİNE İLKİŞKİN TÜRKİYE ULUSAL PROGRAMI	121
3.5. KATILIM ÖNCESİ MALİ YARDIM ARACI (IPA)	122
3.6. TÜRKİYE CC BEST VE KÜÇÜK İŞLETMELER İÇİN AVRUPA ŞARTI RAPORLARI.....	126
3.7. KOBİ'LER VE GİRİŞİMCİLİK İÇİN ÇOK YILLI PROGRAM (2001-2006) MAP.....	126
3.7.1. Politika Geliştirme (BEST Projeleri):.....	127
3.7.2. Avrupa Bilgi Merkezleri (ABM)	128
3.7.3. Finansal Araçlar	128
3.8. REKABETÇİLİK VE YENİLİKÇİLİK PROGRAMI (2007-2013) CIP	129
3.9. LİZBON STRATEJİSİ VE YENİLENEN LİZBON SÜRECİ	130

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
KOBİ POLİTİKALARI İÇİN TEMEL ARAYIŞI:
TEORİK ÇERÇEVELER VE DESTEK LİTERATÜRÜ

4.1. GENEL BİR KOBİ TEORİSİNİN YOKLUĞU VE MEVCUT YAKLAŞIMLARIN YANSIMALARI.....	133
4.1.1. KOBİ'ler İçin Teorik Çerçeve Arayışı	134
4.1.1.1. Makroekonomik Yaklaşımlar	134
4.1.1.2. Dualist Yaklaşımlar.....	136
4.1.1.3. Mikroekonomik Yaklaşımlar	137
4.1.1.3.1. Firma Büyümesi Odaklı Yaklaşımlar	137
4.1.1.3.1.1. Firma Büyümesinde Neoklasik Yaklaşım	137
4.1.1.3.1.2. Penrose'un Firma Büyüme Teorisi	139
4.1.1.3.1.3. Marris Modeli ve Yönetimsel Yaklaşım.....	140
4.1.1.3.1.4. Evrimci İktisadın Firma Büyümesine Bakışı.....	141
4.1.1.3.1.5. Kurumsal İktisadın Firma Teorisi Bakışı.....	143
4.1.1.3.2. Rekabet Odaklı Yaklaşımlar	144
4.1.1.3.2.1. Firma Düzeyinde Rekabet Yaklaşımları.....	146
4.1.1.4. Bölgesel Kalkınma Odaklı Yaklaşımlar.....	149
4.1.2. Firmaya Özgü Faktörleri Kapsayan Yaklaşımlar	153
4.1.2.1. Firma Ölçeği: Gibrat Kanunu.....	153
4.1.2.2. Firmanın Yaşı ve Büyüme	155
4.1.2.3. Firmanın Faaliyet Yeri ve Lokasyon Teorisi	156
4.1.2.4. Firmaya Özgü Diğer Faktörler ve Etkileri	158
4.2. KOBİ'LERE SAĞLANAN KAMUSAL DESTEKLERİN PERFORMANS ÜZERİNE ETKİLERİ: LİTERATÜR TARAMASI	160

BEŞİNCİ BÖLÜM
KOSGEB TARAFINDAN SUNULAN GENEL DESTEK PROGRAMININ
FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ:
BATI AKDENİZ BÖLGESİNDE BİR UYGULAMA

5.1. GÖLLER BÖLGESİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISININ GENEL ÖZELLİKLERİ.....	165
5.2. ARAŞTIRMA TASARIMI	169
5.3. ANAKÜTLE VE ÖRNEKLEM	171
5.4. METODOLOJİ.....	173
5.4.1. Anketin Hazırlanması İçeriği ve Uygulanması.....	173
5.5. ANALİZ YÖNTEMİ.....	175
5.6. VERİ SETİ VE DEĞİŞKENLER	176
5.7. ARAŞTIRMA BULGULARI	179
5.7.1. Tanımlayıcı İstatistikler	179
5.7.1.1. KOBİ'ler Hakkında Genel Bilgiler	180
5.7.1.2. Girişimci Özellikleri Hakkında Tanımlayıcı İstatistikler.....	184
5.7.1.3. Genel Destek Programı Hakkında Tanımlayıcı Bulgular	187
5.7.1.4. Genel Destek Programı Hakkındaki Değerlendirme Bulguları	193
5.7.2. KOSGEB Genel Destek Programının Firma Performansı Üzerindeki Etkileri Hakkındaki Bulgular.....	200
5.7.2.1. Genel Destek Programının İstihdam Üzerindeki Etkileri	204
5.7.2.2. Genel Destek Programının Ürün Çeşidi Sayısı Üzerindeki Etkileri	209
5.7.2.3. Genel Destek Programının Üretim Miktarı Üzerindeki Etkileri.....	213
5.7.2.4. Genel Destek Programının Satış Üzerindeki Etkileri	217
5.7.2.5. Genel Destek Programının Müşteri Sayısı Üzerindeki Etkileri.....	220
5.7.2.6. Genel Destek Programının Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerindeki Etkileri	224
5.8. KOSGEB GENEL DESTEK PROGRAMININ ISPARTA VE BURDUR İLLERİNDE KARŞILAŞTIRMALI PERFORMANS ETKİLERİ	228
5.9. GENEL DESTEK PROGRAMININ KOBİ PERFORMANSINA ETKİLERİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME	233
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	238
KAYNAKÇA	243
EKLER.....	266
ÖZGEÇMİŞ.....	277

KISALTMALAR DİZİNİ

AB	: Avrupa Birliği
AKÇT	: Avrupa Kömür Çelik Topluluğu
BRE	: İşletmeler Arası İşbirliği Merkezi
CIP	: Avrupa Birliği Rekabet Edilebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı
DYY	: Doğrudan Yabancı Yatırım
EIC	: Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı
EUREKA	: Endüstriyel Araştırma Geliştirme İçin Avrupa Ağı
GSİS	: Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
IMF	: Uluslararası Para Fonu
IRC	: Yenilik Aktarım Merkezleri
IRE	: Yenilikçi Bölgeler Ağı
JASME	: Japonya KOBİ Finans Kurumu
JASMİNE	: Avrupa Mikro Finans Kuruluşlarının Desteklenmesi için Ortak Eylem
JEREMIE	: Mikro ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Ortak Avrupa Kaynakları
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSEP	: KOBİ Stratejisi Elem Planı
KSS	: Küçük Sanayi Sitesi
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
SBA	: Küçük İşletmeler İdaresi
TEKMER	: Teknoloji Geliştirme Merkezi
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

ÇİZELGELER DİZİNİ

Çizelge 1 : OECD KOBİ Tanımlaması.....	13
Çizelge 2 : Avrupa Birliği KOBİ Tanımlaması.....	14
Çizelge 3 : ABD KOBİ Tanımlaması.....	15
Çizelge 4 : Japonya KOBİ Tanımlaması.....	15
Çizelge 5 : Çeşitli Kuruluşların KOBİ Tanımlaması.....	16
Çizelge 6 : Türkiye KOBİ Tanımlaması.....	18
Çizelge 7 : Çeşitli Ülkelerin KOBİ Tanımlama Kriterleri.....	19
Çizelge 8 : KOBİ'lerin Büyük İşletmeler Karşısında Avantaj ve Dezavantajları.....	23
Çizelge 9 : Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ'ler.....	41
Çizelge 10: Girişimlerin Ölçeklere Göre Dağılımı.....	44
Çizelge 11: İmalat Sanayinde Girişimlerin Ölçeklere Göre Dağılımı.....	45
Çizelge 12: Girişimlerin Sektörel Dağılımı.....	45
Çizelge 13: Yaş Ortalamalarına Göre Girişimler.....	46
Çizelge 14: Kayıtlı İşyerlerinin Sigortalı Sayısına Göre Dağılımı.....	47
Çizelge 15: Türkiye'de 2010 İtibariyle Girişimlerin Ölçek Dağılımı.....	49
Çizelge 16: KOBİ Destek Politikaları ve Amaçları.....	56
Çizelge 17: Çok Yıllı Programlar ve Bütçeleri.....	65
Çizelge 18: CIP Programı Alt Başlıkları ve Bütçeleri.....	66
Çizelge 19: Japonya KOBİ Finansal Destek Sistemi.....	71
Çizelge 20: KSEP Girişimciliğin Geliştirilmesi Stratejisi Eylem ve Sorumluları.....	75
Çizelge 21: KSEP İşletme Geliştirme Stratejisi Eylem ve Sorumluları.....	77
Çizelge 22: KSEP Uluslararası Pazarlarla Bütünleşme Stratejisi Eylem ve Sorumluları.....	79
Çizelge 23: KSEP İş Ortamının İyileştirilmesi Stratejisi Eylem ve Sorumluları.....	81
Çizelge 24: KSEP Teknoloji ve Yenilikçilik Stratejisi Eylem ve Sorumluları.....	84
Çizelge 25: 2009 Yılı Ocak-Aralık Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı.....	92
Çizelge 26: 2009 Yılı Ocak-Aralık Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı.....	93
Çizelge 27: KOBİ Proje Destek Programı Limitleri.....	94
Çizelge 28: Tematik Proje Destek Programı Limitleri.....	95
Çizelge 29: İşbirliği Güçbirliği Destek Programı Limitleri.....	97
Çizelge 30: Ar-Ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Programı Limitleri.....	98
Çizelge 31: Genel Destek Programı Limitleri.....	100
Çizelge 32: Yeni Girişimci Desteği Destek Limitleri.....	104
Çizelge 33: İş Geliştirme Merkezi Desteği Destek Limitleri.....	106
Çizelge 34: Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı Limitleri.....	107
Çizelge 35: Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik Destek ve Teşvikler.....	109
Çizelge 36: KOBİ Sorunlarını Sınıflandırma Modeli.....	112
Çizelge 37: 20. Fasıl Kapsamında Öngörülen Yasal Düzenlemeler.....	120
Çizelge 38: IPA Kapsamında Ülkelere Verilen Taahhütler.....	123
Çizelge 39: IPA Kapsamında Türkiye'ye Ayrılan Paylar.....	124
Çizelge 40: Çeşitli Yaklaşımlarda KOBİ'lerin Yeri.....	134
Çizelge 41: Mekansal Yenilik Modellerinin Temel Karakterleri.....	152
Çizelge 42: Gibrat Kanunu Çalışmaları ve Sonuçları.....	154
Çizelge 43: Firma Yaşı ve Büyüme İlişkisi Çalışmaları.....	155

Çizelge 44: Kamusal Destekler ve KOBİ Performansına Etkileri İçin Literatür Taraması.....	161
Çizelge 45: GSKD Açısından Türkiye ve TR61 Bölgesi Karşılaştırması (2004-2008).....	166
Çizelge 46: Sektörler İtibariyle GSKD Karşılaştırması.....	166
Çizelge 47: Batı Akdeniz Bölgesi İhracat Verileri.....	168
Çizelge 48: Araştırma Aşamaları ve Çıktılar.....	170
Çizelge 49: Deney Grubu Anakütle ve Örneklem Sayıları.....	172
Çizelge 50: İmalat Sektöründeki Firma Dağılımı.....	172
Çizelge 51: Hizmet Sektöründeki Firma Dağılımı.....	173
Çizelge 52: Araştırmada Kullanılan Değişkenler ve Tanımlamaları.....	177
Çizelge 53: KOBİ'lerin Eleman Sayılarına Göre Frekans Dağılımı.....	182
Çizelge 54: 2008-2011 Dönemi İtibariyle Kullanılan Destekler.....	188
Çizelge 55: Genel Destek Programı Destek Miktarları Hakkında Girişimci Görüşleri.....	199
Çizelge 56: Korelasyon Analizi Sonuçları.....	202
Çizelge 57: İstihdam Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi).....	204
Çizelge 58: İstihdam Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi).....	206
Çizelge 59: İstihdam Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi).....	207
Çizelge 60: Genel Destek Programının İstihdam Üzerine Etkileri (Tobit Analizi).....	208
Çizelge 61: Ürün Çeşitliliği Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi).....	209
Çizelge 62: Ürün Çeşitliliği Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi).....	210
Çizelge 63: Ürün Çeşitliliği Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi).....	211
Çizelge 64: Genel Destek Programının Ürün Çeşitliliği Sayısı Üzerine Etkileri (Tobit Analizi).....	212
Çizelge 65: Üretim Miktarı Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi).....	217
Çizelge 66: Üretim Miktarı Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi).....	218
Çizelge 67: Üretim Miktarı Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi).....	219
Çizelge 68: Genel Destek Programının Üretim Miktarı Üzerine Etkileri (Tobit Analizi).....	220
Çizelge 69: Satış Hacmi Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi).....	221
Çizelge 70: Satış Hacmi Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi).....	222
Çizelge 71: Satış Hacmi Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi).....	223
Çizelge 72: Genel Destek Programının Satış Hacmi Üzerine Etkileri (Tobit Analizi).....	224
Çizelge 73: Müşteri Sayısı Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi	

(Logit Analizi).....	225
Çizelge 74: Müşteri Sayısı Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi).....	226
Çizelge 75: Müşteri Sayısı Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi).....	227
Çizelge 76: Genel Destek Programının Müşteri Sayısı Üzerine Etkileri (Tobit Analizi).....	228
Çizelge 77: Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi).....	228
Çizelge 78: Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi).....	229
Çizelge 79: Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi).....	230
Çizelge 80: Genel Destek Programının Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerine Etkileri (Tobit Analizi).....	231
Çizelge 81: Desteklerin İstihdam Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi.....	232
Çizelge 82: Desteklerin Ürün Çeşidi Sayısı Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi.....	233
Çizelge 83: Desteklerin Üretim Miktarı Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi.....	235
Çizelge 84: Desteklerin Satış Miktarı Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi.....	235
Çizelge 85: Desteklerin Müşteri Sayısı Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi.....	236
Çizelge 86: Desteklerin Müşteri Sayısı Üzerindeki Etkisini Karşılaştırmalı Analizi.....	237
Çizelge 87: Genel destek Programının Firma Performansı Üzerindeki Etkileri.....	238
Çizelge 88: KOSGEB Genel Destek Programının Beklenen Etkileri ve Bulgular.....	241
Çizelge 89: KOSGEB Genel Destek Programının Firma Performansı Üzerine Etkisinin Toplu Değerlendirilmesi.....	244

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1: Küresel Rekabetin Temel Unsurları.....	33
Şekil 2: Bölgesel Rekabet Edebilirlik Piramidi.....	38
Şekil 3: Türkiye’de KOBİ’lerin Ölçek Dağılımı.....	50
Şekil 4: Düzey 2 İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması Haritası.....	125
Şekil 5: Destek Kullanım Dağılımı Tablosu.....	178
Şekil 6: Araştırmaya Katılan KOBİ’lerin İllere Göre Dağılımı.....	180
Şekil 7: Araştırmaya Katılan KOBİ’lerin Yaş Dağılımı.....	180
Şekil 8: Araştırmaya Katılan KOBİ’lerin Ölçek Dağılımı.....	181
Şekil 9: Araştırmaya Katılan KOBİ’lerin Sektörel Dağılımı.....	182
Şekil 10: Araştırmaya Katılan KOBİ’lerin Ortaklılık Durumu.....	183
Şekil 11: Araştırmaya Katılan KOBİ’lerin İhracat Durumu.....	183
Şekil 12: İllere Göre KOBİ’lerin İhracat Durumları.....	184
Şekil 13: Girişimcilerin Yaş Dağılımı.....	185
Şekil 14: Girişimcilerin Yaş Yüzde Dağılımı.....	185
Şekil 15: Girişimcilerin Cinsiyet Dağılımı.....	186
Şekil 16: Girişimcilerin Cinsiyete Göre Eğitim Düzeyleri.....	186
Şekil 17: Girişimcilerin Geçmiş Deneyimleri.....	187
Şekil 18: 2008-2011 Dönem İtibariyle Kullanılan Desteklerin Dağılımı.....	189
Şekil 19: Yurtiçi Fuar Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri.....	189
Şekil 20: Yurtdışı İş Gezisi Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri.....	190
Şekil 21: Tanıtım Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri.....	191
Şekil 22: Nitelikli Eleman Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri.....	191
Şekil 23: Belgelendirme Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri.....	192
Şekil 24: Test Analiz Kalibrasyon Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri.....	192
Şekil 25: Yurt İçi Fuar Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri.....	193
Şekil 26: Yurt Dışı İş Gezisi Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri.....	194
Şekil 27: Tanıtım Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri.....	195
Şekil 28: Nitelikli Eleman İstihdamı Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri.....	196
Şekil 29: Belgelendirme Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri.....	197
Şekil 30: Test Analiz ve Kalibrasyon Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri.....	198

ÖNSÖZ

Eğitim hayatımın en önemli aşamalarından biri olan ve doktora eğitimimin somut bir çıktısı olarak bu tez çalışması, bugünlere gelmemde emeği olan birçok kişinin de katkısını içermektedir. Bu bağlamda emek ve desteklerinden dolayı teşekkür borçlu olduğum birçok kişi bulunmaktadır.

Göller Bölgesinde KOSGEB Genel Destek Programının etkilerini araştırarak, politika çıkarımlarında bulunmaya yönelik olarak hazırlanmış olan bu tez çalışması, Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon birimi tarafından 2648-D-11 No’lu doktora projesi ile desteklenmiştir.

Tez konusunun belirlenmesinden başlayarak, araştırma, analiz ve yazım aşamalarının her safhasında benden desteğini, tecrübesini, bilgisini ve sabrını esirgemeyen; kendisiyle birlikte çalışmaktan onur duyduğum, insani değerleri ile de örnek edindiğim çok saygıdeğer danışmanım Prof.Dr. Murat Ali DULUPÇU hocama,

Tezin ilerleme aşamalarında yol gösterici görüşleriyle önümü açan Tez İzleme Komitesi Üyelerim Doç.Dr. Mesut ALBENİ hocama ve çalışmanın verilerinin toplanması noktasında hayati katkılarından dolayı Doç.Dr. Adem KORKMAZ hocama,

Çalışmanın uygulama kısmında yöntemsel olarak eksiklerimin giderilmesinde büyük katkı sağladıkları için Prof.Dr. Murat KARAÖZ, Yrd.Doç.Dr. Onur SUNGUR ve Yrd.Doç.Dr. Hakan DEMİRGİL hocalarıma teşekkürü bir borç bilirim.

Tüm yaşantım boyunca hertürlü desteğini benden esirgemeyen, varlıklarıyla yüreğimi ısıtan, en umutsuz anlarımda beni yeniden cesaretlendiren ve en önemlisi evlatları olmaktan grur duyduğum ve daha yazamadığım yüzlerce sebepten dolayı çok sevgili annem Yurdanur IŞIK ve babam Ertan IŞIK’a çok teşekkür ederim.

Son olarak, kendi yoğun ve yorucu iş temposuna rağmen ders çalışabilmem için her türlü fedakarlığa katlanan, her zaman moral ve motivasyonu ile beni cesaretlendiren ve en önemlisi en sınırlı hallerimi bile tolere eden sevgili eşim Murat MADEN’e ve annesiyle oyun oynamayı beklerken ders çalışmasına yaşından büyük bir olgunluk göstererek, anlayışını benden esirgemeyen canımdan çok sevdiğim oğlum Mert MADEN’e minnettar olduğumu belirtmek isterim

GİRİŞ

Küreselleşme sürecinin itici gücü olduğu ileri sürülen çokuluslu şirketler 19. yüzyılda ortaya çıkmaya başlamıştır. 18.yüzyılın sonlarında gerçekleşen sanayi devrimi, hem ülkelerin hem de şirketlerin ticaret ve sömürgeciliğe bakışlarını dramatik bir şekilde değiştirmiştir. (Dunning,1993:120) Küreselleşme sürecinin hız kazandığı bir yapıda yaşanan değişim süreci ise her boyuttaki işletmeye çok farklı fırsatlar sunmaktadır. Müşteri tercihlerindeki değişim, küresel ürünlerin oluşması, teknolojiadaki gelişmeler ve bilgi işlem alanındaki ilerlemeler küresel iş imkanlarını çeşitlendirmiş ve bu sürecin yıldızı olarak görünen dev işletmeleri, hantal yapılarını terk etmeye zorlamıştır. John Naisbitt tarafından "Küresel Paradoks" olarak adlandırılan bu duruma göre, dünya ekonomisi büyüdükçe küçük oyuncuların gücü artacaktır. Yani, küresel ekonominin dinamik unsuru KOBİ'ler olacaktır. Naisbitt, küresel ekonominin hakimlerinin çokuluslu şirketler olacağı fikrini bir yanılgı olarak görmekte, dünya ekonomisi büyüyüp açıldıkça KOBİ'lerin hakimiyetinin artacağını ileri sürmektedir.(Naisbitt,1994:5)

Avrupalı düşünce kuruluşu Lisbon Council, 2011 yılında hazırladığı raporda, büyük imalat firmalarının bulunmadığı ve yerlerini mikro ölçekli uluslararası KOBİ'lerin aldığı bir geleceğe hazırlanılması gerektiğine dikkat çekerken; büyük şirketlerin artık bürokrasi ve yavaş karar alma süreçlerine saplanmış durumda olduğunu belirtmiştir. (Mettler ve Williams,2011:5)

Küreselleşme süreci; beraberinde getirdiği hızlı teknolojik değişim, dünya ekonomisinde üretim, istihdam, rekabet ve karşılaştırmalı üstünlükler açısından son derece önemli ve anlamlı değişikliklere yol açmıştır. Çok çeşitli ticari işletmelerin faaliyet gösterdiği ekonomik, politik ve sosyal ortam, değişmiş bulunmaktadır. (Hibbert,2000:3) Bu yeni ekonomik düzende gerek uluslararası gerekse ulusal ekonomik yapılanmalarda makro açıdan yaşanan tüm gelişmeler mikro ekonomik düzeyde işletmelerin yapılarını da etkilemektedir. (Kurtulmuş,1996:127) Bu gelişmelerle birlikte girişimcilerin, yeni girişimlerin ve KOBİ'lerin önemi giderek artan şekilde bölgesel ve ulusal ekonomiler için vazgeçilmez hale gelmiştir. (Eshun,2009:156) Politika yapıcılarının da KOBİ'lere yönelik artan ilgisini sebebi, KOBİ'lerin rekabet gücünün, yeniliğin, istihdam yaratmanın, verimlilik artışının ve

ekonomik büyümenin aracı olarak görülmesidir. Bu ilgi artışında KOBİ'lerin ve girişimciliğin yeniliğin, dinamizmin ve esnekliğin temel kaynağı olarak tüm dünyada kabul görmesi etkili olmuştur. (Aykaç,2009:3)

KOBİ'leri küresel ölçekte ilgi odağı haline getiren ana etkenin 1970'lerde başlayan sosyoekonomik/politik dönüşüm süreci olduğu da söylenebilir. Bu sürece bağlı olarak kitlesel üretim döneminin sona ermesi, üretimin tüketim odaklı bir eksene girmesi ve tüketici taleplerinin değişken bir yapı alması KOBİ'lerin yükseliş trendinin yolunu açtığı söylenebilir.

Bu gelişmelere paralel olarak hem yerel hem de ulusal düzeyde girişimciliğin ve KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik uygulamalar da hız kazanmıştır. KOBİ'lerin teknik yeniliklere daha yatkın, tüketici tercihlerine yönelik daha esnek karakterde olmaları, konjonktürel dalgalanmalara uymadaki kabiliyetleri, üretimdeki boşlukları daha hızlı doldurmadaki katkıları, büyük firmalara yönelik olumlu etkileri, bölgeler arası dengeli büyüme etkileri, rekabetin teşvikinde oynadıkları roller, daha az bürokratik yapıları ve hepsinden önemlisi istihdam artışına yaptıkları net katkılarla kalkınmada önemli bir güç haline gelmeleri bu işletmeleri daha çekici hale getirerek KOBİ'lerin desteklenme gerekçelerine de zemin hazırlamaktadır. (Çetin,1996:73; Ekin,1993:1; İZSİAD,1993:15; KOSGEB,1993:22)

Bu noktada, destek mekanizmalarıyla da ilgili olarak bu tezin araştırma gerekçesini de ortaya koyan üç önemli soru (Sungur,2011:3) sorulabilir:

1. Ülkeler neden büyük ölçekli işletmeleri desteklemek yerine KOBİ'leri desteklemeyi tercih etmektedirler ya da tersten bir bakışla KOBİ'ler neden desteğe ihtiyaç duymaktadır?
2. Ülke ekonomilerinin bütçelerinden pay ayırarak desteklediği KOBİ'lerin bu destekler akabinde performanslarında bir artış görülmekte midir?
3. Performans üzerinde etkili olması beklenen destek mekanizması nasıl şekillenmelidir? Bir başka ifadeyle KOBİ'lerin performansının artmasında ne türde destekler işe yaramaktadır?

KOBİ'ler neden desteklenmeli? sorusu bu çalışmanın temel analiz odağı olmamakla beraber tezin araştırılma gerekçesinin ilk adımını teşkil etmektedir. Bu

soruya literatürde Bennet, McCoshan Stöhr, Storey, Acs gibi yazarlar dört farklı bakış açısıyla yaklaşmaktadırlar:

1. Makro ekonomik amaçlar açısından bakıldığında KOBİ'ler genel olarak istihdam yarattıkları, ekonomik kalkınmaya destek oldukları ve ihracatı arttırdıkları gerekçesiyle desteklenmelidir. KOBİ'lerin yeni iş yaratma potansiyelleri büyük ölçekli işletmelerden birkaç kat daha fazladır ve ilave bir istihdam için üç kat daha az yatırım gerektirmektedir (Özsağır,1999:67) Dünya Bankası tarafından yayımlanan raporda da KOBİ'lerde bir kişilik istihdam yaratabilmek için harcanacak miktarın, büyük işletmelerde harcananın 1/3'ü olduğu ifade edilmiştir. (Küçük,2005:199) KOBİ'lerin, dünyada genel olarak firmaların çoğunluğunu oluşturduğu, toplam istihdamda büyük paya sahip olduğu ve gelecek on yılda dünya üzerindeki kırsal nüfusun iki milyar artacağı dikkate alındığında; istihdam sağlayan temel aktörler olarak bu işletmelerin desteklenmesinin ekonomik ve sosyal gelişme açısından taşıdığı hayati rol daha iyi anlaşılabilir. (OECD,2005:9)

2. Sosyal amaçlar açısından bakıldığında, gelirin yeniden dağılımının sağlanması ve yoksulluğun azaltılmasındaki rolü KOBİ'lerin desteklenme nedenleri arasında yer almaktadır. KOBİ'lerin sağladığı canlı, hareketli rekabet ortamından tüm toplum istifade etmektedir. Orta sınıfın güçlenerek toplumun aşırılıklardan ve sosyal çalkantılardan korunması, yabancılaştırmanın azalması, bölgesel ve bireysel gelir dağılımı problemlerinin azalması, yoksulluğun azalması özellikle sosyal amaçlarla KOBİ'lerin desteklenme gerekçeleri arasında sıralanabilir. (ILO,2004–2005:221)

3. Piyasa başarısızlıklarının düzenlenmesi/etkinsizlik amacı ile KOBİ'lerin desteklenmesi aksak rekabet, kamu malları üretimi, dışsallıkların varlığı, piyasaya giriş engelleri, asimetrik bilgi, az sayıda rakipler, eksik bilgi, fırsat eşitliği sağlamak gibi gerekçelerle savunulmaktadır.

4. Dinamik etkinlik amacı açısından bakıldığında ise inovasyonun teşvik edilmesi KOBİ'lerin desteklenmesi bakımından büyük önem arz etmektedir. Büyük işletmelerin genellikle belirli bir ürünü geliştirmek için küçük bir işletmeden 3 ile 10 kat arasında daha fazla harcama yapmak zorunda kalması, buna karşılık KOBİ'lerin yenilik yapmak için, yaptıkları her harcama birimi karşılığında daha fazla sonuç elde etmeleri KOBİ'lerin inovasyon açısından önemini arttırmaktadır. (İmamoğlu,2002:85)

KOBİ'lere Sağlanan Destekler Firma Performansını Arttırıyor mu? sorusunun cevabı ise çalışmanın ana odağını oluşturmaktadır. Bu konuda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yapılmış olan çok sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır. KOBİ performansı üzerinde olumlu ve anlamlı etkilerinin olduğu görülen bu desteklerle ilgili yapılmış çalışmaların detaylı analizi tez çalışmasının dördüncü bölümünde sunulmaktadır. Durum ülkemiz açısından değerlendirildiğinde ise uluslararası literatürde olduğu gibi zengin bir çalışma listesiyle karşılaşmak mümkün değildir. Desteklerin KOBİ performansı üzerindeki etkilerini ölçmeye yönelik ampirik çalışmalar yok denecek kadar azdır. Mevcut çalışmalar ise ulusal düzeyde değil daha dar kapsamlı ve belli sektörler üzerine yoğunlaşarak yapılmıştır. Literatürdeki bu eksikliğin ardında yatan temel sebeplerden birinin de veri sağlanmasındaki güçlük olduğu düşünülmektedir. Zira söz konusu bu tez çalışması da gerekli verilerin sağlanamaması sebebiyle Göller Bölgesi (Isparta ve Burdur) ile sınırlandırılmıştır.

Oysaki desteklerin firma performansını ne yönde etkilediğini tespit etmek; ya da ne tür desteklerin performans artışı yarattığını saptayabilmek destek mekanizmasının şekillenmesi bağlamında büyük önem arz etmektedir. Bu saptama kamusal kaynakların daha verimli ve etkin şekilde kullanılması sonucunu doğuracağından çalışmalar sonucu elde edilecek bulgular hem mikro hem de makro düzeyde büyük önem taşımaktadır.

Bu bağlamda çalışmanın ana gerekçelerini ortaya koyan sorulardan sonuncusu olan ***KOBİ'lerin performansının artmasında ne türde destekler işe yaramaktadır?***'in cevabı yapılan bu çalışmaların sonuçlarına göre belirlenip politika tasarımlarının yapılmasında büyük önem taşımaktadır. Desteklerinin incelenmesi noktasında farklı bakış açılarından söz etmek mümkündür. Desteklerin etkilerini ölçmeye yönelik olan çalışmaların, rekabet edebilirlik, fayda maliyet analizi, bölgesel kalkınma üzerindeki etkiler, büyüme ve hayatta kalma gibi farklı perspektiflerde şekillendiği görülmektedir. Bu çalışmada ise mikro bir bakış açısıyla desteklerin firma performansı üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir. Bu durumun en önemli ve temel sebebi KOBİ'lerle ilgili verilerin araştırmacılara açık bir veritabanında bulunmamasıdır. Bu çalışmada kullanılan mikro verilerin anket yoluyla tarafımızca elde edilmiş olması çalışmanın kaçınılmaz olarak firma performansı üzerine odaklanması sonucunu doğurmuştur.

Literatürde desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerini ölçmeye yönelik olarak yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde ise gelişmiş ülkelerdeki desteklerin daha çok teknoloji iyileştirme/geliştirme, inovasyon, Ar-Ge ekseninde yoğunlaştığını; gelişmekte olan ülkelerde ise girişimciliğin desteklenmesi danışmanlık ve finansman desteği ağırlıklı olduğu görülmektedir.

ÇALIŞMANIN AMACI

Ülkemizdeki işletmelerin %99'unu oluşturan ve istihdamda önemli bir paya sahip olan KOBİ'lerin genel yatırım, katma değer ve ihracat içindeki payları düşük düzeydedir. Küresel rekabetin hız kazandığı günümüzde KOBİ'lerin rekabet güçlerinin arttırılmasına yönelik destek politikalarının önemi daha da artmaktadır. Etkin bir destek sistemi ile KOBİ'lerin rekabet güçlerinin arttırılması, ülkemizin rekabet gücü ile ekonomik ve sosyal kalkınmasına önemli katkıda bulunacaktır. Ancak desteklerin etkisi hakkında bilimsel verilere dayalı ve bilimsel metotla ölçülmüş, belgelendirilmiş çalışma sayısı son derece sınırlıdır. Dolayısıyla verilen desteklerin hangi alanlarda etkili olduğu, ne tür desteklerin nasıl şekillendirilmesi gerektiği önem arz etmektedir.

Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı KOSGEB Genel Destek Programı kapsamında sunulan desteklerin Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konmasıdır. Çalışma sonuçlarından yararlanılarak bölge itibariyle desteklerin etkinliği belirlenmiş olup, kamu kaynaklarının daha tasarruflu kullanımı ve destek yapılanmasına etkinlik kazandırabilecek çıkarımların yapılması sağlanmış olacaktır. Firmalar üzerinde etkin olan ve olmayan destek türleri belirlenerek politika çıkarımlarında bulunabilmek noktasında da öneriler geliştirilmiş olacaktır.

ÇALIŞMANIN KAPSAMI

Bu çalışmada 2008-2011 yılları arasında Isparta ve Burdur illerinde KOSGEB Genel Destek Programından yararlanmış olan 147 adet KOBİ ve bu KOBİ'lerle aynı bölgede faaliyet gösteren sektör, ölçek ve firma yaşı itibariyle aynı özellikleri taşıyan ve hiçbir destek programından faydalanmamış olan 147 KOBİ bulunmaktadır. Bu kapsamda toplamda 294 adet KOBİ ele alınmaktadır. Destek programından faydalanmış

olan KOBİ'ler çalışmanın deney grubunu, hiçbir destekten faydalanmamış KOBİ'ler ise çalışmanın kontrol grubunu oluşturmaktadır.

ÇALIŞMANIN ÖNEMİ

KOBİ'lerin risk profilinin azaltılması için sağlanan destekler ve izlenen politikalar büyük önem arz etmektedir. Bu bağlamda çalışmanın önemi, KOBİ destek sistemlerini değerlendirerek uygulamadaki desteklerinin incelenmesi, desteklerin KOBİ performansına olan etkilerinin ölçülmesi ve KOBİ'lerin mevcut ve gelecekteki muhtemel ihtiyaçları doğrultusunda yeni bir destek sisteminin tasarlanması için öneri ve modellerin geliştirilmesi ve aynı zamanda KOBİ'lerin destekleri uygulayan kurumlar hakkındaki algısının ölçülmesidir. Çalışmadan elde edilen veriler Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı (BAKA) ve Batı Akdeniz Ekonomisini Geliştirme Vakfı (BAGEV) gibi bölgede politika üretici kurumlara KOBİ politikaları bağlamında kaynak sağlayıcı ve yol gösterici bir etki yaratacaktır. Ulusal düzeyde ise Sanayi Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı ve KOSGEB için veri sağlayıcı bir çalışma olacaktır.

Söz konusu çalışma aynı zamanda bölge itibariyle KOSGEB desteklerinin etkinliğini ölçmeye yönelik ilk ve tek çalışma olması bakımından da önem arz etmektedir.

ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ

Araştırma, 147 deney grubu firması ve 147 kontrol grubu firması olmak üzere toplam 294 KOBİ'yle yapılan yüz yüze anket ve bu anketlerden elde edilen verilerle oluşturulmuştur. Çalışmada yapılan analiz iki kategoriden oluşmaktadır. Deney grubunun ve kontrol grubunun kendi içindeki büyüme olasılıklarını ayrı ayrı değerlendirebilmek için lojistik regresyon modeli (logit) kullanılmıştır. Logit modelinin bir kullanım şekli olan gözlemlerin sınıflandırılması destek alan KOBİ'lerin ve herhangi bir destekten faydalanmamış KOBİ'lerin ayrı kategoride kendi içinde değerlendirilmesi için en uygun yöntem olarak seçilmiştir. Ayrıca deney grubunda göreceli olasılıklar oranı (odds ratio) hesaplamaları yapılarak desteklerin etki büyüklükleri tahmin edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın ikinci kategorisinde KOBİ büyüme performansının ölçülmesi için Tobit model yöntemi kullanılmıştır. Tobit model bağımlı bir değişken Y_i ile

bağımsız bir değişken veya vektör X_i arasındaki ilişkiyi tanımlamak için James Tobin tarafından geliştirilmiş bir ekonometrik yöntemdir.

Çalışma kapsamında yapılmış olan analizler amaçları dahilinde sırasıyla aşağıdaki gibidir:

1. Deney ve kontrol grubuna sadece kontrol değişkenlerini kullanılarak Logit Analizi:

Buradaki temel amaç sadece kontrol değişkenlerinin firma performansını etkileme olasılığının görülmesidir

2. Deney ve kontrol grubu birlikte analize sokularak sadece kontrol değişkenlerini kullanarak Tobit Analizi:

Buradaki temel amaç iki grubu birlikte analize dahil ederek bu değişkenlerin KOBİ'lerin performansı üzerinde sistemli bir şekilde etkilerinin olup olmadığını ortaya koymaktır.

3. Deney grubuna kontrol değişkenlerini ve bağımsız değişkenleri birlikte kullanarak Logit Analizi ve bununla birlikte Odds Ratio Analizi:

Buradaki temel amaç destek alan firmaların kendi içinde bir analiz gerçekleştirerek, desteklerin kendi arasındaki performansı etkileme olasılıklarının ve etki genişliklerinin saptanmasıdır.

4. Deney ve kontrol grubuna kontrol değişkenleri ve bağımsız değişkenler birlikte analize sokularak Tobit Analizi:

Buradaki temel amaç, nihai olarak bu tez çalışmasının da amacına yönelik olarak sunulan desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konmasıdır.

SINIRLILIKLAR VE VARSAYIMLAR

Bu tez çalışmasında kullanılan verilerin toplanmasında, anketlerin uygulanmasında ve firma sahipleriyle görüşmelerin yapılmasında ortaya çıkan bazı sınırlılıklar ve varsayımlar bulunmaktadır. Çalışma kapsamındaki sınırlılık ve varsayımlar aşağıda sunulmaktadır.

1. Çalışma her şeyden önce zamana ve yatay kesit birimlerine göre değişimi gösteren ve yatay kesit birimlerinin değişmediği, her zaman birimlerinde ölçüm yapılan panel datadan oluşan uzunlamasına (longitudinal) bir çalışma değildir.

Zamanın belli bir anındaki gözlemlere dayanarak yapılmış bir çalışmadır. KOBİ'lerin uzunlamasına incelenmesi bu tez çalışmasının süresi dahilinde gerçekleşmeyeceği için bu yönteme başvurulmamıştır.

2. Çalışmanın uzunlamasına olmamasından kaynaklı ortaya çıkan bir sınırlılık ise desteklerin uzun dönemli etkilerinin tespit edilememesidir. Destek kullanımı 2008-2011 dönemi içinde gerçekleşmiş analizler ise 2012 yılının ikinci yarısı itibariyle gerçekleştirilmiştir.
3. Bu çalışma firma sahipleri ile yapılan yüz yüze görüşmeler ve anket uygulaması sonucunda elde edilen verilere dayanmaktadır. Dolayısıyla firma sahiplerinden elde edilen verilerin doğruyu yansıttığı varsayılmaktadır. Aynı zamanda desteklerin niteliğine yönelik soruların cevapları ise firma sahibinin algısı doğrultusunda cevaplanmıştır. Ancak bu sorun bu çalışmaya özgü olmamakla birlikte yabancı literatürde yapılan tüm çalışmalar da aynı şekilde anket yöntemiyle yapılarak verilerin doğru olduğu ve algıyı içerdiği varsayımıyla analiz edilmiştir.

ÇALIŞMANIN İÇERİĞİ

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Bölümlerin içeriği oluşturulurken işletme, kamu yönetimi, coğrafya, evrimci iktisat, yenilik iktisadı gibi multidisipliner bir yaklaşım benimsenmiştir.

Birinci bölümde öncelikle KOBİ'lerin tanımlanmasındaki güçlükler ve nedenleri tartışılarak çeşitli ülke ve birliklerdeki KOBİ tanımlamalarına yer verilmiştir. Yeknesak bir KOBİ tanımlamasının yapılmasındaki imkansızlıklar tartışılarak Avrupa Birliği, OECD gibi toplulukların ortak bir tanım çatısı altında buluşma çalışmalarının gerisinde yatan gerekçeler ve zorluklar değerlendirilmiştir. Aynı eksende Türkiye'nin de bu kapsamda geçirdiği süreç çalışmanın içinde tarihsel bir perspektifte değerlendirilerek KOBİ'lerin artan önemi ve Türkiye'deki gelişim süreci ve mevcut yapısal durum incelenmiştir. Bu kurgu çalışmanın temel amacıyla da bağlantılı olarak KOBİ'lerin neden desteklenmesi gerektiği fikrine bir altyapı hazırlayarak ülkemizde KOBİ'lerin mevcut durumu ile ilgili bir çerçevenin ortaya çıkmasını sağlamaktadır.

İkinci bölümde, öncelikle tarihsel süreçte kamu otoritelerinin KOBİ'lere bakışı değerlendirilerek destek politikalarının şekillenışı incelenmiştir. Akabinde çeşitli ülkeler

ve Avrupa Birliğindeki KOBİ destek sistemleri incelenerek sistemin yapılanması ortaya koyulmaya çalışılmıştır. AB üyeliği yolunda ilerleyen Türkiye açısından bakıldığında ise uyum çalışmaları çerçevesinde KOBİ'lere yönelik olarak politika dokümanlarına yansıyan önemli gelişmeler, Türkiye ekseninde KOBİ destek sistemi ve bu dokümanlardaki yönelimler yine çalışmanın bu bölümünde sunulmuştur. Bu bölümün temel amacı kamu otoritelerinin KOBİ'lere bakışını ortaya koyarak bu bağlamda hayata geçirilen politikaları tartışmaktır.

Üçüncü bölümde, AB Müktesebatına uyum çerçevesinde bir dizi siyasi, kültürel, ekonomik ve hukuksal değişimin yaşadığı bir yola girmiş olan Türkiye'deki KOBİ'lerle ilgili olan müzakere başlıkları ve yaşanan değişim süreci değerlendirilmiştir. Ancak bu süreç değerlendirilmeden önce Türkiye'deki KOBİ'lerin yaşamakta olduğu sıkıntılar mevcut literatür bağlamında incelenmiş ve uyum çalışmaları ile yaşanan değişim süreci KOBİ'lerin problemleri ile ilişkilendirilmeye çalışılmıştır.

Dördüncü bölümde, firma teorisinin KOBİ'lere yönelik yansımaları tartışılarak KOBİ'lerle ilgili yapılan teorik ve ampirik çalışmalar çerçevesinde yaklaşımlar kategorize edilmeye çalışılmıştır. Akabinde KOBİ'lere verilen desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerini ölçmeye yönelik literatürdeki çalışmalar ve bulguları sunulmuştur. Bu noktada literatürde hangi tip desteklerin firma performansını etkilediğini ve ne tür desteklerin diğerlerine göre daha etkin olduğunun ortaya konması amaçlanmıştır. Söz konusu bu inceleme çalışmanın uygulama bölümünde elde edilecek sonuçların literatürle kıyaslanması ve ilişkilerin niteliğinin ve yönünün ortaya konması bakımından önem arz etmektedir.

Beşinci bölümde ise, öncelikle Göller Bölgesinin ekonomik ve sosyal yapısı sunularak akabinde KOSGEB tarafından sunulan genel destek programının KOBİ performansı üzerindeki etkileri ele alınmıştır. Araştırma kapsamında KOBİ'lerle yapılan anket çalışmasına ait bulgular sunularak desteklerin firma performansı üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir.

Çalışma sonuç, öneriler ve politika çıkarımlarıyla son bulmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN (KOBİ'LERİN) TANIMI, ÖZELLİKLERİ VE EKONOMİK GELİŞMEDEKİ ÖNEMİ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler) tüm dünyada olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de oldukça önemli bir yere ve ağırlığa sahiptir. Ekonomilerin lokomotifleri olarak da görülen bu işletmelerin hayatta kalmalarını sağlamak ve büyümelerini desteklemek amacıyla uygun ortamların hazırlanmasına yönelik politikalar bu bağlamda büyük önem kazanmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde öncelikle KOBİ'lerin tanımlanmasındaki güçlükler ve nedenleri tartışılarak çeşitli ülke ve birliklerdeki KOBİ tanımlamalarına yer verilecektir. Yeknesak bir KOBİ tanımlamasının yapılmasındaki imkansızlıklar tartışılarak Avrupa Birliği, OECD gibi toplulukların ortak bir tanım çatısı altında buluşma çalışmalarının gerisinde yatan gerekçeler ve zorluklar yine çalışmanın bu bölümünde sunulacaktır. Aynı eksenlerde Türkiye'nin de bu kapsamda geçirdiği süreç çalışmanın içinde tarihsel bir perspektifte değerlendirilecektir. Akabinde KOBİ'lerin tarihsel süreçte artan önemi incelendikten sonra Türkiye'deki gelişim süreci ve mevcut yapısal durum sunulacaktır. Bu kurgu çalışmanın temel amacıyla da bağlantılı olarak KOBİ'lerin neden desteklenmesi gerektiği fikrine bir altyapı hazırlayarak ülkemizde KOBİ'lerin mevcut durumu ile ilgili bir çerçevenin ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Çünkü kalkınma politikalarının neden KOBİ'lere yöneldiği ve hangi ölçekteki firmaların nasıl desteklenmesi gerektiği KOBİ'lerin doğasının anlaşılması ile mümkündür.

1.1. KOBİ'LERİN TANIMLANMASINDAKİ GÜÇLÜKLER

KOBİ'ler gelişmiş ülke ekonomilerinde sanayideki toplam işletmelerin yaklaşık % 90-95'ini, toplam sanayi istihdamının ise % 50'lik kısmını oluşturmaktadır. (Bjerke,2002:5) Ekonomi içinde böylesine ağırlıklı bir yapıya sahip olan bu işletmelerin tanımlanması ise üzerinde görüş birliğine varılamamış noktalardan birisini oluşturmaktadır ve genel olarak kabul gören tek bir tanım bulmak mümkün değildir.

Kesin bir tanım yapmak kolay olmadığı gibi, geçerli de olmayabilir. Bu nedenle her ülkede farklı tanımlarla karşılaşmaktadır (TÜGİAD, 1995:1). KOBİ'ler kentsel, kırsal, yerel, ulusal, bölgesel, uluslararası gibi farklı piyasalarda faaliyet gösterebilmekle birlikte; formel veya informel sektörde bulunabilirler; sahipleri fakir ya da zengin olabilir; farklı büyüme yönelimleri içinde olabilecekleri gibi sermaye ve sosyal yapıları birbirinden farklılıklar gösterebilir. (OECD,2004:120)

KOBİ'ler için genel geçer bir tanımlama yapılması ihtiyacı, destek sağlanacak işletme veya işletmelerin kimler olacağını aydınlatılabilmesi açısından önem taşımaktadır. (Alpugan,1998:6) Tanımlamalardaki farklılıklar işletmelerin aynı zamanda ulusal ve uluslararası desteklerden yararlanmalarında da sorunlarla karşılaşmalarına neden olmaktadır. Bunun yanında ortak bir tanımlamanın yapılamaması istatistiksel bir altyapının oluşması ve KOBİ'lerle ilgili ampirik çalışmaların yapılmasını da zorlaştırmaktadır. (Ayyagari,2007: 415)

Farklı yazarlar ve organizasyonlar tarafından yapılan KOBİ tanımları genel anlamda birbiriyle tutarlılık göstermeyen ve hatta çelişen tanımlamalar olabilmektedir. Bu çelişki literatürde farklı nedenlere bağlanmaktadır. Öncelikle KOBİ'ler kendi içinde homojen özellikler göstermemektedir. Tek kriterli bir ölçüte dayalı herhangi bir tanımlama KOBİ'lerin kendi içindeki çeşitliliği görmede yetersizlikler yaratmaktadır. İkinci olarak, KOBİ'ler birçok ülkede çeşitli politika ve uygulamalarla desteklenmektedir ve yapılan tanımlama hangi firmaların bu desteklerden yararlanabileceğinin çerçevesini çizmektedir. KOBİ'leri destekleyen ulusal ve uluslararası kurumlar kendi tanımlamalarını yaparak kendi amaçları doğrultusunda faaliyet gösteren KOBİ'leri desteklemek istemektedirler. KOBİ'lerle ilgili verilerdeki ve teorideki eksiklik genel geçer bir tanımlama yapmayı güçleştiren bir başka neden olarak gösterilmektedir. Ülkelerin kalkınma düzeyleri ve sektörler arasında gözlemlenen farklılıklar da sıralanabilecek nedenler arasında yer almaktadır. (Taymaz,1997:31)

KOBİ'lerin tanımı ve kapsamı sektörden sektöre, ülkeden ülkeye değişebildiği gibi aynı ülkenin çeşitli kuruluşları arasında da farklılıklar gösterebilmekte ve hatta zamana göre de değişebilmektedir. (Ege,1997:6) Örneğin Amerika Birleşik Devletlerinde¹ herhangi bir sektör kısıtlaması olmadan 1500'den az çalışanı olan

¹ www.sba.gov.tr (22/10/2011)

firmalar KOBİ sayılırken, Çin'de² imalat sanayinde faaliyet gösteren bir firmanın küçük ölçekli olabilmesi için 300'den az orta ölçekli olabilmesi için 300-2000 arasında çalışanın olması gerekmektedir.

KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan kriterler birbirinden farklılık gösterse de, ülkeler tarafından yapılan tanımlamalar genel olarak değerlendirildiğinde nitel, nicel ve üçüncü bir yaklaşım olarak her iki ölçütün birlikte ele alındığı yaklaşımlar dikkati çekmektedir. (Biar,1995:5) Nicel yaklaşımlar tanımlamada istihdam edilenlerin sayısı, kapasite büyüklüğü, makine parkının değeri, sabit varlıklar toplamı, toplam sermaye, satış oranı gibi kriterleri ölçüt alırken; nitel yaklaşımlar, yönetim biçimi ve teknikleri, işletme sahibinin fiilen işletmede çalışıp çalışmaması, işletme sahibinin belirli riskleri yüklenip yüklenmemesi gibi kriterleri ölçüt almaktadır. Nicel yaklaşımın dayanağı; KOBİ'lerin nitel ölçütlere dayandırılması halinde açık, objektif ve belirgin bir sınıflandırmanın olamayacağı şeklindedir. Nitel ölçütlerin kullanılmasındaki gerekçe ise ülke şartlarının göz önünde bulundurulması ve girişimcilerin sahip oldukları özelliklerin vurgulanmak istenmesidir. Her iki ölçütün bir arada değerlendirildiği yaklaşımda ise, tanımlama yapılırken hangi nicel ve/veya nitel ölçütlerden oluşacağına dair bir durumun birlikte değerlendirilmesi söz konusudur. Uygulamada nicel ölçütlerin esas kabul edildiği tanımlamada, şayet bir belirsizlik yaşıyorsa nitel ölçütlerden de yararlanılması benimsenmektedir. (Müftüoğlu,1993:99)

1.2. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEKİ VE BİRLİKLERDEKİ KOBİ TANIMI

Yukarıda da tartışıldığı üzere genel geçer bir KOBİ tanımlaması yapmak hemen hemen olanaksız görülmektedir. Ülkelerin kalkınma ve gelişmişlik düzeylerindeki farklılıklar, tanımlamada kullanılan kriterlerin çeşitliliği gibi daha önce tartışılan sebeplere ek olarak, politik sebeplerle de tanımlarda farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin politik tavırları OECD, IMF, Dünya Bankası gibi uluslararası kurumların akımlarından etkilenmektedir. Bu kurumlar kendi elit tavırlarıyla dayattıkları politikaları ellerindeki finansal gücün de desteğiyle gelişmekte olan ülkeler üzerinde hakim kılabilenlerdir. Bu politik ve ekonomik yönelmeler de KOBİ'lere yönelik tanımsal farklılaşmanın bir başka sebebi olarak düşünülmektedir.

² www.icsb.org (22/10/2011)

Çalışmanın bu bölümünde çeşitli birliklerdeki ve ülkelerdeki KOBİ tanımlamalarına yer verilecektir.

1.2.1. OECD KOBİ Tanımı

OECD küçük ve orta ölçekli işletmeler konusunda kabul ettiği sınıflandırmada, sadece işletmelerde çalışan işçi sayısını esas almaktadır. Aşağıdaki çizelgede OECD KOBİ sınıflandırması görülmektedir.

Çizelge 1.: OECD KOBİ Tanımlaması

İŞLETME ÖLÇEĞİ	ÇALIŞAN SAYISI
ÇOK KÜÇÜK İŞLETME	5-19
KÜÇÜK İŞLETME	20-99
ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME	100-499
BÜYÜK ÖLÇEKLİ İŞLETME	500'den fazla

Kaynak: Müftüoğlu, 2002, s.119

Buna göre, 0-19 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük, 20–99 işçi çalıştıranlar küçük, 100-499 işçi çalıştıranlar orta ölçekli, 500'den daha çok sayıda işçi çalıştıranlar ise büyük ölçekli işletme sayılmaktadır.

1.2.2. Avrupa Birliği KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği KOBİ tanımlaması konusunda gerek birlik bazında karışıklığa neden olmaması gerekse de bürokratik yüklerin azaltılması ve girişimciliğin-yatırımların dolayısıyla da büyümenin teşvik edilmesi amacı ile 1996 yılında, Avrupa Konseyi kararı ile net bir KOBİ tanımlaması ortaya koymuştur. Yapılan bu ilk tanımlamayı takiben verimlilik ve enflasyondaki artışlar tanımlamanın revize edilmesini gerektirmiş ve yeni tanımlamanın uygulamasına 1 Ocak 2005'ten itibaren geçilmiştir. AB tarafından benimsenen KOBİ tanımı çalıştırılan işçi sayısı, ciro ve bilanço büyüklüğü ölçütlerini esas almaktadır. 2005 tarihinden itibaren geçerli olmaya başlayan tanımlamanın, eski tanımlama ile karşılaştırılması aşağıdaki çizelgede yer almaktadır.

Çizelge 2: Avrupa Birliği KOBİ Tanımlaması

İŞLETME ÖLÇEĞİ	ÇALIŞAN SAYISI	CİRO		TOPLAM BİLANÇO	
		1996	2005	1996	2005
ORTA	< 250	40 milyon €	50 milyon €	27 milyon €	43 milyon €
KÜÇÜK	< 50	7 milyon €	10 milyon €	5 milyon €	10 milyon €
MİKRO	< 10	Tanımlanmamış	2 milyon €	Tanımlanmamış	2 milyon €

Kaynak:http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm (22/10/2001)

Bu tanımlamaya göre 10'dan az çalışanı olan ve toplam bütçesi ya da iş hacmi 2 milyon Euro'nun altında olan işletmeler mikro; 50'den az çalışanı olan, toplam bütçesi veya iş hacmi 10 milyon Euro'nun altındaki işletmeler küçük; 250'den az çalışanı olan, toplam iş hacmi 50 milyon veya toplam bütçesi 43 milyon Euro'nun altında olan işletmeler orta büyüklükte işletme olarak tanımlanmaktadır.

Yukarıda belirtilen niceliksel kriterlere ilave olarak AB tavsiye kararında (Recommendation 2003/361/EC) KOBİ tanımlamasında bu sınıflamaya dahil olacak işletmeler için, hisselerinin ve şirket yönetim hakkının %25'inden fazlasının başka bir şirkete ait olmaması şeklinde niteliksel bir kriter de belirtilmiştir.

1.2.3. ABD'de KOBİ Tanımı

ABD'de KOBİ'lerin resmi bir tanımı bulunmamaktadır. Küçük işletmelere bilgi ve finansman desteği sunan ve federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) Küçük İşletmeler İdaresi ölçek standartlarını belirlerken NAICS (North American Industrial Classification System) Kuzey Amerika Endüstri Sınıflandırma Sistemini kullanmaktadır. (<http://www.sba.gov>)

Bu sınıflandırma sistemine göre sektörel olarak işletmelerin satış tutarları ve çalıştırılan işçi sayılarına göre bir tasnifleme yapılmıştır.³ Örneğin SBA imalat sektöründe faaliyet alanına göre 500 veya belirli alanlarda 1000 işçiden az çalışanı olan işletmeleri küçük işletme sayabilmektedir. Aşağıdaki çizelgede ABD açısından işletme ölçeğine göre çalışan işçi sayıları gösterilmektedir.

³ Sektörler itibarıyla işletmelerin satış tutarları ve çalıştırılan işçi sayıları ile ilgili detaylı bilgi http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_sstd_tablepdf.pdf adresinde bulunmaktadır.

Çizelge 3: ABD KOBİ Tanımlaması

İŞLETME ÖLÇEĞİ	ÇALIŞAN SAYISI
KÜÇÜK ÖLÇEKLİ	1-499
ORTA ÖLÇEKLİ	500-1499
BÜYÜK ÖLÇEKLİ	1500'den fazla

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/ekler/dosyalar/yayin/7%5CCTA.pdf> (22/10/2011)

1.2.4. Japonya'da KOBİ Tanımı

Japonya'da KOBİ'ler ekonomi içinde çok büyük önem taşımaktadır. 1948 yılında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kurumu (Small and Medium Size Enterprise Agency) kurulmuş ve KOBİ'lerle ilgili politikalar geliştirilmeye başlanmıştır. 1963 yılında ilk KOBİ Temel Kanunu yürürlüğe girmiş ve bu kanun 1999 yılında revize edilerek KOBİ tanımında değişiklik yapılmıştır. 1999 tarihinden itibaren geçerli olmaya başlayan tanımlamanın, eski tanımlama ile karşılaştırılması aşağıdaki çizelgede yer almaktadır.

Çizelge 4: Japonya KOBİ Tanımlaması

	SERMAYE MİKTARI		ÇALIŞAN SAYISI	
	1963	1999	1963	1999
İMALAT SANAYİİ VE DİĞERLERİ	< 100 MİLYON YEN	< 300 MİLYON YEN	300	300
TOPTAN SATIŞLAR	< 30 MİLYON YEN	< 100 MİLYON YEN	100	100
PARAKENDE SATIŞLAR	< 10 MİLYON YEN	< 50 MİLYON YEN	50	50
HİZMETLER SEKTÖRÜ	< 10 MİLYON YEN	< 50 MİLYON YEN	50	100

Kaynak: http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/02/01.html (22/10/2011)

Japonya'da KOBİ'ler tanımlanırken çalışan sayısı ve sermaye miktarları dikkate alınmaktadır. Sektör bazında yapılan tanımlamaya göre örneğin imalat sanayinde 300'den az çalışanı olan ve sermaye miktarı 300 milyon yeni geçmeyen işletmeler KOBİ kabul edilmektedir. Ölçeğe göre daha ayrıntılı bir tanımda, üretim sektöründe 5 kişiden az işgören çalıştıran işletmeler mikro, 20 kişiden den az işçi çalıştıran işletmeler çok küçük, 20 ile 299 arasında işçi çalıştıran işletmeler Küçük ve Orta Boy İşletme olarak kabul edilmektedir. (Çakıroğlu, 1997:9)

1.3. TÜRKİYE’DE KOBİ TANIMI

Tarihsel süreçte ülkemizde farklı kurum ve kuruluşlar tarafından çok çeşitli KOBİ tanımlamaları yapılmıştır. KOBİ’lere destek veren her kurum ve kuruluş kendi özel KOBİ tanımlamasını yapmıştır. Bu farklılaşmayı yaratan unsurlar, KOBİ’lere yönelik faaliyetlerde bulunan bu birimlerin görev tanımlarının, hedef kitlelerinin ve faaliyetlerine ayırdıkları kaynakların çeşitliliğidir. KOBİ’ler için yapılan bu farklı tanımlamalar karmaşalara ve farklı uygulamalara neden olmuştur.

Ülkemizde KOBİ tanımlamasında AB mevzuatına uyum sağlamak ve kavram kargaşasını ortadan kaldırmak amacı ile 19.10.2005 tarihinde 2005/9617 Karar Sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile resmi KOBİ tanımlaması yapılmıştır. Bu karar ile Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik yayımlanarak resmi KOBİ tanımı hayata geçirilmiştir.

Çalışmanın bu kısmında öncelikle ortak bir tanımlama yapılmasına yönelik yönetmelik çıkmadan önce uygulamada olan farklı tanımlara değinilecek, daha sonra yeni yönetmelikle gelen değişiklikler anlatılacaktır.

Çizelge 5: Çeşitli Kuruluşların KOBİ Tanımlaması

KURULUŞ	TANIM KAPSAMI	TANIM KRİTERİ	MİKRO ÖLÇEKLİ İŞLETME	KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞLETME	ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME
KOSGEB	İmalat Sanayii	İşçi Sayısı	-	1-50	51-150
HALKBANK	İmalat Sanayii, Turizm,	İşçi Sayısı	-	-	1-250
	Yazılım Geliştirme	Sabit Yatırım Tutarı (Euro)	230.000	230.000	230.000
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	İmalat Sanayii, Turizm	İşçi Sayısı	1-9	10-49	50-250
	Tarımsal Sanayii, Eğitim	Yatırım Tutarı, KOBİ Teşvik Belgesine Konu Yatırım Tutarı (Euro)	350.000	350.000	350.000
	Sağlık, Yazılım Geliştirme				
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İmalat Sanayii	İşçi Sayısı	-	-	1-200
		Sabit Yatırım Tutarı (Euro)	-	-	1.830.000
EXİMBANK	İmalat Sanayii	İşçi Sayısı	-	-	1-200

Kaynak: www.dpt.gov.tr/DocObjects/Download/3078/strateji.pdf (22/10/2011)

Tekrar vurgulamak gerekirse aşağıda verilecek tanımlamalar 2006 yılında yürürlüğe girmiş olan yeni KOBİ sınıflandırmasından önceki tanımlar olup 2006 yılı itibariyle geçerliliğini yitirmiştir.

12 Nisan 1990 tarih ve 3624 sayılı KOSGEB'in kurulması hakkındaki kanunun 2.maddesine göre imalat sanayi sektöründe, 1-50 arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük; 51-150 arasında işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir.

Türkiye Halk Bankası ise 1-250 arasında işçi çalıştıran ve sabit yatırım tutarı 230.000 Euro'yu geçmeyen işletmeleri KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

Hazine Müsteşarlığı çizelgede belirtilen sektörlerde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç net sabit yatırım tutarı 350.000 Euro'yu aşmayan işletmelerden 1-9 işçi çalıştıran işletmeleri mikro ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeleri küçük ölçekli, 50-250 işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak sınıflandırılmakta ve tanımlanmaktadır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı, toplam çalışan sayısı 200'u aşmayan ve sabit yatırım tutarı 1.830.000 Euro'ya kadar olan imalat sanayii işletmelerini KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

Eximbank ise 1 ile 200 arasında işçi çalıştıran işletmeleri KOBİ kabul etmektedir.

Bunlara ek olarak Devlet İstatistik Enstitüsünün (şimdiki adıyla Türkiye İstatistik Kurumu) çalışan sayısını esas alarak yapmış olduğu tanımlamada ise 1-9 arasında işçi çalıştıran işletmeler mikro ölçekli, 10-49 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli, 251 ve üzeri işçi çalıştıran işletmeler ise büyük ölçekli işletme kabul edilmektedir.

Tüm bu tanım karmaşası ve Türkiye'nin AB'ye adaylık sürecinde Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanarak ülkemize sunulan İlerleme Raporlarında ve 2003 yılında Türkiye için hazırlanan Katılım Ortaklığı Belgesinin kısa vadeli tedbirleri arasında AB'nin KOBİ tanımına uyum sağlanması hususunda gerekli yasal düzenlemelerin gerçekleştirilmesi gerekliliği vurgulamıştır. (KOBİ Stratejisi Eylem Planı, 2007: 21)

KOBİ Tanımı uyum çalışmaları çerçevesinde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı çalışmalarına başlamış ve “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” 2005/9617 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ekinde 18 Kasım 2005 ve 25997 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış ve 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Yönetmeliğin amacı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımına, niteliklerine ve sınıflandırılmasına ilişkin esasların belirlenmesi ve bu tanım ve esasların tüm kurum ve kuruluşların uygulamalarında esas alınmasını sağlamaktır.⁴ Bu yönetmeliğe göre KOBİ sınıflandırması aşağıdaki çizelgede gösterildiği gibidir.

Çizelge 6: Türkiye KOBİ Tanımlaması

İŞLETME ÖLÇEĞİ	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK NET SATIŞ HASILATI	YILLIK MALİ BİLANÇO
MİKRO	10’dan az	1 Milyon TL’yi aşmayan	1 Milyon TL’yi aşmayan
KÜÇÜK	50’den az	5 Milyon TL’yi aşmayan	5 Milyon TL’yi aşmayan
ORTA	250’den az	25 Milyon TL’yi aşmayan	25 Milyon TL’yi aşmayan

Kaynak: 2005/9617, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete, 18.11.2005 – 25997 (madde 5)

Yönetmelik çalışan sayısı 10 kişiye kadar olan ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 1 Milyon TL’yi aşmayan işletmeleri Mikro, çalışan sayısı 50’den az ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 5 Milyon TL’yi aşmayan işletmeleri Küçük, çalışan sayısı 250’den az ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 Milyon TL’yi aşmayan işletmeleri ise Orta ölçekli işletme kabul etmektedir. Bu bağlamda ülkemizin KOBİ tanımı 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 Milyon TL’yi aşmayan işletmelerdir şeklinde belirlenmiştir.

1.4. TANIM KARIŞIKLIĞI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Yukarıdaki tartışmalardan görüldüğü üzere KOBİ kavramı ülkeden ülkeye değişen geniş perspektifteki farklı tanımlamaları ve tasniflemeyi bünyesinde barındırmaktadır. Yaygın kullanımda tanımlamalar çalışan kişi sayısı, sermaye miktarı,

⁴ 2005/9617, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete, 18.11.2005 – 25997 (madde 1)

ciro, bilanço büyüklükleri, satışlar ve yatırım düzeyi gibi kriterler üzerinden yapılmaktadır. Tanımlama yapılırken kullanılan unsurların çeşitliliği ortak, genel geçer bir tanım verebilme imkanını güçleştirmektedir. Bununla birlikte ülkelerin farklı ekonomik yapıları, farklı sektörel özellikler de tanımda verilecek kriter büyüklüklerinin farklılaşmasına neden olmaktadır. Ancak devlet, finansal kurum ya da kuruluşlar tarafından belirli büyüklükte ve belirli özelliklere sahip işletmelere destek sağlanması ya da bir takım ayrıcalıkların tanınması söz konusu olduğunda ortak bir tanıma ihtiyaç duyulmaktadır. Böyle bir tanımlamanın varlığı, destek sağlanacak işletme veya işletmelerin kimler olacağına ayrıştırılabilmesi açısından önem taşımaktadır. (Alpugan, 1998: 6) Tanımlamalardaki farklılıklar işletmelerin aynı zamanda ulusal ve uluslararası desteklerden yararlanmalarında da sorunlarla karşılaşmalarına neden olmaktadır. Bunun yanında ortak bir tanımlamanın yapılamaması istatistiksel bir altyapının oluşması ve KOBİ'lerle ilgili ampirik çalışmaların yapılmasını da zorlaştırmaktadır. (Ayyagari,2007: 415)

Ülkeler arasında ortak bir KOBİ tanımlamasının yapılamamasının temel sebebi kalkınma ve gelişmişlik düzeylerinin benzer olmaması olarak ifade edilmektedir. Ülke içindeki kurumlar arasında bir tanım birliği olmaması ise sektörler arasındaki gelişmişlik düzeylerinin farklılaşmasına bağlanmaktadır. (Yörük, 2003:4) Ülkeler, KOBİ tanımlarını, politikaları ve kaynakları çerçevesinde sermaye büyüklüğü, işçi sayısı ve ciro gibi belirleyici unsurlardan bir ya da birkaçını kullanarak belirlemektedirler. Aşağıdaki çizelgede de görüldüğü üzere tanım oluşturmada genel olarak gelişmiş ülkelerin, ciro, sermaye ve çalıştırılan işçi sayısı ölçütlerini birlikte kullanarak KOBİ tanımlarını oluşturdukları görülmektedir.

Çizelge 7: Çeşitli Ülkelerin KOBİ Tanımlama Kriterleri

ÖLÇÜTLER	SERMAYE	İŞÇİ SAYISI	CİRO+SERMAYE+İŞÇİ SAYISI
ÜLKELER	Bangladeş	Brezilya	AB
	Endonezya	Malezya	ABD
	Gana	OECD	Filipinler
	Hindistan	Tayland	Japonya
	Nepal		Peru
	Nijerya		Sudan
	Kenya		Türkiye
	Srilanka		Venezuela

Kaynak: Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT, 2000

Ülkemiz açısından bir değerlendirme yapıldığında ise 2005 yılında çıkarılan yönetmelikle birlikte KOBİ'ler için yapılan tanımlama neticesinde, ülkemiz resmi bir KOBİ tanımlamasına kavuşmuş, kurumlar arası tanım karmaşası ortadan kaldırılmış ve AB ile uyum sağlanmıştır. Yeni yönetmelik aynı zamanda sadece imalat sektörünün değil tüm sektörlerin devlet desteğinden yararlanabilme imkanını getirmiştir.

1.5. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI FIRSAT VE TEHDİTLER, BÜYÜK İŞLETMELERE GÖRE SAHİP OLDUKLARI AVANTAJ VE DEZAVANTAJLAR

Küreselleşme süreci ve beraberinde getirdiği hızlı teknolojik değişim, dünya ekonomisinde üretim, istihdam, rekabet ve karşılaştırmalı üstünlükler açısından son derece önemli ve anlamlı değişikliklere yol açmıştır. Çok çeşitli ticari işletmelerin faaliyet gösterdiği ekonomik ve politik ve sosyal ortam, değişmiş bulunmaktadır. Bu yeni ekonomik platform, KOBİ'ler açısından pek çok fırsat sunduğu kadar tehdit de yaratmaktadır. Küresel rekabetin giderek daha da keskinleşmesinin etkisiyle son derece istikrarsız hale gelen ekonomik ortamda KOBİ'lerin varlıklarını sürdürmeleri küreselleşmenin sunduğu fırsatları iyi kullanmalarına ve aynı zamanda tehditlerden de sakınmalarına bağlıdır. (Hibbert,2000:3)

Üretimin küresel düzeyde bölünmesi, küresel tedarik, küresel üretim, çokuluslu şirketlerin artan yatırımları, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler, KOBİ'ler için faaliyetlerini küreselleştirme imkanı ile birlikte pek çok fırsat sunmaktadır. Çokuluslu şirketler, dünyanın her yerinde pazarlara girmek veya ucuz üretim faktörlerinden yararlanmak için yatırım yapmaktadırlar (Mundim,2000:3) Diğer taraftan bilgi teknolojileri, KOBİ'lerin internet ve elektronik ticaret aracılığı ile küresel piyasalara erişimini büyük ölçüde kolaylaştırmaktadır. Bilgi teknolojilerinden etkin bir şekilde yararlanan KOBİ'ler, ticari ortaklık ağları geliştirerek yeni pazarlar bulabilmektedirler. Küçük işletmeler ağlar oluşturarak doğrudan yurtdışına yatırım yapmaksızın küresel ölçekte üretim yapma imkanı da bulmaktadırlar. (Bourdeau,1998:123)

Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler, KOBİ'lere küresel stratejik ittifaklar ve ortaklıklar kurma imkanı da vermektedir. Yapılan bu stratejik ittifaklar, yeni tip yatırım olarak tanımlanmakta ve yabancı müşteriler, tedarikçiler ve rakipler gibi partnerlerle

ortaklık, lisans anlaşması, bilgi değişimi anlaşmaları, ortak araştırma ve geliştirme projeleri yapmayı içermektedir. Bölgesel ve küresel ağlar, KOBİ'lere, bölgesel ve küresel piyasalarda küçük ölçeğin avantajlarıyla esnekliği, ölçek ve alan ekonomileri ile birleştirme imkanı vermektedir. Büyük işletmelerle karşılaştırıldığında, KOBİ'ler küresel piyasalarda hızla değişen şartlara, tüketici tercihlerine, talebin niteliğine uygun üretim yaparak veya üretimlerini çeşitlendirerek daha kolay uyum gösterebilmektedir. (OECD,2000:4)

KOBİ'ler ekonomi içinde yukarıda tartışılan fırsatlara karşın tehditlerle de karşı karşıyadırlar.

Öncelikle sınırlı kaynaklara sahip olan küçük ve orta boy işletmelerin, küresel piyasalara kendi çabalarıyla çıkmaları ve burada rekabet edebilmeleri pek çok güçlük ve tehdit içermektedir. Küreselleşme sürecinin sunduğu fırsatları yakalamada genellikle KOBİ'lerin idari, ve/veya mali kaynakları yetersizdir. Hızla değişen üretim teknolojileri karşında KOBİ'ler sahip oldukları teknolojiyi korumakta bile zorlanırken bu teknolojiyi güncellemeleri çok zor görünmektedir. (OECD,2007:39) KOBİ'lerin Ar-Ge yapmakta güçlük çekmeleri ve sermayelerinin yetersiz oluşu, küresel üretim zincirine gerektiği gibi bütünleşmelerini ve konumlarını yükseltmelerini imkansız hale getirebilmektedir. Küresel üretim zincirlerine KOBİ'lerin eklenmesi, bazı ciddi tehditler de içermektedir. Sözleşme yetkisinin bir veya birkaç katılımcının elinde bulunduğu yerlerde KOBİ'lerin küresel üretim zincirindeki işlevinin tek bir üretim çemberine bağımlı olması durumunda: bu işletmelerin ileri derecede bağımlı olma, hiçbir yenilik yapmama ve işgücünün vasfını geliştirememesi ve nihai ürünle hiçbir bağ kuramama gibi riskleri bulunmaktadır. (Mundim,2000:3) Diğer taraftan pek çok gelişen ülkede, KOBİ'lerin genel durumu incelendiğinde, bunların büyük bir kısmının düşük verimlilik, düşük kaliteden şikayetçi oldukları ve genellikle yerel piyasalara üretim yaptıkları görülmektedir. Teknolojik devrimden uzak olan bu işletmelerin çoğu büyük işletmelere dönüşmemekte veya modern teknoloji kullanabilir hale gelememektedir. Küreselleşme ve ithalat rejiminin liberalleşmesi nedeniyle ithal edilen mallarla veya yabancı şirketlerle rekabet şansı bulunmayan bu işletmeler, büyük olasılıkla kapanacak veya piyasadan çekilecektir görüşü de birçok çevrede hakimdir. (Lall,2000)

Yapılan araştırmalar KOBİ'lerin büyük çoğunluğunda işletme sahiplerinin aynı zamanda işletmenin yöneticisi de olduğunu göstermekte ve bu nedenle yöneticinin özelliklerinin ağırlıklı olarak ön plana çıktığı gözlenmektedir. (Graham, 2005: 6, Hay ve Morris, 1984: 46, Sarıaslan, 1996: 6) Araştırma bulguları KOBİ'lerin ve dolayısıyla yöneticilerinin aşağıdaki özellikleri taşıdığını ortaya koymaktadır:

- Kişisel ve ailevi etkenlerle motive edilmişlerdir
- Planlı olduğu kadar şans eseri işe başlamışlardır
- Kuvvetli bir girişim duygusuna sahiptirler
- Kendilerini işlerine adanmışlardır
- Bağımsız çalışmayı istemektedirler
- Çabuk ve somut sonuçlar beklemektedirler
- Çok çabuk karşılık verme yeteneğine sahiptirler
- Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam yaratabilirler
- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum sağlayabilirler

Yukarıda sıralanan genel özelliklere sahip KOBİ'ler bu nitelikleriyle büyük işletmelerden ayrılmaktadır. KOBİ'ler büyük işletmelerle kıyaslandığında bünyesinde bir takım avantaj ve dezavantajlar barındırmaktadır. Aşağıdaki çizelgede bu unsurlar sunulmaktadır.

Çizelge 8: KOBİ'lerin Büyük İşletmeler Karşısında Avantaj ve Dezavantajları

AVANTAJLAR	DEZAVANTAJLAR
Dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere uyum sağlayabilme konusunda daha esneklerdir	Finansman imkanı kısıtlıdır
Rekabeti teşvik ederler	Finansal planlama yetersizdir
Ülke içinde farklı bölgeleri kalkındırırlar	Uzman bir finansman ekibi veya finansman biriminden yoksundur
Yönetimde çok yakın denetime ihtiyaç hissedilir	Sermaye yapısı yetersizdir
Büyük firmaların tamamlayıcısıdır	Sermaye piyasasından sağlanan fayda yetersizdir
İstihdama daha yüksek oranda katkı sağlarlar	Genel yönetim yetersizdir
Yeniliklerin kaynağı ve ekonomik büyümenin katalizörüdürler	İşletme küçük veya orta ölçekli olması sonucu ihale vb. etkinlikleri izleme imkanı bulamayabilir
Bürokrasi azdır	Kendi sektöründeki gelişmeleri yakından takip edemez
Teknik yeniliklerde daha fazla verimlilik sağlarlar	Teknoloji düzeyi düşüktür
Maliyetler düşüktür	Kalifiye insan kaynağına ulaşmak zordur
Özel taleplere hizmet verebilirler	Pazar ve sektör bilgisi yetersizdir

Kaynak: Çatal (2010), e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/SBED/article/viewFile/443/437 (22/10/2011); Badrinath, R. Ve diğerleri (1997), The Sme and the Global Market Place: An Analysis of CompetitivenessConstraints, Genova: UNCTAD/WTO International Trade Center, pp. 25-32;

KOBİ'lerin nicel ve nitel özellikleri içinde barındıran bu dezavantajlı durumlara karşı desteklenmesi bu işletmelerin varlıklarını sürdürebilmelerinde ve sahip oldukları avantajları daha iyi kullanabilmelerinde önem arz etmektedir.

1.6. EKONOMİK GELİŞMEDE KOBİ'LERİN ARTAN ÖNEMİ VE YERİ: TARİHSEL GELİŞİM

Küreselleşme süreciyle ve bununla birlikte öncesinde gerek uluslararası gerekse ulusal ekonomik yapılanmalarda makro açıdan yaşanan tüm gelişmeler mikro ekonomik düzeyde işletmelerin yapılarını etkilemektedir. Yaşanan değişimler işin ve işyerinin niteliklerini etkilemekte ve mikro açıdan örgütlenmelerde değişimi zorunlu hale getirmektedir. (Kurtulmuş,1996:127)

KOBİ'ler, Sanayi Devrimi gerçekleşip kitle üretimi ve fabrika sanayi ortaya çıkıncaya kadar temel üretim birimi olarak ekonomide yerlerini almışlardır. Fordizmin ekonomiye hakim olduğu dönemde KOBİ'ler yeterli ilgiyi çekemeseler de varlıklarını sürdürmeye devam etmişlerdir. 1970'lerden itibaren gelişmiş ülkelerde başlayan durgunluk ve krizlerin büyük işletmeleri iflaslara ve küçülmeye zorlamasından sonra,

KOBİ'ler yeniden önem kazanmaya başlamışlardır. Yüzyılımızda ise toplumların ekonomik ve sosyal alanda başarılı olabilmeleri ve refah yarışında önde gidebilmelerinin yolunun KOBİ'lere ve girişimciliğe verecekleri öneme bağlı olduğu ifade edilmektedir. (DPT,2000:85)

Gelişen ülkelerde KOBİ'lere yönelik artan ilginin sebebi bu ülkelerde KOBİ'lerin rekabet gücünün, yeniliğin, istihdam yaratmanın, verimlilik artışının ve ekonomik büyümenin aracı olarak görülmesidir. Bu ilgi artışında KOBİ'lerin ve girişimciliğin yeniliğin, dinamizmin ve esnekliğin temel kaynağı olarak tüm dünyada kabul görmesi etkili olmuştur. KOBİ'ler, tüm dünyada toplam işletme sayısının % 95'i ile %99'u arasında büyük bir oranla işletme örgütlenmelerinin en baskın şeklini oluşturmaktadır.

KOBİ'lere yönelik kamusal desteklerin nasıl şekillenmesi gerektiğini tartışabilmek için tarihsel süreçte KOBİ'lerin ekonomi içindeki rolünün iyi anlaşılması gerekmektedir. Bu bağlamda KOBİ'lerin ekonomi tarihinde geçirdiği evreler ve dönemsel bakış açıları aşağıda değerlendirilmiştir.

1.6.1. Keynesyen Refah Devleti Çerçevesinde KOBİ'ler

Kitle üretimi (Fordizm) anlayışı, İkinci Dünya Savaşı sonrasında egemen politikası olarak karşımıza çıkmaktadır. Yaygınlaşan sosyal refah devleti kavramıyla birlikte gelişmiş batı ekonomileri kitle tüketimine yönelik bir üretim anlayışını benimsemişlerdir. Fordizmin beslendiği ana kaynak olan Keynesyen anlayışa göre kitle üretimi ancak büyük firmalar ve büyük yatırımlarla gerçekleştirilebilmektedir. Karlılık ancak büyük ölçekli, kitlesel üretime dayalı, standart mallar üreten firmalar ile gerçekleştirilebilir görüşü, bu dönemde KOBİ anlayışıyla keskin zıtlıklar göstermektedir. (Landes,1969:41) Fordizmle birlikte gelen üretkenlik artışları kitlesel üretimin ideal üretim modeli olarak algılanmasına yol açmış KOBİ'ler tamamen göz ardı edilmiştir. (Lyberaki, 1994: 501) Kitle üretiminin yükselişiyle küçük işletmelerin üretim, istihdam ve katma değer açısından paylarının düşmesi ve ekonomi açısından önemlerinin azalması istatistiklere de yansımıştır. İngiltere'de imalat sektöründe küçük işletmelerin payı, 1935'te %38'den 1958'de %24'e ve 1963'de %20'lere kadar düşmüştür. (Boswel,1972:20) Benzer bir trendi ABD'de de görmek de mümkündür. Büyük

işletmelerin istihdam ve toplam mal varlığı kitle üretim dönemi süresince artmıştır. En büyük 100 işletmenin ülkedeki işletmelerin toplam mal varlığı içindeki payı 1925'te %34,5'e, 1933'te % 42,5'e, 1958'de %46'ya, 1968'de de % 48,4'e kadar yükselmiştir. (Aglietta,1987:222) Kitle üretimi, büyük ölçekli işletme kurmayı ve kitlesel çalışmayı beraberinde getirmiştir. Diğer taraftan büyüklüğün sağladığı maliyet tasarrufları da düşünüldüğünde büyük ölçekli işletmeler kurmak zorunlu bir hale dönüşmüştür. Ayrıca bu yaklaşım *ölçek ekonomileri* kavramıyla teorik bir tabana da oturtularak bilimsel bir dayanağa kavuşturulmuştur (Müftüoğlu, 1993: 30). Böylece standart ürünlerin üretildiği seri üretim sisteminde, firmalar, maliyetlerini azaltmak ve ölçek ekonomilerinden yararlanabilmek için, ölçeklerini büyütme eğilimi içine girmişlerdir. Ölçek ekonomileriyle birlikte oluşan içsel ekonomiler birim başına ortalama maliyeti azaltarak *ölçeğe göre artan getiri* sonucunu doğurmuştur. Bu ise firmaları sürekli olarak büyüme yönünde motive etmiş “*ne kadar büyükse o kadar iyidir*” anlayışı ile dev firmaların ortaya çıkışı savunulmuştur. (Chandler,1991:243; Müftüoğlu,1993:30) Bu gelişmeler ışığı altında büyük ölçekli işletmelere yönelik destek ve teşvikleri öngören politikalara ağırlık verilmiş ve büyük işletmeler her bakımdan desteklenmiştir. KOBİ'ler ise bu ekonomik ve sosyal yapı içinde ikinci plana itilmiştir. (Çetin,1996:73; İKV,1991:1; İZSİAD,1993:14)

1.6.2. Post Fordizm ve Esnek Uzmanlaşma Bağlamında KOBİ'ler

1970'lerden sonra dünya ekonomisinde yaşanan krizler Fordizmin sorgulanmasına, eski değerini yitirmesine ve KOBİ'lere yönelik yaklaşımlarda önemli değişikliklerin yaşanmasına neden olmuştur. (Taymaz, 2008: 13) 1973 ve 1979'da petrol fiyatlarının artışı izleyen dönemde önce gelişmiş ülkelerde, daha sonra gelişmekte olan ülkelerde görülen krizler, sadece petrol fiyatlarındaki artışa bağlanmamaktadır. Pek çok araştırmacı, 1970 sonrası dönemde yaşanan krizlerin en önemli nedeninin kitlesel üretim temelindeki gelişmenin, yani Fordizmin krizi olduğunu vurgulamaktadır. (Piore ve Sabel, 1984: 165, Ruccio, 1993: 34, Schoenberger, 1988: 250) Yaşanan krizler ABD ve Avrupa'da büyük işletmeleri sıkıntıya düşürmüş, iş hacimlerinin daralması sonucu işsizliğin büyük ölçüde artmasına neden olmuştur. Kitle üretiminin katı ve hiyerarşik üretim sistemi dünya ekonomisindeki yapısal değişimlere cevap verememeye başlayınca gelişen teknoloji ve uluslararası pazar şartlarına uygun

olarak yeni sistem arayışlarına girilmiştir. Bilgi teknolojisinde meydana gelen gelişmeler ve bilgi ekonomisinin yükselişinin de bu trendi güçlendirdiği ileri sürülmektedir. Bu nedenle artık küçük firmalar ve girişimcilik gelişmiş ülkelerde yeniden yükselen bir eğilimdir. Bu konuda yapılan bilimsel çalışmalar, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yaygınlaşmasına yönelik trendin sadece gelişmiş ülkelerle sınırlı olmadığını, gelişen ülkede de gözlemlendiğini ortaya koymaktadır (Loveman,1991:37)

Petrol krizlerinin neden olduğu durgunluktan, büyük ölçekli işletmelerin hızla etkilenecek üretim ve finansman darboğazına girmeleri ve dünya konjonktürüne adapte olmakta güçlük çekmeleri, bunlara olan güvenin sarsılmasına yol açmıştır. Buna karşılık söz konusu yıllara kadar, üretim sürecinde geri plana atılan küçük ve orta boy işletmelerin ise, yaşanan ekonomik krize rağmen, kendilerini daha çabuk toparlamaları, piyasa koşullarına, büyük işletmelere kıyasla daha kolay uyum sağlamaları ve ekonomik yapıdaki boşlukları doldurmada gösterdikleri başarı, bu işletmelerin desteklenmesi yönündeki görüşlerin ortaya çıkmasına yol açmıştır. (IZSIAD, 1993:15). 1973 yılında Schumacher'in "Small is Beautiful" isimli kitabı yayınlamasıyla birlikte bu olgu yeni bir açılım ve iş paradigması olarak ortaya konmuştur. (Bjerke, 2002: 1)

Tüm bu gelişmelerin sonucu olarak büyük firmalar ana faaliyetlerinde yoğunlaşarak küçülmeye başlamışlar, rekabetçi olamadıkları süreçleri küçük firmalara aktarmışlardır. Bu süreçlere paralel olarak tüketicilerin farklılaştırılmış ürünlere olan talebi artmış, üretim süreci esnekleşmeye başlamıştır. Piore ve Sabel (1984) tarafından *esnek uzmanlaşma teorisinin* temellerinin atılması da bu dönemde yaşanan önemli bir gelişme olarak karşımıza çıkmaktadır. Esnek üretim sistemi gelişmiş ülkelerdeki yapısal sorunlara karşı özellikle kitle üretimine bir alternatif olarak ileri sürülen mikro bir politika olarak karşımıza çıkmaktadır. Piore ve Sabel'e göre "bir organizasyon sürekli değişen piyasa şartlarında varlığını sürdürmek istiyorsa, esnek uzmanlaşmanın temel prensiplerine göre üretim sürecini organize etmelidir". Esnek uzmanlaşma modelinde, esnek-çok amaçlı makineler ve yetişmiş-çok fonksiyonlu iş gücü kullanılarak üretim gerçekleştirilmektedir. Bu üretim sistemi, küçük fakat yüksek derecede uzmanlaşmış işletmelerden oluşmaktadır. Burada işletmeler, değişen piyasa koşullarına anında cevap verebilmek için dinamik ve esnek bir yapılanma örneği göstermektedir. İşletmeler arasında güçlü bir işbirliği ve birbirine bağımlılık hakimdir. (Piore and Sabel,1984:17; Hirst ve Zeitlin,1991:2) Firmaların esnek üretim sistemine geçmelerindeki amaç kitle

üretiminin hantal yapısının getirdiği maliyet yüklerini en aza indirmek ve üretkenliği sağlamaktır. (Balcı,1996:82) Esnek uzmanlaşma modeliyle örtüşen işletme biçiminin KOBİ'ler olduğu ileri sürülmüş ve Fordist dönemde göz ardı edilen bu işletmeler yeniden ön plana çıkmaya başlamışlardır. (Acs & Audretsch, 1993: 70, Carlsson, 1992: 146, Loveman & Sengenberger, 1991: 5, Piore & Sabel, 1984: 18, Sabel & Zeitlin, 1985: 135, Sabel, 1989: 5, Hirst & Zeitlin, 1991: 6)

Literatürde Fordizm'den post- fordizme geçişte uzun dönemli ekonomik büyüme için esnek üretimi açıklayan üç farklı teoriden söz etmek mümkündür (Yavuz,1995:8; Ansal, 1995:647; Amin, 1994: 2)

- a- Esnek Firma (Neo-Schumpeterian):** Bu yaklaşıma göre Fordizm'in iflasının nedeni kurumsal yapıların teknolojik ve ekonomik gelişmelere uyum gösterememesidir. Yaşanan değişimlere uyum sağlayamayan ve standart mal üretimini savunan kitle üretimi yerine kolaylıkla çeşitlenmeye ayak uydurabilen esnek üretim sistemi tavsiye edilmektedir. (Yavuz,1995:10)
- b- Düzenleme Okulu:** Düzenleme teorisine göre Fordizm yeni teknolojik gelişmelere uyum sağlayamadığı gibi tüketim yapısında meydana gelen değişikliklere de cevap verememektedir. Bu cevapsızlığın nedeni ise katı hantal yapıya bağlanmaktadır. Bu nedenle Fordist üretim sistemi yerine esnek üretim sistemi benimsenmektedir. (Yavuz,1995: 10)
- c- Esnek Uzmanlaşma Modeli:** Teorinin kurucularından Piore ve Sabel esnek üretime uygun olarak işletmelerde dikey örgütlenmiş büyük organizasyonlar yerine birbirleriyle irtibatlı küçük yatay organizasyonların mevcut olmasını savunmuşlardır. (Piore,1984:251)

Bu üç teorinin de ortak noktası Fordizm'in ve kitle üretiminin geçerliliğini yitirdiğini, Fordizm'in yerini esnek üretim modelinin doldurabileceğini ileri sürmüş olmalarıdır.

Esnek üretim organizasyonlarıyla bölgesel üretim alanlarının geliştirilmesi endüstriyel yoğunlaşmaları ortaya çıkarmıştır. Bu üretim alanlarıyla endüstri ile bölge ilişkilendirilerek, diğer etmenlerle ve kurumlarla bölgesel düzeyler yükseltilmektedir. Bu yükseltmenin maksimize olduğu network kümelenmedir. Porter'in elmas

modelindeki tamamlayıcı unsurlarla kümelenme ortaya çıkmaktadır. Uluslararası ilişkileri etkileyen kümelenme; endüstrilere, bölgelere, uluslara yeni bir yol haritası olarak sunulmaktadır (Standig,1979:10-20; Lipitiez,1987:4- 11) Bölgesel endüstrilerin gelişmesiyle, KOBİ'lerin işbirliklerinin ve iletişimlerinin önem kazandığı görülmektedir (Sabel,1998; 61).

1.6.3. 1980 Sonrası Ekonomik Liberalizasyon Çerçevesinde KOBİ'ler

1980'lerin başında KOBİ'lerin desteklenmesini amaçlayan ciddi yaklaşımlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu işletmelerin, büyüme, istihdam, sanayileşme ve kalkınma açısından önemli role sahip oldukları fikri KOBİ'lerin geliştirilmesi ve desteklenmesi noktasında ülkeleri bir araya yönelmiştir. 80'lerle birlikte dünya ülkeleri KOBİ'lerin geliştirilmesi ve teşvik edilmesine yönelik politikalar izlemeye başlamışlardır. KOBİ'lerin teknik yeniliklere daha yatkın, tüketici tercihlerine yönelik daha esnek karakterde olmaları, konjonktürel dalgalanmalara uymadaki kabiliyetleri, üretimdeki boşlukları daha hızlı doldurmadaki katkıları, büyük firmalara yönelik olumlu etkileri, bölgeler arası dengeli büyüme etkileri, rekabetin teşvikinde oynadıkları roller, daha az bürokratik yapıları ve hepsinden önemlisi istihdam artışına yaptıkları net katkılarla kalkınmada önemli bir güç haline gelmeleri bu işletmeleri daha çekici hale getirmiştir. (Çetin,1996:73; Ekin,1993:1; İZSİAD,1993:15; KOSGEB,1993:22)

KOBİ'lerin bu denli yükselişi ekonomistleri ve akademisyenleri endüstriyel kalkınma tarihini yeniden değerlendirmeye yöneltmiştir. Sorgulanması gereken bir başka noktanın ise 19.yy sonlarından itibaren 20.yy.da KOBİ'lerin ekonomi içindeki önemi ve oranının azaldığı yapılan çalışmalarda vurgulansa da; birçok sektörde dominant bir yapı sergilemeyi nasıl korudukları ve krizler karşısında hayatta kalmayı nasıl başardıklarıdır. Bu fenomeni açıklama üzere *dual(ikili) ekonomi* (dual economy) argümanı geliştirilmiştir. KOBİ'lerin varoluşunu sürdürmesi büyük firmalarla fonksiyonel bir ilişki içinde olmasına bağlanmıştır. Bu ilişkinin de üç faktöre dayandığı ileri sürülmüştür: Piyasalardaki farklılıklar, maliyetler ve talep yapıları. (Piore & Berger,1980)

Dualizm teorisi, endüstriyel örgütlenmeler içinde KOBİ'leri kırılğan, kısa süreli ve geçici oluşumlar olarak addetmektedir. KOBİ'lerin varoluş koşulunu ise büyük

firmaların bunların var olmasını istemelerine ve onlara ihtiyaç duymalarına bağlamaktadır. KOBİ'lerin büyük firmalara hizmet sundukları müddetçe var olup, hayatta kalabileceklerini ileri sürmektedir. Tüm bu söylemlerine karşın dualizm teorisi, gelişmiş ülkelerde KOBİ'lerin payının neden giderek artma eğilimi gösterdiğini açıklamada yetersiz kalmıştır. (Taymaz,1997: 16)

Geleneksel teorinin çöküşü, ekonomistleri firmaların devleşmekten (gigantism) uzaklaşmasına ve KOBİ'lerin artma eğilimini açıklamak üzere yeni teoriler ortaya koyma noktasına getirmiştir. Ekonomik kalkınmada teknolojik inovasyonun rolünü vurgulayan Schumpeteryan paradigma birçok araştırmada hakim görüş olarak ortaya çıkmaya başlamıştır. (Freeman,1988:40; Lundval,1988:349; Nelson,1988:315; Rosenberg,1986:286; Schumpeter, 1942/1976: 132,134) Schumpeteryan/Evrimci kuram yanında neoklasik kuram da teknoloji ve yenilik politikalarının geliştirilmesinin önemini vurgulasa da neoklasik kuramının iktisatta hakim olmasına rağmen teknoloji ve yenilik iktisadında yetersiz kalması nedeniyle 1980'lerden sonra yerini Schumpeterci/Evrimci iktisada bırakmıştır. (Taymaz; 2001:8)

Küçük işletme ekonomisi alanında önemli çalışmaları olan iki iktisatçı Zoltan J. Acs ve David B. Audretsch (1990:4-5) ise KOBİ'leşme yönüne doğru değişen ölçek dağılımını (size distribution) altı faktöre bağlayarak açıklamaktadır:

- Yeni esnek teknolojilerin uygulanması
- Amerikan piyasalarında artan küreselleşme
- İşgücünün değişen yapısı
- Tüketici tercihlerinin standart ürünlerden uzaklaşarak, stilize ve kişiselleştirilmiş hale gelmesi
- Birçok piyasada kamusal liberalizasyon (government deregulation)
- Schumpeteryan görüşüne göre inovasyon kümelenmeleri ile sürmekte olan Yaratıcı yıkım (creative destruction) dönemi

Günümüzde politika yapıcılar ve iktisatçılar KOBİ'leri ekonominin lokomotifi olarak görmektedirler. Bu öncü rol sadece sosyal ve politik istikrarın sağlanmasında ve istihdam yaratmada değil aynı zamanda inovasyon ve rekabet alanında da KOBİ'lere atfedilmektedir. (Wennekers ve Thurik,1999:27) Böylelikle KOBİ'lerin ekonomik değil sosyal sebeplerle var olmasının gerektiği düşüncesi de anlamını yitirmeye başlamıştır.

Yapılan ampirik çalışmalar da bu görüşü desteklemektedir. (Audretsch and Thurik,2000; Audretsch, Carree, van Stel and Thurik, 2002; Carree and Thurik, 1999; Carree, van Stel, Thurik and Wennekers, 2002; Audretsch, Carree and Thurik, 2001)

1980'lerden sonra küçük işletmelerin ekonomik açıdan öneminin artması istatistiki verilerde de görülebilmektedir. Bulgulara göre, ABD'de 5.000 büyük işletmenin istihdamdaki payı 1970 yılında % 20'den, 1996'da %8,5'e düşmüştür. (Thurik,2001:4) OECD ülkelerinde ise 1972–1998 yılları arası işletme sahiplerinin sayısı 29 milyondan 45 milyona yükselmiştir. 1984 ile 1998 yılları arasında İrlanda, Kanada, Yeni Zelanda, Portekiz ve İzlanda da işletme mülkiyeti oranı % 3'ten fazla artmıştır. (OECD,2004)

Futurist yazarlarca yapılan tahminlere göre, KOBİ'ler yarının (bilgi toplumunun) ekonomik birimleridir. Bu yazarlardan Drucker'e göre, iş dünyasında büyüklük avantaj olmaktan çıkmıştır. Avantaj daha yalın ve orta büyüklükte, istihbarat ve bilgiye dayanan işletmelere geçmiştir. Yarının işletmelerinin büyük çoğunluğu, büyük işletmeler değil, küçük ve orta boy işletmeler olarak görülmektedir. (Jonhson, 1996:18) Bir diğer futurist Naisbitt'e göre de, hızla değişen dünyada pek çok paradoks sözkonusudur. Dünya ekonomisi büyüdükçe, en küçük oyuncuların (girişimcilerin) gücü artmaktadır. Küresel ekonominin oluşumunda girişimci, aynı zamanda en güçlü oyuncu konumuna geçmektedir. Bu nedenle, büyük şirketler merkezîyetçilikten uzaklaşıp kendilerini girişimci ağları olarak yeniden kurmaktadır. (Naisbitt, 1994:3)

KOBİ olgusuna dünün sanayi toplumunun değil, yarının bilgi toplumunun ürünü olarak bakılmaktadır. Sanayi toplumu, büyük ölçekli işletmeciliğin egemen olduğu bir dünyadır. Bilgi toplumunun elektronik dünyası ise, sanayi toplumunun mekanik dünyasından hem çok daha hızlı, hem de çok daha esnek bir dünya olarak görülmektedir. Bu dünyada, sanayi toplumunun ölçek ekonomilerinin yerini çeşit ekonomileri alacak; entegre tesisler ise yerlerini ana sanayi/ yan sanayi bütünleşmesine yönelik daha esnek modellere bırakacaktır. Tüm bu gelişmeler küçük ve orta boy işletmeciliği; ama geçmişin sanayi toplumuna göre bambaşka bir küçük orta boy işletmeciliği ve girişimciliği ön plana çıkarmaktadır (Müftüoğlu, 1993a:14; Sariarslan, 1997)

1.6.4. KOBİ'lerin Ekonomik Büyümeye Etkisi

Solow, ekonomik büyümenin kaynaklarını emek ve sermaye faktörü olarak açıklamış ve bu faktörlerin büyük ölçekli üretimde daha etkin şekilde kullanıldığını vurgulamıştır. 20.yy'ın ilk üç çeyreğinde artan ulaştırma maliyetleri, işletmeleri üretim ölçeğini büyütmeğe zorlamıştır. Bu dönemde büyük ölçekli teşebbüslerin ekonomideki rolü ve önemi artmıştır. Bu gelişme süreci bütün OECD ülkelerinde büyük ölçekli iktisadi faaliyetleri ön plana çıkartmıştır. Aynı dönemde girişimciliğin ve KOBİ'lerin önemi zayıflama eğilimi göstermiştir. (Aykaç,2009:99)

Romer, Lucas, ve Krugman gibi iktisatçılar ise ekonomik büyümenin açıklanmasında emek ve sermaye gibi geleneksel üretim faktörlerinin yeterli olmadığını ve bilginin içsel büyüme modellerinde hayati bir faktör haline geldiğini vurgulamışlardır (Romer,1986:1002; Krugman,1992:483)

Küresel piyasalarda rekabet gücünün ve ekonomik büyümenin en önemli belirleyicisi olarak bilginin ortaya çıkışı, KOBİ'lerin önemini gündeme getirmiştir. Geleneksel anlayış, küreselleşmenin KOBİ'ler için yıkıcı sonuçlar doğurabileceğini öngörmüştür. Bunun yanı sıra, küresel ekonomide KOBİ'lerin maruz kalacağı bilginin ilave maliyetleri, yabancı yatırımın temelde büyük firmaların bir faaliyeti olacağı beklentisinin temel sebebini oluşturmuştur. (Caves,1982:53) Chandler'e göre küresel olarak rekabet etmek için firma ölçeğinin büyük olması zorunludur (Chandler, 1990:78)

Geleneksel teoriler girişimciliğin ve KOBİ'lerin ekonomik büyümeyi frenleyeceğini öngörmesine rağmen yeni sanayi teorileri girişimciliğin ve KOBİ'lerin ekonomik büyümeyi teşvik edeceği, harekete geçireceği ve geliştireceğini iddia etmektedir. Geleneksel teoriye göre bilgi, ekonomik büyümede bir role sahip olmayıp, ekonomik büyümeyi desteklemede ölçek ekonomilerinden yararlanma gücü belirleyicidir. Bunun aksine, yeni teoriler yapısı gereği dinamiktir ve bilginin oynayacağı role vurgu yapmaktadır. (Aykaç,2009:100)

Günümüzde mevcut ekonomik ortam; küresel rekabet, hızlı teknolojik gelişmeler, kısa ürün hayat döngüleri, oldukça çeşitlenmiş tüketici talepleri ile birlikte birleşme, satın alma ve ortaklık yoluyla değişen teşebbüs yapıları tarafından karakterize edilmektedir. Böylesine yoğun rekabet ve karmaşıklığın hakim olduğu ortamda, beşeri sermaye ekonomik büyümenin ve teknolojik gelişmenin en önemli motoru olarak

değerlendirilmektedir. İşletmelerin sahip olduğu beşeri sermayelerinin vasıf ve yetkinliklerinin geliştirilmesi, özellikle KOBİ'lerin rekabet gücünün ve yenilikçi faaliyetlerinin hızlandırılmasında temel araçlardan biri olarak kabul edilmektedir. (EC,2003:11)

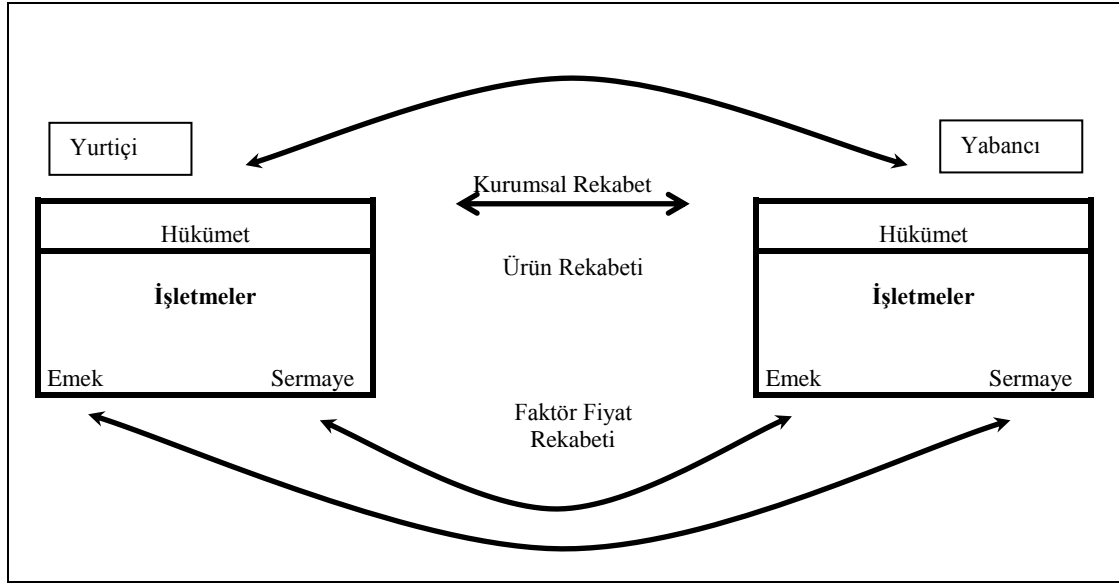
KOBİ'ler ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğuna dair yaygın bir kanı olmasına rağmen yapılan birçok çalışmada uzun dönemde KOBİ'lerin ekonomik büyüme üstünde doğrudan bir etki yaratmadığı sonucuna varılmıştır. (Beck,2005; Levine,1992; Shaffer,2002; Pagano,2001)

1.6.5. KOBİ'lerin Rekabete ve Kalkınmaya Etkisi

Bilgi ve iletişim teknolojilerinde hızlı gelişmelerin yaşandığı günümüz dünya ekonomisinde küreselleşme ve liberalleşme, işletmelerin gelişimi açısından yeni dinamikler ile birlikte yeni rekabet şartlarını da gerektirmektedir. (UNCTAD,1995:2) Bu yeni dinamikler ve şartlar, bir rekabet birimi olarak optimum işletme ölçeği konseptini yeniden şekillendirmektedir. Rekabetin niteliğinin değişmesi, fiyat/kalite ilişkisini değiştirmekle kalmayıp işletme düzeyinde yenilik yapma, değişen şartlara ve talebe uyum sağlama yeteneğini ön plana çıkarmaktadır. Bu anlamda, rekabetçi olmak son derece etkin dağıtım ağları, hızlı teslimat, teknoloji üreticileri, rakipler ve tüketici ihtiyaçları hakkında daha derin bilgi sahibi olmayı zorunlu kılmaktadır. Bu değişmelere başarılı bir şekilde uyum sağlayarak tepki verebilme yeteneği, rekabetçiliğin en önemli ögesi haline gelirken yenilikçi kapasite de gerektirmektedir.(Alpugan,1998:34)

Küreselleşmenin rekabet üzerindeki bir diğer etkisi de, rekabetin işletmeler düzeyinden hükümetleri de içine alacak şekilde genişlemesidir. Artık hükümetler potansiyel yatırımları ülkelerine çekebilmek için çok çeşitli yatırım imkanları sunarak rekabet etmektedir. Uluslararası mobil yatırımcılar, ya düşük maliyetli ve gelişmemiş altyapılı veya yüksek maliyeti ve gelişmiş altyapılı yerlerden birini seçmektedir. Ancak yüksek maliyetli ve kötü altyapılı yerleri asla seçmemektedirler. Bu tip rekabete, *kurumsal rekabet* denilmektedir. (Siebert, 1999:120; Marcussen,2007: 189)

Şekil 1: Küresel Rekabetin Temel Unsurları



Kaynak: H. Siebert ve H. Klod, "Towards Global Competition: Catalyst and Constraints", (der.) OECD, The Future of Global Economy: Towards a Long Boom, 1999, s. 118.

Şekil genel olarak değerlendirildiğinde, tüm küresel rekabet türleri toplam refahı artıracaktır. Ürün rekabeti, tüketim seçeneklerini zenginleştirecek ve etkin olmayan ürünleri piyasadan silecektir. Faktör fiyat rekabeti de kapasite kullanımını artıracak ve tahsis hatalarından sakınmaya yardımcı olacaktır. Nihayet kurumsal rekabette de aşırı ve gereksiz hükümet müdahalelerini ortadan kaldıracaktır.

Küreselleşme sürecinde gelişmiş ülkelerde üretim süreci ve endüstriyel yapıda meydana gelen önemli değişimlerden biri, daha önce de değinildiği gibi kitle üretiminin yerine girişimciliğin ve KOBİ'lerin yükselişidir. Küreselleşme ve teknolojik gelişmelere bağlı olarak gelişmiş ülkelerde, 1980'den itibaren kapsamlı bir endüstriyel yeniden yapılanma süreci gerçekleşmiştir. Bu süreç, gelişmiş ülkelerde büyük ve istikrarlı piyasaların ön koşul olduğu kitle üretim sisteminin çöküşü ve onun yerine ileri teknoloji kullanan KOBİ'lerin ve girişimciliğin baskın olduğu yeni ve esnek bir üretim modelinin yükselişi olarak görülmüştür. (Hirst,1995:2) Artan uzmanlaşma ile yaygın bir dış tedarik ve ağ stratejilerini esas alan küresel endüstriyel yeniden yapılanma KOBİ'lerin önemini artırmakta ve onları ekonominin motor gücü haline getirmektedir. (Sakai,2002:2) Gelişmiş ülkelerde ölçeğin küçülmesi ve KOBİ'lerin öneminin artması pek çok nedene bağlanmaktadır; ancak bunlar arasında iki önemli neden ön plan çıkmaktadır. (Carlson,1992:150) Bunlardan birincisi, 1970'li yıllardan itibaren, dünya

ekonomisinde rekabetin ve piyasalarda belirsizliğin artması ile birlikte piyasaların bölünmesidir. Diğeri ise teknolojik gelişmelerdir. (Partten,1991:120) Teknolojik gelişmeler, özellikle bilgi teknolojilerinin üretim sürecinde kullanılması, ölçek ekonomilerin önemini azaltırken KOBİ'lere de tek amaçlı makine ve teçhizat kullanmadan büyük işletmelerle rekabet edebilme imkanı vermekte ve onları daha verimli hale getirmektedir. (Brock,1989:15)

Bu bağlamda ekonomilerde son dönemde kamu ve özel kesimin küçük ve orta ölçekli işletme politikalarının da KOBİ'lerin sayısal olarak artışında rol oynadığı ifade edilmektedir. Artan işsizlik nedeniyle, iş yaratma, ekonomik büyüme ve uluslararası rekabete yönelik kaygıların artması, gelişmiş ülkelerde hükümetleri, KOBİ'leri teşvik etmeye zorlamaktadır. Önceleri Avrupa'da bazı hükümetler bu hususta tereddütlü adımlar atsa da 1995'ten sonra daha uygun yaklaşımlar benimsemek zorunda kalmışlardır. (Alpugan,1998:84)

Geleneksel olarak çok küçük işletmeler genellikle ulusal piyasalara yönelik üretim yapma eğilimindedir. Ancak bazıları, işletmeler arası bağlar ve kümelenmeler vasıtasıyla artan bir şekilde küresel piyasalarda faaliyet göstermektedir. OECD ülkelerinde imalat sektöründe faaliyet gösteren küçük işletmelerin yaklaşık %25'inin uluslararası rekabet gücüne sahip oldukları ve bu oranın daha da arttığı ifade edilmektedir (OECD,200:4)

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin rekabetçi bir ekonomi bağlamında öneminin artmasına paralel olarak gelişmiş ülkelerde mukayeseli üstünlük kaynağı olarak bilgi sektörünün ön plana çıkması kimi yazarlarca yeni bir ekonomik modelin yükselişi olarak görülmektedir. Küçük ve orta ölçekte işletmelere dayalı yeni model *girişim ekonomisi* (Entrepreneurial economy) olarak isimlendirilmektedir. Bu yeni modeli ise, esneklik, çeşitlilik, yenilik, ileri ve geri bağlantılar ve kümelenme şekillendirmektedir. (Audretsch, 2001:2)

Küreselleşen dünyada bilgi teknolojisine dayalı yeni üretim modeli, KOBİ'lerin geliştiği ve rekabet ettiği bir gelecek öngörmektedir. KOBİ'lerin endüstriyel yapının rekabet gücünü arttırmada iki önemli role sahip olduğu söylenebilir. Bu rollerden birincisi, bazı KOBİ'lerin mevcut piyasaların yeniden yapılanmasında ve yeni piyasaların ortaya çıkarılmasındaki rolleriyle verimliliğe ve GSYİH artışına katkıda

bulunmalarındır. Bu kuruluşlar yenilik yaratmaya ve yaymaya olduğu kadar; yeni piyasalar geliştirmeye yardım etmek ekonomik gelişmeyi yurt çapına yaymak suretiyle değişimin öncüleri olarak görev yaparlar. İkinci rol ise, bir taraftan büyük şirketler büyük ölçeğin avantajından yararlanırken, diğer taraftan büyük firmalar için tamamlayıcı özelliğe sahip olan bazı KOBİ'lerin, esnekliğin ve hızlı karar almanın avantajlarından yararlanmasıdır. Buna imkan bulan KOBİ'lerin tüketicilerle daha yakın ilişki kurmak ve hızlı karar alma yeteneği sebebiyle işlem maliyetlerini düşürmesi mümkün hale gelmektedir. Dolayısıyla, bir ülkenin rekabet gücünün, küçük ve büyük ölçekli firmaların bir bileşimini gerekli kılan bir konu olmasının yanı sıra; ölçek ekonomilerini esneklikle ve uzmanlaşmanın avantajlarıyla birleştiren uygun bir işbölümünü gerçekleştirme sorunu olduğunu da söylemek mümkündür. (Altenburg,2006:5)

Literatürde ulusal ve bölgesel düzeyde rekabet edebilirlik fikrinin en önemli savunucularından biri Michael Porter'dır. Ulusların Rekabetçi Avantajları adlı eserinde Porter, kendi geliştirdiği firmaların ve endüstrilerin stratejik rekabetçi avantajları kavramını ulusların rekabetçi durumlarının analiz edilmesine adapte etmiştir. Ulusal rekabet edebilirlik tanımı, ilk kez Porter'ın bu araştırmasında, bir ulusun bazı kilit sanayi sektörlerinde diğer ülkelere göre daha avantajlı duruma ulaşmak, ya da avantajlı durumunu korumak üzere yenilik geliştirme becerisinin bir sonucu olarak ortaya konmuştur (Porter,1991:19) Porter, ulusal avantajın belirleyici unsurlarını Rekabet Elması Modeli ile açıklamıştır. Modelde, bir ülkenin belirli bir sektörde sahip olduğu rekabet avantajı dört faktör çerçevesinde izah edilmektedir. Elmanın dört köşesinde yer alan bu faktörler: *faktör/girdi koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici endüstrilerin/kuruluşların varlığı ve firma stratejisi ve rekabet yapısı* dir. (Porter,1991:72)

Ulusal düzeyde rekabet edebilirlik kavramına en temel eleştiri de Krugman tarafından getirilmiştir. Krugman, ulusal rekabet edebilirlik kavramının sık sık kullanılmasına rağmen ülkelerin firmalar gibi birbirleriyle rekabet etmediklerini ileri sürmüştür. Krugman eleştirilerinde üç temel argüman ileri sürmektedir. Bunlar, ülkeler ile firmalar arasında benzerlik kurulmasının doğru olmadığı, başarısız firmalar iş hayatından çekilirken ülkeler için bunun doğru olmadığı; firmaların pazar payı için rekabet ettikleri ve bir firmanın başarısının diğerinin kaybetmesi neticesini doğurduğunu ancak bir ülke ya da bölgenin başarısının diğerlerinin başarı şansını

engellemediği hatta yeni olanaklar doğurduğu, ülkeler arasındaki ticaretin sıfır toplamı bir oyun olmadığı ve rekabet edebilirliğin eğer bir anlamı varsa bunun üretkenliğin farklı bir şekilde ifadesi olduğu, ulusal düzeyde yaşam standartlarındaki gelişmenin temelde verimlilik artış oranına bağlı olduğudur. (Krugman,1994/1996:28/17)

Bölgesel rekabet edebilirliğin tanımlanmasında olduğu gibi, referans aldığı teorik çerçeve konusunda da farklı yaklaşımlar mevcuttur. Ancak, iktisat teorisi bağlamında bölgesel rekabet edebilirlikle ilişkilendirilen temel teoriler; ihracata dayalı kalkınma teorisi, Neo-Schumpeterian teori, kümelenme teorileri, evrimci teori (Evolutionary Theory), kurumsalcı teori ve kültürel teori olarak ortaya konmaktadır. (Martin,2005:17)

Ihracata dayalı kalkınma teorilerine göre, bir bölgenin dış ticaret alanında rekabet edebilirliği (üretkenliği), bölgenin genel ekonomik performansı ve başarısı açısından çok önemli bir belirleyicidir. Teori, bölgenin ihracata dayalı sektörlerinin gelir, yatırım ve üretkenlik artışı sağlamadaki dolaylı etkisini ve bölgenin dış ticarete konu olmayan faaliyetleri üzerindeki çarpan etkisini vurgulamaktadır.

Neo-Schumpeterian teoriye göre yenilikçilik, teknolojik ilerleme ve girişimcilik bölgesel rekabetçi performansın temel sürükleyici güçleridir. Yerel yenilikçiliğin artırılmasında yerel uzmanlaşma ya da yerel iktisadi farklılaşma etkilidir.

Kümelenme (cluster) teorilerine göre bir bölgenin rekabetçi üstünlüğü, ihracata dayalı, ihtisaslaşmış yerel endüstrilerin, bunlarla ilişkili destekleyici tedarikçiler ve kurumsal ağların oluşturduğu kümelenmelere bağlıdır. Bu tür kümelenmeler, yerel üretkenliği artırmak üzere firmalar arası rekabeti ve bilgi yayılımını, yeniliği, yatırımı, ihtisaslaşmış kalifiye işgücü havuzunun oluşumunu teşvik etmektedir.

Evrimci teori ise, dinamik rekabetçi üstünlük ile bölge ekonomilerinin pazardaki dönüşüm ve farklılaşmalara, yeni rakiplerin ortaya çıkmasına ve yeni teknolojilerin ortaya çıkmasına uyum sağlama kapasitesine vurgu yapmaktadır. Bir bölgenin rekabetçi üstünlüğü, bölgenin geçmişte kalkınmada izlediği yol ve gelecekte kalkınma için yeni patikalar oluşturma kapasitesinin karmaşık bir sonucu olarak görülmektedir. Kurumsal yapı ve bunun evrimi bu süreçte çok önemli görülmektedir.

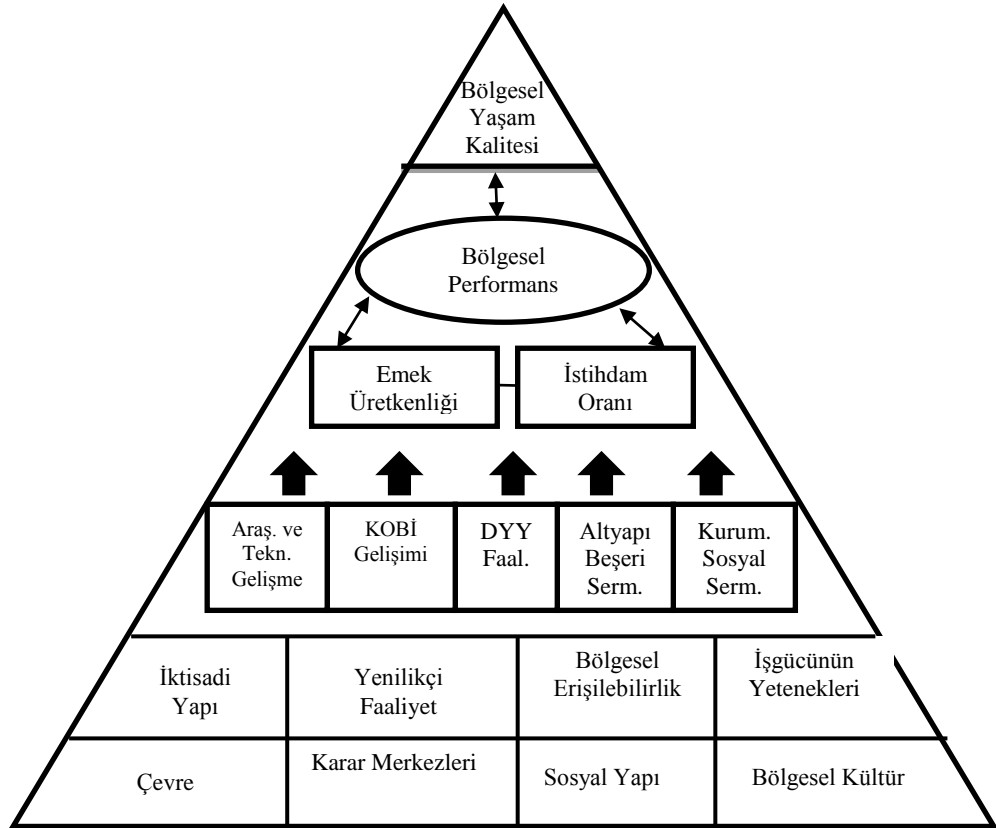
Kurumsalcı teori, bir bölgenin rekabetçi üstünlüğünün kurumsal zenginlikten (institutional thickness) kaynaklandığını ileri sürmektedir. Ortak bir amaç çerçevesinde

buluşan, sanayi ve ticaret birliklerinden eğitim ve öğretim kurumlarına kadar geniş bir yelpazede yer alan gelişmiş ve bölgede gömülü olan tüm resmi ve gayri resmi kurumlar, girişimcilik kültürü, güven ve sosyal sermayenin diğer boyutları, ekonomik gelişme için çok uygun bir ortam sağlarlar.

Kültürel teori ise yaratıcılık, yenilik ve girişimciliği teşvik eden kültürel farklılık ve zenginlikler ile uzlaşma (tolerans) kültürünün ve yaşam kalitesini artıran ve işgücü ile işletmeleri bölgeye çekmede etkili olan cazip kültürel altyapı ve donatıların bölgenin başarısında etkili olduğunu ileri sürmektedir.

Yeni küresel pazarda, bilgiye dayalı ekonominin hızlandığı yarış ortamında ulusların, bölgelerin ve kentlerin varlıklarını sürdürebilmeleri için rekabetçi olmaları gerektiği son dönemdeki çalışmalarda giderek artan oranda vurgulanmaktadır. (Gardiner,2004:1046) Devletler, bölgelerarası dengesizlikle mücadele edebilmek için bölgesel politika, bölgesel plan ve teşvik başta olmak üzere birçok uygulamaya başvurmaktadır. Bu yeni ortamda ülkelerden ziyade bölgeler önem kazanarak küresel rekabetin temel unsuru haline gelmeye başlamışlardır.

Şekil 2: Bölgesel Rekabet Edebilirlik Piramidi



Kaynak: Brettel,2005

Bölgesel Rekabet Edebilirlik Piramidi Avrupa Komisyonunun ulusal rekabet edebilirlik piramidi esas alınarak hazırlanmış olup bölgesel rekabet edebilirliğin faktörleri ve sonuçlarını ortaya koymaktadır. (Brettel,2005:6) Piramidin en üstünde, istihdam oranı ve verimliliğe bağlı olan yaşam standardı yer almaktadır. İstihdam oranı ve verimlilik ise araştırma ve teknolojik gelişme, KOBİ'lerin durumu, doğrudan yabancı yatırım (DYY), altyapı ve beşeri sermaye ile kurumlar ve sosyal sermaye ile ilişkilendirilmektedir. Tüm bu değişkenleri etkileyen faktörler ise iktisadi yapı, yenilikçi faaliyetler, bölgesel erişilebilirlik, işgücünün yetenekleri, çevre, karar merkezleri, sosyal yapı ve bölgesel kültür olarak ortaya konmaktadır.

Bölgelerin uluslararası alanda giderek önem kazanmasıyla yatırım çekme, tanıtım faaliyetlerini yürütme, bölgedeki aktörler arası işbirliği ve eşgüdümü sağlama gibi faaliyetleri üstlenen Bölgesel Kalkınma Ajansları da özellikle 1990'lardan sonra yaygınlaşmıştır. Özellikle Avrupa'da, 1990 ve 2000'lerden sonra bölgelerin kendilerine değişen yapı içinde yer aramak zorunda kalmaları, bölgeler açısından daha rekabetçi bir ortamın oluşmasına neden olmuştur. Bu süreçte devletlerin rolünün neo-liberal

politikaların etkisiyle kısmen azalmasıyla bölgeler daha aktif bir hale gelmiştir. Yatırımlar için bölgeler arasındaki rekabetin artması da bu noktada bölgesel politika liderlerini temel aktör konumuna getirebilmektedir.

Günümüzde KOBİ ve yerel girişimciliğe dayanan ve yerel potansiyeli harekete geçirerek yerel gelişim sağlamaya çalışan, yabancı sermaye yatırımlarını çekmeyi ve dünya ekonomisinde üstünlük elde etmeyi hedefleyen ve merkezi politikalardan ziyade özel sektör ve yerel girişimciyi esas alan bir bölgesel kalkınma anlayışına işaret edilmektedir. KOBİ'ler ulusal/küresel rekabet koşullarına kolay uyum sağlayabilen esnek yapıda olduğundan bölgelerin ve ülkelerin küresel piyasalara entegrasyonunu ve kalkınmanın sürdürülebilirliğini sağladığı belirtilmektedir. KOBİ'ler bu sürecin dinamik aktörleridir. Bugün küresel rekabet süreci, yerel ve bölgesel potansiyeli ortaya koyarak karşılaştırmalı üstünlükler elde etme temelinde, yerel ve bölgesel uzmanlaşmaya dayanan ve ülkeler düzeyindeki rekabetin giderek bölgelerarası düzeye indiği bir çizgide seyretmektedir. Bu süreçte bilgi ekonomileri ekseninde şekillenen yeni rekabet ortamında var olabilmenin ön koşulu olarak rekabet gücü gösterilmektedir ve bölge bu süreçte temel aktör olarak ortaya çıkmaktadır. Bilgi, bilgiyi üretebilme kapasitesi ve yenilik yaratabilme gücü de bölgelerin küresel rekabette çekiciliğini oluşturacak en önemli unsurlar olarak gösterilmektedir. (Özer,2007:393)

1.6.6. KOBİ'lerin İstihdama Etkisi

İşsizlik olgusu, küreselleşmenin başlangıç noktası olarak kabul edilen 1973 krizi ve daha sonra 1979 krizi ile neredeyse tüm ülkelerin ekonomik ve sosyal sorunlar gündeminin başköşesine oturmuştur. 1970'lerde kapitalist sistem bir kriz içine girmeden önce, tam istihdamın sağlanmasına yönelik Keynezyen ekonomi politikalarının uygulanmasının bir sonucu olarak batılı gelişmiş refah devletlerinde neredeyse tam istihdam düzeyine erişilmiş bulunmaktaydı. Dolayısıyla, 1945–1975 yılları arasında kapsayan ve *altın çağ* olarak adlandırılan dönemde, bir işsizlik sorununun olmadığı görülmektedir. Dünyanın karşı karşıya kaldığı ve çözümü konusunda başarısız olduğu işsizlik sorunu, refah devletlerinin gelişiminde bir duraklamaya ya da bazı çevrelere göre refah devletlerinin sonuna işaret eden 1970'ler sonrasında dünyasında ortaya çıkmıştır. (Özdemir,2004/2006:153/695)

Kitle üretiminin yükselişinden sonra sadece sosyal ve politik istikrar amacıyla desteklenen KOBİ'ler günümüzde baskın ekonomik birimler haline gelmiştir. Bu işletmeler, işsizliğin azaltılmasında ve istihdam hacminin artırılmasında anahtar bir rol oynamaktadırlar. 1970'lerden itibaren KOBİ'lerin sayısındaki artış II. Dünya Savaşı'ndan itibaren en yüksek orana ulaşmıştır. Büyük işletmelerin kitlesel işçi çıkarmaları ve kapanan fabrikalar nedeniyle artan işsizlik, bu dönemde önemleri fark edilen KOBİ'lere ilginin giderek daha da artmasına sebep olmuştur. Üstelik üretimin daha küçük ölçekli işletmelerde devam ettirilmesi, KOBİ'lerin istihdam yaratma potansiyellerini büyütüştür. Bu nedenle KOBİ'lerin teşviki ve desteklenmeleri, ülke ekonomileri bakımından yaşamsal önem kazanmıştır. Küçük desteklerle büyük istihdam yaratılmış, entegre büyük sanayi işletmelerinden bir kısmının devre dışı kalması yüzünden tüm sektörün muhtemel çöküşünü önleyen KOBİ'ler kurtarıcı haline gelebilmiş, yıkımın büyümesini engellemişlerdir. (Kurtulmuş,1996:127)

Geleneksel yaklaşımın bir yansıması olan ve büyük firmaları teşvik etmeye yönelik ekonomik kalkınma stratejilerinin, büyük ölçüde başarısız olduğu veya çok yüksek maliyet karşılığında ancak başarının mümkün olduğu kabul edilmektedir. Öncelikle istihdam yaratma yeteneği ve girişimci, yenilikçi cesareti sebebiyle KOBİ'lere yönelik teşvik edici bir ortamın oluşturulmasıyla bir veya iki büyük girişimciye teşvik sağlamaktan daha fazla istihdam imkanı temin edilebileceği düşünülmektedir. KOBİ'lerin bu özelliği, hükümetler tarafından büyük ilgi toplamış ve dünya çapında ciddi ölçüde destek almalarına neden olmuştur. (Edmiston,2007:73)

Avrupa Birliği'nde kendi hesabına çalışanlar ve KOBİ'lerin oluşturduğu toplam istihdam 1988'de 11.6 milyon iken 1990'ların sonunda 18 milyonu aşmış ve toplam işgücünün 2/3'ü KOBİ'ler tarafından istihdam edilmiştir. ABD' de toplam istihdamın yaklaşık % 53'ü KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmiştir. İktisadi faaliyetlerde büyük firmalardan küçük firmalara kayış, hizmetler veya finans sektörlerine göre imalat sektöründe daha büyük olmuştur. KOBİ'lerin gerçekleştirdiği istihdam payı ekonominin tümüne göre mal üreten sektörlerde daha hızlı artmaktadır. (Bryon,2001:26)

Girişimcilik ve KOBİ'ler konusunda artan ilgi, ABD başta olmak üzere birçok gelişmiş ülkede yeni istihdam fırsatlarının KOBİ'ler tarafından yaratıldığı inancı ile örtüşmektedir. Küçük işletmeler gerçekten her yıl net yeni işlerin büyük çoğunluğunu

yaratmaktadır. (Bryon,2001:87) Örneğin, ABD’de KOBİ’lere ve girişimciliğe ilginin attığı 1990–95 yılları arasında yeni faaliyete geçen KOBİ’ler tarafından meydana getirilen istihdam artışı büyük şirketlere göre daha fazla olmuş ve hatta 20 kişiden daha az işçi çalıştıran KOBİ’ler ise, yeni yaratılan istihdam fırsatlarının 1/3’ünü gerçekleştirmişlerdir. Bu trendin uzantısı olarak yeni KOBİ’lerin faaliyete geçmesi sonucu KOBİ’lerin gerçekleştirdiği istihdamda % 144,69 oranında artış meydana gelmiştir. (Audretsch,2000:19)

Çizelge 9: Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ’ler

Ülke Adı	Tüm İşletmeler İçindeki Pay, %	Toplam İstihdam İçindeki Pay, %	Toplam Yatırımdaki Pay, %	Yaratılan Katma Değerdeki Pay, %	Toplam İhracat İçindeki Pay, %	Toplam Krediler İçindeki Pay, %
ABD	99.7	56.6	38.0	43.0	32.0	42.7
Almanya	99.0	64.0	44.0	49.0	31.0	35.0
Japonya	99.4	81.4	40.0	52.0	38.0	50.0
Fransa	99.8	63.1	46.0	53.2	23.2	29.0
İngiltere	98.8	36.0	29.5	25.1	22.2	27.2
İtalya	98.0	83.0	52.0	47.0	-	-
Hollanda	98.0	57.0	45.0	32.0	38.0	-
Türkiye	99.89	76.7	26.5	38.0	8.0-10.0	25

Kaynak: OECD, 2005

Günümüzde, büyük işletmeler karşısında KOBİ’lerin sahip olduğu üstünlükleri sayısal veriler de açıkça ortaya koymaktadır. Dünyadaki mevcut ülke ekonomilerine bakıldığında, işletmelerin neredeyse % 95–99’unun KOBİ’lerden oluştuğu, GSMH’nın % 30–70’inin, istihdamın % 40–80’inin, yatırımların % 30–60’ının, ihracatın % 10–40’ının KOBİ’ler tarafından gerçekleştirildiği açık bir şekilde tespit edilmektedir. Bu özellikleriyle, KOBİ’lerin ekonomik ve toplumsal düzenin belkemiğini oluşturduğu gözlenmektedir. (Siebert,1999:115)

Günümüzde artık ekonomik gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun, KOBİ’ler tüm ülkelerde hem sayısal hakimiyetleri, hem de yeni iş yaratma kapasiteleri açısından o toplumun can damarlarıdır, belkemiğidir; ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez unsurlarıdır. Hatta denebilir ki, bir ekonominin gücü, canlılığı ve dinamizmi, sahip olunan KOBİ’lerin nitelikleri ve gücü ile paralel bir seyir göstermektedir (Neumark,2006:79)

1.7. KOBİ'LERİN TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİM SÜRECİ YERİ VE ÖNEMİ

Ekonomik dinamizmin temel kaynağı olan KOBİ'ler Türkiye ekonomisinde her zaman var olmakla birlikte, KOBİ'lerin ülkemizde önem kazanması 1980'lerden sonra başlamıştır. Genel bir değerlendirme yapıldığında KOBİ'lerin 1950'li yıllara kadar ağırlıklı olarak durağan bir yapıya sahip olduğu, tüketicinin taleplerine ancak cevap verebildiği gözlenmektedir. KOBİ'leri geliştirecek ve güçlendirecek yeterlikte politikaların olmadığı uzunca bir dönem yaşanmıştır. 1980'lerden sonra, özellikle de AB'ye uyum çalışmalarının başladığı dönemde KOBİ'lerin küresel dünyada ve rekabet ekonomilerinde sahip oldukları önemin farkına varılmıştır. (Küçük,2005:199) Bu bölümde tarihsel süreç içerisinde Türkiye'de KOBİ'lerin durumu ve KOBİ politikaları dönemsel olarak irdelenmeye çalışılmıştır.

1.7.1. Türkiye'de Tarihsel Süreçte KOBİ'lere Genel Bir Bakış

Çalışmanın bu bölümünde ülkemizde tarihsel süreçte KOBİ'ler Cumhuriyet öncesi ve sonrası olmak üzere iki dönem bağlamında incelenmiş ve günümüzdeki mevcut yapısal durum tartışılmıştır.

1.7.1.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem: Girişimcilik ve KOBİ'ler

Ekonomik açıdan Türkiye'de 19. yüzyıl öncesi döneme dair çok fazla bilgi mevcut değildir. 16., 17. ve 18. yüzyıllar boyunca Osmanlı ekonomisinin % 90'ını kırsal kesimde yaşayanlarca gerçekleştirilen tarımcılık ve hayvancılık faaliyetleri oluşturmaktadır. Bu dönemde, yalnızca % 10'luk bir kesim kentlerde yaşamakta ve çeşitli zanaatlarla ve tarım dışı diğer faaliyetlerde bulunmaktadır. Üretimi gerçekleştiren bu kesimin yanında bir grup insan da ticaret ve tefecilik işleriyle uğraşmaktadır. Cumhuriyet öncesi dönemde, ekonominin aktörleri olan küçük girişimler incelendiğinde, Selçuklu ve Osmanlı İmparatorlukları dönemlerinde uzun bir süre var olan ve sadece ekonomik bakımdan değil, birçok bakımdan önemli bir mesleki kuruluş olan "ahilik" (daha sonraki adıyla lonca) kurumunun Türk girişimciliğinin temelinde yer aldığı görülmektedir. Çok uzun yıllar boyunca varlığını koruyan ahi teşkilatları, Sanayi Devrimi'nin ardından ekonomik ve sosyal yapıda başlayan dönüşüme ayak uydurmakta zorluk çektiklerinden, yaşamlarını daha fazla sürdürememişlerdir. İstanbul Ticaret Odası'nın kuruluşuyla sonuçlanan Islah-ı Sanayi çalışmalarıyla küçük

atölyelerin rekabet gücünü artıracak tedbirler kararlaştırılmış, ulusal sanayi kurtarılmaya çalışılmış ancak pek de başarılı olunamamıştır. (Pamuk,2005:32; Yıldırım,1999:1650)

1.7.1.2. Cumhuriyet Dönemi KOBİ'lerin Gelişimi

Ahilik ve devamındaki lonca sisteminin ayakta tutulamaması Osmanlı İmparatorluğunun küçük sanayi alanındaki üstünlüğünün yavaş yavaş gerilemeye başlamasına neden olmuştur. Bu nedenle yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti, gelişmiş bir sanayiye ve çok sayıda işletmeye dayalı bir ekonomik yapıyı miras olarak devralmamıştır. Cumhuriyet döneminde girişimciliğin ve KOBİ'lerin gelişimi üç dönemde incelenebilir:

1923 – 1950 Dönemi, genç cumhuriyetin kısa bir piyasa ekonomisi deneyiminin ardından, 1929'da dünyada yaşanan büyük ekonomik bunalımın etkisiyle Avrupa'da ve ABD'de olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de devletçilik anlayışının hakim olduğu periyodu kapsamaktadır. Devlet bir yandan özel sektörü ve girişimciliği teşvik ederken, bir yandan da mevcut boşluğu doldurmak üzere kamu iktisadi teşekkülleri oluşturarak bizzat ekonomide rol almaya başlamıştır. Düzenlenen İzmir İktisat Kongresinin öne çıkarttığı temel ilkelerden bir tanesi, Türk insanının girişimci yönünün geliştirilmesi amacıyla gerekenlerin yapılması olmuştur. (Tokol,2005:26)

Yatırımlar için sermaye birikiminin yetersiz olması, altyapı yatırımları ihtiyacı ve bunların ancak devlet eliyle yapılabileceği gerçeği, büyük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin kurulması / işletilmesi için gereken tecrübenin özel sektörde bulunmayışı gibi sebepler, devleti ekonominin içine sokmuş, 1933 ve 1935 Sanayi Planları'nın uygulanmasıyla kurulan İktisadi Devlet Teşekkülleri'nin ekonomi içindeki payı artmıştır. Teşvik-i Sanayi Kanunu, Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu, Sümerbank ve Türkiye Halk Bankası'nın kurulması gibi gelişmeler ise girişimcilikten ve özel sektörün teşvikinden vazgeçilmediğinin göstergeleridir.

1950 – 1980 Dönemi, Türk girişimciliği açısından durağan denilebilecek bir dönem yansıtmaktadır. Fakat yine de bu dönemde girişimcilere verilen desteklere devam edilmiş, kişi başına düşen gelir itibarıyla artış yaşanmıştır. (Aykaç,2009:208)

1980 Sonrası Dönem, ülkemizde girişimciliğin ve KOBİ'lerin gerçek anlamda önemsenmeye başladığı bir kırılma noktasıdır. 24 Ocak 1980 Kararları'yla birlikte yapısal bir dönüşüm başlatan Türkiye, bu tarihten itibaren piyasa ekonomisini tercih etmiş, bu tercihin bir gereği olarak girişimciliği ve girişimcileri öne çıkartmıştır. (Küçük,2005:34)

1980 sonrası yaşanan gelişmelere ve politika dökümanları dahilinde KOBİ'lere, çalışmanın ikinci bölümünde detaylarıyla değinilecek, bu kısımda yapısal açıdan KOBİ'lerin durumu ortaya konulmaya çalışılacaktır.

1.7.2. Türkiye'de Yapısal Açıdan KOBİ'lerde Mevcut Durum

Ülkemizde KOBİ'lerle ilgili en güvenilir sayısal ve oransal bilgilere 10 yılda bir gerçekleştirilen "Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı" sonuçlarından ulaşmak mümkündür. 2002 GSİS sonuçları dikkate alındığında, Türkiye'deki toplam girişim sayısı 1.720.598'dir. (DİE,2002:1)

Çizelge 10: Girişimlerin Ölçeklere Göre Dağılımı

ÖLÇEK (KİŞİ)	Girişim Sayısı	Yüzde
Sadece Girişim Sahibi	23.762	% 1,38
1-9	1.633.509	% 94,94
10-49	53.246	% 3,9
50-99	5.080	% 0,30
100-150	1.804	% 0,10
151-250	1.387	% 0,08
251+	1.810	% 0,11
TOPLAM	1.720.598	100,00

Kaynak: KOSGEB, 2002 Yılı Genel ve Sanayi İşyerleri Sayımı: İmalat Sanayi Değerlendirmesi, Ankara: KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü Yay., Şubat 2005, s. 6.

2005 yılında kabul edilen ve 2006 Haziran'ından itibaren yürürlüğe giren "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" in beraberinde getirdiği yeni tanımlama ile birlikte yukarıdaki çizelgede de görüldüğü üzere Türkiye'deki girişimlerin neredeyse tamamı KOBİ'lerden oluşmaktadır. Çizelge açıkça göstermektedir ki, KOBİ'lerin önemli bir bölümü mikro ölçekli firmalardır; yani Türkiye esas itibariyle 1-9 kişi çalıştıran girişimlerin var olduğu bir ekonomiye sahiptir. Girişim sayısı (% 94,94) ve çalışan sayısı itibariyle en geniş grubu oluşturan bu işletmeler, katma değer itibariyle ise en düşük oranları gerçekleştirmektedir.

Aşağıdaki çizelge ise, yalnızca imalat sanayindeki girişim sayıları yer almaktadır. Görüleceği gibi, KOBİ'lerin genel ekonomi içerisindeki oranı açısından, imalat sanayi de benzer bir sonuç sergilemektedir. İmalat sanayinde yalnızca 917 girişim KOBİ kapsamı dışında kalmaktadır. Bu sektörde de girişimlerin % 99,63'ü 1–250 çalışanı bulunan KOBİ'lerden oluşmaktadır.

Çizelge 11: İmalat Sanayinde Girişimlerin Ölçeklere Göre Dağılımı

ÖLÇEK (KİŞİ)	Girişim Sayısı	Yüzde
Sadece Girişim Sahibi	1.509	% 0,61
1-9	220.030	% 89,12
10-49	20.325	% 8,23
50-99	2.453	% 0,99
100-150	946	% 0,38
151-250	719	% 0,29
251+	917	% 0,37
TOPLAM	246.899	100,00

Kaynak: DPT, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2004, Ankara:DPT Yay s. 11.

Sektörler itibariyle GSİS verilerinde KOBİ'lerin ağırlığı değerlendirildiğinde, yoğunluğun üç sektörde olduğu görülmektedir. Aşağıdaki çizelgede sunulduğu üzere işletmelerin % 46,19'unun ticaret sektöründe, % 14,35'inin imalat sektöründe, %14,21'inin ise ulaştırma sektöründe yer aldığı görülmektedir.

Çizelge 12: Girişimlerin Sektörel Dağılımı

	GİRİŞİM SAYISI	YÜZDE
Ticaret	794.715	% 46,19
İmalat Sanayi	246.899	% 14,35
Ulaştırma,Depolama,Haberleşme	244.490	% 14,21
Otel ve Lokantalar	163.112	% 9,48
Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri	90.919	% 5,28
Gayrimenkul Kiralama ve İş Faaliyetleri	90.473	% 5,26
İnşaat	35.702	% 2,07
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	31.546	% 1,83
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	13.538	% 0,79
Eğitim Hizmetleri	5.692	% 0,33
Madencilik ve Taşocakçılığı	1.809	% 0,11
Elektrik, Gaz, Su Dağıtımı	1.703	% 0,10
TOPLAM	1.720.598	100,00

Kaynak: DİE, 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, Ankara: DİE Yay

Diğer bir önemli sonuç, girişimlerin yaş ortalamalarıyla ilgilidir. Aşağıdaki çizelgede sunulduğu üzere sayım sonuçlarına göre, tüm sektörlerdeki yaş ortalaması 9,8 yıldır. En yüksek yaş ortalaması elektrik, gaz, su dağıtımı sektörüne aittir (20,1). Onu,

mali aracı kuruluşların faaliyetleri (13,2) ve madencilik ve taşocakçılığı (10,5) takip etmektedir. Oteller ve lokantalar, yaş ortalaması bakımından en genç sektör (7,2) olarak gözükmektedir.

Çizelge 13: Yaş Ortalamalarına Göre Girişimler

	YAŞ ORTALAMASI
Elektrik, Gaz, Su Dağıtım	20,1
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	13,2
Madencilik ve Taşocakçılığı	10,5
İmalat Sanayi	9,1
Ticaret	8,4
Ulaştırma, Depolama, Haberleşme	8,4
Gayrimenkul, Kiralama ve İş Faaliyetleri	8,3
Diğer Sosyal, Topl. ve Kişisel Hizmet Faal.	8,3
İnşaat	7,7
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	7,6
Eğitim Hizmetleri	7,6
Oteller ve Lokantalar	7,2
SEKTÖRLER ORTALAMASI	9,8

Kaynak: KOSGEB, 2002 Yılı Genel ve Sanayi İşyerleri Sayımı: İmalat Sanayi Değerlendirmesi, Ankara: KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü Yay., Şubat 2005

Ağırlıklı olarak KOBİ ekonomisine sahip olan ülkemizde, KOBİ'lerin büyükçe bir kısmı meskun mahallerde faaliyet gösterirken, giderek artan sayıda bir kısmı ise ya 2007 yılı itibariyle sayıları 400'ü geçen Küçük Sanayi Sitelerinde (KSS) ya da 250'yi aşan Organize Sanayi Bölgelerinde (OSB), 20 adet Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) ve 25 adet Teknoloji Geliştirme Merkezleri'nde (TEKMER) faaliyette bulunmaktadır. Bunların dışında KOBİ'lerin faaliyette bulunduğu başka mekanlar da söz konusudur. Örneğin, Türkiye'de 19 adet Serbest Bölge (SB) (www.ekonomi.gov.tr) ve Endüstri Bölgeleri bulunmaktadır (DPT,2007:246)

KOBİ'ler gelişmiş ülkelerde uzun zamandır kümelenme ve uluslararasılaşma politikaları doğrultusunda desteklenmekte ve yönlendirilmektedir. Bunun anlamı, benzer iş yapan ya da birbirlerinin tamamlayıcısı durumunda olan KOBİ'lerin giderek artan bir oranda düzenli ve planlı yerleşim yerlerinde bir araya getirilmeleri, bundan doğacak sinerji ve işbirliği sonucunda uluslararası pazarlarda rekabet edebilir güce kavuşturulmalarıdır.

2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayım sonuçlarına göre, Türkiye genelinde tüm girişimlerde çalışan kişi sayısı 6.325.036'dır. Bu sayının yaklaşık olarak % 80'i yani 5 milyona yakın kısmı KOBİ'lerde istihdam edilmiş durumdadır. Toplam çalışan

sayısının işletme büyüklüklerine göre dağılımı konusunda herhangi bir veri bulunmamaktadır.

Haziran 2007 SSK verilerine göre de, 1,096,065 işyerinde toplam 8.407.625 zorunlu sigortalı çalışmakta olup, KOBİ niteliğini haiz olan işyerlerinde istihdam edilenlerin oranı % 80'in üzerindedir. KOBİ'lerde çalışan sigortalıların toplam çalışanların sayısına oranı %97,73'tür. Bu oran 2002'de %78'dir.

Çizelge 14: Kayıtlı İşyerlerinin Sigortalı Sayısına Göre Dağılımı

	Sigortalı Sayısı	Sigortalı Oranı %
KOBİ	6.420.444	% 82,12
MİKRO	2.288.438	% 29,27
KÜÇÜK	2.406.387	% 30,78
ORTA	1.725.619	% 22,07
BÜYÜK	1.398.198	% 17,88
TOPLAM	7.818.643	100,00

Kaynak: SSK, 2006 Yılı İstatistikleri

KOBİ'lerin toplam yatırımlar, katma değer, ihracat ve krediler içindeki payları söz konusu olduğunda, bu kez üstünlüğün büyük ölçekli işletmeler lehine değiştiği görülmektedir. Sayısal olarak azınlık durumunda bulunan büyük boy işletmeler, sayısal azlığına rağmen söz konusu bu alanlarda oldukça öne çıkmaktadırlar. Toplam yatırımlar içinde KOBİ'lerin payının en yüksek olduğu ülke İtalya'dır (% 52). İtalya'yı % 46 ile Fransa, % 45 ile Hollanda ve % 44 ile Almanya takip etmektedir. İngiltere (% 29,5) ve Türkiye (% 26,5) ise, toplam yatırımlar bakımından en düşük rakamlara sahip olan iki ülkedir. Yaratılan katma değer açısından ülkeler sıralandığında, Fransa (% 53,2), Japonya (% 52) ve Almanya'nın (% 49) toplam katma değer içinde önemli bir payı KOBİ'ler vasıtasıyla yarattığı, İngiltere'nin ise % 25,1'lik oran ile yine gerilerde kaldığı dikkatleri çekmektedir. Aynı oran, Türkiye söz konusu olduğunda % 38'dir. KOBİ'lerin performansı, ihracat oranları söz konusu olduğunda da oldukça kötüleşmektedir. İhracat rakamlarına bakıldığında ise KOBİ'lerce gerçekleştirilen ihracatın toplam ihracata oranının en yüksek olduğu ülke % 38 ile Japonya ve Hollanda'dır. İngiltere (% 22,2) ile Fransa (% 23,2) ise bu konuda daha başarısız gözükümlerler. Türkiye ile ilgili rakamlar ise çok daha kötüdür. KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payı yalnızca % 8-10'dur. Ancak, Türkiye'de son yıllarda hem KOBİ'lerde gözlemlenen gelişme trendi, hem de ihracat miktarlarının 120 milyar dolara kadar yükseldiği göz önüne alındığında, istatistiklere henüz yansımaya da, aynen kullanılan kredi oranlarında yaşanan iyileşmeye

benzer şekilde, KOBİ'lerin gerçekleştirdikleri ihracat oranlarında da bir artışın söz konusu olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca % 10'luk bu oran, yalnızca KOBİ'lerin kendi başlarına gerçekleştirdikleri ihracatı belirtmektedir. Bunu dışında KOBİ'ler büyük işletmelere ürettikleri fason malları, dolaylı olarak ihraç etmektedirler. Diğer taraftan, birçok KOBİ ihracatlarını kendi başlarına değil de, sektörel dış ticaret şirketleri yoluyla gerçekleştirmektedir. (Aykaç,2009: 240)

KOBİ'ler ile toplam vergi miktarları arasındaki ilişkiye bakılacak olursa, daha çok gelir vergisi mükellefi durumunda bulunan KOBİ'lerin, toplam vergi gelirleri içerisinde önemli bir paya sahip oldukları görülmektedir. 2005 rakamlarına göre, gelir vergisi, kurumlar vergisi ve KDV'den oluşan vergi gelirlerinin, devletin elde ettiği toplam gelirler içindeki oranı % 76 olup, bu oranın yaklaşık % 60'ını ise KOBİ'ler sağlamaktadır. (Yılmaz,2004:153) Bu durum aslında ülkemizdeki KOBİ'lerin, yatırım, katma değer, ihracat ve kredilerden aldığı pay ile orantısız bir şekilde vergilendirildiğini göstermektedir. İfade edilen bu göstergeler bakımından yetersiz durumda olan KOBİ'ler, kamunun elde ettiği tüm gelirlerin % 50'sini karşılamaktadırlar.

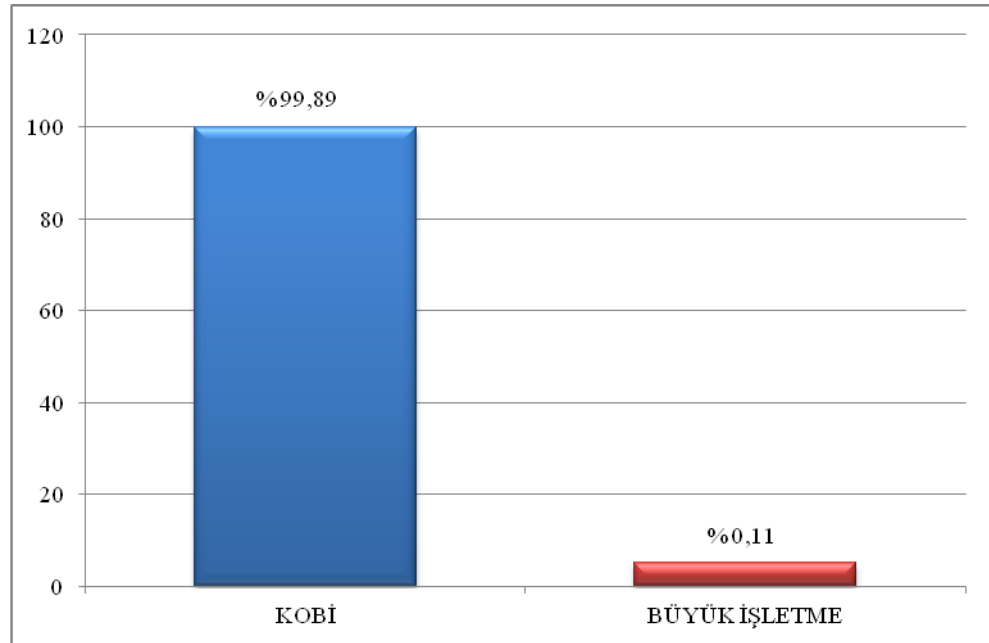
Ülkemizdeki KOBİ'ler diğer ülke KOBİ'leri ile karşılaştırıldığında, bazı noktalarda çok büyük farklılıkların olduğu görülmektedir. Bu farklılıkların başında, bizdeki KOBİ'lerin daha geleneksel bir görünüm arz etmesi gelmektedir. Yani, bizde mikro işletmeler başta olmak üzere daha ziyade emek-yoğun teknolojiler tercih edilmekte ve bunun yanında başka ülkelerde demode olmuş, terk edilmiş, geri teknolojiye sahip makine ve teçhizatlar da yoğun şekilde kullanılmaktadır. Asıl olarak ekonomilere lazım olan işletme tipi daha atılgan, daha hırslı, daha yenilikçi, teknolojiyle barışık işletmelerdir. Türkiye'de KOBİ'lerin daha az bir kısmının bu niteliklere sahip olduğu, yukarıda da ifade edildiği gibi, ancak son yıllarda KOBİ politikaları yeniden oluşturulurken, bu gerçeklerin göz önünde tutulmaya çalışıldığı gözlenmektedir.

Bugün Türkiye ekonomisinin temel direği durumunda olan KOBİ'ler, ülkenin gelecekte de büyümesini sürdürmesinde ve refahını artırmasında kritik bir öneme sahip olacaktır. Gerçekten, sayısal olarak hem ülkedeki girişimlerin neredeyse tümünü, hem de istihdamın büyük bir kısmını oluşturan KOBİ'ler, bir yandan ekonomik büyümeyi ateşlerken, bir yandan da ülkede daha fazla istihdam yaratılmasına ve esnekliğe yol açmaktadır. KOBİ'lerin karşı karşıya buldukları bazı engeller ortadan kaldırılırsa ve KOBİ'leri destekleyici bir ortam sağlanırsa, bu takdirde ülkenin gereksinimi olan

yenilikçi, uluslararası düzeyde rekabetçi, sürekli kendisini geliştiren KOBİ'ler, ülkenin geleceğine damgasını vuracaktır. (Aykaç,2009:233)

Tüm bu bulguların akabinde TÜİK 2010 İş Kayıtlarına göre genel bir değerlendirme yapıldığında görülmektedir ki Türkiye'deki işletmelerin %99,89'u (3.002.113 işletme) KOBİ'lerden meydana gelmektedir. Büyük işletmelerin ekonomi içindeki payı sadece %0,11 (3.303 işletme) ile sınırlıdır.

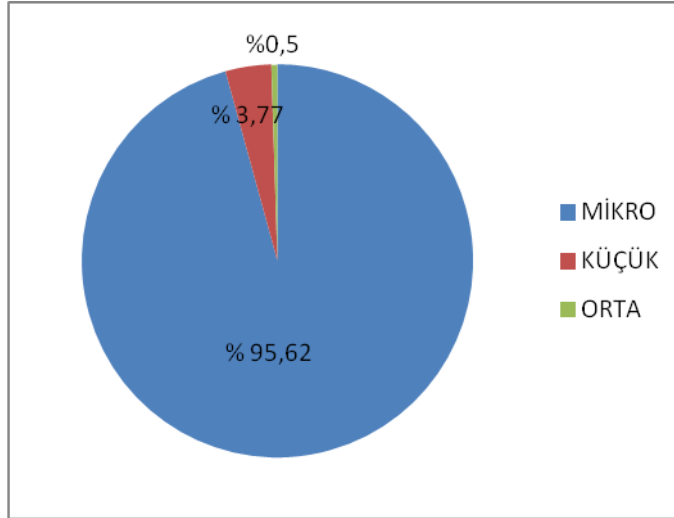
Çizelge 15: Türkiye'de 2010 İtibariyle Girişimlerin Ölçek Dağılımı



Kaynak: TÜİK 2010 İş Kayıtları

KOBİ'lerin kendi içindeki dağılımı incelendiğinde ise mikro işletmelerin hakimiyeti söz konusudur. KOBİ'ler içinde Orta büyüklükteki işletmelerin (50-249 çalışan) ağırlığı %0,5 iken, Küçük işletmelerin (10-49 çalışan) ağırlığı %3,77, Mikro işletmelerin (1-9 çalışan) ağırlığı ise %95,62'dir.

Şekil 3: Türkiye’de KOBİ’lerin Ölçek Dağılımı



Kaynak: KOSGEB E-Katalog s.7 (2010 itibariyle)

KOBİ’lerin ekonomik ve sosyal açıdan Türkiye için ne denli önemli olduğunun göstergesi bulgular ise aşağıda sunulmaktadır: (www.kosgeb.gov.tr)

- Toplam işletmelerin %99,9’u
- Toplam istihdamın %78’i
- Toplam katma değer %55’i
- Toplam satışların %65,5’i
- Toplam yatırımların %50’si
- Toplam kredilerin %24’ü
- Toplam ihracatın %59’u KOBİ’ler tarafından gerçekleştirilmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE KOBİ DESTEK SİSTEMİ VE

GÜNCEL KAMU POLİTİKA DÖKÜMANLARINDA

KOBİ’LERİN YERİ

KOBİ’lerin ekonomilerdeki öneminin fark edilmesiyle birlikte bu işletmelerin desteklenmesine yönelik eğilimler de artış göstermiştir. Söz konusu bu trend Türkiye’de ve dünyanın birçok ülkesinde politika yapıcı ve birliklerin ilgisini çekerken, akademik çevrelerde de yankı bulmuştur. Bu çerçevede yapılan çalışmalar farklı birçok politika dokümanında kendini göstermektedir. Bu kapsamda ekonomik kalkınma ve KOBİ ilişkisinin giderek güçlendiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Çalışmanın bu bölümünde öncelikle tarihsel süreçte kamu otoritelerinin KOBİ’lere bakışı değerlendirilerek destek politikalarının şekillenışı incelenecektir. Akabinde çeşitli ülkeler ve Avrupa Birliğindeki KOBİ destek sistemleri incelenerek sistemin yapılanması ortaya koyulmaya çalışılacaktır.

AB üyeliği yolunda ilerleyen ülkemiz açısından bakıldığında ise uyum çalışmaları çerçevesinde KOBİ’lere yönelik olarak politika dokümanlarına yansıyan önemli gelişmeler söz konusudur. Türkiye ekseninde KOBİ destek sistemi ve bu dokümanlardaki yönelimler yine çalışmanın bu bölümünde sunulacaktır.

Bu bölümün temel amacı kamu otoritelerinin KOBİ’lere bakışını ortaya koyarak bu bağlamda hayata geçirilen politikaları tartışmaktır. Bir önceki bölümde ele alındığı üzere tarihsel süreçte KOBİ’lerin öneminin ve ekonomi içindeki ağırlığının fark edilmesiyle birlikte bu işletmelere yönelik düzenlemelerin yapılması kaçınılmaz hale gelmiştir. Dünyadaki bu yönelimden Türkiye de uzak kalmamıştır. Bu bağlamda tartışılan desteklerin performansının ölçümlenebilmesi için önce destek mekanizmalarının ortaya konması ve dünya örnekleriyle karşılaştırılarak değerlendirilmesi yerinde olacaktır.

2.1. KAMU OTORİTELERİNİN KOBİ'LERE BAKIŞI VE DESTEK POLİTİKALARINDA YÖNELİMLER

Tarihsel süreçte devletin ekonomi içindeki yerine bakıldığında dönemsel olarak önemli değişimler yaşanmış olduğu görülmektedir.

16.yy'dan 18.yy.'a kadar etkili olan merkantilizm düşüncesinde devletin ekonominin her alanında düzenleyici ve aktif rol oynadığı göze çarpmaktadır. Merkantilist dönemdeki anlayış klasik iktisat teorisinin kurucusu Adam Smith'in temellerini attığı liberalizm düşüncesi ile değişmiştir. Devletin ekonomik görevleri sınırlandırılmış küçük bütçeye sahip devlet modeli öngörülmüştür. 1929 Buhranı ile yaşanan dünya ekonomik krizi devletin ekonomiye müdahalesini yeniden gündeme getirmiş; 1936'da Keynes'in yazdığı "Para, Faiz ve İstihdamın Genel Teorisi" adlı eserle devletin makroekonomik sorunlarla mücadelede ekonomiye aktif olarak müdahale etmesi düşüncesi büyük kabul görmüştür. Keynes'in teorisi II. Dünya Savaşı ile birlikte yaygınlaşmış ve önceki dönemin liberal ekonomi politikalarının uygulanmasından vazgeçilmesine yol açmıştır. (Savaş,1997)

Diğer bir taraftan 1920'li yıllardan itibaren gelişme göstermeye başlayan Refah İktisadi Teorisi bağlamında geliştirilen Piyasa Başarısızlığı Teorisi devletin ekonomik fonksiyonlarını araştırırken aynı zamanda devletin etkin olarak ekonomiye müdahale etmesinin gerekçelerini de ortaya koymuştur. (Altay,2003:3)

1960'lı yılların sonlarından itibaren Klasik ve Neo-Klasik İktisadın yeniden yorumlanmasıyla birlikte 70'li yıllarda yaşanan petrol krizleri ve stagflasyon olgusu Neo-Liberal İktisadi düşünce bağlamında devletin ekonomik görevlerinin yeniden sorgulanması gerektiğini gündeme getirmiştir. 80'li yıllarda daha da güçlenen Neo-Liberal İktisat Teorileri 90'lı yıllarda devletin küçülmesi yaklaşımını şiddetle savunmuştur. (Altay,2003:3)

Günümüzde devletin ekonomik rolü liberalizm ile şekillenmekte ise de devletin ekonomiye müdahale etmesini gerektiren durumların varlığı da önemli gerekçelerle savunulmaktadır. Tartışmanın temel çerçevesi bu gerekçeler üzerinde şekillenmektedir. Refah İktisadi Teorisine göre piyasa ekonomisi işlemektedir; ancak işleyişte bazı problemler yaşanmakta ve bunun da çözümü devlet müdahalesinden geçmektedir. Yine aynı şekilde bilgi ekonomisine göre de ters seçim ve ahlaki tehlike sorunlarına bağlı

olarak kamusal müdahale savunulmaktadır. Buna karşılık olarak gelişmekte olan ülkelerde ve özellikle geçiş ekonomilerinde de devlet, piyasa ekonomisi henüz oluşmadığı ve/veya yeterince gelişmediği için ekonomiye müdahale etmektedir. (Altay,2003:4)

Bu bağlamda ekonomilerde, piyasa ekonomisini oluşturacak firmaların özellikle KOBİ'lerin devlet ile olan ilişkileri ve ekonomik kalkınma bağlamında politika hedefleri ilerleyen kısımda değerlendirilmeye çalışılacaktır.

KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik politikalar hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerin ekonomi içindeki ağırlığının fark edilmesiyle birlikte artan bir önem kazanmıştır. (Storey,1994:10; Levitsky,1996:4; Hallberg,2000:1) Fordizm'in çöküşü ve neo-liberal politikaların yükselişiyle birlikte özelleştirme, esnekleşme ile teknolojik ve örgütsel yenilenme politikalarını içeren tüm dünyada köklü bir endüstriyel yeniden yapılanma süreci başlamıştır. Bu süreç çerçevesinde, üretim bölünerek küreselleşmiş, ticaretin serbestleşmesiyle uluslararası ticaretin hacmi artmış, rekabet yoğunlaşmış, bilgi ve iletişim teknolojilerinin üretim sürecinde kullanılması yaygın hale gelmiştir. Yine bu çerçevede piyasaların istikrarsızlaşması ölçek ekonomilerini gözden düşürerek küçük ölçeği ve KOBİ'leri yeniden ilgi odağı haline getirmiştir. Günümüz dünyasında tüm ülke politikalarının merkezinde, KOBİ'lerin kurulması, gelişmesi ve korunması için uygun ortamların hazırlanması amacı bulunmaktadır (Aykaç,2009:19)

KOBİ'lerin ekonomik ve politik açıdan dünya ekonomisinde önem kazanması akademisyenlerin de yoğun olarak ilgisini çekmiş ve özellikle son yirmi yılda küçük işletmelerin yükselişi ile büyük ölçekli üretimin küresel düzeyde yeniden yapılanması ve KOBİ'lere yönelik destek politikaları ve stratejilerini konu alan oldukça kapsamlı ve zengin bir literatür gelişmiştir.

2.1.1. Tarihsel Perspektifte Devletin KOBİ'lere Bakışı Üzerine Bir Değerlendirme

Tarihsel perspektifte KOBİ destek sistemi genel olarak değerlendirildiğinde dönemler itibariyle farklı yaklaşımların olduğu gözlemlenmektedir.

II. Dünya Savaşı sonrası Keynezyen politikaların ağırlıklı olduğu dönemde akademik ve politik dikkatler, talep yönetimi ve gelir eşitliği ile ilgili konulara yönelirken, ekonomik büyümenin nedenlerine yönelik ilgi de zayıflamıştır. Bu

çerçevede kitle üretimi ve büyük ölçekli işletmeler ön plana çıkarken, ekonomik etkinliğe sahip olmayan KOBİ'lerin de piyasadan silineceği düşünülmekteydi. En iyi ihtimalle bu işletmelerin bir kısmının siyasi ve sosyal nedenlerle muhafaza edilmesi ve desteklenmesi önerilmekteydi. (Aykaç,2009:17)

Yaşanan krizlerin akabinde fordist politikaların çöküşü ve neo-liberal politikaların yükselişiyle birlikte KOBİ'ler yeniden ilgi odağı haline gelmeye başlamıştır. Bu çerçevede, KOBİ'lerin ekonomik büyümenin, uluslararası rekabet üstünlüğü sağlamanın, yeni iş ve istihdam yaratmanın, teknolojik yenilenmenin ve yenilik geliştirmenin en önemli kaynağı olarak görülmesi, KOBİ'lerin desteklenmesi ve teşvik edilmesinde önemli bir etmen olmuştur. Hükümetlerin KOBİ'leri desteklemeye ve teşvik etmeye yönelik politikaları, yeni bir anlayışla finansal destek politikaları ve kurumlarının yapılandırılması, işletmelerin kümelenmesi, dilimli (niş) piyasalara yönlendirilmesi, yenilik geliştirmenin desteklenmesinden uluslararası piyasalara eklemlenmeye, küresel üretim zincirine katılmaya ve yerel ağlar geliştirmeye teşvik edilmesine ve destek kurumlarının yeniden yapılandırılmasına kadar pek çok girişimi içermekte ve geniş yelpazeye yayılmaktadır. (Aykaç,2009:19)

Küresel piyasalarda rekabet gücünün ve ekonomik büyümenin en önemli belirleyicisi olarak bilginin ortaya çıkışı, KOBİ'lerin önemini daha da arttırmıştır. (Caves,1982:53) KOBİ'lerin bilgi ve yenilikçilik temellerini kuvvetlendirmek amacıyla, 2000'li yıllardan itibaren Ar-Ge faaliyetlerini destekleyici önemli adımların atıldığı bilinmektedir. Avustralya, Macaristan, İtalya, Portekiz ve İsviçre gibi ülkelerin de aralarında bulunduğu ülkelerde, Ar-Ge harcamalarının 2/3 veya daha fazlası KOBİ'lere tahsis edilmiştir. KOBİ'lerin yenilikçi kapasitelerinin gelişmesi ve yeni teknolojilere sahip olmasını desteklemek amacıyla bu işletmelerin küresel ağlara katılması, kamu-özel sektör işbirliği imkanlarının artırılması, çalışanlarının vasıflarını yükseltmek için mesleki eğitime önem verilmesi ve kümelenmeleri teşvik edilmektedir. (OECD,2005:67)

KOBİ'lerin iktisadi yaşam üzerindeki etkisi, doğrudan enformasyon ve inovasyon konularıyla ilişkilendirilebilir. Bu ilişki bölgesel yenilik sisteminin de temelini oluşturmaktadır. Sanayi bölgeleri ile ilgili birçok çalışma, odak faktörler olarak uzmanlaşmış KOBİ ağları dahilinde iş bölümünü mümkün kılan dışsal ekonomilerin

varlığı ve alansal olarak belirli sosyal ve kültürel unsurlara ve daha da önemlisi karşılıklı güvene dayanan sanayi atmosferinin varlığına işaret etmektedir. Bu çerçevede Kaliforniya Okulu olarak bilinen yaklaşım, dikey dağılma gibi ekonomik faktörler, düşük işlem maliyetleri ve uzmanlaşmış yerel emek piyasalarına atıf yapmaktadır. Bununla beraber sözleşmelerin bulunması, belirsizlik durumunda ekonomik aktörleri koordine eden kayıt dışı kural ve alışkanlıkların önemini vurgulamaktadır. Buna karşılık öğrenen ekonomiyi ele alan Nordik Okulu ise, makro ve mikro seviyede rekabet gücünün temeli olarak inovasyon üzerinde durmaktadır. Bu yaklaşım genel olarak, örgütsel ve kurumsal düzenlemelere ve ilişkilere göre işleyen ve bilginin üretilmesi, kullanımı ve yayılmasını sağlayan özel ve kamu çıkarlarının, resmi kurumların ve diğer örgütlerin karşılıklı etkileşimine işaret etmektedir. Bu bağlamda coğrafi yakınlığın ve yoğunlaşmanın da çok önemli bir role sahip olduğuna dikkat çekilmektedir. Günümüzde bu gelişmelerin öneminin kabul edildiğinin göstergesi olarak hükümetler, yenilik eksikliğini gidermek amacıyla KOBİ'lerin teknolojik temelini geliştirmek ve yenilik kültürünü kuvvetlendirmek için detaylı programlar geliştirmektedirler. (Florio,2006:14) KOBİ'lerde yeniliği teşvik etmeye yönelik olarak uygulanan program ve projelerin başlıcaları, Japonya'da SBIR (1999), İspanya PROFIT (2000), Avustralya COMET (1999–2000), BAA (2001) ve BITS, Kanada IRAP ve TPC, Portekiz TDMPIS, Hollanda ve İsvec ICP, Finlandiya TEKES, Avusturya Kind&Knet, Norvec SMB, Almanya PROgram INNOvation'dır (OECD,2002:21)

Harvie'ye göre KOBİ destek politikaları, amaçları açısından değerlendirildiğinde aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir.

Çizelge 16: KOBİ Destek Politikaları ve Amaçları

Makroekonomik amaçlar	<ul style="list-style-type: none"> • İstihdam yaratma • Ekonomik kalkınma • İhracatın artması
Sosyal amaçlar	<ul style="list-style-type: none"> • Gelirin yeniden dağılımı • Gelişmekte olan ülkelerde yoksulluğun azaltılması
Piyasa başarısızlıklarının düzenlenmesi / Etkinsizlik	<ul style="list-style-type: none"> • Dışsallıkların varlığı • Piyasaya giriş engelleri • Asimetrik bilgi • Az sayıda rakipler • Eksik bilgi • Fırsat eşitliği sağlamak
Dinamik etkinlik hedefleri	<ul style="list-style-type: none"> • İnovasyonun teşviki

Kaynak: Harvie,2003, s.4

Makro ekonomik amaçlar açısından bakıldığında KOBİ'ler genel olarak istihdam yarattıkları, ekonomik kalkınmaya destek oldukları ve ihracatı arttırdıkları gerekçesiyle desteklenmelidir. Dünya ekonomilerinde istihdamın çok önemli bir kısmının KOBİ'ler tarafından sağlanması KOBİ'lerin bu bağlamda desteklenmesi gerektiği fikri ile ötüşmektedir. Revesz ve Littimore (1997) çalışmalarında KOBİ'lerin çok sayıda yeni iş yarattığını, bunun da ötesinde talebinde artış yaşanan ürünlerin ağırlıklı olarak KOBİ'ler tarafından üretildiğini ortaya koymuşlardır. KOBİ'lerin istihdam açısından oldukça önemli ekonomik birimler oluşunun fark edilişi, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde onlara yönelik olarak çok sayıda teşvik ve destek politikalarını ortaya çıkarmıştır. Bu işletmelerin yeni iş yaratma potansiyelleri büyük ölçeklilerden birkaç kat daha fazladır, ilave bir istihdam için üç kat daha az yatırım gerektirmektedir; öte yandan tüm coğrafi alana yayılmış olduklarından, faaliyette oldukları bölgelerde işsizlik sorununu hafifleterek büyük kentlere göçü engellemektedirler. (Özsağır,1999:67) Dünya Bankası tarafından yayımlanan raporda KOBİ'lerde bir kişilik istihdam yaratabilmek için harcanacak miktar, büyük işletmelerde harcananın 1/3'ü olduğu ifade edilmiştir. (Küçük,2005:199) ABD'de 5.000 büyük işletmenin istihdamdaki payı 1970 yılında % 20'den 1996'da % 8,5'a düşmüştür. (Thurik,2001:4) Buna karşılık ABD'de küçük işletmelere ve girişimciliğe ilginin attığı 1990–95 yılları arasında yeni faaliyete geçen KOBİ'ler tarafından meydana getirilen istihdam artışı büyük şirketlere göre daha fazla olmuş ve hatta 20 kişiden daha az işçi

çalıştıran KOBİ'ler ise, yeni yaratılan istihdam fırsatlarının 1/3'ini gerçekleştirmişlerdir. Bu trendin uzantısı olarak daha yeni KOBİ'lerin faaliyete geçmesi sonucu KOBİ'lerin gerçekleştirdiği istihdamda % 144,69 artış meydana gelmiştir. (Audretsch,2000:19) KOBİ'lerin, dünyada genel olarak firmaların çoğunluğunu oluşturduğu, toplam istihdamda büyük paya sahip olduğu ve gelecek on yılda dünya üzerindeki kırsal nüfusun iki milyar artacağı dikkate alındığında; istihdam sağlayan temel aktörler olarak bu işletmelerin desteklenmesinin ekonomik ve sosyal gelişme açısından taşıdığı hayati rol daha iyi anlaşılabilir. (OECD,2005:9) Yeni işler yaratma ve bu yolla istihdama katkıda bulunmada KOBİ'ler büyük işletmelere göre nasıl avantajlıysa, istihdam açısından sahip oldukları diğer bir avantaj ise, ekonomik kriz ortamlarında istihdamı korumaya olan katkıları yönündendir. KOBİ'ler ekonomik kriz ve istikrarsızlık dönemlerinde büyük işletmelerle karşılaştırıldığında çok daha dirençlidirler. (Müftüoğlu,2004:74)

Gelişmiş ülkelerde KOBİ'lerin öneminin çok daha erken fark edildiği, gelişmiş ekonomilerin uzun yıllar boyunca uyguladıkları destek politikaları sayesinde kalkınmalarını büyük ölçüde KOBİ'lere dayalı olarak gerçekleştirdikleri gözlenmektedir. (Çelik,2004:5) 2. Dünya Savaşından sonra Deutschebank ve Commerzbank vasıtasıyla Almanya'da KOBİ'lere yönelik düşük faizli kredilerle desteklenerek sanayi üretiminin artışında ve ekonomik kalkınmada sağlanan başarı buna verilebilecek en güzel örneklerden biridir.

Sosyal amaçlar açısından bakıldığında, gelirin yeniden dağılımının sağlanması ve yoksulluğun azaltılmasındaki rolü KOBİ'lerin desteklenme nedenleri arasında yer almaktadır. KOBİ'lerin sağladığı canlı, hareketli rekabet ortamından tüm toplum istifade etmektedir. Orta sınıfın güçlenerek toplumun aşırılıklardan ve sosyal çalkantılardan korunması, yabancılaştırmanın azalması, bölgesel ve bireysel gelir dağılımı problemlerinin azalması, yoksulluğun azalması özellikle sosyal amaçlarla KOBİ'lerin desteklenme gerekçeleri arasında sıralanabilir. (ILO,2004–2005:221) KOBİ'lerin refah düzeylerine olan katkısına makro ve mikro açılardan bakılabilir. Diğer bir ifade ile KOBİ'ler, hem bölgesel gelir dağılımı hem de fonksiyonel gelir dağılımı üzerinde olumlu etkilere sahiptirler. Makro açıdan KOBİ'lerin refaha katkısı, ürettikleri katma değer genel olarak toplumda refah düzeyini yükseltmesi ile ifade edilebilir. Yine, refah düzeyinin düşük bulunduğu geri kalmış bölgelerde KOBİ'lere yönelik teşviklerin

ve destekleyici politikaların artması da, bu bölgelerin refah düzeylerinin yükselmesine büyük oranda yardımcı olur. Mikro açıdan, bir başka deyişle bireysel refaha olan katkıları açısından bakıldığında ise, işsizliğin çok yüksek olduğu bir ekonomik yapıda, KOBİ'lerin gerçekleştirdiği yatırımlar sonucu istihdama yaptıkları katkıların bireylerin refahını doğrudan etkilediği bilinmektedir. Bu yolla, birçok kişi işsizken istihdam edilir hale gelmektedir. (Küçük, 2005:200)

Piyasa başarısızlıklarının düzenlenmesi/etkinsizlik amacı ile KOBİ'lerin desteklenmesi aksak rekabet, kamu malları üretimi, dışsallıkların varlığı, piyasaya giriş engelleri, asimetrik bilgi, az sayıda rakipler, eksik bilgi, fırsat eşitliği sağlamak gibi gerekçelerle savunulmaktadır. Refah iktisadının ilk temel teoremi olan Pareto Etkinlik Teoremi, piyasanın belli koşullar sağlandığı zaman etkin olacağını ileri sürmektedir; ancak piyasa mekanizması piyasa aksaklıkları nedeniyle etkinliği sürekli sağlayamaz. Piyasa sürecinde böylece sözü edilen aksaklıkların giderilmesi gerekçesi ile devlet piyasaya müdahale etmektedir. Piyasanın doğal işleyişine müdahale edilmemesi durumunda, çeşitli nedenlerden dolayı piyasanın başarısız olacağı ve birtakım problemlerin doğacağı noktasında birçok iktisatçı hemfikirdir. Doğal işleyişine karışılmayan piyasalar, adalet, etkinlik, refah ve büyüme yönünden optimal sonuçlar ortaya çıkaramayacak, sosyal refahın optimizasyonu sağlanamayacaktır. (Aktan,1995:65; Aktan,1999:48) Buna karşılık, fizyokratlar doğal düzen, klasik iktisatçılar ise görünmez el yardımıyla, ekonomide doğabilecek birtakım dengesizlik ve istikrarsızlıkların ortadan kaldırılabilmesine inanmaktadırlar. Onlara göre, piyasa ekonomisi sosyal refahın optimizasyonu için yeterlidir, dolayısıyla bazı alanlar dışında kamu ekonomisine gerek yoktur. Klasik iktisadi düşünceye önemli katkılar yapan neo-klasik iktisada göre de piyasa ekonomisi tek başına optimumu sağlayamamakta, bu nedenle kamu müdahalesine ihtiyaç zorunlu olmaktadır. Fakat kamunun müdahalesinin sınırlı olması gerekmektedir. Bu görüş, literatürde Piyasa Başarısızlıkları Teorisi olarak adlandırılmaktadır. Piyasada kaynakların etkin dağılıma sahip olamamasının en temel nedenlerinden biri piyasada bulunanların eş bilgi seviyesine sahip olmamalarıdır. Özellikle KOBİ'ler için banka kredilerinin verilmesinden, eğitim, danışmanlık vb. gibi mali olmayan hizmetlerin sunumuna kadar gerekli olan bilgilerin toplanması çok kolay değildir. KOBİ'lerle ilgili bilgi eksiklikleri, risk oranlarını artırmaktadır. Özellikle kredi veren kuruluşların KOBİ'lerin bu risklerini azaltacak yüksek faiz oranları belirledikleri

görülmektedir. (Altay,2003:7) Piyasa başarısızlıkları nedeniyle KOBİ'lerin yükselen maliyetleri, KOBİ'lerin piyasaya girişlerini engellemektedir. Bunun engellenmesi için devletin piyasaya mali ve mali olmayan hizmetleri bizzat düzenlediği görülmektedir. İşlem maliyetlerinin düşürülerek, işlemlerin artırılması için risk yönetim mekanizması ve bilgi akışının sağlanması gerekmektedir. Ayrıca devlet, KOBİ'lerin rekabet gücünü ve maliyetlerini etkileyen kamu politikalarını düzenlemektedir. (Storey,2008: 6)

Dinamik etkinlik amacı açısından bakıldığında ise inovasyonun teşvik edilmesi KOBİ'lerin desteklenmesi bakımından büyük önem arz etmektedir. Tarım Devrimi ve sonrasında Sanayi Devrimi'ni yaşayan dünya Bilgi Devrimi sürecine girmiştir. Bilginin sınır tanımaz oluşu, rekabeti en üst düzeye taşımaktadır. Bir ekonomik süreç olarak inovasyon sonunda bir ürün, bir hizmet veya daha gelişmiş bir yönetim modeli ortaya çıkabilir. (Arıkan,2003:23) Günümüzde firma, inovasyon sürecinin merkezinde bulunmaktadır. Firmanın verimlilik ve rekabetçilik süreci, firma yetkinlikleri ve teknolojik uzmanlıkları ile belirlenmektedir. Firma, pazar içerisinde ekonomik büyümenin kaynağı olarak rol almakta; rekabet edebilmek için de yeni teknolojiler geliştirmek zorunda kalmaktadır. Teknolojik yenilikler firma içinde yeni teknolojik gelişmelere de zemin hazırlamaktadır. (TÜSİAD,2003:2) Bir firmanın bulunduğu sektörde ayakta kalması ve rekabet gücünü artırması için inovasyon yapması gerekmektedir. Bu nedenle inovasyon, sürekliliği olan ve firma stratejilerini belirleyen en önemli faaliyetlerin başında gelmektedir (Elçi, 2006:19). Firmaların, pazarların ve teknolojilerin küreselleşmesi ile devletlerin üstlendikleri roller ve teknoloji politikası belirleme kapasiteleri önemli oranda etkilenmiştir. Bu noktada teknoloji çok önemli olduğundan, teknolojik değişim ve gelişime giderek artan bir önem verilmeye başlanmıştır. Bu nedenledir ki teknolojik ve bilimsel inovasyonlar için kamu desteği verilmesi de modern refah ekonomilerinin önemli bir unsuru olarak kabul edilmektedir. (Grande, 2001:905) Bu bağlamda gelecekte söz sahibi olmak isteyen bütün ülkeler inovasyonda yetkinlik kazanma ya da var olan yetkinliklerini artırma olgusunu ulusal ölçekte benimseyip ulusal düzeyde bir politika çerçevesinde ele almaktadırlar. Ulusal düzeyde gerçekleştirilecek olan bu politikaların oluşturulmasında ya da hayata geçirilmesinde mutlaka kamu tarafından üstlenilen bir rol söz konusu olmaktadır. (TÜSİAD,2003:30)

Büyük işletmelerin genellikle belirli bir ürünü geliştirmek için küçük bir işletmeden 3 ile 10 kat arasında daha fazla harcama yapmak zorunda kalması, buna karşılık KOBİ'lerin yenilik yapmak için, yaptıkları her harcama birimi karşılığında daha fazla sonuç elde etmeleri KOBİ'lerin inovasyon açısından önemini arttırmaktadır. (İmamoğlu,2002:85)

2.2.DÜNYADA KOBİ DESTEK SİSTEMİ

Bir zamanlar ekonominin kamburu olarak görülen KOBİ'ler, zaman içinde ekonominin en önemli ve dinamik aktörlerinden biri olarak kabul görülmeye başlanmıştır. Yeni yüzyılda toplumların ekonomik ve sosyal alanda başarılı olabilmeleri ve refah yarışında önde gidebilmelerinin yolunun KOBİ'lere ve girişimciliğe verecekleri öneme bağlı olduğu ifade edilmektedir. KOBİ'ler, artık çağımızın bir gereği haline gelmiştir. (DPT,2000:85) Dolayısıyla, günümüzde artık ekonomik gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun, KOBİ'ler tüm ülkelerde hem sayısal hakimiyetleri, hem de yeni iş yaratma kapasiteleri açısından o toplumun can damarlarıdır, belkemiğidir; ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez unsurlarıdır. Hatta denebilir ki, bir ekonominin gücü, canlılığı ve dinamizmi, sahip olunan KOBİ'lerin nitelikleri ve gücü ile paralel bir seyir göstermektedir. (Yılmaz,2004:2)

Gelişmiş ülkelerde KOBİ'lerin öneminin daha erken fark edildiği, gelişmiş ekonomilerin uzun yıllar boyunca uyguladıkları ekonomik politikalar sayesinde kalkınmalarını büyük ölçüde KOBİ'lere dayalı olarak gerçekleştirdikleri gözlenmektedir.

Çalışmanın bu bölümünde farklı coğrafyaları ve düzeyleri yansıtması bakımından AB ülkelerinde, ABD ve Japonya'da KOBİ'lere sağlanan destekler, KOBİ'lerin gelişimi ve ülke ekonomisine olan katkıları incelenerek değerlendirilmeye çalışılacaktır.

2.1.1. AB’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler

AB KOBİ politikasının yasal temelini 1992 tarihli Maastricht Anlaşması oluşturmaktadır. Ancak politika gelişiminin incelenmesi yönünden, anlaşma öncesi dönemin de ana hatlarıyla değerlendirilmesinin anlamlı olduğu düşünülmektedir.

Topluluğu kuran Roma Anlaşması’nda ortak bir sanayi politikası oluşturulması konusunda herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Bunun sebebi ise ortak pazarın geliştirilmesi ile iç sınırlardaki engellerin kaldırılmasının ve serbest rekabet ile ortak ticaret politikası uygulamalarının birliğin sanayi sektörünü geliştireceği ve dinamizm yaratacağı düşüncesidir. Bu bağlamda Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT) dışında ortak bir politikaya rastlanmamaktadır. Dönem itibariyle sanayi sektörüne yönelik faaliyetler mikro düzeyde şirket birleşmelerine yönelik olarak çıkarılan birkaç programla, sektörün yapısını modernleştirmeye yönelik uygulamalarla sınırlı kalmıştır. (Horvath,2005:478)

60’lı ve 70’li yıllara gelindiğinde ise ortak sanayi politikası oluşturmadaki engel birliğe üye devletlerin birbirlerinden farklılık gösteren amaçları ve ekonomik felsefeleri olmuştur. Almanya, İngiltere ve Hollanda hükümetleri liberal ekonomi politikalarını tercih ederken; Fransa ve İtalya hükümetleri devlet müdahalesini desteklemişlerdir. 1973’te yaşanan Petrol Krizi ise hemen hemen tüm ülkelerin aşırı korumacı sanayi politikaları izlemelerine neden olmuştur. (Schmahl,2001:9)

1980’lere gelene kadar KOBİ’leri istikrarsız ve marjinal firmalar olarak gören AB, bu dönemden sonra KOBİ’lerin ekonomideki ağırlık ve önemini fark ederek sanayi politikasını ağırlıklı olarak bu girişimleri ön planda tutarak şekillendirmeye başlamıştır. Bu durumun önemli bir göstergesi olarak 1983 yılı “ *Avrupa Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve El Sanatları Yılı*” ilan edilmiştir. 24 Mayıs 1984’te ise girişimciliği arttırmak üzere ilk “*KOBİ Eylem Planı*” yürürlüğe konmuştur. Bu eylem planı ile yasal ve ekonomik ortamın basitleştirilip şeffaf hale getirilmesi yoluyla KOBİ’lerin sayısının artırılması, bu işletmelerin eğitim ve finansman imkanlarının geliştirilmesi, KOBİ’lerle birlik arasında daha sağlıklı iletişim kurulması ve KOBİ’lerin kendi aralarındaki etkileşimin ve işbirliğinin artırılması hedeflenmiştir. Bu hedefleri gerçekleştirmeye yönelik olarak ise Avrupa Bilgi Merkezi Ağı, İş Geliştirme Merkezleri Ağı, Şirket İşbirliği Ağı gibi çeşitli oluşumlar geliştirmiştir. (Küçüktekin,2006:33-34)

KOBİ'lere yönelik ikinci eylem planı 1987 yılında düzenlenmiş, 1989 yılında ise KOBİ'lerin iş ortamının iyileştirilmesine yönelik olarak işletme politikalarından sorumlu bir genel müdürlük komisyon bünyesinde oluşturulmuştur. (AKTD,2008:2) Aynı yıl KOBİ'lerin destek mekanizmasında önemli bir değişikliğe gidilerek bu desteklerin sürekliliğini ve sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla çok yıllık programlar geliştirilmeye başlanmıştır. (Varlı,2010:24)

1992 yılında Maastricht Anlaşmasının imzalanması ile AB KOBİ politikasının temelleri atılmıştır. Anlaşmanın 130. Maddesi^{5,6} ile sanayinin rekabet gücünün artırılması için sorumluluk AB ve üye devletlere verilmiştir. AB'nin sanayi politikasının temel amacı; sanayinin yapısal değişime uyumunun ve KOBİ'lerin gelişimi için gerekli olan elverişli iş ortamının sağlanması, teknolojik araştırma ve geliştirme alanında mevcut olan potansiyelden daha fazla faydalanılması şeklinde belirlenmiştir. Anlaşma ile getirilen bu hüküm KOBİ'lerden yana bir politikanın ilk kez topluluğu kuran bir anlaşmada yer alması bakımından önem arz etmektedir.

1 Ocak 2000 tarihinde Sanayi ve KOBİ Genel Müdürlükleri "Girişimler Genel Müdürlüğü"⁷ adı altında tek bir çatı altında birleştirilerek AB KOBİ politikası kurumsal bir nitelik kazanmış ve politikaların bir bütün halinde oluşturulması ve etkinliğinin artması sağlanmıştır. Mart 2000'de kabul edilen Lizbon Stratejisi KOBİ'lerle ilgili önemli bir gelişme aşamasıdır. Lizbon Stratejisi için AB'nin 10 yıllık gelecek projeksiyonu denilebilir. Bu çalışmanın temel amacı, 2010 yılına kadar AB'yi dünyanın en yenilikçi ve rekabetçi ekonomisi haline getirmektir. Bu amaca ulaşmak için gösterilen en önemli araçlardan biri de bilgiye dayalı ve daha rekabetçi KOBİ'lerdir. (Usal,2006:8)

AB işletmelerinin %99'unun KOBİ'lerden oluştuğu gerçeği altında bu stratejinin aslında kaçınılmaz olduğu ileri sürülebilir. Lizbon Stratejisiyle birlikte Haziran 2000'de de Portekiz'de yapılan Feira Avrupa Konseyi'nde "*Küçük İşletmeler için Avrupa Şartı*"

⁵ Treaty Establishing the European Community(Consolidated Version 1992), Official Journal of 91 August 1992, C 224, Madde 130, s.51

⁶ 130 nolu madde 1997 yılında yürürlüğe giren Amsterdam Anlaşması ile 157. Madde olarak değiştirilmiştir. (Bknz: Consolidated Version of the Treaty of European Union and of the Treaty Establishing the European Community, Official Journal of the European Union, C321, madde 157, s.117-118)

⁷ 24 Kasım 2004 tarihinde Girişimler Genel Müdürlüğü'nün ismi "İşletme ve Sanayi Genel Müdürlüğü" olarak değiştirilmiştir. (European Commission, 2004, Annual Activity Report 2004 of the Directorate-General Enterprise and Industry, s1.

kabul edilmiştir.⁸ AB KOBİ Sözleşmesi olarak da adlandırılan bu şart KOBİ'leri desteklemek amacıyla üye ülkelerin taahhütlerini içermektedir. Kabul edilen bu şart çerçevesinde her yıl yapılan toplantılarla üye ülkelerin KOBİ politikaları açısından uygulamaları değerlendirilmekte ve aralarında eşgüdüm sağlanmaya çalışılmaktadır. (Odabaşı,2005:5)

2005 yılında Lizbon Stratejisinin Avrupa Birliğini 2010 yılına kadar dünyanın rekabet gücü en yüksek ve bilgiye dayalı ekonomisi haline getirme hedefini değerlendirmek için bir ara toplantı yapılmış ve belirlenen hedeflere ulaşamadığı tespit edilmiştir. (DPT,2007-2009:18) Bunun üzerine Mart 2005'te strateji yenilenmiştir.⁹ Büyüme ve istihdam olmak üzere iki ana hedef belirlenerek "Büyüme ve İstihdam için Modern KOBİ Politikası"¹⁰ oluşturulmuştur. Bu politikanın temelinde karar alma süreçlerinin daha etkin olması düşüncesiyle KOBİ temsilciliklerin oluşturulması yer almaktadır. Temsilcilikler ise AB'nin KOBİ politikaları ve eylemleri hakkında hızlı ve doğru bilgiye ulaşabilecekleri ve çeşitli konularda fikir danışabilecekleri bir "Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı" çerçevesinde örgütlenmişlerdir.¹¹

2007 yılında yapılan değerlendirme toplantısı yapılan çalışmaların olumlu sonuçlar yarattığını ortaya koymuştur. Buna karşın AB KOBİ'leri ABD'deki rakipleri ile kıyaslandığında daha düşük büyüme hızına ve verimliliğe sahip olmalarından ötürü Mart 2008'de "Küçük İşletmeler Yasası" hazırlanmış ve yasa 2008 yılında kabul edilmiştir.¹² Bu yasanın amaçları 10 madde halinde düzenlenmiştir.¹³

- Girişimcilerin ve aile işletmelerinin zenginleşeceği ve ödüllendirileceği bir iş ortamı yaratmak,
- İflas tehdidiyle karşılaşan dürüst girişimcilere ikinci bir şans tanınması,
- "İlk önce küçük olanı düşün" ilkesine uygun kurallar geliştirilmesi,
- Kamu idaresinin KOBİ ihtiyaçlarına karşılık verir hale getirilmesi,

⁸ EC, European Charter for Small Enterprises, s.2

⁹ Commission of the European Communities (CEC), Commission Communication, Implementing the Community Lisbon Programme, More Research and Innovation-Investigating for Growth and Employment: A Common Approach, COM 2005488 final, Brussels

¹⁰ Commission of the European Communities (CEC), Commission Communication of 4 October 2007, Small and Medium-Sized Enterprises, Key for Delivering More Growth and Jobs. A Mid-term Review of Modern SME Policy, s.3

¹¹ <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment> (25.11.2011)

¹² Commission of the European Communities (CEC), Commission Communication of 25 June 2008, Think Small first, A Small Business Act for Europe, COM (2008), 394 final, Brussels

¹³ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:en:PDF> (25.11.2011)

- Kamu politika araçlarının KOBİ ihtiyaçlarına göre adapte edilmesi, KOBİ'lerin kamu alımlarında yer almalarının kolaylaştırılması ve devlet yardımı imkanların KOBİ'ler için daha verimli (iyi) kullanılması,
- KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması ve ticari ödeme işlemlerinin zamanında yapılmasını destekleyici bir yasal mevzuat ve iş ortamının geliştirilmesi,
- KOBİ'lerin Tek Pazar'ın imkanlarından daha fazla yararlanmasının sağlanması,
- KOBİ'lerin yeteneklerinin ve her türlü yenilik faaliyetinin yükseltilmesinin sağlanması,
- KOBİ'lerin çevre ile ilgili zorlukları fırsata dönüştürmesine imkan verilmesi,
- KOBİ'lerin büyüyen pazarlardan yararlanmasını teşvik etmek, desteklemek.

Yukarıda yasalar çerçevesinde özetlenmeye çalışılan KOBİ politikaları dahilinde Avrupa Birliği'nin birlik bazında bu işletmelere sunduğu oldukça kapsamlı destekler de bulunmaktadır. Bu destekler altı ana başlık altında toparlanabilir:

- Çok Yıllı Programlar
- Mali Ortamın İyileştirilmesine Yönelik Faaliyet Gösteren Kurumların Destekleri
- Yapısal Fonlar
- Eğitim ve Öğretim Programları
- Teknolojiye Erişim ve Teknoloji Transferi – Bilimsel ve Teknik Araştırma ile Teknoloji Geliştirme Programları
- AB İşbirliği Programları

Çok Yıllı Programların temel amaçları Avrupa Birliği sanayi politikası ile uyumlu olmak üzere idari ve yasal düzenlemeler açısından iş ortamının basitleştirilmesi ve iyileştirilmesi; işletmeler açısından mali ortamın iyileştirilmesi; KOBİ'lerin Avrupalılaşmalarına ve stratejilerini uluslararasılaştırmalarına yardımcı olunması; KOBİ'lerin rekabet edebilirliğinin güçlendirilmesi ve araştırma, eğitim ve yenilikçi faaliyetlere erişiminin iyileştirilmesi; girişimciliğin teşvik edilmesi ve hedef grupların desteklenmesi ile KOBİ'leri desteklemeye yönelik politika araçlarının iyileştirilmesi

olarak sıralanabilir. (KOSGEB,2005:3) İlki 1989 yılında kabul edilen programlar aşağıdaki çizelgede özetlenmiştir:

Çizelge 17: Çok Yıllı Programlar ve Bütçeleri

Çok Yıllı Programlar	Konsey Kararları	Kapsadığı Dönem	Bütçe (Milyon ECU)
I. Çok Yıllı Program	89/490/EEC ¹⁴	1990-1993	110,0
II. Çok Yıllı Program	93/379/EEC ¹⁵	1994-1996	112,2
III. Çok Yıllı Program	97/15/EC ¹⁶	1997-2000	127,0
IV. Çok Yıllı Program	2000/8197/EC ¹⁷	2001-2005	450,0
	2005/1776/EC ¹⁸	2005-2006	88,5

Kaynak: İlgili Konsey Kararları

KOBİ'ler, girişimcilik, yenilik, bilgi ve iletişim teknolojileri, sanayi alanında rekabet edilebilirlik gibi alanlardaki programların tek bir çerçevede toplanması ve uygulama kolaylığı sağlanması amacıyla 2007-2013 yılları için ise Avrupa Birliği Rekabet Edilebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı (CIP) oluşturulmuştur. Program bütçesi ise 3,621 milyon Avro olarak belirlenmiş olup ortalama 400 binin üzerinde KOBİ'ye destek verilmesi planlanmaktadır.¹⁹ Program çerçevesinde belirlenen amaçlara ulaşabilmek için üç alt program düzenlenmiştir. Bu programlar ve bütçeleri aşağıdaki çizelgede gösterilmektedir.

¹⁴ Council of the European Union, Council Decision of 28 July 1989 on the Improvement of the Business Environment and the Promotion of the development of Enterprises and in Particular small and Medium sized Enterprises in the Community Official Journal L 239, 16/08/1989, <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31989D0490:EN:HTML> (25/11/2011)

¹⁵ Council of the European Union, Council Decision of 14 June 1993 on a Multiannual Programme of Community Measures to Intensify the Priority Areas and to Ensure the Continuity and Consolidation of Policy for Enterprise in Particular Small and Medium Sized Enterprises in the Community Official Journal L 161, 02/07/1993, <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993D0379:EN:HTML> (25/11/2011)

¹⁶ Council of the European Union, Council Decision of 9 December 1996 on a Third Multiannual Programme for Small and Medium Sized Enterprises in the European Union (1997 to 2000) Official Journal, L 006, 10/01/1997, <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997D0015:EN:HTML> (25/11/2011)

¹⁷ Council of the European Union, Council Decision of 20 December 2000 on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship and in Particular for Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) (2001-2005) Official Journal, L 333, 29/12/2000, <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:333:0084:0091:EN:PDF> (25/11/2011)

¹⁸ Decision No 1776/2005/EC of the European Parliament and of the Council of 28 September 2005 amending Council Decision 2000/819/EC on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship and in Particular for Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) (2001-2005) (Text with EEA relevance), Official Journal of 3 November 2005, L 289, 3/11/2005 <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:289:0014:0014:EN:PDF>

¹⁹ Decision no 1639/2006/EC of the European Parliament and of the Council, of 24 October 2006, Establishing the Competitiveness and Innovation Framework Programme (2007 to 2013), Official Journal of the European Union of 9 November 2006, L 310 ss15-40, s22, <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:310:0015:0040:en:PDF> (25/11/2011)

Çizelge 18: CIP Programı Alt Başlıkları ve Bütçeleri

Alt Programlar	Bütçe (Milyon Avro)
Girişimcilik ve Yenilik Programı (The Entrepreneurship and Innovation Programme – EIP)	2,166
Bilgi ve İletişim Teknolojileri Politikası Destek Programı (The Information Communication Technologies Policy Support Programme – ICT)	728
Avrupa Akıllı enerji Programı (The Intelligent Energy Europe Programme – IEE)	727
TOPLAM	3621

Kaynak: EC, What is CIP, CIP Factsheets, http://ec.europa.eu/cip/files/docs/factsheets_en.pdf (25/11/2011)

Mali Ortamın İyileştirilmesine Yönelik Faaliyet Gösteren Kurumların Destekleri incelendiğinde ise KOBİ'lerin finansal kaynak problemlerini çözmek ve finansal kaynaklara daha rahat ulaşabilmelerini sağlamak amacıyla hazırlanmış mekanizmalar olduğu görülmektedir. AB'de KOBİ'lerin finansmanından sorumlu temel kuruluşlar Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupa Yatırım Fonu'dur. Kar amacı gütmeyen Avrupa Yatırım Bankasının sermayesini üye ülkeler karşılamaktadır ve yönetim kurulunu da üye ülkelerin maliye bakanları oluşturmaktadır. Avrupa Yatırım Bankası'nın kredilendirdiği projeler daha çok AB bünyesindeki geri kalmış bölgelerin kalkınmasını sağlamaya yönelik olarak yapılan ve ulaştırma, enerji, haberleşme, tarım ve hizmet sektörü, sanayi ve enerji sektörü üzerinde yoğunlaşan projelerdir. Avrupa Yatırım Bankası'nın sağladığı finansman Avrupa Yapısal fonlarını destekler niteliktedir.(EC,2009:9)

Avrupa Yatırım Bankası kredilerinden, 500'den az çalışanı ve 75 milyon Euro'dan az malvarlığı bulunan işletmeler yararlanabilmektedir. Avrupa Yatırım Bankası, KOBİ'lerin toplam 25 milyon Avro'yu aşmayan yatırım projelerine, proje bütçesinin en fazla yüzde 50'si ya da 12,5 milyon Avro'luk kısmı için, 5-12 yıl süreli finansman sağlamak ve aracı kuruluşlarca bu finansmanı kullandırmaktadır. 25 milyon Avro'nun üzerindeki projeler için Avrupa Yatırım Bankası, doğrudan kendisi "bireysel kredi" biçiminde destek sunmaktadır. (Odabaşı,2005:25) 2008-2011 dönemi için Avrupa Yatırım Bankası'nın KOBİ'lere destek paketi tutarı 30 milyar Avro olarak belirlenmiştir. (EC,2009:9)

AB bünyesinde KOBİ'lere finansal destek sağlayan mekanizmalardan bir diğeri olan Avrupa Yatırım Fonu, KOBİ'lerin orta ve uzun vadeli yatırımlarını teşvik ederek onlara destek olmayı amaçlamaktadır. Avrupa Yatırım Fonu bu çerçevede KOBİ'lere

finansman sağlayan bankalar, leasing şirketleri, garanti kurumları ve diğer mali kurumlar için portföy sağlamakta, yenilikçi ve yeni kurulmuş küçük firmaların desteklenmesinde büyük önemi olan risk sermayesi fonlarına yatırım yapmaktadır. Avrupa Yatırım Fonu'nun mali araçları "Risk Sermayesi Araçları" ve "Avrupa Yatırım Fonu Garantileri" olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Avrupa Yatırım Fonu doğrudan kendisi bir destek sağlamamaktadır; ya risk sermayesi şirketlerine ya da başlangıç aşamasındaki KOBİ'leri destekleyen iş geliştirme merkezlerine öz sermaye yatırımı yaparak ya da KOBİ'lere güvence sağlayan finans kuruluşlarına destek vererek kendi destek mekanizmasını oluşturmaktadır. (KOSGEB,2005:26)

Avrupa Yatırım Fonu'nun ve Avrupa Yatırım Bankası'nın ortak girişimleri olan Mikro ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Ortak Avrupa Kaynakları (Joint European Resources for Micro and Medium Enterprises – JEREMIE) ve Avrupa Mikro Finans Kuruluşlarının Desteklenmesi için Ortak Eylem (Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe – JASMINE) KOBİ'lere mikrokredi, risk sermayesi ve garanti imkaları sağlayan programlar olarak belirlenmiştir. (EC2009:9)

Yapısal Fonlar ile Avrupa Birliği içerisinde yer alan çeşitli bölgeler ya da sosyal topluluklar arasındaki eşitsizliklerin giderilmesi, gelir farklılıklarının azaltılması hedeflenerek ekonomik sosyal uyumun sağlanması amaçlanmaktadır. Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Avrupa Sosyal Fonu ve Kırsal Kalkınma Fonu'ndan oluşan bu fonlar kapsamında 2007-2013 dönemi için 347,41 milyar Avro bütçe ayrılmıştır. Bu bütçenin kullanılmasında belirlenen üç öncelikli alan ise yakınlaştırma (%81,5), bölgesel rekabetin geliştirilmesi ve istihdam (%16) ve Avrupa bölgesel işbirliği (%2,5) dir. (Varlı,2010:37)

Eğitim ve Öğretim Programları, yeni teknolojilerin üretilmesi ve üretilen bu yeni teknolojilerin üretim sürecinde kullanılmasının, sadece parasal güç ile değil aynı zamanda vasıflı insan kaynaklarının da sürece dahil olmasıyla yapılabileceğinin bilinciyle oluşturulmuş programlardır. Mesleki yeniliklerin geliştirilip uygulanması, mesleki alanda entegrasyonun kolaylaştırılması ve her türlü ayrımcılığın ortadan kaldırılması bu programların amaçları arasındadır. (EC,2009:8) Girişimci gençleri iş hayatıyla tanıştırmaya, işletmeler için gerekli üretimsel ve teknolojik değişiklikleri seri bir biçimde gerçekleştirmeye, KOBİ'lerde yöneticilerin yaratıcılıklarını ortaya

çıkarmaya, başarılı stratejik yönetim uygulamasına geçilmesine yönelik topluluk programları; Leonardo Da Vinci, Socrates, Youth Programı ve Erasmustur.

Teknolojiye Erişim ve Teknoloji Transferi – Bilimsel ve Teknik Araştırma ile Teknoloji Geliştirme Programları, Yenilik Aktarım Merkezleri (Innovation Relay Centers -IRC), Endüstriyel Araştırma Geliştirme İçin Avrupa Ağı (EUREKA) ve Yenilikçi Bölgeler Ağı (IRE)'ndan oluşmaktadır. 1995 yılında Komisyon Yenilik Aktarım Merkezleri ağını kurmuştur. Bu merkezler yenilikçi teknolojilerin Avrupa'daki işletmeler ve araştırma bölümlerine yayılmasını sağlamak için faaliyette bulunmaktadırlar. KOBİ'ler arasında teknoloji ortaklığı ve teknoloji transferini sağlayan, yeniliği teşvik eden ağlar olarak önem kazanmışlardır. 1985 yılında Avrupa Birliğine üye devletler ve Rusya, İsviçre ve Türkiye dahil olmak üzere 26 ülkenin katılımıyla oluşan EUREKA, Avrupa'daki rekabet gücünün artırılmasını hedefleyen hükümetler arası bir organizasyondur. Rekabetçi bir ekonomi için sanayi ve araştırma kurumlarının da içinde yer aldığı pazara odaklanmış ortak araştırma ve teknolojik gelişmenin teşvik edilmesi; rekabette üstünlük sağlayacak olan maliyet avantajlı ürün, süreç ve hizmete dönüşecek yüksek teknolojilerin kullanılmasının teşviki bu programın amaçlarındandır. (KOSGEB,2005:11) Yenilikçi Bölgeler Ağı (IRE), Bölgeler arasında yenilik, strateji ve planların geliştirilip paylaşıldığı bir platform olarak hizmet vermektedir. Temel olarak üye bölgelerin yeni teknolojilere erişiminin kolaylaştırılması ve bu sayede bölgesel firmaların rekabet gücünün artırılması hedefini gerçekleştirmeye çalışmaktadır.

AB İşbirliği Programları, Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı (Euro Info-Centers Network EIC), İşletmeler Arası İşbirliği Merkezi (BRE), İşletmeler Arası İşbirliği Ağı (BC-Net), Europartenariat Firmalar Arası İşbirliği Programı ve Medpartenariat Firmalar Arası İşbirliği Programı'ndan oluşmaktadır. Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC) Ağı başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin AB'ye ilişkin bilgilere erişimini kolaylaştırmak amacıyla 1987 yılında Avrupa Komisyonu tarafından kurulmuştur. EIC'ler işletmeleri Birlik programları ve politikalarına ilişkin alanlarda bilgilendirme, yönlendirme, danışmanlık sağlama ve destek verme işlevini yürütmektedir. Bu amaçla, bilgi bültenleri, broşür gibi dokümanlar işletmelerin kullanımına sunulurken ayrıca, seminer ve konferanslar düzenlenmektedir. Türkiye'de temsilciliğini KOSGEB ve TOBB'un yaptığı BRE, şirketlerin mali, ticari, teknik işbirliği arayışlarını yanıtlayan, kuruluşu

1973 yılına uzanan ve 50'ye yakın ülkede hizmet veren bir iş birliği ağıdır. İş ortağı arayan firmalar bu ağ içinde yer alan sanayi ve ticaret odaları, meslek kuruluşları, bölgesel kalkınma ajansları gibi özel ve kamu kuruluşlarına faaliyet ve işbirliği alanlarını belirten profillerle başvurmaktadır. Bu şekilde toplanan talepler merkezi bilgi bankasına yollanmakta ve merkeze iletilmiş olan bu iş birliği profilleri BRE kapsamında yer alan kurumlar aracılığıyla yayınlanarak ilgili firmalara ulaşmaktadır. BC-NET, KOBİ'ler arasında ortaklık ve iş birliğinin geliştirilmesi için, bünyesinde bulunan Avrupa iş merkezleri, danışmanlık firmaları, meslek kuruluşları, sanayi ve ticaret odaları gibi kuruluşlardan yararlanan bir ağıdır. On yıldan fazladır uygulamada olan ve yılda iki kez, iki farklı AB üyesi ülkede düzenlenen Europartenariat programları, firmalar arasında ticari, teknik, mali ve araştırma geliştirme alanlarında çeşitli işbirliği imkanlarının oluşturulmasını amaçlamaktadır. AB içerisinde KOBİ'lere yönelik mevcut mekanizma ve programların, AB üyesi olmayan Akdeniz ülkelerine genişletilmesi hedefi çerçevesinde Europartenariat örneğinden yola çıkılarak oluşturulan, ancak katılımcı ülke sayısı açısından daha küçük ölçekli olan işbirliği programlarıdır. AB'ye üye olmayan Akdeniz ülkelerindeki KOBİ'lerin gelişimi ve rekabet kapasitelerinin artırılması için elverişli ortam sağlanması ve AB'deki KOBİ'lerle aralarındaki işbirliği olanaklarının desteklenmesi amaçlanmaktadır.

2.1.2. ABD'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler

Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ'lere finansman sağlayan kaynaklar, özel kaynaklar ve devlet kaynaklarıdır. Finansman sağlanan özel kaynaklar; bankalar, kredi kuruluşları, tüketici finansman şirketleri, ticari finansman şirketleri, sigorta şirketleri, factoring şirketleri, leasing şirketleri ve risk sermayesi şirketleri olarak sıralanabilir.

ABD'nin bağımsız kuruluşu olan Küçük İşletmeler İdaresi (Small Business Administration- SBA), 1953 yılında, Amerikan girişimcilerinin başarılı küçük işletmeler kurmalarını desteklemek üzere kurulmuştur. SBA'nın eyalet program ofisleri, küçük işletmeler için finansman, eğitim ve danışmanlık konularında hizmet vermektedir. SBA bu hizmetleri verirken ülke çapında binlerce kredi ve eğitim

kurumuyla birlikte çalışmaktadır. SBA, KOBİ'lerin geliştirilmesine yönelik olarak 3 ana hedef belirlemiştir²⁰:

- KOBİ'lerin sermayeye erişimlerini sağlamak,
- Kamu alımlarında KOBİ'lerin payını arttırmak,
- KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırmak.

Belirlenen bu hedeflere ulaşmak için 3 ana program dahilinde KOBİ'ler desteklenmektedir²¹ : 7(a) Kredi Programı, Mikro Kredi Programı ve CDC/504 Kredi Programı. 7(a) Kredi Programı garanti temelinde işlemektedir. SBA, küçük işletmelere yönelik tahsis edilen kredilerin belirli bir bölümünü garanti ederek finansörlerin riskini azaltmaktadır. SBA, küçük işletmenin temerrüde düşmesi durumunda finansöre, uğrayacağı zarardan dolayı, garanti verdiği oranda ramburse edeceği garantisini vermektedir.²² SBA, 150.000 ABD doları ve altındaki krediler için tutarın %85'ini, 150.000 ABD Doları'ndan fazla olan kredilerin ise %75'ini garanti edebilmektedir.178 Program kapsamında sağlanabilecek en yüksek kredi tutarı 2 milyon ABD Doları'dır. Bu miktardaki kredi için SBA tarafından finansöre sağlanacak garanti oranı söz konusu tutarın %75'idir.²³ Sağlanan krediler için ödeme vadesi sabit kıymetler için 25 yıl, çalışma sermayesi için ise genellikle 7 yıldır.²⁴

Mikro kredi programı ile yeni kurulmuş, başlangıç aşamasındaki veya büyümekte olan küçük işletmelere 100 ABD Doları'ndan 50.000 ABD Doları'na kadar finansman sağlanmaktadır. Verilen ortalama kredi miktarının ise 13.000 ABD Doları olduğu görülmektedir. Krediler için belirlenmiş vade, azami 6 yıl olmakla birlikte bu süre kredinin özelliğine göre değişebilmektedir. Aracılar küçük işletmelere finansman desteği dışında teknik ve yönetsel destek de sağlayabilmektedirler.²⁵

CDC/504 Kredi Programı büyümekte olan işletmelere arsa ve bina gibi sabit kıymetlerin mülkiyeti için sağlanan uzun dönemli, sabit faizli kredi programıdır. Onaylanmış Gelişim Şirketleri buldukları topluluğun ekonomik kalkınmasına katkı sağlamak üzere kurulmuş kar amacı gütmeyen kurumlardır. Bu şirketler, küçük işletmelere

²⁰ www.sba.gov (25/11/2011)

²¹ <http://www.sba.gov/category/navigation-structure/loans-grants/small-business-loans/sba-loan-programs> (25/11/2011)

²² <http://www.sba.gov/content/use-7a-loan-proceeds> (25/11/2011)

²³ http://www.sba.gov/financing/subfiles/maximum_loan_amounts.html (25/11/2011)

²⁴ http://www.sba.gov/financing/subfiles/7a_maturities.html (25/11/2011)

²⁵ <http://www.sba.gov/content/microloan-program> (25/11/2011)

finansman sağlamak üzere SBA ve özel sektör finansörleriyle birlikte çalışırlar. Sağlanmakta olan kredilerin vadesi 10-20 yıl arasında değişebilmektedir. Sağlanan kredi miktarı ise 65.000 ABD Doları ile 100.000 ABD Doları arasında değişmektedir.²⁶

2.1.3. Japonya’da KOBİ’lere Sağlanan Destekler

Japonya’da KOBİ’lerin finansmanı ağırlıklı olarak, şehir bankalarını ve yerel bankaları da içeren özel finansman kuruluşları tarafından gerçekleştirilmektedir. Kredi Birlikleri ve Kooperatifleri KOBİ finansmanı konusunda uzmanlaşmışlardır.²⁷

Çizelge 19: Japonya KOBİ Finansal Destek Sistemi

Özel Finansman Kuruluşları	
Yurtiçi Lisanslı Bankalar	Şehir Bankaları Yerel Bankalar Diğerleri
KOBİ Özel Finansman Kuruluşları	Kredi Birlikleri Kredi Kooperatifleri
Kamu Finansman Kuruluşları	
Ulusal Yaşam Finansman Kurumu Japon Kobi Finansman Kurumu Shoko Chukin Bankası	

Kamu finansman kuruluşlarından biri olan Ulusal Yaşam Finansman Kurumu (National Life Finance Corporation-NLFC), KOBİ’lerin ve başlangıç aşamasındaki firmaların çeşitlilik arz eden finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere orta ve uzun vadeli sabit faizli, şahsi kefaletin yeterli olduğu krediler sağlamaktadır. Kurum, özel finansman kuruluşlarının KOBİ’lere finansman sağlayamadığı zamanlarda bile bu işletmelere istikrarlı bir biçimde fon temin etmek ve ülkenin ekonomik büyümesini desteklemek üzere faaliyet göstermektedir.²⁸ Japonya KOBİ Finansman Kurumu (Japan Finance Corporation for Small Business-JASME)’nin amacı, Japon KOBİ’lerinin

²⁶ <http://www.sba.gov/content/cdc504-loan-program> (25/11/2011)

²⁷ http://www.jfc.go.jp/k/m/13_english/pdf/report2003/profile_2003.pdf (25/11/2011)

²⁸ http://www.kokukin.go.jp/pfce/about_nlfc/06_providing_assistance.html (25/11/2011)

büyümesini ve kalkınmasını desteklemektir. Bu amaçla özel finansman kuruluşları ve bölgesel kamu kurumlarıyla birlikte çalışmakta, çeşitli proje ve araçlar vasıtasıyla KOBİ'lere istikrarlı bir şekilde fon arz edilmesini sağlamaya çalışmaktadır. Bu çalışmalarının yanı sıra JASME, geniş kapsamlı danışmanlık hizmetleri de vermektedir.²⁹ Shoko Chukin Bankası, 1936 yılında Japon Hükümeti ve KOBİ kooperatiflerinin ortaklığıyla karma sermayeli bir kuruluş olarak kurulmuştur. Bankanın faaliyet amacı söz konusu kooperatiflere ve kooperatiflerin üyelerine kapsamlı finansman desteği sağlamaktır.³⁰

2.3. TÜRKİYE'DE GÜNCEL KAMU POLİTİKA DÖKÜMANLARINDA KOBİLER

Türkiye için Helsinki Zirvesi ile başlayan AB'ye uyum sürecinde KOBİ politikalarının daha net çizgilerle şekillenmesi ve bunların politika dokümanlarındaki yansımaları noktasında olumlu gelişmeler kaydedilmiştir. Çalışmanın bu bölümünde AB müktesebatına uyum çalışmaları dahilinde ülkemiz KOBİ politikasının çerçevesi çizilmeye çalışılmıştır.

2.3.1. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı

Ülkemizde, özellikle 1980 sonrası süreçte, ekonominin büyüme performansının temel itici gücünü sanayi sektöründe meydana gelen ilerlemeler oluşturmuş olup, bu süreç; beraberinde hem hizmetler sektörünün büyümesine pozitif bir katkı sağlamış, hem de toplam Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) büyümesi üzerinde olumlu bir gelişme yaratmıştır. 1996'da başlayan Gümrük Birliği sürecinde, Türkiye için sanayi sektöründe, özellikle KOBİ'ler uygulamadaki fonların ve gümrüklerin kalkmasından sonra yoğun bir rekabet ortamına girmiştir. Bu rekabet hem Avrupa Birliği üyesi ülkelerden, hem de AB'ye üçüncü ülkelerden gelerek dolaşıma giren ürünlerden kaynaklanmaktadır. Ancak, KOBİ'lerin bugünkü durumları ve sermaye yapılarıyla en son teknolojileri kullanan AB işletmeleriyle rekabet edebilmesi oldukça güçtür ve global normlar çerçevesinde devlet desteği zorunlu görünmektedir.

²⁹ <http://www.go.jp/jpn/topics/jasmepresentation.pdf> (26/11/2011)

³⁰ http://www.shokochukin.go.jp/pdf/ar03_5_1.pdf (26/11/2011)

2003'te yayınlanan Katılım Ortaklığı Belgesi'nde, KOBİ'lerle ilgili olarak yer alan "Avrupa Küçük İşletmeler Şartı" ve "İşletme ve Girişimcilik İçin Çok Yıllı Program"la uyumlu bir ulusal KOBİ Stratejisinin geliştirilmesi ve uygulanması ve bu stratejinin, özellikle finansman ihtiyacı söz konusu olduğunda, KOBİ'ler için iş ortamının iyileştirilmesini kapsamaya noktasından hareketle, ilk kez KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı oluşturulmuştur. Hazırlanan plan, Yüksek Planlama Kurulunun 10 Kasım 2003 tarih ve 2003/57 sayılı kararı ile onaylanmış ve yürürlüğe girmiştir. Yüksek Planlama Kurulunun 4 Mayıs 2005 tarihli ve 2005/20 sayılı kararı ile, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı'nın koordinasyonunun ve uygulamasının KOBİ'lere yönelik politikaların uygulanmasından doğrudan sorumlu olan KOSGEB, genel yönlendirmenin Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Başkanlığında ilgili kuruluşlardan oluşan KSEP Yönlendirme Komitesi tarafından gerçekleştirilmesine karar verilmiştir. 2006'da kabul edilen Katılım Ortaklığı Belgesi'nde KOBİ'lerle ilgili iş ortamının iyileştirilmesi hususuna vurgunun devam etmesi, AB müzakere süreci ile ülkemizde ve dünyada yaşanan gelişmeler, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı dokümanında revizyon yapılmasını gerekli kılmıştır. KOSGEB Koordinasyonunda, ilgili kuruluşların temsilcilerinden oluşan KSEP Ön Değerlendirme Komitesi tarafından yapılan çalışmalar sonucunda 2007- 2009 dönemini kapsayacak şekilde revize edilen plan, 04 Mayıs 2007 tarihli ve 2007/25 sayılı kararı ile onaylanmış ve yürürlüğe girmiştir. KSEP Yönlendirme Komitesi'nin 16 Kasım 2009 tarihli toplantısında, devam eden eylem ve projelerin tamamlanması amacıyla 2007-2009 KSEP'in süresinin 1 yıl uzatılmasına ve yeni bir planının 2011-2013 dönemini kapsayacak şekilde hazırlanmasına karar verilmiştir. Karar doğrultusunda 2010 yılında KOSGEB koordinasyonunda başlatılan çalışmalar sonucunda, KSEP kapsamındaki teknik çalışmaları yürütmekle görevli olan KSEP Ön Değerlendirme Komitesi'nde temsil edilen kuruluşlar ve ilgili diğer tarafların katkılarıyla 2011-2013 KSEP hazırlanmıştır. (DPT 2011-2013:16)

2007-2009 dönemi için hazırlanmış olan KSEP'in temel amacı KOBİ'lerin yüksek teknolojik kabiliyete ve nitelikli işgücüne sahip, değişen şartlara uyum sağlayabilen, ulusal ve uluslar arası piyasalarda rekabet gücü olan bir yapıya kavuşturulması olarak belirlenmiştir. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı kapsamında yürütülecek olan faaliyetler ile ilgili olarak, KOBİ'leri geliştirmeye ve desteklemeye yönelik 5 adet "Strateji Alanı" tespit edilmiştir. Strateji metninde, her bir strateji alanı

için temel sorun alanları, geliştirilmesi gereken hususlar, hedefler, öncelikler ve politikalar belirtilmiştir. (DPT,2007-2009:28)

Eylem Planı'nda her bir strateji alanı için Hedefler ve Sorumlu Kuruluşlar belirlenmiştir. Bu kuruluşlar, sorumlu oldukları hedeflere ilişkin olarak;

- Belirlenen Eylem ve Projelerin yürütülmesinde gerekli koordinasyonun sağlanması,
- Hedefe yönelik olarak yeni önerilebilecek ve geliştirilebilecek eylem/projelere ilişkin genel yönlendirme yapılması,
- KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı Sekretaryasına belirlenen dönemlerde, hedeflere ilişkin raporlama faaliyetinin gerçekleştirilmesi faaliyetlerinden sorumludur.

Belirlenmiş olan 5 ana strateji aşağıdaki gibidir: (DPT,2007-2009)

1. Girişimciliğin Geliştirilmesi
2. İşletme Geliştirme
3. KOBİ'lerin Uluslararası Pazarla Bütünleşmesi
4. İş Ortamının İyileştirilmesi
5. Teknoloji ve Yenilikçilik Kapasitesinin Geliştirilmesi

Çizelge 20: KSEP Girişimciliğin Geliştirilmesi Stratejisi Eylem ve Sorumluları

STRATEJİ ALANI	HEDEFLER	SORUM. KUR.	İLGİLİ KUR.	EYLEM/ PROJELER
1. GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ	1.1. Girişimcilik kültürünün geliştirilmesi	KOSGEB	MEB KOSGEB TESK	Girişimcilik kampanyası modelinin oluşturulması ve uygulanması
				Girişimcilik eğitimlerinin, örgün ve yaygın eğitim düzeyinde modüler eğitimleri ile verilmesi
	1.2. Girişimci adaylarının niteliklerinin artırılması	KOSGEB	KOSGEB	20 yörede küçük ölçekli iş kurma danışmanlığı hizmeti verilmesi ÖSDP II (KÖİDD) Projesi
				Girişimci adaylarına yönelik uygulamalı girişimcilik eğitimi (100 saat) verilmesi
	1.3. İşini yeni kurmuş girişimcilerin iş geliştirmeye yönelik bilgi ve beceri düzeylerinin artırılması	KOSGEB	KOSGEB	Eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
	1.4. Girişimciliğe yönelik destek mekanizmalarının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması	KOSGEB	KOSGEB	İnkübasyon hizmetlerinin verilmesi (5 adet İŞGEM kurulması) - ÖSDP II (İŞGEM) Projesi
	1.5. Özel hedef gruplarında (Kadın, engelli, genç vb) Girişimciliğin yaygınlaştırılması	KOSGEB	Adalet Bakanlığı MEB Turizm Bakanlığı İŞKUR KOSGEB Yerel Yönetimler Sosyal Yardımlaşma V. TESK	Kadın girişimcilere yönelik 25 ilde eğitim verilmesi ve 4 adet İŞGEM kurulması- AB Kadın Girişimciliğinin Desteklenmesi Projesi
				Cezaevlerindeki işgücü kalitesinin artırılması ve girişimciliğin desteklenmesi projesi
				Yöresel bazda girişimciliğin yaygınlaştırılması - Kaybolmaya yüz tutmuş yöresel/geleneksel el sanatları-Beykoz cam projesi-Turistik el sanatları üretimi projesi- Geleneksel el sanatları geliştirme projesi

Kaynak: DPT 2007-2009, s.44

İlk strateji alanı olarak belirlenen girişimciliğin geliştirilmesi için yukarıdaki çizelgede gösterilen 5 adet hedef belirlenmiş ve bu hedeflere ulaşılmasını sağlamak üzere ilgili ve sorumlu kuruluşlar tespit edilmiştir. KOBİ'lerin verimliliğinin, katma değer içindeki payının ve uluslararası rekabet gücünün artması hedeflerine, nitelikli girişimcilerin sayısının artmasıyla ulaşılabilecektir. Girişimciliğin desteklenmesinde izlenen politikaların başarısı, söz konusu hedeflerin ulaşılabilirliği açısından büyük önem arz etmektedir. Belirlenen hedefler doğrultusunda hayata geçirilen projelerle birlikte Türkiye genelinde 13 farklı yörede 14 adet Küçük Ölçekli Danışmanlık Desteği (KÖİDD) Hizmetleri programı gerçekleştirilmiş, toplam 1.536 katılımcıya eğitim ve danışmanlık hizmeti verilmiştir. Katılımcılardan 210'u kendi işini kurmuştur. KOSGEB ve İŞKUR arasında işbirliğinde 39 uygulamalı girişimcilik eğitimi

düzenlenmiş, eğitimlere 950 kişi katılmıştır. KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı KOBİ'ler, talepleri üzerine eğitim ve danışmanlık desteklerinden yararlandırılmıştır. 2. Özelleştirme Sosyal Destek Projesi kapsamında Samsun, Elazığ, Avanos/Nevşehir, Diyarbakır ve Yozgat'ta İŞGEM kurulmuştur. TESK organizasyonunda 11.571 kişi eğitim, 3721 kişi danışmanlık hizmetinden yararlanmış 255 kadın kendi işini kurmuştur. KOSGEB tarafından AB kaynaklarıyla 4 kadın girişimci İŞGEM kurulmuştur. (Hacıbektaş/Nevşehir, Pendik/İstanbul, Kütahya ve Çorum). 24 cezaevinde 82 adet mesleki eğitim programı, 16 adet Genel Girişimcilik Eğitimi programı gerçekleştirilmiştir. Mesleki eğitim programına 1.714 kişi, genel eğitim programlarına 2.218 kişi, katılmıştır. Türkiye genelinde 13 farklı yörede 14 adet Küçük Ölçekli Danışmanlık Desteği (KÖİDD) Hizmetleri programı gerçekleştirilmiş, toplam 1.536 katılımcıya eğitim ve danışmanlık hizmeti verilmiştir. (KOSGEB,2007-2009: 2)³¹

³¹ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Baskanligimiz.aspx?ref=23> (26/11/211)

Çizelge 21: KSEP İşletme Geliştirme Stratejisi Eylem ve Sorumluları

STR ALN	HEDEFLER	SORUM. KUR.	İLGİLİ KUR.	EYLEM/ PROJELER
2. İŞLETME GELİŞTİRME	2.1. İşletme fonksiyonları ile yönetim becerilerinin geliştirilmesi ve kurumsallaşmanın sağlanması	KOSGEB	STB KOSGEB MPM SPK TOBB TESK	Eğitim ve danışmanlık destek ve hizmetlerinin verilmesi Kurumsallaşmaya yönelik bilgilendirme ve bilinçlendirme hizmetlerinin verilmesi AB-Türkiye İş Geliştirme Merkezlerinin (ABİGEM) Yaygınlaştırılması Projesi
	2.2. Sanayinin ihtiyaçları doğrultusunda nitelikli insan kaynağının oluşturulması ve İş edinme imkanlarının geliştirilmesi	KOSGEB	ÇSGB MEB STB DPT TOBB TESK YÖK İŞKUR MPM TSE TOSYÖV MEKSA Sivil Toplum/ Meslek Örgütleri Üniversiteler	Mesleki ve teknik eğitim veren kurum/kuruluşlar ile sanayi işbirliği ve koordinasyonunun geliştirilerek mesleki ve teknik eğitimlerin sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikte verilmesi Meslek Kuruluşlarının, mesleki eğitim ve danışmanlık uygulamalarının geliştirilmesi, bu konuda destek mekanizmalarının oluşturulması Ulusal Yeterlilik Sisteminin oluşturulması MEGEP (Mesleki Eğitim ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi) Projesi Bilişim Çırakları Projesi kapsamında eğitimleri tamamlanmış kişilerin işletmelere yerleştirilmesi
	2.3. Üretim ve kalite süreçlerinin geliştirilmesi	KOSGEB	MEB DTM KOSGEB TÜRKAK TSE	KOBİ'lerin CE işaretli üretim ve ihracat yapabilmelerinin sağlanması-KOBİ Alt Yapı Geliştirme ve İhracata Hazırlık Projesi KOBİ'lerde verimliliğin artırılmasına yönelik çalışmaların yapılması Türkiye'de faaliyet gösteren tüm test, analiz ve kalibrasyon laboratuvarlarının envanterinin hazırlanması
	2.4. İş süreçlerinde bilgi teknolojilerinin kullanımının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması	KOSGEB	STB DPT TOBB KOSGEB TÜBİTAK T.Halk Bankası TESK STKlar	Donanım ve yazılım sahipliği için kredi sübvansiyonu (1 yıl süreyle) sağlanması-E-KOBİ Bilişim Kredi Projesi KOBİ'lerde donanım ve yazılım sahipliği ve internet kullanımının artırılması için destek mekanizmalarının geliştirilmesi Bilgilendirme ve eğitim faaliyetlerinin düzenlenmesi-"KOBİ Bilgi ve Eğitim Fuarları" düzenlenmesi
	2.5. Danışmanlık mekanizmasının TOBB 2007-2009 geliştirilmesi ve KOBİ'lere her konuda danışmanlık desteği verilmesinin sağlanması	KOSGEB	STB TÜBİTAK TÜRKAK TOBB TESK	İşe başlangıç aşamasından başlayarak tüm işletme fonksiyonları ile ilgili danışman envanteri oluşturulması Danışman akreditasyon sisteminin oluşturulması
	2.6. KOBİ'lerin çevre mevzuatına uyumunun sağlanması	KOSGEB	STB KOSGEB HACETTEPE Ü.	EU LIFE III Projesi "Türk KOBİ'leri için AB Çevre Müktesebatı'na Uyum ile İlgili Bilgi Sisteminin Kurulması" Çevre dostu teknoloji kullanımının desteklenmesi Bilgilendirme ve eğitim faaliyetlerinin düzenlenmesi
	2.7. KOBİ'lerin çalışma mevzuatına uyumunun sağlanması	KOSGEB	KOSGEB TOBB TESK	Eğitim ve danışmanlık faaliyetlerinin düzenlenmesi

Kaynak: DPT 2007-2009, s.45)

Bir ülkede; ekonomik büyüme ve istihdam artışının kaynağı özel sektörün gelişimi olup, rekabet gücü yüksek bir ekonomi ve sürdürülebilir bir kalkınma modeli için ekonominin lokomotifi olan KOBİ'lerin gelişme ve büyümelerinin sağlanabilmesi ve rekabet güçlerinin artırılması gerekmektedir.

KOBİ'lerin; stratejik, planlı ve vizyonel üretim yapabilen, sektöründe uzmanlaşabilen, kendi potansiyelini kullanabilen, inisiyatif alabilen, hedefler koyabilen, fırsatlar yaratabilen, düşünme, algılama ve problem çözme yeteneği gelişmiş nitelikli işgücüne sahip, değişen şartlara uyum sağlayabilen, ulusal ve uluslararası piyasalarda rekabet gücü olan bir yapıya kavuşturulmasını ve bu yapıya sahip KOBİ'lerin çoğaltılabilmesini sağlamak, temel amacı kapsamında yukarıda çizelgede gösterilen destekler KOBİ'lere sağlanmaktadır.

Belirlenen hedefler doğrultusunda hayata geçirilen projelerle birlikte 2007- 2009 döneminde 437 işletmeye 2 Milyon TL tutarında; Genel Yönetim, Pazarlama, Üretim, İnsan Kaynakları, Kalite Yönetim Sistemleri, Mali Sistemler ve Finans, Dış Ticaret, Bilgisayar ve Bilgi Teknolojileri, Yeni Teknik ve Teknoloji, Ürün Belgelendirme, CE Kapsamındaki Ürün Tasarımı Belgelendirmesi ve Belgeye Uygun Üretim konularında, gelen talepler doğrultusunda eğitim ve danışmanlık destekleri verilmiştir.

MPM tarafından Kırıkkale, Kırşehir, Nevşehir, Kastamonu, Karabük'te verimliliği artırma projeleri (VAP) uygulanmıştır. Kütahya'da 22, Bilecik'te 23, Malatya'da 33, Elazığ'da 33, Adıyaman'da 7, Zonguldak'ta 21, Bartın'da 31, Konya'da 53, Tokat'ta 25, Sivas'ta 25, Ankara'da 30 bedelsiz, Ankara ve Diyarbakır'da 7 ücretli danışmanlık hizmeti verilmiştir. Adana, Afyon, Çorum, Erzurum, Malatya, Denizli, Eskişehir, Kayseri, Konya, Tekirdağ, Trabzon, Uşak olmak üzere 12 ile ABİGEM açılmış olup ABİGEM sayısı 15'e ulaşmıştır. Kadın Girişimciliği Destekleme Merkezleri ve yardım masaları kurulmuştur. Merkezlerin çalışma yöntemine ilişkin el kitabı ve merkezler için İş Planı hazırlanmıştır. Yeni işletmelerin yönetim becerilerinin geliştirilmesi için hazırlanan eğitim dokümanı ile işletmelere danışmanlık hizmeti verilmiştir. 2009 yılı itibariyle 49 Ulusal Meslek Standardı ve 1 Ulusal Yeterlilik hazırlanmış ve ilk Mesleki Yeterlilik sertifikaları verilmiştir. Üretim ve kalite süreçleri geliştirme kapsamındaki KOBİ Alt Yapı Geliştirme ve İhracata Hazırlık Projesi neticelendirilmiş olup 2007 - 2009 döneminde KOSGEB'in CE İşaretlemesine İlişkin

Test, Analiz Desteği Tedarikçi Veri Tabanı üzerinden KOBİ'ler desteklenmiştir. 2007 yılında uygulaması başlatılan e-KOBİ Bilişim Kredisi faiz desteği kapsamında 10 Eylül 2008 tarihine kadar, 201 işletmeye (231 adet kredi) 3,23 Milyon TL tutarında kredi verilmiştir. Donanım konusunda 2.4.1 eylemi kapsamında e-kobi bilişim kredisi verilmiştir. KOSGEB bilgisayar yazılımı desteğinin uygulanmasına devam edilmiş, 2007-2009 döneminde 324 KOBİ'ye 2.047.496 TL tutarında yazılım desteği verilmiştir. www.kobinet.org.tr adresinden ücretsiz web sitesi hizmeti vermeye devam edilmektedir. 2007 yılı içerisinde 19 ilde 20 adet KOBİ Bilgi ve Eğitim Fuarı gerçekleştirilmiştir. (KOSGEB,2007-2009: 3-4)

Çizelge 22: KSEP Uluslararası Pazarlarla Bütünleşme Stratejisi Eylem ve Sorumluları

STR. ALANI	HEDEFLER	SOR. KUR.	İLGİLİ KUR	EYLEM/PROJELER
3. KOBİ'LERİN ULUSLARARASI PAZARLA BÜTÜNLEŞMESİ	3.1. KOBİ'lerin ihracattaki payının artırılması	DTM	DTM KOSGEB İGEME İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri	İhracat bilincinin artırılmasına yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi
				Sektörel Dış Ticaret Şirketi modelinin etkinleştirilmesi için revize edilmesi ile sektörel ve yerel bazda faaliyetler gerçekleştirilmesi
				Mevcut desteklerin yeni unsurlarla geliştirilmesi
				Yöresel el sanatları üreticilerinin uluslar arası pazara açılmalarının sağlanması (Beypazarı INTRINSIC Projesi)
3.2. Markalaşmanın yaygınlaştırılması	STB	STB KOSGEB TPE TOBB	Markalaşma bilincinin yaygınlaştırılmasına yönelik Meslek Kuruluşları ve medya işbirliği ile Sanayi ve ticaret odaları başta olmak üzere diğer kurumlarla (TOBB, İSO, İTO vb) işbirliği sağlanarak sınai mülkiyet hakları konusunda eğitim seminerleri verilmesi.	
			Yurt çapında 22 ilde faaliyet gösteren 28 adet Türk Patent Enstitüsü (TPE) Bilgi ve Doküman Birimi sayısının artırılması, bunun yanı sıra verilen hizmetlerin yerelleştirilmesi ve müşteri odaklı hale getirilmesi	
			Markalaşmaya yönelik faaliyetlerin desteklenmesi	

Kaynak: DPT 2007-2009, s.46)

Ulusal pazarlar her geçen gün artan biçimde küreselleşmenin getirdiği fırsat ve zorunluluklar nedeni ile uluslararası pazar niteliği kazanmaktadır. Bu bakımdan küçük

ve orta boy işletmelerin de kuruluş ve üretim aşamalarında rekabet sağlayıcı faktörleri gözetmenin yanı sıra, yeni pazarlara açılma ve özellikle ihracat açısından da uluslararası düzeyde rekabet unsurlarını ön planda tutmaları kaçınılmaz hale gelmektedir. Bu bakımdan, KOBİ'lerin uluslararası düzeyde yeni pazarlarda tutunabilmeleri ile mevcut alanlarda pazar paylarını artırarak ve varlıklarını güçlendirerek sürdürülebilmeleri büyük önem taşımaktadır. Bu ise ancak, gerekli bilgilere kısa sürede ulaşılabilmesi ve bunların sağlıklı bir biçimde değerlendirilmesi sonucu, kalite / fiyat dengesi ön planda tutularak oluşturulacak ihracat yönelimli imalat anlayışıyla uluslararası pazarlara açılmaları ile mümkün olacaktır. Yukarıda çizelgede gösterilen destekler bu amaçlara yönelik olarak düzenlenmiştir. Belirlenen hedefler doğrultusunda hayata geçirilen projelerle birlikte DTM tarafından 2007/3 sayılı Eğitim ve Danışmanlık Tebliğinin yürürlüğe konulmuştur. İGEME tarafından seminerler düzenlenmiştir. KOSGEB'in pazar araştırma ve ihracatı geliştirmeye yönelik faaliyetleri sürdürülmüştür. DTM'nin destek geliştirme çalışmaları kapsamında 97/5 sayılı Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğinde revizyon yapıldı, tarım sektörü destek kapsamına alınmıştır. Beypazarı INTRINSIC projesi tamamlanmıştır. KOSGEB ihracat kredi faiz desteği uygulanmıştır. TPE tarafından eğitim ve seminerler düzenlenmiştir. (KOSGEB,2007-2009: 5-6)

Çizelge 23: KSEP İş Ortamının İyileştirilmesi Stratejisi Eylem ve Sorumluları

STR. ALANI	HEDEFLER	SOR. KUR.	İLGİLİ KUR	EYLEM/PROJELER
4. İŞ ORTAMININ İYİLEŞTİRİLMESİ	4.1. Kümelenme çalışmalarının yaygınlaştırılması	STB	STB KOSGEB DTM	Kümelenme potansiyeli belirlenen 36 ilde modelleme çalışmalarının yapılması Moda Tekstil İş Kümesi Projesi
	4.2. İlgili mevzuatın revizyonu ve süreçlerin hızlandırılması	STB	Tüm karar alıcı kurum/kuruluşlar	YOİKK çalışmalarının sürekliliğinin sağlanması Düzenleyici Etki Analizi uygulamasına yönelik altyapı çalışmalarının gerçekleştirilmesi
	4.3. Devlet desteği uygulamalarının etkinliğinin artırılması	DPT	Devlet desteği sağlayan tüm kurum/kuruluşlar	Devlet yardımlarının izlenmesi ve denetlenmesine yönelik kurumsal yapının oluşturulması
	4.4. Etkin, özendirici ve destekleyici vergi sistemlerinin oluşturulması	MALİYE BAKANLIĞI	İlgili tüm kurum ve kuruluşlar	Vergi kanunlarının tkinleştirilmesi ve kolayca anlaşılır kılınması amacıyla yeniden düzenlenmesi Mükelleflerin beyan ve ödemeye ilişkin yükümlülüklerini doğru ve zamanında yerine getirebilmelerinin sağlanması için mükellef odaklı hizmetlerin geliştirilmesi
	4.5. İstihdamı teşvik edici düzenlemelerin geliştirilmesi	MALİYE BAKANLIĞI ÇSGB	İlgili tüm kurum ve kuruluşlar	İstihdam üzerindeki yüklerin azaltılmasına yönelik çalışmaların yapılması
	4.6. KOBİ Finans Sistemi Kaynaklarının Artırılması ve Etkin Kullanımının Sağlanması	TOBB	HM KOSGEB EXIMBANK DPT TBB BDDK KGF KOBİ A.Ş. SPK TESK Maliye Bk. STB HM KOSGEB Halk Bankası TOBB TESK BDDK SPK TCMB TBB TOSYÖV KGF KOBİ A.Ş.	İhracat Kredi Sigortası ve Kredi Sigortası sistemleri, AB fonları, BASEL II, KGF ve KOBİ A.Ş. vb. konularda bilgilendirme faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi Girişim Sermayesi Portföy Yönetim Şirketlerinin ve GSYO Şirketlerinin fon kurucusu olabilmeleri ve proje bazlı fon kurulabilmesi için SPK mevzuatında değişiklik yapılması Teminatları düzenleyen Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanununun ilgili maddelerinin uygulamaya yönelik yetersiz kaldıkları noktaların tespiti ve gerekli değişikliklerin yapılması KOBİ'lere yönelik kredi garanti ve GSYO şirketlerine kamu kaynaklı fon aktarılması TKB'nin anonim Şirket Statüsü dışındaki KOBİ'lere de orta ve uzun vadeli kredi vermesinin sağlanması Bankaların KOBİ'lere düşük maliyetli kredi kullandırmalarına yönelik gerekli çalışmaların yapılması
	4.7. Yeni finans mekanizmalarının oluşturulması	TOBB	Maliye Bakanlığı STB HM KOSGEB TOBB TBB BDDK TESK TESKOMB KGF	Kredi kefalet sisteminin iyileştirilmesi, yaygınlaştırılması ve Bölgesel kredi kefalet kuruluşlarının kurulmasına yönelik çalışmaların yapılması İş Melekleri (Business Angels) sisteminin yasal alt yapısının oluşturulması Girişim ve başlangıç sermayesi sistemlerinin geliştirilmesine yönelik çalışmaların yapılması
	4.8. KOBİ'lere hizmet veren ve temsil eden kurum/kuruluşların hizmet etkinliklerinin artırılması, koordinasyonun ve işbirliğinin geliştirilmesi	STB	KOBİ'lere hizmet veren tüm kurum kuruluşlar TÜİK KOSGEB	KOBİ'lere hizmet veren ve temsil eden kurum/kuruluşların veri tabanlarının uyumlaştırılması ve etkileşiminin artırılması KOSGEB'in tüm sektörlerdeki KOBİ'lere destek sağlamasına yönelik fizibilite çalışması yapılması

Kaynak: DPT 2007-2009, s.46

KOBİ'lerin haksız rekabete maruz kalmasını önlemek için öncelikle Gümrük Birliği içinde oluşturulan ve AB ülkelerinin sahip olduğu iş ortamının Türkiye'deki KOBİ'lere de sağlanması gerekmektedir. Bu çerçevede izin süreçlerinin basitleştirilmesi, girişimcilerin etkin bir şekilde desteklenmesi, mevcut finansman araçlarının geliştirilmesi ve yeni mekanizmaların oluşturulması ve bunlara KOBİ'lerin erişiminin artırılması konularında AB ülkeleri ile fark kalmayacak bir noktaya ulaşmanın hedeflenmesi gerekmektedir.

Günümüzde işletmelerin, özellikle KOBİ'lerin tek başlarına rekabetçi bir noktaya ulaşmaları zor olmaktadır. Bu zorluğu aşabilmek amacıyla geliştirilen önemli bir yaklaşım kümelenmedir. Kümelenme; "Aynı iş kolunda faaliyet gösteren, aralarında ilişkiler olan ama aynı zamanda rekabet içinde olan çok sayıdaki firmanın, onlara mal sağlayan tedarikçilerin ve hizmet satanların, ilgili kurumların (üniversiteler, meslek kuruluşları, iş koluyla ilgili standartları belirleyen ve kontrol eden kurumlar, v.b) aynı coğrafi bölgede yoğunlaşmaları" olarak tanımlanmaktadır. Bu kapsamda, kümelenme oluşumları desteklenmektedir.

Vergi teşvikleri genel teşvik uygulamaları içinde önemli bir yere sahip olup, her bir teşvik uygulaması için belirlenen şartlara haiz işletmelerin çeşitli vergi teşvikleri (Ar-Ge indirimi; endüstri bölgeleri, serbest bölgeler ve teknoloji geliştirme bölgelerinde uygulanan teşvikler; işletmelerin kredi teminine ilişkin işlemlerinde vergi, resim ve harç istisnası, yatırımların ve istihdamın artırılmasına yönelik teşvikler; eğitim ve öğretim işletmelerinde kazanç istisnası, kültür yatırımları ve girişimlerine yönelik teşvikler vb.) ile teşvik edilmesi uygulamaları, koşulların objektif kriterlere sahip olması, uygulama yöntemlerinin basit olması ve teşviklerden yararlanan işletmelere, uygulama dönemleri itibariyle, maliyet avantajı sağlanması bakımından önemlidir.

Belirlenen hedefler doğrultusunda hayata geçirilen projelerle birlikte DTM tarafından Ulusal Kümelenme Politikasının Oluşturulması Projesi yürütülmüştür. Kümelenme Strateji Belgesi hazırlanmıştır. 10 küme için yol haritaları hazırlanarak küme analizi yapılmıştır. KOBİ'lerin Ağ Yapılanmalarını Kurmaları ve Bölgelerarası İşbirliğinin Desteklenmesi Projesi başlatılmıştır. KOSGEB tarafından küme destek modeli oluşturulmuştur. KOSGEB hedef kitesini genişleten kanun değişikliğinden sonra bu modelin de değerlendirildiği mevzuat çalışmaları başlatılmıştır KOSGEB -

GTZ işbirliği ile Küme Yönetimi Kılavuzu hazırlanmıştır. Devlet Yardımlarının İzlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun Tasarısı hazırlanmıştır. Tasarı yasalaşırca, Devlet Yardımlarını İzleme ve Denetleme Kurulu oluşturulacak ve Kanunun uygulanmasıyla ilgili işlemleri yapmak üzere Hazine Müsteşarlığı bünyesinde Devlet Yardımları Genel Müdürlüğü adı altında yeni bir ana hizmet birimi kurulacaktır. Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar kapsamında sigorta primi işveren hissesi desteğinin uygulanması için altyapı çalışmaları yapılmıştır. 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanun kapsamında genç ve kadın istihdamı teşviki olarak nitelendirilen prim teşviki uygulaması başlatılmıştır. 4857 sayılı İş Kanunu kapsamında Özürlü Sigortalıların İstihdamına İlişkin İşveren Hissesi Prim Teşviki uygulanmaktadır. 5510 sayılı Kanun kapsamında, SGK prim borcu olan işletmelerin, borçlarını alacakları devlet desteklerinden mahsup edilmek suretiyle desteklerden faydalanmaları sağlanmıştır. Kredi Garanti Kuruluşlarına Sağlanacak Hazine Desteğine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Karar” 15 Temmuz 2009 tarih ve 27289 sayılı Resmi Gazete’de yayımlandı. Hazine, Kredi Garanti kuruluşlarına 1 Milyar TL’ye kadar destek sağlayabilecektir. Açılan yeni KGF şubeleri ile birlikte, 2009 yılı sonunda KGF şube sayısı 17’ye ulaşmıştır. KGF A.Ş.’nin sermayesi 240 Milyon TL’ye çıkarılmıştır. 13 Kasım 2007 tarihinde IVCI (İstanbul Girişim Sermayesi İnisiyatifi) kurulmuştur. Şirket, Türkiye’deki girişim sermayesi fonlarına fon sağlamaktadır. Fona, AYP, KOSGEB, TTGV, TKB, Garanti Bankası ve NBG (National Bank of Greece) ortak olmuştur. STB tarafından girişimci bilgi sistemi oluşturulmuş, KOSGEB TÜİK’ten web servis aracılığıyla bilgi almak için altyapı çalışmaları yapmıştır. (KOSGEB,2007-2009: 8-9)

Çizelge 24: KSEP Teknoloji ve Yenilikçilik Stratejisi Eylem ve Sorumluları

STR. ALANI	HEDEFLER	SOR. KUR.	İLGİLİ KUR	EYLEM/PROJELER
5. TEKNOLOJİ ve YENİLİKÇİLİK KAPASİTESİNİN GELİŞTİRİLMESİ	5.1. KOBİ'lerin Teknoloji, AR-GE ve Yenilikçiliğe yönlendirilmesi	TÜBİTAK	STB TPE TÜBİTAK DPT DTM KOSGEB TOBB STKlar	Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları konusunda bilgi ve bilinç düzeyini artırma ve hakların yaygın kullanımını sağlama yönünde çalışmaların yapılması
				KOBİ'lerin Ar-Ge projeleri hazırlama ve yürütebilme becerilerinin geliştirilmesine yönelik eğitim programlarının etkinliğinin ve sayısının artırılması
				Yenilikçilik ve teknolojiye yönelik projelerin desteklediği programlar (7. Çerçeve Progamı, CIP vb.) hakkında ilgili işletmelere bilgilendirme, danışmanlık ve eğitim hizmetlerinin verilmesi
				SAN-TEZ Projesi kapsamında her yıl en az 4 ilde Sanayi Tez pazarı düzenlenmesi ve KOBİ'lerin bilgilendirilerek projenin yaygınlaştırılması
				Sanayi Ar-Ge Günleri ve Yenilik Paylaşım Konferansları düzenleyerek, sanayi kuruluşlarının, üniversitelerin ve araştırma kuruluşlarının bir araya getirildiği platformlar oluşturulması
	5.2. Yeni teknolojilerin takip edilmesi, aktarılması ve yaygınlaştırılması amacıyla yönelik mekanizmaların oluşturulması	STB	STB KOSGEB TÜBİTAK	Mevcut teknoloji portallarının ortak bir portalda toplanması
				Teknonetler Portalı kurularak, bu bölgelerde üretilen bilginin yaygınlaştırılmasının sağlanması- teknokentler Portalı Projesi
				KOBİ'lerin, Avrupa Teknoloji Platformlarına aktif katılımlarını sağlamak üzere tanıtım ve eğitim programlarının düzenlenmesi
				Fashion to Future Projesi kapsamında moda, tekstil ve hazır giyim sektöründeki KOBİ'lerin yeni teknolojilerin takibi, Ar-ge çalışmaları konusunda bilgilendirilmesi ve 7.ÇP'na proje sunabilmelerini teminen çalışmaların gerçekleştirilmesi
	5.3. Teknoloji, AR-GE ve Yenilikçilik desteklerinin artırılması	TÜBİTAK	STB TÜBİTAK DPT KOSGEB DTM	Çağrılı proje programlarının oluşturulmasına yönelik çalışmaların yapılması
				Ar-Ge Projeleri Destek Programına ilişkin mevzuatın geliştirilmesi
				Teknoloji ve yenilik odaklı iş kurma girişimlerinin desteklenmesine yönelik program oluşturulması
				Yenilik Aktarım Merkezlerinin faaliyetlerinin izlenmesi ve geliştirilmesi
	5.4. Teknoloji uygulama alanlarının (Teknoparklar, IRC, TEKMER, vb.) artırılması ve geliştirilmesi	STB	KOSGEB TÜBİTAK Teknopark Yönetici Şirketleri, Üniversiteler	Duvarsız Teknoloji İnkübatörü İşbirliği Protokollerinden performansı ve potansiyeli TEKMER yapısına uygun olanlar TEKMER'e dönüştürülmesi
				Mevcut olan TEKMER/DTI'lerin performanslarının artırılması
				Mevcut Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin desteklenerek faaliyete geçmelerinin sağlanması
				Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin içinde bulunduğu üniversitenin güçlü olduğu alan çerçevesinde sektörleşmeleri için kurulacak merkezlerin (Nanoteknoloji, Biyoteknoloji Kuluçka Merkezi gibi) desteklenmesi
	5.5. KOBİ'ler ile büyük ölçekli işletmeler ve üniversiteler arasındaki teknoloji bazlı işbirliğinin artırılması	TÜBİTAK	TÜBİTAK KOSGEB DPT TOBB Sanayi ve Ticaret Odaları Üniversiteler OSB Başkanlıkları	Ar-Ge Projelerinde değerlendirci olarak görev alan akademisyen ve sanayici havuzunun genişletilmesi
				SAN-TEZ Projesi kapsamında . Üniversite-Sanayi işbirliğinin sağlanması ve teşviki
				Ana sanayi-Yan sanayi işbirliklerinin geliştirilmesi

Kaynak: DPT 2007-2009, s.48

Teknolojik ilerleme ve yenilik Türk sanayi politikasının en önemli unsurlarından birini oluşturmaktadır. Bu kapsamda, ülke ekonomisinin teknoloji yoğun alanlara yönelmesine öncülük etmenin yanı sıra, sanayimizde önemli yeri olan sektörlerin teknolojik dönüşümünde etkin olacak, yenilikçi ve ileri teknoloji tabanlı firma sayısının ve bunların istihdam ve üretim paylarının artırılması hedeflenmektedir. Teknoloji ve yenilikçilik faaliyetlerini destekleyici mekanizmaların ve programların etkilerinin ölçülebilir hale getirilmesi, Ulusal Yenilik Sistemindeki boşlukların ve zayıflıkların belirlenmesi ve böylece yeni programların geliştirilmesi çalışmalarında önem arz etmektedir. Bu kapsamda Ar-Ge ve Yenilik bazlı destek hizmetleri sunan kurumların işbirliği imkanlarını güçlendirecek mekanizmaların oluşturulması gerekmektedir. Belirlenen hedefler doğrultusunda hayata geçirilen projelerle birlikte SAN-TEZ Programı Kapsamında 2008 yılında 10 ilde, 2009 yılının ilk altı ayında 10 ilde tüm sanayi ve üniversite kesiminin katıldığı geniş platformlu 16 adet bilgilendirme ve eğitim toplantısı yapılmıştır. Elektrik ve Elektronik, Tekstil, Denizcilik ve Deniz Teknolojileri, Otomotiv, Metal, Enerji, İlaç, Tarım, Yapı Teknolojileri Platformları oluşturulmuştur. KOBİ'lerin Avrupa Teknoloji Platformlarına aktif katılımlarını sağlamak için düzenlenen 6 etkinlikte Avrupa Teknoloji Platformları tanıtılmıştır. Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı' (TEKNOGİRİŞİM) çağrılı proje programına dönüştürülmüştür. (KOSGEB,2007-2009: 10)

2011-2013 dönemi için hazırlanan KSEP'in genel amacı "Küçük işletme ihtiyaçlarına duyarlı iş ortamında, erişilebilirliği ve niteliği yüksek hizmet ve desteklerle KOBİ'lerin üretim, yatırım miktarı ile katma değerini arttırmak ve büyümelerini sağlamak "tır olarak belirlenmiştir. Genel amaç çerçevesinde ilgili kurum / kuruluşlardan uzman temsilcilerin katılımıyla oluşturulan çalışma gruplarınca KOBİ'lerin GZFT Analizi yapılmış, analizde ortaya koyulan zayıf yönler / tehditlerin giderilmesi için odaklanılması gereken temel sorunlar belirlenerek bu sorunlar 5 adet "Stratejik Alan" (müdahale alanı) altında gruplanmıştır. Belirtilen stratejik alanlar altında gruplanan temel sorun alanlarının çözümünde izlenecek stratejiler belirlenmiş, stratejiler gruplanarak 5 Stratejik Alan altında toplam 16 hedef oluşturulmuştur: (DPT,2011-2013:18-19)

1. Girişimciliğin geliştirilmesi ve desteklenmesi
2. KOBİ'lerin yönetim becerilerinin ve kurumsal yetkinliklerinin geliştirilmesi
3. İş ve yatırım ortamının iyileştirilmesi sürecinde KOBİ'lerin gözetilmesi
4. KOBİ'lerin Ar-Ge ve yenilik kapasitesinin geliştirilmesi
5. KOBİ'lerin ve girişimcilerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması

2.3.2. Kalkınma Planlarında KOBİ'ler

1963 yılından başlamak üzere, Türkiye'de Planlı Kalkınma dönemi başlamıştır. Bu dönem, devletin özel sektör için yol gösterici, kamu kesimi için nispeten bağlayıcı, genellikle 5 yıllık süreler şeklinde "Kalkınma Planları"nın hazırlandığı ve uygulandığı dönemdir. Devletin ekonomideki ağırlığı, özel sektörün teşvikiyle dengelenmeye çalışılmış, bize özgü bir "karma ekonomik sistem" benimsenmiştir.

1.Kalkınma Planında (1962-67) KOBİ'lere "küçük sanayi" adı verilmiş ve sayısı, kullandığı muharrik kuvvetin miktarına göre, belli sayıların altında kalan ve büyük bir yer tutan sanayi, karakter bakımından küçük sanayi olarak kabul edilmiştir. 10'dan daha az işçi çalıştıran veya 10 beygir gücünden küçük muharrik kuvvet kullanan iş yerleri küçük sanayi olarak tanımlanmıştır. Plan dahilinde;

- Küçük sanayi ve el sanatlarının sorunları ile ilgilenecek bir merkezî örgütün kurulması
- Ucuz kredi sağlanması
- Kooperatifleşme ve birleşmenin teşviki
- Küçük sanayinin sanayi bölgelerinde toplanması
- Çıraflık müessesesinin iyileştirilmesi
- Mamullerin pazarlanmasının düzenlenmesi gibi tedbirler öngörülmüştür.³²

2. Kalkınma Planıyla (1968-72) birlikte küçük sanayi ve el sanatları için ayrı ayrı tedbirler öngörülmüştür. Bu tedbirler 1. Plandakilere benzemekle birlikte ayrıca³³

- Küçük sanayi kredisinin esnaf ve küçük sanat kredilerinden ayrı olarak ele alınması

³² <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan1.pdf> (30/11/2011)

³³ <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan2.pdf> (30/11/2011)

- Küçük sanayiye teknoloji seçiminde yol göstermesi
- El sanatları dalında eğitim sağlanması
- El sanatları ürünleri için dış Pazar araştırması yapılması öngörülmüştür

3.Kalkınma Planıyla (1973-78) Küçük sanayinin sanayi bölgelerinde toplanması konusu, sanayi siteleri yapımı şeklinde uygulamaya konulmuştur. Bu dönemde 17 site tamamlanmıştır. Planlı dönemde küçük sanayiciler için “yan sözleşmeler” yolu ile bir pazarın ortaya çıkması ve buna bağlı olarak küçük sanayide modernleşme ve seri üretime geçiş gereğinin duyulmaya başlaması yönünde bir gelişme belirmiştir. Bu gelişmeye bağlı olarak ortaya çıkan yeni makine ve teçhizatın finansmanına ilişkin sorunların çözümü için Halk Bankası çerçevesi içinde tedbirler alınmıştır. Plan hedefleri genel olarak değerlendirildiğinde,

- Büyüme imkânı ve yeteneği bulunan veya büyümekte olan küçük sanayi işletmelerinin kısa sürede ekonomik büyüklüğe erişecek şekilde gelişmeleri teşvik edilmeler gerektiği
- Üretim konuları itibariyle büyük sanayi ile yan sözleşmeler yaparak çalışma olanağı bulunan küçük sanayi kuruluşlarının büyük sanayi ile işbirliği kurmaları
- Küçük sanayi kooperatiflerinin kredi yönünden desteklenmesine devam edilmesi yanında kamu satın almalarında, ürünlerine öncelik verilmek suretiyle de desteklenmeleri gerekliliği vurgulanmıştır.

4.Kalkınma Planında (1979-84)³⁴ Organize sanayi sitelerinin kurulması öngörülmüş ve kuruluş işlemlerini yönetmek, bu merkezlerde uygulanacak olan işletmeciliğin ortak ilkelerini saptayarak gerekli denetimleri yapmak ve yaptırmak, merkezlerin çeşitli sorunlarını çözmek ve bu amaçla gerekli eşgüdüm ve işbirliğini sağlamak Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının sorumluluğuna verilmiştir. Küçük sanayinin üç alt kesimini (küçük sanayi/esnaf ve sanatkârlar/el sanatları) oluşturan etkinliklerin temel niteliklerini tanımlama çalışması IV. Plan döneminin ilk yılında başlatılmıştır. 1980 Askeri Darbesi ile 4. Beş yıllık kalkınma planı dönemi tamamen askıya alınmıştır. 24 Ocak 1980’de alınan ekonomik istikrar tedbirlerinin ardından yeni ekonomik dönem başlamıştır. 24 Ocak 1980 Kararları’yla birlikte yapısal bir dönüşüm başlatan Türkiye,

³⁴ <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan4.pdf> (30/11/2011)

bu tarihten itibaren piyasa ekonomisini tercih etmiş, bu tercihin bir gereği olarak girişimciliği ve girişimcileri öne çıkartmıştır.(Küçük,2005:34)

5.Kalkınma Planı döneminde (1986-90)³⁵ esnaf ve sanatkâr, hizmet, küçük imalat ve sanayi sektörlerinde önemli bir üretim, sosyal açıdan ise güvenilir bir istikrar unsuru olarak gösterilmiştir. Küçük sanayinin, orta ve büyük sanayinin yan hizmetlerini daha etkili bir hale gelmesi için gerekli teşvik politikaları uygulamaya konması hedeflenmiştir. Esnaf, sanatkâr ve küçük sanayicilere Devlet desteği ile sağlanan ucuz tesis ve işletme kredisi imkânları arttırılması öngörülmüştür.

6. Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde (1990–94) küçük sanayiye yönelik faaliyetler daha da genişletilerek, onları her açıdan destekleyecek (eğitim, finansman, teknoloji, altyapı, organizasyon vb.) ve sorunlarını çözecek bir takım tedbirlere yönelinmiş, ayrıca Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)'nin oluşturulmasına karar verilmiştir.³⁶

7. Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde (1996–2000), küçük sanayiye verilen önemi belirtmek üzere, 1996 yılı “KOBİ Yılı” olarak ilan edilmiş, KOBİ’lerin proje, finansman, organizasyon ve teknoloji alanlarında desteklenmesi, girişimcilik eğitimi verilmesine bu Plan’da da yer verilmiştir.³⁷

8.Kalkınma Planında (2001-05) KOBİ terimine ilk kez yer verilmiştir. Bu dönemde KOBİ’ler Kredi Garanti Fonu, Risk Sermayesi, Finansman Yatırım Ortaklığı, Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı gibi modern finansman araçları ve kurumlarıyla desteklenmiştir.

9.Kalkınma Planı’nda (2007–13) ise, özellikle KOBİ’lerin rekabet güçlerini artırıcı ve ihracat olanaklarını genişletici şekilde düzenlemelere yer verilmiş, ancak bu planda KOBİ’lere ayrı bir bölüm ayrılmamıştır.

³⁵ <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan5.pdf> (30/11/2011)

³⁶ <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan6.pdf> (30/11/2011)

³⁷ <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan7.pdf> (30/11/2011)

2.3.3. KOSGEB Stratejik Planı

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) 2008-2012 Stratejik Planı hazırlanmış ve üçüncü uygulama yılı devam etmekte iken mevzuatında önemli değişiklikler olmuştur. 2009 yılı içerisinde KOSGEB Kuruluş Kanunu'nda yapılan değişiklikle KOSGEB hedef kitlesi, imalat sanayine ilaveten hizmet ve ticaret sektörünü içerecek şekilde yaklaşık 400 Binden 3 Milyona yükselmiştir. 26 Mayıs 2006 tarih ve 26179 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Kamu İdarelerinde Stratejik Planlamaya İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin 7 inci maddesinde; görev, yetki ve sorumluluklarını düzenleyen mevzuatta değişiklik olması halinde ilgili kamu idarelerinin stratejik planlarını yenilenebileceği belirtilmektedir. KOSGEB'in hedef kitlesinin değişmesi ve bu değişikliğe ilişkin hedef kitlenin belirlenmesiyle söz konusu yönetmeliğin ilgili hükümleri uyarınca KOSGEB Stratejik Planı, 2011-2015 dönemini kapsayacak şekilde yeniden hazırlanmıştır. (KOSGEB, 2001-2015:13)

2011-2015 Stratejik Planının misyonu "KOBİ'lerin rekabet güçlerini geliştirmeye ve girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmaya yönelik nitelikli hizmet ve destekler sunarak, KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını artırmak", vizyonu ise "Ülkemizdeki KOBİ'lerin küresel pazarda söz sahibi olmasını sağlayan, KOBİ ve girişimcilik politikalarının belirlenmesinde etkin, dünyada örnek alınan kuruluş olmak" olarak belirlenmiştir. KOSGEB'in stratejik amaçları ve bu amaçlara ulaşabilmek için belirlenen hedefler aşağıdaki gibidir: (KOSGEB, 2011-2015)

1. KOBİ'lerin yönetim becerilerini ve kurumsal yetkinliklerini geliştirmek, belirlenen ilk amaçtır. Bu amaca ulaşmak için belirlenen hedefler ise aşağıdaki gibidir:

- Desteklerin kullanımını yaygınlaştırmak ve etkinliğini arttırmak
- KOBİ'lerde proje kültürünü geliştirmek
- KOBİ'lerin birlikte çalışma kültürünü geliştirerek güçlerini arttırmak
- Ulusal ve uluslararası kuruluşlarla işbirlikleri geliştirmek
- KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanma kapasitelerini geliştirmek

2. Saptanan bir diğer amaç, KOBİ'lerin, ARGE ve inovasyona dayalı faaliyetlerini artırmaktır. Bu amaca yönelik olarak belirlenmiş hedefler ise:
 - ARGE ve inovasyon konusunda farkındalığı artırmak ve bu alandaki desteklerin yaygınlaştırılmasını sağlamak
 - ARGE ve inovasyon faaliyetlerinin ekonomik faydaya dönüşmesini sağlamaktır.
3. Girişimcilik kültürünü geliştirmek ve başarılı yeni işletmelerin kurulmasını teşvik etmek, üçüncü amaç olarak belirlenmiş ve bu amaca ulaşabilmek için:
 - Girişimcilik kültürünün tüm topluma yayılması sağlanarak girişimcilik ortamının, gelişmiş ülkeler ile kıyaslanabilir düzeyde iyileştirilmesini sağlamak
 - Plana dayalı iş kurma alışkanlığı kazandırmak ve kurulan yeni işletmelerin başarı şanslarını artırmak
 - Kadın girişimciliği geliştirmek gibi hedefler belirlenmiştir.
4. Son olarak, kurumun nitelikli hizmet sunmaya yönelik olarak sürekli gelişimini sağlamak amacına yönelik olarak belirlenen hedefler ise aşağıda sunulmaktadır:
 - İş süreçlerini geliştirmek ve çalışanların motivasyonunu artırarak etkin bir insan kaynakları yönetimini sağlamak
 - Bilgiye dayalı karar alma süreçlerini destekleyecek entegre bilgi sistemini kurmak, bilgi iletişim altyapısını geliştirmek ve etkin bilgi akışını sağlamak
 - KOSGEB'in etkin tanıtımını yaparak imajını güçlendirmek.

2.3.4. Güncel Kamu Politika Dokümanlarında KOBİ'lerin Yeri Üzerine Bir Değerlendirme

Türkiye'nin AB'ye uyum süreci çerçevesinde çizgileri daha net çizilmeye başlayan KOBİ politikalarının, kamu dokümanlarına yansımaları yukarıda KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, Kalkınma Planları ve KOSGEB Stratejik Planı çerçevesinde detaylarıyla incelenmiştir.

Ülkemizde 80'li yıllarda önemi fark edilmeye başlanan KOBİ'ler için amaç ve hedefleri daha kesin çizgilerle belirlenmiş politikaların hayata geçirilmeye başlanması 2000'li yılları bulmuştur. Özellikle 1996 yılının (7. Kalkınma Planında da belirtildiği üzere) "KOBİ Yılı" ilan edilmesinin akabinde AB'ye uyum süreci ve müzakereler çerçevesinde KOBİ'ler lehine önemli gelişmeler yaşanmıştır.

1996'da başlayan Gümrük Birliği süreci ile birlikte Türk KOBİ'lerinin, sermaye ve teknolojik yapıları güçlü AB KOBİ'leriyle rekabet edebilmeleri için devlet desteğinin ve KOBİ'leri destekleyici yönde politikaların geliştirilmesinin gerekliliği kamu otoritelerince zorunlu görülmüştür. 2003 yılında KOBİ Stratejisi ve Eylem Planının hazırlanması bu bağlamda çok önemli bir gelişme olarak görülmektedir.

Stratejik hedefleri KOBİ Stratejisi ve Eylem Planıyla uyumlu olan KOSGEB Stratejik Planlarında da KOBİ'lerin rekabet güçlerini arttırmaya yönelik destekler sunularak KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal kalkınmadaki payının artırılması hedeflenmektedir.

İki doküman birlikte değerlendirildiğinde ülkemiz KOBİ politikasının temel hedeflerinin makro ve mikro bazda:

- Daha iyi bir iş ve yatırım ortamında faaliyet gösteren,
- Rekabet gücü yüksek, Ar-Ge ve İnovasyon konusunda farkındalığa sahip, yönetim becerileri ve kurumsal yetkinliği yüksek KOBİ'ler yaratmak olduğu söylenebilir.

2.4. TÜRKİYE'DE KOBİLERE SAĞLANAN KAMUSAL DESTEKLER

Türkiye'deki işletmelerin %99 gibi büyük bir çoğunluğu KOBİ niteliğindedir. KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarının yanında ekonomi içinde işletme sayısı olarak bu kadar fazla oranda bulunan bu işletmelerin desteklenmesi kaçınılmaz görünmektedir. Devlet yardımları da birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de ekonomi politikasının ayrılmaz bir parçasını oluşturmaktadır. Devlet yardımı kavramı genel anlamda koruma, vergi muafiyeti, düşük faizli kredi veya hibe, fon ödemesi gibi kavramları bünyesinde barındırmaktadır. Aşağıda Türkiye'de KOBİ'lere destek veren tarafımızca seçilmiş belli başlı kuruluşlar ve destekleri incelenmektedir.

2.4.1. Dış Ticaret Müsteşarlığı Tarafından Verilen Destekler

Dış Ticaret Müsteşarlığı, 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'na dayanarak "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" kapsamında, AB ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurallarına uygun olarak işletmelere ihracata yönelik devlet yardımı sayan bir kurum görevini üstlenmekteydi. Söz konusu destekler; AR-GE yardımları, uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının desteklenmesi, yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde veya bireysel katılımın desteklenmesi, çevre maliyetlerinin desteklenmesi (ISO ve diğer uluslar arası sertifikalara teşvik), pazar araştırması desteği, eğitim yardımı, istihdam yardımı, yurtdışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, patent, faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım harcamalarının desteklenmesi, Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtımı ve tutunması ile Türk malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerdir.³⁸

Dış Ticaret Müsteşarlığı 2011 yılına kadar bu görevini sürdürmüş 8 Haziran 2011 tarihli 637 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın tüm hizmet birimleri ile Hazine Müsteşarlığı'nın Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlükleri birleştirilerek Ekonomi Bakanlığı kurulmuştur.

Çizelge 25: 2009 Yılı Ocak-Aralık Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı

Sektör	Belge Sayısı (Adet)	Sabit Yatırım (TL)	İthal Edilecek Makine ve Teçhizat Tutarı (1000 \$)	İstihdam (Kişi)
Tarım	21	20.848.340	633	268
Madencilik	11	11.937.449	966	201
İmalat	483	372.830.932	104.624	6.797
Enerji	1	1.700.000	-	8
Hizmetler	70	61.018.844	12.231	844

Kaynak: <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EFBAB5BB-D8D3-8566-4520A4565623D79B> (30/11/2011)

Sektörler bazında teşvikler değerlendirildiğinde ilk sırada imalat sektörünün, sırasıyla hizmetler, tarım, madencilik ve enerji sektörünün geldiği görülmektedir.

³⁸ <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/04/20110410-15.htm> (30/11/2011)

Çizelge 26: 2009 Yılı Ocak-Aralık Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı

Bölge	Belge Sayısı (Adet)	Sabit Yatırım (TL.)	İthal Edilecek Makine ve Teçhizat Tutarı (1000 \$)	İstihdam (Kişi)
Marmara	162	138.815.886	54.476	2.210
İç Anadolu	117	96.393.076	26.916	1.740
Ege	89	73.805.955	15.021	1.190
Akdeniz	98	85.635.172	12.921	1.364
Karadeniz	42	24.389.210	3.970	750
Doğu Anadolu	30	20.118.074	2.101	383
Güneydoğu Anadolu	48	29.178.192	3.049	481

Kaynak: <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=EFBAB5BB-D8D3-8566-4520A4565623D79B> (30/11/2011)

Teşviklere bakıldığında, bölgeler arasında dengesizlikler bulunduğu, işletmelerin coğrafi dağılımı ile orantılı olmayan bir paylaşımın olduğu görülmektedir. Özellikle de bölgesel kalkınma tercihleriyle uyumlu olmayan bir gerçekleşmenin ortaya çıktığı görülmektedir.

2.4.2. Türkiye Bilimsel Ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Teknoloji Ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEP) Destekleri

TÜBİTAK, 1963 yılında Türkiye’de plânlı ekonomi döneminin başlangıcında kurulmuştur. TÜBİTAK, Türkiye’nin bilim ve teknoloji politikasını belirleme sorumluluğunu, 1983–2003 dokümanını hazırlama görevini üzerine alarak üstlenmiştir. 1993 yılında Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı, devletin, sanayi kuruluşlarında araştırma ve teknoloji geliştirme faaliyetlerini teşvik etmek üzere, TÜBİTAK’ın birimi olarak kurulmuştur. Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TİDEP), TÜBİTAK Bilim Kurulu’nca, Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı’na (TEYDEP) dönüştürülmüştür.³⁹ Endüstriyel araştırma ve teknoloji geliştirmek; yenilikleri desteklemek; özendirmek; izlemek ve üniversite-sanayi ilişkilerini geliştirmek TÜBİTAK’ın temel işlevleri arasındadır. Bu işlevleri gerçekleştirmek için oluşturulan programlar ve planlanan faaliyetler Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) tarafından yürütülmektedir.⁴⁰

Türkiye, Avrupa Birliği’nin stratejik hedefiyle de uyumlu olarak, Ar-Ge faaliyetleri ve desteklerinin ülke refahını artırmaya odaklanarak daha etkili olması için 2004 sonlarından başlayarak bir dizi önlem üretmiş ve 2013 yılına kadar Ar-Ge

³⁹ <http://www.tubitak.gov.tr/sid/334/index.htm> (02/12/2011)

⁴⁰ <http://www.tubitak.gov.tr/sid/0/cid/541/index.htm> (02/12/2011)

harcamalarının Gayri Safi Yurt İçi Hasılaya (GSYİH) oranını %2'ye yükseltmeyi hedefleyen bir strateji oluşturmuştur. Ar-Ge'ye ayrılan kaynağın artırılmasının yanı sıra sanayi kuruluşlarının toplam Ar-Ge harcamalarındaki payının çoğunluğu oluşturması ulusal bir hedefdir. 2013'te Ar-Ge harcamalarının GSYİH'e oranının %2 ve özel sektörün Ar-Ge harcamalarındaki payının %50 olması, diğer bilim-teknoloji destek programlarıyla birlikte TÜBİTAK tarafından yürütülen programların da hedefidir.⁴¹

2.4.3. KOSGEB Tarafından Verilen Destekler

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla kurulmuş olan KOSGEB'in sağlamakta olduğu destekler amaçları ve limitleri dahilinde aşağıda değerlendirilmiştir.

2.4.3.1. KOBİ Proje Destek Programı

Bu programın amacı ve gerekçeleri, işletmelere özgü sorunların işletmeler tarafından projelendirildiği ve projelendirilen maliyetlerin desteklenebildiği bir programa ihtiyaç duyulması, KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, işletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi ve esnek destekleme sistemine ihtiyaç duyulmasıdır.

Çizelge 27: KOBİ Proje Destek Programı Limitleri

PROGRAM VE PROJE LİMİTLERİ	
Program Süresi	3 yıl
Proje Süresi	6-24 ay(+12ay)
Destek Üst Limiti	150.000 TL
Destek Oranı	1.ve 2. Bölge için %50 3.ve 4. Bölge için %60

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr (02/12/2011)

Program süresi işletme için 3 (üç) yıl olup, program kapsamında işletmeye verilecek geri ödemesiz desteğin üst limiti 150.000 TL'dir. Programın destek oranı 1. ve 2. Bölgelerde % 50 (elli) olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran% 60 (altmış) olarak uygulanır.

⁴¹ <http://www.tubitak.gov.tr/sid/0/cid/541/index.htm> (02/12/2011)

Desteklenecek proje konuları, işletmelerin üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili alanlarda sunacakları projelerdir.

Desteklenecek proje giderlerine Kurul karar vermektedir. Ancak, arsa, bina, inşaat, tadilat, tefrişat ve benzeri, taşıt aracı, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri, haberleşme giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, enerji ve su giderleri, kira giderleri, finansman giderleri, proje ile ilişkilendirilmemiş diğer maliyetler desteklenmemektedir. Proje ile ilişkilendirilmiş makine-teçhizat, hammadde ve malzemeye ilişkin KOSGEB desteği, Kurul tarafından karar verilen toplam KOSGEB destek tutarının % 10'unu aşamaz. Proje kapsamında alınacak yazılım için sağlanacak KOSGEB desteği bu sınırlamaya dahil değildir.⁴²

2.4.3.2. Tematik Proje Destek Programı

Bu programın amacı ve gerekçesi, KOBİ'lerin kendi işletmelerini geliştirmeleri ve Meslek Kuruluşları tarafından küçük ve orta ölçekli işletmelerin elıştırılması amacıyla daha fazla proje hazırlamalarının teşvik edilmesi, makro strateji dokümanlarında işaret edilen öncelikler dikkate alınarak belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması, KOBİ'lerin uluslararası mevzuat ve önceliklere uyumunun sağlanmasıdır.

Çizelge 28: Tematik Proje Destek Programı Limitleri

	Çağrı Esaslı Tematik Program	Meslek Kuruluşu Proje Destek Programı
Başvuru Yapabilecekler	KOBİ'ler ve Meslek Kuruluşları	Meslek Kuruluşları
Program Süresi	-	3 Yıl
Proje Süresi	Proje Teklif Çağrısında Belirlenir	24 Ay (+12 Ay)
Destek Oranı	1. ve 2. Bölgede % 50 3. ve 4. Bölgede % 60	1. ve 2. Bölgede %50 3. ve 4. Bölgede % 60
Destek Ödemesi	Geri Ödemeli ve Geri Ödemesiz seçeneklerle	Geri Ödemesiz
Destek Üst Limiti	Proje Teklif Çağrısında Belirlenir	150.000 TL

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr (02/12/2011)

Çağrı esaslı tematik program dahilinde desteklenecek proje giderleri, personel ücretleri ve seyahat giderleri, makine-ekipman, yazılım ve donanım alımı veya

⁴² <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3> (02/12/2011)

kiralanması giderleri (azami %25), sarf malzemesi giderleri, hizmet alım giderleri, genel idari giderler (azami % 10) dir.

Meslek kuruluşu proje destek programınca desteklenecek proje giderleri Kurul tarafından uygun bulunan ve bina inşaat yapımı, tadilatı, gayrimenkul alımı, makine-teçhizat, tefrişat, taşıt aracı, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri, haberleşme giderleri, finansman giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, enerji, su, kira giderleri, proje ortaklarından alınan danışmanlık ve hizmet alımı giderleri ve proje ile ilişkilendirilmemiş maliyetler dışında kalan giderlerdir.⁴³

2.4.3.3. İşbirliği Güçbirliği Destek Programı

Programın amacı ve gerekçesi, KOBİ'lerin işbirliği-güç birliği anlayışında bir araya gelerek "Ortak Sorunlara Ortak Çözümler" üretilmesi, KOBİ'lerin tedarik, pazarlama, düşük kapasite kullanımı, rekabet gücü zayıflığı, finansman başta olmak üzere tek başlarına çözümünde zorlandıkları birçok soruna çözüm bulunması, KOBİ'lerin bir araya gelerek kapasite ve rekabet gücü yüksek işletmelere dönüşmesi, ölçek ekonomisinden yararlanılarak kaynak tasarrufu sağlanması ve KOBİ'ler arasında ortaklık ve işbirliği kültürünün geliştirilmesidir.

İşbirliği - güç birliği ortaklık modelleri, proje ortağı işletmelerin mevcudiyetlerini koruyarak kurulacak olan işletici kuruluşa ortak olmaları, proje ortağı işletmelerin bir kısmının ya da tamamının kendilerini feshederek kurulacak işletici kuruluşa ortak olmaları ve proje ortağı işletmelerin bir kısmının kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşmesidir. Her bir ortaklık modelinde en az 5 işletmenin bir araya gelmesi şartı aranmaktadır.

Desteklenecek proje konuları, hammadde, ara mamul, mamul, lojistik ve diğer hizmetleri daha hızlı ve ucuz temin edebilmeleri amacıyla ortak tedarik, müşteri istekleri ve pazarın talebi doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirmeleri, ürettikleri ürün ve hizmetleri yeni pazarlara sunmaları amacıyla ortak tasarım, ürün ve hizmet kalitelerini yükseltmek ulusal ve uluslararası pazar paylarını artırmak, marka imajı oluşturmak, uluslar arası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermeleri amacıyla ortak

⁴³ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=4> (02/12/2011)

pazarlama, ürün ve hizmet standartlarını geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar, üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini artırmak amacıyla ortak imalat ve hizmet sunumu konularında sunulacak projelerdir.⁴⁴

Çizelge 29: İşbirliği Güçbirliği Destek Programı Limitleri

PROGRAM VE PROJE LİMİTLERİ	
Program Süresi	6-24 ay (+ 12 ay)
Destek Üst Limiti	250.000 TL (Geri Ödemesiz), 500.000 TL (Geri Ödemeli)
Destek Oranı	1.ve 2. Bölge için %50 3.ve 4. Bölge için %60

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr (02/12/2011)

Program kapsamında desteklenecek projenin süresi en az 6 ay, en fazla 24 aydır. Kurul kararı ile 12 aya kadar ek süre verilebilir. Proje destek üst limiti 750.000TL olup, bu miktarın 250.000TL'lik kısmı geri ödemesiz, 500.000TL'lik kısmı ise geri ödemelidir. Proje destek oranı 1. ve 2. Bölgelerde % 50 olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 60 olarak uygulanır.⁴⁵

2.4.3.4. Ar-Ge, İnovasyon Ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı

Programın amacı ve gerekçesi, bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi, teknolojik fikirlere sahip teknoloji girişimcilerin desteklenmesi, KOBİ'lerde Ar-Ge bilincinin yaygınlaştırılması ve Ar-Ge kapasitesinin artırılması, Mevcut Ar-Ge desteklerinin geliştirilmesi, İnovatif faaliyetlerin desteklenmesi, Ar-Ge ve İnovasyon proje sonuçlarının ticarileştirilmesi ve endüstriyel uygulamasına yönelik destek mekanizmalarına ihtiyaç duyulmasıdır.

Proje süresi, Ar-Ge ve İnovasyon Programı için en az 12, en çok 24ay, Endüstriyel Uygulama Programı için en çok 18 ay, her iki program için de Kurul kararı ile 12 aya kadar ek süre verilebilir.⁴⁶

⁴⁴ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=5> (02/12/2011)

⁴⁵ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=5> (02/12/2011)

⁴⁶ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=6> (02/12/2011)

Çizelge 30: Ar-Ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Programı Limitleri

AR-GE, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMA DESTEK PROGRAMI		Destek Üst Limiti (TL)	DESTEK ORANI (%)
Ar-Ge ve İnovasyon Programı			
İşlik Desteği		İşliklerden bedel alınmaz	
Kira Desteği		12.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği		100.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)		200.000	75
Personel Gideri Desteği		100.000	75
Başlangıç Sermayesi Desteği		20.000	100
Proje Geliştirme Desteği	Proje Danışmanlık Desteği	25.000	75
	Eğitim Desteği	5.000	
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	25.000	
	Proje Tanıtım Desteği	5.000	
	Yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti/Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği	15.000	
	Test, Analiz, Belgelendirme Desteği	25.000	
Endüstriyel Uygulama Programı			
Kira Desteği		18.000	75
Personel Gideri Desteği		100.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Gid. Desteği		150.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)		200.000	75

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr (03/11/2011)

Ar-Ge ve İnovasyon Desteği kapsamında; *İşlik tahsisi veya kira desteği*, Proje başvurusu kabul edilen ve destek kararı alınan işletmeye proje süresince işlik tahsisi yapılır. İşlik tahsisi karşılığında işletmeden işlik kullanım bedeli alınmaz. TEKMER’de işlik tahsis edilememesi halinde, girişimci olarak proje başvurusu yapan işletmelere, proje süresince aylık azami 500 TL geri ödemesiz kira desteği verilir. *Makine-teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri desteği*,_Proje iş planında yer alan ve Kurul tarafından uygun bulunan deneme amaçlı hammadde, makine, teçhizat, donanım, yazılım ve dışarıdan sağlanan hizmet/işçilik giderleri kapsamında; işletmeye geri ödemesiz olarak üst limit 100.000 TL, geri ödemeli olarak da üst limit 200.000 TL destek sağlanır. *Personel gideri desteği*, Projede çalışan personel giderleri karşılığı olarak, net ücret üzerinden aylık, lisans mezunlarına 1.500 TL, yüksek lisans mezunlarına 2.000 TL ve doktora mezunlarına 2.500 TL olmak üzere, toplam üst limiti 100.000 TL geri ödemesiz destek sağlanır. *Proje geliştirme desteği*, İşletmelere projeleri kapsamında; danışmanlık, eğitim, sınai mülkiyet ve fikri mülkiyet hakları tescili, tanıtım, yurtdışı kongre/konferans/fuar ziyareti/teknolojik işbirliği ziyareti, test-analiz ve belgelendirme giderleri için toplam üst limit 100.000 TL geri ödemesiz destek sağlanır. *Başlangıç sermayesi desteği*, Bu destekten sadece 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun çerçevesinde merkezi

yönetim kapsamındaki kamu idarelerine teknogirişim sermayesi desteği başvurusu yapan, örgün öğrenim veren üniversitelerin herhangi bir lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci, yüksek lisans veya doktora öğrencisi ya da lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini başvuru tarihinden en çok 5 yıl önce almış olanlar ile öğretim elemanları yararlanabilir. Bu destek, belirtilen kriterleri sağlayan girişimcilerin şirket kuruluşu giderleri ile ofis donanım ve giderleri için sağlanır. Destek üst limiti geri ödemesiz 20.000 TL olup, destek oranı % 100'dür.

Endüstriyel Uygulama Programı Desteği kapsamında, *Kira desteği*, Proje başvurusu kabul edilen ve destek kararı alınan işletmeye, proje süresince aylık üst limiti 1.000 TL olacak şekilde geri ödemesiz kira desteği sağlanır. *Makine-teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım ve tasarım giderleri desteği*, Proje iş planında yer alan ve proje süresi içinde ihtiyaç duyulan; test, analiz ve laboratuvar ekipmanı ile buna yönelik sarf malzemesi giderleri, üretim hattı tasarım giderleri, üretime yönelik makine, teçhizat, donanım ve yazılım giderleri kapsamında işletmeye geri ödemesiz olarak üst limit 150.000 TL, geri ödemeli olarak da üst limit 200.000 TL destek sağlanır. Proje başvurusunu girişimci olarak yapan işletmenin; şirket kuruluşu ve ofis donanımı giderleri de bu destek kapsamındadır. *Personel gideri desteği*, Proje kapsamında yeni istihdam edilecek personel giderleri karşılığı olarak, net ücret üzerinden aylık, meslek lisesi mezunlarına 500 TL, ön lisans mezunlarına 1.000 TL, lisans mezunlarına 1.500 TL, yüksek lisans mezunlarına 2.000 TL ve doktora mezunlarına 2.500 TL olmak üzere, toplam üst limiti 100.000 TL geri ödemesiz destek sağlanır.⁴⁷

2.4.3.5. Genel Destek Programı

Programın amacı ve gerekçesi, proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ'ler ile KOSGEB hedef kitlesine yeni dahil olmuş sektörlerdeki KOBİ'lerin de mevcut KOSGEB desteklerinden faydalanması, KOBİ'lerin kaliteli ve verimli mal/hizmet üretmelerinin sağlanması, mevcut KOSGEB desteklerinin revize edilerek daha fazla KOBİ'nin bu desteklerden yaygın şekilde faydalanması, KOBİ'lerin rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek amacıyla genel işletme geliştirme faaliyetlerinin teşvik

⁴⁷ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=6> (03/11/2011)

edilmesi ve KOBİ'lerin yurt içi ve yurt dışı pazar paylarını artırmak amacıyla tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesidir.

Çizelge 31: Genel Destek Programı Limitleri

GENEL DESTEK PROGRAMI DESTEKLERİ	DESTEK ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI (%)	
		1. ve 2. Bölgeler	3. ve 4. Bölgeler
Yurt İçi Fuar Desteği	30.000	% 50	% 60
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	10.000		
Tanıtım Desteği	15.000		
Eşleştirme Desteği	15.000		
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	20.000		
Danışmanlık Desteği	15.000		
Eğitim Desteği	10.000		
Enerji Verimliliği Desteği	30.000		
Tasarım Desteği	15.000		
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	20.000		
Belgelendirme Desteği	10.000		
Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği	20.000		
Bağımsız Denetim Desteği	10.000		

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr (03/11/2011)

Programın süresi işletme için 3 (üç) yıldır. Üç yıllık destek programı süresi tamamlandıktan sonra, işletmenin talebi halinde destek programı yeniden başlatılabilir. Başlatılan yeni destek programında, önceki destek programı kapsamında işletmeye kullandırılan destek miktarları dikkate alınmaz.⁴⁸

Yurt içi fuar desteği, işletmelerin, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından internet sitesinde ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde yayımlanan Yıllık Yurt İçi Fuar Takvimi Tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurt içi ihtisas ve yurt içi uluslararası ihtisas fuarlarına ve İzmir Enternasyonal Fuarı'na katılımlarına destek verilir. Bir fuarda organizatör tarafından bir önceki yılda kullandırılan toplam net stand alanına göre, azami % 40'ı destek kapsamına alınır. Düzenlenme aralığı bir yıldan fazla olan fuarlarda desteklenecek net stand alanı hesabı yapılırken, gerçekleşmiş son fuar dikkate alınır. İlk defa düzenlenecek olan fuarlar

⁴⁸ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=7> (03/11/2011)

destek kapsamına alınmaz. Daha önce düzenlenmiş olan ancak adı veya organizatörü değişen fuarların desteklenip desteklenmeyeceğine, Başkanlık tarafından karar verilir. Her bir fuar katılımı için işletme başına azami destek alanı 50 m²'dir. Destek üst limiti; Yurt İçi Uluslararası İhtisas Fuarlarında m² başına 120 TL, Yurt İçi İhtisas Fuarları ve İzmir Enternasyonal Fuarı'nda m² başına 80 TL olarak uygulanır. Makine, mobilya, mermer gibi büyük ürün sergileme alanına ihtiyaç duyulan işkollarında gerçekleştirilecek fuarlarda, işletme başına azami destek alanı Başkanlık tarafından 100 m²'ye kadar artırılabilir.

Yurt dışı iş gezisi desteği, işletmelerin, uluslararası işbirliğini temin etmelerini veya artırmalarını sağlamak amacı ile organize edilen yurtdışı iş gezisi programlarına katılmalarına destek verilir. Bu destek; KOSGEB Birimleri, meslek kuruluşu veya Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) üyesi Organizatör Kuruluşlar tarafından düzenlenen yurtdışı iş gezisi programlarında; Konaklama giderlerini, Ulaşım giderleri ile Program ile ilgili diğer giderleri kapsar. Yurtdışı iş gezisinin düzenlenebilmesi için sektör farkı gözetmeksizin en az 10 işletmenin katılımı gerekmektedir. Her bir Yurtdışı İş Gezisi için işletme başına sağlanacak azami destek miktarı 2.000 TL'dir.

Tanıtım desteği, işletmelerin; işletmelerini ve ürün ve/veya hizmetlerini ulusal ve uluslararası pazarlarda tanıtılmaları için gerçekleştirecekleri faaliyetlerine destek verilir. Bu destek unsurları; Broşür, ürün kataloğu giderlerini, Etiket baskılı tanıtım amaçlı CD giderlerini, Yurtdışında yayınlanan/dağıtılan basılı yayınlara reklam verme giderlerini kapsar. Her bir destek unsuru için verilecek destek miktarı 5.000 TL'yi geçemez. Tanıtım Desteği, Yurtiçi Marka Tescil Belgesi sahibi olan işletmelere verilir.

Eşleştirme desteği, işletmelerin Eşleştirme Merkezlerinden alacağı; Danışmanlık, Organizasyonel, Daimi sergi alanı hizmetlerine destek verilir.

Nitelikli eleman istihdam desteği, bu destek, en az dört yıllık eğitim veren fakülte veya yüksekokul mezunu yeni eleman istihdamı için verilir. İşletmeler belirtilen limitler dahilinde işin gereği olarak birden fazla nitelikli eleman çalıştırılabilir, ancak desteğin üst limiti tamamlandığı tarihte KOSGEB desteği sona erer. KOSGEB aylık destek üst limiti, istihdam edilecek her bir eleman için net ücret üzerinden hesaplanır ve 1.500 TL'yi geçemez.

Danışmanlık desteği, işletmelerin; Genel Yönetim, AB ve Diğer Uluslararası Kaynaklarından Yararlanmak Üzere Proje Hazırlama, İş Planı Hazırlama, Yatırım, Pazarlama, Üretim, İnsan Kaynakları, Mali İşler ve Finans, Dış Ticaret, Bilgisayar ve Bilgi Teknolojileri, Enerji Teknolojileri, Yeni Teknik ve Teknolojiler, CE Kapsamındaki Ürün Tasarımı Belgelendirmesi ve CE Belgesine Uygun Üretim ile Çevre konu başlıklarında alacakları danışmanlık hizmetlerine destek verilir. Destek kapsamında; Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Hizmet Yeterlilik Belgesine sahip danışmanlık kuruluşları, vakıf ve dernekler ile üniversiteler, üniversitelerin işletmelere yönelik danışmanlık hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimleri, kuruluş kanunlarında danışmanlık hizmeti verme görevi olan kamu kurum ve kuruluşlarından hizmet alınabilir. Her bir konu başlığı için alınacak danışmanlık hizmetine verilen destek miktarı 4.000 TL'yi geçemez.

Eğitim desteği, işletmelerin Genel Yönetim, Pazarlama Yönetimi, Üretim Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi, Mali İşler ve Finansman Yönetimi, Dış Ticaret ve Uluslararası Mevzuat, Bilgisayar ve Bilgi Teknolojileri, Enerji Teknolojileri, Yeni Teknik ve Teknolojiler, Yenilik, Mesleki ve Teknik Eğitim, CE İşareti, Ürün Belgelendirme ve Çevre konu başlıklarında alacakları eğitimlere destek verilir. Eğitim hizmeti alınabilecek kuruluşlar; üniversiteler, üniversitelerin işletmelere yönelik eğitim hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimleri, kuruluş kanunlarında eğitim hizmeti verme görevi olan kamu kurum/kuruluşları ve eğitim hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimleri, 5580 Sayılı Özel Öğretim Kurumları Kanunu kapsamında kurum açma iznine sahip özel eğitim kuruluşları/vakıf/dernekler ile Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite edilen personel belgelendirme kuruluşlarıdır. Her bir konu başlığı için alınacak eğitim hizmetine verilen destek miktarı 4.000 TL'yi geçemez.

Enerji verimliliği desteği, işletmelerin enerji verimliliği kapsamında alacakları etüt, danışmanlık ve eğitim hizmetlerine destek verilir. İşletmeler tarafından, 18.04.2007 tarih ve 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında yetkilendirilmiş enerji verimliliği danışmanlık şirketlerinden, enerji verimliliğine yönelik alınacak ön ve detaylı etüt hizmetleri desteklenir. Enerji verimliliği danışmanlık şirketlerine yaptırılan ve Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü (EİE) tarafından uygunluk belgesi verilen detaylı enerji etütleri destek kapsamındadır. Ön Enerji Etütleri için destek üst

limiti 2.000 TL, Detaylı Enerji Etütleri için destek üst limiti 20.000 TL'dir. 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında yetkilendirilmiş EVD şirketlerine yaptırılan ve Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü tarafından onay belgesi verilen, Verimlilik Arttırıcı Projelerin (VAP) hazırlanması, gerçekleştirilmesi ve/veya işletilmesinin en fazla ilk iki yılı boyunca alınacak danışmanlık hizmet bedelleri desteklenir. Verimlilik Arttırıcı Projeye yönelik danışmanlık desteği için destek üst limiti 5.000 TL'dir. İşletmeler tarafından, 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında; Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü, Yetkilendirilmiş Kurumlar ve yetkilendirilmiş enerji verimliliği danışmanlık şirketlerinden alınacak, "Enerji Yöneticisi Eğitimleri" desteklenir. Bu desteğin üst limiti 3.000 TL'dir.

Tasarım desteği, işletmelerin ürün tasarımı için satın alacakları tasarım hizmetlerine ilişkin giderlerine destek verilir.

Sınai mülkiyet hakları desteği, işletmelerin; Türk Patent Enstitüsü (TPE) veya muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan; patent, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescili belgesi ve entegre devre topografyaları tescil belgesi için yaptığı giderler ile patent vekili giderlerine, Türk Patent Enstitüsü (TPE), muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan alacakları marka tescil belgeleri için yaptığı giderler ile marka vekili giderlerine destek verilir.

Belgelendirme desteği, işletmelerin, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite edilmiş kurum/kuruluşlardan akredite oldukları konularda alacakları ürün, sistem, personel, laboratuvar akreditasyon belgelerine ilişkin giderlerine destek verilir. Daha önce herhangi bir konuda belge almış olan işletmelere, aynı belge konusunda destek sağlanmaz. Her bir belge için destek üst limiti 2.500 TL'yi aşamaz.

Test, analiz ve kalibrasyon desteği, işletmelerin, kamu kuruluşları ve üniversitelerce kurulmuş laboratuvarlardan alacakları test, analiz, kontrol-muayene ve kalibrasyon hizmetleri ile yurt içi ve yurt dışı laboratuvarlarda akredite olunan test, analiz, kontrol-muayene ve kalibrasyon konularında alacakları hizmet giderlerine destek verilir.

Bağımsız Denetim Desteği, işletmelerin; Sermaye Piyasası Kurulu tarafından bağımsız denetimle yetkilendirilen kuruluşlardan aldıkları bağımsız denetim hizmeti giderlerine destek verilir.

2.4.3.6. Girişimcilik Destek Programı

Programın amacı ve gerekçesi, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, İş Geliştirme Merkezlerinin kurulması ile girişimciliğin geliştirilmesi, istihdamın artırılması ve yerel dinamiklere dayalı girişimciliğin desteklenmesidir.

Girişimcilik Destek Programı 3 alt programdan oluşmaktadır:

- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi
- Yeni Girişimci Desteği
- İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, minimum 60 saatlik eğitim ve atölye çalışmasından oluşan eğitim programını kapsar (girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri egzersizleri yapılması ve iş planı hazırlanması). Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri KOSGEB veya diğer kurum ve kuruluşlar (üniversite, İŞKUR, meslek kuruluşu, belediye v.b. tarafından düzenlenebilir. Eğitimler, genel ve özel hedef grupları (gençler, kadınlar, dezavantajlı gruplar) için düzenlenir ve eğitimlere katılanlardan ücret alınmaz.

Yeni Girişimci Desteğinden, uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlayarak işini kuran girişimciler ve İŞGEM girişimcileri faydalanabilir.⁴⁹

Çizelge 32:Yeni Girişimci Desteği Destek Limitleri

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2. Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3. ve 4. Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri ödemesiz	5.000	%60 (Kadın veya özürlü girişimci:70)	%70 (Kadın veya özürlü girişimci:80)
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat ve Ofis Donanım Desteği	Geri ödemesiz	10.000		
İşletme Giderleri Desteği	Geri ödemesiz	12.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	70.000		

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr

İşletme kuruluş desteği: işletme kuruluş giderleri ile işletme kurulmadan önce girişimcinin iş kurmaya yönelik olarak aldığı teknik, hukuki ve mali danışmanlık giderleri ve iş planı, etüd, fizibilite çalışması giderleri için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 5.000 TL olup, işletme kuruluş giderleri için üst limit 3.000 TL,

⁴⁹ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8> (04/11/2011)

danışmanlık için üst limit 2.000 TL, destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 (altmış), girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 70 olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 80 olarak uygulanır.

Kuruluş dönemi makine, teçhizat ve ofis donanım desteği, desteğin başlangıç tarihinden itibaren 12 ay içinde satın alınacak makine, teçhizat ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 10.000 TL ve destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 70 olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 80 olarak uygulanır.

İşletme giderleri desteği, desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 ay içinde gerçekleşen işletme giderlerine yönelik geri ödemesiz olarak ödenecek desteğin üst limiti her ay için 1.000 TL olmak üzere, toplam 12.000 TL ve destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 70 olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 80 olarak uygulanır. Aşağıda belirtilen harcamalar işletme giderleri olarak sayılır:

- Personel net ücretleri
- Elektrik, su, ısıtma, telekomünikasyon, işyerinde üretim amaçlı kullanılan makinelere ait yakıt giderleri

Sabit yatırım desteği, desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 ay içinde satın alınacak, makine ve teçhizat için teminat karşılığı geri ödemeli olarak verilen bu desteğin üst limiti 70.000 TL ve destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 70 olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 80 olarak uygulanır.

İş Geliştirme Merkezi Desteği, iş Geliştirme Merkezlerinin bünyesinde barındırdığı işletmelere, işletme geliştirme danışmanlığı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen merkezlerdir. İşletme Geliştirme Merkezlerinin kuruluş başvurusu; belediyeler, üniversiteler, özel idareler, kalkınma birlikleri, meslek kuruluşları ve kar amacı güzetmeyen kooperatifler tarafından münferiden veya birlikte yapılabilir.

Çizelge 33: İş Geliştirme Merkezi Desteği Destek Limitleri

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2. Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3. ve 4. Bölge)
İŞGEM Kuruluş Desteği (18 ay)	Geri ödemesiz	750.000		
• Bina tadilatı		600.000	% 60	% 70
• Mobilya Donanım		125.000		
• İŞGEM Yönetim		25.000		
İŞGEM İşletme Desteği (36 ay)	Geri ödemesiz	100.000		
• Personel		30.000	% 60	% 70
• Eğitim, Danışmanlık		50.000		
• Küçük tadilat		20.000		

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr (04/11/2011)

İŞGEM kuruluş desteği: Bu destek kapsamında yeni kurulan İŞGEM'ler için;

- Bina tadilatı için 600.000 TL,
- Mobilya-donanım alımı için 125.000 TL,
- İŞGEM Yöneticisi personel gideri karşılığı, net ücret üzerinden aylık 2.000 TL olmak üzere toplam 25.000 TL olmak üzere, geri ödemesiz destek üst limiti toplamı 750.000 TL ve destek oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 olup, 3. ve 4. bölgelerde bu oran % 70 olarak uygulanır.

Kuruluş Dönemi Faaliyetleri, sözleşme tarihinden itibaren en fazla 18 ay içinde tamamlanmalıdır.

İŞGEM işletme desteği: Bu destek kapsamında İŞGEM'ler için;

- En fazla üç adet olmak üzere personel giderleri karşılığı olarak her bir personel için net ücret üzerinden 1.000 TL olmak üzere toplam 30.000TL
- İŞGEM işletmelerine yönelik toplu eğitim/danışmanlık faaliyetleri için 50.000 TL
- İŞGEM Binası küçük tadilat işleri için 20.000 TL olmak üzere geri ödemesiz destek üst limiti toplamı 100.000 TL ve destek oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 olup, 3. ve 4. bölgelerde bu oran % 70 olarak uygulanır.

İŞGEM İşletme Desteği en fazla 36 ay süre ile verilir.⁵⁰

⁵⁰ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8> (04/11/2011)

2.4.3.7. Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı

Programın amacı, Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı ile gelişme ve büyüme potansiyeline sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerin; İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem görmesinin sağlanması ve Sermaye piyasalarından fon temin edilmesine imkan sağlanmasıdır.

Programın kapsamı, KOBİ'lerin paylarının Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem görmek üzere halka açılma sürecinde; piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli, bağımsız denetim hizmeti bedeli, sermaye Piyasası Kurulu (SPK) kurul kaydına alma ücreti, İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası Listesine kabul ücreti, Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) masrafı, Aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonudur. KOSGEB tarafından geri ödemesiz destek olarak söz konusu maliyetler KOSGEB tarafından karşılanacaktır.

Program kapsamında sağlanan desteğin toplam üst limiti 100.000 TL olup, destek unsurlarının üst limit ve oranları aşağıda çizelge halinde verilmiştir.⁵¹

Çizelge 34: Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı Limitleri

Destek Unsurları	Destek Ödemesi Üst Limiti (TL)	Oranı (%)
Piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli (azami 2 yıl)	60.000	75
Bağımsız denetim hizmeti bedeli	20.000	75
SPK kurul kaydına alma ücreti	10.000	100
İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası Listesine kabul ücreti		
Merkezi Kayıt Kuruluşu masrafı		
Aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonu	10.000	75

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr (04/11/2011)

2.4.3.8. Kredi Faiz Desteği

Programın amacı ve gerekçesi, Kredi Faiz Desteği programları ile KOSGEB tarafından; küçük ve orta ölçekli işletmelere uygun koşullarda finansal destek temin edilerek, üretim, kalite ve standartlarını artırmaları, finansman sorunlarının çözümü, istihdam yaratmaları, uluslararası düzeyde rekabet etmelerinin sağlanmasıdır.

KOSGEB'in 2003 yılından itibaren sağladığı finansal destekler, Bakanlar Kurulu Kararı gereğince 2008 yılına kadar üç kamu bankası aracılığıyla sağlanmış, 2008 yılı Mayıs ayında ise yeniden düzenlenen Bakanlar Kurulu Kararı kapsamında,

⁵¹ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=24> (04/11/2011)

halen Türkiye’de faaliyette bulunan kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ile yapılan Protokollerle KOBİ’lere kullanılacak kredilerin faiz/kar payı, komisyon vb. giderlerinin program türüne göre kısmen ya da tamamen karşılanması şeklinde sürdürülmektedir.

Bu destek, anapara riski bankaya ait olmak kaydıyla, yatırım, işletme sermayesi ve ihracata yönelik Türk Lirası veya döviz cinsinden nakdi ya da gayri nakdi kredilerin, faiz/kar payı, komisyon vb. tutarlarının kısmen veya tamamının KOSGEB tarafından diğer masrafların (vergi yükümlülükleri, dosya masrafları vb.) işletme tarafından karşılanması suretiyle yürütülür. KOSGEB KOBİ kredi faiz desteğinin vadesi azami 48 ayı, üst limiti işletme başına 300.000 TL’yi geçemez.

Türkiye’deki KOBİ’lerin rekabet güçlerini geliştirmek ve girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak amacıyla yönelik olarak bu işletmelere özel destekler sunmak gayesiyle kurulmuş olan KOSGEB’in sağladığı destekler yukarıda detaylarıyla sunulmuştur. Aşağıdaki çizelgede ise KOSGEB tarafından verilen desteklerin miktar, amaç, teorideki yeri ve muhtemel etkileri bakımından değerlendirilmesi karşılaştırmalı olarak sunulmaktadır.

2.5. TÜRKİYE’DE KOBİ’LERE SAĞLANAN KAMUSAL DESTEKLER ÜZERİNE GENEL BİR DEĞERLENDİRME

Yukarıda seçilmiş bazı kurumlar tarafından Türkiye’de KOBİ’lere verilen destekler detaylarıyla incelenmiştir. Ancak KOBİ’lere destek sunan kurumlar sayıca çok daha fazladır. Aşağıdaki çizelgede detaylara girilmeden Türkiye’de destek grupları bazında KOBİ’leri destekleyen kurumlar ve sağladığı destekler özetlenerek sunulmaktadır. Devlet destekleri genel anlamda koruma, vergi muafiyeti, düşük faizli kredi veya hibe, fon ödemeleri, teşvikler etrafında şekillenmektedir.

Çizelge 35: Türkiye’de KOBİ’lere Yönelik Destek ve Teşvikler

DESTEK GRUBU	DESTEKLER	İLGİLİ KURUM
Girişimciliğin Desteklenmesi	<ul style="list-style-type: none"> Yeni Girişimci Desteği Doğrudan Finansman Desteği 	<ul style="list-style-type: none"> KOSGEB Kalkınma Ajansları
Ar-Ge ve İnovasyonun Desteklenmesi	<ul style="list-style-type: none"> Santez Proje Destekleri Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu Teknogirişim Sermayesi Programı KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Prog. Ön Kuluçka Destekleri Ortak Teknoloji geliştirme Projeleri Ar-Ge ve Yenilik Proje Destekleri 	<ul style="list-style-type: none"> Sanayi ve Ticaret Bakan. San.Tic.Bak/Maliye Bak. San. Ve Tic. Bakanlığı TÜBİTAK TTGV TTGV KOSGEB
Pazarlama Faaliyetlerinin Desteklenmesi	<ul style="list-style-type: none"> U.A. Nitelikli Yurtiçi Fuar Destekleri Yurtdışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi TURQUALITY Fuar, Tanıtım, Yurtdışı İş Gezisi Dest. 	<ul style="list-style-type: none"> DTM DTM DTM KOGGEB
Danışmanlık ve Kapasite Gelişiminin Desteklenmesi	<ul style="list-style-type: none"> Eğitim ve Danışmanlık Yardımı Danışmanlık Desteği Eğitim Destekleri Doğrudan Finansman Desteği Güdümlü Proje Desteği Test, Belgelendirme, Tasarım Destekleri Nitelikli Eleman Desteği 	<ul style="list-style-type: none"> DTM KOSGEB KOSGEB Kalkınma Ajansları Kalkınma Ajansları KOSGEB KOSGEB
Finansman Destekleri	<ul style="list-style-type: none"> Kredi Faiz Desteği Kredi Kefalet Hizmeti 	<ul style="list-style-type: none"> KOSGEB Kredi Garanti Fonu

Türkiye’nin KOBİ politikasıyla da paralel olarak sağlanan desteklerin temel çerçevesinin,

1. KOBİ’lerin en temel sorunları arasında yer alan sermaye yetersizliği ve finansmana erişimdeki zorlukları gidermeye yönelik destekler
2. KOBİ’lerin finansman sorunları nedeniyle ileri teknoloji yaratması/temin etmesindeki güçlüklerden kaynaklı, Ar-Ge, İnovasyon ve Teknoloji Geliştirme destekleri
3. Ürün kalitesi ve rekabeti arttırmaya yönelik destekler ve
4. Ürünlerin pazarlanmasına yönelik destekler şeklinde şekillendiğini söylemek mümkündür.

Bu noktada, tez çalışmasında KOBİ'lere sağlanan kamusal destekler dahilinde değinilmemiş olan fakat ülke geleceğini şekillendireceği düşünülen yatırım kararlarını etkileyen önemli bir unsur olarak yeni teşvik paketi üzerine bir değerlendirmenin yapılmasının gerekli olduğu düşünülmektedir. Nisan 2012 itibarıyla kamuya açıklanan yeni teşvik paketi üretimin katma değerinin artırılması, destek araçlarının etkinliğinin sağlanması ve artırılması, kümelenme ve yüksek teknolojili yatırımların desteklenerek rekabet gücünün artırılmasını hedeflemektedir.⁵²

2009 yılından önceki teşviklerde bölgesel destekler sektör öncelikleri gözetenmeden sağlanırken; 2009 ve 2012 teşviklerinde desteklenecek yatırımların hangi sektörlerde olması gerektiğinin belirlenmiş olması dikkat çekicidir. Teknoloji ve AR-Ge içeriği yüksek yatırımların 2012 teşvikiyle özellikle desteklenecek olması Türkiye'nin KOBİ politikası ile uyum göstermektedir.

Teşviklere bölgesel kalkınma perspektifinden bakıldığında ise bölge sayısının 6'ya çıkarılması ve az gelişmiş bölgelere, gelişmiş bölgelerle kıyasla daha fazla teşvik sağlanması kümelenmelerin desteklenmesi KOBİ'ler ve KOBİ politikaları açısından olumlu gelişmeler olarak değerlendirilebilir.

Teşvik paketinin yaratacağı etkilerin derinlemesine değerlendirilebilmesi için ise zaman ihtiyacı olduğu da bir gerçektir.

⁵²http://www.ekonomi.gov.tr/upload/459D1E1B-AD17-FF9A-A40AC03569331A85/6_Nisan_Sunum_son.pdf
(15/06/2012)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KOBİ'LERİN TEMEL SORUNLARI VE TÜRKİYE'DE AB MÜKTESEBATINA UYUM ÇALIŞMALARI

1999 yılında Helsinki'de yapılan AB Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi Türkiye-AB ilişkileri açısından bir dönüm noktasını ifade etmektedir. Bu zirvede adaylığı resmi olarak onaylanan Türkiye bu süreçle birlikte AB Müktesebatına uyum çerçevesinde bir dizi siyasi, kültürel, ekonomik ve hukuksal değişimi yaşadığı bir yola girmiştir. Çalışmanın bu bölümünde KOBİ'lerle ilgili olan müzakere başlıkları ve yaşanan değişim süreci değerlendirilmiştir. Ancak bu süreç değerlendirilmeden önce KOBİ'lerin yaşamakta olduğu sıkıntılar mevcut literatür bağlamında incelenmiş ve uyum çalışmaları ile yaşanan değişim süreci KOBİ'lerin problemleri ile ilişkilendirilmeye çalışılmıştır.

3.1. KOBİ'LERİN TEMEL VE KRİTİK SORUNLARI ÜZERİNE KAVRAMSAL BİR BAKIŞ

Firmaların neden battığını ve nasıl hayatta kalabildiğini araştıran çalışmaların birçoğunda KOBİ'lerin yaşadığı sorunlar ve KOBİ performansı üzerinde önemle durulmuştur. KOBİ'lerin sorunlarının fazla ve komplike olması sebebiyle sistematik bir çerçevede sorunların ve etkilerinin kavramsallaştırılmasına şiddetle ihtiyaç duyulmaktadır. (Temtime,2005:3)

Çalışmanın bu bölümündeki değerlendirmeler Temtime'nin (2005) analitik çerçevesinden yararlanılarak yapılacaktır.

Literatürde KOBİ'lerin sorunlarının farklı kategoriler altında gruplandırıldığı görülmektedir. Buna karşılık az sayıdaki çalışmada, KOBİ'lerin sorunları, stratejik (uzun dönemli) ve operasyonel (kısa dönemli) çıkarımlarda bulunularak kategorize edilebilmiştir.⁵³ Söz konusu bu çalışmaların ortak yanı ise KOBİ'lere verilen desteklerin anlamlı olabilmesi için sorunların iyi tespit edilmiş olması gereği ve sunulan desteklerin bu sorunlarla örtüşüyor olması fikrine dayanmaktadır. Çalışmalarda kullanılan model aynı yapıda kurgulanmış ve elde edilen sonuçlar aşağıda tartışılacağı üzere birbirine çok benzer çıkmıştır.

⁵³ Bu çalışmaların ayrıntıları için bkz. Boyle ve Desai (1991), Keats ve Bracker (1988), Temtime (2004)

Çizelge 36: KOBİ Sorunlarını Sınıflandırma Modeli

D I Ş S A L	III. DIŞSAL – OPERASYONEL	IV. DIŞSAL – STRATEJİK
	<p>Yönetimin kontrolü dışında olan ve kısa dönemli işlevsel etkinliği etkileyen sorunlar</p> <p><u>Örnek:</u> Firma sahibinin/yöneticinin ölümü Nitelikli elemanların işi bırakması Güvenilir olmayan tedarikçiler Doğal afetler Yerel rekabet vb.</p>	<p>Yönetimin kontrolü dışında olan ve uzun dönemde rekabeti etkileyen sorunlar</p> <p><u>Örnek:</u> Değişen sosyoekonomik trendler Rekabetin küreselleşmesi Hızlı değişen teknoloji Yüksek faiz oranları Kredi olanaklarının azlığı vb.</p>
İ Ç S E L	I. İÇSEL – OPERASYONEL	II. İÇSEL – STRATEJİK
	<p>Yönetimin kontrolünde olan ve kısa dönemli işlevsel etkinliği etkileyen sorunlar</p> <p><u>Örnek:</u> Finansal kayıtların tutulmaması Pazarın ve müşterilerin tanınmaması Kalite kontrol yapılmaması Başarısız işe alım deneyimleri Bütçe planlaması eksikliği vb.</p>	<p>Yönetimin kontrolünde olan ve uzun dönemde rekabeti etkileyen sorunlar</p> <p><u>Örnek:</u> Stratejik iş planı yokluğu Zayıf finansal planlama ve kontrol Ürün ve hizmetlerin standardizasyonunda eksiklikler Reklam ve tanıtım eksiklikleri vb.</p>
	OPERASYONEL STRATEJİK -----	

Kaynak: Temtime,2005, s.4

Yukarıdaki modelde görülen 2x2'lik matris *yatay eksen*de sorunları içsel ve dışsal olarak ikiye ayırmıştır. Bu ayrımın temeli, sorunların firmanın kendisinden kaynaklanan (içsel) faktörlerden ve yönetimin kontrol edebildiği etmenlerden veya firma dışı çevreden (dışsal) ve yönetimin kontrol edemeyeceği etmenlerden kaynaklı kurgulanmaktadır. Bu tip içsel-dışsal şeklinde yapılandırılmış bir sınıflama KOBİ'lerin kendi çabalarıyla ya da farklı destek sistemleriyle çözülebilecek sorunların neler olduğu ayrımının rahatça yapılabilmesi bağlamında önem arz etmektedir. Matris *düşey eksen*de ise sorunları operasyonel/yönetimsel/işlevsel ve stratejik olmak üzere iki kategoride sınıflamaktadır. Bu türde bir sınıflandırma ise saptanan sorunların KOBİ'lerin uzun dönemde rekabet edebilirliğini mi yoksa kısa dönemde işlevsel etkinliğini mi etkileyeceğinin saptanabilmesi noktasında önemlidir.

Keats ve Bracker (1988), Boyle ve Desai (1991), Temtime (2004) çalışmalarında KOBİ'lerin en önemli sorunlarının I. İçsel-Operasyonel kutusunda gösterilen sorunlar olduğunu tespit etmişlerdir. KOBİ'lerin hayatta kalabilmesi ve uzun dönemde rekabet edebilirliklerinin sağlanabilmesi için hükümetler ve KOBİ'leri destekleyen kuruluşlarca asıl ilginin bu alandaki sorunları gidermeye yönelik bir anlayışla şekillenmesi gerektiği ifade edilmektedir.

Türkiye açısından duruma bakıldığında ülkemiz KOBİ'lerinin sorunlarını incelemeye yönelik çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmaların da ağırlıklı olarak finansman ve finansmana erişim ile ilgili sorunlar ekseninde ağırlık kazandığı göze çarpmaktadır. Bu kısımda sınırlı sayıda da olsa yapılan bu çalışmalar ve bulguları sunulacaktır.

Akgemci (2001) çalışmasında KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunları örgütlenme, tedarik, üretim yönetimi, pazarlama, ihracat, finansman, muhasebe, insan kaynakları halkla ilişkiler, Ar-Ge ve karar alma ile ilgili olmak üzere on bir başlık altında toplamıştır. Bu geniş çerçeveye yayılan sorunlar arasında ise yazar tarafından finansman ve finansmana erişim sıkıntısı, profesyonellikten uzak yönetim ve girişimcilerin önündeki bürokratik engeller en temel problemler olarak tespit edilmiştir.

Oktay ve Güney (2002) İstanbul, Trabzon, Gaziantep, Denizli ve Eskişehir illerini kapsayan çalışmalarında ise KOBİ'lerin işletme faaliyetleri esnasında en çok finansman sorunuyla karşılaştıklarını bunun temelinde ise KOBİ'lerin öz sermaye yapısının yattığını ileri sürmüşlerdir. Finansman sorunlarıyla neredeyse aynı ağırlıkta olmak üzere yönetsel sorunların da KOBİ'ler için ciddi problemler olduğunu ileri süren araştırmacılar bu sorunlara ek olarak KOBİ'lerin karşılaştıkları diğer önemli problemlerin de pazarlama ve planlama olduğunu belirtmişlerdir. Söz konusu bu iki sorunun temelinde de yine finansman sıkıntısının yattığı tespitinde bulunmuşlardır.

Aras ve Müslümov (2002) yaptıkları çalışmada KOBİ'lerin rekabet gücünü etkileyen en önemli etmenin finansal kaynak sıkıntısı olduğunu ortaya koymuşlardır.

Özgener (2003) Nevşehir kapsamında yaptığı çalışmasında KOBİ'lerin karşılaştığı sorunları araştırmış ve temel sorunların finansman ve yönetsel olduğu sonucuna varmıştır.

Çelik ve Karadal (2007) Aksaray ve Mersin illerini kapsayan çalışmalarında ise KOBİ'lerin karşılaştığı en önemli sorunun devlet düzenlemeleri ve yasalar olduğunu bunu sırasıyla kalifiye eleman bulunması ve bunun elde tutulması, genel yönetim ve işçi giderlerini takiben dördüncü sırada finansman sorunlarının geldiğini saptamışlardır.

Işık ve Delice (2007) Karaman ve Nevşehir illerinde KOBİ'lerin dış ticarete dair sorunlarını araştırmışlar ve KOBİ'ler için uygun yabancı dağıtım kanallarının olmamasını girişimcilerin ortaya koyduğu en temel problem olarak tespit etmişlerdir. Girişimciler tarafından devlet teşviklerinin yetersiz bulunması da yine sıralanan problemler arasında yer almaktadır.

Çatal (2010), çalışmasında Türkiye ekonomisinde büyük bir paya sahip olan KOBİ'lerin üretim, yatırım, tedarik ve pazarlama sorunları, nitelikli personel ve yönetim eksikliği, teknoloji, mevzuat ve bilgi eksikliği gibi sorunları bulunduğunu, bunların da altında yatan sorunların başında finansman eksikliğinin geldiğini söylemektedir..

Söz konusu çalışmalardan görüleceği üzere Türkiye KOBİ'leri için yapılan araştırmalar genel anlamda dar bölgelerle çerçevelendirilmiş ve spesifik sektörler araştırılarak sorunlar ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu tip araştırmaların sayısı yukarıda belirtilen çalışmalardan çok daha fazladır. Ülkemizdeki araştırmaların temel eksikliği (yurtdışı literatürle karşılaştırıldığında) daha geniş lokasyonlarda yapılmış ve KOBİ'lerin temel sorunlarını tespit etmek amaçlı çalışmaların bulunmayışıdır.

3.2. AB KOBİ MÜKTESEBATI VE TÜRKİYE'NİN AB MÜKTESEBATINA UYUM SÜREÇLERİ

Türkiye-AB ilişkilerinin dönüm noktası, 10-11 Aralık 1999 tarihinde Helsinki'de yapılan AB Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi'dir. Helsinki Zirvesi'nde Türkiye'nin adaylığı resmen onaylanmış ve diğer aday ülkelerle eşit konumda olacağı açık ve kesin bir dille ifade edilmiştir. Helsinki Zirvesi'nde, diğer aday ülkeler için olduğu gibi Türkiye için de Katılım Ortaklığı Belgesi hazırlanmasına karar verilmiştir. 17 Aralık 2004 tarihli Brüksel Zirvesi'nde, AB-Türkiye ilişkilerinde bir dönüm noktası daha yaşanmış ve Zirve'de Türkiye'nin siyasi kriterleri yeteri ölçüde karşıladığı belirtilerek 3 Ekim 2005'te müzakerelere başlanması kararı alınmıştır. Müzakereler, sürecin ilk

aşaması olan tarama ile başlamıştır. Tarama süreci sonunda müzakerelerim 35 fasılda yürütülmesi sonucuna ulaşılmıştır.⁵⁴

20.fasıl olan İşletmeler ve Sanayi Politikaları başlığı altında ise geniş ölçüde KOBİ'lere yer verilmiştir. Fasıl altındaki mevzuat, komisyon bildirimleri, önerileri ve zirve kararları ile ortaya konan politika prensiplerinden oluşmaktadır. Bu politika prensipleri, yapısal uyumun sağlanması, işletmelere yönelik en iyi iş ortamının yaratılması, iç ve dış yatırımların artırılması, KOBİ'lerin geliştirilmesi ve Ar-Ge, girişimcilik ve yenilikçilik faaliyetlerinin desteklenmesini amaçlamaktadır. Fasıl kapsamında bulunan mevzuat daha çok uyulması zorunlu olmayan mevzuattan oluşmaktadır. Avrupa Birliği'ne katılım süreciyle birlikte Türkiye'nin KOBİ politikası da zaman içinde birçok aşamadan geçerek şekillenmiştir. Ülkemizde uluslararası düzeyde KOBİ politikası oluşturma yolunda atılan ilk adım Küçük İşletmeler için Avrupa Şartının onaylanması olmuştur. 23 Nisan 2002'de Slovenya'nın Maribor şehrinde düzenlenmiş olan konferansta diğer aday ülkelerle birlikte kabul edilmiş olan bu şart, Türkiye'nin de uzun dönemli KOBİ stratejisinin kurucusu olarak kabul edilmektedir.⁵⁵ Bu şart kapsamında Türkiye'de programlar ve projeler geliştirilmeye başlanmış ve bunlara kaynak aktarılmıştır. KOSGEB tarafından her yıl şart kapsamında gerçekleştirilen çalışmalar ve aşamaları değerlendirilerek bir rapor halinde Avrupa Birliği konseyine sunulmaktadır. (Küçüktekin, 2006:90)

Bu çerçevede öncelikli olarak tüm Türk kuruluşları için ortak bir KOBİ tanımı yapılmıştır. Bu alanda, ciro ve mal varlığı tavanlarının düşüklüğü dışında, müktesebat ile uyum sağlanmıştır. Türkiye, KOBİ'ler için çok yıllık programda yer alarak, 9 adet Euro-info merkezi kurmuş ve kredi garanti fonları oluşturarak 22 BEST projesine iştirak etmiştir.⁵⁶

2006 yılı ilerleme raporu itibariyle 20.fasıl için genel bir değerlendirme yapıldığında özellikle Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı'nın kurulması için atılan yasal adımlar, özelleştirme ve KOBİ tanımının müktesebat ve politika programlanması ile

⁵⁴ Fasıl başlıkları ile ilgili olarak detaylı bilgi için bkz <http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=38&l=1> (06/11/2011)

⁵⁵ İbid.

⁵⁶ http://www.abgs.gov.tr/files/Duyurular/Turkiye_Ilerleme_Rap_2006.pdf (06/11/2011)

uyumlaştırılması alanlarında Türkiye bu fasılda genel olarak iyi düzeyde ilerleme kaydetmiştir. Ülke, bu fasılda müktesebata makul düzeyde uyum sağlamıştır.

2007 yılı ilerleme raporunda Türkiye'deki toplam işletmelerin %99'unu ve istihdamın %80'ini KOBİ'lerin oluşturduğu tespiti yapılmış; fakat buna karşın, KOBİ'lerin sermaye yatırımı (toplam sermaye yatırımının %38'i), katma değer (%26), ihracat (%10) ve banka kredileri (%5) oranları düşük işgücü verimine, yetersiz mali kaynaklara erişime ve yabancı piyasalara girme konusunda engellere işaret ettiği vurgulanmıştır. Kayıtdışı ekonominin özellikle KOBİ'lerde yaygınlığı belirtilirken, KOBİ'lerin mali kaynaklara erişim problemlerinin olduğuna dikkat çekilmiştir.⁵⁷Türkiye, işletme ve sanayi politikası ilkelerine ilişkin olarak bu rapor döneminde anlamlı bir ilerleme sağlayamamıştır. Gelişmeler dönem itibariyle AB işletme ve sanayi politikası ilkelerini takip eden bir dizi stratejik politika belgesi hazırlamakla sınırlı kalmıştır.

Yeni bir orta vade programı (2007-2009) ve yeni bir yıllık yatırım programı hazırlanmıştır. Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı faaliyete geçmiştir. İşletme ve sanayi politikası araçları alanında bir miktar ilerleme kaydedilmiştir. KOSGEB için yeni bir bütçe mevzuatı yapılmıştır. Bu mevzuatla KOSGEB'in bütçesi, kurumun şeffaflığını ve hesap verebilirliğini artırmak amacıyla, Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununda belirtilen ilkelerle uyumlu hale gelmiştir. Türkiye yeni Rekabet ve Yenilikçilik Programı'na (CIP) katılma niyetini belirtmiştir. Ticari işlemlerde geç ödemenin önüne geçmek üzere yayımlanan EC 2000/35 sayılı Direktife uyum sağlama bakımından ilave bir gelişme kaydedilmemiştir. Bu alandaki hazırlıklar ileri bir aşamaya bırakılmıştır.⁵⁸

2008 yılı ilerle raporu kapsamında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, küçük sanayi siteleri ve organize sanayi bölgelerine yönelik yatırım programlarını yayımlamıştır. Her iki programda da, proje seçim kriteri olarak, AB üyeliğine yönelik politikaları ve öncelikleri kolaylaştırma veya katkıda bulunma hususu yer almaktadır. Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Koordinasyon Konseyi (YOİKK), 12 teknik komite tarafından

⁵⁷http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/IlerlemeRaporlari/turkiye_ilerleme_rap_2007.pdf (07/11/2011)

⁵⁸http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/IlerlemeRaporlari/turkiye_ilerleme_rap_2007.pdf (07/11/2011)

⁶http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/IlerlemeRaporlari/turkiye_ilerleme_rap_2008.pdf (07/11/2011)

belirlenen kapsamlı bir listeden oluşan bir eylem planı kabul etmiştir. Türkiye, gözden geçirilmiş bir sanayi stratejisinin tesis edilmesine yönelik hazırlıklar yapmıştır; ancak bir sanayi strateji belgesi yayımlanmamıştır. Türkiye'nin, mevcut politika stratejileri ve eylem planlarının izlenmesi ve değerlendirilmesine yönelik yeterli mekanizmalara sahip olmadığı vurgulanmıştır. İşletme ve sanayi politikası araçları konusunda KOSGEB tarafından sağlanan mali desteğe ilişkin yeni bir karar alınmış ve böylece, borçlanmanın üst limiti yükseltilmiş, vade tarihleri uzatılmış ve tüm yerli ve yabancı bankaların, KOSGEB ile imzalayacakları protokollere dayanarak, bu kuruluşun borçlanma düzenlemelerine taraf olabilmeleri sağlanmıştır.

Türkiye, Rekabet Edilebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı'na (CIP) 2008 yılında resmen katılmıştır. Türk makamlarının, Mutabakat Zaptının onaylanmasına ilişkin kararını almamış olmasından kaynaklı, proje sözleşmelerinin imzalanması ve faaliyetlere başlanması mümkün olmamıştır. Ticari işlemlerde geç ödemelerle mücadele konulu 2000/35 sayılı AB Direktifine uyumun tamamlanmasına ilişkin ilave bir ilerleme kaydedilmemiştir.⁵⁹

Genel olarak bir değerlendirme yapıldığında Türkiye, gözden geçirilmiş kapsamlı bir sanayi stratejisini bu dönem itibarıyla de başlatamamıştır. 2008 Krizinin de yaşandığı bu yeni ilerleme raporu dönemi itibarıyla Türkiye, Katılım Öncesi Mali Yardım (IPA) kriz müdahale paketi kapsamında, çok yararlanıcı programlarda Türkiye için açılan özel bir tahsisat vasıtasıyla IPA ulusal fonlarından 52,5 milyon avro'luk bir pay ile desteklenmiştir. Bu tahsisat, enerji verimliliği yatırımlarını, yenilenebilir enerji kaynaklarını ve KOBİ'ler tarafından yürütülen AB uyum çalışmalarını desteklemektedir. KOBİ'lerin finansmana erişimlerini iyileştirmek için bu dönemde birçok yeni tedbir alınmıştır. Bununla birlikte, KOBİ'lerin toplam bankacılık sektörü kredileri içindeki payı Aralık 2007'de %27,7 iken, Şubat 2009'da % 22,8'e düşmüştür.

Kayıt dışılık, özellikle KOBİ'lerde olmak üzere, tüm firmalar düzeyinde yaygın olmaya devam etmiştir. Türkiye, kayıt dışı ekonomiyle mücadele etmek amacıyla kapsamlı bir eylem planı kabul etmiştir. Mayıs 2009'da kabul edilen yeni düzenleme ile, KOBİ'leri destekleyen KOSGEB'in sadece imalat sanayisindeki KOBİ'leri değil, ticaret ve hizmet sektöründeki aktif işletmeleri de desteklemesine imkân tanınmakta ve

mevcut krizin KOBİ'lerin finansmanı üzerindeki etkisinin hafifletilmesi amacıyla, destek paketlerinin bir parçası olarak, KOBİ'ler için yeni bir güvence fonu oluşturulmaktadır.

Sonuç olarak, Türk Hükümetinin birçok yeni girişimine rağmen, ekonomik kriz KOBİ'lerin finansman kaynaklarına erişimini güçleştirmekte ve Türk ekonomisinin sektörel dönüşümünü yavaşlatmaktadır. Küresel mali ve ekonomik krize karşı, Hükümet, temel olarak, tüketim vergisi indirimleri, belirli bölgeler ve sektörlerdeki yatırımlar ile büyük yatırımlar için vergi teşvikleri, KOBİ'ler için sıfır faizli krediler, Türklerin yurtdışında tuttıkları tasarruflarını yurtiçine getirmelerine yönelik teşvikler ve istihdamı artırıcı destekleri içeren çeşitli mali tedbirler ve teşvik tedbirleri kabul etmiştir. Hükümet, sanayi ve KOBİ'ler için çeşitli vergi avantajları getiren kriz önlem paketleri kabul etmiştir. Ayrıca, ekonomik krize karşı işletmelerin kapatılması veya işçi çıkarılması yerine şirketlerin krizde faaliyetlerini sürdürmelerini desteklemek amacıyla çalışma saatlerinin kısaltılması konusunda bir Yönetmelik çıkarılmıştır. KOSGEB tarafından yeni finansal destek programları başlatılmıştır. Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programına (CIP) dahil olma süreci Ocak 2009'da tamamlanmıştır. Ar-Ge harcamalarında, özel sektörün büyüyen payıyla belirgin artış gözlenmiştir. Ticari İşlemlerde Alacakların Geç Ödenmesiyle Mücadele ile ilgili 2000/35/AB sayılı Komisyon Direktifine uyum konusunda ilerleme kaydedilmemiştir. Türkiye, yenilik ve ileri teknoloji konularında faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından yürütülen işbirliğine dayalı araştırma ve geliştirme projelerini desteklemeyi amaçlayan ve Madde 169 İnişiyatifi olan Eurostars'a katılmıştır.⁶⁰

2010 yılı ilerle raporunu döneminde 12 Mart 2010 tarihinde, İhracata Dönük Üretim Stratejisi ile ilgili olarak, bakanlıklar, ilgili kamu kurumları ve özel sektörü bir araya getiren yeni bir değerlendirme kurulu oluşturulmuştur. Türkiye, Batı Balkan ülkeleriyle birlikte "Avrupa İçin Küçük İşletmeler Yasası"nın uygulama sürecine katılmıştır. KOSGEB tarafından özellikle sektörel ve bölgesel öncelikler konusunda bir kredi garanti aracını içeren yeni bir finansal program başlatılmıştır. KOSGEB, KOBİ'ler için ortak destek programları oluşturulması amacıyla Kalkınma Ajansları ve Devlet Planlama Teşkilatı ile bir protokol imzalamıştır. Beş bölgede İşletme Kuluçka

⁶⁰http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/IlerlemeRaporlari/turkiye_ilerleme_rap_2009.pdf (07/11/2011)

Merkezleri kurulmuştur. KOBİ Eylem Planı'nda programlanan faaliyetlerin çoğu tamamlanmıştır. Ar-Ge harcamalarındaki artış devam etmiş, bu harcamalarda özel sektörün payı kamu sektörünün payını büyük ölçüde geçmiştir. Türkiye'nin AB Girişimcilik ve Yenilik Programı'na ve özellikle Avrupa İşletmeler Ağı'na katılımı olumlu bir gelişmedir. Ticari işlemlerde alacakların geç ödenmesiyle mücadeleye ilişkin 2000/35 sayılı AB Direktifine uyum konusunda ilerleme kaydedilmemiştir.⁶¹

2011 yılı ilerleme raporu döneminde Türkiye 2011-2013 yılları için yeni bir KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı kabul etmiştir. Türkiye, Batı Balkan ülkeleriyle birlikte, Avrupa Küçük İşletmeler Yasasına ilişkin olarak operasyonel değerlendirme sürecini başlatmıştır. Haziran 2011'de çıkarılan bir Başbakanlık genelgesiyle, kamu kurumlarının, gerektiğinde günlük çalışmalarında Avrupa Küçük İşletmeler Yasasında yer alan ilkeleri dikkate almaları istenmiştir. Böylece Avrupa Küçük İşletmeler Yasasının Türkiye'de uygulanması daha bağlayıcı hale gelmiştir. İşletme ve sanayi politikası araçları konusunda Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununda değişiklik yapılmış ve Kanun Türkiye'deki AR-GE desteğinin genel çerçevesi ile uyumlu hale getirilmiştir. Söz konusu Kanun ile 2023 yılı sonuna kadar devlet arazisi tahsisi, vergi teşvikleri ve vergi muafiyetleri gibi çeşitli destek araçları sunulmaktadır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 87 firmaya AR-GE Merkezi Belgesi vermiştir. KOBİ'ler için finansal raporlama standartları kabul edilmiştir. Uluslararası turizm fuarlarına katılım ve genel turizm teşviki ve pazarlaması için bir destek programı başlatılmıştır. Kamu alacaklarına ilişkin genel yeniden yapılandırma planı, KOSGEB alacaklarını da kapsamaktadır. Toplam 933 milyon avro olan ve 50.000'den fazla KOBİ'ye ulaşan KOSGEB kredilerine kayda değer ilgi gösterilmiştir. KOBİ'lerin menkul kıymetler borsasına girebilmeleri için, Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı adını taşıyan yeni bir destek programı oluşturulmuştur. Türkiye, özellikle Avrupa İşletmeler Ağına aktif bir üye olarak, AB Girişimcilik ve Yenilikçilik Programına katılmaya devam etmiştir.⁶²

Müzakere süreçleri dahilinde 20. Fasıl kapsamında müktesebata uyum için öngörülen yasal düzenlemeler aşağıdaki çizelgede özetlenmiştir.

⁶¹http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/IlerlemeRaporlari/turkiye_ilerleme_rap_2010.pdf (07/11/2011)

⁶²http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/IlerlemeRaporlari/turkiye_ilerleme_rap_2011.pdf (07/11/2011)

Çizelge 37: 20. Fasıl Kapsamında Öngörülen Yasal Düzenlemeler

Yasama Dönemi	Değiştirilecek/Yeni Çıkarılacak Yasal Düzenlemenin Adı	Amaç/Kapsam	Hangi Aşamada Bulunduğu	Uyum Sağlanması Öngörülen AB Mevzuatı	Düzenlemeden Sorumlu Kurum
2007/2008	6762 sayılı Türk Ticaret Kanununun 10. Maddesinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun	Geç ödemelerde alacaklıların korunması	TBMM'de	2000/35/EC sayılı Direktif	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	Revize KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı dokümanının onaylanmasına ilişkin YPK Kararı	KOBİ'lerin rekabet edebilirliğinin güçlendirilmesine yönelik yol haritasının belirlenmesi	YPK' ya sunulmuştur	AB'nin işletme alanındaki Politikalarına ve Lizbon Stratejisine uyum	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programının (CIP) "Girişimcilik ve Yenilik Programı"na katılım konusunda Mutabakat Zaptının Onaylanmasına ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı	Avrupa Birliği Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programının "Girişimcilik ve Yenilik Programı"na Türkiye'nin katılımı	Programa katılım Sağlanmasına İlişkin niyet Bildirimi Yapılmış olup, Şartları üzerinde Görüşmeler Devam Etmektedir.	CIP Topluluk Programına İlişkin 1639/2006/EC sayılı Avrupa Parlamentosu ve Konseyi Kararı	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
2008/2009	Revize Sanayi Politikası Belgesinin onaylanmasına ilişkin YPK Kararı	Türk Sanayisinin rekabet edebilirliğinin artırılmasına yönelik bir yol haritası çizmek	Sanayi Politikası Belgesinin Revize çalışmaları başlangıç aşamasında	AB'nin sanayi alanındaki Politikalarına ve Lizbon Stratejisine uyum	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı DPT
2009/2013	HERHANGİ BİR DÜZENLEME ÖNGÖRÜLMEMEKTEDİR.				

Kaynak: <http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=6&l=1> (07/11/2011)

3.3. KATILIM ORTAKLIĞI BELGELERİNDE KOBİ'LER

Helsinki AB Zirvesi sonuçlarında: "Türkiye, diğer aday ülkelere uygulanan aynı kriterler temelinde Birliğe katılması mukadder bir aday ülkedir. Mevcut AB Stratejisi temelinde Türkiye, diğer aday ülkeler gibi, reformlarını teşvik etmek ve desteklemek için bir katılım öncesi stratejisinden yararlanacaktır." denilmektedir.⁶³

Bu doğrultuda Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan ilk Türkiye için Katılım Ortaklığı Belgesi 8 Mart 2001 tarihinde kabul edilmiştir. Bu belgede katılım öncesi

⁶³ http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/Kob/Turkiye_Kat_Ort_Belg_2001.pdf (10/11/2011)

yapılan mali yardımların KOBİ'ler için topluluk programlarına ve ajanslarına katılımında kullanılabilceği vurgulanmaktadır.

2003 yılı Katılım Ortaklığı Belgesinde kısa vadeli hedefler arasında Avrupa Küçük İşletmeler Şartı ve İşletme ve Girişimcilik İçin Çok Yıllı Programla uyumlu bir ulusal KOBİ Stratejisinin geliştirilmesi ve uygulanması vurgulanırken, bu strateji, özellikle finansman ihtiyacı söz konusu olduğunda, KOBİ'ler için iş ortamının iyileştirilmesini kapsamaya gerekliliği belirtilmiştir. Ayrıca KOBİ tanımının AB tanımı ile uyumlaştırılması gerekliliği de 2003 yılı katılım ortaklığı belgesinde yer almaktadır.⁶⁴

2006 tarihli Katılım Ortaklığı Belgesi'nde Üyelik Yükümlülüklerinin Yerine Getirilmesi Yeteneği Bölümü ve İşletme ve Sanayi Politikaları başlığı altında; KOBİ'ler açısından iş ortamının sadeleştirilmesi çalışmalarına devam edilmesi ve KOBİ tanımının AB tanımı ile uyumlaştırılması hususları vurgulanmaktadır.⁶⁵

2008 yılındaki son Katılım Ortaklığı Belgesinde ise KOBİ'lere özel bir vurgu yapılmamış iş ortamının iyileştirilmesine devam edilmesi gibi genel bir ifade kullanılmıştır.

3.4. AB MÜKTESEBATININ ÜSTLENİLMESİNE İLİŞKİN TÜRKİYE ULUSAL PROGRAMI

Avrupa Birliği Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı ile Avrupa Birliği Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programının Uygulanması, Koordinasyonu ve İzlenmesine Dair Kararın kabulü; Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcılığı'nın 15 Mart 2001 tarihli ve 293 sayılı yazısı üzerine, Bakanlar Kurulu'nca 19 Mart 2001 tarihinde kararlaştırılmıştır. Program Türkiye'nin Avrupa Birliğine tam üyelik süreci içinde kısa ve orta vadede gerçekleştirilmesi öngörülen çalışmaları kapsamaktadır. Bağlayıcı bir hüküm olmamakla beraber, Komisyon tarafından hazırlanan her Katılım Ortaklığı Belgesi'ne (KOB) karşılık olarak aday ülkelerin bir Ulusal Program (UP) hazırlamaları beklenmektedir. 2001, 2003 ve 2008

⁶⁴ http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/Kob/Turkiye_Kat_Ort_Belg_2006.pdf (10/11/2011)

⁶⁵ http://www.abgs.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/Kob/Turkiye_Kat_Ort_Belg_2006.pdf (10/11/2011)

yıllarında olmak üzere üç adet ulusal program düzenlenmiştir. 2001 yılı Ulusal Programında nihai hedef “İlgili AB mevzuatının tam olarak üstlenilmesi ve Türk KOBİ sektörünün iç pazar koşullarına uyumunun sağlanarak ülke gerçeklerine uygun şekilde gelişmesinin temin edilmesi, Dördüncü İşletmeler ve Girişimcilik için Çok Yıllı Programı’na (2001-2005), Türkiye’nin tam katılımının sağlanması.” olarak belirlenmiştir.⁶⁶

Bu doğrultuda AB tarafınca örnek olarak sıralanan asgari kurumlar bakımından ülkemizde bir eksiklik görülmemektedir; ancak AB mevzuatının uygulanabilmesi ile Türk KOBİ’lerinin iç pazar koşullarına uyumlarının gerçekleştirilmesi için ilave kurumsal kapasitelerin oluşturulması gerekmektedir. Türk KOBİ’lerinin finansman darboğazını gidermek için KOBİ finansmanı sahasındaki kurumların kapasitelerini artırmak ve henüz uygulanmayan finansman yöntemlerini uygulamak için yeni kurumları oluşturulması gerekmektedir. Bu bağlamda kredi müracaatlarında yaşanan teminat sorununun aşılması için Türkiye Halk Bankası A.Ş. ortaklığı ile Kredi Garanti Fonu kurulmuş ve Fon, KOBİ'lere toplam 10,3 trilyon TL'lik kredi garanti desteği sağlamıştır.⁶⁷

2003 yılı Ulusal Programı’nda AB’ye uyumlu bir KOBİ tanımının oluşturulması ve KOBİ’ler alanında Türkiye’nin AB politikaları ile uyum yönünde izleyeceği yaklaşımın ve rekabet güçlerinin korunması için alınması gereken tedbirlerin net bir şekilde ortaya konması amacıyla, bir KOBİ Stratejisi ve Eylem Planının hayata geçirilmesi öncelikler arasında yer almaktadır. 2008 yılı Ulusal Programında ise işletmeler ve sanayi politikası başlığı altında kapsamlı ve güncel bir sanayi stratejisinin kabul edilmesi öncelik olarak vurgulanmıştır.⁶⁸

3.5. KATILIM ÖNCESİ MALİ YARDIM ARACI (IPA)

AB, Türkiye ve diğer aday ülkeleri tam üyelik yolunda desteklemek ve onları üyeliğe hazırlamak için mali yardımlarda bulunmaktadır. AB’ye tam katılım sağlanmadan önce aday ülkelere mali kaynak kullandırılması ve böylece aday ülkelerin tam katılıma hazırlanması, AB’nin genişleme stratejisinin ayrılmaz bir parçasıdır.

⁶⁶ <http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=195&l=1> (10/11/2011)

⁶⁷ <http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=195&l=1> (10/11/2011)

⁶⁸ <http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=196&l=1> (10/11/2011)

(Siegfried,2005:1) 17 Haziran 2006 tarihli ve 1085/2006, AT sayılı Konsey Tüzüğü (IPA Çerçeve Tüzüğü) ile IPA geliştirilmiştir. AB, IPA'yı aday ve potansiyel aday ülkelerde gerekli idari yapıları ve sistemleri hazırlamak ve projeleri finanse etmek ve bu ülkelerin, üyelikle birlikte AB Yapısal, Uyum ve Kırsal Kalkınma Fonlarının yönetimine hazır hale gelmelerini sağlamak amacıyla kullanmaktadır.⁶⁹

Aşağıdaki çizelgede IPA kapsamında ülkelere ayrılan taahhütler yer almaktadır.

Çizelge 38: IPA Kapsamında Ülkelere Verilen Taahhütler

Milyon Avro

ÜLKELER	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TÜRKİYE	497.2	538.7	566.4	653.7	781.9	899,5
HIRVATİSTAN	141.2	146.0	151.2	154.2	157.2	160,4
MAKEDONYA	58.5	70.2	81.8	92.3	98.7	105,8
ARNAVUTLUK	61.0	70.7	81.2	93.2	95.0	96,9
BOSNA HERSEK	62.1	74.8	89.1	106.0	108.1	110,2
KARADAĞ	31.4	32.6	33..3	34.0	34.7	35,4
KOSOVA	68.3	124.7	66.1	67.3	68.7	70,0
SİRBİSTAN	189.7	190.9	194.8	198.7	202.7	206,8
Çok Yararlanıcı Program	109.0	140.7	160.0	157.7	160.8	164,2

Kaynak: http://ec.europa.eu/enlargement/how-does-it-work/financial-assistance/planning-ipa_en.htm
(11/11/2011)

Çizelge incelendiğinde Türkiye için ayrılan tahsisatın her geçen yıl arttığı, diğer ülkelerin ise yaklaşık aynı düzeyde kaldığı görülmektedir.

Her bir aday ülkenin hedeflerini en etkin bir biçimde gerçekleştirebilmesi için, IPA Çerçeve Tüzüğü'nde beş farklı bileşen oluşturulmuştur. Bunun sonucu olarak, tüm yararlanıcı ülkeler ekonomik yönetim gereksinimleri ile özellikle kendi politik, ekonomik ve yönetim durumlarına uygun olarak benzer yapıdaki tedbirlerden yararlanma imkânına sahip olacaklardır. (Çeliktaş, 2006:46) Bu bileşenler aşağıdaki gibidir:

- Geçiş Dönemi Yardımı ve Kurumsal Yapılanma
- Sınır Ötesi İşbirliği
- Bölgesel Kalkınma
- İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi
- Kırsal Kalkınma

⁶⁹ <http://ipa.stb.gov.tr/Dosyalar/SikcaSorulanSorular.pdf> (11/11/2011)

Türkiye aday ülke olarak IPA bileşenlerinin tamamından yararlanmaktadır. Bileşenler bağlamında ülkemize ayrılan paylar aşağıdaki çizelgede gösterilmektedir.

Çizelge 39: IPA Kapsamında Türkiye'ye Ayrılan Paylar

Milyon Avro

BİLEŞENLER	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Geçiş Dönemi Yardımı ve Kurumsal Yapılanma	256,7	256,1	233,2	211,3	230,6	250,9
Sınır Ötesi İşbirliği	2,0	2,8	9,3	9,5	9,7	9,9
Bölgesel Kalkınma	167,5	173,8	182,7	238,1	291,4	350,8
İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi	50,2	52,9	55,6	63,4	77,6	89,9
Kırsal Kalkınma	20,7	53,0	85,5	131,3	172,5	197,8

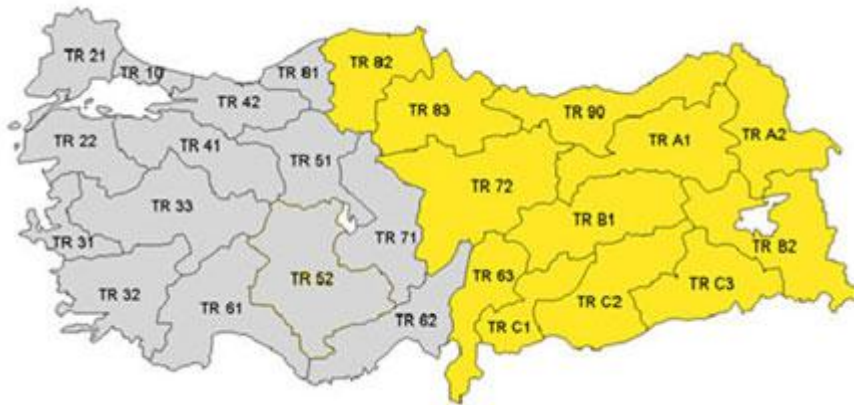
Kaynak: http://ec.europa.eu/enlargement/candidate-countries/turkey/financial-assistance/index_en.htm (11/11/2011)

Çizelgeden de görüldüğü üzere ülkemiz için ayrılan tahsisatın büyük çoğunluğu birinci ve üçüncü bileşenlere ayrılmıştır. Geçiş Dönemi ve Kurumsal Yapılanma Bileşeni'nin toplam tahsisata oranı %37, Bölgesel Kalkınma Bileşeni'nin de oranı %36'dır. Bölgesel Kalkınma Bileşeni ulaştırma, çevre, enerji, sağlık ve eğitime ilişkin altyapıların tamamlanması ve özellikle de KOBİ'lerin desteklenmesi odaklıdır. Programın temel hedef grupları KOBİ'ler, girişimciler, yerel ve bölgesel kurumlar, network ve küme oluşumlarıdır. AB'nin hem bölgesel politikalarına uyumu sağlamak hem de bölgesel kalkınma alanında sağladığı katılım öncesi finansman imkanlarından faydalanmak için AB Bölgesel İstatistik Sistemiyle uyumlu İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırmasını (İBBS) oluşturmuştur. Merkezî yönetimden bölgesel yönetime geçişi sağlayacak yasal çerçevenin oluşturulması amacıyla, İBBS Düzey II Bölgelerinde Kalkınma Ajanslarının kurulmasına ilişkin 5449 sayılı Kanun 2006 yılı başında çıkarılmıştır. Bu çerçevede ilk etapta Temmuz 2006'da İzmir ve Çukurova Kalkınma Ajansları kurulmuş ve faaliyete geçmiştir. Kasım 2008'de 8 Kalkınma Ajansı ve Temmuz 2009'da 16 Kalkınma Ajansının kurulmasına ilişkin Bakanlar Kurulu Kararlarının çıkmasıyla toplam 26 Düzey II Bölgesinde Kalkınma Ajanslarının kurulmasına ilişkin yasal süreç tamamlanmıştır. Her bir IPA bileşeninin programlanmasına ilişkin temel hususları ortaya koyan stratejik IPA planlama dokümanlarından biri olan Çok Yıllı İndikatif Planlama Dokümanı'nda Türkiye'de

bölgeler arasındaki farklılıkların yüksek düzeyde olduğu vurgulamakta ve KOBİ'lerin ve kişi başına düşen milli geliri Türkiye ortalamasının % 75'inin altında kalan Düzey II bölgelerinde KOBİ'lerin ve iş ortamının iyileştirilmesi gerekliliği vurgulanmaktadır. Ayrıca bu doküman, iş ortamının iyileştirilmesi, yeni işletmelerin desteklenmesi ve teşviki, inovasyonun ve yeni teknolojilerin kullanımının desteklenmesi, KOBİ'lerin ihracat pazarına girişlerinin artırılması ve KOBİ'lerin bilişim teknolojilerini kullanım kapasitelerinin artırılmasının altını çizilmektedir.⁷⁰

Bu bağlamda Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP) kapsamında IPA'dan yararlanacak kişi başı milli gelir seviyesi ülke ortalamasının % 75'inin altında kalan bölgelerimiz belirlenmiştir.⁷¹

Şekil 4: Düzey 2 İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması Haritası



Program kapsamında KOBİ'lere doğrudan hibe öngörülmemektedir. Bu kaynak daha çok KOBİ'leri temsil eden üst kuruluşlara, sanayi ve ticaret odalarına, kamu kurumları ve kar amacı gütmeyen kurumlara, sivil toplum örgütlerine, üniversitelere yönelik olarak kullanılacaktır. Bu kurum ve kuruluşlar tarafından hazırlanan projeler nihai faydalanıcısı KOBİ'ler ve işletmeler olmak üzere Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı kapsamında finanse edilebilecektir.⁷²

⁷⁰ <http://ipa.stb.gov.tr/Dosyalar/OpTurkce.pdf> (11/11/2011)

⁷¹ <http://ipa.stb.gov.tr/Dosyalar/SikcaSorulanSorular.pdf> (11/11/2011)

⁷² <http://ipa.stb.gov.tr/Dosyalar/SikcaSorulanSorular.pdf> (11/11/2011)

3.6. TÜRKİYE CC BEST VE KÜÇÜK İŞLETMELER İÇİN AVRUPA ŞARTI RAPORLARI

AB'ye üye ülkelerin, işletmeler, girişimciler ve KOBİ'ler için daha iyi iş ortamı yaratmak üzere ortaya koydukları ilkeler çerçevesinde gerçekleştirdikleri gelişmeleri analiz eden BEST (İş Ortamını Basitleştirme Görev Gücü - Business Environment Simplification Task Force) süreci, aday ülkelerin de bu sürece katılımıyla, AB coğrafyasındaki ülkelerin KOBİ politikalarında birliktelik sağlamak amacıyla başlattıkları CC BEST süreci ile sürmüştür. 19-20 Haziran 2000 tarihli Feira Zirvesinde yayımlanan Küçük İşletmeler için Avrupa Şartı ile daha somut bir nitelik kazanan ilkeler ve ortak hedefler, Türkiye'nin de diğer aday ülkelerle birlikte, 23 Nisan 2002 tarihinde Slovenya'nın Maribor şehrinde düzenlenen konferansta onayladığı, aşağıda belirtilen 10 temel unsuru içermektedir:^{73,74}

- Girişimcilerin eğitimi ve öğretimi
- Daha ucuz ve daha hızlı iş kurma süreçleri geliştirilmesi
- Daha iyi kanunlar ve mevzuat düzenlemesi yapılması
- Nitelikli personel eğitiminin gerçekleştirilmesi
- İnternette anında işlem imkanlarının yaygınlaştırılması
- Tek pazardan daha çok yararlanılması
- Vergilendirme ve finansal konularda iyileştirmeler yapılması
- KOBİ'lerin teknoloji ve yenilikçilik kapasitesinin geliştirilmesi
- E-ticaretin ve teknoloji tabanlı işletmelerin desteklenmesi
- Ulusal ve uluslararası platformlarda KOBİ'lerin daha etkin ve daha güçlü temsil edilmesi

3.7. KOBİ'LER VE GİRİŞİMCİLİK İÇİN ÇOK YILLI PROGRAM (2001-2006) MAP

Çok Yıllı Program, AB'nin bilgiye dayalı ekonomik ortamda iş dünyasının büyümesini ve rekabet edebilirliğini sağlamak, Avrupa Bilgi Merkezleri (ABM) ağını yaygınlaştırmak, girişimciliği teşvik etmek, iş ortamını basitleştirmek, idari ve

⁷³ <http://ekutup.dpt.gov.tr/esnaf/kobi/strateji/2007.pdf> (17/11/2011)

⁷⁴ Raporun tam metni için bkz. <http://kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Yayinlar.aspx?ref=9&refContent=29>

düzenleyici çerçeveyi iyileştirerek, araştırma, yenilik ve yeni iş olanaklarının yaratılmasına imkan sağlamak, özellikle KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin finansal ortamını iyileştirmek amaçlarıyla geliştirdiği ve uygulamaya aldığı Topluluk Programı'dır. Programın üç aracı bulunmaktadır⁷⁵

3.7.1. Politika Geliştirme (BEST Projeleri):

Programın Politika Geliştirme ayağı, aşağıdaki amaçlar için katılımcı ülkelerin uzmanlarından teşkil edilmiş grupları ifade etmektedir:

- Kıyaslama veya diğer yöntemlerle, iş ortamında sürekli gelişimi teşvik etmek,
- Üye devletlerin en iyi uygulamalarını belirleyip aday ülkelere adapte etmek,
- KOBİ'ler için özel önem taşıyan alanlar üzerinde yoğunlaşmak,
- Politika değişiklikleri yaratmak,
- Farklı konulardaki grupların çalışmaları esnasında katılımcı ülkelere ait güncel verilerin toplanmasına aracılık etmek.

Bu kapsamda, ilgili kurumlardan uzmanların ülkemizi temsilen bu gruplara katılımının koordinasyonu (Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, STB, Sermaye Piyasası Kurumu (SPK), KGF gibi), çalışmalar neticesinde oluşan AB raporlarına Türkiye ile ilgili bilgilerin de dahil olması, raporların ve çevirilerinin İnternet üzerinden yayınlanarak, ülkemiz için yeni kavramlar hakkında ilgili tarafların bilgilendirilmesi ve proje konuları kapsamında uygulamaya yönelik adımlar atılması sağlanmıştır. Nitekim KOSGEB bünyesinde devam eden İşletme Devir Merkezi kurulması çalışmaları ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın, OSTİM Organize Sanayi Bölgesi'nde kurduğu, "İlk İşçinin İstihdamı Merkezi" bunlara örnek olarak verilebilir.

⁷⁵ www.dpt.gov.tr/DocObjects/Download/2733/2007.pdf (18/11/2011)

3.7.2.Avrupa Bilgi Merkezleri (ABM)

AB Bilgi Merkezleri, toplumu AB hakkında bilgilendirmeyi, AB-Türkiye ilişkileri hakkındaki önyargıların önüne geçmeyi, halka yönelik doğru ve düzenli bilgi akışını sağlamayı hedeflemektedir. Bu amaçla, kamu kurumlarıyla, okullarla, STK'larla, KOBİ'lerle, üniversitelerle, belediyelerle ve diğer kurum ve kuruluşlarla ortak etkinlikler gerçekleştirilmektedir. Merkezlerinin faaliyetleri ticaret ve/veya sanayi odaları ile işbirliği halinde yürütülmektedir. Türkiye'de toplam 20 ilde ABM bulunmaktadır.⁷⁶

3.7.3.Finansal Araçlar

Avrupa Yatırım Fonu (AYF) yönetiminde, AYF tarafından belirlenen ulusal finansal kurumlar aracılığıyla (Ulusal Finansal Aracı), katılımcı ülkelerin KOBİ'lerine sağlanan Kredi Garantisi, Çekirdek Sermayesi gibi geleneksel olmayan finansal destek araçlarıdır. Bu kapsamda;⁷⁷

- KOSGEB'in koordinasyonunda AYF ile KGF bir protokol imzalamıştır
- KGF'ye 14 milyon Avro'luk kredi garantisi fonu imkanı yaratılmıştır
- KOBİ'lerin garanti ihtiyaçları Avrupa Finans ve KOBİ standartlarında karşılanmaktadır
- Ülkemizin AB'ye uyum sürecinde geliştirilmesine özel önem atfedilen Kredi Garanti Kuruluşlarının geliştirilmesi alanında çok değerli bir adımdır
- KGF için, AYF tarafından onaylanmak, yeni uluslararası işbirliği imkanları bulmada önemli bir referans teşkil etmektedir.

⁷⁶http://www.avrupa.info.tr/AB_ve_Turkiye/AB_Bilgi_Agi,Ab_Bilgi_Agi_Sayfalar.html?pageindex=1&LanguageID=1 (18/11/2011)

⁷⁷ www.dpt.gov.tr/DocObjects/Download/2733/2007.pdf (18/11/2011)

3.8. REKABETÇİLİK VE YENİLİKÇİLİK PROGRAMI (2007-2013) CIP

2006 yılı sonu itibariyle tamamlanan AB'nin KOBİ'ler ve Girişimcilik için Çok Yıllı Program'ın (MAP) yerini alan Rekabet Edebilirlik ve Yenilikçilik Programı (Competition and Innovation Programme, CIP), MAP'da yer alan işlevleri çok daha geniş kapsamda ve çok daha büyük bir bütçeyle üstlenecek olup 2007-2013 yıllarını kapsamaktadır. Toplam bütçesi 3,621 Milyar EURO'dur. 3 programdan oluşmaktadır.

- Girişimcilik ve Yenilikçilik Alt Programı (EIP),
- Bilgi İletişim Teknolojileri Politika Destek Alt Programı,
- Akıllı Enerji Alt Programı

2 Milyar EURO'luk hacmi ile en büyük bileşeni olan ve KOBİ'leri doğrudan ilgilendiren Girişimcilik ve Yenilik Programı-EIP kapsamında, resmi olarak 20 Ocak 2009 tarihinden beri Sanayi ve Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda, ülkemizin faaliyetleri sürmektedir. EIP, zenginleştirilmiş bütçesi, genişletilmiş araçları ile işletmeler ve girişimciler için çeşitli fırsatlar sunmaktadır. Bileşen çerçevesinde MAP'da olduğu gibi kredi garantisi, risk sermayesi, finans kuruluşlarının alt yapılarının güçlendirilmesi, sinai mülki haklar kullanımının yaygınlaştırılması hizmetleri sağlayacak yeni Program, KOBİ'ler için hizmet verecek Avrupa İşletmeler Ağı adlı yeni ağı da işletecektir. Girişimcilik ve Yenilik Programı altında şu ana kadar hayata geçirilen en önemli araç Avrupa İşletmeler Ağı - Enterprise Europe Network - EEN olarak adlandırılan ve 2008 yılında Avrupa Komisyonu tarafından kurulup, EIP bütçesi ile desteklenen yapıdır. Avrupa İşletmeler Ağı'na ülkemiz, Komisyon'un açtığı çağrıya verdiği tekliflerin kabul edilmesi neticesinde; KOSGEB, üniversiteler (Ege Üniversitesi, ODTÜ, Gaziantep Üniversitesi, Sabancı Üniversitesi, Uludağ Üniversitesi) ve çeşitli illerimizde bulunan sanayi ve ticaret odalarından oluşan 7 adet konsorsiyumla dahil olmuştur. Ankara, İzmir, İstanbul, Gaziantep, Kahramanmaraş, Samsun, Bursa merkezli olmak üzere toplam 25 kuruluşun dahil olduğu konsorsiyumlar etki alanları itibariyle coğrafi olarak tüm Türkiye'ye yönelik çalışacaklardır. Avrupa İşletmeler Ağı Konsorsiyumları başlıca hizmetler ise; AB ile ilgili konularda bilgi sağlama, işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda uzmanlık isteyen konularda danışmanlık hizmetleri, işletme işbirliği veri tabanı yaratma, yenilik, teknoloji ve bilginin transferine yönelik hizmetler, olarak sıralanabilir. Ağın ulusal koordinasyonu KOSGEB tarafından

yürütülmekte olup, ağı Türkiye açılışı 23 Kasım 2009 tarihinde ilgili tüm tarafların katılımlarıyla Ankara'da gerçekleştirilmiştir.⁷⁸

3.9. LİZBON STRATEJİSİ VE YENİLENEN LİZBON SÜRECİ

Avrupa Birliği, 90'lı yıllarda ekonomik büyüme, istihdam, işgücü verimliliği, AR-GE, eğitim, yatırımlar gibi belli başlı alanlarda ABD ve Japonya'nın gerisinde kaldığı gerçeğinden hareketle 2000 yılında aldığı kararla, Birliğin 2010 yılına kadar dünyanın en rekabetçi ve dinamik bilgi ekonomisi olması amacını güden Lizbon stratejisini ortaya koymuştur. Lizbon stratejisi özellikle yenilik yaratmanın ve teknolojik gelişmenin ekonomik değişimin motoru olduğu fikri üzerine inşa edilmiş ve küresel rekabet gücünün Ar-Ge ve bilgi teknolojileri alanlarında fark yaratılmasıyla elde edilebileceğinin bilincine varılmıştır. Lizbon stratejisinin ekonomik boyutunda İç Pazar'ın tamamlanması, girişimcilik ve KOBİ'ler için daha iyi bir ortam yaratılması, yeniliğe dayalı bir bilgi toplumunun oluşturulması ana hedefleri yer almaktadır. Ancak Lizbon Stratejisi'nin uygulamaya başlanmasından sonra 2005 yılında yapılan ara dönem değerlendirmesinde, öngörülen hedeflere ulaşamadığı ortaya koyulmuştur. Başarısızlığın nedenleri arasında Komisyon ve üye ülkeler arasında eşgüdüm eksikliği, yüklü gündem ve birbirleriyle çakışan öncelikler, uygulamada etkili bir metot izlenememesi, en önemlisi de üye ülkelerde hedeflere yönelik siyasi irade eksikliği gösterilmiştir. Lizbon stratejisinin gözden geçirilerek yeniden sunulması sonucu güçlü ekonomik büyüme ve istihdam, AB'nin en önemli siyasi öncelikleri olarak kabul edilmiştir. Hedeflere ulaşmak için üye ülkelerin sürece katılımının önemi vurgulanarak, AB kurumları ile üye ülkelerin ortak çalışması yaklaşımı benimsenmiştir. Üye ülkelerin Lizbon hedeflerine yönelik eylemlerini belirleyecekleri birer ulusal reform programı hazırlamasına kararı verilmiştir. Buna ek olarak ulusal reform programlarının temelini oluşturacak yol gösterici ilkeler belirlenmiştir.

Günümüz itibariyle bir değerlendirme yapıldığında Lizbon stratejisi, hedeflerinin tam olarak gerçekleştirilememiş olması ve eksiklerine rağmen son on yılda üye ülkelerde ekonomik ve sosyal reform çalışmalarının temelini oluşturmuştur ve

⁷⁸ <http://kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Projeler.aspx?refContent=14> (18/11/2011)

geçtiğimiz yıllarda bütün dünyayı etkisi altına alan küresel krizin kolay atlatılmasına da yardımcı olmuştur.⁷⁹

Lizbon sürecinin 2010 yılında tamamlanmasıyla birlikte Avrupa Komisyonu Lizbon Stratejisi'nden yola çıkarak yeni ve daha ileri bir perspektifle mevcut stratejinin yerini alacak yeni bir strateji ortaya koymak amacıyla çalışmalarda bulunmuş ve "AB 2020" isimli strateji ortaya konmuştur. Strateji, 2000-2010 yılları için hazırlanan ancak kriz sebebiyle çok da başarılı olamayan Lizbon Stratejisi'nin devamı niteliğindedir. Avrupa 2020 Stratejisinde AB'de yüksek istihdam, üretkenlik ve sosyal uyumun tesis edilmesi amacıyla aşağıdaki öncelikler belirlenmiştir:⁸⁰

1. **Akıllı büyüme:** Eğitime, bilgiye ve yeniliğe dayalı bir ekonomi
2. **Sürdürülebilir büyüme:** Kaynakların verimli kullanıldığı, çevreye daha duyarlı ve daha rekabetçi bir ekonomi
3. **Kapsayıcı büyüme:** Ekonomik ve sosyal uyumun sağlandığı ve yüksek istihdamın olduğu bir ekonomi

AB 2020 KOBİ'ler açısından değerlendirildiğinde, temel hedefler arasında; KOBİ'lerin krediye daha kolay ulaşmalarına ve uluslararası niteliğe bürünmelerine yardımcı olunarak KOBİ'lerin kurulması ve büyümesinin destekleneceği, mevcut KOBİ'ler için de yeni programların tasarlanacağı hükümleri göze çarpmaktadır.

⁷⁹http://www.ikv.org.tr/images/upload/data/files/gecmisten_gunumuze_lizbon_stratejisi_ve_2020_icin_yeni_bir_vizyon_isiginda_ab_2020_stratejisi.pdf (18/11/2011)

⁸⁰<http://ab.sanayi.gov.tr/Files/.../stb-abk-avrupa-2020-24052011101804.doc> (18/11/2011)

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

KOBİ POLİTİKALARI İÇİN TEMEL ARAYIŞI: TEORİK ÇERÇEVELER VE DESTEK LİTERATÜRÜ

İktisat teorisinde 1970’li yılların başından itibaren birçok analize konu olan ve işlem maliyetleri iktisadi, mülkiyet hakları iktisadi ve yeni kurumsal iktisat gibi yeni alt akımların ortaya çıkmasına sebep olan oluşumlardan birisi de firma teorisidir.(Yılmaz,2002:68) Neoklasik yaklaşımda firma, içinde girdi ve çıktılarının gerekli marjinal şartları sağlayarak karı maksimize ettikleri bir kara kutu olarak tanımlanmaktadır. (Hart,1993:138) 1970’li yıllardan sonra gelişen firma teorisi ile bu kara kutu yaklaşımı aşılmış ve gelişmeler bu kara kutuyu açmaya yönelik bir seyir izlemiştir. (Yılmaz,2002:68) Bu gelişimin temelleri ise 1937 yılında Coase’nin “The Nature of Firm” makalesini yayınlaması ile atılmıştır. Firma teorisinin birçok farklı bakış açısıyla değerlendirilmesi söz konusuysen bu kapsamda KOBİ’lere özgü bir teori bulunmamaktadır. KOBİ teorisinin yokluğuna karşın bu firmaların dünya ekonomilerindeki hakimiyetleri göz önünde tutulduğunda KOBİ’lere sağlanan devlet destekleri ve bu desteklerin etkileri bağlamında oldukça geniş bir literatür bulunmaktadır.

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle firma teorisinin KOBİ’lere yönelik yansımaları tartışılarak KOBİ’lerle ilgili yapılan teorik ve ampirik çalışmalar çerçevesinde yaklaşımlar kategorize edilmeye çalışılacaktır. Akabinde KOBİ’lere verilen desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerini ölçmeye yönelik literatürdeki çalışmalar ve bulguları sunulacaktır. Bu noktada literatürde hangi tip desteklerin firma performansını etkilediğini ve ne tür desteklerin diğerlerine göre daha etkin olduğunun ortaya konması amaçlanmaktadır. Söz konusu bu inceleme çalışmanın uygulama bölümünde elde edilecek sonuçların literatürle kıyaslanması ve ilişkilerin niteliğinin ve yönünün ortaya konması bakımından önem arz etmektedir.

4.1. GENEL BİR KOBİ TEORİSİNİN YOKLUĞU VE MEVCUT YAKLAŞIMLARIN YANSIMALARI

Ekonomi literatüründe KOBİ odaklı bir teorik yaklaşım bulunmamaktadır. Bu boşluğun kökleri iktisadi düşünceler tarihi incelendiğinde de rahatlıkla gözlemlenebilir. Ekonomistler tarihsel süreçte KOBİ'lere yeterli ilgiyi göstermemişlerdir. (Tommaso,2000:7) Zoltan Acs KOBİ'leri uzun yıllar “bir gizemin içinde kapalı kalmış bir bilmece” olarak gördüğünü ifade etmiştir. (Acs-Carlson-Thurik,1996:8) Büyük firmalar tarihsel süreçte KOBİ'lere kıyasla daha fazla ilgi çekmiş olsa da dünya gerçekleri bize ülke ekonomilerinin büyük çoğunluğunun KOBİ'lerden oluştuğunu göstermektedir. KOBİ'lerin varlığı firmaların büyümelerinde bir geçiş süreci gibi görülmek istenmiş ve bir süre sonra yok olacakları düşünülmüş olsa da sürecin böyle işlememesi KOBİ'lere olan ilginin canlanmasını beraberinde getirmiştir. (Tommaso,2000:8) Küreselleşme ve teknolojik gelişmelere bağlı olarak gelişmiş ülkelerde, 1980'den itibaren kapsamlı bir endüstriyel yeniden yapılanma süreci gerçekleşmiştir. Bu süreç, gelişmiş ülkelerde büyük ve istikrarlı piyasaların ön koşul olduğu kitle üretim sisteminin çöküşü ve onun yerine ileri teknoloji kullanan küçük ölçekli işletmelerin ve girişimciliğin baskın olduğu yeni ve esnek bir üretim modelinin yükselişi olarak görülmüştür. (Hirst,1991:2) Bu konuda yapılan bilimsel çalışmalar, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yaygınlaşmasına yönelik eğilimin sadece gelişmiş ülkelerle sınırlı olmadığını, gelişen ülkelerde de gözlemlendiğini ortaya koymaktadır. (Loveman,1991:37)

KOBİ'lerin ekonomilerde öneminin artmasını kimi yazarlar, emek arzında artış, tüketici zevklerindeki değişme ve işletme kurma konusundaki düzenlemelerin gevşetilmesi ve bu dönemin yaratıcı yıkım dönemi olması gibi nedenlere de bağlamaktadır. (Brock,1989:15) Buna karşın bazı yazarlar da KOBİ'lerin artan önemini, kitle üretimi yapan dev ölçekli işletmelerin üretimlerinin esnek uzmanlaşma temelinde adem-i merkezileşmesi, dikey olarak parçalanması ve yeni girişimcilerin ortaya çıkmasına atfetmektedirler. (Loveman,1991:25) Son dönemlerde kamu ve özel kesimin küçük ve orta ölçekli işletme politikalarının da KOBİ'lerin sayısal olarak artışında rol oynadığı ifade edilmektedir.

4.1.1. KOBİ'ler İçin Teorik Çerçeve Arayışı

KOBİ'ler için yapılan teorik ve ampirik çalışmalar değerlendirildiğinde analizler 4 ana başlık altında irdelenebilir.

Çizelge 40: Çeşitli Yaklaşımlarda KOBİ'lerin Yeri

Yaklaşımlar	Odak
Makroekonomik yaklaşımlar	Ekonomik ve teknolojik transformasyon odaklı
Dualist yaklaşımlar	Gelişmekte olan ülkelerde geleneksel yapı odaklı formal-enformel sektör ikilemi
Mikroekonomik yaklaşımlar	Büyüme, hayatta kalma ve rekabet edebilirlik odaklı
Yerel ekonomik kalkınma yaklaşımı	Kırsal bölgelerin kalkınmasına yönelik teşvik odaklı

4.1.1.1. Makroekonomik Yaklaşımlar

Makroekonomik yapı odaklı çalışmalar, 1970 krizini takiben küreselleşmeyle birlikte ekonominin ve teknolojik transformasyonun yeni formlarıyla birlikte KOBİ'lerin önemini arttırdığını savunmaktadır. Bu görüşe yön veren teorik altyapı esnek uzmanlaşma, post-fordizm ve post-modernizmdir. (Hirst ve Zeitlin,1991; Amin,1989; Harvey,1989; Wood,1989; Aydalot ve Keeble,1989; Leborgne ve Lipietz,1988; Piore ve Sabel,1984; Piore ve Berger,1986)

Daha önce de değinildiği gibi fordist yaklaşım, büyük işletmelerin rekabet üstünlükleri sonucu, küçük işletmelerin piyasalarda tutunamayacaklarını ve geleceğe büyük işletmelerin hakim olacağını öngörmektedir. Bir başka ifadeyle, fordist üretim döneminde “Büyük Güzeldir” sloganı hakimken; “Küçük Güzeldir” düşüncesi daha henüz kendini göstermemiştir (Pınarcıoğlu, 2000:303; Özcan, 1995:14; Taymaz, 1997:11).

Fordist dönemin yönetim stratejisi olan Taylorizmin iflası ile çalışma ilişkilerinde de bozulma görülmüştür. Kitlesele üretimin piyasadaki ani talep değişimlerine karşılık verebilecek esnek bir yapıda olmaması, pazar kaybına uğrayan büyük işletmeleri derin bir krizle karşı karşıya bırakmıştır. (Suğur, 1994:123).

1960'lı ve 1970'li yıllardan itibaren gerek uygulamada, gerekse teoride küçük işletmelerin aleyhine olan durum lehine dönmüştür. Daha önceleri çarpık bir ekonomik yapının göstergesi olarak kabul edilen KOBİ'ler, ülke ekonomilerinin dinamikliğinin ve esnekliğinin bir garantisi olarak değerlendirilmeye başlanmıştır (Taymaz, 1997:2).

Gelişmiş ülkelerde, 1970'lerin sonlarından itibaren, ampirik bulgular, rekabet edebilmek için yüksek teknoloji üzerinde yoğunlaştığını ve işgücü maliyetlerinin minimize edilmeye çalışıldığını göstermektedir. Özetle; gelişmiş ülkelerde teknoloji kullanımından kaynaklanan esneklikle, üretimde artış ve kalite sağlanmıştır. (Schmitz, 1989:33-34).

Esnek uzmanlaşmanın gelişmiş kapitalist ülkelerde ortaya çıkan ve orada gelişen bir olgu olduğu bilinmektedir. Ekonomiye dışarıdan müdahale edilmemesini savundukları, bir başka deyişle tarihsel değişimin merkezine piyasalardaki değişimi yerleştirdikleri için, esnek uzmanlaşma kuramı Kurumsalcı Okul ya da Yeni Smithçi kuram olarak da adlandırılmaktadır (Taymaz, 1993: 8). Bu olgunun gelişmekte olan ülkelerde uygulanabilirliği sorgulanmaktadır. Yeni endüstriyel yapılanmanın gelişmekte olan ülkeler üzerindeki etkileri analiz edilirken literatürde farklı yaklaşımlar ortaya çıkmaktadır:

- Esnek uzmanlaşma modelini gelişmekte olan ülkeler açısından ele alan çalışmalar arasında, modelin gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisine entegre olmasında yeni bir fırsat yaratacağını savunan görüşler bulunmaktadır. Bunlardan, Hirst ve Zeitlin esnek uzmanlaşmanın gelişmekte olan ülkeler için de bir ekonomik kalkınma aracı olabileceğini iddia etmişlerdir. Bu ülkelerde de KOBİ'lerin, küçükten ortaya, ortadan da büyük ölçeğe geçmesinin yani evrimleşerek büyümesinin mümkün olabileceğini, bunun gerçekleşmesinin ise ancak, bu işletmelerin karşılaştığı içsel sınırlamaların hükümetler tarafından kaldırılmasıyla mümkün olabileceğini eklemişlerdir (Hirst; Zeitlin, 1991; aktaran; Özcan, 1995:14). Hoffman ve Kaplinsky ise, belirli bir teknolojik birikime sahip gelişmekte olan ülkelerin esnek üretim sistemlerini başarı ile uygulayabileceklerini ve esnek üretim tekniklerini nispeten düşük emek maliyeti ile birleştirerek rekabet güçlerini arttırabileceklerini savunmuşlardır (Hoffman; Kaplinsky, 1989; aktaran; Atalay;vd, 1998:14).
- Esnek uzmanlaşma modelini gelişmiş ülkeler için ortaya atan Piore ve Sabel ise; gelişmekte olan ülkeler için, geleneksel kitle üretimi ile esnek üretimin bir arada yürüyebileceği bir melez endüstri sistemi görüşünü

savunmuşlardır (Piore; Sabel; 1984:277-280). Piore ve Sabel'e göre, küreselleşmiş uluslararası ekonomide esnek uzmanlaşma ve kitlesel üretim endüstrileri, dünyanın geri kalmış bölgelerine göç ederek gelişmiş ülkelerdeki yerlerini ileri teknoloji endüstrilerine bırakmışlardır. Bu yazarlara göre, gelişmekte olan ülkelerin uzmanlık alanları, ürünleri fazla karmaşık olmayan imalat sanayileri ile taşıma giderleri açısından tüketim merkezlerine yakın olmaları gerekmeyen endüstrilerdir.

4.1.1.2. Dualist Yaklaşımlar

KOBİ'lere yönelik yaklaşımların ikinci grubunu oluşturan dualist yaklaşımçılar KOBİ'leri gelişmekte olan ülkelerde azgelişmişliğin bir fonksiyonu ya da çıktısı olarak görmektedirler.

Gelişmiş ekonomilerin aksine, gelişmekte olan ekonomilerde KOBİ'ler sıklıkla geri kalmışlığın ve gelenekselliğin ifadesi olarak addedilmektedir. (Friedman,1986; Rosebery,1986; Breman,1985; Bromley,1985; Lewin,1985; Gerry ve Birckbeck,1981)

Dualist yaklaşımçılar konuyu üçüncü dünya ülkeleri ekseninde değerlendirmektedirler. Bu değerlendirmenin odağında ise formel-enformel, modern-geleneksel, fabrika-atölye, kapitalist-kapitalist olmayan dikotomisi yer almaktadır. Temel argüman azgelişmişliğin kapitalizmden farklı özel yapılar oluşturduğudur. Enformel sektör ise bu çıktılarının en önemlilerinden biridir. (Breman,1985:16)

Tarihsel perspektif çerçevesinde bakıldığında dualizm tartışmaları içinde, Modernleşme Okulu ilk sırada yer almaktadır. Enformel sektörün isim babası olan Hart formel ve enformel sektör ayrımını yapan ilk kişi olmuştur. Hart'a göre formel sektör, istihdamın sürekli, işçilerin örgütlü ve ücretlerin önceden belirlendiği bir alan olarak ifade edilmektedir. Formel sektör dışında çalışmak zorunda kalanlar ise, enformel sektörde yer almaktadır. Hart, büyük işletmeleri ve kamu sektörünü formel sektör içinde, küçük üretim faaliyetlerini ise enformel sektör içinde yorumlamıştır. Bu iki sektör arasındaki önemli bir başka ayrım ise, formel kesimde ücretli çalışanların, enformel sektörde ise kendi hesabına çalışanların çoğunlukta olmasıdır. Hart'ın modeli, tamamıyla dualist bir ayrım üzerinde yükselmesine rağmen bu dualist yapı içinde Modernleşme Okulu yazarlarının belirttiği üzere uzun vadede birinin diğerini tasfiye etmesi gibi bir yaklaşım söz konusu değildir. (Aktar, 1990:38-39)

4.1.1.3. Mikroekonomik Yaklaşımlar

Mikroekonomik odaklı yaklaşımlar KOBİ'leri mikro bazlı analiz ederken çalışma ilişkileri, teknoloji, sermaye yapısı ve girişimciliği baz alan analizleri benimsemektedir. (Pratten,1991; Acs ve Audretsch,1990b; Lazerson,1990; Storey,1990; Brock ve evans,1986,1987; Bannock,1981; Lucas,1978; Keeble1991; Contini ve Revelli,1990; Dunkelberg ve Cooper,1990; Carlsson,1990; Wood,1989; Baumol,1990; Holmes ve Schmitz,1990; Birley,1989; Wood,1989; Storey,1982; Watkins,1982; Bechhofer ve Elliot,1981; Shapero,1975). Bu analizlerin temel araştırma noktası büyüme, hayatta kalma ve rekabet edebilirlik eksenlidir.

4.1.1.3.1. Firma Büyümesi Odaklı Yaklaşımlar

Firma büyüklüğü kavramı, üzerinde çok tartışılmasına karşın gerçekte belirlenmesi kolay olmayan bir kavramdır. Büyüklük girişimci tarafından bir araya getirilen üretim araçlarının toplamı şeklinde tanımlanabileceği gibi, firmanın iktisadi faaliyet hacmi ve kapasitesi olarak da tanımlanabilir. (Kılıçkaplan,2007:3)

Firmanın büyümesi ise, firmanın satışlarının artması veya mevcut üretim kapasitesinin artırılması olarak ifade edilmektedir. Benzer şekilde büyüme, çalışan sayısı ile ilişkilendirilmekte ve çalışan sayısındaki artış büyümenin önemli bir ifadesi olarak kabul edilmektedir. (Penrose,1995).

Genel olarak değerlendirildiğinde büyüme, belli bir zaman süreci içinde firmanın belli bir ölçekten başlayarak yapısını oluşturan maddi ve beşeri unsurlarda meydana gelen niteliksel ve niceliksel bir dizi değişim ve gelişim süreci olarak tanımlanabilir. (Koçel,1993:2)

4.1.1.3.1.1. Firma Büyümesinde Neoklasik Yaklaşım

Bölümün başında da bahsedildiği üzere firmayı bir kara kutu olarak gören neoklasik yaklaşımda kârın maksimize edilebilmesi için firmaların optimum bir ölçeği yakalamaları gerekmektedir. Bu görüşe göre, firmanın büyümesi bu optimum ölçeğin yakalanması anlamına gelmekte ve firmaların bir kez optimal ölçeğe ulaştıkları zaman, artık daha fazla büyümeyecekleri varsayılmaktadır. Ölçek ekonomileri kapsamında, firmanın ölçeği büyüdükçe, birim başına düşen üretim maliyetinin azalacağı

varsayılmaktadır. Bu bağlamda, neoklasik teori büyük firmaların küçük firmalara göre daha kârlı olacağını ileri sürmektedir. (Williamson,1985:7) Firmaların ölçek dağılımlarının büyük olması durumunda ise neoklasik teori bu tür firmaların büyüme süreçlerinin anlaşılmasını sağlayacak bir öngörü getirememektedir; fakat küçük firmaların hızlı büyümesi durumu, bu firmaların mümkün olduğu kadar kısa sürede minimum etkin ölçeğe ulaşabilmeleriyle açıklanabilir ve bu değerlendirme neoklasik teoriyle uyumludur. Bununla beraber, küçük firmaların hızlı büyümesini hızlandıran etkenin çeşitli kamu politikaları olduğu da tartışılmaktadır. (Demirgil,2008:75)

Bu noktada, Coase (1937) tarafından ortaya atılan firmanın işlem maliyetleri teorisine de değinmek gerekmektedir. Coase işletmelerin varlığına olan ihtiyacı sorgularken düşüncelerinin arka planında piyasa ve fiyat sistemini kullanmanın maliyetli olduğu yer almaktadır (Halver,2005:5) İşlem maliyetleri teorisi, firmanın optimal sınırlarının bir hiyerarşi içerisinde yetki yoluyla sağlanan koordinasyonun avantajları ile fiyat mekanizması yoluyla sağlanan koordinasyonun avantajları arasındaki değişim (trade-off) ile belirlendiğini ileri sürmektedir. İşlem maliyetlerinin düşük olması durumunda, firmalar piyasa mekanizması aracılığıyla tedarikçi ve müşterilerle etkileşim içinde olacaklardır. (Kay,2000:201) Coase, bireysel üretim aktivitelerinin merkezileştirilmemesi ve genel bir organizasyona tabi olmaması durumlarında bu işlem maliyetlerinin genelde daha yüksek olduğunu kanıtlamıştır. (Halver,2005:5) İşlem maliyetleri teorisinin, firmanın büyümesinde kurumsal etkilerin daha önemli olduğu gibi firma büyümesini açıklayan farklı yönleri göz ardı etmesinden dolayı, küçük firmaların (hızlı) büyümesinin neoklasik açıklaması tatmin edici bulunmamaktadır. (You,1995: 441)

Özetle işlem maliyetleri teorisi alıcı ile satıcı arasındaki mübadeleden kaynaklanan maliyetlerin en ekonomik olacak şekilde organize edilmesinin sağlanmasını ifade etmektedir. Teori aynı zamanda serbest piyasa mekanizmasının etkin işleyişinin sekteye uğradığı durumlarda (bilgi asimetrisi, sınırlı rasyonellik gibi) firmaların mübadelelerini nasıl yürütmeleri gerektiğini de sorgulamaktadır. Bu bağlamda piyasa mekanizmasının aksadığı belli bazı koşullar altında ekonomik işlemlerin firmanın içinde gerçekleştirilmesi işlem maliyetlerini azaltıcı daha etkin sonuçlar doğurmaktadır. (Şengün,2009:54)

KOBİ'ler ile ilişkilendirilecek olursa piyasa başarısızlıkları nedeniyle KOBİ'lerin yükselen maliyetleri, onların piyasaya girişlerini engellemektedir. Bunun bertaraf edilebilmesi için devletin piyasada mali ve mali olmayan hizmetleri bizzat düzenlediği görülmektedir. İşlem maliyetlerinin düşürülerek, işlemlerin arttırılması için risk yönetim mekanizması ve bilgi akışının da sağlanması gerekmektedir. Ayrıca devlet, KOBİ'lerin rekabet gücünü ve maliyetlerini etkileyen kamu politikalarını da düzenlemektedir. (Altay,2003:9)

Optimal ölçek konusunu ele alan Lucas (1978) konuya farklı bir bakış açısıyla yaklaşmıştır. Yönetimsel becerilerin log-normal dağıldığını varsayarak, firma ölçeğinin normal dağılımını açıklamaya çalışan Lucas (1978), yöneticilerin yetenek/beceri düzeylerine uygun bir firma tarafından istihdam edildiğini varsaymaktadır. Büyük firmalarda, özel yeteneklere ve büyük bir organizasyonu belli bir başarı düzeyinde yönetebilecek becerilere sahip yöneticiler istihdam edilmekte ve bu firmalar söz konusu sebeplerden dolayı büyük olmaktadır. Küçük firmaların ise yöneticilerinin beceriksizliği nedeniyle küçük kalmaya devam edeceklerini ileri sürmüştür. Lucas'ın optimal ölçek kavramı, yeterli ampirik bulgularla desteklenmemiş olmasına rağmen büyük bir ilgi çekmiştir.

4.1.1.3.1.2. Penrose'un Firma Büyüme Teorisi

Penrose'a göre ise firma, Neoklasik teoriden farklı olarak birçok özelliği de bünyesinde barındırmaktadır. Penrose (1955) büyüme eğiliminin firmanın doğasında bulunduğunu; fakat buna karşın büyümenin firma sahiplerinin kar arayışları gibi güdülerle harekete geçtiğini savunmaktadır. Firma büyümesini ölçekte genişleme veya kalitede artış şeklindeki sürecinin bir sonucu olarak görmektedir.

Penrose'a göre, bir firmanın büyümesini ya da ölçeğini genişletmesini kısıtlayan faktörler de büyüme konusu açısından önem arz etmektedir. Firmaların büyümesini etkileyen kısıtları, içsel ve dışsal olmak üzere iki grupta incelemiştir. Örneğin, sermaye bulmakta yaşanan güçlükler veya iyi olmayan talep koşullarının varlığı gibi faktörler firmaların büyümesini engelleyen dışsal kısıtlar olarak ifade edilmektedir. Büyüyen bir ekonomi veya teknolojideki gelişmeler ise, firmaların optimum ölçeğini genişleten ve sürekli genişlemeye yardımcı olan faktörler olarak görülmektedir. Bu dışsal faktörler büyümenin hızını ve yönünü etkilemektedir. Fakat daha çok önem arz eden konu

firmaların kendine özgü dinamikleridir ve bu dinamikler firmaların büyümelerini önemli ölçüde etkilemektedir. Firma büyüme teorisi de, firmanın kendine özgü dinamiklerini araştırmaya yönelik olarak ortaya çıkmıştır (Penrose, 1955: 532).

Penrose'un dinamik firma görüşü, büyümenin yaparak öğrenmeyle ortaya çıkan içsel katkı ile gerçekleştiğini ifade etmektedir. (Penrose,1959) Penrose'un firmaya kazandırdığı yeni kavramsallık geniş bir kabul görmüştür ve kaynak tabanlı firma yaklaşımının temelini oluşturmuştur. (Garnsey,1998:523)

Penrose'a göre, neoklasik teorideki firma modelinde bir firmada belirli bir ürünün üretiminde geçerli olan fiyat ve miktarları belirleyen etkiler yansıtılmaktadır. Bu nedenle firmanın diğer yönlerini incelemek mümkün olmamaktadır. Penrose'un firma büyüme modelinde ise, yalnızca firmanın fiyat ve çıktı hareketleri değil, ayrıca firmanın idari yönleri de değerlendirilmektedir. Ayrıca Penrose'a ait bir diğer önemli kavram; ekonomideki boşluklardır. Bu boşluklar; makroekonomik büyüme ve yeniliklerden kaynaklanan yeni büyüme fırsatlarını ifade etmektedir. Söz konusu boşlukların, büyüyen bir ekonomide sürekli ortaya çıkan karlı büyüme fırsatlarından yeterince faydalanılamaması nedeniyle ortaya çıktığı ileri sürülmektedir. Boşluklar özellikle küçük ve yeni firmalar için önem arz etmektedir; çünkü KOBİ'lere bu boşluklar genişleme imkanı sağlamaktadır. Ekonomik büyüme ve yenilikler bu tür geniş boşluklar oluşturdukça, KOBİ'lerin toplam büyüme oranlarının, büyük olan firmaların oranlarının üzerinde olacağı ileri sürülmektedir. Nihai olarak Penrose, firmanın büyümesini uzun dönemde yalnızca, firmanın içindeki idari kaynakların sınırlayabileceğini iddia etmiştir. Penrose'a göre firmanın büyüme oranı üzerindeki bu idari kısıtlar, bir dönemde hızlı büyüyen firmalar için sonraki dönemde daha düşük büyüme oranlarını beraberinde getirecektir. Bu durum ise Penrose etkisi olarak adlandırılmaktadır. (Penrose,1959:11-49)

4.1.1.3.1.3. Marris Modeli ve Yönetimsel Yaklaşım

Firma büyümesini açıklamaya yönelik bir diğer yaklaşım yönetimsel firma teorileridir. Yönetimsel teoriler, neoklasik teori içinde girişimcinin kar maksimizasyonu davranışı temelinde, eleştirilmesi ve tartışılması sonucu ortaya çıkmıştır. Yönetim teorisinin temel söylemi, yöneticilerin firmalarının ölçeğinden fayda beklentisi içinde

olduklarıdır. Bir başka deyişle firmanın ölçeği büyüdükçe yöneticinin geliri de bununla orantılı olarak artacaktır. (Radice,1971:541)

Marris tarafından geliştirilen yönetim modelinde firma dengeli büyüme hızını, yani ürünlerine olan talebin ve firma sermaye arzının büyüme hızlarını maksimize etmeyi amaçlamaktadır. (Marris,1963) Talep ve sermaye büyüme hızlarının birlikte maksimize edilmesi hissedarların faydalarının yanında firma yönetiminin faydasının da maksimize edilmesini sağlamış olur. Bu dengeli büyüme hızının maksimize edilmesinin amaçlanmasının temel nedenini oluşturmaktadır. Yönetim teorisyenleri firma büyüklüğünü belirlemede sermaye, üretim, gelir ve piyasa payı gibi değişkenleri kullanmaktadırlar. Bu ölçütlerden hangisinin en iyi olduğu hakkında ise bir görüş birliği söz konusu değildir. Marris ise modelini bu söz konusu büyüklüklerin eşanlı olarak değiştiği ve böylece herhangi bir göstergenin uzun dönem büyüme hızının maksimize edilmesinin rasyonel olarak diğer göstergelerin büyüme hızlarının maksimize edilmesi ile denk sayılabileceği sürekli büyüme hızı olarak adlandırdığı durum ile sınırlamaktadır. (Marris, A Model of Managerial Enterprise) Marris firmanın maksimum dengeli büyüme hızını elde etmesini önleyen iki temel kısıt olduğunu ileri sürmektedir. Mevcut yönetici kadrosu ve bu kadronun sahip olduğu yetenekler ilk kısıtı oluşturmaktadır. İkinci kısıt ise yöneticilerin maksimum iş güvencesine ulaşmaya çalışmalarından kaynaklanan mali kısıtlardır. Marris Penrose'un etkin yönetim genişleme hızında belir bir sınırın var olduğu tezini benimsemiştir. Firma büyümesinin yönetici kadrosunun kapasitesince belirlenen bir tavanı olduğunu ileri sürmektedir. Bu kapasite yeni yöneticiler kullanarak arttırılabilir de ancak belli bir hızda artış sağlanabilir. Ayrıca işten çıkarılma riski yöneticilerin en büyük memnuniyetsizlik kaynağını oluşturmaktadır. Yöneticiler işten çıkarılma risklerini azaltmak için riskli yatırımlara girişmemeyi tercih ederler ve ihtiyatlı bir mali politika uygulamayı seçerler. Böylelikle yöneticiler yüksek kar getirebilen fakat başarısızlık durumunda kendi statülerini tehlikeye sokan riskli girişimlerden kaçınmış olurlar. (Koutsoyiannis,1997:421-424)

4.1.1.3.1.4. Evrimci İktisadın Firma Büyümesine Bakışı

Neoklasik okul karşısında heterodoks bir bilimsel bakış açısıyla evrimci iktisat, büyümeye yeni ve alternatif yaklaşımlar, kavramlar, teoriler ve politikalar ile

yaklaşmaktadır. Evrimci yaklaşımın temelleri Schumpeter tarafından ortaya atılan, yaratıcı yıkım sürecine dayanmakta ve teori, ekonomik gelişmenin dinamiklerini ortaya koymak amacıyla farklılık yaratma ve piyasada doğal ayıklanma gibi kavramları kullanmaktadır. Evrimci iktisat, firmayı, ayırt edici bilgi varlıkları deposu olarak görmekte ve bu noktadaki önemini vurgulamaktadır. Bu yaklaşıma göre firmalar ve sanayiler sürekli evrilen Schumpeter‘ci bir bağlamda konumlandırılmıştır. Firmanın piyasada tutunabilmesinin sürekli olarak yenilikçi kalmasına bağlı olduğu kabul edilmektedir. Dolayısıyla, firma kuramının odak noktası en doğru güdüleme yöntemlerinin değil, yapılabilecek en iyi işlerin saptanması olmalıdır. Nelson (1991) firma seviyesindeki üretim becerilerindeki farklılıkların öğrenme ve iktisadi kalkınma için şart olduğunu öne sürmektedir. Çeşitlilik, yeni iş yapma biçimlerinin keşif ve tecrübe edilmesine katkıda bulunmaktadır. (Fıkrkoca,2007:211)

Alchian (1950) tarafından yapılan bir çalışmada, ayıklanmanın evrimci mekanizmasının, ekonomiyi ilerleme çizgisine nasıl getirdiği anlatılmaktadır. Buna göre, piyasada kalmaya daha elverişli ya da piyasada tutunabilen firmaların faaliyetlerini sürdürebilme ve büyüyebilme şansı daha yüksek olmasına karşın, piyasada kalma ihtimali daha düşük firmaların ise piyasa payını kaybedip piyasadan çıkacağı ifade edilmektedir. Evrimci teori bir yandan özellikle üretimin teknolojik boyutu üzerine odaklanırken, diğer yandan da firmanın organizasyonel yapısının bilişsel bir özelliğe sahip olduğuna işaret etmektedir.

Nelson ve Winter (1982) tarafından ortaya konulduğu orijinal haliyle evrimci firma teorisi, evrimci dinamikleri çalışmak için bir araç olarak neoklasik teorinin kara kutu görüşüne benzemektedir. Bu yaklaşım, firmanın organizasyonunu açık bir şekilde dikkate almamaktadır. Bununla birlikte firma; bilgiyi işleyen, depolayan ve üreten bir kuruluş olarak tanımlanmaktadır (Hölzl, 2006: 112)

Nelson ve Winter (1982) “An Evolutionary Theory of Economic Change” adlı kitapta, evrimci teorinin oluşumuna büyük katkı sağlayan ilkelerini şöyle ifade etmektedirler (Nelson; Winter, 1982: 4):

“Evrimsel teoride firmalar, kâr güdüsüyle hareket eden ve kârlarını arttırmanın yollarını araştırmaya odaklanan birimlerdir Fakat kâr maksimizasyonuna yönelik faaliyetlerin, tanımlanmış ve dışsal olarak belirlenen tercihler seti üzerinden olmadığı

varsayılacaktır. Teori, en kârlı firmaların daha az kârlı firmaları iş dünyasının dışına çıkarma eğilimi üzerinde durmaktadır. Bununla birlikte tüm kâr edemeyen firmaların artık endüstride kalmayacağı ve kârlı olanların istedikleri ölçekte oldukları hipotetik bir endüstri dengesi ifadesine analizde yer verilmemektedir.”

Evrimci iktisatçılar en karlı olan firmaların büyüyeceği varsayımını test etmek için dinamik firmaların büyümesi kavramını kullanmaktadır; ancak araştırmalardan elde edilen sonuçlar bu varsayımla tam olarak örtüşmemektedir. Aslında evrimci yaklaşımın temel prensibi genişleme ve büyümenin daha dinamik olan firmalar tarafından gerçekleştirileceği ve buna karşılık da, daha zayıf yapıdaki firmaların faaliyetlerinin sona ereceği yönündedir. Evrimci iktisat, firmanın büyümesinde temel faktörün karlılık olduğunu varsaymakta ve Simon'un sınırlı rasyonalite kavramının üzerinde durmaktadır. Buna göre, bir firmanın geleceği tam olarak bilinmemekte ve rasyonel olarak tahmin edilememektedir. Sonuç olarak da, firma yatırım kararlarını gelecekte beklenen karlara dayanarak verememektedir. Bunun yerine, yatırımlar firmanın mevcut finansal performansına göre belirlenmektedir. (Coad,2007:7)

4.1.1.3.1.5. Kurumsal İktisadın Firma Teorisi Bakışı

Kurumsal İktisat yaklaşımı firmanın üretim girdilerini ürünlere dönüştüren bir karakutu olarak görülmesi tezini reddederken; yalnızca üretimin sonuçlarıyla değil, örgütlenme, firma içi ilişkiler, karar verme süreçleri gibi unsurlarla da ilgilenilmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Bu görüşleriyle kurumsal iktisat özellikle yirminci yüzyılın ilk yarısında neoklasik iktisadın içsel evriminde önemli bir etkiye sahip olmuştur. (Hodgson,1998:397)

Kurumsal İktisadın temel önermelerinden biri insan davranışlarının algılama ve karar verme süreçlerinin oluşumunda kurumların önemli bir işleve sahip olduğudur. Kurumsal iktisadın kurucularından olan Veblen insan davranışını içselleştiren yaklaşımının sınırlarını belirlerken kişiliğin toplumsal doğasını vurgulayan Karl Marks'dan büyük oranda etkilenmiştir. (Matur,2007:294)

Birinci ve İkinci Dünya Savaşı arasındaki dönemde etkin bir akım olduğu görülen kurumsal iktisat, 1929 Buhranı sonrası yaygın şekilde kabul gören Keynesyen

İktisatla birlikte etkinliğini kaybetmiştir (Şenalp,2007:49). Fakat 1970'lerin ortalarından itibaren, yerleşik iktisadın Adam Smith'den başlayıp sırasıyla David Ricardo, John Stuart Mill ve Alfred Marshall'a uzanan gelişim serüveni içinde giderek kapsamı daraltılan ve nihayet sadece piyasaya indirgenen yapısı içinde baş gösteren sıkıntılar, Yeni Kurumsal İktisat adıyla yeni bir akımın doğmasına öncülük etmiştir. Özellikle de North ve Williamson'un kurumların niçin önemli olduğu yönündeki bilimsel katkıları önem arz etmektedir. (Özveren,2007:20)

Gerek Veblen ve Commons, ekseninde gelişen asıl kurumsalcılar gerekse North, Coase, Williamson ekseninde gelişen yeni kurumsalcı yaklaşım metodoloji olarak aynı argümanları kullanmaktadır. Her iki bakış açısında da açıklayıcı değişken olarak bireylerin yerine kurumlar esas alınmakta ve kurumların iktisadi davranış üzerinde ne tür etkilerde bulunduğu aksine kurumsal değişim sürecinin bizzat kendisinin açıklanmasının önemli olduğu tezi üzerinde durmaktadır. (Demir,1996:202)

Yeni kurumsal iktisat yaklaşımı, firmayı teorik olarak tanımlamakta ve firmanın evrimi üzerinde yoğunlaşarak, onu en önemli kurumlardan birisi olarak görmektedir. Eski kurumsal iktisat ise, firmaların organizasyonu ile ilgili kararlarının kurumsal ortam ile bir bütün olarak analiz edilmesi gerekliliğini savunmaktadır. Dolayısıyla, kurum olarak firma tarihsel açıdan soyutlanmış bir kurumsal düzenleme değil, tarihsel kökenleri olan ve spesifik bir evrim patikasına sahip olan bir kuruluştur. Ayrıca kurumsal iktisat, neo-klasik iktisadın firmayı, üretim fonksiyonu temelinde tanımlayan yaklaşımını da eleştirerek, firmaların yönetim yapılarının önemine vurgu yapmıştır. (Parada,2002:52)

4.1.1.3.2. Rekabet Odaklı Yaklaşımlar

Mikroekonomik yaklaşımların odağında büyümeye dair teorik çerçeveye birlikte firma düzeyinde rekabet yaklaşımları da bu kısımda ele alınacaktır. Rekabet kavramı iktisat düşüncesinde her zaman merkezi bir öneme sahip olmuştur. Özellikle 1980 sonrası bölgeler arasındaki fonksiyonel işbölümü ve bu işbölümünde yeniliklere dayalı rekabet gücünün sağladığı avantaj nedeniyle rekabet gücü kavramı daha fazla önem kazanmıştır. (Giunta ve Martinelli,1995:223)

Klasik iktisat anlayışı, rekabeti piyasayı meydana getiren ve kaynakların etkin kullanımını otomatik olarak sağlayan bir süreç olarak algılarken bu anlayışın devamı niteliğinde olan Neo-Klasik iktisat anlayışı rekabeti piyasa yapısı olarak ele almaktadır. Neo-Klasik anlayışa göre rekabeti belirleyen temel unsur piyasadaki firma sayısıdır. Eğer piyasada tek bir firma varsa rekabet söz konusu değildir ve tekel söz konusudur. Piyasadaki firma sayısı sınırlı sayıda ise aksak rekabet piyasasından bahsedilir. Herhangi bir firmanın, tek başına, piyasa üzerinde etkili olmaması koşuluyla piyasada çok sayıda firma varlığını sürdürebiliyor ise, ancak o zaman, tam rekabet mevcuttur. (Aktan ve Vural,2004)

Fonksiyonel rekabet yaklaşımı ise Neo-Klasik İktisat anlayışının fiyat teorisine dayalı tam rekabet anlayışı yerine tam rekabet koşullarından sapmaları ortaya koyan faktörleri dikkate alarak pratikte uygulanabilir bir rekabet anlayışı yolundaki çalışmalar sonucu geliştirilmiştir. Fonksiyonel rekabet anlayışı rekabeti dinamik bir süreç olarak ele almaktadır. Bu rekabet sürecinde yenilik ve farklılaşma yoluyla rakiplerine üstünlük sağlayan dinamik girişimcilerle onları takip etmeye çalışan rakipleri arasında sürekli bir rekabet söz konusudur. Rakiplerin yenilikçi girişimcileri takip etme yönünde uyarılabilmesi ve yenilik ve icatların tekrar tekrar üretilebilmesi açısından yenilik ve icatta bulunan girişimcilerin aşırı karlar elde etmelerine ve böylece yeni icatları destekleyecek fonlara geçici bir süre için sahip olmalarını sağlayacak monopol, oligopol gibi piyasa aksaklıklarına katlanılması zorunludur. Bu aşamada, girişimci bir yandan getirdiği yenilik ve değişikliklerle iktisadi büyüme ve gelişmeye kapı aralarken; öte yandan, piyasada sahip olduğu tekel gücü sayesinde diğer ekonomik birimlerin iktisadi özgürlüğünü engellemekte ve teknik-ekonomik gelişme ve ilerleme ile bireysel ekonomik özgürlük arasında bir çatışma oluşturmaktadır (Erkan, 1987:140)

Karl Marx ise rekabet fikrini ve rekabet etme olgusunu, özgür insanların tüketim ve değiş-tokuş aşamalarında artı-değerlerinin sömürülmesine yol açtığı gerekçesiyle reddetmektedir (Marx, 1973:649). Marx'ın rekabete olumsuz bir anlam yüklemesi teknik ilerleme ve değişimin sermayenin emeğin gücüne karşı yaptığı mücadeleyi destekleme potansiyelinden kaynaklanır. Bu destek sonucunda, emek herhangi bir mal haline geldiği için sermaye emek üzerinde nihai kontrol ve denetimi sağlayabilmektedir. (Aktan,2004)

Avusturya İktisat Okulu ise rekabeti bir piyasa yapısı olarak gören ve statik olarak analiz eden modern neo-klasik teoriyi en çok eleştiren yaklaşımlardan biridir. Bu yaklaşımı savunanlar arasında Menger, L.V. Mises, J. Schumpeter ve Hayek gibi iktisatçılar bulunmaktadır. Bu yaklaşıma göre rekabet, kişileri ekonomik özgürlüğe ulaştıran ve iktisadi tercihlerini gerçekleştirmeye olanak tanıyan dinamik bir süreç olarak tanımlanmaktadır. Rekabet özgürlüğü var ise, girişimcilerin yeteneklerine bağlı olarak, daima iyi ekonomik sonuçlar elde edeceğini varsayarak, rekabetteki özgürlüğün arttığı oranda ekonomik performansın gelişeceğini savunmaktadırlar. Tekel piyasaları gibi rekabeti engelleyen doğal sınırların, kamu müdahaleleriyle ortadan kaldırılması ve rekabeti engelleyen her türlü davranışın ise rekabet hukuku yoluyla önlenmesi gerektiğini ileri sürmektedirler.(Aktan,2004)

Schumpeter'e göre, kapitalist piyasa sistemi için önemli olan şey, yeni ürün ve süreçler yaratarak değişim meydana getiren girişimcilerin geçici bir süre için tekel karı elde etmelerini sağlamak suretiyle ödüllendirilebilmesidir (Nakamura, 2000:19). Tekel karlarının geçici bir süre için elde edilmesine olanak sağlanması eski mal ve hizmetlerin ve yaşam tarzının yenisiyle yer değiştirmesine yol açan yaratıcı yıkıma neden olur. Schumpeter'e göre yeni ürün ve süreçler tüketiciler için son derece değerlidir ve bu nedenle devlet fikri mülkiyet haklarını ve yaratıcı faaliyetler sonucu ortaya çıkan diğer yararları koruma altına alarak girişimcileri teşvik etmelidir.

A. Smith'in aksine, Schumpeter, devletin geçici nitelikteki tekelleri engellemesinin büyümeye sekte vuracağını varsaymaktadır (Nakamura, 2000:20). Schumpeter'e göre rekabet kalite rekabetidir ve firmalar daha iyi, daha yeni ve daha kaliteli mal ve hizmet üretmek için rakiplerine üstünlük sağlarlar. Schumpeter, yeni ve daha kaliteli ürünlerin, yeni teknoloji ve üretim süreçlerinin eskilerini daima ortadan kaldırdığı dinamik bir rekabet ortamını varsayar Uzun vadede rekabetçi üstünlüğe ve bu üstünlüğünü sürdürme potansiyeline sahip olan firmalar diğerlerine kıyasla yaratıcılık, yenilik ve icatta bulunma yeteneği daha fazla olan firmalardır. (Schumpeter, 1942:84-85).

4.1.1.3.2.1. Firma Düzeyinde Rekabet Yaklaşımları

Rekabet gücü araştırmalarında mikro bir bakış açısıyla akademisyenlerin bir kısmı dünya düzeyinde rekabet konusunda odaklanılması gereken birimin işletmeler

olduğunu savunmaktadırlar. Bu görüşü benimseyen akademisyenler rekabet gücü çalışmalarının ulusal boyuta uygulanmasını anlamsız bulup, ülkelerin rekabet güçleri konusundaki tüm endişelerin yersiz olduğunu, tartışmaların daha çok işletmeler üzerinde yoğunlaşması gerekliliğini vurgulamaktadırlar. (Krugman,1994:44)

Makro ekonomik faktörlerin ülkenin rekabet gücü üzerindeki etkisini reddetmeden, işletme düzeyinde (Doz, 1986 ve Franko, 1989), endüstri düzeyinde (Porter, 1986 ; Porter, 1990; Caves ve Barton, 1991: 35-47) veya hem endüstri hem de işletme üzerinde (Nelson, 1991; Nelson ve Winter, 1982) yaptıkları çalışmalarla akademisyenler mikro bakış açısıyla ülke rekabet gücünün kaynaklarını ortaya çıkarmaya çalışmışlardır. Bu çalışmalarda ülkenin rekabet gücünde işletmelerin ve/veya endüstrilerin rolleri, katkıları ortaya konulmaktadır (Ezeala-Harrison, 1985: 47-55).

Krugman (1994) ülke düzeyindeki rekabet gücü kavramı ile firma düzeyindeki rekabet gücü kavramının farklılıklarını belirtirken, ülke ile firmanın birbirine karıştırılmaması gerektiğini vurgulamaktadır. Çünkü başarısız bir firma piyasadan dışlanabilirken ülke için böyle bir durumun söz konusu olmadığını ifade etmektedir. Aynı zamanda firmalar pazar payı için rekabet ederken bazılarının başarısı bazılarının başarısızlığı pahasınayken bir ülkenin veya bölgenin başarısı diğerleri için yeni fırsatlar yaratabilmektedir. Krugman ülkeler arası ticaretin sıfır toplamlı bir oyun olmadığını ileri sürmektedir.

Firma düzeyinde rekabet çalışmaları incelendiğinde yaklaşımların bir kısmının işletmelerin kaynaklarını analiz ederek başladığını söyleyebiliriz. Kaynak tabanlı teoriler olarak adlandırılan bu çalışmalar firmanın rekabet üstünlüğünü elde etmesinde işletme kaynaklarının çok önemli olduğuna dikkat çekmektedirler. (Day ve Wersley,1988:1-20) Firmaların kaynak türleri ile kullanım yerlerinin ve davranış özelliklerinin rekabet üstünlüğü sağlamadaki yeri üzerinde durmuşlardır. Rekabet edebilme gücünün kaynağını çalışanların becerilerine, insan dışındaki diğer kaynakların yapısına ya da bu iki kaynağın birlikte ortaya çıkarabileceği sonuçlara dayandırmaktadırlar. Firmanın sahip olduğu rekabetçi yapıyı ise pazardaki konumuna bağlamaktadırlar. Ürünleri düşük fiyattan satabilme veya diğer işletmelerden farklı pozisyon alabilme özelliği firmanın davranış üstünlükleri olarak tanımlamaktadırlar. Davranış üstünlüğü ise müşterilerin isteklerinin hızlı algılanıp karşılanabilmesi ile ilişkilendirilmektedir. (Marthur,1992:199)

Kaynağa bağlı üstünlükler çerçevesinde Duffey de yöneticilerin, mühendislerin ve firmadaki diğer çalışanların yeteneklerine odaklanan çalışmalarla rekabet gücünün oluşumu konusunda araştırmalar yapmıştır. (Duffey,1988:92) Borrmann katma değer zincirleri ile firmanın maliyet yapısının yeniden yapılandırılması ile firmanın rekabet gücünün nasıl arttırılabileceği konusunda çalışmalar yapmıştır. (Borrmann,1986:275) Kogut (1985:15) da katma değer yaratılarak rekabet gücünün arttırılması noktasında çalışmalarını şekillendirirken, Aaker rekabet üstünlüğünün elde edilmesini firmanın varlıklarını ve yeteneklerini etkin şekilde kullanacağı alanlar bularak rakiplerinin varlık ve yeteneklerini etkisiz hale getirebilmelerine dayandırmaktadır. (Aaker,1989:91)

Bu bağlamda KOBİ'lerin kaynaklarının ve kapasitelerinin, kaynak temelli bakış açısı ile değerlendirilmesi ve performanslarının ortaya konulması önem taşımaktadır. KOBİ'lerin, teknolojiyi kullanmadaki avantajlarına rağmen, teknolojileri ve yenilikleri izlemekte ve Ar-Ge faaliyetinde bulunmada geri kalmaları durumunda rekabet edebilirliklerinde bir etkinlikten söz etmek mümkün olmayacaktır. KOBİ'lerin teknolojiyi verimli, kullanmamaları ve karar verme süreçlerinde etkin bir şekilde bilgiyi kullanamamaları durumunda bilgi çağı olarak adlandırılan dönemde, pazar adaptasyonunun sağlanmasında sorunlarına yol açmaktadır.

Çalışmalarında rekabet gücüne yaklaşımın temel bakış açısının mikro düzeyde olması gerektiğini ileri süren Kester ve Luehrman (1989:15) görüşlerini aşağıda belirtildiği üzere ifade etmektedirler:

“ Rekabet gücü ulusal bir kavram olarak kabul edilmesine karşın, pazarlarda rekabet içinde bulunan kurum devletler değil, işletmelerdir. İşletmelerin özel ya da kamu işletmeleri olması durumu değiştirmemektedir. Kuşkusuz etkin ya da edilgen devlet politikalarının işletmelerin rekabet gücü üzerinde büyük etkisi bulunmaktadır. Fakat yatırım, fiyat politikaları ve örgütsel yapı her işletmenin yönetici/yöneticileri tarafından belirlenir. Kısaca piyasalarda işletmeler rekabet ederler.”

Mikro bazlı çalışmalardan hareketle rekabet gücü araştırmaları yapan Sharples ve Milham (1990:23), Cook ve Randall (1991:1472) da rekabet gücünü üretilen ürün ya

da hizmetlerin olabilecek en uygun fiyatlarla müşterilere sunulması ve bu işlem esnasında tüketilen kaynakların fırsat maliyeti kadar kazancın elde edilmesi olarak tanımlamaktadır. Porter'a göre de uluslararası rekabet gücünün en temel belirleyicisi firmaların sahip olduğu rekabet gücüdür. Porter ülkelerin değil firmaların rekabet ettiğini ileri sürmektedir; çünkü uluslararası piyasalarda rekabet edenler ülkeler değil, firmalardır. Bu nedenle firmaların rekabetçi stratejileri önem taşımaktadır. Porter, firmaların başarılı olabilmesi için üç tür strateji önermektedir. Bunlar, toplam maliyet liderliği, farklılaşma ve odaklanmadır. Toplam maliyet liderliği stratejisinin kapsamı kalite, hizmet ve rakiplere kıyasla düşük maliyetle üretim yapabilmektir. Bu nedenle etkin ölçekte işletmeler kurulmalı, sıkı maliyet kontrolleri yapılarak maliyetler en aza indirilmelidir. Porter'a göre maliyet liderliğini elde eden ve bu liderliği devam ettirebilen firma endüstride rekabet üstünlüğü sağlamaktadır. Farklılaştırma stratejisi ise firmanın sunduğu ürün veya hizmeti farklılaştırarak, tüm sektörlerde benzersiz olarak kabul edilen bir ürün veya hizmet yaratabilmektir. Düşük maliyet ve farklılaşma stratejileri hedeflerini tüm sektörler çapında gerçekleştirmeyi amaçlarken, odaklanma stratejisi, özgün bir alıcı grubu, ürün yelpazesinin bir kesiti veya coğrafi pazar üzerine odaklanarak, bu belirli hedefe en iyi şekilde hizmet etmeyi amaçlamaktadır. Porter'a göre firmalar başarılı olabilmek amacıyla bu üç stratejilerden birini uygulamalıdır.(Porter,2000:44)

Hammer ve Champy firmaların rekabet güçlerini artırabilmek için verimli, maliyet düşürücü ve kaliteli üretim yapmaları gerektiğini belirtmektedirler (Hammer ve Champy,1993:33)

4.1.1.4. Bölgesel Kalkınma Odaklı Yaklaşımlar

Son gruptaki yerel ekonomik kalkınma yaklaşımında ise ekonomik kalkınmaya yönelik politika odaklı çalışmalar bulunmaktadır. KOBİ'ler dip-zirve politikaları ve bölgesel kalkınmaya yönelik teşvik politikalarının temel motivasyon unsuru olarak görülmektedir. (Bennet ve McCoshan,1993; Garofoli,1992; Bennet,1991; Stöhr,1990; Vazquez-Barquero,1990,1992) Özellikle rekabet gücü ve inovasyon kavramlarının analizinde ulusal ölçekli politikalar yerine bölgesel ölçekli politikaların etkin olmaya başlaması KOBİ'lerin bölgesel politikalarla birlikte değerlendirilmesini gerektirmektedir. (Dulupçu,2005:540)

Bölgesel kalkınma kavramı II. Dünya Savaşından sonra iktisat literatürüne girmiştir. Savaş sonrasındaki dönemde bölgesel dengesizlikleri gidermeye yönelik olarak kuramsal çalışmalar ve müdahalelerin arttığı göze çarpmaktadır. Bu gelişmeler ile birlikte, son yıllarda bölge üzerine yapılan çalışmalar da farklı disiplinlerden beslenerek giderek canlanmakta ve bölgeyi temel alan teori, politika ve uygulamalar artmaktadır. Farklı disiplinlerin kesişim alanı olan bölgesel çalışmalarla ilgili olarak son on yılda yapılan çalışmaların büyük bir bölümünde bölgelerin artan önemi veya bölgelerin yeniden dirilişi vurgulanmaktadır. Bölgelerin “rönesansı” olarak adlandırılabilir bu gelişme, farklı perspektiflerden de güç alarak ağırlığını devam ettirmekte ve politikalar ve uygulamalar üzerinde de giderek etkili olmaya başlamaktadır. Teoride yeni ekonomik coğrafya, yenilik sistemleri, sosyal sermaye gibi yaklaşımlarla, uygulamada da başta AB politikaları ve bölgesel inovasyon stratejileri, bölge merkezli analizlerle ön plana çıkmaktadır. (Dulupçu,2006:2)

Ekonomik faaliyetlerin Post-Fordist üretim süreçleri ile şekillenmesi firma-yerel ve bölgesel ekonomi-ulus ekonomileri arasındaki ilişkilerin yeniden tanımlanması ihtiyacını şiddetlendirmiştir. Bunun sonucu olarak, daha önceleri görece olarak izole edilmiş birimler olarak kabul edilen firmalar, bölge ve ulus ekonomileri, dinamik bir network bünyesinde sürekli etkileşim içinde olan aktörler olarak algılanmaya başlanmış, üstelik bu networke küresel aktör ve güçler de aktif ortaklar olarak dahil olmuşlardır. 1970’li yıllarda sıkça tartışılan büyüme, sanayi kutupları ve ihracat merkezleri gibi politika önerileri bilgiye dayalı Post-Fordist ekonomide terk edilme sürecine girmiştir. (Dulupçu,2005:541) Politikaların ve araştırmaların odağındaki yeni kavramlar artık ağlar (Hakanson,1992; Thompson,1992) ve kümelenmeler (Porter,1990; Schmitz,1995) olarak karşımıza çıkmaya başlamıştır.

Küreselleşme süreci ile yerel aktörler dünya piyasaları ile doğrudan etkileşim içine girmiştir. Dolayısıyla yerel ekonomilerin önemi giderek artmaktadır. Bu süreçte yaşanan artan rekabet olgusu değişen koşullara uyum yeteneği yüksek ve esnek yapılarıyla KOBİ’leri ön plana çıkarmıştır. Küreselleşme yerel olanı dışlamamakta tersine küresel teknoloji sayesinde tek bir aktör tarafından yön verilen dünya sistemi giderek çok yerelli bir sistemler panoraması görünümüne bürünmektedir. Küçük-büyük ya da zayıf-güçlü ayrımı keskinliğini kaybetmekte, yeni ekonominin teknolojik

imkanları ile büyükler küçülürken küçükler dikkat çekici performanslar yaratabilmektedir. (Keskin,2009:19)

Ekonomik yerelleşmenin, politik ve ekonomik çevrelerde en kabul gören tanımı Michael Porter tarafından endüstri veya işletme kümelenmeleri kavramı olarak yapılan tanımdır. Porter'a (1990) göre kümelenmeler her gelişmiş ekonominin göze çarpan önemli bir özelliğidir ve kümelenme oluşumu ekonomik büyümenin gerekli bir bileşenidir. Kümelenmeler ekonomiler ve ekonomik büyüme hakkında düşünmek için yeni bir yol önermektedir.

Porter kümelenmelerin rekabeti üç boyutta etkilediğini ileri sürmektedir. İlk olarak, bölgede kurulmuş firmaların üretkenliğini arttırmak; ikinci olarak, gelecek üretkenlik artışını güçlendirecek olan inovasyonun yönünü ve hızını saptamak ve son olarak kümelenmeyi genişletecek ve güçlendirecek olan yeni işlerin açılmasını sağlamak. Bir kümelenme her bir üyesinin daha geniş bir ölçeğe sahipmiş gibi veya resmi olarak diğerleri ile birleşmiş gibi fayda elde etmesini sağlamaktadır (Porter,1990:80)

Yeni bölgeselcilik anlayışının hareket noktasını ağırlıklı olarak bilgiye dayalı ekonomide kurumsalcılığın baskın etkileri ile şekillendirilen bölge-devlet-ekonomi-birey-firma ilişkilerinin yeniden tanımlanması oluşturmaktadır. Bu bağlamda kalkınmanın anahtarı da yenilik olarak görülmektedir. Öğrenme ve bilgi birikimi büyüme ve ekonomik yenilenmenin başta gelen unsurları arasında yer almaktadır. Dolayısıyla kümelenme, yenilikçi çevre veya bölgesel inovasyon sistemleri çok düzlemlili ilişkilerle anlam kazanmaktadır. (Dulupçu,2006:240)

Çizelge 41: Mekansal Yenilik Modellerinin Temel Karakterleri

İNOVASYONUN PARAMETRELERİ	YENİLİKÇİ ÇEVRE	ENDÜSTRİYEL BÖLGE	BÖLGESEL İNOVASYON SİSTEMLERİ	YENİ SANAYİ ODAKLARI	ÖĞRENEN BÖLGE
<i>Çekirdek İnovasyon Dinamiklerinin Ana Unsurları</i>	Firmaların aynı çevredeki diğer aktörlerle ilişkileri yoluyla yenilik yapma kapasitesi	Aktörlerin inovasyonu ortak değerler sistemi içinde uygulama kapasitesi	İnovasyon araştırma ve geliştirmenin karşılıklı etkileşimli, kümülatif ve özel bir sürecidir.	AR-GE'nin ve onun uygulamasının bir sonucudur ve yeni üretim metotlarının uygulanması (örneğin JIT)	Bölgesel inovasyon sistemleri gibi teknolojinin ve kurumların birbirine bağlı evrimleşmesi vurgulanır.
<i>Kurumların Rolü</i>	Araştırma sürecinde kurumların çok önemli rolü var (Üniversiteler, firmalar, kamu kurumları vs.)	Kurumlar, inovasyon ve kalkınmayı besleyen sosyal düzenlemeyi sağlar.	Yeni sanayi odaklarında olduğu gibi tanımlamalar farklılık göstermektedir fakat hepsi kurumların hem örgütün içinde hem de dışında davranış düzenlemelerine öncüllük eder	Firmalar arası işlemlerin koordinasyonunda ve girişimsel aktivitenin dinamikleri konusunda sosyal düzenlemeler	Bölgesel inovasyon sistemleri gibi fakat kurumların rolü üzerine daha güçlü odaklanma vardır.
<i>Bölgesel Kalkınma</i>	Bölgesel görüş yenilikçi çevre ve aktörlerin bir atmosfer içinde yenilik yapma kapasitesi üzerine kuruludur.	Bölgesel görüş mekansal birlik (dayanışma) ve bölgenin esnekliği üzerine kuruludur. Bu esneklik inovasyonun bir parçasıdır.	Bölge, karşılıklı etkileşimli öğrenmenin ve yönlendirici düzenlemenin bir sistemi olarak görülür.	Sosyal düzenleme ve yığılmış üretim sistemleri arasında karşılıklı etkileşim	Çift dinamik: teknolojik ve tekno-örgütsel dinamikler; sosyoekonomik ve kurumsal dinamikler
<i>Kültür</i>	Güven ve karşılıklı ilişkiler kültürü	Endüstriyel bölge aktörleri arasında paylaşılan değerler: güven ve karşılıklık	Öğrenmenin kaynağı karşılıklı etkileşimdir.	Network ve sosyal karşılıklı etkileşim kültürü	Yeni sanayi odaklarındaki gibi fakat ekonomik ve sosyo-kültürel hayat arasındaki karşılıklı etkileşime daha güçlü odaklanma
<i>Aktörler Arasındaki İlişki Tipleri</i>	Destek alanının rolü: firmalar arasında, firmalarla firmanın ortakları, tedarikçiler ve müşterileri arasında stratejik ilişkiler	Network sosyal bir düzenleme örneğidir ve disiplinin kaynağıdır. Network hem rekabetin hem de işbirliğinin var olmasını olanaklı kılar.	Network, karşılıklı etkileşimli öğrenmenin bir örgütsel biçimidir.	Firmalar arası işlemler	Aktörlerin networkü
<i>Çevre ile İlişki Tipleri</i>	Aktörlerin, davranışlarını çevrelerindeki değişimlere uyarlama kapasitesi. Çok "yoğun" ilişkiler: destek alanının üçüncü boyutu.	Çevre ile ilişkiler bazı kısıtlamaları ve yeni fikirleri kabul ettirir; çevredeki değişimlere tepki vermek gerekir; "yoğun" ilişkiler, çevrenin sınırlı mekansal görüşü.	İçerideki özel ilişkiler ve çevrenin kısıtlamaları arasında denge vardır, "yoğun" ilişkiler	Topluluk düzenlemesinin ve sosyal yeniden üretimin dinamikleri	Bölgesel inovasyon sistemleri gibi

Kaynak: Frank MOULAERT ve Farid SEKIA, "Territorial Innovation Models: A Critical Survey", Regional Studies, Vol. 37.3, pp.289-302, 2003, s. 294.

Yukarıda listelenen bütün bu modeller, günümüzde çok boyutlu-çok düzlemli ilişkilerle ifade edilmektedir. Örtük/Kapalı bilgi yaklaşımı mekansal yakınlığın önemini vurgulasa da, sadece bölge içine odaklanarak bu kavramları anlamlandırmak artık yeterli olmamaktadır. Birlikte veya ortaklaşa öğrenme, network bütünleşmesi ile anlam kazanmakta ve değer yaratmaktadır. (Dulupçu,2006:241)

4.1.2. Firmaya Özgü Faktörleri Kapsayan Yaklaşımlar

Bir firmanın rekabet üstünlüğü/avantajı ve firma performansı birbirinden farklı kavramlar olsa da yapılan birçok çalışma bunların arasında anlamlı ilişkiler olduğunu da ortaya koymaktadır. (Ma, 2000; Fahy, 2000; Gimenez ve Ventura, 2002; Wang ve Lo, 2003; Wiklund ve Shepherd, 2003; Bowen ve Ostroff, 2004; Morgan vd., 2004; Ray vd., 2004).

Firmanın rekabet gücünü belirleyen çok sayıdaki etmen yukarıda birçok başlık altında tartışılmıştır. Tüm bunlara ek olarak literatürde firmanın kendine özgü yaş, ölçek yer seçimi, finansal yapısı gibi özelliklerinin de firmanın rekabet edebilirliğini ve performansını etkilediği ortaya konmuştur. (Wang ve Lo, 2003; Ketokivi ve Schroeder, 2004; Morgan vd., 2004 ; Neely, 2005; Falshaw vd.,2006; Ainuddin vd., 2007)

Çalışmanın bu bölümünde firmanın kendi karakteristiği ekseninde şekillenen ve ölçek, yaş, sahiplik yapısı gibi firmaya özgü faktörler bağlamında yapılan araştırmalar sonucu ortaya çıkan yaklaşımlar incelenecektir.

4.1.2.1. Firma Ölçeği: Gibrat Kanunu

Firma büyüme literatüründe Gibrat Kanunu (1931) birçok çalışmaya konu olmuş, farklı ülke ve sektörler için geçerliliği test edilmiştir. Gibrat kanunu, firma ölçeğinin ve firmaların büyüme oranlarının birbirinden bağımsız olduğunu ileri sürmektedir. Gibrat yasasına göre, farklı büyüklükteki işletmelerin büyüklük dağılımları çarpık ancak tesadüfi süreçlerle açıklanabilen bir yapıdadır. İşletmeler mevcut büyüklüklerinden bağımsız büyümeler gerçekleştirmektedirler. Bu bağlamda küçük işletmelerin gösterecekleri büyüme ile büyük işletmelerin gösterecekleri büyüme benzer yapıda olacak ve tesadüfi süreçlerle ifade edilebilecektir. (Rufin, 2007: 789) Ancak gerçekleştirilen ampirik çalışmalar genel olarak küçük işletmelerin daha hızlı

büyüdüğünü göstermektedir. Gibrat kanunu ile ilgili yapılan çalışmalar ve sonuçları aşağıdaki çizelgede gösterilmiştir.

Çizelge 42: Gibrat Kanunu Çalışmaları ve Sonuçları

ÇALIŞMA	VERİ	SONUÇLAR
Masnfield (1962)	1916-1957 döneminde çelik, petrol ve lastik üreten 1000 ABD firması	Örneklemin yaklaşık %50'sinde Gibrat kanunu geçersizdir. Küçük firmalar daha hızlı büyümektedir.
Samuels ve Chester (1972)	1960-1965 döneminde İngiltere'de finans sektörü dışında olan 183 firma	Gibrat kanunu geçersizdir. Küçük firmalar daha hızlı büyür.
Singh ve Whittingt (1975)	1948-1960 döneminde İngiltere'de finans sektörü dışında olan 1955 firma	Gibrat kanunu geçersizdir, büyük firmalar daha hızlı büyür.
Kumar (1985)	1960-1976 döneminde İngiltere'de imalat ve hizmet sektöründe bulunan 1747 firma	Gibrat kanunu geçersizdir. Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Hall (1987)	1972-1979 ve 1976-1983 dönemlerine imalat sanayindeki 1778 ABD firması	Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Evans (1987)	ABD'de 100 alt sektörde faaliyet gösteren 42339 firma	100 sektörün 89'unda küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Contini ve Revelli (1989)	1980-1986 döneminde 1170 İtalyan firması	Gibrat kanunu geçersizdir. Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Dunne, Roberts ve Samuelson (1989)	1967-1982 döneminde piyasaya yeni giriş yapıp imalat sanayinde olan 219754 ABD firması	Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Wagner (1992)	1978-1989 döneminde imalat sanayinde 7000 Batı Alman firması	Gibrat kanunu geçerli değildir, küçük firmaların daha hızlı büyüdüğüne dair kanıt bulunamamıştır.
Dunne ve Hughes (1994)	1980-1985 döneminde 2149 adet İngiliz firması	Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Mata (1994)	1983-1987 döneminde 3308 Portekiz imalat sanayi firması	Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Hart ve Oulton (1996)	1989-1993 döneminde 87109 İngiliz firması	Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Harhoff, Stahl ve Woywode (1998)	1989-1994 döneminde 10902 Batı Alman firması	Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Almus ve Nerlinger (2000)	1989-1996 döneminde imalat sanayinde 39355 Batı Alman firması	Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Heshmati (2001)	1993-1989 döneminde mikro ölçekli 5913 İsveç firması	Sonuçlar tahmin yöntemine duyarlılık göstermektedir
Lotti, Santarelli ve Vivarelli (2001)	1987-1993 döneminde çalışan sayısı 5'den az 129, çalışan sayısı 5'den fazla 85 mikro firma	Başlangıçta küçük firmalar daha hızlı büyümekte, girişten birkaç yıl sonra Gibrat kanunu lehine sonuçlar
Becchetti ve Trovato (2002)	1989-1997 döneminde çalışan sayısı 50'den az olan 1144 firma, çalışan sayısı 100'den az olan 1427 firma ve	Büyük firmalar için Gibrat kanunu geçerlidir, küçük firmalar için Gibrat kanunu geçerli değildir

	çalışan sayısı 100'den fazla olan 462 firma	
Goddard, Wilson ve Blandon (2002)	1980-1996 döneminde 443 Japon firması	Gibrat kanunu geçersizdir, uzun dönemde ölçekle büyüme arasında pozitif ilişki belirlenmiştir
Fotopoulos ve Louri (2001)	1992 ve 1997 döneminde imalat sanayinde 2640 Yunan firması	Özellikle hızlı büyüyen firmalar için firma ölçeğinin firmanın büyümesi üzerinde negatif etkili olduğu
Becchetti ve Trovato (2002)	50 çalışanda az 1114, 100 çalışandan az 1427, 100 çalışandan fazla 462 İtalyan firması	Finansal kısıtlar altında Gibrat kanunu küçük ve orta ölçekli firmalar için reddedilirken, büyük firmalar için geçerlidir
Oliveria ve Fortunato (2006)	1990-2001 döneminde 7653 Portekiz firması	Gibrat kanunu geçersizdir. Küçük firmalar daha hızlı büyümekte
Coad (2007)	1996-2002 döneminde 20'den fazla çalışanı olan Fransız firmaları	Küçük firmalar için ölçekle büyüme arasında negatif bir ilişki, büyük firmalar için pozitif bir ilişki söz konusudur
Petrunia (2008)	1986-1995 döneminde Kanada'da faaliyet gösteren firmalar	Gibrat kanunu geçersizdir. Küçük firmalar daha hızlı büyümekte

4.1.2.2. Firmanın Yaşı ve Büyüme

Ölçek ve firma büyümesi ilişkisinin yanında firmanın yaşı ve büyüme arasındaki ilişki de birçok araştırmaya konu olmuştur. Firma yaşının büyüme üzerindeki etkilerini araştıran öncü çalışmalardan biri Fizaine (1968) tarafından yapılmıştır. Fizaine bu çalışmasında firma yaşının, büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu ve büyüme oranlarının varyansının yaş ile birlikte azaldığını bulmuştur. Dunny (1989) de Amerikan firmaları üzerinde yaptığı araştırmasında aynı bulguyu destekleyen sonuçlar elde etmiştir.

Firma yaşı ve firma büyümesi arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar aşağıdaki çizelgede sonuçlarıyla birlikte sunulmaktadır.

Çizelge 43: Firma Yaşı ve Büyüme İlişkisi Çalışmaları

ÇALIŞMA	VERİ	SONUÇLAR
Evans (1987)	1976-1980 dönemi 100 endüstride faaliyet gösteren 105186 ABD firması (çalışan sayısı endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Philips ve Kirchhoff (1989)	1976-1986 dönemi 500'den az çalışanı olan imalat ve hizmet sektöründeki ABD firmaları	Firma yaşı ile büyüme arasında pozitif yönlü ilişki

Bourlakis (1990)	1966-1986 dönemi imalat sektöründe 633 Yunan firması (çalışan sayısı endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Firtzroys ve Kraft (1991)	1977-1979 dönemi metalurji endüstrisinde 51 Batı Alman firması (satış hacmi endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Das (1995)	1983-1988 dönemi bilgisayar endüstrisinde 51 Hindistan firması (satış hacmi endeksli)	Büyük firmaların düşük büyüme oranı göstermesine karşın yaş ile büyüme arasında pozitif ilişki
Liu, Tsou ve Hammitt (1999)	1990-1994 dönemi elektronik endüstrisinde 915 Tayvan firması	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Goedhuys ve Sleuwaegen (2000)	1995-1996 döneminde Fildişi Sahili Cumh. imalat sektöründe 230 firma (satış hacmi endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında pozitif yönlü ilişki
Goedhuys ve Sleuwaegen (2002)	1995-1996 döneminde Fildişi sahili Cumhuriyetinde tarım ve tekstil ürünlerinde 185 firma (çalışan sayısı ve satış hacmi endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Shanmugam ve Bhaduri (2002)	1989-1990 ve 1992-1993 dönemlerinde imalat sektöründe 392 Hindistan firması (satış hacmi endeksli)	Büyük firmaların düşük büyüme oranı göstermesine karşın yaş ile büyüme arasında pozitif ilişki
Oliveira ve Fortunato (2003)	1990-1999 döneminde imalat sektöründe 9319 Portekiz firması (çalışan sayısı endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Fotopoulos ve Louri (2004)	1992-1997 döneminde 2640 adet Yunan firması (çalışan sayısı endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Pena (2004)	1997-1998 döneminde yeni kurulan 114 İspanyol firması (çalışan sayısı endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Reichstein ve Dahl (2004)	1994-1996 döneminde imalat ve hizmet sektöründe 8739 Danimarka firması (çalışan sayısı ve ciro endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Yasuda (2005)	1992-1998 döneminde imalat sektöründe 14000 Japon firması (çalışan sayısı endeksli)	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki
Huynh ve Petrunia (2009)	1985-1997 döneminde 19000 Kanada firması	Firma yaşı ile büyüme arasında negatif ilişki

4.1.2.3. Firmanın Faaliyet Yeri ve Lokasyon Teorisi

Firmanın performansı kendine özgü faktörlerle birlikte aynı zamanda faaliyet gösterdiği çevreye de bağlı olabilmektedir. Dolayısıyla faaliyet gösterilen bölge gerek pozitif gerekse negatif dışsallıklar yoluyla firmanın performansını etkileyebilmektedir. (Storey, 1994:123)

1909 yılında Alfred Weber tarafından ortaya konulan endüstriyel lokasyon teorisi, sanayi faaliyetleriyle uğraşan firmaların en uygun lokasyonu ne gibi faktörler ışığında seçeceği sorusuna yanıt aramaktadır. Weber modeli, daha sonra Palander (1935), Hoover (1948), Lösch (1954), Isard (1956), Greenhut (1956), Smith

(1966,1981) ve Webber (1972) tarafından çeşitli eleştiri, ekleme ve yeniliklere uğramıştır.

Lokasyon teorisi ile ilgili yaklaşımlar neoklasik, davranışsal ve yapısal olmak üzere üç ana başlık altında incelenebilir. (Yavan,2006:93)

Neoklasik lokasyon teorisi gerek bölgesel iktisatçılar tarafından (Moses, 1958; Alonso, 1964, 1967; Beckmann, 1968; Beckmann ve Thisse, 1986; McCann ve Sheppard, 2003), gerekse coğrafyacılar tarafından yapılan (Rawstron, 1959; Smith, 1966, 1981, 1987, 2000a, 2000b; Hamilton, 1967; Birkin ve Wilson, 1986; Gregory, 1981; Gertler, 2000) çok sayıda çalışma ile zenginleştirilmiştir. Bu yaklaşım, talep faktörünü sabit tutarak, firma için en az maliyetli lokasyonu belirlemeyi amaçlamaktadır. Yaklaşımın odağı, üretim maliyetleri yani arz üzerinedir. (Weber,1929)

Davranışsal lokasyon teorisi ise, kaynağını 1955 yılında Simon'un ve 1963 yılında Cyert ve March'in ortaya koyduğu davranışsal firma teorisinden almaktadır. Davranışsal yaklaşımı ele alan çok sayıda araştırma yapılmıştır (Pred, 1967, 1969; Krumme, 1969; Claus ve Claus, 1971; Townroe, 1972; Walker, 1975; Webber, 1972; Carr, 1983; Wood, 1987). Davranışsal yaklaşım, firmanın karar verme süreci üzerine odaklanarak yeni bir perspektif yaratmıştır. Bu yaklaşım neoklasik teorinin tam rekabet, rasyonel ve mükemmel bilgi ile donanmış firmalar, kârını maksimize etmeye çalışan girişimciler (homo economicus) varsayımlarına karşı çıkarak; eksik rekabet, yetinmeciler ve sınırlı bilgiye sahip firmalar, tatmin edici/doyurucu kâra razı olan girişimciler ve belirsiz bir ortamda lokasyon kararı veren firmalar varsayımlarını ortaya koymuştur. (Hayter, 1997:80).

1970'li yılların başından itibaren ise radikal/marksist felsefenin coğrafya içinde giderek önem kazanması yapısal bir lokasyon teorisinin gelişmesine yol açmıştır (Boddy,1987:57). Bu yaklaşım lokasyon seçimini politik ekonomiye ve Marksist analize başvurarak çözümlenmeye çalışmaktadır (Massey, 1977; Storper, 1981). Yapısalcılara göre, lokasyon seçimi tümüyle sosyal, siyasal ve ekonomik şartlara ve süreçlere bağlı olarak meydana gelmektedir (Smith, 1981:142). Yapısalcı teoriye göre lokasyon teorisi, yatırım teorisinin bir parçası, yatırım teorisi ise genel kapitalist birikim teorisinin bir parçasıdır. Yani, lokasyon seçimi yatırım seçimidir ve yatırım seçimi de tümüyle sermaye birikim sistemine bağlıdır (Walker ve Storper,1981).

Sonuç olarak genel bir değerlendirme yapıldığında, neoklasik lokasyon teorisi, firmanın lokasyon seçimini maliyeti minimize, karı maksimize etme bakımından; davranışsalci lokasyon teorisi karar verme ve pazarlık süreci bakımından; yapısalci lokasyon yaklaşımı ise kapitalist üretim sistemindeki sosyo-ekonomik ve siyasal süreçler ile emek-sermaye ilişkileri bakımından ele almaktadır.

Firmaların yer seçimi ile ilgili olarak yapılmış çalışma sayısının fazlalığına karşın KOBİ'lere özgü lokasyon çalışmaları son derece sınırlıdır. Bruinsma ve Rietveld.(1997) ve Noort (1999) KOBİ'lerin lokasyon seçimi davranışlarını araştırdıkları çalışmalarında KOBİ'lerin büyük firmalara kıyasla yer seçimi yaparken stratejik bir planlamada bulunmadıklarını, kısa dönemli kararlar aldıklarını, (örneğin firmanın büyümesi halinde genişleyebilecek mekanın bulunup bulunmaması gibi), genellikle ucuz yerleri seçtiklerini, işler büyüdükçe taşınmayı tercih ettiklerini, şehir merkezinde yapılanmaya çalıştıklarını ortaya koymuşlardır.

4.1.2.4. Firmaya Özgü Diğer Faktörler ve Etkileri

Firmaya özgü özellikler bağlamında değinilmesi gereken diğer bir faktör de yönetimin niteliğidir. Klasik firma teorisinde, küçük ölçekli ve yöneticinin firma sahibi olduğu tek tip bir firmadan söz edilirken, klasik teorinin ortaya çıkışından itibaren yönetimi ve ölçeği açısından farklı tipte firmalar görülmeye başlanmıştır. (Monsen ve Down,1965:221). Anket yöntemini kullanarak KOBİ'ler üzerinde yaptıkları çalışmada Hay ve Kamshad (1994), yönetici kontrolündeki firmaların büyümeyi daha çok amaçladıklarını saptamışlardır. Bunun yanında sahip yönetimindeki KOBİ'lerin daha düşük büyüme oranlarına sahip olduklarını ortaya koymuşlardır. Niskanen ve Niskanen (2007), Hay ve Kamshad (1994) tarafından ortaya konulan sonuçları destekleyici yönde yönetici kontrolündeki firmaların daha yüksek büyüme oranlarını yakaladıklarını ifade etmektedirler. Böyle bir sonucun, yöneticilerin büyümeyi amaçlamalarından ve bu doğrultuda risk almaya daha yatkın olmalarından kaynaklandığına işaret etmektedirler.

Firma büyümesini etkileyen faktörler arasında firmaların finansal yapısı da yer almaktadır. Finansal koşulların firma büyümesi üzerindeki etkilerini araştıran ampirik çalışmalar sınırlı sayıdadır. Mikro ve küçük ölçekli İsveç firmaları üzerine yaptığı çalışmada Heshmati (2001), büyüme göstergesi olarak varlıkların kullanıldığı durumunda borçların firma büyüme oranını negatif, satışların kullanıldığı durumunda

pozitif etkilediğini tespit etmiştir. Ancak büyüme göstergesi olarak çalışan sayısının ele alınması durumunda borçların firma büyüme oranları üzerinde hiçbir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Becetti ve Trovato (2002) yaptıkları çalışmalarında ise borç oranının, 50'den az çalışanı olan firmaların büyüme oranlarını negatif yönde etkilediğini vurgulamaktadırlar.

Fotopoulos ve Louri (2004) imalat sektöründe faaliyet gösteren 2.640 Yunan firması üzerine yaptıkları çalışmada, finansal yapının firma büyümesi üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla, toplam yükümlülüklerin muhasebe değerinin toplam varlıklara oranı olarak tanımlanan borç/öz sermaye oranını kullanmışlardır. 1992-1997 dönemine ait verilerle yapılan analizlerde, borç/öz sermaye oranının firma büyümesini negatif yönde etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Honjo ve Harada (2006), küçük ve orta ölçekli Japon firmalarının büyüme dinamiklerini analiz etmek amacıyla ölçek ve yaş değişkenlerinin yanında nakit akışı ve borç-varlık oranını kullanmışlardır. Finansal yapıya ilişkin olarak kullanılan nakit akışının katsayısı, istihdam ve toplam varlık büyüme modellerinde pozitif çıkmıştır.

Du ve Girma (2009), Çin'de faaliyet gösteren firmaların finans kaynakları ile büyümeleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmanın sonucunda finans kaynağını temsil eden değişkenlerin, büyük firmalara göre KOBİ'lerin büyümesini daha çok etkilediği tespit edilmiştir.

Tüm bu çalışmaların dışında Variyam ve Kraybill (2002) ile Audretsch ve Mahmood (1994) tarafından KOBİ'ler için, yapılan analizlerde, çok tesisli firmaların tek tesisli firmalardan daha yüksek büyüme hızlarını yakaladıkları tespit edilmiştir.

Dışarıdan danışmanlık almanın firma büyümesi üzerine etkilerini araştıran Robson ve Bennett (2000), nedensellik yönünün tam olarak kestirilmesinin kolay olmamasına rağmen, danışmanlık hizmetinden faydalanma ile firma büyümesi arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu vurgulamaktadırlar.

4.2. KOBİ'LERE SAĞLANAN KAMUSAL DESTEKLERİN PERFORMANS ÜZERİNE ETKİLERİ: LİTERATÜR TARAMASI

Yukarıda firma teorisinin KOBİ'lere yönelik yansımaları tartışılmış ve KOBİ'lerle ilgili yapılan teorik ve ampirik çalışmalar çerçevesinde yaklaşımlar değerlendirilmiştir. Bu kısımda ise KOBİ'lere verilen kamusal desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerini ölçmeye yönelik literatürdeki çalışmalar ve bulguları sunulmaktadır.

Öncelikli olarak yapılan çalışmaların 2000'li yıllarda ağırlık kazandığı dikkatleri çekmektedir. Bunun temel sebebinin ise fordizmin çöküşü ve liberal politikaların yükselişiyle birlikte yeni bir yapılanma içine giren ülke ekonomilerinin KOBİ'lerin artan önemini 80'li yıllardan itibaren iyice fark etmiş olmalarının sonucu bu firmalara yönelik destek mekanizmalarını yoğunlaştırmış olması muhtemeldir. 1990'lı yıllar itibariyle sağlanmaya başlayan destekler çalışmalarda ortalama 7-8 yıl süreyle incelenerek firmaların performansları üzerindeki etkileri ortaya konmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla çalışmaların sonuçlarının 2000'li yıllarda ortaya çıkmış olması bu süreçle açıklanabilmektedir.

Çalışmalarda kullanılan örneklem sayılarının da oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Bu bağlamda en büyük örneklem ile gerçekleştirilmiş çalışma Negri(2006)'nin Brezilya'daki 80,000 KOBİ üzerinde Ar-Ge ve Teknoloji geliştirme desteklerinin etkilerini araştırdığı çalışmasıdır. En küçük örneklemler ise Sarder, Ghoshi ve Rosa (1997)'nin 272 KOBİ ile Bangladeş'te eğitim, danışmanlık ve finansman desteklerinin etkilerini araştırdığı çalışmalarıdır.

Araştırmaya konu olan destek programları genel olarak Ar-Ge, Teknoloji Geliştirme, Teknoloji İyileştirme Destekleri etrafında yoğunlaşmaktadır. Bu da KOBİ'lere yönelik olarak dünyada sağlanan desteklerin bu yönde ağırlık kazanmış olması ile örtüşür bir durum sergilemektedir.

Çalışmalarda farklı regresyon modelleri kurularak desteklerin KOBİ performansı üzerindeki etkileri araştırılırken; ağırlıklı olarak Farklar Yönteminde Farklar Modeli (DID), Logit ve Probit Modelleri kullanıldığı görülmektedir.

Firma performans kriteri olarak ise genel olarak eleman sayısındaki değişim, üretim hacmindeki değişim, satış hacmindeki değişim ve karlılık oranlarındaki değişim kullanılmıştır.

Literatürdeki Türkiye KOBİ'leri için yapılmış tek çalışma Özçelik ve Taymaz (2008)'in 300 KOBİ üzerinde yaptıkları TTGV ve TİDEB Ar-Ge destekleri ile ilgili çalışmalarıdır.

Çalışmaların bulguları değerlendirildiğinde ise desteklerin firma performansını olumlu etkilediği sonucu rahatlıkla görülebilir. Analizlerin sonuçları her bir çalışma için ayrı ayrı aşağıdaki çizelgede sunulmuştur.

Çizelge 44: Kamusal Destekler ve KOBİ Performansına Etkileri İçin Literatür Taraması

Çalışma	Ülke / Çalışma Dönemi	Örneklem	Destek	Yöntem	Performans Kriteri	Bulgular
Sarder, Ghoshi ve Rosa(1997)	Bangladeş / (1990-1992)	272 KOBİ	Eğitim, Danışmanlık ve Finansman Destekleri	MANOVA Regresyon Analizi	Eleman sayısı Üretim hacmi Satış hacmi	Destek kullanan firmaların satışları istihdamı ve üretkenliği %5-16 arası artış göstermiştir.
Jarmin (1998)	ABD / (1987-1992)	6,544 KOBİ	MEP, Teknik Danışmanlık ve Teknoloji İyileştirme Desteği	Farklar Yönteminde Farklar ile Regresyon (DID) (Sabit Etkiler Modeli)	İşçi başına yaratılan katma değer	Destek kullananların işçi başına üretkenliği %2-6 arası artış göstermiştir
Jarmin (1999)	ABD / (1987-1992)	17,541 KOBİ	MEP, Teknik Danışmanlık ve Teknoloji İyileştirme Desteği	Basit En Küçük Kareler (OLS) ve DID Probit Model	İşçi başına yaratılan katma değer	Destek kullananların işçi başına üretkenliği %3-16 arası artış göstermiştir
Alvarez ve Crespi (2000)	Şili / (1992-1996)	365 KOBİ	PROCHILE, İhracatı Geliştirme Desteği	Sabit Etkiler Regresyonu Tobit model	İhracat miktarı Teknoloji kullanımı Yeni ihraç pazarı	Destek kullananların teknoloji kullanımını artmış ancak yurtdışı satışlarında bir değişim olmamıştır.
Revesz ve Lattimore (2001)	Avusturalya / (1994-1997)	1,818 KOBİ	Ar-Ge Teşvik Desteği ve İhracatı Geliştirme Desteği	Panel Regresyonu, Logit	İhracat miktarı Ar-Ge harcamaları İşgücünün üretkenliği Hayatta kalma	Destek alanların ihracatı %3 artarken üretim hacmi değişmemiştir. Ar-Ge Desteğinin herhangi bir etkisi bulunamamıştır.
Roper ve Dunas (2001)	İrlanda / (1991-1995)	1,406 KOBİ	Eğitim, Yatırım Teşviki ve Finansman Destekleri	Regresyon ve Probit Model	Satış oranları Karlılık Eleman sayısı	Destek kullananların istihdamı %10-20 arası artış gösterirken desteğin satış hacmi ve karlılık üstünde bir etkisi olmamıştır
Wren ve Storey (2002)	İngiltere / (1988-1996)	4,326 KOBİ	Girişimciler için Pazarlama ve Danışmanlık Desteği	Hayatta Kalma Modelleri ve DID , Oransal Tehlike Modeli, Probit Model	Satış hacmi Eleman sayısı	Destek kullananların satışları %3-7 arası artış gösterirken, istihdamda bir etki saptanamamıştır.

Motohashi (2002)	Japonya / (1986-1999)	1,360 KOBİ	CAL, Teknoloji İyileştirme ve Danışmanlık Desteği	Sabit Etkiler Regresyonu Probit Model En Küçük Kareler İki Aşamalı Heckman Tahmini	Satış hacmi	Destek alanların satış hacmi %1-3 artış göstermiştir.
Francis ve Dodd (2003)	Kanada / (1996-1997)	500 KOBİ	IBD, İhracatı Geliştirme Desteği	ANOVA	Yurtdışı satışlar	Destek alan firmaları yurtdışı satışları %10 artmıştır
Aerts ve Czarnitzki (2004)	Belçika / (1998-2000)	776 KOBİ	Ar-Ge Desteği	Propensity Score Matching (PSM) Probit Model	Eleman sayısı Patent sayısı İhracat oranı Sermaye yoğunluğu İşçi başına nakit akışı	Destek alanlarda Ar-Ge harcamaları %3 artmış fakat değişkenler üzerinde bir etki saptanamamıştır.
Tan ve Lopez-Acevedo (2005)	Meksika / (1991-1995)	564 KOBİ	CIMO, Entegre Teknik Danışmanlık ve Eğitim Desteği	Üretim fonksiyonları ve DID	Üretim miktarı	Destek alanların üretim miktarında % 11 oranında bir artış tespit edilmiştir.
Chudnovsky vd. (2006)	Arjantin / (1998,2001-2004)	414 KOBİ	FONTAR, Ar-Ge ve Teknoloji Geliştirmek için Eşleştirme Desteği	DID	İnovasyon eğilimi Satış hacmi İşgücünün üretkenliği	Destek alanlarda inovasyon eğilimi %54-79 artış göstermiş, hiçbir firmada yeni ürün geliştirilememiş, işgücünün üretkenliğinde bir değişim bulunmamıştır.
De Negri vd. (2006)	Brezilya / (1996-2003)	80,000 KOBİ	ADTEN, Ar-Ge ve Teknoloji Geliştirme Desteği Programı	DID İki Aşamalı Heckman Tahmini	Ar-Ge harcamaları Satış hacmi Eleman sayısı İşgücünün üretkenliği	Destek alanlarda Ar-Ge harcamaları %50-90 artmış fakat diğer değişkenlerde bir artış saptanamamıştır.
Tan ve Lopez-Acevedo (2007)	Meksika / (1995-2001)	1,233 KOBİ	CIMO, Entegre Teknik Danışmanlık ve Eğitim Desteği COMIPTE ve CRECE, Teknoloji İyileştirme Des.	Üretim fonksiyonları ve DID	Teknolojiye uyum Satış hacmi Üretim hacmi	Destek alanlarda teknolojiye uyum %9-14 artmış fakat diğer değişkenlerde bir etki saptanamamıştır.

Benavente, Crespi ve Maffioli (2007)	Şili / (1998-2002)	439 KOBİ	FONTEC, Teknoloji Transferi ve Ar-Ge Desteği	DID	Ar-Ge'de yeni süreçler ve ağ kurma Satış hacmi İhracat oranı İşgücünün üretkenliği	Destek alanlarda Ar-Ge eğilimi ve ağ kurma oranı %40 artarken, ihracat ve işgücünün üretkenliği değişmemiştir
Criscuolo (2007)	İngiltere / (1985-2004)	36,000 KOBİ	RSA, Yeni Girişim ve Modernizasyon Desteği	Sabit Etkiler Modeli DID En Küçük Kareler	Eleman sayısı Yatırım miktarı	Destek alanlarda istihdam artışı %16, yatırım artışı ise %30 olarak ölçülmüştür
Mole vd (2008)	İngiltere / (2003-2005)	2,282 KOBİ	Danışmanlık Desteği	Sabit Etkiler Regresyonu Probit model En Küçük Kareler	Eleman sayısı Satış hacmi	Destek alanlarda eleman sayısı %4-11 artış, satış hacminde bir değişme olmamıştır.
Özçelik ve Taymaz (2008)	Türkiye / (1996-2005)	300 KOBİ	TTGV Ar-Ge Destekleri ve TÜBİTAK (TİDEB) Ar-Ge Destekleri	DID	Ar-Ge yoğunluğu	Deney grubunda Ar-Ge eğilimi %2,6 artarken kontrol grubunda bir değişim saptanmamıştır.
Morris ve Stevens (2009)	Yeni Zelanda / (2000-2006)	1,130 KOBİ	Danışmanlık Desteği	Dinamik Panel Modelleri ve DID	Satış hacmi	Destek alanlarda satışlar %8-20 artış göstermiştir.
Castillo vd. (2010)	Arjantin / (1999-2007)	1,266 KOBİ	PRE, Danışmanlık ve Finansman Desteği	Propensity Score Matching ve DID Logit Model	Eleman sayısı Reel ücret İhracat oranı	Destek alan firmalarda reel ücretler %1.4, ihracat %1.8, istihdam ise %14.9 artmıştır

BEŞİNCİ BÖLÜM
KOSGEB TARAFINDAN SUNULAN GENEL DESTEK
PROGRAMININ FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ:
BATI AKDENİZ BÖLGESİNDE BİR UYGULAMA

Çalışmanın ikinci bölümünde ayrıntılı olarak tartışıldığı üzere Genel Destek Programı KOSGEB tarafından KOBİ'lerin daha kaliteli ve verimli mal/hizmet üretmelerini sağlamak, rekabet güçlerini arttırarak yurtiçi ve yurtdışı pazar paylarını arttırmak için sunulan bir destek programıdır. İçerdiği on üç ayrı destek ile de çok geniş bir yelpazede KOBİ'lere destek hizmeti sağlamaktadır. Söz konusu bu hizmetlerin KOBİ'lerin performansı üzerinde etkili olduğu düşünülmektedir. Çalışmanın bu bölümünde bu kapsamda, genel destek programı dahilinde sunulan desteklerin etkisi belirlenen coğrafya ve örneklem üzerinde ayrı ayrı incelenmiştir.

Bu bölümün ve aynı zamanda tez çalışmasının amacı KOSGEB tarafından sunulan genel destek programının KOBİ performansı üzerinde etkisi olup olmadığını; varsa etki düzeyinin tespit edilmesidir. Ayrıca genel destek kapsamındaki farklı desteklerin firma performansını belirleyen farklı kriterlerden hangileri üzerinde daha etkili olduğu ortaya konulmaya çalışılacaktır. Bu amaç dahilinde elde edilecek sonuçlar Göller Bölgesi (Isparta, Burdur) örneğinde sınırlandırılarak değerlendirilecektir. Araştırma kapsamında Isparta ve Burdur illerinde 2008-2011 döneminde KOSGEB Genel Destek Programından faydalanmış 147 KOBİ ve bu işletmelerle benzer karakteristik özelliklere sahip olan (sektör, ölçek, bölge ve firma yaşı itibariyle) ve herhangi bir destek sisteminden faydalanmamış 147 KOBİ olmak üzere toplamda 294 KOBİ'nin bulguları incelenmiştir.

Çalışmanın bu kısmında öncelikle Göller Bölgesinin ekonomik ve sosyal yapısının sunulmasının uygun olduğu düşünülmektedir. İlerleyen başlıklarda desteklerin etkileri tartışılırken bu yapının önceden ortaya konmuş olması önem arz etmektedir. Akabinde araştırma tasarımı ortaya konularak, örneklem rakamları ve özellikleri açıklanmaktadır. Sonrasında ise çalışmada uygulanacak metodoloji, analiz yöntemleri, değişkenler ve veri seti sunulmaktadır. Araştırma bulguları tanımlayıcı istatistiklerle başlayarak, genel destek programındaki desteklerin ayrı ayrı değerlendirilmesi ile son bulmaktadır.

5.1. GÖLLER BÖLGESİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISININ GENEL ÖZELLİKLERİ

Çalışmanın kapsamını oluşturan Isparta ve Burdur illeri Batı Akdeniz Bölgesi sınırlarında yer almaktadır. Bu iki il, Antalya ile birlikte, 22 Eylül 2002 tarihli ve 24884 sayılı Resmi Gazete’ de yayımlanarak yürürlüğe giren 2002/4720 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı kapsamında TR61 - Düzey 2 İstatistiki Bölge Birimi olarak kodlanmıştır.

Batı Akdeniz Bölgesi sosyo-ekonomik gelişmişlik açısından, Türkiye’nin önde gelen bölgelerinden biri olarak görülmektedir. Göller Bölgesi olarak tanımlanan Isparta ve Burdur illeri toplamda 15.115 km²’lik yüzölçümü ile Türkiye’nin %1,96’sını ve 661.772’lik nüfusuyla da ülkenin %0.89’unu oluşturmaktadır.⁸¹ Her iki ilin yıllık ortalama nüfus artış hızının pozitif olması kentleşme ve göç konularının bölge açısından uzun vadede önem arz edeceğini göstermektedir. Bununla birlikte, illerde eğitimli nüfus oranının oldukça yüksek olmasında Akdeniz, Süleyman Demirel ve Mehmet Akif Üniversitelerinin önemli bir payı bulunmaktadır. (Sungur, Şentürk, Dulupçu, 2007)

İller düzeyinde gelişmişlik sıralamasında Isparta 28’inci, Burdur ise 31’incidir.⁸² Ayrıca Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu (URAK)’ın⁸³ yapmış olduğu İller Arası Rekabet Endeksi 2009-2010 araştırma sonuçlarına göre Isparta 18’inci, Burdur ise 41’inci sırada yer almaktadır. Yine URAK’ın yapmış olduğu yaşam kalitesi araştırmasında Isparta Türkiye’nin en yaşanılabilir 6’ncı, Burdur ise 38’inci ili olarak gösterilmiştir. Ekonomi ve Dış Politika Araştırmalar Merkezi’nin (EDAM)⁸⁴ 2009 yılında yapmış olduğu Rekabet Endeksi Araştırmasına göre ise Isparta 21’inci, Burdur ise 27’inci sırada yer almaktadır

Bölgenin kilometrekareye 72 kişi olan nüfus yoğunluğu, 94 kişi olan ülke nüfus yoğunluğunun altındadır. Isparta ve Burdur sırasıyla 51 ve 37 kişi ile bölge ve ülke ortalamasının altındadır. Türkiye’de 2004 yılında kişi başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) değeri 2.146 \$ iken, bölgedeki iki ilin kişi başı GSYİH değeri Isparta ve Burdur için sırasıyla 1.510 \$ ve 1.951 \$’dır. Söz konusu iki değer de ülke ortalamasının

⁸¹ www.tuik.gov.tr (01/07/2012)

⁸² www.kalkinma.gov.tr (01/07/2012)

⁸³ www.urak.org (01/07/2012)

⁸⁴ www.edam.org.tr (01/07/2012)

altındadır. ⁸⁵ Gayri Safi Katma Değer (GSKD)⁸⁶ açısından bakıldığında ise karşılaştırmalı değerler aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır. TÜİK tarafından il bazında açıklanan veri bulunmadığından dolayı değerlendirme bölge itibariyle sunulmaktadır.

Çizelge 45: GSKD Açısından Türkiye ve TR61 Bölgesi Karşılaştırması (2004-2008)

	2004	2005	2006	2007	2008
TR61	8,661 TL	9,889 TL	11,215 TL	12,351 TL	13,236 TL
	6,048 \$	7,337 \$	7,785 \$	9,503 \$	10,334 \$
Türkiye	7,307 TL	8,338 TL	9,632 TL	10,744 TL	12,020 TL
	5,103 \$	6,187 \$	6,686 \$	8,267 \$	9,384 \$

Kaynak:www.tuik.gov.tr (01/07/2012)

Çizelgeden de görüldüğü üzere Batı Akdeniz Bölgesinin ülke ekonomisine sağladığı katma değer 2004-2008 yılları itibariyle sürekli bir artış göstermiştir. Yine aynı dönem itibariyle yaratılan katma değer Türkiye ortalamasının üzerinde seyretmiştir. Bu durum, Batı Akdeniz Bölgesi'ndeki üreticilerin ekonomik faaliyetlerinin kişi başına düşen değerinin Türkiye ortalamasına göre daha yüksek olduğunu göstermektedir.

GSKD'nin sektörel dağılımı incelendiğinde bölgenin yarattığı GSKD'nin %70'ini hizmet sektörü, % 14'ünü sanayi sektörü ve % 14'ünü de tarım sektörü oluşturmaktadır Batı Akdeniz Bölgesi tarım ve hizmetler sektörlerinde Türkiye ortalamasının üzerinde iken sanayi sektöründe Türkiye ortalamasının gerisinde seyretmektedir.

Çizelge 46: Sektörler İtibariyle GSKD Karşılaştırması

SEKTÖRLER	YIL	TR61	PAY	(1000TL)
				TÜRKİYE
TARIM	2004	3.140.996	16,2	52.997.645
	2008	4.742.685	14,4	72.274.585
SANAYİ	2004	2.835.729	14,6	138.411.772
	2008	4.844.194	14,7	232.475.082
HİZMET	2004	13.449.844	69,2	303.474.641
	2008	23.355.001	70,9	549.835.548
TOPLAM GSKD	2004	19.426.569		494.884.058
	2008	32.941.880		854.585.214

Kaynak:www.tuik.gov.tr (01/07/2012)

⁸⁵ www.tuik.gov.tr (01/07/2012)

⁸⁶ Bölgesel gayri safi katma değer(GSKD), bir bölgede yerleşik ekonomik birimlerin belli bir dönemde bu bölgedeki ekonomik faaliyetleri sonucunda ürettikleri mal ve hizmetlerin değerinden, bu üretimde bulunabilmek için kullandıkları mal ve hizmetler değerinin çıkarılması sonucu elde edilen değerdir. Bölgesel GSKD, İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflaması Düzey 2, 26 bölgeye göre cari fiyatlarla, tarım, sanayi ve hizmetler ayrıntısında yıllık olarak hesaplanmaktadır.

Bölge illerinde istihdam göstergeleri değerlendirildiğinde; iki ilde de tarım sektörü çalışanlarının ağırlıkta olduğu görülmektedir. Ücretli çalışanların toplam istihdama oranında Bölgedeki her iki ilde de Türkiye ortalaması altında değerlere sahiptir. Batı Akdeniz Bölgesinde işsizlik oranı (% 10.3) Türkiye ortalamasının altındadır. Aynı şekilde işgücüne katılma ve istihdamda bölge değerleri Türkiye değerlerinin üzerindedir.(Dulupçu ve Sungur,2007:17)

Isparta ilinin sektör odakları tekstil, gıda ve orman ürünleri sektörlerinde toplanmaktadır. Bu durum faktör üstünlüklerinden ileri gelmektedir. Emek yoğun sektörlerden sermaye yoğun sektörlere geçilememesi, ilin sanayi yapısında kaynakların değerini düşürmektedir. İlde odak sektörler her ne kadar içe yönelik kaynak avantajı ile söz edilse de, dışa yönelik ekonomilere ihtiyaç duyulabilmektedir. Ancak, içe yönelik kaynaklara dayalı yatırımlar daha karlı görülmektedir. Bu bağlamda gıda endüstrisi Isparta ve Burdur tarımına dayalı olarak gelişmektedir. Tekstil sektörünün ise ilde öne çıktığı söylenebilir. Bu sektörler dışında odaklanılan diğer sektörler kozmetik, makine metal işleme sanayi, taş ve toprağa dayalı sanayi olarak karşımıza çıkmaktadır. Isparta ilinde ikisi şehir merkezinde dört tane küçük sanayi sitesi bulunmaktadır. 1990'lı yıllarda faaliyete geçen Süleyman Demirel Organize Sanayi Bölgesi ilin teşvik kapsamına alınmaması nedeniyle sıkıntı yaşamaktadır. Ayrıca Yalvaç ilçesi sahip olduğu deri üretimi kapasitesiyle yakın zamanda bir Deri Organize Sanayi Bölgesine sahip olacaktır (Dulupçu vd., 2007).

Burdur ilinde tarım işkolu dışında hayvancılık, mermer ve benzeri madenlerin işlenmesi alanlarında faaliyet gösteren sektörler diğer sektörlerle nispeten daha gelişmiş durumdadır. (Dulupçu vd., 2005) Süleyman Demirel Organize Sanayi Bölgesinin her iki ile yakın kurulması, Isparta ve Burdur imalat sanayinin birlikte ve iç içe geçmiş bir gelişme izlemesini beraberinde getirmiştir. Burdur'da üçü şehir merkezinde toplam beş Küçük Sanayi Sitesi (KSS) bulunmakta, sanayi sitelerinde genellikle küçük ölçekli işletmeler faaliyet göstermektedir. İlde ayrıca Bucak ilçesi konumu itibariyle yatırımcılar için cazip bir sanayi bölgesi haline gelmektedir ve son yıllarda bu alanda büyük gelişme kat etmektedir.

Bölge dış ticaret potansiyeli açısından değerlendirildiğinde ihracatın 2002-2010 yılları arasında genel olarak artış gösterdiği görülmektedir. Bu durum çizelge 47'de

gösterilmektedir. Özellikle 2008 yılından sonraki düşüşlerde ekonomik krizin etkisi olduğu düşünülmektedir. Ancak, Bölge ihracatında 2009 yılında bir önceki yıla göre gerçekleşen % 11'lik düşüş Türkiye'nin toplam ihracatında gerçekleşen % 23 oranındaki düşüşe göre oldukça düşüktür.

Çizelge 47: Batı Akdeniz Bölgesi İhracat Verileri

Bin dolar	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ISPARTA								
İHRACATÇI FİRMA SAYISI	63	70	68	74	74	76	78	82
İHRACAT MİKTARI	57,576	70,027	79,147	81,343	82,604	93,681	88,021	74,675
BURDUR								
İHRACATÇI FİRMA SAYISI	35	46	54	62	66	71	71	77
İHRACAT MİKTARI	15,575	20,896	29,241	46,128	53,719	90,700	189,524	161,562
TR61								
İHRACATÇI FİRMA SAYISI	511	602	675	725	732	831	860	873
İHRACAT MİKTARI	239,140	415,914	566,218	523,783	573,438	834,989	1,002,108	891,663
TÜRKİYE								
İHRACAT MİKTARI	36,059,089	47,252,836	63,167,153	73,476,408	85,534,676	107,271,750	132,027,196	72,960,711

Kaynak: BAKA,2011-2013

Bu durum Bölgenin, ihracatını etkileyen faktörlere Türkiye kadar tepki vermediğini göstermektedir. Ayrıca 2008 yılında bir önceki yıla göre ihracatını iki katına çıkararak ve yükselişi koruyan Burdur'un durumu da dikkat çekicidir. Bu başarıda mermercilik sanayinin payı büyüktür. Bu değerler, Burdur'un dışa bağımlılığı en az olan il olduğunu, dolayısıyla gelişme potansiyeli oldukça yüksek illerden birisi olduğunu da göstermektedir

Genel olarak bakıldığında, bölgenin sanayileşme ve yüksek katma değer üretme yönünde yeterli gelişim sağlayamamış olduğunu söylemek mümkündür. Her iki ilde de sanayileşme yönündeki çalışmalar devam etmekte, Sanayi ve Ticaret Odaları, Valilikler, İl Özel İdareleri ve üniversiteler bu konuda çeşitli girişimlerde bulunmaktadır. Batı Akdeniz Ekonomisini Geliştirme Vakfı (BAGEV) ve Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı (BAKA) bu çerçevedeki önemli girişimler birisi olarak ön plana çıkmaktadır. (Dulupçu vd,2007:18)

5.2. ARAŞTIRMA TASARIMI

Bu çalışmanın temel amacı doğrultusunda ortaya konulmaya çalışılan çıkarım KOSGEB Genel Destek Programı dahilinde sunulan desteklerin değerlendirilmesi ve bu desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konulmasıdır. KOBİ'lere sağlanan destekler genel olarak firma performansı üzerinde yarattıkları etkiler, bölgesel kalkınma üzerindeki etkileri, ulusal makroekonomik politikalar içindeki yerleri, fayda maliyet ilişkisi, sağladıkları toplumsal faydalar gibi farklı etkileriyle değerlendirilebilirler. Bu çalışmada desteklerin firma performansı üzerindeki etkileri araştırılmaktadır.

Performansın ölçülmesine yönelik olarak analitik boyuttan önce girişimci temelinde desteklerin değerlendirilmesi noktasında daha çok firma algısı düzeyinde bir inceleme söz konusu olmaktadır. Firmanın desteği alma/kullanma kolaylığı ve desteğin yeterliliği gibi firmanın desteği nasıl algıladığı değerlendirilmektedir. Yapılan çalışmaların çoğundan edinilen deneyimler, firmaların kullandıkları desteklerle ilgili niceliksel verileri açıklamada isteksiz davrandığını ortaya koymaktadır. (Dess ve Robinson,1984; Fox,2005; Dulupçu vd,2007; Perez ve Canino,2009; Fanelli,2012).

Performans üzerindeki etkiler söz konusu olduğunda ise de; daha önce de belirtildiği üzere çalışma genel destek programındaki desteklerden en az birinden faydalanmış “deney grubu” ve hiçbir şekilde destek almamış “kontrol grubu” firmaların performanslarının karşılaştırılması üzerinden yapılacak bir değerlendirme ile ortaya konulmaya çalışılacaktır. Tekrar vurgulamak gerekirse, literatürdeki çalışmalara paralel olarak, deney ve kontrol grubundaki firmalar buldukları bölge, sektör, ölçek ve firma yaşı itibarıyla aynı özellikleri göstermektedirler. Yapılan analizlerin sonucunda destek sisteminden faydalanmış olan KOBİ'lerin performanslarının daha yüksek olması yönünde bir bulgu ortaya konması ve aynı zamanda farklı tip desteklerin farklı türdeki çıktılarının hangilerinin üzerinde daha etkili olduğunun ortaya konması amaçlanmaktadır.

Söz konusu çalışma yapılandırılırken izlenen adımlar ve elde edilen çıktılar aşağıdaki çizelgede özetlenmektedir.

Çizelge 48: Araştırma Aşamaları ve Çıktılar

Aşama	Yöntem	Çıktı
1	Literatür taraması	KOBİ'ler ve destek politikaları ile ilgili teorik altyapı ve yaklaşımların tarihsel perspektifte belirlenmesi
2	Görüşmeler ve resmi bağlantılar	Çalışmanın yapılabilmesi için gereken verilerin sağlanması
3	Model kurma	Uygulanacak anketin oluşturulması
4	Pilot çalışma	Anket sorularının değerlendirilmesi ve gerekli değişikliklerin yapılması
5	Nihai Anket (Deney Grubu)	Tüm verilerin toplanıp analize hazır hale gelmesi
6	Kontrol grubunun belirlenmesi	Deney grubu ile örtüşen kontrol grubu firmalarının anketlerinin tamamlanması
7	Modelin tartışması	Mevcut verilerle uygulanabilecek farklı modellerin belirlenmesi
8	Nihai model	Analiz, sonuçlar, öneri ve politika çıkarımları

Çizelgede gösterildiği üzere yapılan literatür çalışmasını takiben anket uygulanacak deney grubundaki firmaların isimlerini tespit edebilmek için gerekli bağlantılar kurularak firma isimleri saptanmıştır. Hazırlanan anket ile firma bilgileri elde edilir edilmez iki ilde toplam elli firmaya pilot uygulama yapılmıştır. Bu uygulama ile soruların anlaşılabilirliği ve yeterliliği test edilmiş ve gerekli değişiklikler yapılmıştır.

Araştırmanın modeli ile ilgili olarak, anketin A Grubu Sorularını oluşturan Firma ve Firma Sahibi ile İlgili Bilgiler (Çalışmada kullanılan anket Ek 1'de sunulmaktadır) KOBİ performansını etkileyebilecek değişkenler arasında yer alabileceğinden firmanın kuruluş yılı, sektörü, ölçeği, firma sahibinin yaşı, cinsiyeti ve eğitim durumu, işletmenin ortaklı olup olmadığı ve ihracat yapıp yapmadığı kontrol grubu değişkeni olarak analize eklenmiştir. Literatürdeki çalışmalar da incelendiğinde bu kontrol değişkenlerinin analize dahil edildiği görülmektedir. (Acevedo ve Tan,2010:15)

Deney grubundaki firmalara uygulanan anketin tamamlanması ile birlikte bu gruptaki KOBİ'lerin karakteristik özellikleri belirlenerek kontrol grubundaki KOBİ'lerin taşınması gereken özellikler belirlenmiş olmaktadır. Bu aşamada Isparta ve Burdur Ticaret ve Sanayi Odaları ile bağlantı kurulmuş ve istenilen özelliklerdeki KOBİ'lerin isimleri temin edilmiştir.

Literatürde yapılan çalışmalar incelendiğinde görüldüğü üzere deney grubu ve kontrol grubu analizlerde birlikte kullanılmış ve her iki grubun performansı

karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir. Söz konusu çalışmalara, bu çalışmalarda kullanılan yöntemlere ve sonuçlarına ileride detaylı olarak değinilecektir.

Çalışmada belirlenen performans kriterleri ise eleman sayısı, ürün çeşidi sayısı, üretim miktarı, satış hacmi, müşteri sayısı ve ürün kalitesi olarak belirlenmiştir. Literatür incelendiğinde bu tip çalışmalarda kullanılan temel performans kriterlerinin eleman sayısı, üretim miktarı ve satış hacmindeki değişimler olduğu görülmektedir. Bu çalışmada, söz konusu temel bu üç kritere ilave yeni değişkenler eklenmesinin temel sebebi ülkemizdeki genel destek programı içinde verilen desteklerin Avrupa Birliği ülkelerine kıyasla⁸⁷ nominal olarak daha az olması sebebiyle söz konusu üç kriter dışında rekabetin niceliksel ve niteliksel yönünü ölçen farklı etkilerin de gözlemlenebileceği farklı performans kriterlerinin oluşturulması ihtiyacıdır. Böylelikle literatürde yine firmalar arası rekabeti etkileyen ürün kalitesi, ürün çeşitliliği, müşteri sayısı gibi değişkenler de performans kriteri olarak çalışmaya dahil edilmiş bulunmaktadır.

Bu model çerçevesinde çalışmada ele alınan temel soru KOSGEB genel destek programındaki desteklerden en az birinden faydalanmış olan firmaların performans kriterlerinde nasıl bir değişim olduğu ve hangi tip desteklerin ne tür performans değişiklikleri yarattığıdır.

5.3. ANAKÜTLE VE ÖRNEKLEM

Bu çalışmada 2008-2011 yılları arasında Isparta ve Burdur illerinde KOSGEB Genel Destek Programından yararlanmış olan 147 adet KOBİ ve bu KOBİ'lerle aynı bölgede faaliyet gösteren sektör, ölçek ve firma yaşı itibariyle aynı özellikleri gösteren ve hiçbir destek programından faydalanmamış olan 147 KOBİ bulunmaktadır. Bu kapsamda toplamda 294 adet KOBİ ele alınmaktadır. Destek programından faydalanmış olan KOBİ'ler çalışmanın deney grubunu, hiçbir destekten faydalanmamış KOBİ'ler ise çalışmanın kontrol grubunu oluşturmaktadır.

Deney grubu açısından çalışmada ele alınan anakütle ve örneklem sayıları aşağıdaki çizelgede gösterilmektedir.

⁸⁷ AB ülkelerinde KOBİ'lere sağlanan destek miktarları için detaylı bilgi http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=4619 (01/07/2012) adresinde bulunmaktadır

Çizelge 49: Deney Grubu Anakütle ve Örneklem Sayıları

İLLER	ANAKÜTLE	ÖRNEKLEM	Örneklemin Anakütleyle Oranı
BURDUR	71	59	%83,09
ISPARTA	102	88	%86,27

Genel olarak değerlendirildiğinde araştırma kapsamında incelenecek olan deney grubu büyük ölçüde örnekleme temsil edilmektedir. Anket uygulanamayan firmalar adres değişikliği sebebiyle yerinde bulunamayan veya çalışmaya katılmak istemeyen firmaları kapsamaktadır.

Deney grubundaki örneklem dağılımına göre kontrol grubu firmaları belirlenmiş ve firma karakteristiği bakımından deney grubu ile eşleştirilmiştir. Bu dağılım ise aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır.

Çizelge 50: İmalat Sektöründeki Firma Dağılımı

		İMALAT SEKTÖRÜ FİRMALARI					
		DENEY GRUBU			KONTROL GRUBU		
ÖLÇEK	FİRMA YAŞI	ISPARTA	BURDUR	TOPLAM	ISPARTA	BURDUR	TOPLAM
MİKRO	0--5	10	1	11	10	1	11
	6--10	10	0	10	10	0	10
	11--15	8	6	14	8	6	14
	16--20	5	3	8	5	3	8
	20+	5	2	7	5	2	7
TOPLAM		38	12	50	38	12	50
KÜÇÜK	0--5	2	2	4	2	2	4
	6--10	10	4	14	10	4	14
	11--15	3	2	5	3	2	5
	16--20	6	7	13	6	7	13
	20+	6	1	7	6	1	7
TOPLAM		27	16	43	27	16	43
ORTA	0--5	0	1	1	0	1	1
	6--10	1	0	1	1	0	1
	11--15	1	2	3	1	2	3
	16--20	2	1	3	2	1	3
	20+	2	1	3	2	1	3
TOPLAM		6	5	11	6	5	11

Çizelge 51: Hizmet Sektöründeki Firma Dağılımı

		HİZMET SEKTÖRÜ FİRMALARI					
		DENEY GRUBU			KONTROL GRUBU		
ÖLÇEK	FİRMA YAŞI	ISPARTA	BURDUR	TOPLAM	ISPARTA	BURDUR	TOPLAM
MİKRO	0--5	6	2	8	6	2	8
	6--10	4	1	5	4	1	5
	11--15	2	3	5	2	3	5
	16--20	1	5	6	1	5	6
	20+	1	6	7	1	6	7
TOPLAM		14	17	31	14	17	31
KÜÇÜK	0--5	0	0	0	0	0	0
	6--10	1	1	2	1	1	2
	11--15	1	0	1	1	0	1
	16--20	0	2	2	0	2	2
	20+	1	1	2	1	1	2
TOPLAM		3	4	7	3	4	7
ORTA	0--5	0	1	1	0	1	1
	6--10	0	0	0	0	0	0
	11--15	0	1	1	0	1	1
	16--20	0	2	2	0	2	2
	20+	0	1	1	0	1	1
TOPLAM		0	5	5	0	5	5

5.4. METODOLOJİ

Araştırma 147 deney grubu firması ve 147 kontrol grubu firması olmak üzere toplam 294 KOBİ'yle yapılan yüz yüze anket ve bu anketlerden elde edilen verilerle oluşturulmuştur. Çalışmanın bu kısmında anketin hazırlanması ve uygulanmasına ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

5.4.1. Anketin Hazırlanması İçeriği ve Uygulanması

Anketin hazırlanmasında, konuyla ilgili yapılmış yabancı tez çalışmalarından ve yurtdışı yayınlardan yararlanılarak⁸⁸ yapılacak analize uygun şekilde sorular tarafımızca düzenlenmiştir. Özellikle destek kullanım bilgilerine yönelik sorular hem mutlak

⁸⁸ <http://www.bis.gov.uk/files/file21986.pdf> (03/07/2012)
<http://dx.doi.org/10.1080/0898562042000338598> (03/07/2012)
<http://discovery.ucl.ac.uk/19902/1/19902.pdf> (03/07/2012)

rakamlarıyla sorulmuş, hem de firma sahibinin cevap vermekten kaçınma riski göz önünde tutularak likert ölçeği kullanılarak da düzenlenmiştir.

Anket çalışması iki ana kısımdan oluşmaktadır.

1. Firma ve Firma Sahibi Bilgileri

1.1. Firma Bilgileri (firma türü, kuruluş yılı, sektör, eleman sayısı, ihracat yapısı, ortaklık yapısı vb)

1.2. Girişimci Özellikleri (girişimcinin yaşı, cinsiyeti, eğitim durumu, iş deneyimi vb)

2. Destek Kullanım Bilgileri

2.1. Desteğin yeterlilik ve kullanım kolaylığı ile ilgili firma sahibinin algısına yönelik sorular

2.2. Desteğin Niceliksel Özellikleri (alınma ve bitiş tarihi, adedi/tutarı vb)

2.3. Destek Katkı Düzeyinin Ölçülmesi (eleman değişimi, üretim değişimi, satış değişimi vb)

Ankette⁸⁹ performans kriterleri olarak belirlenen, çalışan eleman sayısı, ürün çeşidi sayısı değişkenleri mutlak değerleriyle cevaplanması istenirken; üretim hacmi, satış hacmi, müşteri sayısı değişimleri ise yüzde değişim şeklinde cevaplanması istenmiştir. Ürün kalitesindeki değişim ve yeni ülke içi ve ülke dışı pazarlara açılım sorularında ise arttı-azaldı-değişmedi şeklinde 3'lü likert ölçeği kullanılmıştır. 3'lü likert tercih edilme sebebi ise firma sahiplerinin bu tip sorularda mutlak rakam vermekte zorlanmalarındır. Daha önceki yapılan çalışmalardan edinilen deneyimler yine aynı şekilde göstermektedir ki 5'li likert yerine 3'lü likert ölçeği firma sahiplerince daha kolay algılanmakta ve daha rahat cevaplanmaktadır. (Dulupçu vd,2005; Dulupçu vd,2007; Baykul ve Dulupçu, 2009)

⁸⁹ Anket bölgede çeşitli saha araştırmaları yapan Isparta menşeyli bir firmaya yaptırılmış ve çalışma 2648-D-11 nolu proje ile BAP tarafından finanse edilmiştir.

5.5. ANALİZ YÖNTEMİ

Çalışmada yapılacak analiz iki kategoriden oluşmaktadır. Deney grubunun ve kontrol grubunun kendi içindeki büyüme olasılıklarını ayrı ayrı değerlendirebilmek için lojistik regresyon modeli (logit) kullanılacaktır. Logit modelinin bir kullanım şekli olan gözlemlerin sınıflandırılması destek alan KOBİ'lerin ve herhangi bir destekten faydalanmamış KOBİ'lerin ayrı kategoride kendi içinde değerlendirilmesi için en uygun yöntem olarak seçilmiştir. Logit model belirli bir olayın olasılığını β tahmin parametreleriyle aşağıdaki gibi açıklamaktadır:

$$P(Y = \frac{1}{X}) = \frac{e^{\beta_0 + x_1\beta_1 + x_2\beta_2 + \dots + x_p\beta_p}}{1 + e^{\beta_0 + x_1\beta_1 + x_2\beta_2 + \dots + x_p\beta_p}}$$

Logit modelin denklemdaki β katsayısını maksimum olasılık yöntemiyle hesaplamasından ötürü belirli bir dönem içerisinde firmaların durumlarını göz önüne alarak büyüme performansı gösterme olasılıklarını hesaplamak mümkün olmaktadır. Ayrıca deney grubunda göreceli olasılıklar oranı (odds ratio) hesaplamaları yapılarak desteklerin etki büyüklükleri tahmin edilmeye çalışılacaktır. Göreceli olasılıklar oranı bir olayın/durumun bir grup için olasılıklar oranının başka bir grup için olasılıklar oranına olan oranı olarak veya bunun bir örnekleme dayalı bir tahmini olarak ifade edilebilir. Özetle bu analizle genel destek programındaki hangi desteğin performans üzerinde etkisinin daha büyük olacağı olasılığı analiz edilecektir. Göreceli olasılıklar oranı aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$\frac{p/(1-p)}{q/(1-q)} = \frac{p(1-q)}{q(1-p)}$$

Göreceli olasılıklar oranının 1 olması, söz konusu olayın veya durumun her iki grup için de aynı derecede olası olduğu anlamına gelir. Bu oran 1'den büyükse olay veya durum birinci grup için daha olası demektir. Göreceli olasılık oranı sıfırdan küçük olamaz. Birinci grubun olasılık oranı sıfıra yaklaştıkça göreceli olasılık oranı sıfıra yaklaşır; ikinci grubun olasılıklar oranı sıfıra yaklaştıkça, göreceli olasılık oranı artı sonsuza ıraksar.⁹⁰

⁹⁰ http://stats.org/faq_odds_ratios.htm (20.07.2012)

Çalışmanın ikinci kategorisinde KOBİ büyüme performansının ölçülmesi için Tobit model yöntemi kullanılacaktır. Tobit model bağımlı bir değişken Y_i ile bağımsız bir değişken veya vektör X_i arasındaki ilişkiyi tanımlamak için James Tobin tarafından geliştirilmiş bir ekonometrik yöntemdir. (Tobin,1958) Bağımlı değişkene ait bilginin sadece bazı gözlemler için söz konusu olduğu örneklem sansürlü örneklem olarak bilinmektedir. Bu nedenle Tobit Modeli aynı zamanda sansürlü ya da kesikli regresyon modeli olarak da adlandırılır (Gujarati,1999).

Model Y_i^* gibi bir gizli (yani gözlemlenemeyen) değişkenin varlığı varsayılmaktadır. Bu değişken X_i değişkenine doğrusal olarak β parametresi veya vektörü ile bağlıdır. β parametresi veya vektörü lineer modelde olduğu gibi X_i ve Y_i arasındaki ilişkiyi belirlemektedir. Ayrıca bu ilişkideki rassal etkileri kapsayacak normal dağılıma sahip bir hata terimi U_i bulunmaktadır. Gözlemlenebilen Y_i , eğer gözlemlenemeyen Y_i^* sıfırdan büyükse Y_i^* 'a, gözlemlenemeyen Y_i^* sıfırdan küçük veya sıfıra eşitse Y_i sıfıra eşittir

$$Y_i = \begin{cases} Y_i^*, & Y_i^* > 0 \\ 0, & Y_i^* \leq 0 \end{cases}$$

Burada Y_i^* gözlemlenemeyen değişkendir

$$Y_i^* = \beta X_i + U_i, U_i \sim N(0, \sigma^2)$$

Eğer ilişki parametresi β gözlemlenen Y_i lerin X_i ler üzerine regresyonu ile elde edilirse ortaya çıkan en küçük kareler regresyonu tutarsızdır. Bu eğim katsayılarının aşağı doğru sapmalı tahminlerini ve sabit terimin yukarı doğru sapmalı tahminlerini vermektedir.

5.6. VERİ SETİ VE DEĞİŞKENLER

Çalışmada, KOSGEB tarafından sunulan Genel Destek Programının KOBİ performansı üzerindeki etkileri ele alınmaktadır. KOSGEB'den elde edilen verilerin 2008-2011 dönemini kapsamı itibariyle çalışma bu dönem kısıtıyla sınırlıdır.

Literatüre göre firma performansını alan desteklerin yanı sıra firmaya ve girişimciye özgü özellikler de etkilemektedir. Dolayısıyla bu özelliklere ait değişkenler de kontrol değişkenleri olarak çalışmaya dahil edilmiştir. Bu doğrultuda çalışmada kullanılan tüm değişkenler ve tanımlamalar aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır.

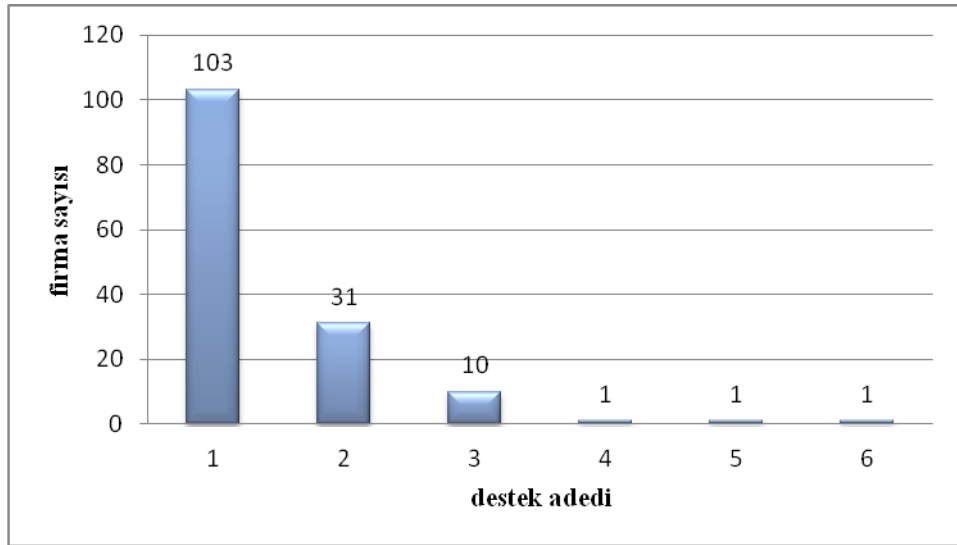
Çizelge 52: Araştırmada Kullanılan Değişkenler ve Tanımlamaları

BAĞIMLI DEĞİŞKENLER			
		Tobit için	Logit için
EMPGRWTH	Eleman sayısındaki yüzde değişim	Nümerik Değer	Eleman sayısı azalmışsa=0, artmışsa=1
URUNGRWTH	Ürün çeşidi sayısındaki yüzde değişim	Nümerik Değer	Ürün çeşidi sayısı azalmışsa=0, artmışsa=1
PRODGRWTH	Üretim miktarındaki yüzde değişim	Nümerik Değer	Üretim miktarı azalmışsa=0, artmışsa=1
SALESGRWTH	Satışlardaki yüzde değişim	Nümerik Değer	Satışlar azalmışsa=0, artmışsa=1
MUSTGRWTH	Müşteri sayısındaki yüzde değişim	Nümerik Değer	Müşteri sayısı azalmışsa=0, artmışsa=1
URUNKLT	Ürün kalitesi	azaldı/değişmedi=0, arttı=1	
KONTROL DEĞİŞKENLERİ			
FRMYAS	Firmanın yaşı	3 yaşından küçük=0, büyük=1	
OLCEK	Firmanın ölçeği	mikro=0, küçük=1, orta=2	
SEKTOR	Firmanın faaliyet gösterdiği sektör	hizmet=0, imalatt=1	
GRSMYAS	Girişimcinin yaşı	40 yaşından küçük=0, büyük=1	
CNSYT	Girişimcinin cinsiyeti	kadın=0, erkek= 1	
GRSMEGTM	Girişimcinin üniversite mezunu olup olmaması	ünv.mezunu değilse=0 ünv. Mezunu ise=1	
ORT	Ortaklı bir işletme olup olmaması	ortak yoksa=0, varsa=1	
IHRCT	Firmanın ihracat yapma durumu	ihracat yapmıyorsa=0, ihracat yapıyorsa=1	
BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER			
DES-FUAR	Yurt İçi Fuar Desteği	destek almamışsa=0, almışsa=1	
DES-TANITIM	Tanıtım Desteği	destek almamışsa=0, almışsa=1	
DES-ELEMAN	Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	destek almamışsa=0, almışsa=1	
DES-TEST	Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği	destek almamışsa=0, almışsa=1	
DES-YURTDISI	Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	destek almamışsa=0, almışsa=1	
DES-BELGE	Belgelendirme Desteği	destek almamışsa=0, almışsa=1	

Deney grubundaki firmalara bağımlı değişkenlerin değerleri her bir alınan destek için, destek öncesi ve destek sonrası değerleri tespit edebilmek amacıyla ankette ayrı ayrı sorulmuştur. Dolayısıyla anket tamamlandığında her firmanın destek kullanımından önceki ve desteği kullandıktan sonraki istihdam, satış hacmi, müşteri sayısı gibi çalışmanın bağımlı değişkenlerini oluşturan verileri tespit edilmiş olmaktadır. Analizlerde ise bu değişkenlerde yaşanan yüzde değişimler hesaplanarak kullanılmıştır. Birden fazla sayıda yani çoklu destek kullanan firmalar için bağımlı değişkenlerin değişimi firmanın tarih itibariyle ilk desteğini kullanmadan önceki (yani hiçbir destekten yararlanmadan önceki) ve yine tarih itibariyle en son desteği kullandıktan sonraki değişimin yüzdesi olarak hesaplanmıştır.

Aşağıdaki çizelgede firmaların kaç tip farklı destekten faydalandıkları sunulmaktadır.

Şekil 5: Destek Kullanım Dağılımı Tablosu



Yukarıdaki grafikte görüldüğü üzere deney grubundaki firmalardan 103 tanesi tek bir tip destekten faydalanmışken, 31 adet firma 2 ayrı destek almış, 10 adet firma 3, 1 firma 4, 1 firma 5 ve 1 firma da 6 ayrı tip destek kullanmıştır.

Kontrol grubunda bulunan firmaların hiçbiri herhangi bir destek kullanmamıştır. Bu gruptaki firmalara destek öncesi ve destek sonrası değişim değerleri yerine çalışma zaman aralığımız olan 2008 öncesi ve 2011 sonrası değişim değerleri sorulmuş buradaki yüzde değişim çalışmada kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan girişimci ve firma özelliklerini yansıtan kontrol grubu değişkenleri ise ankette mutlak değerleri ile sorulmuş olmasına karşın analize 0-1 değeri alacak şekilde işlenerek dahil edilmiştir. Bunun en temel sebebi, kontrol değişkenlerinin analize dahil edilirken logaritmik mi yoksa mutlak değerleriyle mi konulacağını tespit edilmesindeki karmaşanın bertaraf edilmesidir. Hangi değişkenin ne şekilde analize sokulacağını kararı bu değişkenleri anlamlı hale getirene kadar çok sayıda farklı kombinasyonda analize sokarak modelin olabilirlik (log likelihood) değerinin en küçük halini bulmak olsa da bu değer analize sokulan değişkenlerin sıralamasının değişmesi ile de sürekli farklılık gösterebilmektedir. Bu noktada değişkenlerin hangi haliyle kullanılacağı durumu bir görecelilik kazanmaktadır. Bu belirsizliği ortadan kaldırmak amacıyla kontrol değişkenleri tobit ve logit analizlerinde de aynı şekilde kullanılmak üzere 0-1 değerlerini alacak şekilde işlenmiştir. Verilerin bu şekilde işlenmesi analizin tek bir model üzerinde inşa edilmesi anlamına da gelmektedir.

5.7. ARAŞTIRMA BULGULARI

Çalışmanın bu bölümünde öncelikli olarak analizin örneklemini oluşturan 294 KOBİ'ye ait tanımlayıcı istatistikler sunulacaktır. Bu istatistikler KOBİ'lerin özellikleri, girişimcinin özellikleri ve desteklerin özellikleri olmak üzere üç ana başlık altında sunulmaktadır. Akabinde genel destek programının değerlendirilmesine geçilerek elde edilen bulgular tartışılacaktır.

5.7.1. Tanımlayıcı İstatistikler

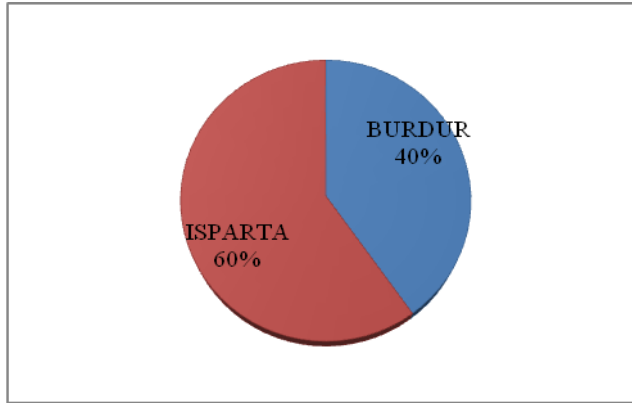
Çalışmanın bu bölümünde 294 adet KOBİ'ye yapılmış ankete ilişkin araştırma bulguları sunulmaktadır. Bu kısımda öncelikle araştırmaya katılan KOBİ'ler hakkında tanımlayıcı istatistikler sunulmaktadır. Daha sonra girişimcilere ait özellikler ve destek programına ait yeterlilik düzeyi ve kullanım kolaylığına ilişkin girişimci görüşleri sunulmaktadır.

5.7.1.1. KOBİ'ler Hakkında Genel Bilgiler

Çalışmanın bu bölümünde araştırmaya dahil olan KOBİ'lerle ilgili olarak firma yaşı, eleman sayısı, sektör, ortaklık, ihracat yapısı gibi tanımlayıcı istatistikler yer almaktadır.

Daha önce de belirtildiği üzere çalışma Göller Bölgesini kapsamaktadır. Deney grubunda kapsamında olan KOBİ'lerin %40'ı Burdur'da; %60'ı ise Isparta'da faaliyet göstermektedir.

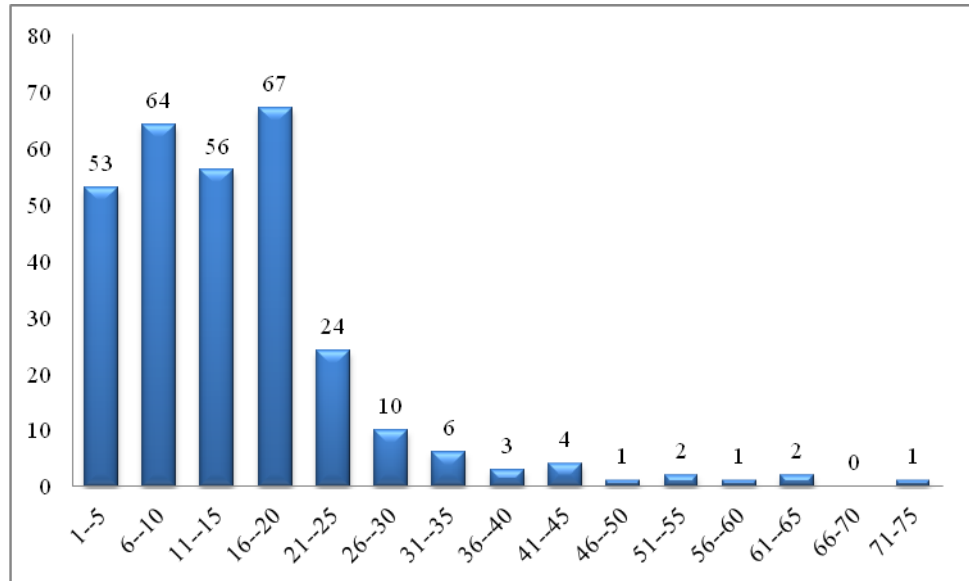
Şekil 6: Araştırmaya Katılan KOBİ'lerin İllere Göre Dağılımı



Kontrol Grubundaki firmaların da bölge, sektör, ölçek ve firma yaşı itibariyle deney grubuyla bire bir örtüşecek şekilde belirlenmiş olmasından ötürü, kontrol grubundaki firmaların illere göre dağılımı deney grubuyla aynı orandadır.

Araştırmaya katılan firmaların yaş dağılımına bakıldığında büyük çoğunluğunun 20 yaşından genç KOBİ'ler olduğu görülmektedir.

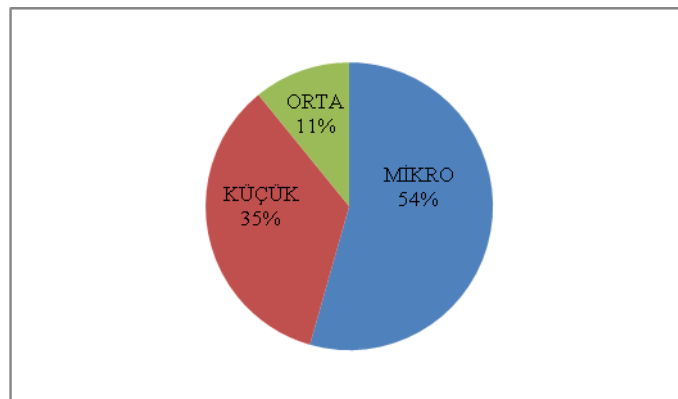
Şekil 7: Araştırmaya Katılan KOBİ'lerin Yaş Dağılımı



Çalışma kapsamında bulunan 294 firmanın 240 tanesi 20 yaşından gençtir. 54 KOBİ ise 20 yaşın üstündedir.

Mevcut çalışan sayıları itibariyle KOBİ'ler değerlendirildiğinde 160 tanesinin mikro (0-9 arası çalışan), 102 tanesinin küçük (10-49 arası çalışan) ve 32 tanesinin orta (50-250 arası çalışan) ölçekli olduğu görülmektedir. Bu dağılıma oransal olarak baktığımızda KOBİ'lerin %54'ünün mikro, %35'inin küçük ve %11'inin orta ölçekli olduğu görülmektedir. Bu firmaların frekans dağılımları da aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır.

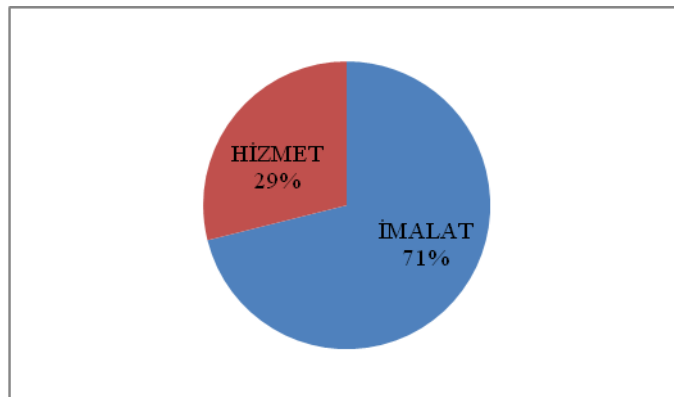
Şekil 8: Araştırmaya Katılan KOBİ'lerin Ölçek Dağılımı



Çizelge 53: KOBİ'lerin Eleman Sayılarına Göre Frekans Dağılımı

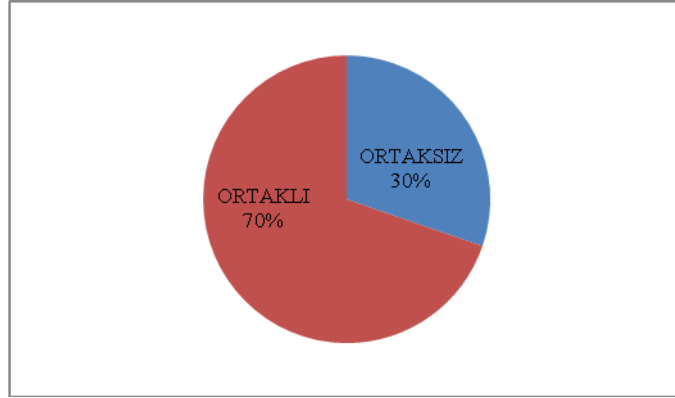
ELEMAN SAYISI	FREKANS	ELEMAN SAYISI	FREKANS	ELEMAN SAYISI	FREKANS
1	34	11	6	50	4
2	22	12	8	55	2
3	20	13	2	60	2
4	26	14	4	62	2
5	18	15	14	70	2
6	12	17	2	74	2
7	8	19	2	80	4
8	10	20	6	90	4
9	10	22	2	100	2
10	12	23	2	120	2
		24	8	135	2
		25	6	236	2
		27	2	300	2
		28	4		
		30	10		
		34	2		
		35	2		
		40	2		
		43	2		
		45	2		
		49	2		

Çalışmaya dahil olan KOBİ'lerin büyük çoğunluğu imalat sanayi firması olmakla beraber araştırmadaki payı (209 firma) %71'dir. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların payı ise (85 firma) %29'dur.

Şekil 9: Araştırmaya Katılan KOBİ'lerin Sektörel Dağılımı

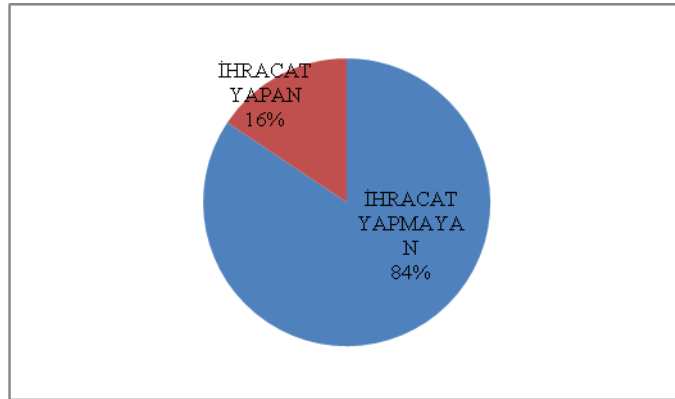
Çalışmaya katılan KOBİ'lerin 89 tanesi ortaklı (%30'u), 205 tanesi ise (%70'i) ortaklı olarak faaliyetini sürdürmektedir.

Şekil 10: Araştırmaya Katılan KOBİ'lerin Ortaklık Durumu



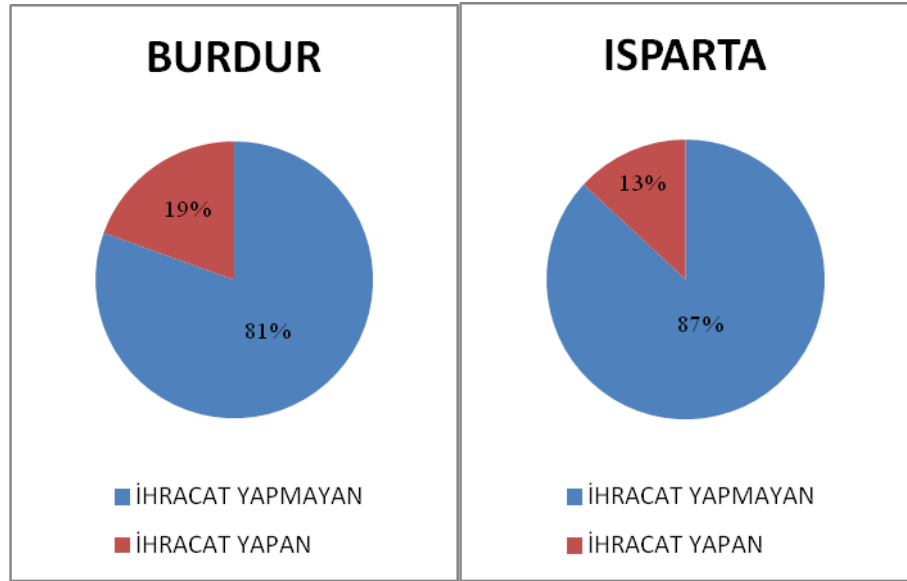
Araştırmaya katılan KOBİ'lerin ihracat durumuna bakıldığında ise sadece %16'sının (46 firma) ihracat yaptığı görülmektedir. Geriye kalan %84 (248 firma) ihracat yapmamaktadır.

Şekil 11: Araştırmaya Katılan KOBİ'lerin İhracat Durumu



İhracat durumuna iller itibariyle bakıldığında ise durum aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır.

Şekil 12: İllere Göre KOBİ'lerin İhracat Durumları



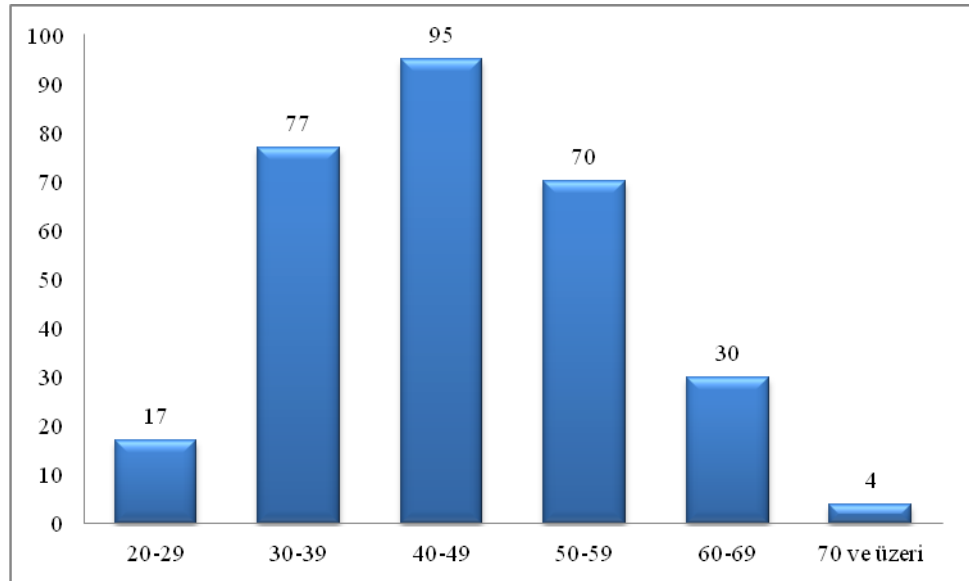
Örnekleme dahilinde Burdur'da faaliyet gösteren firmaların %19'u (23 firma) ihracat yaparken Isparta'da faaliyet gösteren firmaların %13'ü (23 firma) ihracat yapmaktadır.

5.7.1.2. Girişimci Özellikleri Hakkında Tanımlayıcı İstatistikler

KOBİ'lere ilişkin özelliklerden sonra çalışmanın bu kısmında girişimcilere ilişkin yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, geçmiş iş deneyimi gibi istatistikler sunulmaktadır.

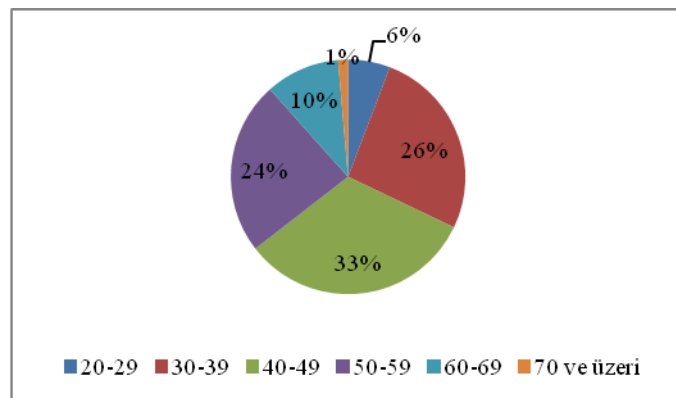
Öncelikli olarak girişimcilerin yaş dağılımına bakıldığında 22 ile 80 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Girişimciler ağırlıklı olarak 40-49 yaş aralığında bulunmaktadır.

Şekil 13: Girişimcilerin Yaş Dağılımı



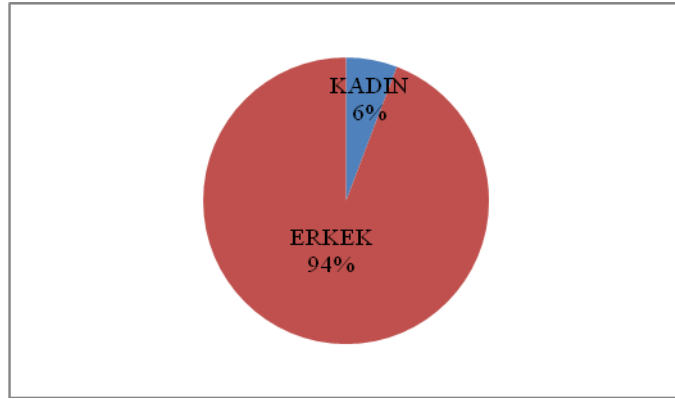
20-29 yaş aralığına sahip olan genç girişimciler, toplam girişimcilerin %6'sını oluştururken, 30-39 yaş aralığındaki girişimciler toplam girişimcilerin %26'sını oluşturmaktadırlar. Bunlara ek olarak 40-49 yaş aralığı girişimcilerin %33'ünü, 50-59 yaş aralığı %24'ünü, 60-69 yaş aralığı ise %10'unu oluşturmaktadır. 70 yaşın üzerinde ise 4 girişimci bulunmakta ve bu da toplam girişimcilerin %1'ine tekabül etmektedir. Girişimcilerin yaş ortalaması ise 45,19 olarak hesaplanmıştır.

Şekil 14: Girişimcilerin Yaş Yüzde Dağılımı



Girişimciler cinsiyetleri açısından incelendiğinde büyük çoğunluğunun erkek olduğu görülmektedir.

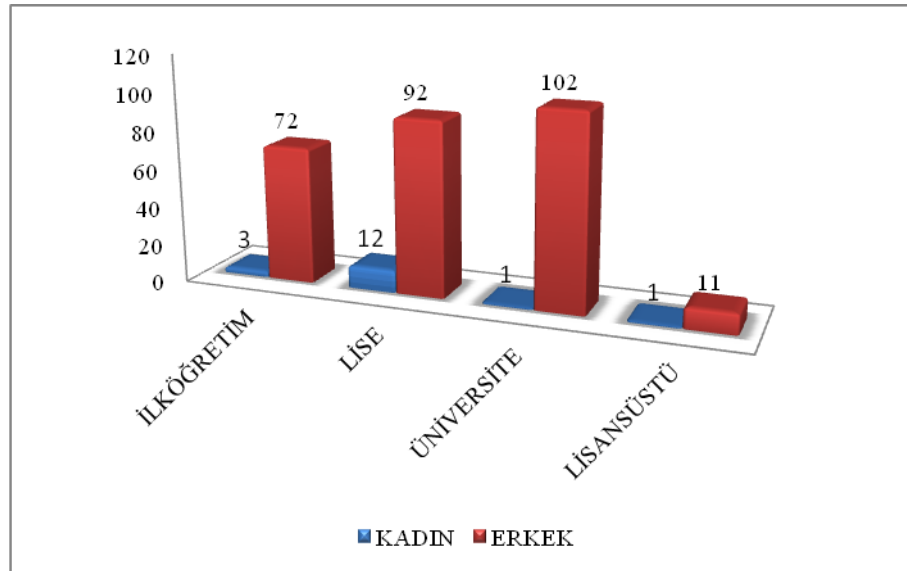
Şekil 15: Girişimcilerin Cinsiyet Dağılımı



Çalışmaya konu olan 294 firmanın %94'ünün (277 firma) girişimcisi erkek iken sadece %6'sının girişimcisi (17 firma) kadındır. Söz konusu kadın girişimcilerin tamamı imalat sektöründe faaliyet göstermektedir.

Eğitim durumları açısından girişimciler değerlendirildiğinde %26'sının (75 firma) ilköğretim mezunu, %35'inin (104) lise mezunu, %35'inin (103 firma) üniversite mezunu ve %4'ünün (12 firma) de yüksek lisans ve doktora mezunu olduğu görülmektedir.

Şekil 16: Girişimcilerin Cinsiyete Göre Eğitim Düzeyleri

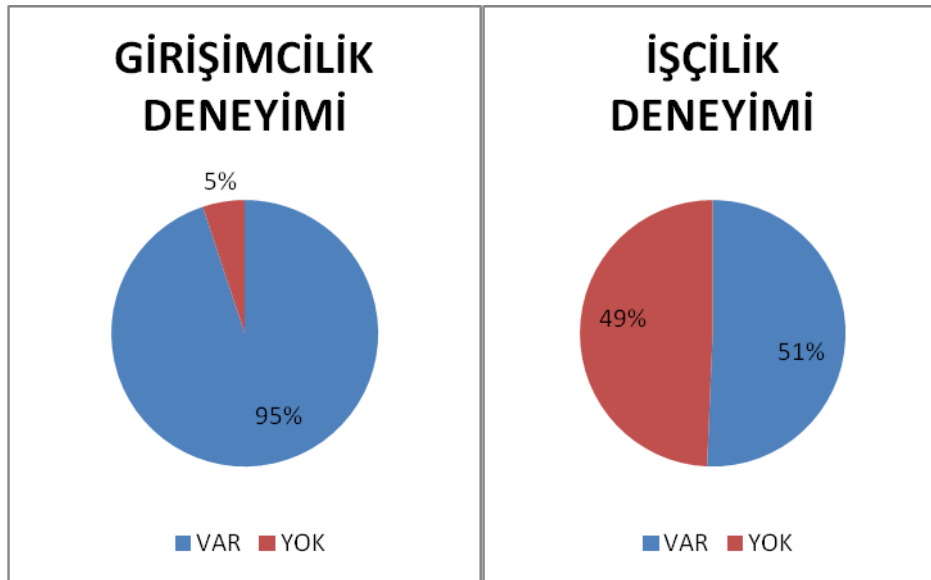


Girişimciler, eğitimleri ve cinsiyetleri açısından birlikte değerlendirildiğinde üniversite (önlisans-lisans) ve lisansüstü eğitim düzeyine sahip 115 girişimcinin %98'i (113 girişimci) erkek; sadece %1'i (2 girişimci) kadındır. Kadın girişimcilerin

çoğunluğu (%70) lise mezunu iken, erkek girişimcilerin çoğunluğu ise (%37) üniversite mezunudur.

Ankette girişimcilere geçmiş iş deneyimleri ile ilgili olarak işletmelerini kurmadan önceki işçilik ve girişimcilik deneyimleri de sorulmuştur. Bu kapsamda 294 girişimcinin 149 tanesinin (%51) kendi işlerini kurmadan önce işçilik deneyimi bulunurken, 145'inin (%49) işçilik deneyimi bulunmamaktadır. Aynı şekilde 294 firma sahibinin işlerini kurmadan önceki girişimcilik deneyimi incelendiğinde 279'unun (%95) girişimcilik deneyimi bulunduğu, sadece 15 tanesinin (%5) girişimcilik deneyiminin bulunmadığı ortaya çıkmaktadır.

Şekil 17: Girişimcilerin Geçmiş Deneyimleri



5.7.1.3. Genel Destek Programı Hakkında Tanımlayıcı Bulgular

Çalışmanın bu kısmında genel destek programı kapsamındaki desteklerden en az bir tanesinden faydalanmış olan girişimcilerin ayrı ayrı destekler ve genel olarak programla ilgili değerlendirmelerine yer verilecektir. Bu kısımda cevabı aranan soru ana hatlarıyla girişimcinin algısına dayalı olarak destekleri yeterli bulup bulmadığı ve desteğin kullanımının kolay olup olmadığı ile ilgilidir.

Öncelikle çalışmanın kapsadığı 2008-2011 dönemi itibariyle genel destek programı dahilindeki 13 ayrı tip destekten sadece 6 tanesi firmalar tarafından kullanılmıştır.

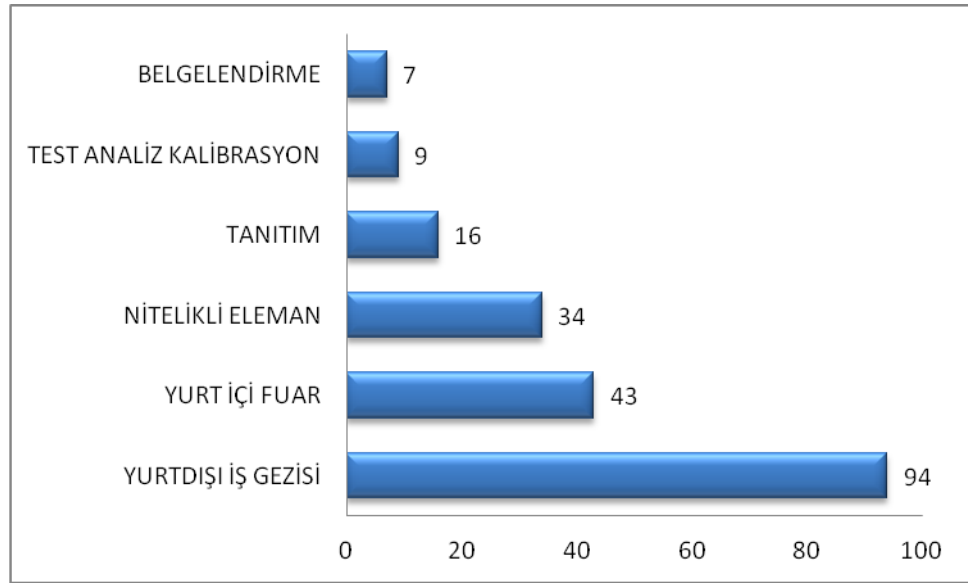
Çizelge 54: 2008-2011 Dönemi İtibariyle Kullanılan Destekler

Yurt İçi Fuar Desteği	✓
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	✓
Tanıtım Desteği	✓
Eşleştirme Desteği	x
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	✓
Danışmanlık Desteği	x
Eğitim Desteği	x
Enerji Verimliliği Desteği	x
Tasarım Desteği	x
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	x
Belgelendirme Desteği	✓
Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği	✓
Bağımsız Denetim Desteği	x

Yukarıdaki çizelgede görüldüğü üzere 2008-2011 dönemi itibariyle deney grubuna dahil olan 147 KOBİ tarafından Yurtiçi Fuar, Yurtdışı İş Gezisi, Tanıtım, Nitelikli Eleman, Belgelendirme ve Test Analiz Kalibrasyon Desteklerinden en az biri kullanılmış, geriye kalan desteklerden faydalanılmamıştır.

Aşağıdaki grafikte kullanılan her bir desteğin kaç KOBİ tarafından tercih edildiği sunulmaktadır.

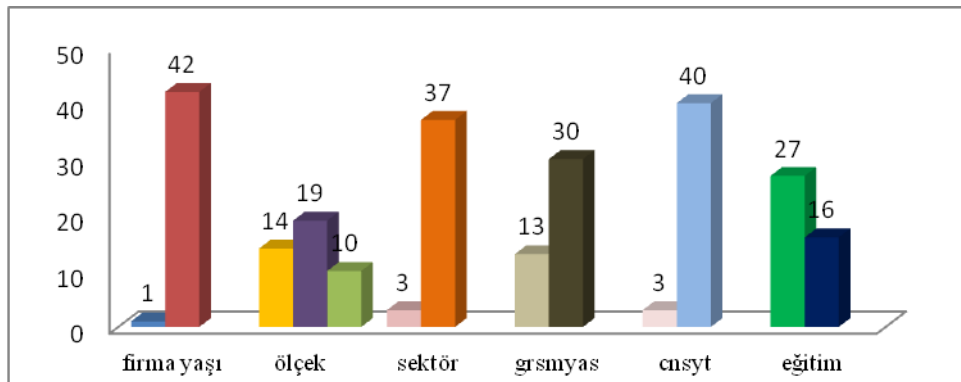
Şekil 18: 2008-2011 Dönem İtibariyle Kullanılan Desteklerin Dağılımı



Şekilde görüldüğü üzere KOBİ'ler tarafından en çok tercih edilen destek Yurt Dışı İş Gezisi Desteği olmuştur. Bunu sırasıyla Yurt İçi Fuar, Nitelikli Eleman, Tanıtım, Test Analiz Kalibrasyon ve Belgelendirme Destekleri izlemektedir.

Kullanılan destekler kendi içinde değerlendirildiğinde firma özellikleri ve girişimci özellikleri bakımından ortaya koyduğu sınıflama her bir destek tipi için ayrı ayrı toplu tablolar halinde aşağıda sunulmaktadır.

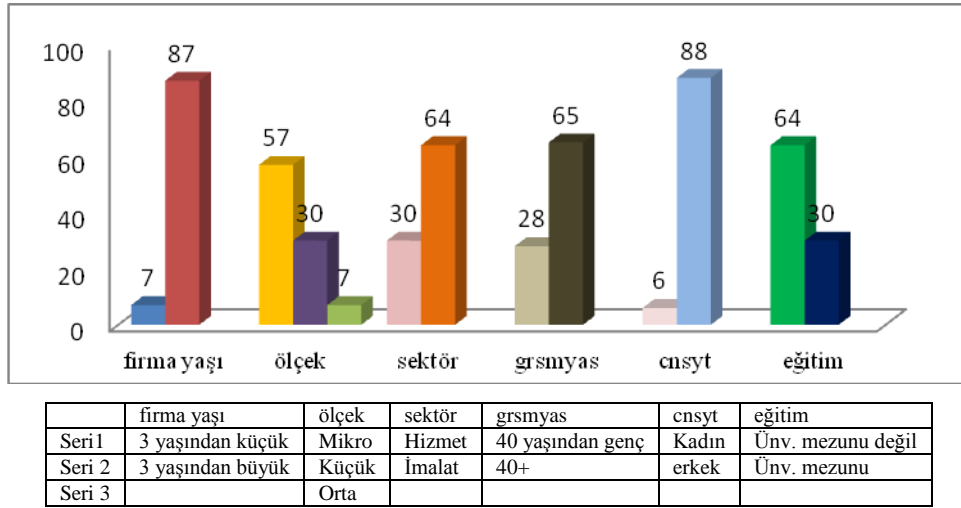
Şekil 19: Yurtiçi Fuar Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri



	firma yaşı	ölçek	sektör	grsmyas	cnsyt	eğitim
Seri 1	3 yaşından küçük	Mikro	Hizmet	40 yaşından genç	Kadın	Ünv. mezunu değil
Seri 2	3 yaşından büyük	Küçük	İmalat	40+	erkek	Ünv. mezunu
Seri 3		Orta				

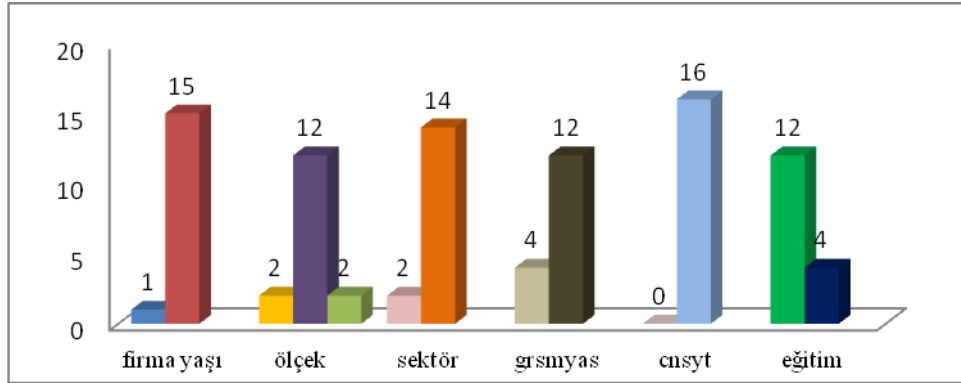
Yurtdışı fuar desteğinden faydalanan 43 firmanın 1'i hariç hepsi 3 yaşın üzerindedir ve bu KOBİ'ler ağırlıklı olarak (%93) imalat sanayinde faaliyet göstermektedir. Yurtdışı fuar desteğinden faydalanan KOBİ'lerin ölçek dağılımına bakıldığında ise 14 tanesinin (%33) mikro, 19 tanesinin (%44) küçük ve 10 tanesinin (%23) orta ölçekli olduğu görülmektedir. Destekten faydalanan girişimcilerin 13'ü (%30) 40 yaşın altındayken 30 tanesi (%70) 40 yaş üstündedir. Bu desteği tercih eden girişimcilerin %93'ü erkek olmakla beraber, %37'si üniversite mezunudur.

Şekil 20: Yurtdışı İş Gezisi Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri



Örneklemdaki KOBİ'ler tarafından en çok tercih edilmiş olan destek türü Yurtdışı iş gezisi desteğidir. Bu destekten faydalanan KOBİ'lerin %93'ü 3 yaşından büyük olmakla beraber %61'i mikro, %32'si küçük ve %7'si orta ölçeklidir. Destekten faydalanan KOBİ'lerin %68'i imalat, %32'si hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir. Bu destek de ağırlıklı olarak yine erkek girişimcilerce kullanılmıştır. Bu girişimcilerin de %32'si üniversite mezunudur.

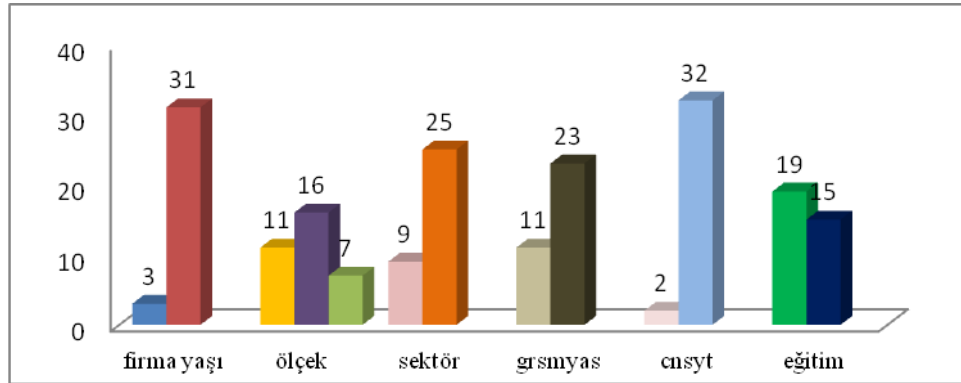
Şekil 21: Tanıtım Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri



	firma yaşı	ölçek	sektör	grsmyas	cnsyt	eğitim
Seri 1	3 yaşından küçük	Mikro	Hizmet	40 yaşından genç	Kadın	Ünv. mezunu değil
Seri 2	3 yaşından büyük	Küçük	İmalat	40+	erkek	Ünv. mezunu
Seri 3		Orta				

Tanıtım desteğinden faydalanan firmaların %94'ü 3 yaşın üstünde firmalardır ve ağırlıklı olarak (%75) küçük ölçekli firmalardan oluşmaktadır. KOBİ'lerin %88'i imalat sanayinde faaliyet göstermektedir ve destekten faydalanan tüm girişimciler erkektir. Bu girişimcilerin %75'i 40 yaşın üzerindeyken yalnızca %25'i üniversite mezunudur.

Şekil 22: Nitelikli Eleman Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri

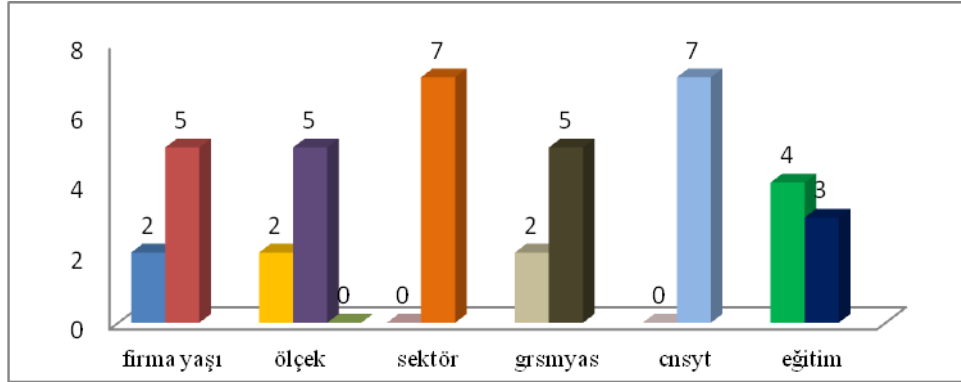


	firma yaşı	ölçek	sektör	grsmyas	cnsyt	eğitim
Seri 1	3 yaşından küçük	Mikro	Hizmet	40 yaşından genç	Kadın	Ünv. mezunu değil
Seri 2	3 yaşından büyük	Küçük	İmalat	40+	erkek	Ünv. mezunu
Seri 3		Orta				

Nitelikli eleman desteğinden faydalanan 34 KOBİ'nin sadece 3 tanesi (%9) 3 yaşından gençken 31 tanesi (%91) 3 yaşın üstündedir. Bu firmaların 11 tanesi (%32) mikro ölçekliyken, 16'sı (%47) küçük, 7 tanesi (%21) ise orta ölçeklidir. 9 KOBİ (%26) hizmet sektöründe faaliyet gösterirken 25 KOBİ (%74) imalat sanayinde faaliyet göstermektedir. Destekten faydalanan girişimcilerin ise 11'i (%32) 40 yaşından genç,

23'ü (%68) kırk yaşından büyüktür. Destekten faydalanan yalnızca 2 girişimci (%6) kadın, 32 girişimci (%94) erkektir. Eğitim durumlarına bakıldığında ise 15 girişimci (%44) üniversite mezunu iken 19'u (%56) değildir.

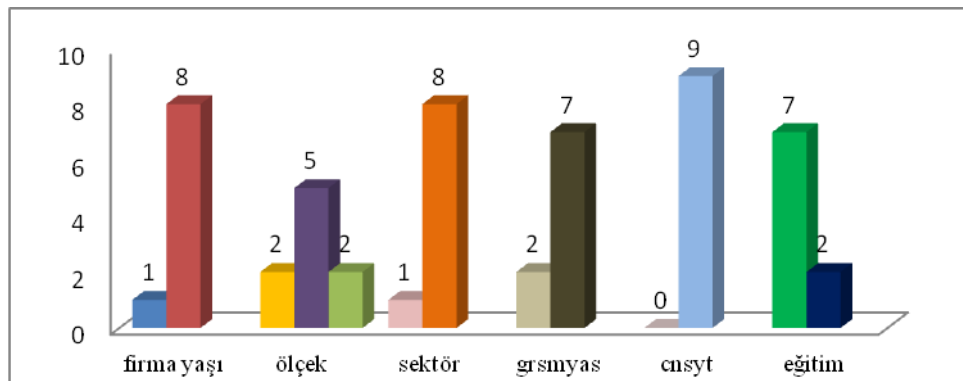
Şekil 23: Belgelendirme Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri



	firma yaşı	ölçek	sektör	grsmyas	cnsyt	eğitim
Seri 1	3 yaşından küçük	Mikro	Hizmet	40 yaşından genç	Kadın	Ünv. mezunu değil
Seri 2	3 yaşından büyük	Küçük	İmalat	40+	erkek	Ünv. mezunu
Seri 3		Orta				

Belgelendirme desteğinden 7 KOBİ faydalanmıştır ve bu KOBİ'lerin %29'u 3 yaşın altındayken %71'i 3 yaşından büyüktür. KOBİ'lerin %29'u mikro %71'i küçük ölçeklidir. 2008-2011 dönemi içinde bu destekten faydalanmış olan orta ölçekli bir KOBİ bulunmamaktadır. 7 firmanın tamamı imalat sanayinde faaliyet gösterirken destekten faydalanan girişimcilerin tamamı erkektir. Bu girişimcilerin %71'i 40 yaşın üzerinde ve %43'ü üniversite mezunudur.

Şekil 24: Test Analiz Kalibrasyon Desteğinden Faydalanan Firma ve Girişimci Özellikleri



	firma yaşı	ölçek	sektör	grsmyas	cnsyt	eğitim
Seri 1	3 yaşından küçük	Mikro	Hizmet	40 yaşından genç	Kadın	Ünv. mezunu değil
Seri 2	3 yaşından büyük	Küçük	İmalat	40+	erkek	Ünv. mezunu
Seri 3		Orta				

Test analiz ve kalibrasyon desteği 2008-2011 döneminde 9 firma tarafından kullanılmıştır. %89'u 3 yaşın altında olan bu firmalar ağırlıklı olarak (%56) küçük ölçeklidir. Girişimcilerinin tamamı erkek olan bu firmaların %89'u imalat sanayinde faaliyet gösterirken girişimcilerin %78'i 40 yaşın üzerindedir ve %22'si üniversite mezunudur.

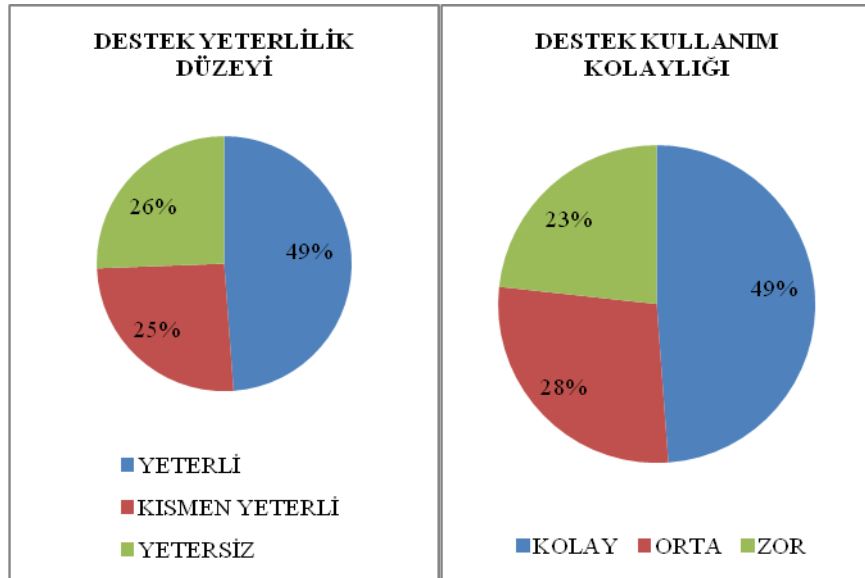
5.7.1.4. Genel Destek Programı Hakkındaki Değerlendirme Bulguları

Çalışmanın bu kısmında tezin amacıyla da bağlantılı olarak KOBİ'lerin kullandıkları desteklerle ilgili olarak, desteğin yeterliliği ve kullanım kolaylığı ile ilgili görüşleri değerlendirilecektir. Bu tez çalışmasının ana amacı desteklerin firma performansına olan etkisini ortaya koymakla birlikte firmaların bu destekleri nasıl algıladığını da sorgulamaktır.

Aşağıda sırasıyla her bir desteğin kullanıcıları tarafından kullanım kolaylığı ve yeterlilik düzeyi açısından değerlendirmesi sunulmaktadır.

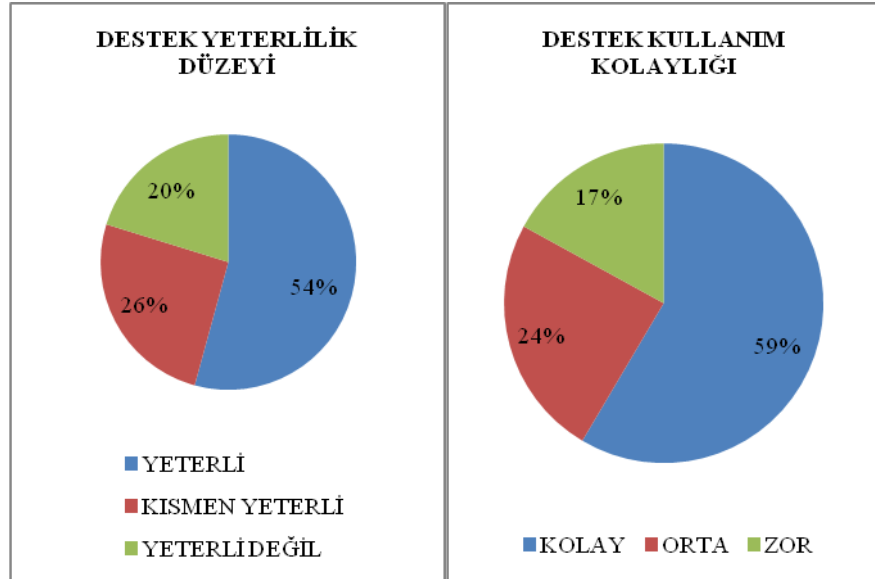
Yurt İçi Fuar Desteği değerlendirildiğinde tekrar hatırlatmak gerekirse her bir fuar katılımı için 50m²'ye kadar alan 2. Bölge için maksimumum 15.000TL düzeyinde desteklenmektedir. Bu destekle ilgili kullanıcıların yarısı şekilde görüldüğü üzere destek miktarını yeterli ve kullanımını kolay bulmaktadır. Kullanıcıların %26'sı destek miktarını yetersiz bulurken, %23'ü de kullanımının zor olduğu yönünde görüş bildirmişlerdir.

Şekil 25: Yurt İçi Fuar Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri



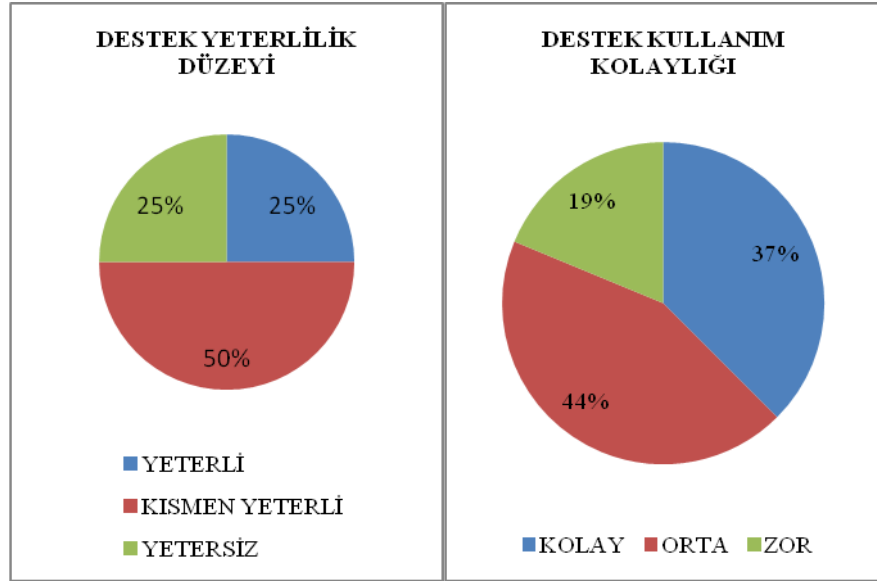
Deney grubu kapsamında en çok tercih edilen destek olan yurt dışı iş gezisi desteği için işletme başına sağlanan azami destek miktarı 2.000TL olmakla beraber program süresince destek üst limiti 2. Bölge için 5.000TL'dir. Bu destekten faydalanan 94 firma girişimcisinin görüşleri aşağıdaki grafikte sunulmuştur.

Şekil 26: Yurt Dışı İş Gezisi Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri



Yurt dışı iş gezisi desteğinden faydalanan girişimcilerin %54'ü desteği yeterli bulurken %20'si destek miktarını yeterli bulmamaktadır. Kullanıcıların %26'sı ise destek miktarını kısmen yeterli bulmaktadır. Destek, kullanım kolaylığı açısından değerlendirildiğinde ise kullanıcıların büyük çoğunluğu kullanımı kolay bulmuş, %17'lik bir grup ise kullanımın zor olduğu yönünde görüşlerini bildirmişlerdir.

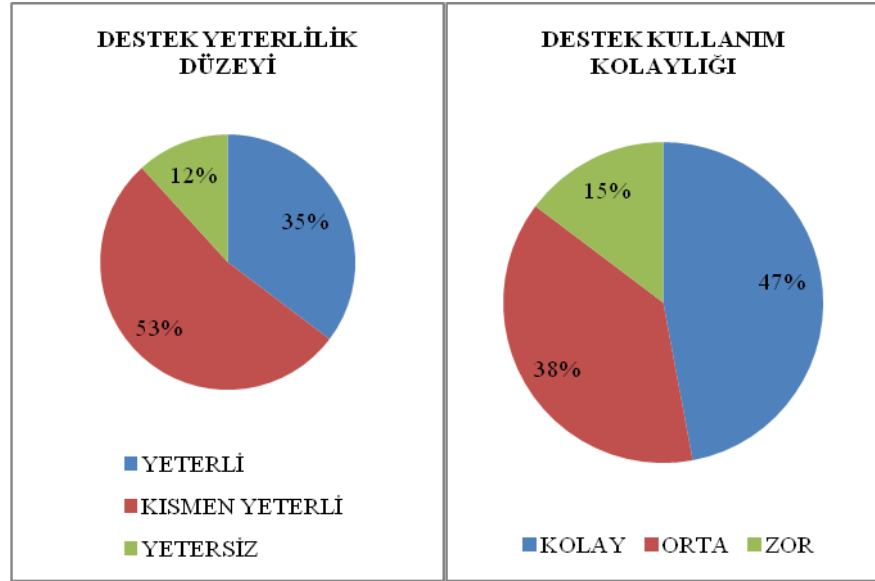
Şekil 27: Tanıtım Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri



Tanıtım desteğinde broşür, ürün kataloğu basımı, tanıtım amaçlı CD basımı, yine tanıtım için basılan yazılı materyallerden herbiri için 5.000TL'yi geçmemek koşuluyla program üst limiti 2. Bölge için 7.500TL ile sınırlandırılmıştır. Bu destek için kullanıcıları destek miktarını genel anlamda yeterli bulurken desteğin kullanımının çok da kolay olmadığını ifade etmişlerdir.

Nitelikli eleman desteği ise en az fakülte veya dört yıllık yüksek okul mezunu yeni eleman istihdamı için verilmektedir. Her bir eleman için 1.500TL'yi geçmemekle birlikte destek üst limiti 2. Bölge için 10.000TL'dir.

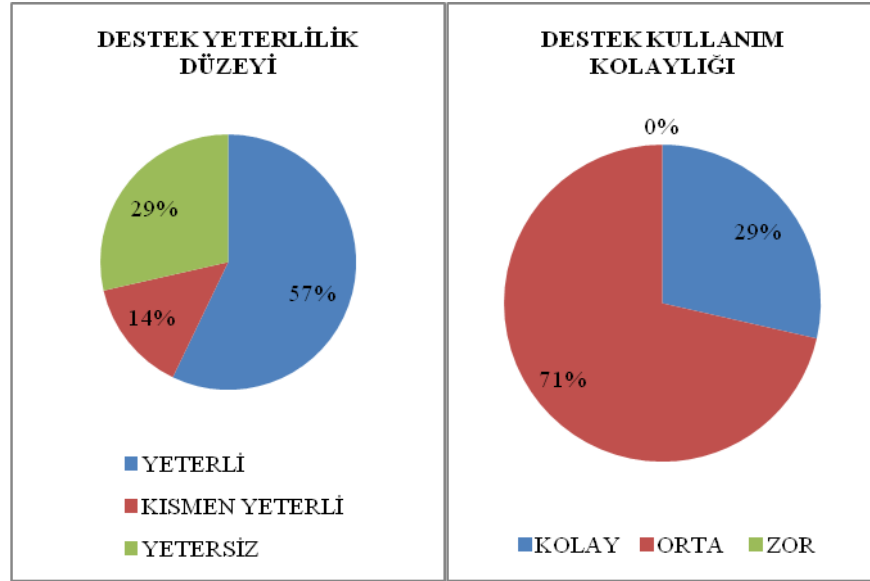
Şekil 28:Nitelikli Eleman İstihdamı Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri



Nitelikli eleman istihdamı desteğinden faydalanan girişimcilerin %35'i destek miktarını yeterli bulurken, %53'ü kısmen yeterli bulmaktadır. Kalan %12'lik kısım ise destek miktarını yetersiz bulmaktadır. Desteğin kullanımı ise genel olarak kolay bulunmuştur. Sadece %15'lik dilimdeki girişimciler desteğin kullanımının zor olduğunu ifade etmişlerdir.

Belgelendirme desteği Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite edilmiş kurum ve kuruluşlardan, akredite oldukları konularda alacakları ürün, sistem, personel, laboratuvar ve akreditasyon belgelerine ilişkin giderler için verilmektedir. Her bir belge için destek limiti 2.500TL olmakla beraber program süresince destek üstlimiti 2. Bölge için 5.000TL'dir.

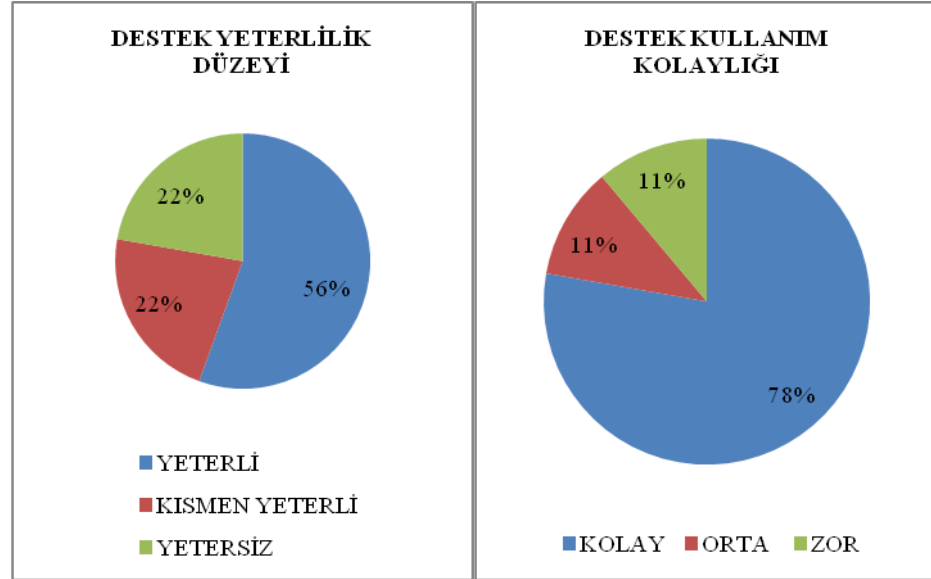
Şekil 29: Belgelendirme Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri



Belgelendirme desteğinden faydalanan girişimcilerin %57'si destek miktarını yeterli bulurken, %14'ü kısmen yeterli, %29'u ise yetersiz bulmuştur. Desteğin kullanımının zor olduğunu düşünen girişimci bulunmamaktadır. Destek kullanıcılarının %71'i kullanım kolaylığı ile ilgili olarak orta düzeyde zorluk yaşadığını ifade ederken %29'u desteğin kullanımının kolay olduğunu belirtmişlerdir.

Son olarak test analiz ve kalibrasyon desteği işletmelerin, kamu kurum ve kuruluşları veya üniversitelerce kurulmuş laboratuvarlardan alacakları test, analiz, kontrol, muayene ve kalibrasyon hizmetleri ile yurt içi ve yurt dışı laboratuvarlarda akredite olunan test, analiz, kontrol, muayene ve kalibrasyon konularında alacakları hizmet giderlerini kapsamaktadır. Program süresince desteğin üst limiti 2. Bölge için 10.000TL olarak belirlenmiştir.

Şekil 30: Test Analiz ve Kalibrasyon Desteği Hakkındaki Girişimci Görüşleri



Bu destekten faydalanan girişimciler genel olarak destek miktarını yeterli görürken %78 gibi büyük bir çoğunluğu da kullanımını kolay bulmaktadır. %22’lik bir dilim destek miktarını yetersiz bulurken, girişimcilerin %11’i de desteğin kullanımının zor olduğunu ifade etmişlerdir.

Genel destek programı, sağladığı desteklerin yeterliliği bazında genel olarak değerlendirildiğinde aşağıdaki çizelge ile özetlenmektedir. Çizelge 55’te girişimcilerin destek miktarının düzeyi için verdikleri “yeterli” ve “kısmen yeterli” cevapları destek miktarının “YETERLİ” bulunduğu şeklinde değerlendirilirken; “yetersiz” cevabı aynı şekilde desteğin “YETERSİZ” olduğu şeklinde değerlendirilmiştir. Bu çizelge ileride destek performansını ölçmeye yönelik olarak uygulanan tobit analiz sonuçlarıyla da karşılaştırmalı olarak değerlendirilecek ve girişimcinin destek miktarı hakkındaki algısı ile KOBİ performansı sonuçları birlikte tekrar sunulacaktır. Buradaki temel amaç desteğin algılanış şekliyle performansta yarattığı değişimin birbiri ile örtüşüp örtüşmediğinin ortaya konmasıdır.

Çizelge 55: Genel Destek Programı Destek Miktarları Hakkında Girişimci Görüşleri

DESTEK TÜRÜ	Girişimcilerin Destek Miktarı Hakkındaki Görüşü						Girişimcilerin Destek Kullanım Kolaylığı Hakkındaki Görüşü					
	YETERLİ (%)			YETERSİZ (%)			KOLAY (%)			ZOR (%)		
	BURDUR	ISPARTA	ORTALAMA	BURDUR	ISPARTA	ORTALAMA	BURDUR	ISPARTA	ORTALAMA	BURDUR	ISPARTA	ORTALAMA
Yurtiçi Fuar Desteği	66	82	74	37	18	26	81	73	77	19	27	23
Yurtdışı İş Gezisi Desteği	86	100	93	14	0	7	100	100	100	0	0	0
Tanıtım Desteği	64	100	82	36	0	18	46	100	73	54	0	27
Nitelikli Eleman İstihdamı Des.	86	100	93	14	0	7	71	89	80	29	11	20
Belgelendirme Desteği.	100	100	100	0	0	0	100	100	100	0	0	0
Test Analiz ve Kalibrasyon Des	60	100	80	40	0	20	100	100	100	0	0	0

Girişimcilerin destek miktarları ve desteğin kullanım kolaylığı ile ilgili algısı yukarıdaki çizelgede de sunulduğu üzere genel olarak olumludur.

En çok tercih edilmiş destek programı olan yurt dışı iş gezisi desteğinin miktarı girişimcilerin %93'ü tarafından yeterli bulunurken; girişimcilerin %7'si sağlanan destek miktarını yetersiz bulmuştur. Girişimcilerin miktarı bakımından en olumlu yaklaştıkları destek ise belgelendirme desteğidir. Bu destekten faydalanan toplamda 7 adet firmanın tamamı destek miktarını yeterli görmüşlerdir. Miktar bakımından girişimcileri en az memnun eden destek türü ise yurtiçi fuar desteğidir. Çalışmada bu destekten faydalanmış olan 43 firmanın %74'ü destek miktarını yeterli bulurken firmaların %26'sı desteğin yeterli miktarda olmadığını düşünmektedir. Girişimcilerin görüşleri desteklerin kullanım kolaylığı açısından incelendiğinde ise genel bir memnuniyetten sözedilebilir. Ancak girişimciler yurtiçi fuar ve tanıtım desteğinin kullanımının diğer destek türlerine göre daha zor olduğunu düşünmektedirler.

Destek miktarı ve kullanım kolaylığı hakkındaki girişimci görüşleri iki il arasında karşılaştırmalı olarak incelendiğinde ise gerek miktar bakımından gerek kullanım kolaylığı bakımından Isparta'daki girişimcilerin Burdur'dakilere nazaran daha olumlu görüşler beyan ettiği görülmektedir. Burdur'da desteklerin kullanım kolaylığı hakkındaki görüşlerin Isparta'ya kıyasla daha olumsuz olmasının sebebinin KOSGEB Burdur İl Müdürlüğü'nün desteklerin kullanılmış olduğu dönemde (2008-2011) henüz kurulmamış olmasından kaynaklandığı girişimcilerle yapılan görüşmelerde sıkça dile getirilmiştir.

5.7.2. KOSGEB Genel Destek Programının Firma Performansı Üzerindeki Etkileri Hakkındaki Bulgular

Tanımlayıcı istatistiklerin akabinde bu kısımda KOSGEB tarafından Genel Destek Programı adı altında sağlanan desteklerin Göller Bölgesindeki KOBİ'lerin performansı üzerinde etkisinin olup olmadığını ortaya koymak amacıyla yapılan analiz sonuçları sunulmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi analizler için Tobit ve Logit modelleri kullanılmıştır. Analizler ise STATA programında yapılmıştır. Analizde 147'si deney grubu firması (KOSGEB Genel Destek Programındaki desteklerden en az bir tanesinden faydalanmış) ve 147'si de kontrol grubu firması (hiçbir şekilde herhangi bir destek kullanmamış) olmak üzere toplam 294 adet gözlem kullanılmıştır. Çalışmanın

Dördüncü Bölümünde Kamusal Destekler ve KOBİ Performansına Etkileri İçin Literatür Taraması başlığı altında gösterildiği üzere söz konusu bu çalışmanın da deney ve kontrol grupları literatüre uygun olarak firmanın faaliyet gösterdiği bölge, firma ölçeği, sektör ve firma yaşı itibarıyla eşleştirilmiştir. Yukarıda Çizelge 50 ve Çizelge 51'den de görülebileceği üzere bu eşleşme bire bir sağlanmıştır.

Ekonometrik analizlere geçmeden önce çalışmada kullanılan kontrol değişkenleri arasında çoklu doğrusal bağlantı olup olmadığını gösteren korelasyon analizleri sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 56: Korelasyon Analizi Sonuçları

	FRMYAS	OLCEK	SEKTOR	GRSMYAS	CNSYT	GRSMEGTM	ORT	IHRCT	DES_FUAR	DES_TANITIM	DES_ELEMAN	DES_TEST	DES_YURTDISI	DES_BELGE
FRMYAS	1.0000													
OLCEK	0.0627	1.0000												
SEKTOR	0.0285	0.1718	1.0000											
GRSMYAS	0.1796	0.0369	0.079	1.0000										
CNSYT	-0.0209	-0.0746	0.0022	0.0186	1.0000									
GRSMEGTM	-0.0680	0.1046	0.1245	-0.1186	0.1082	1.0000								
ORT	0.0192	0.2048	0.0847	0.055	0.0583	0.1313	1.0000							
IHRCT	0.0605	0.1961	0.0691	0.0827	-0.0133	0.0789	0.1218	1.0000						
DES_FUAR	0.0887	0.2112	0.1376	0.0626	-0.0208	-0.0144	0.0642	0.4308	1.0000					
DES_TANITIM	0.0170	0.1552	0.0874	0.0623	0.0596	-0.0686	0.0934	0.2679	0.3673	1.0000				
DES_ELEMAN	-0.0084	0.1714	0.0203	0.0388	-0.0012	0.0387	0.0771	0.1659	0.3015	0.2881	1.0000			
DES_TEST	-0.0190	0.115	0.0702	0.0563	0.0442	-0.0609	0.0746	0.1407	0.2057	0.2184	0.2443	1.0000		
DES_YURTDISI	0.0165	-0.0974	-0.0488	0.1047	-0.0189	-0.108	-0.0279	-0.0323	0.028	-0.0348	0.0277	0.0061	1.0000	
DES_BELGE	-0.1163	0.0355	0.1000	0.0290	0.0388	0.0127	0.1033	-0.0675	0.0614	0.1591	0.0829	0.3607	-0.0107	1.0000

Mutlak değer olarak 0,7 üzerindeki bir katsayının değişkenler arasındaki doğrusal ilişkinin yüksek olduğunu gösterdiği bilinmektedir. Korelasyon analizinden elde edilen katsayı değerleri incelendiğinde, kontrol değişkenleri arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununa yol açacak bir ilişki olmadığı görülmektedir.

Bu aşamadan sonra çalışmada firma performans kriterleri olarak belirlenen istihdam düzeyi, ürün çeşitliliği sayısı, üretim miktarı, satış oranı, müşteri sayısı ve ürün kalitesinden oluşan 7 ayrı kriter üzerinde deney ve kontrol grupları analize tabi tutularak elde edilen sonuçlar her bir performans kriteri için ayrı başlıklar halinde aşağıda sunulmaktadır.

Çalışmada her bir performans kriteri değerlendirilirken yapılacak olan analizler amaçları dahilinde aşağıda sunulmaktadır.

1. Deney ve kontrol grubuna sadece kontrol değişkenlerini kullanılarak Logit Analizi:
Buradaki temel amaç sadece kontrol değişkenlerinin firma performansını etkileme olasılığının görülmesidir
2. Deney ve kontrol grubu birlikte analize sokularak sadece kontrol değişkenlerini kullanarak Tobit Analizi:
Buradaki temel amaç iki grubu birlikte analize dahil ederek bu değişkenlerin KOBİ'lerin performansı üzerinde sistemli bir şekilde etkilerinin olup olmadığını ortaya koymaktır.
3. Deney grubuna kontrol değişkenlerini ve bağımsız değişkenleri birlikte kullanarak Logit Analizi ve bununla birlikte Odds Ratio Analizi:
Buradaki temel amaç destek alan firmaların kendi içinde bir analiz gerçekleştirerek, desteklerin kendi arasındaki performansı etkileme olasılıklarının ve etki genişliklerinin saptanmasıdır.
4. Deney ve kontrol grubuna kontrol değişkenleri ve bağımsız değişkenler birlikte analize sokularak Tobit Analizi:
Buradaki temel amaç, nihai olarak bu tez çalışmasının da amacına yönelik olarak sunulan desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konmasıdır.

Bu noktada önemle vurgulanması gereken bir husus performans sonuçlarına dair bulguların literatürdeki çalışmalarla karşılaştırılması noktasındaki yaşanan sıkıntıdır. Yabancı çalışmaların daha önce de belirtildiği gibi Ar-Ge, teknoloji iyileştirme ve teknoloji geliştirme gibi unsurlar üzerine odaklanmış olması ve bu çalışmanın kapsamı dahilindeki benzer destekleri incelemiş çalışmaların olmaması, bulguları yabancı literatürle karşılaştırma imkanını ortadan kaldırmaktadır. Ancak bu çalışmanın da bu alanda yapılmış nadir uygulamalardan biri olması önem arz etmektedir.

5.7.2.1. Genel Destek Programının İstihdam Üzerindeki Etkileri

Çalışmanın ilk aşamasını oluşturan deney ve kontrol gruplarına temel firma ve girişimci karakteristikleri (çalışmadaki kontrol değişkenleri) bazında uygulanan logit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 57: İstihdam Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi)

Deney Grubu

Log likelihood = -87.219233				
EMPGRWTH	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	.3374567	.6858624	0.49	0.623
OLCEK	.4496997	.3089168	1.46	0.145
SEKTOR	.5371508	.4401074	1.22	0.222
GRSMYAS	-.4045224	.4081632	-0.99	0.322
CNSYT	.1968295	.9160188	0.21	0.830
GRSMEGTM	.6775352	.3978884	1.70	0.089*
ORT	.0019238	.4685373	0.00	0.997
IHRCT	.6877074	.4580231	1.50	0.133
_cons	-1.890456	1.191056	-1.59	0.112

Number of obs = 146
LR chi2(8) = 15.71
Prob > chi2 = 0.0468
Pseudo R2 = 0.0826

Kontrol Grubu

Log likelihood = -74.849684				
EMPGRWTH	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	1.819071	1.145663	1.59	0.112
OLCEK	.6497119	.3105535	2.09	0.036**
SEKTOR	-.5270593	.451989	-1.17	0.244
GRSMYAS	-1.142662	.4161316	-2.75	0.006***
CNSYT	(omitted)			
GRSMEGTM	-.6892682	.4512458	-1.53	0.127
ORT	.3826134	.4362493	0.88	0.380
IHRCT	-1.637233	1.136579	-1.44	0.150
_cons	-1.770619	1.148786	-1.54	0.123

Number of obs = 137
LR chi2(8) = 20.77
Prob > chi2 = 0.0041

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Yapılan analiz sonucunda istihdam büyümesi olasılığı üzerinde deney grubu için sadece girişimcinin eğitimi, kontrol grubu için ise ölçek ve girişimcinin yaşı anlamlı çıkmıştır.

Deney grubunda girişimcinin eğitimi ve istihdamdaki büyüme olasılığı arasında pozitif bir ilişki mevcuttur. Bu durum üniversite mezunu girişimcilerin istihdam büyümesi olasılığının üniversite mezunu olmayanlara göre daha yüksek olduğunu ifade etmektedir.

Kontrol grubunda ise ölçek istihdam ilişkisi pozitifken girişimcinin yaşı ile istihdamda büyüme olasılığı negatif yönlüdür. Dolayısıyla, girişimcinin yaş değişkeninin istihdam büyümesi üzerindeki olasılığı azalttığı; yani girişimcinin yaşı arttıkça bunun istihdam büyümesi olasılığını azalttığı görülmektedir. Kontrol grubunda firma ölçeği ile istihdam büyümesi arasında ise pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. KOBİ'nin ölçeği büyüdükçe istihdam büyümesi olasılığı da daha küçük ölçekteki KOBİ'lere göre daha fazla olacaktır.

İkinci aşamada deney ve kontrol grupları, kontrol değişkenleri kapsamında analize birlikte sokularak bu değişkenlerin KOBİ'lerin istihdam büyümesi performansı üzerinde sistemli bir şekilde etkilerinin olup olmadığını araştırmak üzere tobit analizi yapılmış ve sonuçları aşağıdaki çizelgede sunulmuştur.

Çizelge 58: İstihdam Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi)

Log likelihood = -2298.1956			
EMPGRWTH	Coef.	t	P>t
FRMYAS	35.12595	0.26	0.794
OLCEK	71.64791	1.28	0.201
SEKTOR	68.88469	0.85	0.399
GRSMYAS	13.62671	0.18	0.859
CNSYT	138.8254	0.89	0.375
GRSMEGTM	-55.54385	-0.72	0.469
ORT	57.72149	0.71	0.478
IHRCT	227.877	2.23	0.026**
_cons	-213.2668	-1.03	0.303

Number of obs = 293
LR chi2(8) = 11.74
Prob > chi2 = 0.1630

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Deney ve kontrol grupları, kontrol değişkenleri kapsamında birlikte değerlendirildiğinde sadece ihracat ve istihdam büyümesi arasında anlamlı bir ilişki sözkonusudur. İhracat yapan firmaların istihdam büyümesi, yapmayanlara kıyasla %227 daha fazla olmuştur. İhracat yapmanın avantajı firma büyümesini de etkilemektedir. İhracat dışındaki diğer değişkenlerle istihdam büyümesi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Çalışmanın temel amacı istihdam büyümesini bu kontrol değişkenleriyle açıklamak olmamakla beraber sözkonusu veriler sadece 2008-2011 dönemini kapsamaktadır. Dolayısıyla daha geniş bir zaman dilimi incelendiğinde sözkonusu değişkenlerin anlamlı çıkabileceği düşünülmektedir.

Analizin 3. aşamasında deney grubuna kontrol değişkenlerini ve bağımsız değişkenleri birlikte kullanarak logit analizi ve bununla birlikte odds ratio analizi yapılmıştır. Daha önce de belirtildiği üzere buradaki temel amaç destek alan firmaların kendi içinde bir analiz gerçekleştirerek, desteklerin kendi arasındaki performansı etkileme olasılıklarının ve etki genişliklerinin saptanmasıdır. Söz konusu analiz sonuçları aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır.

Çizelge 59: İstihdam Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi)

Log likelihood = -156.71406					
EMPGRWTH	Odds Ratio	Coef.	z	P>z	
FRMYAS	3.232787	1.173345	1.95	0.051**	
OLCEK	1.458276	.3772548	1.75	0.080*	Number of obs = 293
SEKTOR	1.081059	.0779408	0.25	0.806	LR chi2(14) = 55.76
GRSMYAS	.4223004	-.8620384	-2.93	0.003***	Prob > chi2 = 0.0000
CNSYT	4.850316	1.579044	1.89	0.058*	
GRSMEGTM	.9316691	-.0707775	-0.24	0.812	
ORT	1.239424	.2146471	0.67	0.500	
IHRCT	1.015153	.0150391	0.03	0.973	
DES_FUAR	.8030433	-.2193466	-0.46	0.644	
DES_TANITIM	2.329286	.8455616	1.18	0.238	
DES_ELEMAN	6.879058	1.928482	4.07	0.000***	
DES_TEST	11.32007	2.426577	2.00	0.045**	
DES_YURTDISI	1.23671	.2124545	0.70	0.484	
DES_BELGE	1.524333	.4215571	0.41	0.682	
_cons		-3.614405	-3.41	0.001	

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Deney grubunda yapılan logit analizine göre firmanın istihdam büyümesi olasılığı firmanın yaşı, ölçeği, girişimcinin yaşı ve cinsiyeti gibi girişimci ve firma özellikleriyle; aynı zamanda kullandığı destekler bağlamında nitelikli eleman desteği ve test analiz kalibrasyon desteği ile açıklanabilir. Sonuçlar yorumlandığında 3 yaşından büyük firmaların 3 yaşından küçük genç firmalara göre istihdamlarını artırma olasılığının 3 kat daha fazla olduğu görülmektedir. Aynı şekilde KOBİ'lerin ölçeğindeki bir büyüme de istihdamı artırma olasılıklarını büyütmektedir. Dikkat çekici bir sonuç olarak erkek girişimcilerin kadın girişimcilere kıyasla istihdamlarını artırma olasılığı 4 kat daha fazla görünmektedir. 40 yaş altındaki girişimcilerin 40 yaş üstündeki girişimcilere kıyasla daha fazla istihdam yaratma olasılıklarının olduğunu da analizin bir başka sonucudur.

Ayrıca anlamlı olan destekler ve odds ratio'larına bakıldığında desteklerin etki büyüklükleri de görülebilmektedir. Yarattığı etki büyüklüğü açısından istihdam büyümesi olasılığını en fazla arttıran destek, test analiz ve kalibrasyon desteği olmuştur. Bu destekten faydalanan KOBİ'lerin istihdamlarının artma olasılığı destekten faydalanmayanlara göre 11 kat daha fazladır. Nitelikli eleman desteğinin ise istihdamı artırma olasılığı desteği kullanan firmalarda kullanmayanlara göre 6 kat fazladır.

Tüm yapılan analizler birleştirildiğinde deney ve kontrol gruplarının analize birlikte sokulduğu ve istihdam büyümesinin bağımlı değişken olarak belirlendiği Tobit modelinin sonuçları aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır.

Çizelge 60: Genel Destek Programının İstihdam Üzerine Etkileri (Tobit Analizi)

Log likelihood = -2272.8658				
EMPGRWTH	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	31.09211	124.36	0.25	0.803
OLCEK	37.36218	52.33288	0.71	0.476
SEKTOR	59.47141	75.62176	0.79	0.432
GRSMYAS	-10.22515	70.90671	-0.14	0.885
CNSYT	139.6488	143.9037	0.97	0.333
GRSMEGTM	-26.79899	71.53854	-0.37	0.708
ORT	56.56221	74.89742	0.76	0.451
IHRCT	89.63935	104.5524	0.86	0.392
DES_FUAR	281.9568	112.4037	2.51	0.013**
DES_TANITIM	-488.5356	165.0458	-2.96	0.003***
DES_ELEMAN	306.7991	113.2143	2.71	0.007***
DES_TEST	1025.576	215.8908	4.75	0.000***
DES_YURTDISI	141.5557	72.3652	1.96	0.051**
DES_BELGE	-276.0163	239.5376	-1.15	0.250
_cons	-278.3843	192.2012	-1.45	0.149

Number of obs = 293
LR chi2(14) = 62.40
Prob > chi2 = 0.0000

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Analiz sonuçları istihdam büyümesi açısından değerlendirildiğinde yurtiçi fuar desteğinden faydalanan firmaların %281, nitelikli eleman desteği kullanan firmaların %306, test analiz kalibrasyon desteği kullanan firmaların %1025 ve yurt dışı iş gezi desteği kullanan firmaların %141 oranla bu destekleri kullanmamış olan firmalara göre daha fazla büyüdüğü görülmektedir. Test analiz ve kalibrasyon desteğinin son derece dikkat çekici etkisi anlamlıdır. Söz konusu bu destek firmanın ürettiği ürünlerin standartlaşması, belli bir kaliteyi koruması bakımından KOBİ'lere rekabet avantajı sağladığı için istihdam üzerinde de olumlu etkiler yarattığı düşünülmektedir.

5.7.2.2. Genel Destek Programının Ürün Çeşidi Sayısı Üzerindeki Etkileri

Bu kısımda genel destek programından faydalanmanın ürün çeşitliliği sayısı üzerindeki etkileri sunulmaktadır.

Çalışmanın ilk aşamasını oluşturan deney ve kontrol gruplarına temel firma ve girişimci karakteristikleri (çalışmadaki kontrol değişkenleri) bazında uygulanan logit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 61: Ürün Çeşitliliği Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi)

Deney Grubu

Log likelihood = -87.519872				
URUNGRWTH	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	-.3506387	.6464564	-0.54	0.588
OLCEK	.3111312	.3129136	0.99	0.320
SEKTOR	.0899767	.4278016	0.21	0.833
GRSMYAS	-.134658	.4032388	-0.33	0.738
CNSYT	1.162337	1.15018	1.01	0.312
GRSMEGTM	.5550165	.3959676	1.40	0.161
ORT	-.552945	.4587121	-1.21	0.228
IHRCT	.7957784	.4626253	1.72	0.085*
_cons	-1.669927	1.338138	-1.25	0.212

Number of obs = 146
LR chi2(8) = 9.88
Prob > chi2 = 0.2732

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Kontrol Grubu

Log likelihood = -84.255887				
URUNGRWTH	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	.7052198	.8380054	0.84	0.400
OLCEK	-.0918683	.3000448	-0.31	0.759
SEKTOR	-.5695488	.4127366	-1.38	0.168
GRSMYAS	-.221224	.3911962	-0.57	0.572
CNSYT	-.0100966	.7452804	-0.01	0.989
GRSMEGTM	-.4366311	.4205035	-1.04	0.299
ORT	-.0616183	.4045749	-0.15	0.879
IHRCT	-.2160869	.7308104	-0.30	0.767
_cons	-.7999848	1.081505	-0.74	0.459

Number of obs = 147
LR chi2(8) = 5.51
Prob > chi2 = 0.7016

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Analiz sonuçlarına göre deney grubunda ihracat ile ürün çeşitliliği arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki söz konusudur. İhracat yapan firmaların ürün çeşitliliğini arttırma olasılığı yapmayanlara göre daha fazladır. Kontrol grubunda ise ürün çeşitliliğinin artma olasılığı ile kontrol değişkenleri arasında 2008-2011 dönemi itibariyle anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

İkinci aşama olarak deney ve kontrol grubu, kontrol değişkenleri bağlamında, birlikte tobit analizine tabi tutulmuş ve sonuçlar aşağıda sunulmuştur. Tekrar hatırlatmak gerekirse burada amaç kontrol değişkenlerinin KOBİ'lerin ürün çeşitliliği artışında sistemli bir şekilde etkilerinin olup olmadığının araştırılmasıdır.

Çizelge 62: Ürün Çeşitliliği Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi)

Log likelihood = -2376.6391				
URUNGRWTH	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	-23.5112	179.8536	-0.13	0.896
OLCEK	19.37606	74.93588	0.26	0.796
SEKTOR	32.43856	109.2797	0.30	0.767
GRSMYAS	101.0681	103.1086	0.98	0.328
CNSYT	145.8523	211.2924	0.69	0.491
GRSMEGTM	42.64731	102.8337	0.41	0.679
ORT	39.63276	108.877	0.36	0.716
IHRCT	174.6434	136.7288	1.28	0.203
_cons	-168.046	278.2384	-0.60	0.546

Number of obs = 147
LR chi2(8) = 5.51
Prob > chi2 = 0.7016

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Analiz sonuçları örnekleme kontrol değişkenleri ile firmanın ürün çeşitliliği arasında 2008-2011 dönemi itibariyle anlamlı bir ilişkinin olmadığını göstermektedir. Çalışmanın temel amacının ürün çeşitliliğindeki değişimi söz konusu kontrol değişkenleriyle açıklamak olmamasından ötürü değerlerin anlamsız çıkması araştırma önemli bir sorun yaratmamaktadır.

Bu aşamada deney grubuna, kontrol değişkenleri ve bağımsız değişkenleri birlikte kullanarak logit analizi ve odds ratio analizi yapılarak çalışmanın asıl odağı olan desteklerin etkisi araştırılacaktır.

Çizelge 63: Ürün Çeşitliliği Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi)

Log likelihood = -162.13749				
URUNGRWTH	Odds Ratio	Coef.	z	P>z
FRMYAS	1.15336	.1426793	0.28	0.778
OLCEK	.8576944	-.1535074	-0.70	0.484
SEKTOR	.6498936	-.4309467	-1.42	0.157
GRSMYAS	.7652287	-.2675805	-0.93	0.352
CNSYT	1.266318	.2361135	0.39	0.700
GRSMEGTM	1.116134	.1098706	0.37	0.709
ORT	.8010121	-.2218792	-0.73	0.467
IHRCT	.8527138	-.1593313	-0.37	0.712
DES_FUAR	3.712283	1.311647	3.05	0.002***
DES_TANITIM	3.276937	1.186909	1.73	0.084*
DES_ELEMAN	1.101259	.0964543	0.21	0.834
DES_TEST	16.35365	2.794451	2.41	0.016**
DES_YURTDISI	.7418344	-.2986292	-0.99	0.322
DES_BELGE	1.562231	.4461147	0.43	0.670
_cons		-.7885146	-0.99	0.321

Number of obs = 293
LR chi2(14) = 5.51
Prob > chi2 = 0.0012

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Deney grubuna uygulanan logit analizi sonucunda destek alan firmalar içinde kontrol değişkenleri bağlamında modeli açıklayan anlamlı bir değişken bulunamamıştır

Analiz destekler açısından değerlendirildiğinde ise fuar, tanıtım ve test analiz kalibrasyon destekleri anlamlı ve ürün çeşitliliği artışı olasılığı ile pozitif ilişkili çıkmıştır. Fuar desteğinden faydalanan firmaların ürün çeşitliliğini arttırma olasılığı 3, tanıtım desteğinden faydalanan KOBİ'lerin ürün çeşitliliği arttırma olasılığı 3 kat bu destekten faydalanmayanlara göre daha fazladır. Etki alanı en geniş olan test analiz ve kalibrasyon desteğinden faydalanan KOBİ'lerin ise bu destekten faydalanmayanlara göre 16 kat daha fazla ürün çeşitlerini arttırma olasılıkları söz konusudur.

Çizelge 64: Genel Destek Programının Ürün Çeşitliliği Sayısı Üzerine Etkileri (Tobit Analizi)

Log likelihood = -2365.148				
URUNGRWTH	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	24.72155	174.7784	0.14	0.888
OLCEK	5.764732	73.54471	0.08	0.938
SEKTOR	44.36883	106.3078	0.42	0.677
GRSMYAS	76.62872	99.75712	0.77	0.443
CNSYT	83.42105	204.2108	0.41	0.683
GRSMEGTM	75.89443	100.566	0.75	0.451
ORT	10.56043	105.3165	0.10	0.920
IHRCT	177.3474	146.9364	1.21	0.228
DES_FUAR	-407.9323	157.9757	-2.58	0.010**
DES_TANITIM	890.8085	231.9383	3.84	0.000***
DES_ELEMAN	275.8215	159.1029	1.73	0.084*
DES_TEST	-140.9269	303.389	-0.46	0.643
DES_YURTDISI	128.1081	101.716	1.26	0.209
DES_BELGE	56.38834	336.6208	0.17	0.867
_cons	-190.6085	271.402	-0.70	0.483

Number of obs = 293
LR chi2(14) = 27.52
Prob > chi2 = 0.0165

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Genel destek programı, ürün çeşitliliği sayısı üzerindeki etkileri bakımından değerlendirildiğinde; tanıtım ve nitelikli eleman desteği ile ürün çeşitliliği arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki görülmektedir. Tanıtım desteğinden faydalanan firmalar bu destekten faydalanmayanlara göre ürün çeşitliliğini %890 arttırırken, nitelikli eleman desteğinden faydalan firmalar ürün çeşitliliğini bu destekten faydalanmayan firmalara göre %275 arttırmışlardır.

5.7.2.3. Genel Destek Programının Üretim Miktarı Üzerindeki Etkileri

Bu kısımda genel destek programından faydalanmanın üretim miktarı üzerindeki etkileri sunulmaktadır.

Çizelge 65: Üretim Miktarı Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi)

Deney Grubu

Log likelihood = -88.62593				
PRODGRWTH	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	-.8575603	.6608474	-1.30	0.194
OLCEK	.751224	.326152	2.30	0.021**
SEKTOR	.6697828	.4274434	1.57	0.117
GRSMYAS	.4742033	.4117358	1.15	0.249
CNSYT	1.346354	.9741946	1.38	0.167
GRSMEGTM	.3765722	.4048643	0.93	0.352
ORT	-1.024245	.4582038	-2.24	0.025**
IHRCT	.989383	.4732228	2.09	0.037**
_cons	-1.550937	1.189793	-1.30	0.192

Number of obs = 146
LR chi2(8) = 23.80
Prob > chi2 = 0.0025

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Kontrol Grubu

Log likelihood = -81.452271				
PRODGRWTH	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	-1.642276	.7342939	-2.24	0.025**
OLCEK	.8531729	.30789	2.77	0.006***
SEKTOR	-1.297588	.4335692	-2.99	0.003***
GRSMYAS	-.2566135	.3993629	-0.64	0.521
CNSYT	-.5567925	.7095304	-0.78	0.433
GRSMEGTM	-.5432402	.4317676	-1.26	0.208
ORT	.2478417	.4197417	0.59	0.555
IHRCT	-.6804844	.7974713	-0.85	0.393
_cons	1.956447	.9989298	1.96	0.050

Number of obs = 147
LR chi2(8) = 24.23
Prob > chi2 = 0.0021

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Analiz sonuçlarından görüldüğü üzere deney grubu KOBİ'lerinde ölçek, ortaklık durumu ve ihracat ile üretim miktarı arasında anlamlılık söz konusudur. KOBİ'lerin ölçeğindeki artış üretim miktarının artması olasılığını ifade ederken ihracatçı KOBİ'lerin de ihracat yapmayanlara göre üretimlerini artırma olasılığı daha yüksek görünmektedir. KOBİ'lerin ortaklık durumu ile üretim miktarı arasındaki

negatif yönlü ilişki ise ortaklı olan KOBİ'lere göre ortaklı olmayanların üretimlerini arttırma olasılıklarının daha yüksek olduğunu ifade etmektedir

Kontrol grubunda ise firmanın yaşı, ölçek ve faaliyette bulunduğu sektör ile üretim miktarı arasında anlamlılık görülmektedir. Sonuçlar yorumlandığında genç yani üç yaşından küçük firmaların üretim miktarını arttırma olasılıklarının 3 yaşından büyük firmalara kıyasla daha yüksek olduğu görülmektedir. Deney grubunda olduğu gibi kontrol grubunda da ölçek ve üretim miktarı arasındaki ilişki KOBİ'lerin ölçeğinin arttıkça üretim miktarını arttırma olasılıklarının da büyüdüğünü göstermektedir.

Bu aşamada sistemli bir etkinin olup olmadığını görmek için analizin ikinci aşamasına geçilerek yapılan tobit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 66: Üretim Miktarı Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi)

Log likelihood = -1335.8376				
PRODGRWTH	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	-11.89152	5.069535	-2.35	0.020**
OLCEK	4.397961	2.11259	2.08	0.038**
SEKTOR	2.778671	3.080187	0.90	0.368
GRSMYAS	2.099866	2.903083	0.72	0.470
CNSYT	3.262274	5.898711	0.55	0.581
GRSMEGTM	-4.358796	2.898377	-1.50	0.134
ORT	-1.57816	3.067393	-0.51	0.607
IHRCT	3.123052	3.855164	0.81	0.419
_cons	10.54335	7.807515	1.35	0.178

Number of obs = 293
LR chi2(8) = 13.29
Prob > chi2 = 0.1021

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Deney ve kontrol grubunun bir arada olduğu tobit analizi sonuçlarına göre firma yaşı ve ölçeği KOBİ'lerin üretim artışını açıklamada anlamlı bulunmuştur. 3 yaşından küçük genç firmaların üretim artışının 3 yaşında büyük firmalara göre daha fazla olduğu görülmektedir. Aynı zamanda firmanın ölçeği büyüdükçe üretim miktarının da ölçekle doğru orantılı olarak arttığını söylemek mümkündür.

Analizin üçüncü aşamasında yapılan logit ve odds ratio analizi sonuçları ise aşağıda sunulmaktadır.

**Çizelge 67: Üretim Miktarı Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi
(Logit Analizi)**

Log likelihood = -173.23281				
PRODGRWTH	Odds Ratio	Coef.	z	P>z
FRMYAS	.345702	-1.062178	-2.25	0.025**
OLCEK	1.66091	.5073658	2.48	0.013**
SEKTOR	.6295746	-.4627109	-1.56	0.118
GRSMYAS	1.042012	.0411535	0.15	0.882
CNSYT	.9942611	-.0057555	-0.01	0.992
GRSMEGTM	.8287993	-.1877772	-0.67	0.505
ORT	.7281679	-.3172236	-1.09	0.277
IHRCT	1.20501	.1864877	0.45	0.654
DES_FUAR	3.205169	1.164765	2.67	0.007***
DES_TANITIM	1.521951	.4199929	0.60	0.550
DES_ELEMAN	2.223148	.7989242	1.78	0.075*
DES_TEST	6.267521	1.835381	1.54	0.124
DES_YURTDISI	.8282449	-.1884464	-0.66	0.509
DES_BELGE	2.818972	1.036372	1.03	0.302
_cons		.5259919	0.71	0.475

Number of obs = 293
LR chi2(14) = 46.07
Prob > chi2 = 0.0000

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Deney grubunun kendi içinde değerlendirildiği logit analizi sonuçlarına göre yurtiçi fuar desteğinden faydalanan KOBİ'lerin bu destekten faydalanmayanlara göre üretim miktarlarını arttırma olasılığı 3 kat daha fazladır. Nitelikli eleman desteğinden faydalanan KOBİ'lerin ise bu destekten faydalanmayanlara göre üretimlerini arttırma olasılıkları 2 kat daha fazla görülmektedir. Analizde kontrol grubu değişkenlerinden KOBİ'nin yaşı ve ölçeği anlamlı çıkmıştır. 3 yaş altındaki firmalar 3 yaş üstündeki firmalara kıyasla daha yüksek oranda üretim artışı sağlama olasılığına sahipken; KOBİ'nin ölçeğiyle birlikte üretim artışını yükseltmesi olasılığı söz konusudur.

Son olarak desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konması için yapılan tobit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır. Genel destek programı sunduğu destekler kapsamında 2008-2011 dönemi itibariyle üretim miktarı üzerindeki etkileri açısından değerlendirildiğinde yurtiçi fuar desteği, test analiz kalibrasyon desteği ve belgelendirme desteği pozitif ve anlamlı bulunmuştur.

Yurtiçi fuar desteğinden faydalanan firmalar üretim miktarlarını, bu destekten faydalanmayan firmalara kıyasla %8 daha fazla arttırmıştır. Test analiz kalibrasyon desteği alanlar %16, belgelendirme desteğinden faydalananlar ise %35 düzeyindeki üretim artışıyla bu destekten faydalanmayanlara göre daha yüksek bir performans sergilemişlerdir.

Çizelge 68: Genel Destek Programının Üretim Miktarı Üzerine Etkileri (Tobit Analizi)

Log likelihood = -1316.8023				
PRODGRWTH	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	-9.346791	4.800493	-1.95	0.053**
OLCEK	3.290639	2.020275	1.63	0.104
SEKTOR	1.127808	2.919665	0.39	0.700
GRSMYAS	1.124294	2.737251	0.41	0.682
CNSYT	2.489438	5.554879	0.45	0.654
GRSMEGTM	-3.561256	2.761773	-1.29	0.198
ORT	-2.923426	2.891192	-1.01	0.313
IHRCT	.7843627	4.037773	0.19	0.846
DES_FUAR	8.242164	4.339189	1.90	0.059**
DES_TANITIM	-8.82019	6.371025	-1.38	0.167
DES_ELEMAN	6.948902	4.370253	1.59	0.113
DES_TEST	16.80395	8.333689	2.02	0.045**
DES_YURTDISI	2.559585	2.793485	0.92	0.360
DES_BELGE	35.40834	9.246553	3.83	0.000***
_cons	8.622167	7.419233	1.16	0.246

Number of obs = 293
LR chi2(14) = 51.36
Prob > chi2 = 0.0000

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Kontrol değişkenleri açısından sonuçlara bakıldığında üretim miktarı artışı üzerinde sadece firmanın yaşı anlamlı olmakla beraber aradaki ilişki de negatif yönlü olarak görülmektedir. Bir başka ifadeyle, genç yani 3 yaşından küçük firmaların üretim miktarlarını 3 yaşından büyük firmalara kıyasla daha fazla arttırdıklarını söylemek mümkündür.

5.7.2.4. Genel Destek Programının Satış Üzerindeki Etkileri

Bu kısımda genel destek programından faydalanmanın satış hacmi üzerindeki etkileri sunulmaktadır.

Çizelge 69: Satış Hacmi Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi)

Deney Grubu

Log likelihood = -94.027339				
SALESGRwth	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	-.5954307	.6471519	-0.92	0.358
OLCEK	.2487809	.3074866	0.81	0.418
SEKTOR	-.477242	.403449	-1.18	0.237
GRSMYAS	.5628394	.3881515	1.45	0.147
CNSYT	1.652482	.9301286	1.78	0.076*
GRSMEGTM	.2603323	.3878568	0.67	0.502
ORT	-.6869328	.4422509	-1.55	0.120
IHRCT	.7922011	.4757161	1.67	0.096*
_cons	-.6890237	1.145756	-0.60	0.548

Number of obs = 146
LR chi2(8) = 11.60
Prob > chi2 = 0.1702

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Kontrol Grubu

Log likelihood = -77.120142				
SALESGRwth	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	-.9199642	.7030837	-1.31	0.191
OLCEK	.1151526	.3035948	0.38	0.704
SEKTOR	.2219444	.4641168	0.48	0.633
GRSMYAS	-.4518791	.4184246	-1.08	0.280
CNSYT	.4017958	.8484718	0.47	0.636
GRSMEGTM	-.5123271	.4522424	-1.13	0.257
ORT	.965294	.4842823	1.99	0.046**
IHRCT	.0628177	.7429569	0.08	0.933
_cons	-1.157523	1.086196	-1.07	0.287

Number of obs = 147
LR chi2(8) = 7.13
Prob > chi2 = 0.5228

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Deney grubuna uygulanan logit analizi sonucunda satış hacminin artması olasılığı üzerinde anlamlı olan değişkenler cinsiyet ve ihracattır. Analiz sonuçlarına göre erkek girişimcilerin satışlarının artırma olasılığı kadınlara kıyasla daha fazladır. Bununla beraber ihracat yapan KOBİ'lerin satışlarının artma ihtimali yapmayanlara kıyasla daha yüksek görülmektedir.

Kontrol grubu logit analiz sonuçlarına göre ise satışların artma ihtimali üzerinde anlamlı olan tek değişken KOBİ'nin ortaklık durumudur. Ortaklı olan KOBİ'ler ortaklı olmayanlara kıyasla satışlarını daha fazla arttırma ihtimali göstermektedirler.

Bu aşamada sistemli bir etkinin olup olmadığını görmek için analizin ikinci aşamasına geçilerek yapılan tobit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 70: Satış Hacmi Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi)

SALESGRwth	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	-10.88465	5.440196	-2.00	0.046**
OLCEK	-.4349116	2.266819	-0.19	0.848
SEKTOR	2.003467	3.304677	0.61	0.545
GRSMYAS	5.149739	3.115196	1.65	0.099*
CNSYT	5.36581	6.330018	0.85	0.397
GRSMEGTM	-2.466659	3.10986	-0.79	0.428
ORT	1.292651	3.291614	0.39	0.695
IHRCT	7.253475	4.135419	1.75	0.081*
_cons	7.587194	8.378392	0.91	0.366

Number of obs = 293
LR chi2(8) = 10.97
Prob > chi2 = 0.2036

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Tobit analizi sonuçlarına göre modelde satış hacmindeki artış olasılığını firmanın yaşı, girişimcinin yaşı ve KOBİ'nin ihracat durumu ile açıklamak mümkündür. Buna göre genç firmaların yani 3 yaşından küçük firmaların satış hacmini arttırma ihtimallerinin daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür. Aynı şekilde ihracat yapan firmalar da ihracat yapmayanlara kıyasla satış hacimlerini arttırmada daha yüksek bir olasılığa sahiptirler. Girişimci özellikleri açısından bakıldığında anlamlı çıkan girişimcinin yaşı değişkeni genç yani 40 yaşından küçük olan girişimcilerin satışlarını arttırma olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Analizin üçüncü aşamasında yapılan logit ve odds ratio analizi sonuçları ise aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 71: Satış Hacmi Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi)

Log likelihood = -168.89872				
SALESGRWTH	Odds Ratio	Coef.	z	P>z
FRMYAS	.5765054	-.5507705	-1.16	0.246
OLCEK	.905824	-.0989102	-0.47	0.642
SEKTOR	.686716	-.3758345	-1.28	0.201
GRSMYAS	1.133965	.1257207	0.44	0.659
CNSYT	2.840165	1.043862	1.50	0.134
GRSMEGTM	.8228896	-.1949332	-0.68	0.496
ORT	1.027652	.0272768	0.09	0.927
IHRCT	1.075238	.0725425	0.17	0.865
DES_FUAR	5.494032	1.703662	3.72	0.000***
DES_TANITIM	1.374689	.3182273	0.44	0.661
DES_ELEMAN	3.131069	1.141374	2.50	0.012**
DES_TEST	4.962283	1.601866	1.35	0.176
DES_YURTDISI	1.879291	.6308945	2.24	0.025**
DES_BELGE	8.939933	2.190528	1.85	0.064*
_cons		-1.277022	-1.50	0.134

Number of obs = 293
LR chi2(8) = 10.97
Prob > chi2 = 0.2036

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Logit analizi sonuçlarına göre satışların artma olasılığını, kontrol grubu değişkenleri bağlamında açıklamak anlamlı görünmemektedir. Durum destekler açısından değerlendirildiğinde ise satış hacmi üzerinde anlamlı olan destekler, yurtiçi fuar, nitelikli eleman, yurtdışı iş gezisi ve belgelendirme destekleridir. Yurtiçi fuar desteğinden faydalanan firmalar faydalananlara kıyasla 5 kat, nitelikli eleman desteğinden faydalananlar faydalanmayanlara kıyasla 3 kat, yurtdışı iş gezisi desteğinden faydalananlar faydalanmayanlara kıyasla 1 kat, belgelendirme desteğinden faydalananlar ise faydalanmayanlara kıyasla 8 kat daha fazla satış hacimlerini artırma olasılığına sahiptirler.

Son olarak desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konması için yapılan tobit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 72: Genel Destek Programının Satış Hacmi Üzerine Etkileri (Tobit Analizi)

Log likelihood = -1339.2066				
SALESGRWTH	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	-7.709612	5.137827	-1.50	0.135
OLCEK	-1.163098	2.162089	-0.54	0.591
SEKTOR	.5409072	3.12425	0.17	0.863
GRSMYAS	3.694552	2.929451	1.26	0.208
CNSYT	4.598664	5.945259	0.77	0.440
GRSMEGTM	-1.48664	2.955555	-0.50	0.615
ORT	-.2951857	3.094324	-0.10	0.924
IHRCT	6.378194	4.319495	1.48	0.141
DES_FUAR	4.91822	4.643864	1.06	0.290
DES_TANITIM	-7.802381	6.818727	-1.14	0.253
DES_ELEMAN	7.334268	4.677354	1.57	0.118
DES_TEST	15.58047	8.919348	1.75	0.082*
DES_YURTDISI	6.580296	2.989707	2.20	0.029**
DES_BELGE	41.47036	9.896293	4.19	0.000***
_cons	3.906464	7.940631	0.49	0.623

Number of obs = 293
LR chi2(8) = 10.97
Prob > chi2 = 0.2036

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Genel destek programı sunduğu destekler kapsamında 2008-2011 dönemi itibariyle satış hacmi üzerindeki etkileri açısından değerlendirildiğinde test analiz kalibrasyon desteği, yurtdışı iş gezisi desteği ve belgelendirme desteği pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Test analiz kalibrasyon desteğinden faydalanan KOBİ'ler faydalanmayanlara kıyasla %15, yurtdışı iş gezisi desteğinden faydalanan KOBİ'ler faydalanmayanlara kıyasla %6, belgelendirme desteğinden faydalanan KOBİ'ler ise faydalanmayanlara kıyasla satış hacmini %41 arttırmışlardır.

5.7.2.5. Genel Destek Programının Müşteri Sayısı Üzerindeki Etkileri

Bu kısımda genel destek programından faydalanmanın müşteri sayısı üzerindeki etkileri sunulmaktadır.

Çizelge 73: Müşteri Sayısı Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi)

Deney Grubu

Log likelihood = -95.276042				
MUSTGRWTH	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	-.3700002	.6315028	-0.59	0.558
OLCEK	-.1033622	.3044344	-0.34	0.734
SEKTOR	-.1649445	.391465	-0.42	0.673
GRSMYAS	.2536133	.3848367	0.66	0.510
CNSYT	1.329841	.9017751	1.47	0.140
GRSMEGTM	.2979178	.3844303	0.77	0.438
ORT	-.0647966	.4262546	-0.15	0.879
IHRCT	1.009844	.4874508	2.07	0.038**
_cons	-.886346	1.126089	-0.79	0.431

Number of obs = 146
LR chi2(8) = 8.52
Prob > chi2 = 0.3845

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Kontrol Grubu

Log likelihood = -84.811266				
MUSTGRWTH	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	-.673812	.7119148	-0.95	0.344
OLCEK	.4115906	.2876024	1.43	0.152
SEKTOR	-.3274373	.420481	-0.78	0.436
GRSMYAS	-.863448	.3873447	-2.23	0.026**
CNSYT	2.043011	1.1001	1.86	0.063*
GRSMEGTM	-.7984753	.4224921	-1.89	0.059*
ORT	-.0820624	.399101	-0.21	0.837
IHRCT	-.8037506	.8417701	-0.95	0.340
_cons	-1.136212	1.283304	-0.89	0.376

Number of obs = 147
LR chi2(8) = 16.10
Prob > chi2 = 0.0410

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Uygulanan logit analizleri sonucunda deney grubunda müşteri sayısının artması olasılığı üzerinde anlamlı olan değişken KOBİ'nin ihracat durumu iken; kontrol grubunda girişimcinin yaşı, cinsiyeti ve eğitimidir. Deney grubunda ihracat yapan KOBİ'lerin müşteri sayılarını arttırma olasılığı ihracat yapmayanlara kıyasla daha yüksek çıkmıştır. Kontrol grubunda müşteri sayısındaki değişim girişimcilere ait özelliklerde anlamlı bulunmuştur. Sonuçlara göre 40 yaş altı genç girişimcilerin müşterilerini arttırma olasılığı 40 yaş üstündeki girişimcilere kıyasla daha yüksekken; erkek girişimciler yine kadın girişimcilere kıyasla müşteri sayısını arttırmada daha yüksek bir ihtimale sahiptirler. Girişimcinin eğitimi ve müşteri sayısı arasındaki ilişki

ise negatif yönlü olmakla birlikte üniversite mezunu olmayan girişimcilerin müşteri sayısını artırma olasılıklarının daha yüksek olduğunu ifade etmektedir.

Bu aşamada sistemli bir etkinin olup olmadığını görmek için analizin ikinci aşamasına geçilerek yapılan tobit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 74: Müşteri Sayısı Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi)

Log likelihood = -1603.8808				
MUSTGRWTH	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	-4.860788	12.54392	-0.39	0.699
OLCEK	4.446888	5.226797	0.85	0.396
SEKTOR	6.017621	7.619875	0.79	0.430
GRSMYAS	-8.940308	7.182973	-1.24	0.214
CNSYT	17.80541	14.59566	1.22	0.224
GRSMEGTM	-11.21631	7.170669	-1.56	0.119
ORT	3.935751	7.589755	0.52	0.604
IHRCT	-2.265771	9.535388	-0.24	0.812
_cons	.3084372	19.31877	0.02	0.987

Number of obs = 293
LR chi2(8) = 6.01
Prob > chi2 = 0.6457

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Analiz sonuçları bu modelde müşteri sayısındaki değişimin sözkonusu değişkenlerle açıklanamadığını göstermektedir. Çalışmanın temel amacının bu kontrol değişkenleriyle firma performansını açıklamak olmamasından ötürü durum herhangi bir sorun teşkil etmemektedir.

Analizin üçüncü aşamasında yapılan logit ve odds ratio analizi sonuçları ise aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 75: Müşteri Sayısı Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi)

Log likelihood = -174.23545					
MUSTGRWTH	Odds Ratio	Coef.	z	P>z	
FRMYAS	.6964967	-.3616923	-0.77	0.442	
OLCEK	.9579045	-.0430072	-0.21	0.834	Number of obs = 293
SEKTOR	.6677861	-.4037874	-1.40	0.160	LR chi2(14) = 54.84
GRSMYAS	.7826184	-.24511	-0.89	0.375	Prob > chi2 =0.0000
CNSYT	5.862766	1.768622	2.34	0.019**	
GRSMEGTM	.7749103	-.255008	-0.91	0.361	
ORT	.8363316	-.1787301	-0.62	0.538	
IHRCT	.7403027	-.3006961	-0.68	0.494	
DES_FUAR	7.513465	2.016697	4.01	0.000***	
DES_TANITIM	2.094015	.7390835	0.94	0.348	
DES_ELEMAN	2.572966	.9450593	2.03	0.042**	
DES_TEST	4.450544	1.493026	1.25	0.210	
DES_YURTDISI	1.25106	.2239915	0.80	0.422	
DES_BELGE	6.830415	1.921385	1.64	0.100	
_cons		-1.359375	-1.52	0.129	

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Destek alan firmalar arasında yapılan logit analizi yurtiçi fuar ve nitelikli eleman desteklerinin müşteri sayısını artırma ihtimali olduğunu göstermektedir. Sonuçlara göre yurtiçi fuar desteğinden faydalanan firmaların müşteri sayısının artma ihtimali bu destekten faydalanmayanlara kıyasla 7 kat daha fazladır. Nitelikli eleman desteğinden faydalana firmaların ise bu destekten faydalanmayanlara kıyasla müşteri sayılarını artırma ihtimali 2 kattır. Ayrıca erkek girişimcilerin kadın girişimcilere kıyasla müşterilerini artırma olasılığı 5 kat daha fazla görünmektedir.

Son olarak desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konması için yapılan tobit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre değişkenlerin hiçbiri söz konusu modeli açıklamamaktadır. Başka bir ifadeyle ne kontrol grubu değişkenleriyle ne de bağımsız değişken olan desteklerle müşteri sayısındaki değişim arasında bir ilişki bulunamamıştır.

Çizelge 76: Genel Destek Programının Müşteri Sayısı Üzerine Etkileri (Tobit Analizi)

Log likelihood = -1601.2269				
MUSTGRWTH	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	-2.310579	12.56478	-0.18	0.854
OLCEK	3.395081	5.287483	0.64	0.521
SEKTOR	4.832452	7.64049	0.63	0.528
GRSMYAS	-9.673534	7.164101	-1.35	0.178
CNSYT	16.56884	14.53939	1.14	0.255
GRSMEGTM	-10.46191	7.227939	-1.45	0.149
ORT	2.677535	7.567305	0.35	0.724
İHRCT	-3.324801	10.56352	-0.31	0.753
DES_FUAR	1.791191	11.35677	0.16	0.875
DES_TANİTİM	-8.140708	16.6755	-0.49	0.626
DES_ELEMAN	6.25646	11.43868	0.55	0.585
DES_TEST	30.14261	21.81266	1.38	0.168
DES_YURTDİŞİ	.1627675	7.311461	0.02	0.982
DES_BELGE	24.36552	24.20182	1.01	0.315
_cons	-.3352459	19.41916	-0.02	0.986

Number of obs = 293
LR chi2(14) = 11.32
Prob > chi2 = 0.6606

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

5.7.2.6. Genel Destek Programının Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerindeki Etkileri

Bu kısımda genel destek programından faydalanmanın ürün/hizmet kalitesi üzerindeki etkileri sunulmaktadır.

Çizelge 77: Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Logit Analizi)

Deney Grubu

Log likelihood = -88.24985				
URUNKLT	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	-.9201224	.6366453	-1.45	0.148
OLCEK	-.5231358	.3263265	-1.60	0.109
SEKTOR	.6589588	.4337266	1.52	0.129
GRSMYAS	.3388737	.4094183	0.83	0.408
CNSYT	1.194131	1.141396	1.05	0.295
GRSMEGTM	.6181385	.3928305	1.57	0.116
ORT	-.2375454	.4484966	-0.53	0.596
İHRCT	1.187627	.4859277	2.44	0.015**
_cons	-1.547024	1.334519	-1.16	0.246

Number of obs = 146
LR chi2(8) = 17.91
Prob > chi2 = 0.0219

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Kontrol Grubu

Log likelihood = -98.663592				
URUNKLT	Coef.	Std. Err.	z	P>z
FRMYAS	-1.008558	.6799652	-1.48	0.138
OLCEK	-.1845335	.262423	-0.70	0.482
SEKTOR	.2579145	.3904806	0.66	0.509
GRSMYAS	.0909647	.3552139	0.26	0.798
CNSYT	.1621477	.6907744	0.23	0.814
GRSMEGTM	-.2304638	.3730019	-0.62	0.537
ORT	.3702815	.3687759	1.00	0.315
IHRCT	-.2509609	.6357618	-0.39	0.693
_cons	.2889779	.9307137	0.31	0.756

Number of obs = 147
LR chi2(8) = 4.49
Prob > chi2 = 0.8107

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Logit analizleri sonucunda sadece deney grubunda ihracat ve ürün/hizmet kalitesi arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki söz konusudur. İhracatçı KOBİ'lerin ürün/hizmet kalitesini artırma ihtimali ihracat yapmayanlara göre daha yüksektir. Kontrol grubundaki değişkenlerle ürün kalitesi arasında anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

Bu aşamada sistemli bir etkinin olup olmadığını görmek için analizin ikinci aşamasına geçilerek yapılan tobit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 78: Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerinde Firma ve Girişimci Karakteristiğinin Etkisi (Tobit Analizi)

Log likelihood = -202.17516				
URUNKLT	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	-.19332	.1049	-1.84	0.066*
OLCEK	-.0735356	.0437097	-1.68	0.094*
SEKTOR	.1072863	.0637221	1.68	0.093*
GRSMYAS	.0311206	.0600684	0.52	0.605
CNSYT	.0955104	.1220579	0.78	0.435
GRSMEGTM	.0360802	.0599656	0.60	0.548
ORT	.0226709	.0634702	0.36	0.721
IHRCT	.1199062	.0797408	1.50	0.134
_cons	.3973984	.1615555	2.46	0.014

Number of obs = 293
LR chi2(8) = 11.95
Prob > chi2 = 0.1535

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Tobit analiz sonuçlarına göre deney ve kontrol grubu birlikte değerlendirildiğinde ürün/hizmet kalitesi üzerinde firmanın yaşı, ölçeği ve faaliyet gösterdiği sektör ilişkisi anlamlıdır. Sonuçlar yorumlandığında genç firmaların; yani üç

yaşından küçük firmaların ürün/hizmet kalitesini üç yaşından büyük firmalara göre daha fazla arttırdıkları görülmektedir. KOBİ ölçeği ile ürün/hizmet kalitesi arasında da negatif yönlü bir ilişki söz konusudur. Daha küçük ölçekli KOBİ'lerin ürün/hizmet kalitelerini daha fazla arttırdıkları dikkat çekici bir sonuç olarak değerlendirilebilir. Sektör itibariyle durum değerlendirildiğinde ise imalat sanayiinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ürün kalitelerini arttırmada daha yüksek bir olasılığa sahip oldukları görülmektedir.

Analizin üçüncü aşamasında yapılan logit ve odds ratio analizi sonuçları ise aşağıda sunulmaktadır.

Çizelge 79: Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerinde Firma Girişimci ve Destek Etkisi (Logit Analizi)

Log likelihood = -187.99669				
URUNKLT	Odds Ratio	Coef.	z	P>z
FRMYAS	.454565	-.7884143	-1.69	0.092*
OLCEK	.6922588	-.3677954	-1.87	0.062*
SEKTOR	1.517889	.4173202	1.46	0.144
GRSMYAS	1.174599	.1609268	0.61	0.543
CNSYT	1.621848	.4835662	0.85	0.393
GRSMEGTM	1.097742	.0932553	0.35	0.724
ORT	1.082992	.0797279	0.29	0.774
IHRCT	1.588434	.4627486	1.20	0.229
DES_FUAR	1.810224	.5934504	1.42	0.155
DES_TANITIM	.2775207	-1.28186	-1.94	0.052**
DES_ELEMAN	1.33319	.2875743	0.68	0.494
DES_TEST	1.12711	.119657	0.15	0.881
DES_YURTDISI	.6569823	-.4200981	-1.54	0.123
DES_BELGE	3.503772	1.25384	1.31	0.189
_cons		-.4087883	-0.56	0.578

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Analiz sonuçlarına göre firma yaşı ve firma ölçeği ürün/hizmet kalitesi ile anlamlı şekilde ilişkilendirilebilir. Sonuçlar 3 yaşından küçük firmaların ürün/hizmet kalitelerini artırma olasılıklarının 3 yaşından büyük firmalara göre daha fazla olduğunu göstermektedir. Ölçek, ürün/hizmet kalitesi ilişkisi değerlendirildiğinde ise daha küçük ölçekli KOBİ'lerin ürün/hizmet kalitelerini artırma olasılıklarının daha yüksek olduğu söylenebilir.

Ürün/hizmet kalitesini etkileme olasılığı olan tek destek tanıtım desteği olmakla birlikte bu destekten faydalanan firmaların faydalanmayanlara göre ürün/hizmet kalitelerini arttırma olasılıkları daha yüksektir.

Son olarak desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konması için yapılan tobit analizi sonuçları aşağıda sunulmaktadır. Sonuçlar değerlendirildiğinde kontrol değişkenlerinden firma yaşı ve ölçek; bağımsız değişken olan desteklerden de tanıtım desteği ile ürün/hizmet kalitesi arasında ilişki olduğu görülmektedir. 3 yaşından küçük firmaların ürün kalitesini 3 yaşından büyük firmalara göre daha fazla arttırdığını söylemek mümkündür. Ayrıca KOBİ ölçeği ile ürün kalitesi arasında negatif bir ilişki söz konusudur. Yani KOBİ ölçeği küçüldükçe ürün kalitesi daha fazla artış göstermektedir.

Çizelge 80: Genel Destek Programının Ürün/Hizmet Kalitesi Üzerine Etkileri (Tobit Analizi)

Log likelihood = -197.38616				
URUNKLT	Coef.	Std. Err.	t	P>t
FRMYAS	-.1836017	.1043121	-1.76	0.079*
OLCEK	-.0845244	.0438964	-1.93	0.055**
SEKTOR	.0942436	.0634309	1.49	0.138
GRSMYAS	.0376175	.059476	0.63	0.528
CNSYT	.1062521	.1207052	0.88	0.379
GRSMEGTM	.0208722	.0600059	0.35	0.728
ORT	.0192066	.0628233	0.31	0.760
IHRCT	.1087693	.0876977	1.24	0.216
DES_FUAR	.1373396	.0942833	1.46	0.146
DES_TANITIM	-.2853333	.138439	-2.06	0.040**
DES_ELEMAN	.0684102	.0949632	0.72	0.472
DES_TEST	.023006	.1810875	0.13	0.899
DES_YURTDISI	-.0965446	.0606993	-1.59	0.113
DES_BELGE	.2802331	.2009222	1.39	0.164
_cons	.4105167	.1612168	2.55	0.011

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Destekler açısından ürün/hizmet kalitesi üzerinde etkili olan tek destek türü tanıtım desteğidir. Ancak bu etki de negatif yönlüdür. Yani tanıtım desteği alan firmaların ürün/hizmet kalitesinde bir artış olmadığı gibi, bir azalma oluşunu söylemek de mümkündür.

5.8. KOSGEB GENEL DESTEK PROGRAMININ ISPARTA VE BURDUR İLLERİNDE KARŞILAŞTIRMALI PERFORMANS ETKİLERİ

Genel destek programı kapsamında sunulan desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerinin detaylarıyla tartışılmasının akabinde desteklerin bölgedeki iki il bazında karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesinin de faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu kapsamda belirlenmiş olan 7 performans kriterinin her biri için ayrı ayrı yapılmış olan logit analizleri çalışmanın bu bölümünde sunulmaktadır.

Desteklerin istihdam büyümesi üzerindeki karşılaştırmalı sonuçlarını içeren logit analizi aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır.

Çizelge 81: Desteklerin İstihdam Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi

BURDUR				ISPARTA			
Log likelihood = -14.914374				Log likelihood = -130.19703			
empgrwth	Coef.	z	P>z	empgrwth	Coef.	z	P>z
frmyas	(omitted)			frmyas	0.922195	1.43	0.151
olcek	0.38276	0.39	0.697	olcek	0.5103464	2.13	0.033**
sektor	2.289398	1.53	0.126	sektor	-0.2095005	-0.58	0.559
grsmyas	-1.645168	-1.42	0.156	grsmyas	-0.849873	-2.66	0.008***
cnsyt	(omitted)			cnsyt	1.497796	1.81	0.07*
grsmegtm	-2.030623	-1.45	0.147	grsmegtm	-0.0743976	-0.23	0.821
ort	0.8935369	0.57	0.567	ort	0.2571394	0.75	0.456
ihrc	-0.1258071	-0.09	0.932	ihrc	0.1153906	0.23	0.818
des_fuar	0.05271	0.05	0.964	des_fuar	0.0912484	0.16	0.874
des_tanitim	1.749415	1.14	0.252	des_tanitim	0.2254012	0.23	0.818
des_eleman	(omitted)			des_eleman	1.294494	2.38	0.017**
des_test	(omitted)			des_test	1.472319	1.02	0.309
des_yurtdisi	0.9477693	0.57	0.572	des_yurtdisi	0.5440252	1.53	0.126
des_belge	2.667984	1.04	0.299	des_belge	0.0290525	0.01	0.988
_cons	-3.380472	-1.58	0.113	_cons	-3.166143	-2.99	0.003

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Çalışmada referans alınan dönem itibariyle genel destek programı kapsamında sunulan desteklerden nitelikli eleman desteği Isparta'da istihdam büyümesini artırma olasılığına sahipken; Burdur için sistematik etkiye sahip anlamlı bir destek türü bulunamamıştır. İktisadi kalkınmada en önemli öğelerden birinin, üretimin artırılarak kalitenin yükseltilmesi olduğu düşünüldüğünde nitelikli insan gücünün önemi daha ön plana çıkmaktadır ve KOBİ'ler rekabet avantajlarını arttırmada nitelikli insan gücüne

ihtiyaç duymaktadır. Bu bağlamda desteğin yarattığı olumlu sonuçlar önem arz etmektedir.

Desteklerin etkisi ürün çeşidi sayısı açısından değerlendirildiğinde ise iki ilde de yurtiçi fuar desteğinin anlamlı ve pozitif yönlü etkisi olduğu görülmektedir. Her iki ilde de bu destekten faydalanan KOBİ'lerin ürün çeşidi sayısını artırma olasılıkları sözkonusudur.

Çizelge 82: Desteklerin Ürün Çeşidi Sayısı Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi

BURDUR Log likelihood = -32.241405				ISPARTA Log likelihood = -125.71064			
urungrwth	Coef.	z	P>z	urungrwth	Coef.	z	P>z
frmyas	0.0832461	0.07	0.944	frmyas	0.1107881	0.19	0.849
olcek	-0.129548	-0.23	0.816	olcek	-0.116642	-0.46	0.647
sektor	-0.376434	-0.48	0.633	sektor	-0.4518094	-1.28	0.201
grsmyas	-0.552829	-0.71	0.48	grsmyas	-0.1569367	-0.48	0.631
cnsyt	(omitted)			cnsyt	0.0170124	0.03	0.978
grsmegtm	0.0944466	0.12	0.901	grsmegtm	-0.0171478	-0.05	0.96
ort	-0.005763	-0.01	0.994	ort	-0.2111372	-0.62	0.533
ihrct	-0.684395	-0.59	0.556	ihrct	0.0357164	0.07	0.944
des_fuar	2.234561	2.28	0.023**	des_fuar	1.140642	2.02	0.043**
des_tanitim	0.4132876	0.37	0.711	des_tanitim	1.588975	1.51	0.132
des_eleman	1.43026	1.41	0.157	des_eleman	-0.0906314	-0.15	0.879
des_test	1.508938	0.95	0.341	des_test	(omitted)		
des_yurtdisi	0.1545967	0.19	0.849	des_yurtdisi	-0.5469814	-1.39	0.166
des_belge	1.107549	0.74	0.458	des_belge	(omitted)		
_cons	-0.879791	-0.52	0.605	_cons	-0.5492009	-0.66	0.508

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Fuarlara katılım KOBİ'ler için öncelikle işletmelerinin tanıtımında etkili olmaktadır. Bununla birlikte piyasa şartlarının tanınması ve rakiplerin ürünlerinin ve kullandıkları teknolojinin tanınmasında önem taşımaktadır. KOBİ'ler aynı zamanda fuarlar sayesinde, kendilerini yenileme fırsatı bulmaktadırlar. Bu anlamda ürün yelpazesinde açılımlar yaşanması olumlu ve anlamlıdır.

Desteklerin üretim kapasitesi üzerindeki etkileri iki il için karşılaştırmalı olarak incelendiğinde ise Burdur'da fuar, nitelikli eleman ve belgelendirme; Isparta'da ise yurtiçi fuar desteğinin anlamlı ve pozitif etkilerinden söz etmek mümkündür. Aşağıdaki çizelgede görüldüğü üzere yurtiçi fuar desteği iki ilde de üretimin artmasında önemli bir olasılığa sahiptir. Bu da yurtiçi fuarların firma üretim kapasitesinde anlamlı etkilerinin olduğunu bir göstergesidir.

Çizelge 83: Desteklerin Üretim Miktarı Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi

BURDUR				ISPARTA			
Log likelihood = -21.095639				Log likelihood = -138.04274			
prodgrwth	Coef.	z	P>z	prodgrwth	Coef.	z	P>z
frmyas	-0.9456942	-0.64	0.524	frmyas	-1.255665	-2.33	0.02**
olcek	0.1397539	0.2	0.84	olcek	0.7058953	2.96	0.003***
sektor	1.748865	1.72	0.086*	sektor	-0.9283337	-2.72	0.007***
grsmyas	2.187761	1.67	0.096*	grsmyas	-0.0349375	-0.11	0.91
cnsyt	(omitted)			cnsyt	-0.1991543	-0.35	0.726
grsmegtm	-0.9179966	-0.9	0.369	grsmegtm	-0.2757784	-0.86	0.389
ort	-1.126932	-1.12	0.263	ort	-0.1999242	-0.61	0.539
ihrc	0.7278961	0.53	0.593	ihrc	0.0777811	0.16	0.873
des_fuar	2.57921	2.03	0.042**	des_fuar	1.155899	2.07	0.038**
des_tanitim	1.254601	0.78	0.436	des_tanitim	-0.2638296	-0.28	0.782
des_eleman	3.836108	2.56	0.01**	des_eleman	0.6330565	1.2	0.232
des_test	(omitted)			des_test	1.780798	1.28	0.2
des_yurtdisi	1.635432	1.31	0.191	des_yurtdisi	-0.0571595	-0.16	0.871
des_belge	4.549518	2.07	0.038**	des_belge	-0.1246776	-0.06	0.951
_cons	-4.144338	-1.6	0.11	_cons	1.146057	1.48	0.139

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Desteklerin satış hacmi üzerindeki etkisi ise aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır. Her iki ilde de fuar desteğinin satış hacmini artırma olasılığının anlamlı ve pozitif olduğu görülmektedir.

Çizelge 84: Desteklerin Satış Miktarı Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi

BURDUR Log likelihood = -23.732992				ISPARTA Log likelihood = -134.18854			
salesgrwth	Coef.	z	P>z	salesgrwth	Coef.	z	P>z
frmyas	-1.853281	-1.13	0.258	frmyas	-0.5143083	-0.97	0.331
olcek	-0.5270821	-0.79	0.429	olcek	0.0491547	0.21	0.837
sektor	0.1580155	0.17	0.867	sektor	-0.3449632	-1	0.318
grsmyas	2.239817	2.13	0.034**	grsmyas	-0.2538823	-0.81	0.417
cnsyt	(omitted)			cnsyt	0.6115147	0.92	0.357
grsmegtm	-0.9711492	-0.95	0.342	grsmegtm	-0.1188114	-0.37	0.71
ort	-0.4776435	-0.52	0.602	ort	0.1124369	0.34	0.737
ihrct	-0.2928524	-0.2	0.84	ihrct	0.0528157	0.11	0.913
des_fuar	2.586381	2.12	0.034**	des_fuar	1.664788	2.92	0.004***
des_tanitim	0.69884	0.4	0.686	des_tanitim	-0.4380265	-0.45	0.655
des_eleman	(omitted)			des_eleman	0.8331759	1.6	0.11
des_test	(omitted)			des_test	1.195465	0.88	0.377
des_yurtdisi	0.8020623	0.73	0.467	des_yurtdisi	0.6302459	1.84	0.066*
des_belge	3.043286	1.49	0.137	des_belge	(omitted)		
_cons	-0.2476919	-0.12	0.908	_cons	-0.891426	-1.06	0.288

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Dolayısıyla fuar desteğinden faydalanmış olan KOBİ'lerin üretimleriyle beraber satışlarının da bu destek sayesinde artma olasılığını olduğu rahatlıkla söylenebilir. Ayrıca Isparta'da yurtdışı iş gezisi desteğinin de satışları artırma olasılığı sözkonusudur. Bu geziler esnasında girişimcilerin katıldığı fuarlar onlara yeni iş bağlantıları sağlayarak üretimlerini ve satışlarını artırma imkanı sağlamaktadır.

Çizelge 85: Desteklerin Müşteri Sayısı Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi

BURDUR Log likelihood = -28.685151				ISPARTA Log likelihood = -134.04916			
mustgrwth	Coef.	z	P>z	mustgrwth	Coef.	z	P>z
frmyas	-1.729927	-1.14	0.253	frmyas	-0.241626	-0.45	0.651
olcek	-0.574712	-0.95	0.344	olcek	0.1735196	0.73	0.468
sektor	0.2929532	0.35	0.726	sektor	-0.4647169	-1.38	0.169
grsmyas	1.986975	2.19	0.029**	grsmyas	-0.6684812	-2.15	0.032**
cnsyt	(omitted)			cnsyt	1.488745	1.96	0.049**
grsmegtm	-0.7595627	-0.87	0.386	grsmegtm	-0.2830361	-0.88	0.38
ort	-0.3030923	-0.35	0.723	ort	-0.1791427	-0.55	0.583
ihrct	-0.047992	-0.04	0.971	ihrct	-0.2568544	-0.49	0.623
des_fuar	1.883973	1.81	0.071*	des_fuar	2.525599	3.46	0.001***
des_tanitim	-0.2690313	-0.2	0.842	des_tanitim	1.522533	1.22	0.224
des_eleman	2.664586	1.95	0.051**	des_eleman	0.6599734	1.15	0.25
des_test	-1.6158	-0.86	0.392	des_test	(omitted)		

des_yurtdisi	0.5884685	0.6	0.546	des_yurtdisi	0.1295811	0.37	0.713
des_belge	2.440158	1.35	0.178	des_belge	(omitted)		
_cons	0.0914894	0.05	0.963	_cons	-1.066587	-1.17	0.243

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Fuar desteğinin yine her iki ilde müşteri sayısını artırma olasılığının varlığı yukarıdaki çizelgede görülmektedir. Bu da sağlanan desteğin beklenen muhtemel sonuçlarından biri olarak, desteğin amacına hizmet ettiğini göstermektedir. Ayrıca Burdur'da nitelikli eleman desteğinin de müşteri sayısı üzerinde anlamlı ve pozitif etkisinin olduğu görülmektedir. Elemanların niteliğinin artması ürün kalitesinde bir iyileşmeyi beraberinde getireceğinden daha yüksek standartlara sahip ürünlerin daha fazla müşteri tarafından tercih edilmesi muhtemel bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır.

Son olarak desteklerin ürün kalitesi üzerindeki etkileri aşağıdaki çizelgede sunulmaktadır.

Çizelge 86: Desteklerin Müşteri Sayısı Üzerindeki Etkisinin Karşılaştırmalı Analizi

BURDUR				ISPARTA			
Log likelihood = -14.190652				Log likelihood = -152.88366			
urunklt	Coef.	z	P>z	urunklt	Coef.	z	P>z
fmyas	-2.452376	-1.32	0.185	fmyas	-0.68596	-1.32	0.186
olcek	-2.256586	-1.31	0.19	olcek	-0.3290145	-1.48	0.138
sektor	3.837556	1.93	0.054*	sektor	0.1938526	0.6	0.552
grsmyas	7.365035	2.44	0.014**	grsmyas	0.078242	0.27	0.788
cnsyt	(omitted)			cnsyt	0.3759371	0.65	0.515
grsmegtm	-2.794956	-1.63	0.103	grsmegtm	0.1152223	0.39	0.695
ort	-3.221903	-2.14	0.032**	ort	0.2637639	0.86	0.389
ihrc	6.453492	1.95	0.051**	ihrc	0.2224975	0.5	0.616
des_fuar	2.082509	0.94	0.349	des_fuar	0.7403151	1.38	0.168
des_tanitim	(omitted)			des_tanitim	-0.0875984	-0.1	0.924
des_eleman	3.301534	1.59	0.112	des_eleman	0.5010527	0.97	0.331
des_test	-9.968842	-2.4	0.016**	des_test	1.166166	0.86	0.39
des_yurtdisi	3.539862	1.8	0.072*	des_yurtdisi	-0.4670371	-1.41	0.16
des_belge	13.53323	2.52	0.012**	des_belge	-0.3227881	-0.2	0.838
_cons	-7.956752	-1.88	0.061	_cons	-0.279598	-0.37	0.715

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Isparta'da ürün kalitesini etkileyen anlamlı bir destek tespit edilememiştir. Ancak Burdur'da belgelendirme ve yurtdışı iş gezisi desteklerinin ürün kalitesini artırma noktasında pozitif ve anlamlı etkileri sözkonusudur. Beklenenin aksine test analiz ve kalibrasyon desteğinin ürün kalitesi üzerindeki negatif etkisi şaşırtıcıdır. Daha

kesin genellemelerin yapılabilmesi için desteğin uzun dönemdeki etkilerinin incelenmesinin yararlı olabileceği düşünülmektedir.

5.9. GENEL DESTEK PROGRAMININ KOBİ PERFORMANSINA ETKİLERİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Yukarıda genel destek programındaki her bir desteğin firma performansı üzerindeki etkileri ayrı ayrı incelenmiş ve elde edilen bulgular, çalışmada belirlenen performans kriteri üzerindeki etkileri kapsamında detaylarıyla sunulmuştur. Elde edilen bulgular bir araya getirilerek değerlendirildiğinde genel destek programının firma performansı üzerindeki etkilerinin daha net görüleceği düşünülmektedir. Bu kapsamda çizelge 92’de bir araya getirilerek sunulmuş olan çalışma bulguları genel destek programının firma performansı üzerindeki etkilerinin çerçevesini çizerek genel bir değerlendirme yapma imkanı sağlamaktadır.

Çizelge 87: Genel Destek Programının Firma Performansı Üzerindeki Etkileri

	EMPGROWTH			URUNGRWTH			PRODGRWTH			SALESGRWTH			MUSTGRWTH			URUNKLT		
	Coef.	t	P>t	Coef.	t	P>t	Coef.	t	P>t	Coef.	t	P>t	Coef.	t	P>t	Coef.	t	P>t
FRMYAS	31.09211	0.25	0.803	24.72155	0.14	0.888	-9.346791	-2	0.053**	-7.709612	-1.5	0.135	-2.310579	-0.2	0.854	-0.183602	-1.8	0.079*
OLCEK	37.36218	0.71	0.476	5.764732	0.08	0.938	3.290639	1.63	0.104	-1.163098	-0.5	0.591	3.395081	0.64	0.521	-0.084524	-1.9	0.055**
SEKTOR	59.47141	0.79	0.432	44.36883	0.42	0.677	1.127808	0.39	0.7	0.5409072	0.17	0.863	4.832452	0.63	0.528	0.0942436	1.49	0.138
GRSMYAS	-10.2252	-0.1	0.885	76.62872	0.77	0.443	1.124294	0.41	0.682	3.694552	1.26	0.208	-9.673534	-1.4	0.178	0.0376175	0.63	0.528
CNSYT	139.6488	0.97	0.333	83.42105	0.41	0.683	2.489438	0.45	0.654	4.598664	0.77	0.44	16.56884	1.14	0.255	0.1062521	0.88	0.379
GRSMEGTM	-26.799	-0.4	0.708	75.89443	0.75	0.451	-3.561256	-1.3	0.198	-1.48664	-0.5	0.615	-10.46191	-1.5	0.149	0.0208722	0.35	0.728
ORT	56.56221	0.76	0.451	10.56043	0.1	0.92	-2.923426	-1	0.313	-0.295186	-0.1	0.924	2.677535	0.35	0.724	0.0192066	0.31	0.76
IHRCT	89.63935	0.86	0.392	177.3474	1.21	0.228	0.784363	0.19	0.846	6.378194	1.48	0.141	-3.324801	-0.3	0.753	0.1087693	1.24	0.216
DES_FUAR	281.9568	2.51	0.013**	-407.932	-2.6	0.010**	8.242164	1.9	0.059**	4.91822	1.06	0.29	1.791191	0.16	0.875	0.1373396	1.46	0.146
DES_TANITIM	-488.536	-3	0.003***	890.8085	3.84	0.000***	-8.82019	-1.4	0.167	-7.802381	-1.1	0.253	-8.140708	-0.5	0.626	-0.285333	-2.1	0.040**
DES_ELEMAN	306.7991	2.71	0.007***	275.8215	1.73	0.084*	6.948902	1.59	0.113	7.334268	1.57	0.118	6.25646	0.55	0.585	0.0684102	0.72	0.472
DES_TEST	1025.576	4.75	0.000***	-140.927	-0.5	0.643	16.80395	2.02	0.045**	15.58047	1.75	0.082*	30.14261	1.38	0.168	0.023006	0.13	0.899
DES_YURTDISI	141.5557	1.96	0.051**	128.1081	1.26	0.209	2.559585	0.92	0.36	6.580296	2.2	0.029**	0.1627675	0.02	0.982	-0.096545	-1.6	0.113
DES_BELGE	-276.016	-1.2	0.25	56.38834	0.17	0.867	35.40834	3.83	0.000***	41.47036	4.19	0.000***	24.36552	1.01	0.315	0.2802331	1.39	0.164
_cons	-278.384	-1.5	0.149	-190.609	-0.7	0.483	8.622167	1.16	0.246	3.906464	0.49	0.623	-0.335246	-0	0.986	0.4105167	2.55	0.011

Anlamlılık düzeyi: *=%10, **=%5, ***=%1

Bu kısımda bulgular değerlendirilirken aynı zamanda çalışmanın ikinci bölümünde de sunulmuş olan Harvie (2003)'nin analitik çerçevesi kullanılacaktır. Böylelikle sağlanan desteklerin bu analitik çerçeveye göre hangi politika amaçları dahilinde etki yarattığı da ortaya konmuş olacaktır.

Desteklerin etkileri sırasıyla değerlendirildiğinde ilk olarak, yurtiçi fuar desteğinin istihdam ve üretim miktarı üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü etkilerinin olduğu görülmektedir. Girişimcilerin katıldıkları bu fuarlarda ürünlerini tanıtmaları imkanı bulmaları ve yeni iş bağlantıları kurabilmeleri vasıtasıyla üretimlerini arttırdıkları ve bu artışı karşılayabilmek için de yeni elemanlar işe aldıkları düşünülmektedir. Ürün çeşitliliğinin ise fuar desteğinden negatif yönlü olarak etkilendiği görülmektedir. Bu bağlamda diğer firmalarla üzerinde anlaşama sağlanan ürünlerin üretilmesine yoğunlaşılması ve farklı ürünlerin üretimine yönelinmemiş olması muhtemeldir. Sonuçlar Harvie'nin analitik çerçevesi ile yorumlandığında ise fuar desteğinin istihdamı arttırması sonucuyla makroekonomik amaçlara hizmet ettiği söylenebilir. İstihdamdaki bu artış aynı zamanda gelirin yeniden dağılımını sağlayarak sosyal amaçlara da hizmet etmektedir.

Tanıtım desteğinin etkileri değerlendirilecek olursa anlamlı ve pozitif etkinin ürün çeşitliliği sayısı üzerinde olduğu görülmektedir. Desteğin istihdam artışı ve ürün kalitesi üzerinde ise negatif etkisi söz konusudur. Aslında tanıtım desteği sonucu, artması beklenene muhtemel unsurun firmanın satış miktarı ve müşteri sayısı olmasına karşın bu değişkenlerde herhangi bir değişim olmadığı görülmektedir. Satış hacmini ve müşteri sayısını arttıramayan firmanın ürün çeşitliliğini arttırma yoluna girmiş olması muhtemel bir seçenek olabilir. Diğer taraftan bu destekten faydalanmış olan firma sayısının sadece 16 olması sonuçlar üzerinden bir genelleme yapmanın zorluğun da beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla daha uzun bir zaman diliminde desteğin etkilerinin incelenmesinin daha sağlıklı olduğu düşünülmektedir.

Nitelikli eleman desteğinin ise firmaların istihdam artışını ve ürün çeşitliliği sayısını anlamlı ve pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Nitelikli eleman desteğinin etkilemesini beklenen ilk unsur olan eleman sayısındaki artış, beklenildiği üzere bu destekten faydalanmayanlara kıyasla %306 gibi yüksek bir oranla daha fazla olmuştur. Elemanların niceliğinin yanında niteliğinde de yaşanan bu artışın ürün çeşitliliğine yansımış olması beklenen ve aynı zamanda analiz sonuçlarına göre de gerçekleşen bir

sonuç olmuştur. Burada inovatif bir etkiden söz etmek mümkündür. Harvie (2003)'ye göre de bu desteğin dinamik etkinlik hedeflerine yönelik olarak etki yarattığı söylenebilir.

Test Analiz ve Kalibrasyon Desteği ise, istihdamı, üretim miktarını ve satışları pozitif yönde etkilemektedir. Bu üç değişkenin birlikte artış göstermiş olması ve aynı zamanda bu değişkenlerin literatürde firma performansını belirleyen temel ölçütler olduğunun bilinmesi desteğin sonuçları bakımından oldukça anlamlıdır. Bu desteğin Harvie (2003)'nin analitik çerçevesine göre de yarattığı etkiler bakımından makro amaçlı olduğu görülmektedir.

Girişimcilerce en çok tercih edilmiş destek türü olan yurtdışı iş gezisi desteği ise istihdam ve satışlar üzerinde pozitif etkilere sahiptir. Bu destekten faydalanan firmaların yurtdışında yeni iş bağlantıları kurarak satışlarını arttırdıkları ve artan talebi karşılamak üzere de yeni eleman istihdamında buldukları söylenebilir. Bu destek türünün de Harvie (2003)'e göre makro ekonomik amaçlara katkısı olduğu kolaylıkla söylenebilir.

Son olarak belgelendirme desteğinin ise, üretim miktarı ve satış hacmi üzerinde anlamlı pozitif yönlü etkisinin olduğu görülmektedir. Ürünlerin belli bir standardı taşıdığını ifade eden bu destek tüketiciler tarafından daha fazla talep edilmiş ve bu talep artışını karşılamaya yönelik olarak da üretim miktarında artış yaşanmış olduğu söylenebilir.

Özetle genel destek programının firmaların performansı üzerinde anlamlı etkiler yarattığı söylenebilir. İstihdam artışı üzerinde fuar nitelikli eleman, test analiz kalibrasyon ve yurtdışı iş gezisi desteği etkili iken; ürün çeşitliliği üzerinde tanıtım ve nitelikli eleman destekleri etkilidir. Üretim miktarı üzerinde fuar, test analiz kalibrasyon ve belgelendirme desteği etkiliyken; satış hacmi üzerinde nitelikli eleman, test analiz kalibrasyon ve belgelendirme destekleri olumlu etki yaratmaktadır. Müşteri sayısı ve ürün kalitesi üzerinde ise örneklem itibarıyla etkisi olan herhangi bir destek türü saptanamamıştır.

Genel destek programı tarafından sağlanan desteklerin beklenen etkileri elde edilen bulgularla karşılaştırıldığında beklenen etkilerin büyük ölçüde karşılandığı görülmektedir.

Çizelge 88: KOSGEB Genel Destek Programının Beklenen Etkileri ve Bulgular

DESTEK TÜRÜ	BEKLENEN ETKİ	BULGU
Yurtiçi fuar desteği	Yeni iş bağlantılarının yapılması ile müşteri sayısında artış sonucu üretim, satış ve istihdamda artış	*Üretimde artış *İstihdamda artış
Tanıtım desteği	KOBİ'nin tanıtılması sonucu müşteri sayısında artış ve akabinde üretim, satış ve istihdamda artış	*Ürün çeşidi sayısında artış
Nitelikli eleman desteği	Eleman ve ürün kalitesinde artış sonucu müşteri, üretim miktarında artış	*İstihdamda artış *Ürün çeşidi sayısında artış
Test analiz kalibrasyon desteği	Ürün kalitesinde artış sonucu müşteri, satış, üretim miktarında artış	*Üretim miktarında artış *Satış hacminde artış *İstihdamda artış
Yurtdışı iş gezisi desteği	Yeni iş bağlantılarının yapılması ile müşteri sayısında artış sonucu üretim, satış ve istihdamda artış	*Satış hacminde artış *İstihdamda artış
Belgelendirme desteği	Ürün kalitesinde artış sonucu müşteri, satış, üretim miktarında artış	*Üretim miktarında artış *Satış hacminde artış

Ancak desteklerin uzun dönemli etkilerinin incelenerek değerlendirilmesi destek politikasının şekillenmesi ve politika çıkarımlarının yapılabilmesi bağlamında büyük önem arz etmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, Isparta ve Burdur illerinde KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik olarak, KOSGEB tarafından sağlanan Genel Destek Programının, 2008-2011 dönemi itibariyle, firma performansı üzerindeki etkileri araştırılmıştır.

Elde edilen bulgular, bölgedeki KOBİ'ler, politika yapıcı kurumlar ve iktisadi kuruluşlar (KOSGEB, BAKA, BAGEV) için öneriler ve öngörüler sağlamaktadır.

Dünyadaki ve Türkiye'deki gelişme süreci birlikte değerlendirildiğinde farklı zaman dilimlerine denk gelse de, KOBİ'lerin ekonomiler içindeki öneminin farkedilmesiyle birlikte bu işletmelerin, desteklenmesine yönelik eğilimler artış göstermiştir.

Günümüzde devletlerin ekonomik rasyonelinin genel olarak liberalizm ile şekillendiği görülse de, KOBİ'lerin desteklenmesi noktasındaki politikalar ekonomiler içindeki yaygınlığını ve gücünü korumaktadır. IMF, Dünya Bankası, OECD gibi ülke politikalarına yön verme gücüne sahip uluslararası kuruluşlar sağladıkları finansman desteklerini ülkelerin liberalleşme ve serbestleşme sürecine bağlasalar da KOBİ'lerin ulusal ekonomiler tarafından desteklenmesi gerektiğine yönelik söylemleri dikkat çekmektedir.

Genel olarak KOBİ'lerin desteklenme sebepleri ise istihdam yaratmaları, ekonomik kalkınmaya destek olmaları, gelirin yeniden dağılımının sağlanması ile yoksulluğu azaltmadaki rolleri, inovatif olmaları gibi, tez çalışmasında detaylarıyla tartışılmış ve sayısı artırılabilir daha birçok unsur olarak sıralanmaktadır.

KOBİ'lere yönelik kamusal destekler dünya örneklerinde olduğu gibi Türkiye'de de ekonomi politikasının ayrılmaz bir parçasını oluşturmaktadır. Özellikle AB'ye uyum süreci dahilinde Türkiye KOBİ politikasının sınırları daha net çizilmiş ve bu işletmelerin desteklenmesine ve geliştirilmesine yönelik önemli politik, ekonomik, hukuksal ve kültürel gelişmeler yaşanmıştır.

Bu noktada önem kazanan soru, KOBİ'lere sağlanan bu desteklerin firma performansı üzerinde olumlu etkilerinin olup olmadığıdır. Akademik çevrelerin de yoğun şekilde ilgisini çeken bu sorunun cevabını bulmaya yönelik zengin bir literatür oluşmuş ve ayrıntılı biçimde tez çalışmasının içinde incelenen bu çalışmalar desteklerin firma performansını arttırdığı yönünde sonuçlar ortaya koymaktadır.

Kamusal desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerini ortaya koymaya yönelik olarak yabancı literatürdeki çok sayıdaki çalışmaya karşın, Türkiye açısından aynı şeyi söylemek maalesef mümkün değildir. Çalışmanın kapsamını oluşturan Göller Bölgesi itibariyle ise desteklerin performansını ölçmeye yönelik söz konusu bu tez çalışması dışında hiçbir çalışma bulunmamaktadır. Bu noktada çalışmadan elde edilen bulgular önem arz etmektedir.

Çizelge 94’de görüldüğü üzere KOSGEB Genel Destek Programı kapsamında sunulan destekler farklı performans kriterleri üzerinde farklı etkiler yaratmaktadır. Çalışmanın temel amacının sağlanan desteklerin firma performansı üzerindeki etkilerinin ortaya konması olduğu hatırlatmasıyla birlikte desteklerin çalışmada belirlenen performans kriterleri üzerindeki etkileri aşağıda sıralanmaktadır:

- i.** Yurtiçi fuar desteği, KOBİ’lerin istihdamının ve üretim miktarının artmasını sağlamaktadır.
- ii.** Tanıtım desteği, KOBİ’lerin ürün çeşidi sayısını arttırmaktadır.
- iii.** Test analiz ve kalibrasyon desteği, KOBİ’lerin istihdamını, üretim miktarını ve satış hacmini arttırmaktadır.
- iv.** Yurtdışı iş gezisi desteği, KOBİ’lerin istihdamını ve satış hacmini arttırmaktadır.
- v.** Belgelendirme desteği, KOBİ’lerin üretim miktarını ve satış hacmini arttırmaktadır.

Elde edilen bulgular genel olarak değerlendirildiğinde sağlanan desteklerin istihdam, üretim miktarı ve satış hacmi üzerinde anlamlı ve pozitif etkilerinin olduğu görülmektedir. Bu üç performans kriterinin, daha önce de belirtildiği üzere, yabancı literatürdeki çalışmalarda kullanılmakta olan genel başarı ölçütleri arasında yer alması ve elde edilen bulguların da literatürle uyumlu olması desteklerin etkilerinin dünyadaki uygulamalarla benzer olduğu sonucunu göstermektedir. Yabancı literatürde etkisi araştırılan destek programları farklı farklı da olsa etkileri sözkonusu bu üç performans kriteri üzerinde pozitifdir. Sözkonusu bu çalışmada da genel destek programının etkili

Çizelge 89: KOSGEB Genel Destek Programının Firma Performansı Üzerine Etkisinin Toplu Değerlendirilmesi

Destek Türü	İstihdam		Ürün çeşidi sayısı		Üretim miktarı		Satış hacmi		Müşteri sayısı		Ürün kalitesi	
	Anlamlılık	Etki	Anlamlılık	Etki	Anlamlılık	Etki	Anlamlılık	Etki	Anlamlılık	Etki	Anlamlılık	Etki
Yurtiçi Fuar	Anlamlı	+	Anlamlı	-	Anlamlı	+			Anlamsız		Anlamsız	
Tanıtım	Anlamlı	-	Anlamlı	+	Anlamsız				Anlamsız		Anlamlı	-
Nitelikli Eleman	Anlamlı	+	Anlamlı	+	Anlamsız				Anlamsız		Anlamsız	
Test Analiz Kalibrasyon	Anlamlı	+	Anlamsız		Anlamlı	+	Anlamlı	+	Anlamsız		Anlamsız	
Yurtdışı İş Gezisi	Anlamlı	+	Anlamsız		Anlamsız		Anlamlı	+	Anlamsız		Anlamsız	
Belgelendirme	Anlamsız		Anlamsız		Anlamlı	+	Anlamlı	+	Anlamsız		Anlamsız	

olduğu performans kriterleri aynı çıkmıştır.

Daha önce de belirtildiği üzere geleneksel yaklaşımın bir yansıması olan büyük firmalara yönelik teşvikler ve büyük firmaları temel alan kalkınma stratejileri dünyada terk edilmeye başlanmış ve özellikle istihdam yaratma yeteneklerindeki üstünlük sebebiyle KOBİ'lere yönelik destek ve teşvikler hükümetler tarafından yaygın şekilde kullanılmaktadır. Bu çalışmadan elde edilen bulgular da bölgede KOBİ'lere sağlanan desteklerin istihdam üzerinde anlamlı ve pozitif etkilerinin olduğunu ortaya koymaktadır. Aynı zamanda çalışmada KOBİ destek politikalarının amaçları kapsamında detaylarıyla değerlendirilmiş olan Harvie(2003)'nin analitik çerçevesine göre de elde edilen bulgular makro ekonomik ve sosyal amaçlarla KOBİ'lerin desteklenme gerekçeleriyle örtüşmektedir.

Bulgulara göre istihdamla birlikte destek kullanan firmalarda belirgin şekilde üretim miktarının ve satış hacminin de arttığı görülmektedir. Bu da hem mikro hem de makro açıdan anlamlıdır. Bu değişkenlerdeki pozitif etkilere karşın desteklerin ürün kalitesi üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucu genel destek programının temel amaçlarından biri olan KOBİ'lerin daha kaliteli mal/hizmet üretme hedefinin sağlanamadığını göstermektedir.

Desteklerin ürün çeşidi sayısı üzerinde de pozitif etkisi olduğu görülmektedir.

Çalışmadan elde edilen bulgular, desteklerin etkilerinin büyük ölçüde Türkiye'deki KOBİ'lerle ilgili politika dokümanlarında ulaşılması istenen hedefler noktasında da amaca uygun etkiler yarattığı sonucunu göstermektedir. Çalışmanın belli bir zaman dilimiyle sınırlandırılmış olması ve sadece spesifik bir destek programının incelenmiş olması sonuçların etkilerini sınırlamaktadır. Unutulmamalıdır ki bu çalışmada etkisi araştırılan genel destek programı, ülke çapında sağlanan desteklerin çok küçük bir kısmını oluşturmaktadır.

Son olarak KOBİ'lere sağlanan desteklerin etkisinin araştırılmasına yönelik bundan sonra yapılacak olan çalışmalar için olası araştırma alanlarının belirtilmesinde de yarar görülmektedir. Öncelikle KOSGEB tarafından sağlanan diğer destek türlerinin de etkilerinin araştırılması ve bu etkilerin belirli bir bölgeye yönelik olmaktan çok ülke çapındaki etkilerinin araştırılması önem arz etmektedir. Zira hangi destek türününü performans üzerinde daha etkili olabildiğinin ortaya konması farklı tipteki desteklerin etkilerinin uzun dönemli olarak araştırılıp değerlendirilmesiyle mümkün olabilecektir.

Yurtdışında yapılan çalışmalarda da olduğu üzere desteklerin etkilerinin uzun dönemli olarak incelenmesi de önem arz etmektedir. Bu yolla performans üzerinde etkili olan ve olmayan desteklerin tespit edilmesi ve destek mekanizmasının yeniden şekillenmesi bağlamında bir kazanım sözkonusu olacaktır.

Genel olarak, bundan sonra yapılacak çalışmaların daha uzun bir zaman dilimini ve daha kapsamlı bir örnekleme içermesi yoluyla analiz edilmesi, sonuçların genelleştirilebilmesi açısından daha faydalı olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- AAKER, D.A., (1989)., *Managing Assets and Skills: The Key to Sustainable Competitive Advantage*, California Management Review 31(2) ss. 91-106
- ACS, Z.J.- Audretsch D.B., (1993), “*Conclusion*”,ss.227-231 in Z.J. Acs and D.B. Audretsch (eds.), *Small Firms and Entrepreneurship: an East-West Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, UK
- ACS, Z.J.- Audretsch, D.B., (1990b), *Innovation in Small Firms*, MIT Press, London
- ACS, Z.J.- Audretsch, D.B.,(1990), *The Economics of Small Firms: A European Challenge*, Dordrecht: Kluwer
- ACS, Z.J.- Carlsson, B.- Thurik, R, (1996), *Small Business in the Modern Economy*, Oxford, Blackwell
- AERTS, K.- Czarnitzki, D., (2004), *Using Innovation Survey Data to Evaluate R&D Policy: The Case of Belgium*, Discussion Paper 05-55. ZEW: Centre for European Economic Research.
- AGLIETTA, M., (1987), *A Theory of Capitalist Development: The US Experience*, London: Verso Publications
- AINUDDIN, R.,vd., (2007). *Resource Attributes And Firm Performance In International Joint Ventures*. Journal of World Business, 42(3), ss.236–252
- AKGEMCİ, T., (2001), *KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, KOSGEB Yayınları, Ankara
- AKTAN C.C.-Vural İ.Y., (2004), *TİSK Rekabet Dizisi:1*, Ajans-Türk Basın ve Basım A.Ş.
- AKTAN C.C.-Vural İ.Y., (2004b), *TİSK Rekabet Dizisi:2*, Ajans-Türk Basın ve Basım A.Ş.
- AKTAN, C.C., (1995), 21. *Yüzyıl İçin Yeni Bir Devlet Modeline Doğru: Optimal Devlet*, İstanbul: TÜSİAD Yayınları
- AKTAN, C.C., (1999), *Devletin Büyümesi ve Devletin Başarısızlığı, Müdahaleci Devletten Sınırlı Devlete*, Ankara: Yeni Türkiye Yayınları
- AKTAR, A., (1990), *Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye’de Küçük Sanayi*, Afa Yayınları, İstanbul.
- AKTD, Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu, (2008), *AB Ne yapar?*, KOBİ’ler
- ALCHIAN, A.A., (1950), *Uncertainty, Evolution and Economic Theory*, Journal of Political Economy, vol. 58, no:3, ss.211-221
- ALMUS, M.- Nerlinger E.A., (2000), *Testing Gibrat’s Law for Young Firms: Empirical Results for West Germany*, Small Business Economics, vol. 15, issue 1, ss.1-12
- ALONSO, W., (1964), *Location Theory*, ss.78-106 In Friedman, J. ve Alonso, W. (eds) *Regional Development and Planning: A Reader*, MIT Press, Cambridge.
- ALONSO, W., (1967), *A Reformulation Of Classical Location Theory And Its Relation To Rent Theory*, Papers and Proceedings of the Regional Science Association, vol.19, ss.23-44

- ALPUGAN, O., (1998), *Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi*, 3. Basım Özgün Matbaacılık, Ankara
- ALTAY, A., (2003), *Geçiş Ekonomilerinde Devletin Ekonomik Roller, Görevleri ve KOBİ'lerin Durumu*, Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, yayın no:86, İstanbul
- ALTENBURG, T.- Eckhardt U., (2006), *Productivity, Enhancement and Equitable Development: Challenges for SME Development*, Vienna: UNIDO Publications
- ALVAREZ, R.- Crespi, G., (2000), *Exporter Performance and Promotion Instruments: Chilean Empirical Evidence*, Estudios de Economía, Vol. 27, No. 2, December, ss. 225-241.
- AMIN A., (1989), *Flexible Specilization and Small Firms in Italy:Myths and Realities*, Antipode, Vol.21:1, ss.13-34
- AMIN, A., (1994), *Post - Fordism: Models, Fantasies and Phantoms of Transition*, Oxford Publications
- ANSAL, H. (1995), *Post-Fordist Emek Sürecinde Sermaye/Ücretli Emek İlişkisi*, 95-96 Petrol-İş Yıllığı, ss.721-732
- ANTIGONE L. -Pesmazoglou V., (1994), *Mirages and Miracles of European Small and Medium Enterprise Development*, European Planning Studies, vol.2, issue 4, ss.499-522
- ARAS, G.- Müslümov A., (2002), *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri*, 21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri” Sempozyumu, 03-04 Ocak 2002, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C
- ARIKAN, C., vd., (2003), *Ulusal İnovasyon Sistemi Kavramsal Çerçeve, Türkiye İncelemesi ve Ülke Örnekleri*, TÜSİAD Yayınları, Yayın No: 362, İstanbul
- ARSLAN, E.Ü., (2004), *Socrates II Programı*, İKV Yayınları, İstanbul
- ATALAY, N., vd., (1998), *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Kullanımı*, MPM Yayınları, No. 632, Ankara
- AUDRETSCH, D.B. - Carree M.A.- Thurik,R., (2001), *Does Entrepreneurship Reduce Unemployment?*, Discussion paper TI01-074/3, Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam.
- AUDRETSCH, D.B.- Thurik, A.R., (2000b). *Capitalism and Democracy in The 21st Century: From The Managed To The Entrepreneurial Economy*, Journal of Evolutionary Economics, vol. 10, no. 1, ss.17-34
- AUDRETSCH, D.B.- Thurik, R., (2001), *A Model of the Entrepreneurial Economy*, Max Planck Institute, Discussion Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, No: 1204.
- AUDRETSCH, D.B., (2000), *The Economic Role of Small and Medium– Sized Enterprises*, The United States, Working Paper.
- AUDRETSCH, D.B., vd., (2002), *Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty*, Kyklos, Vol. 55, no.1, ss.81-97

- AYDALOT P.- Keeble D., (1988), *High-Technology Industry and Innovative Environments in Europe: Overview*, Routledge, London
- AYKAÇ, M.- Parlak Z.-Özdemir S., (2009), *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye’de KOBİ’ler*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, yayın no:2008-24
- AYYAGARI, M.-Beck T.- Demirguc-Kunt, A, (2007), *Small and Medium Enterprises Across the Globe: A New Database*, Small Business Economics Vol.29(4), ss.415-434
- BADRINATH, R.-Kirpal A., (1997), *The SME and the Export Development Company: A Practical Guide to Forging Long-Term Business Relationships in the Export Sector*, International Trade Centre UNCTAD/WTO
- BALCI, Y., (1996), *Geçmişten Geleceğe Çalışma İlişkileri*, Çerçeve Dergisi. Yıl 5. Sayı 17. Mayıs-Temmuz.
- BANNOCK G., (1981), *The Economics of Small Firm*, Basil Blackwell, Oxford
- BANNOCK G., (2005), *The Economics and Management of Small Business: An International Perspective, Some Characteristics of Small Firms and Their Owners*, Routledge, UK
- BATRA, G.- Mahmood, S.(2003), *Direct Support to Private Firms: Evidence on Effectiveness*, World Bank Policy Research Working Paper No. 3170.
- BAUMOL W.J., (1990), *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*, Journal of Political Economy, Vol.98:5, ss.893-921
- BECCHETTI, L.-Trovato G., (2002), *The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms: The Role of the Availability of External Finance*, Small Business Economics, Vol. 19, Issue 4, ss.291-306
- BECHHOFFER F.- Elliott B., (1981), *Petty Property: The Survival of a Moral Economy, The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum*, Macmillian Press, Hong Kong
- BECK, T.- Demirgüç-Kunt, A.- Maksimovic, V., (2005), *Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter?*, Journal of Finance vol.60, ss.137-177
- BECKMANN, M. - Thisse, J.F. (1986), *The Location Of Production Activities*, In Nijkamp, P. (ed.) Handbook of Regional and Urban Economics, North Holland, Amsterdam.
- BECKMANN, M., (1968), *Location Theory*, Random House, New York.
- BENAVENTE, J.- Crespi G.- Maffioli A., (2007), *Public Support to Firm Level Innovation: An Evaluation of the FONTEC Program*, OVE/WO-05/07, Inter-American Development Bank.
- BENAVENTE, J.- Crespi, G., (2003), *The Impact of an Associative Strategy (the PROFO Program) on Small and Medium Enterprises in Chile*, SEWPS Paper 88, June.

- BENNET R.J.-McCoshan A., (1993), *Enterprise And Human Resource Development: Local Capacity Building*, Paul Chapman Publishing, London
- BIAR M., (1992), *KOBİ'lerin Yatırım Kararları ve Yatırım Tesvikleri*, BİAR Yayınları, Ankara
- BIRKIN, M. -Wilson, A. G., (1986), *Industrial Location Models 1: A Review And Integrating Framework*, Environment and Planning A, vol.18
- BIRLEY S., (1989), *The Start-up, Small Business and Entrepreneurship*, Macmillan, Hong Kong
- BJERKE, B.- Hultman, C.M., (2002), *Entrepreneurial Marketing: The Growth of Small Firms in the New Economic Era.*, Edward Elgar, Cheltem
- BODDY, M.J., (1987), *Structural Approaches To Industrial Location*, in Lever, W. F. (ed.) *Industrial Change in the United Kingdom*, Longman, Essex.
- BORRMANN, W.A., (1986), *Strategic Resource Management: Securing International Competition Through Competitive Resources*, European Approaches to International Management, ed.: S. Macharzina and W. F. Staehle, Berlin and New York: de Gruyter.
- BOSWELL J., (1972), *The Rise and Decline of Small Firms*, London: George Allen and Unwin Publications
- BOURDEAU, M.C., vd., (1998), *Going Global: Using Information Technology to Advance Competitiveness of Virtual Transnational Organization*, Academy of Management Executive, vol.: 12, no: 4, ss.120-128
- BOURLAKIS, C.A., (1990), *Probability of Survival and Firm Growth in Greek Manufacturing Industries*, Paper presented at the 17th Annual Conference of the European Association for Research in Industrial Economics (EARIE), mimeo, University of Leeds
- BOWEN, D.E.-Ostroff, C., (2004), *Understanding HRM-Firm Performance Linkages: The Role Of The Strength of the HRM System*, Academy of Management Review, 29(2), ss.203-221
- BOYLE, R.D., Desai, H., (1991), *Turnaround Strategies for Small Firms*, Journal of Small Business Management, Vol.29 (3), ss.33-43
- BREMAN J., (1985), *A Dualistic Labour System? A Critique of the Informal Sector Concept, Planning for Small Enterprises in Third World Cities*, Pergamon Press, Oxford
- BRETTELL, S., (2005), *Factors Affecting Regional Competitiveness*, A Presentation to the Committee of the Regions Growth Pole Workshop, Cambridge Econometrics
- BROCK, W.A.- Evans D.S.,(1989), *Small Business Economics*, Small Business Economics, vol.:1, no:1, ss.7-20
- BROCK, W.A.-Evans D.S.,(1986), *The Economics of Small Business: Their Role and Regulation in the U.S. Economy*, Holmes&Meier, New York

- BROMLEY R., (1985), *Small May Be Beautiful but it Takes More Than Beauty to Ensure Success, Planning for Small Enterprises in Third World Cities*, Pergamon Press, Oxford
- BRYON, J., (2001), *Comparison of Small and Medium Sized Enterprises in Europe and in the USA*, Florence, KY: Routledge.
- CANSEVDİ, H., (2004), *Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Katılım Süreci – Avrupa Birliği'nin Bilim, Araştırma ve Eğitim Politikaları ve Türkiye'nin Uyumunu, İktisadi Kalkınma Vakfı*, İstanbul
- CARLSSON B., (1990), *Small Scale Industry at a Crossroads: U.S. Machine Tools in Global Perspective, The Economics of Small Firms: A European Challenge*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht
- CARLSSON, B., (1992), *The Rise of Small Business: Causes and Consequences*, in W.J. Adams (ed.), *Singular Europe, Economy and Policy of the European Community After 1992*, University of Michigan Press (Ann Arbor, MI).
- CARR, M., (1983), *A Contribution To The Review And Critique Of Behavioral Industrial Location Theory*, *Progress in Human Geography*, vol.7, ss.386-401
- CARREE, M.A.- Thurik, A.R., (1999), *Industrial Structure and Economic Growth*, in *Innovation, Industry Evolution and Employment*, D.B. Audretsch and A. R. Thurik (eds.), Cambridge, UK: Cambridge University Press
- CARREE, M.A., vd., (2002), *Economic Development And Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996*, *Small Business Economics*, Vol. 19, no. 3, ss.271-290
- CARSON D., vd., (1995), *Marketing and Entrepreneurship in SMEs. An Innovative Approach*, Hemel Hempstead, UK
- CAVES R., (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press
- CAVES, R.E.- Barton, D.R., (1991), *Efficiency in US Manufacturing*, Cambridge MA: The MIT Press.
- CHANDLER, A.D., Jr., (1991), *Creating Competitive Capability: Innovation and Investment in the United States, Great Britain, and Germany from the 1870s to World War I*, in P. Higonnet, D.S. Landes and H. Rosovsky (eds.), *Favorites of Fortune: Technology, Growth and Economic Development since the Industrial Revolution*, Cambridge: Harvard University Press
- CHUDNOVSKY, D., vd., (2006), *Evaluating a Program of Public Funding of Private Innovation Activities. An Econometric Study of FONTAR in Argentina*, OVE/WP-16/06, Inter-American Development Bank.
- CLAUS, R.J.- Claus, K.E., (1971), *Behavioral Location Theory: Review*, *Australian Geographer*, vol.11, ss.522-530
- COAD, A., (2007), *Neoclassical vs Evolutionary Theories of Financial Constraints: Critique and Prospectus*, CES Working Papers
- COAD, A., (2007b), *A Closer Look at Serial Growth Rate Correlation*, *Review of Industrial Organization*, Vol. 31, Issue 1, ss.69-82

- CONTINI, B.- Revelli, R., (1989), *The Relationship Between Firm Growth and Labor Demand*, Small Business Economics, vol. 1, ss.309-314
- CONTINI, B.-Revelli R., (1990), *The Relationship Between Firm Growth and Labour Demand, The Economics of Small Firms: A European Challenge*, Kluwer Academic Publishers, Doredrecht
- COOK, M.- Randall, M.E., (1991), *Agribusiness Competitiveness in The 1980s: Discussion*, American Journal of Agricultural Economics, Aralık, no:73.
- CRISCUOLO, C., vd., (2007), *The Effects of Industrial Policy on Corporate Performance: Evidence from Panel Data*, Center for Economic Performance, London School of Economics.
- ÇAKIROĞLU, D., (1997), *Japonya'da KOBİ'lere Uygulanan Devlet Politikaları*, İGEME Yayınları
- ÇATAL, F., (2007), *Bölgesel Kalkınmada Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin (Kobi) Rolü*, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt 10, Sayı 2, ss.333-352
- ÇELİK, A., -Göksu, N., (2006), *Türkiye'de Girişimcilik Kültürünün Teorik Temelleri ve KOBİ'lerin Yeri*
- ÇELİK, C.,- Karadal, H., (2007), *Kobi'lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: (Aksaray ve Mersin Örneği)*, Çukurova Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 16, Sayı 2, ss.119-138
- ÇELİKTAŞ, İ., (2006), *2007-2013 Mali Perspektifi İçin Öngörülen Avrupa Birliği Katılım Öncesi Fonlarının Yapısı*, Sayıştay Dergisi, Ankara, T.C. Sayıştay Başkanlığı, Sayı:63, Ekim-Aralık, ss.39-49
- ÇETİN, C. (1996), *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*, Der Yayınları, İstanbul.
- DAS, S., (1995), *Size, Age and Firm Growth in an Infant Industry: The Computer Hardware Industry in India*, International Journal of Industrial Organization, Vol. 13, Issue 1, ss.111-126
- DAY, G.S.- Wersley, R., (1988), *Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority*, Journal .of Marketing, Nisan, ss.1-20
- DE NEGRI, JA.,- Lemos, M.B.- De Negri, F., (2006), *Impact of R&D Incentive Program on the Performance and Technological Efforts of Brazilian Industrial Firms*, OVE/WP-14/06, Inter-American Development Bank, Washington DC.
- DEMİR, Ö., (1996), *Kurumcu İktisat*, Ankara: Vadi Yayınları.
- DEMİRGİL. H., (2008), *Firmaların Hayatta Kalma ve Büyüme Performanslarını Belirleyen Faktörler: Göller Bölgesi Üzerine Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta
- DESS. G.G.- Robinson Jr, R.B., (1984), *Measuring Organizational Performance In The Absence Of Objective Measures: The Case Of The Privately-Held Firm And Conglomerate Business Unit*, Strategic Management Journal, vol.5, issue 3, ss.265-273

- DİE, (2002), *Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı*, Ankara: DİE Yay., Sayı: B. 02.01.DİE. 0.10.00.906-164, 14/10/2003
- DOZ, Y., (1986), *Strategic Management in Multinational Companies*, New York: Pergemon Press
- DPT, (2000), Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, Ankara: DPT Yay.
- DPT, (2004), *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*, Ankara: DPT Yay
- DPT, (2007), KOBİ Özel İhtisas Komisyonu Raporu, *Dokuzuncu Kalkınma Planı*, Ankara: DPT Yay.,
- DPT, (2007), *KOBİ Stratejisi Eylem Planı*, 2007
- DPT, (2007-2009), *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*, Ankara: DPT Yay
- DPT, (2011-2013), *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*, Ankara: DPT Yay
- DU, J.; Sourafel, G., (2009), *Source of Finance, Growth and Firm Size? Evidence from China*, Working Papers UNU-WIDER Research Paper, World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER)
- DUFFEY, J., (1988), *Competitiveness and Human Resources California Management Review*, vol.30, ss. 92-100
- DULUPÇU M.A.- Çarıkçı, İ.H., -Sungur O., (2005), *Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ Politikası ve Bölgesel Politika İlişkisi Üzerine Bir Değerlendirme*, 2.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi: AB KOBİ'leri ile İşbirliği, İstanbul Kültür Üniversitesi, 2-3 Aralık 2005, Kongre Kitabı
- DULUPÇU, M.A, vd., (2005), *Yerel Ekonomilerde Yerel Rekabet Gücü Faktörleri: Girişimcilik, Yenilik ve Ağyapılanma Açısından Isparta ve Burdur İlleri KOBİ'lerinin Karşılaştırılması*, Yerel Ekonomiler Kongresi, Karaman, Eylül, 2005.
- DULUPÇU, M.A, vd.,(2007), *Yenilik, İşbirliği ve Girişimcilik: Batı Akdeniz Bölgesi (Antalya-Burdur-Isparta, İBBS TR61) KOBİ'lerinin Tutumlarının Değerlendirilmesi*, TOBB Yayınları, Kasım 2007, Ankara.
- DULUPÇU, M.A., (2006), *Bölgesel Politikalar Kopyalanabilir mi? Bölgeselleştirme (Yönetim) Karşısında (Yeni) Bölge(sel)cilik (Yönetişim)*, Bölgesel Kalkınma ve Yönetişim Sempozyumu, 7-8 Eylül, Ankara, ODTÜ-TEPAV
- DUNKELBERG, W.C.- Cooper, A.C., (1990), *Investment and Capital Diversity in the Small Enterprise, The Economics of Small firms: A European Challenge*, Kluwer Academic Publishers, Doredrecht
- DUNNE, P.- Hughes, A., (1994), *Age, Size, Growth and Survival: UK Companies in the 1980s*, Journal of Industrial Economics, Vol. 42, Issue 2, ss.115-140
- DUNNE, T.- Roberts, M.J.- Samuelson,L., (1989), *The Growth and Failure of US Manufacturing Plants*, Quarterly Journal of Economics, Vol. 104, Issue 4, ss.671-698
- DUNNING J., (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, London: Addison Wesley Publications

- EC, (2003), *Competence Development in SMEs, Observatory of European SMEs: SMEs in Europe*, Paris, OECD Publications
- EDMISTON, K., (2007), *The Role of Small and Large Businesses in Economic Development*, *Economic Review*, 2nd Quarter, vol 92, issue 2, ss.73-97
- EGE, İ., (1997), *KOBİ'lerde Tanımlama Sorunu*, Dünya Yayınları
- EKİN, N., (1993), *Gelişen Ülkelerde ve Türkiye'de Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük Ölçekli İşyerlerini Tesviki*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul
- ELÇİ, Ş., (2006), *İnovasyon Kalkınmanın ve Rekabetin Anahtarı*, Pelin Ofset, İstanbul
- ERKAN, H., (1987), *Sosyal Piyasa Ekonomisi*, İzmir: Silm Ofset
- ESHUN, J.P., (2009), *Business Incubation as Strategy*, *Business Strategy Series*, 10(3)
- EVANS, D.S., (1987), *Tests of Alternative Theories of Firm Growth*, *Journal of Political Economy*, Vol. 95, Issue 4, ss.657-674
- EZEALA-HARRISON, F., (1995), *Canada's Global Competitiveness Challenge: Trade Performance Versus Total Factor Productivity Measures*, *American Journal of Economics and Sociology*, no:54-1, ss.57-78
- FAHY, J., (2000), *The Resource-Based View Of The Firm: Some Stumbling-Blocks On The Road To Understanding Sustainable Competitive Advantage*, *Journal Of European Industrial Training*, 24(2/3/4), ss.94-1
- FALSHAW, J.R.- Glaister, K.W.- Ekrem, T., (2006), *Evidence on formal strategic planning and company performance*. *Management Decision*, 44(1), ss.9-30
- FANELLI, A., (2012), *Survey Results On The SME Perception Of Effectiveness Of Government Policy of Turkey*, OECD Publications
- FIKIRKOCA, A.,(2007), *Firma Kuramı: 1980 Sonrası İktisadi Ve Sosyolojik Yaklaşımlar*, 15.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, , Sakarya Üniversitesi
- FIRTZROYS, F.R.-Kornelius K., (1991), *Firm Size, Growth and Innovation: Some Evidence from West Germany*, (in Z.J. Acs and D.B. Audretsch editors): *Innovation and Technological Change: An International Comparison*, London: Harvester Wheatsheaf
- FLORIO, M.- Ozzimo, E., (2006), *Innovation Strategies for SMEs and Clusters: The Challenges of a Globalised Europe*, University of Milan, CSIL–Centre for Industrial Studies, Milan, Working Paper, No: 2006.
- FOTOPOULOS, G.- Dendrinou, E.L., (2001), *Corporate Growth and FDI: Are Multinationals Stimulating Local Industrial Development?*, *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 4, Issue 3, ss.1629-1641
- FOX, S.S., (2005), *A Qualitative Perception Analysis Of The Business Ownership Service System (BOSS) Program: A Performance-Based Small Business Training Program*, PEPPERDINE UNIVERSITY, 239 pages; publication no: 3197395
- FRANKO, L.G., (1989), *Global Corporate Competition: Who is Winning, Who is Losing*, *Strategic Management Journal*, Eylül-Ekim, Vol.: 10-5, ss.449-474

- FRANKO, L.G., (1989), *Global Corporate Competition: Who's Winning, Who's Losing, And The R&D Factor As One Reason Why*, *Strategic Management Journal* Volume 10, Issue 5, September/October, ss. 449–474
- FREEMAN, C.-Perez, C. (1988), *Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour*, in G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg and L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, London: Pinter Publishers
- FRIEDMAN J., (1988), *Life Space and Economic Space: Essays in Third World Planning*, Transaction Books, New Brunswick
- GARDINER, B.- Martin, R- Tyler,P., (2004), *Competitiveness, Productivity and Economic Growth Across the European Regions*, *Regional Studies*, Vol. 38, ss.1037-1059
- GARNSEY, E., (1998), *A Theory of the Early Growth of the Firm*, *Industrial and Corporate Change*, Vol.7, No.3, ss.523-556
- GERRY C., Birkbeck, C., (1981), *The Petty Commodity Producer in Third World Cities: Petite Bourgeois or Disguised Proletarian, The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum*, Macmillian Press, London.
- GERTLER, M.S., (2000), *Location Theory*, In Johnston, R. J.; Gregory, D.; Pratt, G. Ve Watts, M. (eds) *The Dictionary of Human Geography*, Fourth Edition, Blackwell, Oxford.
- GIBRAT, R., (1931), *Les Inegalites Economiques*, Paris, Librairie du Recueil Sirey
- GIMENEZ, C.-Ventura, A., (2002). *Supply Chain Management As A Competitive Advantage In The Spanish Grocery Sector*, Published Working Paper. No. 2, 04/2002, Universitat Pompeu Fabra' (UPF), Barcelona, Spain.
- GIUNTA, A.- Martinelli, F., (1995), *The Impact of Post-Fordist Corporate Restructuring in a Peripheral Region*, in A. Amin and J. Tomaney (eds.), *Behind the Myth of European Union: Prospects for Cohesion*, London: Routledge
- GODDARD, J.- Wilson, J.- Blandon,P., (2002), *Panel Tests of Gibrat's Law for Japanese Manufacturing*, *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 20, Issue 3, ss.415-433
- GOEDHUYS, M. –Sleuwaegen, L., (2000), *Entrepreneurship and Growth of Entrepreneurial Firms in Cote d'Ivoire*, *Journal of Development Studies*, Vol. 36, Issue 3
- GRANDE, E., (2001), *The Erosion of The State Capacity and The European Innovation Policy Dilemma: A Comparison of German and EU Information Technology Policies*, *Research Policy*, Vol:30, Issue:6, ss.905-921
- GREENHUT, M.L., (1956), *Plant Location in Theory and in Practice*, University of North Carolina Press, Chapel Hill.
- GREGORY, D. (1981), *Alfred Weber and Location Theory*, In Stoddart, D. R. (ed.) *Geography, Ideology and Social Concern*, Blackwell, Oxford.

- HALL, B.H., (1987), *The Relationship Between Firm Size and Firm Growth in the US Manufacturing Sector*, Journal of Industrial Economics, Vol. 35, Issue 4, ss.586-606
- HALLBERG, K., (2000), *A Market-Oriented Strategy for Small and Medium-Scale Enterprises*, Discussion Paper No. 40, International Finance Corporation, The World Bank
- HALVER, Verner, (2005), www.phil.muni.cz/ped/.../tur/.../enterprise-and-production-theory.do...
- HAMILTON, F.E.I., (1967), *Models of the Industrial Location*, in Chorley, R. ve Haggett, P. (eds) *Models in Geography*, Methuen, London.
- HAMMER M.- Champy J., (1993), *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*, Harper Business, New York.
- HARHOFF, D.- Konrad O.S.- Woywode M., (1998), *Legal Form, Growth and Exits of West German Firms - Empirical Results for Manufacturing, Construction, Trade and Service Industries*, Journal of Industrial Economics, Vol. 46, Issue 4, ss.255-268
- HART O.D., (1993), *Incomplete Contracts and the Theory of the Firm*, O.E. Williamson ve S.G. Winter (eds) *The Nature of the Firms, Origins, Evolution and Development*, Oxford University Press
- HART, P.E.- Oulton, N., (1996), *The Growth and Size of Firms*, Economic Journal, Vol. 106, Issue 3, ss.1242-1252
- HARVEY, D., (1989), *The Condition of Post Modernity*, Basil Blackwell, Oxford.
- HARVIE, C.- Lee and B.C., (2003), *Public Policy and SME Development*, Economics Working Paper Series, WP 03-18 (University of Wollongong).
- HAY, D.A., Morris D.J., (1984), *Unquoted Companies: Their Contribution to the United Kingdom Economy*, Macmillan, London
- HAY, M.- Kamshad K., (1994), *Small Firm Growth: Intentions, Implementation and Impediments*, Business Strategy Review, Vol. 5, Issue 3, ss.49-68
- HAYTER, R., (1997), *The Dynamics of Industrial Location: The Factory, the Firm and the Production System*, John Wiley & Sons, Chichester.
- HESHMAT,I A., (2001), *On the Growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden*, Small Business Economics, Vol. 17, ss.213-228
- HIBBERT, E., (2000), *The Globalisation of Markets: How Can SMEs Compete?*, (Cevrimici):http://www.mubs.mdx.ac.uk/Research/Discussion_Papers/Marketing/dpap_mkt_no10.pdf
- HIRST, P.- Zeitlin J., (1991), *Flexible Specialization Versus Post-Fordism: Theory, Evidence and Policy Implications*, Economy & Society, vol. 20, no.1, ss.11-56
- HODGSON, G.M., (1998), *Introduction*, Cambridge Journal of Economics, c.22, No.4
- HONJO, Y.- Harada N., (2006), *SME Policy, Financial Structure and Firm Growth: Evidence from Japan*, Small Business Economics, Springer, Vol. 27, Issue 4, December, ss.289-300

- HOOVER, E.M., (1948), *The Location of Economic Activity*, McGraw Hill, New York.
- HORVATH, Z., (2005), *Handbook on the European Union*, Hungarian National Assembly
- HÖLZL, W., (2006), *The Evolutionary Theory of the Firm: Routines, Complexity and Change*, (in Marlene Dietrich, editor), *The Economics of the Firm*, Routledge, London
- HUEMER, G., (2010), *The Role of the SME's for Regional Development and Access of SME's to European Funds and Financial Programmes*, Discussion Paper for the UEAPME Administrative Council, Viena, UEAPME
- HUYNH, K.P.- Petrunia R.J. (2009), *Age Effects, Leverage and Firm Growth*, Working paper Indiana University, 105 Wylie Hall, 100 South Woodlawn Avenue, Bloomington, USA
- IKV , (1991), *XXI. Yı. Ekonomilerine Doğru Bir Kalkınma Aracı Küçük Orta Boy İşletmeler (KOBİ)-AT Örneği-*, IKV Yayınları İstanbul.
- ILO, (2004–2005), *World Employment Report*, Chapter 5, Geneva, ILO Publ.
- ISARD, W., (1956), *Location and Space Economy*, MIT Press, Cambridge.
- İŞİK, N.- Delice, G., (2007), *Küreselleşme Sürecinde Kobi'lerin İhracat Sorunları Ve E-Ticaret Uygulamaları*, Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F . Dergisi Yerel Ekonomiler Özel Sayısı, Mayıs
- IZSIAD, (1993), *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Uygulanan Ekonomik, Mali ve Sosyal Politikaların Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi (Sorunlar-Çözüm Önerileri)*, IZSIAD Yayınları, İzmir
- İLKİN, A., (1998), *Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi*, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul
- JARMIN, R. (1998), *Manufacturing Extension and Productivity Dynamics*, US Census Bureau, Center for Economic Studies Working Paper CES 98-8.
- JARMIN, R., (1999), *Evaluating the Impact of Manufacturing Extension on Productivity Growth*, *Journal of Policy Analysis and Management*, Vol. 18, No.1, ss. 99-119.
- JOHNSON, M. (1996), *Gelecek Binyılda Yönetim*, Çev: Sinem Gül, Sabah Kitapları, İstanbul.
- JUNE, F.- Dodd, C.C., (2004), *Impact Of Export Promotion Programs On Firm Competencies, Strategies And Performance: The Case Of Canadian High-Technology Smes*, *International Marketing Review*, Vol. 21, ss.462-473
- KAY, N.M., (2000), *The Growth of Firms*, (in Foss, Nicolai; Volker Mahnke, editors), *Competence, Governance, and Entrepreneurship*, Chapter 9, Oxford University Press.
- KEATS, B.W., (1988), *Toward a Theory of Small Firm Performance: A Conceptual Model*, *American Journal of Small Business*, Vol.12 (Summer), ss.41-58
- KEEBLE D.-Bryson J.-Wood P., (1991), *Small Firms, Business Services Growth and Regional Development in the United Kingdom*, *Area*, Vol. 22:3, ss.234-245

- KESKİN, H., (2009), *Kümelene ve Sektörel Bağlantılar Açısından Isparta İli Orman Ürünleri Endüstrisinin Değerlendirilmesi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Isparta
- KESTER, C.W. - Luehrman T.A., (1989), *Are We Feeling More Competitive Yet?*, The Exchange Rate Gambit Sloan Management Review, winter, ss19-28
- KETOKIVI, M.-Schroeder, R. (2004), *Manufacturing Practices, Strategic Fit And Performance: A Routine-Based View*, International Journal of Operations & Production Management, 24(2), ss.171-191
- KILIÇKAPLAN, S.- Baştürk H., (2007), *Gibrat Yasası ve Firmalarda Büyüme*, İnönü Üniversitesi 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, Malatya, 24-25 Mayıs
- KOÇEL, T., (1993), *Büyüyen İşletmelerde Karşılaşılan Yönetim ve Organizasyon Sorunları*, İstanbul, İTO Yayınları, Yayın No:32.
- KOGUT, B., (1985), *Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains*, Sloan Management Review, Yaz.,ss.53-61
- KOSGEB, (1993), *Avrupa Topluluğu İle Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler*, KOSGEB Yayınları, Ankara.
- KOSGEB, (1993b), *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi*, KOSGEB Yayınları, Ankara.
- KOSGEB, (2005), *2002 Yılı Genel ve Sanayi İşyerleri Sayımı: İmalat Sanayi Değerlendirmesi*, Ankara: KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü Yay.,
- KOSGEB, (2005b), *AB KOBİ Mekanizmaları ve KOBİ Destek Politikaları*, KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü
- KOSGEB, (2007-2009), *KSEP Gerçekleşme Durumu Raporu*, KOSGEB Yayınları
- KOSGEB, (2011-2015), *KOSGEB Stratejik Planı*, KOSGEB Yayınları
- KOUTSOYIANNIS, A., (1997), *Modern Mikro İktisat*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- KRUGMAN, P.R., (1991), *Increasing Returns and Economic Geography*, Journal of Political Economy, University of Chicago Press, Vol. 99, Issue 3, June, ss.483-499
- KRUGMAN, P.R., (1994), *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, Vol. 73, No.2, ss.28-45
- KRUGMAN, P.R., (1996), *Making Sense of the Competitiveness Debate*, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 12, No.3, ss.17-25
- KRUMME, G. (1969), *Towards a Geography of Enterprise*, Economic Geography, vol.45.,ss.30-40
- KUMAR, M.S., (1985), *Growth, Acquisition Activity and Firm Size: Evidence from the United Kingdom*, Journal of Industrial Economics, Vol. 33, Issue 3, ss.327-338
- KURTULMUŞ, N., (1996), *Sanayi Ötesi Dönüşüm*, İz Yayınevi, İstanbul

- KÜÇÜK, O., (2005), *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Ankara, Seçkin Yayınları
- KÜÇÜKTEKİN, K., (2006), *Girişimcilik Politikası Çerçevesinde Avrupa Birliğinde KOBİ Politikası ve Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Çerçevesinde Türkiye'nin KOBİ Politikası*, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, Ankara
- LALL S., (2000), *Strengthening SMEs for International Competitiveness*, Paper Presented for the Egyptian Centre for Economic Studies Workshop on What Makes Your Firm Internationally Competitive?
- LANDES, D.S., (1969), *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge: Cambridge University Press.
- LAZERSON M.H., (1990), *Transactional Calculus and Small Business Strategy, The Economics of Small Firm: A European Challenge*, Kluwer Academic Publishers, Doredrecht
- LEBORGNE D.-Lipietz A., (1988), *New Technologies, New Models of Regulation: Some Spatial Implications*, Environment and Planning D: Society and Space, Vol.6, ss.263-280
- LEVINE, R.- Renelt, D., (1992), *A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions*, American Economic Review vol. 82, ss.942-963
- LEVITSKY, J., (1996), *Support Systems for SMEs in Developing Countries: A Review*, Paper commissioned by the Small and Medium Industries Branch, United Nations Industrial Development Organization, March.
- LEWIN A.C., (1985), *The Dialectic Dominance: Petty Production and Peripheral Capitalism, Planning for Small Enterprises in Third World Cities*, Pergamon Press, Oxford
- LIPITEZ, A., (1987), *The Crises of Global Fordism*, New Left Review, London
- LIU, J.T.- Meng-Wen T.- Hammitt, J.K. (1999), *Do Small Plants Grow Faster? Evidence from the Taiwan Electronics Industry*, Economics Letters, Vol. 65, Issue 1, ss.121-129
- LOTTI, F.- Santarelli E.- Vivarelli, M., (2001), *The Relationship Between Size and Growth: The Case of Italian Newborn Firms*, Applied Economics Letters, Taylor and Francis Journals, Vol. 8, Issue 7, July, ss.451-454
- LOVEMAN, G.-Sengenberger, W. (1991), *The Re-emergence of Small-Scale Production: An International Comparison*, Small Business Economics vol. 3, ss.1-37
- LÖSCH, A., (1954), *The Economics of Location*, Çeviren: by W. H. Woglom, Yale University Press, New Haven.
- LUCAS, R.E., (1978), *On the Size Distribution of Business Firms*, Bell Journal of Economics, Vol.9, ss.508-523
- LUNDVALL, B.A. (1988), *Innovation as an Interactive Process: From User-Producer Interaction to the National System of Innovation* in G.Dosi, C.Freeman,

- R.Nelson, G.Silverberg and L.Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, London: Pinter Publishers
- MA, H., (2000), *Competitive Advantage And Firm Performance*, *Competitiveness Review*, 10(2), ss.16-33
- MAILLAT, D. (1990), *SMEs, Innovation and Territorial Development*, in Cappellin, R., Nijkamp, P. (eds), *The Spatial Context of Technological Development*, Avebury
- MARCUSSEN M.-Kaspersen L.B., (2007), *Globalization and Institutional Competitiveness*, *Regulation and Governance*, Vol.: 1, No: 3, ss.183-196
- MARRIS, R., (1963), *A Model of the Managerial Enterprise*, *Quarterly Journal of Economics*, Vol.77, No.2, ss.185-209
- MARTHUR, S.S. (1992), *Talking Straight About Competitive Strategy*, *Journal of Marketing Management*, no:8, ss.199-217
- MARTIN, R.L., (2005), *Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues*, Background Paper Commissioned by the East Midlands Development Agency
- MASNFIELD, E., (1962), *Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms*, *American Economic Review*, Vol. 52, Issue 5, ss.1023-1051
- MASSEY, D. (1977), *Towards A Critique Of Industrial Location Theory*, In Peet, R. (ed.) *Radical Geography*, Methuen, London.
- MATA, J., (1994), *Firm Growth During Infancy*, *Small Business Economics*, Vol. 6, Issue 1, ss.27-44
- MATUR, E.P., (2007), *Kurumsal İktisat Açısından Firma Kuramı*, *Kurumsal İktisat*, Derleyen, Eyüp Özveren, İmge Kitabevi, Ankara
- McCANN, P. ve Sheppard S., (2003), *The Rise, Fall, And Rise Again Of Industrial Location Theory*, *Regional Studies*, 37, ss.649-663
- MCKENZIE, D., (2009), *Impact Assessments in Finance and Private Sector Development*, World Bank Research Observer, Washington, DC.
- METTLER A.- Williams, A.D., (2011), *The Rise of the Micro-Multinational: How Freelancers and Technology-Savvy Start-Ups Are Driving Growth, Jobs and Innovation*, The Lisbon Council, Policy Brief
- MOLE, K., vd.,(2008), *Differential Gains from Business Link Support and Advise: A Treatment Effects Approach*, EPC: Government and Policy, Vol. 26, ss. 315-334, Pion Publishing, Great Britain.
- MONSEN, J.R.; Anthony D., (1965), *A Theory of Large Managerial Firms*, *The Journal of Political Economy*, Vol. 6, ss.221-236
- MORRIS, M.- Stevens, P., (2009), *Evaluation Of The Growth Services Range: Statistical Analysis Using Firm-Based Performance Data*, Research and Evaluation, Ministry of Economic Development, Government of New Zealand.
- MOSES, L.N., (1958), *Location And The Theory Of Production*, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 78, ss.259-272

- MOTOHASHI, K. (2002), *Use of Plant-Level Micro-Data for the Evaluation of SME Innovation Policy in Japan*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2002/12, OECD, Paris.
- MUNDIM A.- Alessandro R.-Stocchetti,A., (2000), *SME in the Global Market: Challenges, Opportunities and Threats*, Brazilian Electronic Journal of Economics, June
- MÜFTÜOĞLU T., (1993), *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar – Öneriler*, Ankara
- MÜFTÜOĞLU, T. (1993a), *2000’li Yıllara Girerken Türkiye’nin Küçük ve Orta Boylu İşletmeler Politikası*, TOBB: Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin Konferansı:, TOBB Yayınları, No: 278, Ankara.
- MÜFTÜOĞLU, T., (2002), *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOBİ’ler*, Turhan Kitabevi, Ankara
- NAISBİTT, J., (1994), *Global Paradoks: Büyüyen Dünya Ekonomisinin Güçlenen Küçük Oyuncuları*, Çeviren: Sinem Gül, Sabah Kitapları, İstanbul.
- NAKAMURA, L.I., (2000), *Economics and the New Economy: The Invisible Hand Meets Creative Destruction*, Business Review. Federal Reserve Bank of Philadelphia, July/August.
- NEELY, A., (2005), *The Evolution Of Performance Measurement Research: Developments In The Last Decade And A Research Agenda For The Next*, International Journal of Operations & Production Management, 25(12), ss.1264-1277
- NELSON, R.R. (1991), *Why Do Firms Differ, How Does It Matter?*, Strategic Management Journal, Vol.:12, ss.61-74
- NELSON, R.R., (1988), *Institutions Supporting Technical Change In The United States*. In Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg and Luc Soete (eds) *Technical Change and Economic Theory*. UK, Pinter Publishers
- NELSON, R.R., (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge MA: Belknap Press
- NEUMARK, D.- Zhang, J.- Wall, B., (2006), *Where the Jobs are: Business Dynamics and Employment Growth*, Academy of Management Perspectives
- NISKANEN, M.- Niskanen, J., (2007), *The Determinants of Firm Growth in Small and Micro Firms: Evidence on Relationship Lending Effects*, European Financial Management Association 2007 Annual Conference, Vienna, Austria, 27-30 June
- ODABAŞI, A., (2005), *Avrupa Birliğinde KOBİ Destek Programları ve Türkiye*, İKV, Yayın No:188, İstanbul
- OECD, (2000), *Small and Medium Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach*, Policy Brief, June
- OECD, (2002), *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*, Paris: OECD Publ.
- OECD, (2004), *Economic Outlook*, vol. 76

- OECD, (2007), *Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes*, Paris.
- OECD, (2007), *Staying Competitive in the Global Economy: Moving up the Value Chain*, Paris: OECD Publ.
- OKTAY, E.-Alptekin, G., (2002), *Türkiye'de Kobi'lerin Finansman Sorunu Ve Çözüm Önerileri*, 21.Yüzyılda Kobi'ler: Sorunlar, Fırsatlar Ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, 03-04 Ocak 2002, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C
- OLIVEIRA, B.- Adelino F, (2006), *Firm Growth and Liquidity Constraints: A Dynamic Analysis*, Small Business Economics, Springer, Vol. 27, Issue 2, October, ss.139-156
- OLIVEIRA, B.- Adelino F., (2003), *Testing the Gibrat's Law: An Empirical Evidence from a Panel of Portuguese Manufacturing Firms*, International Industrial Organization Conference, Boston- Massachusetts, April
- ÖZCAN, B.G., (1995), *Small Firms and Local Economic Development*, Averuby, England.
- ÖZCELİK, E.- Taymaz, E., (2008), R&D Support Programs in Developing Countries: The Turkish Experience, Research Policy, 37, ss. 258-75.
- ÖZDEMİR, S. (2004), *Küreselleşme Surecinde Refah Devleti*, İstanbul: İTO Yay.
- ÖZDEMİR, S. (2006), *Refah Devletinin Gelişme ve Bunalım Dönemlerinde İş Piyasaları* İktisat Fakültesi Mecmuası, (Prof. Dr. Toker Dereliye Armağan Özel Sayısı), Cilt: 55, Sayı: 1, İstanbul: İÜ İktisat Fakültesi Yay., ss.695-733
- ÖZER, Y.E., (2007), *Küresel Rekabet Bölgesel Kalkınma Ajansları ve Türkiye*, Review of Social, Economic & Business Studies, Vol.9/10, ss.389-408
- ÖZGENER, Ş., (2003), *Büyüme Sürecindeki Kobi'lerin Yönetim Ve Organizasyon Sorunları: Nevşehir Un Sanayii Örneği*, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 20, Ocak-Haziran, ss.137-161
- ÖZSAGIR, A., (1999), *Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ'lerin) Desteklenmesi: Gaziantep Örneği*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul, İÜ SBE
- PAGANO, P.- Schivardi, F., (2001), *Firm Size Distribution and Growth*, Banca d'Italia Working Paper 394.
- PAMUK, Ş., (2005), *Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi, 1500-1914*, İstanbul: İletişim Yayınları
- PARADA, J.J. (2001), *Original Institutional Economics: A Theory For The 21st Century*, Oeconomicus Fall
- PARTTEN, C., (1991), *The Competitiveness of Small Firms*, Department of Applied Economics Occasional Paper, No: 57, Cambridge: Cambridge University Press
- PENA, I., (2004), *Business Incubation Center and New Firm Growth in the Basque Country*, Small Business Economics, Vol. 22, ss.223-236
- PENROSE, E., (1955), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford University Press, Oxford.

- PEREZ, E.H.- Canino, R.-Batista, M., (2009), *The Importance of the Entrepreneur's Perception of Success*, Review Of International Comparative Management., vol.10, issue 5, ss.35-42
- PETRUNIA, R., (2008), *Does Gibrat's Law Hold? Evidence from Canadian Retail and Manufacturing Firms*, Small Business Economics, Vol. 30, Issue 2, ss.201-214
- PHILLIPS, B.D.- Kirchoff, B.A., (1989), *Formation, Growth Survival; Small Firm Dynamics in the U.S. Economy*, Small Business Economics, Vol. 1, ss.65-74
- PINARCIOĞLU, M., (2000), *KOBİ'ler, Kollektif Verimlilik ve Sorunları*, Toplum ve Bilim , Birikim Yayınları, 86 Güz
- PIORE, M.- Berger, S. (1980), *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge: Cambridge University Press
- PIORE, M.- Sabel C., (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York
- PORTER, M.E., (1986), *Competition in Global Industries*, Boston: Harvard Business School Press.
- PORTER, M.E., (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York
- PORTER, M.E., (1991), *Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan Press, New York
- PORTER, M.E., (2000), *Rekabet Stratejisi*, Çeviren: Gülen Ulubilgen, Sistem Yayıncılık, İstanbul
- PRATTEN, C., (1991), *The Competitiveness of Small Firms*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PRED, A., (1967), *Behavior and Location: Foundations for a Geographic and Dynamic Location Theory: Part I*, University of Lund, Lund Studies in Geography B. No. 27.
- PRED, A., (1969), *Behavior and Location: Foundations for a Geographic and Dynamic Location Theory: Part II*, University of Lund, Lund Studies in Geography B. No. 28.
- RADICE, H.K., (1971), *Control Type, Profitability and Growth in Large Firms: An Empirical Study*, The Economic Journal, Vol.81, No.323, ss.547-562
- RAWSTRON, E.M., (1959), *There Principles Of Industrial Location*, Transactions of the Institute of British Geographers, vol.25, ss.132-142
- RAY, G.- Barney, J.B.- Muhanna, W.A., (2004), *Capabilities, Business Processes, And Competitive Advantage: Choosing The Dependent Variable In Empirical Tests Of The Resource-Based View*, Strategic Management Journal, 25, ss.23-37
- REICHSTEIN, T.- Dahl, M.S., (2004), *Are Firm Growth Rates Random? Analyzing Patterns and Dependencies*, International Review of Applied Economics, Vol. 18, Issue 2, ss.225-246

- REVESZ, J.- and Lattimore, R., (2001), *Statistical Analysis of the Use and Impact of Government Business Programs*, Productivity Commission Staff Working Paper, AusInfo, Canberra, Australia.
- ROBSON, P.J.- . Bennett, Robert J.A., (2000), *SME Growth: The Relationship with Business Advice and External Collaboration*, Small Business Economics, Vol. 15, Issue 3, ss.193-208
- ROMER, P., (1986), *Increasing Returns and Long-Run Growth*, Journal of Political Economy, Vol. 94, No: 5, ss.1002-1037
- ROPER, S. - Hewitt-Dundas, N., (2001), *Grant Assistance and Small Firm Development in Northern Ireland and the Republic of Ireland*, Scottish Journal of Political Economy, Vol. 48, No.1, ss. 99-117.
- ROSENBERG, N., Kline S.J., (1986), *An Overview Of Innovation, The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology For Economic Growth*, R. Landau & N. Rosenberg, Washington DC: National Academy Press
- RUCCIO, D.F., (1993), *Fordism on a World Scale: International Dimensions of Regulation*, Review of Radical Political Economics vol.21, ss.68-74
- RUFIN, R. (2007), *Sales Growth Of Spanish Tourist Firms: Some Implications Of Gibrat's Law On Marketing Management*, Tourism Management, c.28, ss.788-805
- SABEL, C.F. (1989), *Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies*, in Paul Hirst and Jonathan Zeitlin, eds., *Reversing Industrial Decline*, 39 Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors. Oxford
- SABEL, C.F.- Zeitlin, J., (1985), *Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets, and Technology in Nineteenth-Century Industrialization*, Past and Present, vol.108, ss.133-176
- SAKAI, K., (2002), *Global Industrial Restructuring: Implication for Small Firms*, DTSI/DOC 4, Paris: OECD Publications
- SAMUELS, J.M.- Chester, A.D. (1972), *Growth, Survival and Size of Companies: 1960-1969 Market Structure and Corporate Behavior*, K. Cowling, London, Gray-Mills
- SARDER, J.- Ghosh, D.- Rosa, P., (1997), *The Importance of Support Services to Small Enterprises in Bangladesh*, Journal of Small Business Management, April, Vol. 37, No. 2, ss. 26-36.
- SARIASLAN H., (1996), *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, TOBB Yayını, Ankara
- SAVAŞ, V.F., (1997), *İktisadın Tarihi, Liberal Düşünce Topluluğu*, Avcıol Matbaacılık, İstanbul.
- SCHIMITZ, H., (1989), *Flexible Specialisation, a New Pradigm of Small Scale Industrialisation*, Institute of Development Studies, Discussion Paper:261.

- SCHOENBERGER, E., (1988), *From Fordism to Flexible Accumulation: Technology, Competitive Strategies, and International Location*, Environment and Planning D: Society and Space vol 6, issue 3, ss.7-34
- SCHUMACHER, E.F. (1973/1993), *Small is Beautiful: A Study of Economics as if People Mattered*, London: Vintage.
- SCHUMPETER, J.A. (1911/1983), *The Theory of Economic Development*, New Brunswick: Transaction Publishers.
- SCHUMPETER, J.A., (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*. 1984 Edisyonu, New York: Harper and Brothers
- SHAFFER, S., (2002), *Firm Size and Economic Growth*, Economics Letters 76
- SHANMUGAM, K.R.- Bhaduri, S., (2002), *Size, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector*, Applied Economics Letters, Vol. 9, Issue 9, ss.607-613
- SHAPERO, A., (1975), *The Displaced, Uncomfortable Entrepreneur*, Psychology Today, November,ss.83-88
- SHARPLES, J.- Milham, N., (1990), *Long Run Competitiveness of Australian Agriculture*, United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Foreign Agricultural Economics, Report no: 243.
- SIEBERT, H.- Klod, H., (1999), *Towards Global Competition: Catalyst and Constraints*, (der.) OECD, The Future of Global Economy: Towards a Long Boom
- SIEGFRIED, S., (2005), *The EU's Medium Term Financial Perspective and the Potential Slice of Turkey*, Internationale Politicanalyse Europaische
- SINGH, A.- Whittington, G., (1975), *The Size and Growth of Firms*, Review of Economic Studies, Vol. 42, Issue 1, ss.15-26
- SLEUWAEGEN, L.- Goedhuys, M., (2002), *Growth of Firms in Developing Countries, Evidence from Cote d'Ivoire*, Journal of Development Economics, Vol. 68, Issue 1, ss.117-135
- SMITH, D.M., (1966), *A Theoretical Framework For Geographical Studies Of Industrial Location*, Economic Geography, vol.42, ss.95-113
- SMITH, D.M., (1981), *Industrial Location: An Economic Geographical Analysis*, Second Edition, John Wiley, New York.
- SMITH, D.M., (1987), *Neoclassical Location Theory*, In Lever, W. F. (ed.) Industrial Change in the United Kingdom, Longman, Essex.
- SMITH, D.M., (2000a), *Variable Cost Analysis*, In Johnston, R. J.; Gregory, D.; Pratt, G. ve Watts, M. (eds) The Dictionary of Human Geography, Fourth Edition, Blackwell, Oxford.
- SMITH, D.M., (2000b), *Variable Revenue Analysis*, In Johnston, R. J.; Gregory, D.; Pratt, G. ve Watts, M. (eds) The Dictionary of Human Geography, Fourth Edition, Blackwell, Oxford.

- STANDIG, G., (1989), *European Unemployment, Insecurity and Flexibility: A Social Divident Solution*, World Employment Programme Working Paper, No:23, ILO, Geneva.
- STEINER, M., (2002), *Clusters and Networks: Institutional Settings and Strategic Perspectives*, in McCann, P. (eds.), *Industrial Location Economics*. Cheltenham, Regne Unit: Edward Elgar
- STIGLITZ, J., (1998), *Redefining the Role of The State*, MİTİ Research Institute, Tokyo, Japan, March 17
- STOREY, D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, London: Routledge
- STOREY, D.J., (1982), *Entrepreneurship and the New Firm*, Croom Helm, London
- STOREY, D.J., (1990), *Firm Performance and Size, the Economics of Small Firms: A European Challenge*, Kluwer Academic Publishing, Doredrecht
- STOREY, D.J., (1998), *Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Businesses in Developed Economies*, Centre for Small and Medium Sized Enterprises, University of Warwick
- STOREY, D.J., (2008), *Entrepreneurship and Sme Policy*, Warwick Business School, World Entrepreneurship Forum
- STORPER, M., (1981), *Toward A Structural Theory Of İndustrial Location*, In Rees, J; Hewings, G. J. D. ve Stafford, H. A. (eds) *Industrial Location and Regional Systems*, Croom Helm, London.
- SUĞUR, N., (1994), *Türkiye’de Esnek Üretim ve Küçük Sanayi: OSTİM Sanayi Bölgesi Esnek Uzmanlaşmanın Neresinde?*, Toplum ve Bilim , Birikim Yayınları, 63 Bahar, ss.140-159
- ŞENALP, M.G., (2007), *Dünden Bugüne Kurumsal İktisat*, Kurumsal İktisat, Derleyen, Eyüp Özveren, İmge Kitabevi, Ankara
- ŞENGÜN, A.E., (2009), *Ekonomik Kriz, İşlem Maliyetleri ve Melez Örgütsel Yapılar Üzerine*, Aso Büyüteç, (çevrimiçi), <http://www.aso.org.tr/b2b/asobilgi/sayilar/buyutecsubat2009.pdf>
- TAN, H.- Lopez-Acevedo, G., (2005), *Evaluating Training Programs for Small and Medium Enterprises: Lessons from Mexico*, World Bank Policy Research Working Paper 3760, Washington DC.
- TAN, H.- Lopez-Acevedo, G., (2006), *How Well Do Small and Medium Enterprise Programs Work? Evaluating Mexico’s SME Programs Using Panel Firm Data*, World Bank Institute and Latin America and Caribbean Region, World Bank.
- TAYMAZ, E. (2001), *Ulusal Yenilik Sistemi: Türkiye İmalat Sanayinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçleri*, TÜBİTAK/TTGV/DİE, Ankara.
- TAYMAZ, E., (1997), *Small and Medium Sized Industry in Turkey* , State Institute of Statistic, Ankara
- TAYMAZ, E., vd., (2008), *KOBİ’lerde Dönüşüm: Küçük Firmaların Büyük Başarıları*, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), Akbank Yayınları, İstanbul

- TEMTIME, Z.T.- Chinyoka, S.V.- Shunda, J.P.W., (2004), *A Decision Tree Approach for Integrating Small Business Assistance Schemes*, Journal of Management development, Vol.23(6), ss.563-578
- TEMTIME, Z.T., (2005), *Towards Small Business Problem Classification: A Conceptual Model*, Botswana Institute of Administration and Commerce
- THURIK, A.R.- Wenneskers, S., (2001), *A Note on Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth*, ERIM Report Series Research Management, ERS-2001-60-STR
- THURIK, A.R., (1995), *Small Firms, Large Firms And Economic Growth*, paper presented at the OECD Conference on SME's: Employment, Innovation and Growth, Washington, DC
- TOBIN, J., (1958), *Estimation of Relationships for Limited Dependent Variables*, Econometrica Journal of the Econometric Society, Vol.26, No.1, ss.24-36.
- TOKOL, A., (2005), *Türk Endüstri İlişkileri Sistemi*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım
- TOMMASO, M., Dubbini S., (2000), *Towards a Theory of the Small Firm: Theoretical Aspects and Some Policy Implications*, Restructing and Competitiveness Network, Santiago, Chile.
- TOWNROE, P.M., (1972), *Some Behavioral Consideration In The Industrial Location Decision*, Regional Studies, vol.6, ss.261-272
- TÜSİAD, (2003), *Ulusal İnovasyon Sistemi*, TÜSİAD, İstanbul
- UNCTAD, (1995), *Transnational Corporations and Competitiveness*, New York: United Nations Publ
- USAL, Z.O., (2006), *Avrupa Birliği'nin Lizbon Stratejisi*, İKV, Yayın No:197, İstanbul
- VARLI, B., (2010), *Avrupa Birliğinde Ve Türkiyede Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yeniliğin Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Önemi*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Ankara
- VINDE, V. P.(1995), *General Introduction to Environment for SMEs*, OECD Publications
- WAGNER, J., (1992), *Firm Size, Firm Growth, and Persistence of Chance: Testing GIBRAT's Law with Establishment Data from Lower Saxony, 1978-1989*, Small Business Economics, Springer, Vol. 4, Issue 2, June, ss.113-123
- WALKER, D.F., (1975), *A Behavioral Approach To Industrial Location*, In Collons, L. Ve Walker, D. F. (eds) *Location Dynamics of Manufacturing Activity*, John Wiley, London.
- WALKER, R.- Storper, M., (1981), *Capital And Industrial Location*, Progress in Human Geography, vol.5, ss.99-110
- WANG, Y.-Lo, H., (2003), *Customer-Focused Performance And The Dynamic Model For Competence Building And Leveraging: A Resource-Based View*, Journal of Management Development, 22(6), ss.483-526

- WATKINS J., (1982), *The Female Entrepreneur: American Experience and its Implications for the UK*, Perspectives on a Decade of Small Business Research: Bolton Ten Years on, Robert Hartnoll Limited, Cornwall
- WEBBER, M.J., (1972), *The Impact of Uncertainty on Location*, MIT Press, Cambridge.
- WEBER, A., (1929), *Alfred Weber's Theory of the Location of Industries*, Çeviren: C. J. Friedrich, University of Chicago Press, Chicago.
- WENNEKERS, A.R.M.- Thurik, A.R., (1999), *Linking Entrepreneurship And Economic Growth*, Small Business Economics, Vol. 13, ss.27-55
- WENNEKERS, A.R.M.- Uhlaner, L.M.- Thurik, A.R., (2002), *Entrepreneurship And Its Conditions: A Macro Perspective*, International Journal of Entrepreneurship Education, Vol.1, no.1, ss.25-64
- WHEELEN, T.- Hunger D., (1995), *Strategic Management and Business Policy* (5th Edition), Addison, Wesley
- WIKLUND, J.- Shepherd, D. (2003), *Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial Orientation, And The Performance Of Small And Medium-Sized Businesses*, Strategic Management Journal, vol.24, ss.1307-1314
- WILLIAMSON, O.E., (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, New York
- WOOD, P.A., (1987), *Behavioral Approaches To Industrial Location Studies*, In Lever, W. F. (ed.) *Industrial Change in the United Kingdom*, Longman, Essex.
- WOOD, S., (1989), *Transformation of Work?*, S.Wood (ed.) *The Transformation of Work: Skill, Flexibility and Labour Process*, Unwin Hyman, London.
- WREN, C.M.-Storey, D. (2002), *Evaluating the Effects of Soft Business Support Upon Small Firm Performance*, Oxford Economic Papers, Vol. 54(2), ss. 334-365.
- YASUDA, T., (2005), *Firm Growth, Size, Age and Behavior in Japanese Manufacturing*, Small Business Economics, Vol. 24, Issue 1, ss.1-15
- YAVAN, N., (2006), *Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımların Lokasyon Seçimi Üzerine Uygulamalı Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara
- YAVUZ, A. (1995), *Esnek Çalışma ve Endüstri İlişkilerine Etkisi*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- YILDIRIM, O., (1999), *Osmanlı Esnafında Uyum ve Dönüşümler, 1650-1826*, Toplum ve Bilim, Sayı: 83
- YILMAZ, B., (2004), *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi*, Ankara: Dış Ticaret Dergisi, DTM Yayını, Yıl:9, Sayı:30, ss.141-179
- YILMAZ, F., (2002), *Piyasa-Firma Ayrımı Tartışmaları Çerçevesinde Firma Teorisi*, Gazi Üniversitesi, İİBF Dergisi, Sayı1, Ankara, ss.67-82
- YOU, J.I., (1995), *Small Firms in Economic Theory*, Cambridge Journal of Economics, Vol. 19, ss.441-462

YÖRÜK, N.- Ban, Ü., (2003), *KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Uygulama*, Gazi Kitabevi, Ankara

EKLER

Ek 1- Destek Kullanan Firma Anketi

A1. Firmanın Adı
A2. Firma Türü	<input type="checkbox"/> Anonim Şirket <input type="checkbox"/> Şahıs İşletmesi <input type="checkbox"/> Limited Şirket <input type="checkbox"/> Kooperatif <input type="checkbox"/> Diğer (Belirtiniz:)
A3. Firmanın Kuruluş Yılı
A4. Firmanın Bulunduğu Sektör
A5. Anketi Cevaplayan Kişi	<input type="checkbox"/> Şirket Ortağı <input type="checkbox"/> Muhasebeci <input type="checkbox"/> Yönetici/Müdür <input type="checkbox"/> Avukat <input type="checkbox"/> Diğer (Belirtiniz :)
A6. Firmanın Çalıştırdığı Eleman Sayısı
A7. İşletmeyi Yöneten Kişi	<input type="checkbox"/> Firma Sahibi <input type="checkbox"/> Ortaklar <input type="checkbox"/> Aile Üyeleri <input type="checkbox"/> Profesyonel Yöneticiler
A8. Firma Sahibinin Yaşı
A9. Firma Sahibinin Cinsiyeti	<input type="checkbox"/> Kadın <input type="checkbox"/> Erkek
A10. Firma Yönetim Kurulunuzda Kadın Üye var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A11. Firma Sahibinin Eğitim Durumu	<input type="checkbox"/> İlköğretim <input type="checkbox"/> Üniversite <input type="checkbox"/> Lise <input type="checkbox"/> Lisansüstü
A12. Firmanın Hitap Ettiği Pazarın Coğrafyası Nedir?	<input type="checkbox"/> İl Pazarı <input type="checkbox"/> il pazarı+il dışı ulusal Pazar <input type="checkbox"/> İl Dışı Ulusal Pazar <input type="checkbox"/> Uluslararası Pazar <input type="checkbox"/> hepsi
A13. İşletmeniz Ortaklı Bir İşletme midir?	<input type="checkbox"/> Evet (Ortak Sayısı:.....) <input type="checkbox"/> Hayır
A14. Ortaklı Bir İşletme İseniz Ortaklar Arasında Kadın Var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A15. Firma Sahibinin (Kendi İşinde Girişimci Olarak) İş Deneyimi SüresiYıl
A16. Firma Sahibinin, Daha Önce Başka Bir Şirkette Çalışmış ise Buradaki İş Deneyimi SüresiYıl
A17. İhracat Yapıyor musunuz?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A18. Bünyenizde Tescilli Bir Markanız Var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A19. Patentiniz Var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A20. Faydalı Modeliniz Var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır

Kullandığınız **KOSGEB** Desteklerini, Yeterlilik Düzeyini ve Kullanımdaki Kolaylık Düzeyini Belirtiniz

	Desteğin Yeterlilik Düzeyi Hakkındaki Görüşünüz			Desteğin Kullanım Kolaylığı Hakkındaki Görüşünüz			ALDIĞINIZ DESTEĞİN KULLANIM BİLGİLERİ	ALDIĞINIZ DESTEĞİN KATKI DÜZEYİ											
	Yeterli	Kısmen Yeterli	Yeterli Değil	Kolay	Orta	Zor		Destek Öncesi	Destek Sonrası	Değişimin ne kadarını bu destek sayesinde sağladınız?									
										Hiç	Az	Orta	Oldukça	Çok					
Ar-ge, İnovasyon, Endüstriyel Uygulama Desteği <input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır							Destek alınma tarihi:	Çalışan eleman sayısı											
								Ürün çeşidi sayısı											
								Tedarikçi sayısı											
							Destek bitiş tarihi:	Üretim miktarı (% değer olarak belirtiniz)											
								Satış hacmi (% değer olarak belirtiniz)											
								Müşteri sayısı (% değer olarak belirtiniz)											
							Destek adedi/tutarı:	Ürün kalitesi (Destek sonrası durumu belirtiniz)							<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi				
								Ürünlerinizi sattığınız il veya ülke		Yeni Ülkeler					<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi				
								Sayılarındaki Değişim		Yeni Ülkeler					<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi				
										Yeni Ülkeler					<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi				
												Hiç	Az	Orta	Oldukça	Çok			
Bu Desteği Almadan Önce Kendi İmkânlarınızla da Ar-Ge Çalışmasında Bulunuyor muydunuz? <input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır (cevabınız evet ise yıl belirtiniz.....)																			
Yurtiçi Fuar Desteği <input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır	Desteğin Yeterlilik Düzeyi Hakkındaki Görüşünüz			Desteğin Kullanım Kolaylığı Hakkındaki Görüşünüz			Destek alınma tarihi:	Çalışan eleman sayısı											
	Yeterli	Kısmen Yeterli	Yeterli Değil	Kolay	Orta	Zor		Ürün çeşidi sayısı											
								Tedarikçi sayısı											
	Destek bitiş tarihi:	Üretim miktarı (% değer olarak belirtiniz)																	
		Satış hacmi (% değer olarak belirtiniz)																	
		Müşteri sayısı (% değer olarak belirtiniz)																	
	Destek adedi/tutarı:	Ürün kalitesi (Destek sonrası durumu belirtiniz)							<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi										
		Ürünlerinizi sattığınız il veya ülke		Yeni Ülkeler					<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi										
		Sayılarındaki Değişim		Yeni Ülkeler					<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi										
	Bu Desteği Almadan Önce Kendi İmkânlarınızla da Yurtiçi Fuarlara Katıldınız mı? <input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır (cevabınız evet ise yıl belirtiniz.....)																		



Kullandığınız KOSGEB Desteklerini, Yeterlilik Düzeyini ve Kullanımdaki Kolaylık Düzeyini Belirtiniz																								
	Desteğin Yeterlilik Düzeyi Hakkındaki Görüşünüz			Desteğin Kullanım Kolaylığı Hakkındaki Görüşünüz			ALDIĞINIZ DESTEĞİN KULLANIM BİLGİLERİ	ALDIĞINIZ DESTEĞİN KATKI DÜZEYİ																
	Yeterli	Kısmen Yeterli	Yeterli Değil	Kolay	Orta	Zor		Destek Öncesi	Destek Sonrası	Değişimin ne kadarını bu destek sayesinde sağladınız?														
								Hiç	Az	Orta	Oldukça	Çok												
Test Analiz Kalibrasyon Uygulama Desteği <input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır													Destek alınma tarihi: Destek bitiş tarihi: Desteğin adedi/tutarı:					Çalışan eleman sayısı						
Ürün çeşidi sayısı																								
Tedarikçi sayısı																								
Üretim miktarı (% değer olarak belirtiniz)																								
Satış hacmi (% değer olarak belirtiniz)																								
Müşteri sayısı (% değer olarak belirtiniz)																								
Ürün kalitesi (Destek sonrası durumu belirtiniz)		<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi																						
Ürünlerinizi Sattığınız İl veya Ülke Sayısındaki Değişim		Yeni Ülke içi		<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi																				
		Yeni Ülke dışı		<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi																				
Bu Desteği Almadan Önce Kendi İmkânlarınızla Test Analiz Kalibrasyon Faaliyetinde Bulunmuş muydunuz? <input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır (cevabınız evet ise yıl belirtiniz.....)								Hiç	Az	Orta	Oldukça	Çok												
Yurtdışı İş Gezisi Desteği <input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır													Destek alınma tarihi: Destek bitiş tarihi: Desteğin adedi/tutarı:					Çalışan eleman sayısı						
Ürün çeşidi sayısı																								
Tedarikçi sayısı																								
Üretim miktarı (% değer olarak belirtiniz)																								
Satış hacmi (% değer olarak belirtiniz)																								
Müşteri sayısı (% değer olarak belirtiniz)																								
Ürün kalitesi (Destek sonrası durumu belirtiniz)		<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi																						
Ürünlerinizi Sattığınız İl veya Ülke Sayısındaki Değişim		Yeni Ülke içi		<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi																				
		Yeni Ülke dışı		<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi																				
Bu Desteği Almadan Önce Kendi İmkânlarınızla da Yurtiçi Fuarlara Katıldınız mı? <input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır (cevabınız evet ise yıl belirtiniz.....)								Hiç	Az	Orta	Oldukça	Çok												
B. DESTEK KULLANIMI BİLGİLERİ																								
Kullandığınız KOSGEB Desteklerini, Yeterlilik Düzeyini ve Kullanımdaki Kolaylık Düzeyini Belirtiniz																								
	Desteğin Yeterlilik Düzeyi Hakkındaki Görüşünüz			Desteğin Kullanım Kolaylığı Hakkındaki Görüşünüz			ALDIĞINIZ DESTEĞİN	ALDIĞINIZ DESTEĞİN KATKI DÜZEYİ																

EK – 2: DESTEK KULLANMAYAN FİRMA ARAŞTIRMASI ANKETİ

A1. Firmanın Adı
A2. Firma Türü	<input type="checkbox"/> Anonim Şirket <input type="checkbox"/> Şahıs İşletmesi <input type="checkbox"/> Limited Şirket <input type="checkbox"/> Kooperatif
A3. Firmanın Kuruluş Yılı
A4. Firmanın Bulunduğu Sektör
A5. Anketi Cevaplayan Kişi	<input type="checkbox"/> Şirket Ortağı <input type="checkbox"/> Muhasebeci <input type="checkbox"/> Yönetici/Müdür <input type="checkbox"/> Avukat <input type="checkbox"/> Diğer (Belirtiniz :)
A6. Firmanın Çalıştırdığı Eleman Sayısı
A7. İşletmeyi Yöneten Kişi	<input type="checkbox"/> Firma Sahibi <input type="checkbox"/> Ortaklar <input type="checkbox"/> Aile Üyeleri <input type="checkbox"/> Profesyonel Yöneticiler
A8. Firma Sahibinin Yaşı
A9. Firma Sahibinin Cinsiyeti	<input type="checkbox"/> Kadın <input type="checkbox"/> Erkek
A10. Firma Yönetim Kurulunuzda Kadın Üye var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A11. Firma Sahibinin Eğitim Durumu	<input type="checkbox"/> İlköğretim <input type="checkbox"/> Lise <input type="checkbox"/> Üniversite <input type="checkbox"/> Lisansüstü
A12. Firmanın Hitap Ettiği Pazarın Coğrafyası Nedir?	<input type="checkbox"/> İl Pazarı <input type="checkbox"/> il pazarı+il dışı ulusal Pazar <input type="checkbox"/> İl Dışı Ulusal Pazar <input type="checkbox"/> Uluslararası Pazar <input type="checkbox"/> hepsi
A13. İşletmeniz Ortaklı Bir İşletme midir?	<input type="checkbox"/> Evet (Ortak Sayısı:.....) <input type="checkbox"/> Hayır
A14. Ortaklı Bir İşletme İseniz Ortaklar Arasında Kadın Var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A15. Firma Sahibinin (Kendi İşinde Girişimci Olarak) İş Deneyimi SüresiYıl
A16. Firma Sahibinin, Daha Önce Başka Bir Şirkette Çalışmış ise Buradaki İş Deneyimi SüresiYıl
A17. İhracat Yapıyor musunuz?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A18. Bünyenizde Tescilli Bir Markanız Var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A19. Patentiniz Var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
A20. Faydalı Modeliniz Var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır

	2008 ÖNCESİ	2011 SONU İTİBARIYLA
Çalışan eleman sayısı		
Ürün çeşidi sayısı		
Tedarikçi sayısı		
Üretim miktarı (% DEĞER BELİRTİN)		
Satış hacmi (% DEĞER BELİRTİN)		
Müşteri sayısı (% DEĞER BELİRTİN)		
Ürün kalitesi	<input type="checkbox"/> düşük <input type="checkbox"/> orta <input type="checkbox"/> yüksek	<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi
Ürünlerinizi sattığınız il veya ülke Sayısındaki Değişim (2008 sonrası için)	Yeni ülke içi	<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi
	Yeni ülke dışı	<input type="checkbox"/> Arttı <input type="checkbox"/> Azaldı <input type="checkbox"/> Değişmedi

Destek kullanmama sebeplerinizi öncelik sırasına göre belirtiniz

- Bürokratik işlemlerin fazlalığı
- İstenilen belgelerin fazlalığı
- Doldurulacak formların karışıklığı
- Desteklerden haberdar olmama
- İhtiyaç duyulmaması

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler :

Adı ve Soyadı : Selen IŞIK MADEN
Doğum Yeri ve Yılı : İzmir 05/05/1978
Medeni Hali : Evli

Eğitim Durumu :

Lisans Öğrenimi : Ankara Üniv. /Siyasal Bilgiler Fakültesi / Ç.E.E.İ. 1996-2001
Yüksek Lisans Öğrenimi : Ankara Üniv. / Sosyal Bilimler Ens. / Ç.E.E.İ. 2001-2004

Yabancı Dil(ler) ve Düzeyi :

1. İngilizce : KPDS-63

İş Deneyimi :

1. Kimo Tekstil A.Ş., Planlama Müdür Yrd., 2003-2005

Bilimsel Yayınlar ve Çalışmalar:

SCI, SSCI ve AHCI Dışındaki İndeks Ve Özler Tarafından Taranan Dergilerde Yayımlanan Teknik Not, Editöre Mektup, Tartışma, Vaka Takdimi Ve Özet Türünden Yayınlar Dışındaki Makale

MADEN,Selen,BAYKUL,Aysegul, "Co-Integration Analyses of Price and Income Elasticities of Electricity Power Consumption in Turkey" European Journal of Social Sciences, Vol.30, Issue 4, 2012

Uluslararası Toplantıda Sunularak Tam Metin Olarak Yayımlanan Bildiri

ALTUNTEPE, Nihat, IŞIK MADEN, Selen, "The Reflection of European Central Bank Monetary Policy Applications on Central Bank of The Republic of Turkey", International Conference on Social Sciences, The Social Sciences Research Society, 21-22 August 2008, İzmir.

IŞIK MADEN, Selen, SELEK, Duygu, ALTUNTEPE, Nihat "Financial Stability Challenges in the European Union Candidate Countries ", International Conference on Social Sciences, The Social Sciences Research Society, 10-13 September 2009, İzmir

SELEK, Duygu, ÇELİK, Fatih, IŞIK MADEN, Selen, "2008 Küresel Krizinin İhracat Yapan Firmalar Üzerine Etkisi: Isparta Örneği" International Davraz Congress on Social and Economic Issues Shaping the World's Future: New Global Dialogue, Süleyman Demirel Üniversitesi, 24-27 September 2009, Isparta.

Ulusal Kuruluşlarca Desteklenen Projede Görev Alma

TÜBİTAK, "İş Kuluçkalarında Yeni Kurulan Girişimlerin Hayatta Kalma ve Büyüme Performansını Etkileyen Faktörler: KOSGEB İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) Üzerine Bir Araştırma" 109K139 Nolu Proje - Yürütücü Doç. Dr. Murat KARAÖZ, 2009 - 2011

Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri, "Türkiye’de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ’lere) Verilen Kamusal Desteklerin Değerlendirilmesi: Batı Akdeniz Bölgesi (TR61) Örneği", Doktora Projesi, Proje No: 2648-D-11, Yürütücü Prof.Dr. Murat Ali DULUPÇU, 2011-2013

