

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
ULUSLAR ARASI TİCARET ve PARA YÖNETİMİ

**KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERDE
İHRACATA YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİ**

Yüksek Lisans Tezi

ASLI BAŞARIR

İstanbul, 2009

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
ULUSLAR ARASI TİCARET ve PARA YÖNETİMİ

**KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERDE
İHRACATA YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİ**

Yüksek Lisans Tezi

ASLI BAŞARIR

Danışman: DOÇ. DR. SİNAN ASLAN

İstanbul, 2009

Marmara Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü

Tez Onay Belgesi

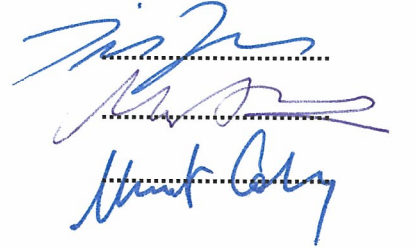
İKTİSAT Anabilim Dalı ULUSLARARASI TİCARET VE PARA YÖNETİMİ
Bilim Dalı Yüksek Lisans öğrencisi ASLI BAŞARIR'ın KÜÇÜK VE ORTA
BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERDE İHRACATA YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİ adlı
tez çalışması, Enstitümüz Yönetim Kurulunun 28.05.2009 tarih ve 2009-9/33 sayılı
kararıyla oluşturulan jüri tarafından oybirliği/oyçokluğu ile Yüksek Lisans Tezi olarak
kabul edilmiştir.

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

Tez Savunma Tarihi : 05 / 06 / 09

- 1) Tez Danışmanı : DOÇ. DR. SİNAN ASLAN
2) Jüri Üyesi : PROF. DR. NURDAN ASLAN
3) Jüri Üyesi : DOÇ. DR. MURAT ÇOKGEZEN



İÇİNDEKİLER

	Sayfa No.
ÖNSÖZ	vii
TABLO LİSTESİ	viii
ŞEKİL LİSTESİ	ix
KISALTMALAR	x
ÖZET	xii
ABSTRACT	xiii
1.GİRİŞ	1
2. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER	5
2.1. ÜRETİMİN ESNEKLEŞME SÜRECİ ve KOBİ'LERİN ARTAN ÖNEMİ	5
2.1.1. Üretim Bantları ve Fordizm	6
2.1.2. Esnek Üretim Sistemi	6
2.1.3. Yeni Mekan Kavramı (Zaman Mekan Sıkışması) ve KOBİ'ler	8
2.2. KOBİ TANIMI	10
2.2.1. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) Tanımı	13
2.2.2. Hazine Müsteşarlığı Tanımı	13
2.2.3. Halk Bankası Tanımı	13
2.2.4. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank) Tanımı	14
2.2.5. Dinamik KOBİ Kavramı.....	14
2.3. KOBİ'LERİN ÖZELLİKLERİ	15
2.3.1. KOBİ'lerin Nitel Özellikleri	16
2.3.1.1. İşletme Sahibinin Nitel Özellikleri	16
2.3.1.2. İşletmeye Ait Nitel Özellikler	16
2.3.2.KOBİ'lerin Nicel Özellikleri.....	17

2.3.2.1. <i>Personel Sayısı</i>	18
2.3.2.2. <i>Makine Sayısı</i>	18
2.3.2.3. <i>Üretim Kapasitesi</i>	18
2.3.2.4. <i>Sabit Varlıklar ve Makine Farkı Değeri</i>	19
2.3.2.5. <i>Satış Tutarı ve Katma Değer</i>	19
2.3.3. <i>KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları</i>	19
2.3.3.1. <i>İşletme Sahibi Açısından</i>	19
2.3.3.2. <i>Girişimcilik ve Esnek Üretim Açısından</i>	20
2.3.3.3. <i>Makro Ekonomik İstikrar ve Piyasaya Uyum Açısından</i>	21
2.3.3.4. <i>Yatırım Maliyetleri Açısından</i>	21
2.3.3.5. <i>Pazar ve Pazarlama Olanakları Açısından</i>	22
2.3.3.6. <i>Teknoloji Düzeyi Açısından</i>	22
2.3.3.7. <i>Vergilendirme Açısından</i>	22
2.3.3.8. <i>Finansman Açısından</i>	23
2.4. <i>TÜRKİYE'DE ve DÜNYADA KOBİ'LERİN ÖNEMİ</i>	23
2.4.1. <i>KOBİ'lerin Dünya'da ve Türkiye'de Kapladığı Alan</i>	25
2.5. <i>KOBİ'LERİN SIK KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR</i>	29
2.5.1. <i>KOBİ'lerin Makro Düzeyde Karşılaştıkları Sorunlar</i>	30
2.5.1.1. <i>Çok Taraflı Ticaret Anlaşmaları ve Düzenlemelerinin Rekabete Etkileri</i>	30
2.5.1.1.1. <i>Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği'nin Etkileri</i>	31
2.5.1.1.2. <i>Basel II ve Olası Etkileri</i>	33
2.5.1.1.3. <i>OECD, GATT, DTÖ, TRIPS' in Etkileri</i>	40
2.5.1.2. <i>Makro Ekonomik İstikrar ve Ekonomik Krizlerin Etkileri</i>	43
2.5.1.3. <i>Finansal Ortamın Yetersizliği</i>	45
2.5.1.4. <i>Kanun ve Mevzuat Sorunları</i>	46
2.5.2. <i>Mikro Düzeyde Karşılaşılan Sorunlar</i>	47

2.5.2.1. Finansal Sorunlar	47
2.5.2.1.1. Özkaynak Yetersizliği ve Kredi Kullanımında Karşılaşılan Güçlükler.....	47
2.5.2.1.2. Maliyet Sorunları	51
2.5.2.2. Yenilik Yaratma, Düşük Teknoloji ve Teknoloji Transferi Sorunu	56
2.5.2.3. Stratejik Planlamadan Yoksunluk	58
2.5.2.4. Eğitim ve Kalifiye Eleman Sorunu	59
2.5.2.5. Markalaşma	61
2.5.2.6. Kalite ve Standardizasyon	62
2.5.2.7. Pazarlama ve Dış Pazarlara Açılma Sorunları	63
2.5.2.7.1. Pazarlama Sorunları	63
2.5.2.7.2. Fiyatlama Sorunu	64
2.5.2.7.3. Pazarlama ve İhracat Konusunda Bilgisizlik ve Danışmanlık Sorunu	65
2.5.2.7.4. İnsan Kaynakları Sorunları	67
3. İHRACATIN EKONOMİK BÜYÜMEYE KATKISI.....	69
3.1. DIŞA AÇIK EKONOMİ, İHRACAT ve EKONOMİK BÜYÜMEYE KATKILARI ..	69
3.1.1. İhracat Kavramı.....	71
3.1.2. İhracatın Ekonomik Büyümeye Olumlu Etkileri	73
3.1.3. İhracatın Ekonomik Büyümeye Olumsuz Etkileri	74
3.1.4. Yeni Dış Ticaret Teorilerinden Endüstri İçi Ticaret.....	75
3.2. TÜRKİYE İHRACATININ TARİHSEL GELİŞİMİ	76
3.2.1. 1923-1930 Dönemi	77
3.2.2. 1930-1950 Dönemi	78
3.2.3. 1950-1960 Dönemi (Liberalleşme Çabaları)	79
3.2.4. 1960-1970 Dönemi (Planlı Dönem-İthal İkameci Politikalar).....	81
3.2.5. 1970-1980 Dönemi (Petrol Krizinin Etkileri)	82

3.2.6. 1980-1990 Dönemi (İhracata Dayalı Kalkınma Dönemi)	83
3.2.7. 1990-2000 Dönemi (Gümrük Birliği).....	86
3.2.8. 2000' den Günümüze	89
3.3. TÜRKİYE İHRACATININ YAPISI	92
3.3.1. Talep Yapısına Göre.....	92
3.3.2. Rekabet Gücüne Göre.....	94
3.3.3. Faktör Kullanım Yoğunluğuna Göre.....	98
3.3.4. Teknolojik Yapıya Göre	98
3.3.5. Ülke Dağılımına Göre.....	100
3.3.6. İçsel Ekonomiler ve İhracatın İthalata Bağımlılığına Göre	102
3.4. KOBİ'LERİN TÜRKİYE İHRACATINDAKİ YERİ.....	105
4. KOBİ'LERE YÖNELİK İHRACAT DESTEKLERİ.....	111
4.1. İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI	111
4.1.1. Türkiye'de İhracata Verilen Desteklerin Kısa Geçmişi	114
4.1.2. Türkiye'de İhracatı Destekleyen Kuruluşlar	115
4.1.2.1. KOSGEB	116
4.1.2.2. Halk Bankası	117
4.1.2.3. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	118
4.1.2.4. Hazine Müsteşarlığı	118
4.1.2.5. Dış Ticaret Müsteşarlığı	118
4.1.2.6. Türk Eximbank	118
4.1.2.7. İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi	119
4.1.2.8. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)	119
4.1.2.9. İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV).....	119

4.2. KOBİ'LERE SAĞLANAN İHRACAT DESTEKLERİ.....	122
4.2.1. İşletmelerin Üretim Altyapısı ve Ürün Kalitesini Hedefleyen Destekler	123
4.2.1.1. Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımı.....	124
4.2.1.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi	125
4.2.1.3. Eğitim Yardımı	126
4.2.1.4. İstihdam Yardımı	128
4.2.1.5. Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	129
4.2.2. Firmaları İhracat Faaliyetlerine Yönelmeyi Hedefleyen Destekler	130
4.2.2.1. Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği	130
4.2.2.2. Yurtdışı Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi.....	132
4.2.2.3. Uluslar arası Nitelikli Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi	134
4.2.3. Doğrudan Pazarlama, Pazarda Derinleşme ve Markalaşma Faaliyetlerinin Desteklenmesini Hedefleyen Destekler.....	134
4.2.3.1. Yurtdışı Ofis/Mağaza Açma ve Marka Tanıtım Yardımı	134
4.2.3.2. Yurtdışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi	135
4.2.3.3. Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Tanıtılması, Tutundurulması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ile Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı	135
4.2.4. İhracat'ın Finansmanı Amacıyla Verilen Destekler.....	138
4.2.4.1. Türk Eximbank Kredileri	139
4.2.4.2. Halk Bankası KOBİ İhracatı Destekleme Kredisi	142
4.2.4.3. Kredi Garanti Fonu	144
4.2.5.KOBİ'lere Yönelik İhracat Desteklerinin Etkinliği	144

5.SONUÇ	149
KAYNAKÇA	159

ÖNSÖZ

1960'lı yıllarda başlayan ve 1970'li yıllardaki Petrol Krizi ile perçinlenen üretim sistemindeki değişmeler sonucunda KOBİ'lerin ekonomideki ağırlıkları artmıştır ve ekonomi politikalarının belirlenmesinde önemli rol almaya başlamışlardır. Piyasalar standart kitlesel mallara doymuş, tüketici istekleri çeşitlenmiştir. Fordist üretim tarzının büyük işletmelerinin, hızla değişen tüketim kalıplarına cevap verememesi ve tüketici isteklerini karşılayamaması, bu işletmelerin yerlerini, tüketici isteklerine, esnek yapıları sayesinde hızla yanıt verebilen KOBİ'lere bırakmalarına neden olmuştur. Günümüzde KOBİ'ler tüm ülkelerde en çok yer kaplayan ekonomik birimlerdir. KOBİ'ler esneklik ve tüketici taleplerini hızla karşılayabilmeleri gibi avantajlarının yanında, bazı içsel dezavantajlara da sahiptirler. Ekonomide kapladıkları alan göz önüne alındığında bu sorunların çözümünde KOBİ'lere bir takım destekler verilmektedir. Çalışmamızda KOBİ'lere sağlanan ihracat amaçlı destekler incelenmiş ve etkinlikleri tartışılmıştır. Bu çalışmanın hazırlanmasında ve sonuçlandırılmasındaki katkılarından dolayı değerli hocalarım Prof. Dr. Nurdan Aslan ve Doç. Dr. Sinan Aslan'a ve desteklerini esirgemeyen aileme ve arkadaşlarıma çok teşekkür ederim. Çalışmamın tüm ilgililere yararlı olmasını dilerim.

İstanbul 2009

Aslı BAŞARIR

TABLO LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1 : Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları.....	12
Tablo 2 : Türkiye’de Çeşitli Kuruluşların KOBİ Tanımları.....	12
Tablo 3 : Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) KOBİ Tanımı.....	13
Tablo 4 : Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı.....	13
Tablo 5 : Halk Bankası KOBİ Tanımı	14
Tablo 6 : Türk Eximbank KOBİ Tanımı	14
Tablo 7 : Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ’lerin Payı	27
Tablo 8 : Standart Yönteme Göre Derecelendirme Sınıfları	36
Tablo 9 : Basel II Standartlarında KOBİ Sınıflandırması	36
Tablo 10 : KOBİ’lerin Finansman Sorunları	48
Tablo 11 : Kredilerin Dağılımı	50
Tablo 12 : KOBİ’lerin Maliyet Sorunları	52
Tablo 13 : KOBİ’ler İçin Doğabilecek Çevre Maliyetleri	55
Tablo 14 : Talep Yapısına Göre İthalatın Dağılımı	93
Tablo 15 : Sınai İhracatın Rekabet Gücünü Belirleyen Etkenler	95
Tablo 16 : Nominal Döviz Kuru (1996-2004)	96
Tablo 17 : Türkiye’nin İhracatında İlk 5 Ülkenin Payı	101
Tablo 18 : Değer Aralığına Göre İhracatçı Firmalar; Firma Sayısı	108
Tablo 19 : Değer Aralığına Göre İhracatçı Firmalar; İhracat Miktarı	109
Tablo 20 : KOBİ’lerin Toplam İhracat İçerindeki Payları	109
Tablo 21 : Firma İhtiyaçları ve İhracat Teşvik Programları	113
Tablo 22 : KOBİ’lere Destek Sağlayan Kurumlar	121
Tablo 23 : Eğitim Destekleri ve Destek Oranları	12

ŞEKİL LİSTESİ

	Sayfa No.
Şekil 1 : Bazı Ülkelerde İstihdam Üzerindeki Yükler	53
Şekil 2 : Stratejik Planlama Süreci	59

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ADSIYAD	Adana Sanayici ve İşadamları Derneği
BDT	Bağımsız Devletler Topluluğu
DİE	Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
DTŞŞ	Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
Eximbank	Türkiye İhracat Kredi Bankası
GATT Anlaşması)	General Agreement on Tariffs and Trade (Gümrük Tarifeleri Genel
GB	Gümrük Birliği
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
İGEME	İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
İKV	İktisadi Kalkınma Vakfı
IMF	Uluslararası Para Fonu
İMKB	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
İTO KGF	İstanbul Ticaret Odası Kredi Garanti Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÖY	Kalkınma Öncelikli Yöre
MPM	Milli Prodüktivite Merkezi
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü

<i>OEEC</i>	Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü
<i>SDŞ</i>	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
<i>TKB</i>	Türkiye Kalkınma Bankası
<i>TOBB</i>	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
<i>TOSYÖV</i>	Türkiye Küçük ve Orta ölçekli işletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
<i>TPE</i>	Türk Patent Enstitüsü
<i>TSE</i>	Türk Standartları Enstitüsü
<i>TSKB</i>	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
<i>TRIPS</i>	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Agreement
<i>TTVG</i>	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
<i>TÜİK</i>	Türkiye İstatistik Enstitüsü

GENEL BİLGİLER

İsim ve Soyadı	: Aslı Başarır
Anabilim Dalı	: İktisat
Programı	: Uluslararası Ticaret ve Para Yönetimi
Tez Danışmanı	: Sinan Aslan
Tez Türü ve Tarihi	: Yüksek Lisans - Haziran 2009
Anahtar Kelimeler	: KOBİ, İhracat, İhracat Destekleri

ÖZET

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERDE İHRACATA YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİ

Bugün dünyada mevcut işletmelerin çoğunluğunu Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (KOBİ)' ler oluşturmaktadır. KOBİ'ler istihdam, katma değer ve ihracata katkılarının yanı sıra bölgesel farklılıkların giderilmesi gibi sosyal konularda da, ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptirler. Ekonomik yaşamda kapladığı önemli alan nedeniyle KOBİ'ler, ihracat faaliyetlerinde desteklenmiş, ihracat oranlarının artırılması hedeflenmiştir. Bu çalışmada, Türkiye'deki KOBİ'lerin mevcut sorunları incelenmiş ve ihracat faaliyetlerinde karşılaştıkları sorunlar irdelenmiştir. Türkiye' nin ihracat yapısı tarihsel olarak ele alınmış ve uluslararası piyasalar ile karşılaştırılmıştır, son olarak KOBİ'lere verilen ihracat amaçlı destekler incelenmiştir. KOBİ'lerin ihracat faaliyetlerini gerçekleştirirken karşılaştıkları sorunların çözülmesinde, bugünkü destek sisteminin etkinliği tartışılmıştır.

GENERAL KNOWLEDGE

Name and Surname	: Aslı Başarır
Field	: Economics
Programme	: International Trade and Money Management
Supervisor	: Sinan Aslan
Degree Awarded and Date	: Master- June 2009
Keywords	: SMEs, Export, Export Support

ABSTRACT

THE GOVERNMENT SUPPORT TO EXPORT ORIENTED SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (government export subsidy)

Today Small and Medium Enterprises (SMEs) compose the majority of the existing enterprises. (Today the majority of the existing enterprises compose of Small and Medium Enterprises) In addition to their contribution to employment, value added and export, also SMEs has a significant place in national economies in respect of social matters such as overcoming regional difference. By the reason of the fact they take an important place in economic life, SMEs have been supported in their export activity and it has been aimed to be increased their export rate. In this study, the existing problems of the SMEs are examined and the problems encountered in export activity are scrutinized. The export structure of Turkey is handled historically and is compared to (with) international markets; finally it is looked into the government support to export oriented SMEs. . It is discussed the present (today's) efficiency of the support system to solve the encountered problems of the SMEs when they practice their export activity.

1.GİRİŞ

KOBİ'lerin ekonomideki önemlerinin keşfedilmesi, fordist üretim biçiminin katı, esnemez yapısının, hızla gelişen teknoloji, iletişim ve ulaşım araçlarındaki gelişime ayak uyduramamasıyla başlamıştır. 1960'lara kadar istikrarlı piyasalarda, kitlesel üretimin örgütlenme sistemi olan fordist üretim tarzı, bu tarihten sonra yerini esnek üretim yapısına uygun, gelişen teknolojiye ayak uydurup, tüketici isteklerine hızla cevap verebilen post-fordist üretim yapısına bırakmıştır. Fordist üretim sisteminin en önemli yapı taşı olan büyük işletmelerin yerini ise KOBİ'lere almıştır.

KOBİ'ler, bugün tüm dünya ülkelerinin ekonomilerinde en çok yer kaplayan ekonomik birimlerdir. Ekonomide kapladıkları alanın yanı sıra KOBİ'lerin iki önemli işlevi vardır. KOBİ'ler büyük işletmelerle aynı nitelikteki ürünleri üretip piyasada rekabetçi bir ortam oluştururken, aynı zamanda büyük işletmelere tamamlayıcı mal niteliğinde ürün sağlamaktadırlar. Aynı zamanda bu işletmeler yenilikçi özellikleriyle ekonomiye dinamizm getirmekte, esnek yapıları sayesinde, ekonomik ortamdaki değişikliklere kolayca uyum sağlayabilmektedirler.

KOBİ'lerin kendi gerek kendi bünyelerinden kaynaklı gerek ekonominin yapısından kaynaklı bazı sorunları bulunmaktadır. Bu sorunlar, çalışmamızda, kendi bünyelerinden ve ülke yapısından kaynaklanan sorunlar olmak üzere mikro sorunlar ve makro sorunlar olarak iki ayrı başlık altında incelenmiştir.

KOBİ'lerin mikro sorunları, Finansal Sorunlar, yenilik yaratma, düşük teknoloji ve teknoloji transferi sorunu, stratejik planlamadan yoksunluk, eğitim ve kalifiye eleman sorunu, markalaşma, kalite ve standardizasyon sorunu, pazarlama ve dış pazarlara açılma sorunları başlıkları altında ve makro sorunları, çok taraflı ticaret anlaşmaları ve düzenlemelerinin rekabete etkileri, makro ekonomik istikrar ve ekonomik krizlerin etkileri, finansal ortamın yetersizliği, kanun ve mevzuat sorunları başlıkları altında ele alınmıştır.

İhracat, 1980 sonrasında Türkiye'de ekonomik politikalarının belirleyicisi olmuştur. 1980 öncesi uygulanan İthal İkameci Politikalar, 1980 sonrasında İhracata Dayalı Büyüme Stratejisi' ne dönüşmüş ve bir ihracat atılımı başlatılmıştır. Düşük

teknolojili, emek yoğun olan ihracat yapımızın, sanayi malları ağırlıklı, teknoloji yoğun bir yapıya yönlendirilmesi hedeflenmiştir. Çalışmamızda Cumhuriyet'ten günümüze ihracatımızın tarihsel ve yapısal gelişimi incelenmiştir.

Türkiye'de KOBİ'ler ekonominin hemen hemen tamamını kaplamakla birlikte ihracat performansları istenilen düzeyde değildir. Dünyadaki diğer ülke örnekleri incelendiğinde KOBİ'lerin ülkemizdeki ihracat oranı oldukça düşük bir seviyede seyretmektedir. KOBİ'lerin toplam ihracatımızdaki payı bugün ortalama %10 civarındadır. Fakat bu durum ülkemizde fason üretim yapan KOBİ'lerin ihracat rakamlarının belirlenememesi nedeniyle de düşüktür. KOBİ'lerin ortak bir tanımı olmaması ve birçok KOBİ'nin fason üretim yapması bu işletmelerin gerçek ihracat rakamlarına ulaşılmasını güçleştirmektedir.

KOBİ'ler için ihracat maliyetli bir faaliyettir. Dış pazarları yeterince tanımamaları, ihracat faaliyetindeki işleyişin, mevzuatın bilinmemesi, uluslararası piyasalarda ürün standartlarının maliyetli olması vb. nedenlerle bu işletmeler ihracat yapmaktan kaçınmaktadırlar. Zaten güçsüz olan finansal yapıları, ihracatın maliyetini karşılamaktan oldukça uzaktır. Bu nedenle KOBİ'lerin ihracat faaliyetleri çeşitli kamu ve özel kurum- kuruluşları tarafından desteklenmektedir.

Bugün tüm dünyada KOBİ'ler çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından desteklenmektedirler. Ülkeler KOBİ'lerinin uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırmaya çalışmaktadırlar. KOBİ'leri destekleme faaliyetleri uluslararası pazarda haksız rekabete neden olabilmektedir. Bu nedenle destekleme faaliyetleri bazı uluslararası kurumlar tarafından düzenlenmektedir.

Türkiye'nin de taraf olduğu Dünya Ticaret Örgütü, bu desteklere bir sınırlama getirmiş, doğrudan parasal destekleri yasaklamıştır. Türkiye' de bu desteklerin yapısı 1980' den bu yana, doğrudan parasal desteklerden, işletmelerin yapısını güçlendiren, iş kalitelerini artırmaya yönelik destekler şeklinde değiştirilmiştir.

KOBİ'lere verilen destekler çeşitli amaçlara yönelik olarak verilmektedir. Bu destekler;

- İşletmelerin üretim altyapısı ve ürün kalitesini hedefleyen destekler
- Firmaları ihracat faaliyetlerine yöneltmeyi hedefleyen destekler
- Doğrudan pazarlama, pazarda derinleşme ve markalaşma faaliyetlerini hedefleyen destekler şeklinde üç sınıfa ayrılmıştır.

İşletmelerin üretim altyapısı ve ürün kalitesini hedefleyen destekler; Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımı, Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi, Eğitim Yardımı, İstihdam Yardımı, Sınai Mülkiyet Hakları Desteği, Firmaları ihracat faaliyetlerine yöneltmeyi hedefleyen destekler; Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği, Yurtdışı Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi, Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi, firmaları ihracat faaliyetlerine yöneltmeyi hedefleyen destekler; Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği, Yurtdışı Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımının Desteklenmesi, Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi şeklinde sınıflandırılmıştır. Bu desteklerin yanı sıra ihracatın finansmanı için verilen destekler bulunmaktadır. Türk Eximbank bu desteği sağlayan kuruluşların başında gelmektedir. Halk Bankası ve Kredi Garanti Fonu yine finansman desteği niteliğinde destek veren kuruluşlardır.

İhracat faaliyeti için KOBİ'lere verilen destekler bu şekilde olup bu destekler ortalama 40 kuruluş tarafından verilmektedir. Her bir kuruluşun kullandığı KOBİ tanımı, KOSGEB kanununda belirtilen sınırları aşmayacak şekilde farklılaştırılmıştır.

Çalışmamızın birinci bölümünde KOBİ tanımı verilmiş ve KOBİ'lerin mevcut sorunları ele alınmıştır. İkinci bölümde Türkiye'nin ihracat yapısı incelenmiş ve ekonomik kalkınma için nasıl bir ihracat yapısı oluşturulması gerektiği araştırılmıştır. Son olarak üçüncü bölümde Türkiye'de KOBİ'lere verilen ihracata yönelik destekler incelenmiş ve etkinlikleri tartışılmıştır.

Türkiye’de birçok kurum tarafından sağlanan desteklerden KOBİ'lerin yararlanma oranı beklenenin altında kalmaktadır. Bunun sonucun nedenleri arasında, KOBİ'lerin bu desteklerden habersiz olması, tek bir KOBİ tanımının olmaması, bürokratik işlemlerin fazlalığı, verilen desteklerde kaynak yetersizliği, vade azlığı vb. gösterilebilir.

İhracat yapısını geliştirme çabaları KOBİ'lere verilecek desteklerde de kendini göstermelidir. Destek Sistemi kesinlikle durağan olmamalı, periyodik zamanlarda gözden geçirilip farklı ihtiyaçlara göre yeniden düzenlenen bir yapıya sahip olmalıdır. KOBİ'lerin sorunlarının ve uluslararası pazar yapısının değişimiyle ihtiyacımız olan yeni noktaların tespitiyle sürekli değişen, gelişen bir destek yapısı sağlanmalıdır.

I.BÖLÜM

2. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER

2.1. ÜRETİMİN ESNEKLEŞME SÜRECİ ve KOBİ'LERİN ARTAN ÖNEMİ

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, standartlaştırılmış malları kitlesel ölçekte üretip ölçek ekonomilerinin getirdiği maliyet avantajından faydalanan, fordist üretim sistemine dayalı büyük ölçekli işletmeler ekonominin hakimi olmuşlardır. Fakat işleyişi standart üretim kalıplarının ve istikrarlı büyük ölçekli pazarların varlığına bağlı olan bu üretim biçimi 1960'ların ikinci yarısından itibaren ciddi sorunlarla karşılaşmıştır. Teknoloji ve haberleşmede gerçekleşen baş döndürücü gelişmeler, standart ürünlere doymuş kitlesel pazarlar ve bunların istikrarsızlaşması, tüketim kalıplarının hızla değişmesi gibi gelişmeler arkasından gelen 1970 petrol krizi ile birlikte büyük ölçekli işletmeler yeni durumun gerektirdiği koşulları yerine getiremez, hızla değişen tüketim kalıplarına standart üretimle cevap veremez duruma gelmiştir.¹ Bu süreçte üretim esneklikleri nedeniyle değişen koşullara kolayca uyum sağlayabilen ve rekabet koşullarına daha iyi adapte olup aynı zamanda ekonomik büyümede, bölgesel kalkınmada, gelir dağılımındaki adaletsizlikleri gidermede, tasarrufları teşvik ve yatırımlara yönlendirmede politik toplumsal ve siyasal sistemlerin istikrarlı işlemede, sosyal dayanışma ve bütünleşmede etkinlik gösteren KOBİ'lerin önemleri fark edilmiştir.² KOBİ'lerin sürekli değişen ve çeşitlenen tüketici taleplerine hızlı biçimde yanıt verebilen esnek bir örgütlenme biçimine sahip olmaları onların tercih edilmesindeki en önemli faktördür.³ Gerçekten 1980 yılından itibaren “Küçük Güzeldir” görüşü kabul edilmeye başlamış, küçük ve esnek yapıları ile ekonomiye katkı sağlayan KOBİ'ler tüm dünyanın gündemine taşınmıştır.⁴

¹ Aylin Yonca Yeşilkaya, **Post-Fordist Teoriler Çerçevesinde Türkiye'de Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmelerin Sosyal Analizi**, Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 2005, s. 99-100

² Şemsettin Uslu, Famil Şamiloğlu, **Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Stok Politikaları Üzerine İç Anadolu Bölgesinde Bir Araştırma**, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 17, Sayı 1, 2002, s.240

³ F.Kahraman , M. Demirkol, O.Çakır, Ö. Ergül, **KOBİ Yönetimi Eğitimi**, Diyarbakır: DÜĞİMER (Dicle Üniversitesi Girişimcilik Merkezi) , 2005, s. 11

⁴ Sema Çınar Ay, “Türkiye'deki KOBİ'lerin Finansman Sorunları”, *Paradoks*, Yıl: 4, Sayı: 1, Ocak 2008,s.1

2.1.1. Üretim Bantları ve Fordizm

XX. yüzyılın başında Amerikan sanayinde başlayan ve tüm dünyaya yayılan büyük dönüşüm “Fordizm” olarak isimlendirilmiştir. İlk olarak ABD’ nin Ford Motor Şirketi, hareketli montaj bandını üretime uygulayarak birim maliyetlerin düşmesini sağlayan ölçek ekonomilerden yararlanmıştır.⁵

Fordizm, II. Dünya Savaşı ile 1970’lere kadarki döneme hakim olan birikim rejimidir. Fordizm terimini ilk kez kullanan ve popüler hale getiren kişi Antonio Gramsci’dir. Gramsci’nin, terimini “Taylorizm” değil de “Fordizm” olarak seçmesinin nedeni; bu kavramın hem bir örgüt kuramını (Taylorizm), hem de bir toplumsal yaşama biçimini ifade etmesidir. Dolayısıyla Fordizm kavramı, Taylorizmin ötesinde bir özellik sergilemektedir.⁶ Fordizmin iki temel özelliği ile devamlılığını sağlayabilir:

- Tüketicinin nitelikleri ve talepleri değişmez, böylelikle talep belirlenebilir.
- İşgücü piyasası ve işgücü ilişkileri değişmez.

Bu özellikler durağan koşullarda Fordizmin gelişmesini sağlamakta fakat değişen dış koşullara uyumunu zorlaştırmaktadır.⁷

2.1.2. Esnek Üretim Sistemi

1970’lerde yaşanan petrol krizi ve getirdiği dünya genelindeki krizle birlikte üretimin yeniden yapılanması yoluna gidilmiş, II. Dünya Savaşı Sonrası dönemde egemen üretim biçimi olan Fordist üretim sistemi çözülerek, post fordist üretim sistemine geçilmiştir. Teknolojik gelişmelerle birlikte Fordist örgüt yapısı artık ekonomideki gelişmelere yetmemeye, mevcut üretim şekillerine uyum sağlayamamaya başlamıştır. Çünkü çok katı kuralları ve standartları vardır, yeni üretim şekilleri ise daha

http://www.paradoks.org/makale/yil4_sayi1/semaay41.pdf, (16 Ocak 2009)

⁵ Erol Kutlu, Rana Eşkinat, **Dünya Ekonomisi**, Anadolu Üniversitesi Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı, Yayın No 150, Eskişehir, 2002, s. 24

⁶ Cihan Selek, Fuat Man, “Post-Fordist Dönemde İşletmeler ve Çalışanlar”, http://www.sosyalsiyaset.com/documents/post_fordist.htm#_ftnref17,(20 Mart 2009)

⁷ **Ankara Üniversitesi**, ilef.ankara.edu.tr/intranet/gorsel/dosya/1149271587Fordizm.ppt,(10 Mayıs 2008)

minimal ve esnek yapıdadır. Bu şekilde üretim tarzına uygun yeni bir örgütlenme tarzı gerekmektedir. Esnek üretime geçilmesinin bir nedeni de 1980'lerin ikinci yarısıyla beraber gelen ekonomik durgunluğun nedeninin yüksek emek maliyetleri olarak öngörülmesidir. Başta ABD ve İngiltere' de olmak üzere bu fikir yaygınlaşmıştır. Bu döneme kadar hüküm süren sosyal refah devleti anlayışı, sosyal devletin giderek büyümesiyle piyasa dengelerini bozduğu anlayışla yer değiştirmiştir. Batı Avrupa' daki yüksek işsizlik oranı üretimin yer değiştirmesine neden olurken, teknolojiadaki gelişmeler işsizliği artırmıştır.⁸ Bu sorunlara karşılık yeni üretim sisteminin birincil özelliğinin esneklik olması Post Fordist Üretim sistemi yerine çoğu zaman “esnek birikim rejimi” ya da “esnek uzmanlaşma” kavramları kullanılmıştır.⁹

Post-fordist üretim tarzı birikim rejimi (sermaye) ve organizasyon modunda bir yenilemedir. Tarzı değişen ekonomi artık Taylorist düzenlemeyi bırakmalıdır. Burada artık üretim, küçük maliyetlerle farklılaştırılmaktadır. Tüketim kültürü de farklılaşmakta ve yüksek nitelikli mallara yönelme şeklinde değişmektedir.¹⁰ Tüketimdeki bu değişiklikleri bazı sosyologlar üretimin devir süresinin kısalmasıyla açıklanmaktadır. David Harvey' e göre; “*Fiziksel malların biriktirilmesinin ve devir oranının önünde sınırlar vardır, bu yüzden kapitalistlerin tüketim alanında son derece gelip geçici hizmetlerin verilmesine dönüşünü anlamak kolaydır*”¹¹ Bu da bize “değişen” tüketim kalıplarının açıklamasını yapmaktadır. Tüketimde yüksek nitelikli mallara yönelimin yanı sıra üretim evrelerinin kısalması tüketim malının ömrünün kısalması da neden olmaktadır.

Ekonomide Post-Fordist olarak adlandırılan, fakat genel olarak Post-Modernist denilen dönemin bazı özellikleri şunlardır:¹²

- Eski imalathane ve bacalı endüstrilerin çöküşü, bilgisayar esaslı yatırımların doğuşu,
- Esnek ve merkezi olmayan formlardaki işçilik prosesleri ve

⁸ Gülten Kazgan, **Küreselleşme ve Ulus Devlet**, Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul: Kasım 2000, s.232,233

⁹ Hatice Çakmak Karaçay, **Yerel Kalkınmada KOBİ'lerin Rolü: Türkiye İmalat Sanayi Örneği**, Türkiye İktisat Kongresi Bölgesel Gelişme Stratejileri Tebliğ Metinleri, DPT, 2004, s.222

¹⁰ İlker Belek, **Post Kapitalist Paradigmalar**, İstanbul: Sorun Yayınları, 1999, s. 255

¹¹ David Harvey, **Postmodernizmin Durumu**, 3. Basım, İstanbul: Metis Yayınları, 2003, s. 318

¹² M.Cüneyt Birkök, “Modernizmden Postmodernizme: Yeni Problemler” 1998,

<http://www.felsefe.gen.tr/modpost.asp> (29 Şubat 2008)

organizasyonlar,

- Uzman çalışanların ve düşük ücretli işçilerin oluşturdukları emek pazarı,
- Birleşmiş bir mavi yakalı geleneksel işçi sınıfının sona ererek, beyaz yakalı, profesyonel, teknik, yönetici ve diğer servis sektörü çalışanlarının mesleki yapısının hakim olması,
- Kadının daha çok çalışabilmesine yeni teknolojilerin imkan sağlaması,
- Tüketimde bireysel tercihlerin farklılaşması nedeniyle piyasaya sunulan malların çeşitlenmesi,
- Kapitalist üretim prosesinin globalleşmesi nedeniyle çokuluslu şirketlerin hakimiyeti ve özerkliği,
- Global üretimin organize edilebileceği şekilde bir esnekliğe sahip yeni bir uluslararası arası iş bölümü.

2.1.3. Yeni Mekan Kavramı (Zaman Mekan Sıkışması) ve KOBİ'ler

Post-Fordist üretim sistemi ve esnek birikim rejimi tartışmalarıyla birlikte mekan kavramına da yeni bir bakış açısı getirilmiştir. Modernizmde toplumları açıklamaya çalışan sosyal ve ekonomik kuramlarda ölü, sabit ve diyalektik olmayan bir mekan ögesi varken Post-Fordist ya da post-modern tartışmalarda mekan, tüm sosyal ekonomik, kültürel ve politik gelişmelerin bir bileşeni olarak sunulmuş, yani tüm yapının oluşmasında mekan etken bir unsur olarak tanımlanmıştır. Mekan tanımlamasındaki bu değişiklikler yerellik olgusunu da gündeme getirmiştir. Post-Fordist üretim biçiminin temel kavramlarından biri de yerel üretim sistemi ve yerel kavramlardır. Bu durum her ne kadar yukarıda bahsedilen Post-Fordist üretim yapısının özelliklerinden biri olan Çok Uluslu İşletmelerin hakimiyetinin artmasıyla çelişiyor gibi görünse de, bu işletmeler gittikleri ülkelerde fason üretimde yoğunlaşarak buradaki ucuz emek kaynaklarından faydalanmaktadırlar.¹³

Zaman ve mekanın değişmekte olan boyutlarıyla birlikte gerçekleştiği için zorunlu ya da nedensel bir bağlantı kurulamasa da veya varlığı için bir kanıt olarak gösterilemezse de, Post-Modernist kültürel biçimlerin yükselişi, yani esnek birikim rejiminin tüketim ilişkileriyle bağlantısı, sermaye birikiminden daha esnek tarzların

¹³ Çakmak Karaçay, s. 222

ortaya çıkışı ve kapitalizmin örgütlenişinde “zaman- mekan sıkışması” nın yeni bir atılımı arasındaki ilişki olduğu görüşüne güçlü bir takım önsel kanıtlar getirmek mümkündür. Ne var ki kapitalist birikimin temel kurallarıyla karşılaştırıldığında bu değişimler, bütünüyle bir kapitalizm sonrası hatta sanayi ötesi toplumun ortaya çıkışından ziyade yüzeysel görünümelerde belirlen bazı değişiklikler gibi görünmektedir.¹⁴

Bu süreçte büyük ölçekli kamu ve özel sektör yatırımlarının ağırlıkta olduğu bölge planları yerine, daha küçük ölçekli, sürdürülebilirlik, katılımcılık ve her alt bölgenin kendine özgü potansiyelleri olabileceği ve bu bölgelerin bilgi toplumunda rekabet edebileceği prensiplerini benimseyen bir kalkınma çizgisi oluşturulmaktadır. Böylece bölgesel standart planlar yerine, o yörenin kendine özgü koşullarını, ekonomik, sosyal, çevre ve mekansal yapıları ile insan kaynaklarının durumunu göz önünde bulunduran bir yaklaşım önem kazanmaktadır.¹⁵

Post-Fordist yaklaşımların benimsendiği '80li yılların ikinci yarısından itibaren, gelişmişlik düzeyi farklı olan ülkeler de dahil, toplam işletme sayısı, istihdam ve girişimcilik potansiyeli, rekabetin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması, icat, yeniliğe veya değişime uyum esnekliği gibi göstergelerle, KOBİ'lerin önemi daha da artmıştır. KOBİ'lerin ülke gündemlerinde ön sırayı almış oldukları 1996 yılının KOBİ yılı ilan edilmesinden de anlaşılabilir.¹⁶ Yüksek rekabet ortamı işletmelerin piyasanın ihtiyaç ve beklentilerine daha hızlı cevap vermelerini zorunlu kılar. Bu da yenilikleri uygulamayı ve teknolojik gelişmelere anında uyum sağlamayı gerektirmektedir. Yeniliklere en kolay uyum sağlayabilecek ekonomik yapı KOBİ'lerdir. Bu işletmeler, esnek yapıları sayesinde değişikliklere daha hızlı uyum göstererek, taraticı iş ortamları sağlamada oldukça başarılıdırlar.¹⁷

¹⁴ Harvey, s. 7

¹⁵ Çakmak Karaçay, s. 223

¹⁶ Orhan Kuruüzüm, Gökhan Akyüz, **KOBİ'lerin Fonksiyonel Sorunlarını Aşmada Organize Çoklu Takas (BARTER)' in Yeri**, Antalya: Akdeniz Üniversitesi İşletme Bölümü İşletme ve Ekonomi Bilimleri Tartışma Yazıları, Sayı 2, Haziran 2000, s.2

¹⁷ Beytullah Yılmaz, **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi**, Ankara: Dış Ticaret Dergisi, DTM, Yıl 9 Sayı 30, Ocak 2004, s. 141

2.2. KOBİ TANIMI

KOBİ'lerin tanımlanmasına ilişkin dünya üzerinde görüş birliğine ulaşılmış ortak bir ifade bulunmamaktadır. KOBİ tanımları ülkeden ülkeye kurumdan kuruma değişiklik göstermektedir.¹⁸

KOBİ'lerin gerek bizim ülkemizde gerekse diğer ülkelerdeki girişimler içinde önemli bir paya sahip olmalarına rağmen evrensel bir tanımı yoktur. Ancak araştırmacılar, bilim adamları ve ilgili kuruluşlar küçük işletmeleri belirlemek için nitel ve nicel kriterler kullanmaktadır.¹⁹

KOBİ'ler işletme sahibinin aynı zamanda onun yöneticisi olduğu, bulunduğu çevrenin dışına çıkmamış, yani yerel faaliyette bulunan, yalnızca kendi öz kaynakları ile finanse edilmiş işletmeler olarak kısaca tanımlanabilir. KOBİ'lerin her ülkede, sektörde ve bölgede ayrı ayrı tanımları bulunmaktadır.²⁰ Örneğin Devlet Planlama Teşkilatı'nın sınıflandırmasına göre 1-9 işçi çalıştıran iş yerleri “çok küçük”, 10-49 işçi çalıştıran iş yerleri “küçük”, 50-99 işçi çalıştıran iş yerleri “orta” büyüklükteki iş yerleri olarak tanımlanmamaktadır. Devlet İstatistik Enstitüsü ise çalışmalarında 99 işçiye kadar istihdam büyüklüğüne sahip işletmeleri KOBİ olarak kabul eder. Bu sınır T. Halka Bankası A.Ş. için 250 işçi olarak belirtilmiştir.²¹

Ülkemizde KOBİ kavramı yukarıda görüldüğü gibi çeşitli mevzuatlarda bulunmakla birlikte, Avrupa Birliği standartlarına uygun bir tanım ancak 2006 yılında yürürlüğe girmiştir. KOSGEB'in internet sayfasında yayımlanan KOBİ tanımı şu şekilde değiştirilmiştir; 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon TL'li aşmayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır. Bir işletmenin sermayesinin veya oy haklarının %25'inden fazlasının doğrudan veya dolaylı olarak, müştereken veya tek başına, 9'uncu maddenin ikinci fıkrasında sayılan

¹⁸ Engin Yakut, **KOSGEB Tarafından KOBİ'lere Verilen Eğitim Faaliyetlerinin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi**, Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, 2007, s.5

¹⁹ Semra Karacaer, Halit Gönenç, **KOBİ'lerde İşletme Sermayesi Yönetimi: Durum ve Sorunlarının Büyük Ölçekli İşletmelerde Karşılaştırılarak Değerlendirilmesi**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt.19, Sayı.2, 2001, s.59

²⁰ Cevdet Baykal, **KOBİ'lerde Yapısal Düzenlemeler**, İstanbul: Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler, Seminer Notları Türkiye Avrupa Birliği Derneği İstanbul Şubesi, Yayın No.6, 2000, s. 7,

²¹ Y. Akbulak, E. Şagar, A.K. Tahtakılıç, **KOBİ Gerçeği ve Çözüm Yollarının Zorluğu Üzerine**, Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl 25, Sayı 42, Mart 2005, s. 83

yatırımcılar dışında bir veya birden fazla kamu kurum veya kuruluşunun kontrolünde olması halinde bu işletme KOBİ sayılmaz.²² Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen çalışma sonucunda “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 tanımının belirlenmesi ve bu tanımın tüm kurum ve kuruluşların uygulamalarında esas alınmasının sağlanmasıdır. “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” kapsamında olan işletmeler; ölçeklerine, mali bilançolarına ve türlerine göre sınıflandırılmışlardır.²³

Bu tanımda işçi sayısı ve yıllık satış cirosu / yıllık bilanço değeri ölçütlerine ek olarak her üç gruptaki işletmeler için, bağlı işletme şeklinde bir şirketler grubunda yer almayan veya ilk ölçütteki koşulları taşıyan bir şirketler grubu içinde bağlı işletme şeklinde yer alan” ölçütü de göz önüne alınacaktır. Bağlı işletme tanımı ise “bir başka işletmenin ana parasının veya oy haklarının en az % 25’ine doğrudan ya da müştereken sahipse veya bir diğer işletmenin hisselerinin veya oy haklarının çoğunluğuna sahipse ya da bir diğer işletmenin yönetim, yürütme veya denetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu atamak veya azletmek hakkına sahipse ya da aralarındaki bir sözleşme veya ortaklık belgesi hükümleri uyarınca diğer bir işletme üzerinde egemen olma hakkına sahipse ya da bir diğer işletmenin hissedarları veya üyelerinin oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol ediyorsa” şeklinde yapılmıştır.²⁴

²² KOSGEB, <http://destek.kosgeb.gov.tr/servisler/Duyuru/Duyuru.aspx?HaberId=7>

²³ **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (2007-2009)**, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, Ocak 2007, s.20,21

²⁴ Gençyılmaz, s.17

Tablo 1
Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları

	Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler
TÜRKİYE	Çalışan Sayısı	0–9	10–49	50–249
	Yıllık Net Satış Hasılatı	≤1 Milyon YTL (606,000 Avro)	≤5 Milyon YTL (3 Milyon Avro)	≤25 Milyon YTL 15.15 Milyon Avro)
	Yıllık Mali Bilançosu	≤1 Milyon YTL (606,000 Avro)	≤5 Milyon YTL (3 Milyon Avro)	≤25 Milyon YTL 15.15 Milyon Avro)

Kaynak:DPT

KOBİ’ler için farklı kurumlar tarafından yapılan tanımları aşağıdaki biçimde şemalaştırabiliriz.²⁵

Tablo 2
Türkiye’deki Çeşitli Kuruluşların KOBİ Tanımları

Kuruluşun Adı	Küçük İşletme	Orta İşletme
KOSGEB	1-50	51-250
Devlet İstatistik Enstitüsü	1-49	50-99
İstanbul Ticaret Odası	5-10	-
Ege Bölgesi Sanayi Odası	5-50	50-199
Ankara Sanayi Odası	10-30	30-299

Tablo 2’deki tanımların aksine sadece istihdam sayısını dikkate almayan tanımlardan birkaçı da aşağıdaki gibidir.²⁶

²⁵ R. Ali Küçükçolak, **KOBİ’lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, İstanbul: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, Mayıs 1998, s.12

²⁶ Güneş Gençyılmaz, “Editörün Sözü”, **3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Kasım 2006, s.15-17

2.2.1. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) Tanımı

Dış Ticaret Müsteşarlığı işçi sayısı 200'e kadar olan, sabit sermaye tutarı 2 milyon Doları aşmayan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamaktadır.

Tablo 3
Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) KOBİ Tanımı

İşçi Sayısı	Mali Durum	Ölçek
-200	≤ 12 milyon Dolar*	Küçük ve Orta

*İmalat sanayiinde faaliyette bulunan işletmeler için, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle

2.2.2. Hazine Müsteşarlığı Tanımı.

Hazine müsteşarlığı da KOBİ'yi tanımlarken yalnızca işçi sayısı kriterini kullanmamış, sabit sermaye tutarına göre de işletmeleri sınıflandırmıştır.

Tablo 4
Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı

İşçi Sayısı	Mali Durumu	Ölçek
1-9	≤ 400 bin YTL*	Çok küçük
10-49	≤ 400 bin YTL*	Küçük
50-250	≤ 400 bin YTL*	Orta

* İmalat sanayiinde faaliyette bulunan işletmeler için, yasal devlet kayıtlarında, arsa ve bina hariç, net sabit yatırım tutarı.

2.2.3. Halk Bankası Tanımı

Halk bankasının tanımına işçi sayısı ve sabit sermaye tutarının yanı sıra işletmelerin teşvik belgesine sahip olup olmaması da eklenmiştir.

Tablo 5
Halk Bankası KOBİ Tanımı

İşçi Sayısı	KOBİ Türü	Sabit Yatırım Tutarı
1 – 50	Teşvik belgeli	≤ 100 bin YTL
1 – 250	Normal	≤ 400 bin YTL

(İmalat sanayi işletmeleri için)

2.2.4. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank) Tanımı

Bu farklı tanımların doğal bir sonucu olarak örneğin KOSGEB desteğinden yararlanabilen bir işletme Eximbank kredisinden yararlanamamaktadır. Yukarıdaki tanımların ortak bir özelliği, destek sağlayan kuruluşların tanımlarında, desteklerin sadece “imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler” için olduğunun belirtilmesidir.²⁷

Tablo 6
Türk Eximbank KOBİ Tanımı

İşçi Sayısı	Sabit Sermaye Yatırım Tutarı
1-200	≤ 2 milyon Dolar

(Kısa vadeli Türk Lirası kredileri kapsamında, imalat sanayi işletmeleri için)

2.2.5. Dinamik KOBİ Kavramı

KOBİ tanımı yapılırken DKOBİ tanımının da unutulmaması gerekmektedir. Yenilik ve İnovasyon kavramlarının işletmelerin faaliyetinin devamlılığı açısından taşıdığı önem DKOBİ kavramının gelişmesine neden olmuştur. AB’ye göre 5 ile 50 arasında çalışanı ola, ciroları 10 milyon Avro’nun altında olan ve pozitif yönde büyüme isteği olan işletmeler DKOBİ olarak tanımlanmaktadır. DKOBİ büyümeyi sağlamak ve rekabet ortamında avantaj kazanmak amacıyla aktif bir şekilde özümseyebilecekleri yenilikler ararlar. Bir DKOBİ, diğer mikro ve küçük ölçekli işletmelerden bunu yöneten girişimcinin planlarına ve büyüme kapasitelerine göre ayrılır. DKOBİ herhangi bir sektöre göre değil bulunduğu sektörde yaptığı yeniliklere ve büyüme oranına göre diğer

²⁷ Gençyılmaz, s.16

işletmelerden ayrılmaktadır. ²⁸

KOBİ'lerin öneminin giderek arttığı, büyük ölçekli işletmelere nazaran ekonomik istikrarı sağlamadaki üstünlüğünün fark edildiği dönemi incelemek, KOBİ'leri anlamak açısından sağlıklı olacaktır.

2.3. KOBİ'LERİN ÖZELLİKLERİ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük işletmelerin bir minyatürü değildir. Farklı özelliklere sahip bu işletmeleri büyük işletmelerden ayıran bazı özellikleri vardır. Bu tür özellikler işletmelerin nitel ve nicel özelliklerini oluşturur. Sadece nicel özelliklere göre tanım yapılmamasının nedeni konunun sadece işletme iktisadının dar kalıpları içinde ele alınamayacağı ve daha geniş kapsamlı olduğu şeklindeki görüşün sonucudur. Buna göre konu ekonomik, sosyal ve politik olarak da incelenmelidir. Buna karşın var olan birçok tanımda bu iki kriterden biri kullanılmıştır. Örneğin KOBİ olgusunu nicel ölçütlerle yapma eğilimi işletme iktisadı literatüründe çok yaygın bir yaklaşımdır. Bunun en önemli nedeni nitel ölçütlere dayanarak işletmelerin, küçük, orta ve büyük işletmeler şeklinde açık, objektif ve belirgin bir sınıflandırmaya tabi tutulamayacağıdır. ²⁹

KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmelere göre sahip oldukları farklılıkları genel olarak sınırlı sermaye kullanımı ile beraber emek yoğun çalışmaları, hızlı karar verme yeteneğine sahip olmaları, yönetim giderleri ile birlikte üretim maliyetlerinin de düşük olması şeklinde özetlenebilmektedir. ³⁰

KOBİ'leri tanımlamada kullanılan nitel ve nicel ölçütler şu şekilde sıralanabilir.

²⁸ OECD, "Türkiye'deki Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesine ve Finansmanına Yönelik Çerçeve", OECD, Temmuz 2005, s.16, www.oecd.org/dataoecd/60/58/38369169.pdf, (20 Mart 2009)

²⁹ Tamer Müftüoğlu, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'ler**, 5. Baskı, Ankara: Türk Rekabet Kurumu, 2002, s. 41-42

³⁰ Tomur, s. 7

2.3.1. KOBİ'lerin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerde işletme sahibi ve işletme bütünleşmiş durumdadır. İşletme sahibi için işletmesi sadece bir kazanç aracı değil kişiliğinin bir parçası, uğraşlarının somutlaşmış sonucu olmuştur. Bu nedenle manevi bir değeri de vardır.³¹

KOBİ'lerin kimliğinin belirlenmesindeki en önemli unsur işletme sahibidir. Bundan yola çıkarak, işletmeye ait nitel özellikleri sıralamadan önce işletme sahibinin özelliklerini sıralamak gerekmektedir.

2.3.1.1. İşletme Sahibinin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerde işletme sahibi, sahip-yönetici olarak belirli bir risk üstlenir. Bu özelliği onu profesyonel yöneticiden kesinlikle ayırır.³²

İşletme sahibinin girişimci ya da yönetici pozisyonuyla aynı kişide bütünleşmiştir. İşletme ve işletme sahibi arasında tam bir bütünleşme vardır. İşletme sahibi ve personel arasındaki ilişki dolaylı ve resmi değil doğrudan ve kişisel bir ilişki şeklindedir.³³

İşletme sahibi ile çalışanları arasındaki ilişki resmi ve dolaylı bir ilişki değildir. KOBİ'lerde genelde işletme sahibi çalışanlarla ve sorunlarıyla birebir ilgilenen kişidir. Diğer özelliklerde olduğu gibi bu ilişki şekli işletme büyüdükçe ve araya orta yönetim kademesi girdikçe değişmektedir.³⁴

2.3.1.2. İşletmeye Ait Nitel Özellikler

İşletmeye ait nitel özellikler şu şekilde sıralanabilir;

- İşletme sahipliği ve yöneticiliği aynı kişide toplanmıştır.

³¹ Halit Özutku, **Küçük ve Orta İşletmelerde Örgütsel Etkililik ve Afyon Bölgesinde Mermercilik İşletmelerinde Bir Araştırma**, Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, 2001, s.8

³² Müftüoğlu, s.46

³³ Yeşilkaya, s.102

³⁴ Davut Mercan, **KOBİ'lerde Dışsal Danışmanlık ve İletişim Hizmetlerinin Rolü: İhracatçı KOBİ'lere Yönelik Ampirik Bir Çalışma**, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Ankara: 2004, s.96

- Finansman ihtiyacı büyük ölçüde işletme sahibine aittir, sermaye piyasası kaynaklarından yararlanması güç hatta imkansızdır.
- Sınırlı pazar payları bulunmaktadır, yerel pazarlar dışına çıkmakta zorlanırlar.
- Aile bireyleri işletmede fiilen çalışır ya da çalışmak üzere rezervde tutulur.
- Yönetimde uzmanlaşma çok azdır.³⁵
- Çeşitli siparişlere ilişkin sipariş hacimleri çok küçüktür ve çeşitlilik gösterir ve uzun vadeli malzeme tedarikine gidemezler.
- Emek yoğun üretim tekniklerinin kullanıldığı atölye tipi üretim tarzı yaygındır.³⁶
- Ar-Ge harcaması büyük boy işletmelere göre daha azdır ve yapılan Ar-Ge harcamalarında en büyük payı kalite kontrol çalışması almaktadır.
- KOBİ'ler hem fason çalışan hem de çalıştıran bir yapıya sahiptir.³⁷

2.3.2.KOBİ'lerin Nicel Özellikleri

Küçük ve orta ölçekli işletmeler olgusunu nicel ölçütlere dayandırma eğilimi özellikle işletme iktisadı literatüründe çok yaygın bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımın en önemli gerekçesi nitel ölçütlere dayandırılarak işletmelerin küçük, orta ve büyük işletmeler şeklinde açık, objektif ve belirgin bir sınıflandırmaya tabi tutulamayacağıdır.³⁸

³⁵ Durmuş Yörük, Ayşe Özgöz, “KOBİ'lerin Dış Ticarete Yönelme Sebepleri ve Kullandıkları Yöntemleri: İzmir 11.Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarında Katılımcı KOBİ'ler Üzerinde Bir Araştırma”, **2.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi İ.L.B.F. İşletme Bölümü, Aralık 2005, s.128

³⁶ Yeşilkaya, s. 104

³⁷ Şefik Yıldızeli, “Türkiye’de KOBİ Anlayışının Dünü, Bugünü, Geleceği”, **KOSGEB Paneli**, Ankara: 2000, s. 33

³⁸ Müftüoğlu, s.42

KOBİ'lerin tanımlanmasında isminden de kaynaklanan bir ölçek kullanılması gerekliliği nedeniyle değişik ülke, kurum, kuruluş ve uzmanlar tarafından nitel tanımlama kriterlerinin desteğinde nicel kriterler daha ön planda tutulmuştur.³⁹

KOBİ'leri tanımlarken kullanılan nicel kriterler, işletmede istihdam edilen işçi sayısı, personele ödenen ücret ve maaş tutarı, iş gücünün toplam iş zamanına oranı, işletme sermayesi, varlık toplamı, kar, enerji kullanımı, satış hasılatı, makine parkı ve kapasite, belirlenen bir süredeki katma değer, aktif toplamı yatırılan sermaye, ihracat hacmi, sektör içindeki pazar payı şeklinde sıralanabilir.⁴⁰

İşletmelerin nicel özelliklerinden özellikle beş kriter işletmelerin sınıflandırılmasında en belirleyici ölçütlerdir.⁴¹

2.3.2.1. Personel Sayısı

İşletmenin ölçek büyüklüğünü ve faaliyet hacmini belirler ve kolayca ölçülebilir. Bu kolaylığın yanında, her sektörde aynı özelliklere sahip olmaması ve salt kişi sayısının çalışanların niteliği, çalışma süreleri hakkında bilgi vermemesi ve sadece sigortalı işçiyi kapsamaması bu kıstasın dezavantajıdır.

2.3.2.2. Makine Sayısı

Tespitinin kolay yapılması gibi bir avantaja sahipken, üretimin farklı aşamalardan oluşması ve farklı nitelik ve teknolojiye sahip makinelerin kullanılması durumunda toplam makine sayısı işletme hakkında sağlıklı bilgi vermekten uzaktır.

2.3.2.3. Üretim Kapasitesi

Kapasite bir işletmenin belirli bir zaman dilimi içindeki üretim gücü ya da bir işletmenin belirli bir mal ya da hizmet üretebilme yeteneğinin belirli bir ölçüyle ifade edilmesi şeklinde açıklanabilir. Üretim kapasitesi genellikle işletmenin büyüklüğü ile

³⁹ Osman Özdoğan, "Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri", **I. Orta Anadolu Kongresi**, Nevşehir: Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001, s.121

⁴⁰ Mehmet Özkan, **Türkiye'de KOBİ**, İstanbul: İTO Yayınları, 1991, s.25

⁴¹ Nevin Yörük, Ünsal Ban, **KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Uygulama**, Ankara: Gazi Kitapevi, Nisan 2003, s.106-107

aynı anlamada kullanılmaktadır. Nicel olarak belirlenmesi çok güçtür ve fiili kapasiteyle teorik kapasite çoğunlukla aynı değildir.

2.3.2.4. Sabit Varlıklar veya Makine Farkı Değeri

Sabit varlıklar, üretim faaliyetlerinde kullanılan makine, tesis, arazi, bina vb. unsurlardır. Sabit varlıkların önemli bir kısmını, üretime doğrudan katkısı olan kalemler oluşturduğundan bu ölçütün kullanılması sakınca yaratabilir. Makine parkı değeri ise, söz konusu üretime katkıda bulunmayan kalemleri dışarıda tuttuğundan daha sağlıklı bir nicel ölçüttür. Makineleri fiziki birimlerle değil, parasal değer olarak ele alan bu ölçüt oldukça önemlidir.

2.3.2.5. Satış Tutarı ve Katma Değer

Ölçek büyüklüğünün belirlenmesinde en fazla kullanılan kıstaslardan biri olan satış tutarı, belli bir dönemde yapılan satış miktarının parasal ifadesidir. Fiyat artışlarına karşı duyarlı olması onu karşılaştırma yapmak açısından zayıf kılmaktadır. Ayrıca işletme büyüklüğünün potansiyel üretim miktarına göre değil fiili üretim miktarına göre hesaplanması bir dezavantajdır. Bu nedenle katma değerın esas alınması daha anlamlıdır. Çünkü katma değer üretim derinliğini de dikkate alan faktör fiyatlarını da hesaba kattığı için sapmayı en aza indirir.⁴²

2.3.3. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları

KOBİ faaliyetlerinin devamı, pazar dinamiklerindeki değişikliklerin yanı sıra, rakip, tedarikçi veya alıcı durumundaki büyük firmaların davranış ve kararları gibi dış faktörlere de bağlıdır. Ölçek ekonomileri nedeniyle büyük firmaların karşısında dezavantajlı olan KOBİ'lerin aynı zamanda bazı avantajları da bulunmaktadır.

2.3.3.1. İşletme Sahibi Açısından

KOBİ'lerde işletme sahibi girişimci ve yöneticilik niteliklerini taşımakta bu da işletmeyi zaman alıcı koordinasyon ve karar verme süreçlerinin dışında tutup değişen pazar koşullarına hızla uyum sağlayabilmelerini kısaca esnek ve dinamik yönetim

⁴² Yörük, Ban, s.107

yapılarına sahip olmalarını sağlamaktadır.⁴³ Birçok KOBİ sahibi kendi işinin patronu olmaktan hoşlanır. İşlerini görürken özgür olmayı seven işletme sahipleri, böyle bir bağımsızlığa bağlı olan büyük sorumlulukları da üstlenmek zorundadırlar.⁴⁴ Bu sorumluluk bir dezavantajı birlikte getirir. KOBİ'ler daha çok aile işletmeleri olup, dışarıdan hizmet almaya güvenmemektedirler. Bu işletmeler kendi ihtiyaçlarını anlamada başarısızdır ve iletişim seviyeleri zayıftır. Bu durum yukarıda bahsettiğimiz avantajın bir dezavantaja dönüşmesine neden olup değişiklik hakkında alınan kararın yavaş olmasına neden olur. Yöneticilerin hepsi aile bireylerinden oluşur ve bütün gelişim kararlarını kendileri alıp sorumluluklarını paylaşmamakta direnirler.⁴⁵ Bu işbölümü eksikliği, sadece işletme sahibinin yönetim egemenliğini kaybetme korkusundan değil bu tür istihdamın pahalı olmasından da kaynaklanır. Yöresel pazarlarda faaliyet gösteren KOBİ'nin yüksek ücret ödeyerek profesyonel bir pazarlama elemanı istihdam etmesi bu elemanı şirket merkezinin bulunduğu ilde çalışmaya ikna etmesi olanaksızdır.⁴⁶

KOBİ'lerin yapıları gereği işletme fonksiyonları belirlenemediğinden uzun yıllar tedarik, pazarlama, personel, üretim ve yönetim fonksiyonları girişimcinin bilgi, beceri, eğitim ve yetenekleri ile orantılı olarak sınırlı bir kapasite ile yürütülmek zorunda kalmıştır.⁴⁷

2.3.3.2 Girişimcilik ve Esnek Üretim Açısından

Bu işletmeler girişimcilik kapasiteleri yüksek olmaları nedeniyle uluslar arası rekabet koşullarına uyumda azimli ve istekli davranış gösterirler. Aynı zamanda küçük yapıları değişikliklere adaptasyonlarını artırıp, kriz anlarında daha az zararla çıkmalarını sağlamaktadır.⁴⁸ Bu durum bazen riske dönüşebilmektedir. Bazı dönemlerde rekabet koşulları iyi iken, bazı dönemlerde talep birçok firma tarafından karşılanır hale gelebilir. Bu duruma hazırlıksız yakalanan işletme baştan rekabet gücünü kaybederek küçülme

⁴³ Tomur, s.15

⁴⁴ İzmit Ticaret Odası, **Türkiye Ekonomisinin Dinamik Gücü “KOBİ’ler**, İzmit: Yayın No.2002/1, Ağustos, 2005, s.5

⁴⁵ Nesrin Türel Şalvarcı, “KOBİ’ler Yerel Yönetimler Etkileşiminde Isparta Deri İşletme Sanayi Örneği”, **Yönetim Bilimleri Dergisi**, Çanakkale: Cilt 4, Sayı 2, 2006, s.188

⁴⁶ Sevinç Akbulak, Yavuz Akbulak, **Türkiye’ de Reel ve Mali Sektör**, İstanbul: Beta Yayınları, 2005, s. 749

⁴⁷ Ömer Dinçel, **Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası**, 2. Baskı, İstanbul: Timaş Yayınları, 1992, s. 367

⁴⁸ Dokuzuncu Kalkınma Planı, s. 38

sürecine girebilir.⁴⁹ KOBİ'ler genellikle tek bir ürün pazarında faaliyet gösterdiklerinden, üretim ve satış risklerini dağıtmaları ve/veya telafi edici fiyatlama politikaları uygulamaları sınırlı miktarda olmaktadır.⁵⁰

2.3.3.3. Makro Ekonomik İstikrar ve Piyasaya Uyum Açısından

Krize dayanıklılıkta büyük işletmelere kıyasla avantajlı görünen KOBİ'ler, ülkemizde 2001 krizinden bu yana, bu yargının aksine KOBİ'lerin ekonomik krizlerden oldukça şiddetli bir biçimde etkilenebileceğini göstermiştir. Denizli İli'nde küçük ve orta ölçekli tekstil firmaları üzerinde yapılan araştırmada, kriz sonucunda işletmelerin %54 ünün bankalarla daha az çalıştıkları, %52' inin işçi çıkarma yoluna başvurdukları ve %75' inin satışlarının azaldığı tespit edilmiştir.⁵¹ Ülkemizde KOBİ'ler gelişmiş ülkeler standartlarında bir finansman piyasasına, kuruluş aşamasından başlayan modern destek imkanlarına ve faaliyetlerini kolaylaştıracak çalışma ortamı sağlayacak mevzuata sahip değildirler. Makroekonomik dengelerdeki olumsuzluk değişmelere ve istikrarın sağlanmasında karşılaşılan güçlüklerle ilgili olarak teşvik politikasının yönlendirme gücü azalmış ve teşvik sisteminin hedefleri öngörülenin altında gerçekleşmiştir. Bu şartlarda faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler, ekonomik kesimden en olumsuz etkilenen kesim olmuşlardır.⁵²

2.3.3.4. Yatırım Maliyetleri Açısından

KOBİ'lerin bir diğer avantajı yatırım maliyetlerinin düşük olmasıdır. Bu nedenle çok çeşitli ürünleri düşük maliyetlerle üretebilirler.⁵³ Bununla birlikte üretim artışına paralel olarak maliyet düşürücü kazanımlar elde etme olanakları sınırlıdır.⁵⁴

⁴⁹ İzmit Ticaret Odası, s.7

⁵⁰ Tomur, s. 14

⁵¹ Famil Şamiloğlu, Mutlu Uygun, Özgür Gökmen, "Finansal Krizin Denizli İli'nde Tekstil Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ' lere Etkileri Üzerine Bir Araştırma", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı.16, Ekim 2002, s. 63-73

⁵² T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**, Ocak 2004, s. 13

⁵³ Gençyılmaz, s. 19

⁵⁴ Tomur, s. 14

2.3.3.5. Pazar ve Pazarlama Olanakları Açısından

Ürettiğini pazarlama konusunda KOBİ'ler dar piyasalarla sınırlıdır. Pazarlama kararları, düzenli bir pazar araştırması yaparak geleceğe yönelik talep eğilimlerini belirlemek yerine daha çok işletme sahibinin sezgi ve deneyimlerine dayanılarak alınır. Öte yandan karmaşık ve pahalı pazarlama kanalları kullanmak yerine daha çok müşteri ile doğrudan ilişki kurmaya dayanan satış yöntemleri, KOBİ'lerin büyük işletmelere göre sahip olduğu bir avantajdır. Böylelikle müşteri ilişkilerinin temelini oluşturan güven unsurunu oluşturmak kolaylaşırken müşteriyi de işletmeye bağlamak mümkün olmaktadır.⁵⁵

2.3.3.6. Teknoloji Düzeyi Açısından

KOBİ'lerin üretimde kullandıkları teknoloji düzeyleri büyük ölçekli işletmelere göre düşüktür.⁵⁶ KOBİ'lerin küçük ölçekli olmaları nedeniyle yeterli kaynak ve finansmana sahip olmamaları onların yeni teknoloji edinme, nitelikli işgücü istihdamı, araştırma geliştirme yapma ve bilgiye erişme de engellerle karşılaşmalarına neden olur.⁵⁷ Genel olarak işletmelerin gerçekleştirdiği AR-GE faaliyetlerinin miktarı ile pazardaki yoğunlaşma arasında pozitif bir ilişki bulunmamakta, ancak bazı durumlarda bu yönde bir bağlantı kurulabilmektedir. Buna göre rekabet politikalarının etkileri ve teknolojik gelişme arasında genel olarak negatif ilişki bulunmamakla birlikte, teknoloji yoğun sektörlerde büyük ölçekli firma yapısı ve yoğunlaşma kaçınılmaz olabilir.⁵⁸

2.3.3.7. Vergilendirme Açısından

KOBİ'ler vergilendirme rejimi bakımından da büyük ölçekli işletmelere göre dezavantajlı durumdadır. İşletme esasına göre defter tutan KOBİ'ler şüpheli alacak karşılığı ayıramamakta, hızlandırılmış amortisman yöntemini uygulayamamakta ve işletmede çalışan aile bireylerinin ödemelerini gider olarak matrahtan

⁵⁵ Akbulak, s. 749

⁵⁶ Gençyılmaz, s. 19

⁵⁷ Oya Erdil, Salih Zeki İmamoğlu, Halit Keskin, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Ürün Yeniliği ve Ar-Ge Faaliyetleri", *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, İstanbul: Cilt 5, Sayı 19, 2003, s. 21

⁵⁸ Tomur, s. 10-11

düşememektedirler.⁵⁹

2.3.3.8. Finansman Açısından

KOBİ'ler çoğunlukla kısa vadeli banka kredileri kullandıkları ve sermaye piyasası araçlarından etkin biçimde yararlanamadıkları için büyük ölçekli firmalara göre sınırlı sermayeye sahiptir. ⁶⁰ KOBİ'lerin finansal yapılarının zayıf olması, pazarlama politikalarında büyük işletmeler açısından onlara dezavantajlı bir konuma düşürmektedir.⁶¹

Yukarıda yer verilen KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajları, KOBİ'lerin ulusal ve uluslar arası piyasalarda büyük rakip firmalara karşı rekabetinde belirleyici rol oynamaktadırlar.

2.4. TÜRKİYE'DE ve DÜNYADA KOBİ'LERİN ÖNEMİ

KOBİ'ler ekonomilerde esas olarak iki temel işleve sahiptirler. İlk olarak KOBİ'ler büyük işletmelerle aynı nitelikteki ürünleri imal ederek piyasada rekabetçi bir ortam oluşmasını sağlarlar. İkinci önemli işlevleri ise büyük işletmelere tamamlayıcı mal niteliğinde ürün sağlamalarıdır. KOBİ'ler bir yandan büyük işletmelere rakip olarak onların ürettiği malı daha ucuza üreterek piyasanın rekabet ortamının iyileşmesini sağlarken bir yandan da büyük işletmeler için üretimi ölçek açısından yeterince cazip olmayan ancak nihai mal üretiminde kaçınılmaz olan ara mal ve mamullerin üretimini üstlenerek ekonomiye dinamizm getirmektedir.⁶²

KOBİ'ler büyük işletmelerin yapamadıkları ya da yapmak istemedikleri yeni ürünlerin, fikirlerin, süreçlerin ve hizmetlerin temel kaynağını oluşturmaktadırlar. Çünkü büyük işletmeler ölçek ekonomisinin maliyet avantajından yararlanmak amacıyla makine, araç, gereç ve işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar nedeniyle aynı ürünü uzun süreli üretme eğilimindedirler. Fakat KOBİ'lerin büyük ölçekli yatırımlara bağlı kalmak gibi bir sorunları bulunmamaktadır. Ölçek ekonomileri küçüktür ve büyük

⁵⁹ Akbulak, s.750

⁶⁰ Tomur, s. 14

⁶¹ Şalvarcı, s.188

⁶² Akbulak, Şagar, Tahtakılıç, s. 86

işletmelere göre esneklerirler.⁶³

KOBİ'lerin, ülkelerin sosyal ve ekonomik yapı özellikleri içinde, endüstrileşme, sağlıklı kentleşme, optimum dağıtım ve ticaret uygulamaları içinde önemli bir yerleri bulunmaktadır. Bölgeler arası dengesizliğin giderilmesinden, üretim kaynaklarının etkin olarak kullanılmasına kadar, ekonominin vazgeçilmez bir unsurudurlar. Bundan dolayı ülkelerin ekonomik politika ve stratejilerinin oluşturulmasında etkin bir rol oynamaktadırlar. KOBİ'ler yatırım, üretim, istihdam ve ödedikleri vergi açısından ekonomiye katkıda bulunurlarken, aynı zamanda, coğrafi açıdan ülkenin bütün bölgelerine dağılmış olmaları nedeniyle bölgesel kalkımda son derece önemli bir rol oynamaktadırlar.⁶⁴

Diğer ülkelerde de KOBİ'lerin önemi ülkemizdekilerle benzerlik göstermektedir. Önemlerin benzerliklerini şu şekilde sıralayarak görmek mümkün olacaktır.⁶⁵

- Emek yoğun teknoloji ile çalışma ve kaynak kullanımında etkili olma özelliğine bağlı olarak, ülke çapında istihdamı artırmaya ve işsizliği azaltmaya katkıda bulunurlar.
- Talep değişikliğine ve çeşitlerine kısa sürede ve daha kolay uyum sağlayabildiklerinden kriz dönemlerinde istikrarın sağlanmasına katkıda bulunurlar.
- Bölgeler arası ekonomik ve sosyal dengesizliklerin giderilmesinde yardımcı olurlar.
- Büyük sanayi işletmelerini yan sanayi olarak destekler.
- Mesleki eğitim alanında okul işlevi görerek sanayi sektörüne nitelikli eleman yetiştirirler.
- Tam rekabet koşullarına daha kolay uyum sağlama ve gelir dağılımı içinde orta sınıf rolü oynama yoluyla denge unsuru olurlar.

⁶³ Beytullah Yılmaz, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli", **Dış Ticaret Dergisi**, Ankara: Yıl 9, Sayı 33, Ekim 2004, s. 58

⁶⁴ Yılmaz, s.58

⁶⁵ Sanem Alkibay, Neşe Songür, İbrahim Ertürk, **Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi'ndeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Profili, Sorunları ve Çözüm Önerileri**, Ankara: KOSGEP- OSTİM, 1999, s. 3

- Üretim faktörleri mülkiyetinin toplumda yaygınlaşmasını sağlarlar.
- KOBİ'lerin ülke ekonomilerine katkılarını ayrı olarak incelersek şu şekilde bir özet çıkarmamız mümkün olacaktır.
- Ekonomik yapının çeşitlenmesini sağlarlar.
- Ülkedeki gelir dağılımında denge unsuru oluştururlar.
- Yeni fikir ve buluşların kaynağı olup sanayide gerekli olan esnekliğin sağlanmasında katkıda bulunurlar.
- İstihdama büyük oranda katkıda bulunurlar.
- Büyük işletmelere ara malı ve girdi sağlarlar.
- Küçük aile birikimlerinin ekonomiye girmesini sağlarlar.
- Ekonomide meydana gelen konjonktürel dalgalanmalara büyük işletmelere göre daha aza duyarlıdır.
- Teknolojik gelişmelerin kırsal yörelere ulaşmasını sağlayarak, üretim teknolojisinin kırsal bölgelerde de gelişmesine olanak sağlarlar.⁶⁶

1970'lere kadar çarpık bir yapının göstergesi olarak görülen KOBİ'ler, artık dinamiğin ve esnekliğin garantisi kabul edilmektedir. Tüketici taleplerine, teknolojik değişimlere, piyasa yapıları ve iç dinamiklerine kolayca uyum sağlayan KOBİ'ler yeni istihdam olanakları da yaratmaya başlamışlardır. KOBİ'ler istihdama katkıları, orta sınıf karakteri ve sosyal geçişi kolaylaştıran dinamik yapısı ile sosyal yaşantıyı olumlu etkilemektedirler.⁶⁷

2.4.1. KOBİ'lerin Dünya'da ve Türkiye'de Kapladığı Alan

Dünya ekonomisinde 1945-1970 döneminde, ekonomik kalkınma faaliyetleri büyük ölçekli işletmelere ağırlık verilerek yürütülmüş ve yukarıda bahsedildiği gibi, bu

⁶⁶Ömer Torlak, Nurullah Uçkun, "Eskişehir'deki KOBİ'lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesiti", **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Eskişehir: Cilt.5, Sayı.1, 2005, s. 202

⁶⁷Yeşilkaya, s. 114

süre içerisinde KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında avantajlarının olduğu fark edilmiştir. Birçok ülkede istihdam sağlama ve rekabet ortamının yaratılmasında, KOBİ'lerin rolü giderek artmaya başlamıştır. 1970 bunalımından sonra KOBİ'ler birçok ülkede, kaynakların ekonomik kullanımı, istihdam ve gelir dağılımına katkılarından dolayı makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır.⁶⁸

Avrupa Birliği'nde toplam işletmelerin %99,8'ini, istihdamın üçte ikisini oluşturan KOBİ'ler ekonomide önemli bir yere sahiptirler. KOBİ'lerin ekonomideki bu önemli yerleri göz önünde bulundurularak, desteklenmeleri ve ekonomiye sağladıkları katkının artırılması hedeflenmektedir.⁶⁹

Küçük işletmeler Avrupa ekonomisinin bel kemiği kabul edilmekte, yeni fikirlerin ve işlerin gelişmesi temelinde anahtar bir role sahip oldukları belirtilmektedir. Buna göre küçük işletmelerin gündemin ön sırasına alınması, yeni ekonomik stratejilerde Avrupa'nın başarıya ulaşmasını sağlayacaktır. Dinamik ve esnek yapısıyla KOBİ'lerin Avrupa Birliği'nde ekonomik büyüme, rekabet edebilirlik ve istihdam yaratmasının teşvik edilmesinde temel unsur oluşturduğu tüm üye ülkelere kabul edilmektedir.⁷⁰

AB'de özellikle 1970'li yıllardan başlamak üzere, istihdama, ekonomik ve teknik gelişmeye yaptığı katkılardan dolayı küçük ve orta ölçekli işletmeler giderek artan bir ağırlık kazanmaya başlamış ve bu gelişmeler sonucunda AB bünyesinde özellikle KOBİ'lere işbirliği anlaşmaları yapma ve uluslar arası birleşmelere gitme konusunda yardımcı olmak üzere bir birim, "İşletmeler Arası İşbirliği Merkezi" kurulmuştur. 1983 yılı AB tarafından KOBİ yılı ilan edilmiş, KOBİ eylem planları oluşturulmuş ve bu bağlamda somut ve sürekli destek mekanizmaları oluşturulmuştur.⁷¹ AB Komisyonu, toplulukta her yıl iki milyon işletmenin piyasaya girdiğini göz önünde bulundurarak bu işletmelerin istihdam sağlamadaki önemi üzerinde durmuşlar ve bu sebeple bu işletmelerin kuruluşundan büyüme aşamasına kadar desteklenmeleri

⁶⁸ Yılmaz, *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumdaki...* s. 143

⁶⁹ İktisadi Kalkınma Vakfı (İKVV), *Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası*, 3. Baskı, İstanbul: 15 soruda 15 AB Politikası Serisi, No: 5, Ağustos 2005, s. 6

⁷⁰ Çolakoğlu, s. 21-24

⁷¹ Ünsal Ban, *KOBİ'leri Niçin Kurtarmalıyız?*, Ankara: ASO Medya, Ankara Sanayi Odası Aylık Yayını, Mayıs 2006, s. 67-71

gerektiği sonucuna varmışlardır.⁷²

Tablo 7
Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Payları

ÜLKELER	Tüm İşletmeler İçindeki Payı %	Toplam İstihdam İçindeki Payı %	Toplam Yatırım İçindeki Payı %	Katma Değer İçindeki Payı %	Toplam İhracat İçindeki Payı %	Toplam Kredilerden Aldığı Pay %
A.B.D	97.2	50.4	38.0	36.2	32.0	42.7
Almanya	99.8	64.0	44.0	49.0	31.1	35.0
Hindistan	98.6	63.2	27.8	50.0	40.0	15.3
Japonya	99.4	81.4	40.0	52.0	38.0	50.0
İngiltere	98.8	36.0	29.5	25.1	22.2	27.2
Güney Kore	97.8	61.9	35.7	34.5	20.2	46.8
Fransa	97.0	49.4	45.0	54.0	23.0	48.0
Türkiye*	98.9	76.7	38	26,5	10	25**

Kaynak: OECD 2002, * KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2003, **BDDK 2007.

Çeşitli ülkelerdeki küçük işletmelerle ilgili ekonomik göstergelerin yer aldığı tablo 7 incelendiğinde, KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki payları ve istihdamda, toplam katma değer ve toplam ihracattaki paylarına bakıldığında önemleri daha iyi anlaşılacaktır.⁷³

Ele alınan ülkelerin hepsinde toplam işletmelerin neredeyse tamamını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Yukarıdaki tabloda gösterilen Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracattan ve kredilerden aldıkları pay diğer ülkelere göre düşüktür. Ancak yukarıdaki %10'luk ihracat payı yanıltıcıdır. Çünkü mevcut istatistiklerde sadece KOBİ'lerin kendi yaptıkları ihracat görünmekte, büyük işletmelerin dış ticaret şirketleri aracılığı ile

⁷² Kenan Ören, "Avrupa Birliği ve Türkiye'nin KOBİ'lere Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması: Nevşehir İlinde Bir Uygulama", Sivas: Cumhuriyet Üniversitesi İ.L.B.F. Dergisi, Cilt 4, Sayı 2, 2003, s.105-119

⁷³ Yörük, Ban, s. 17

yaptıkları ihracat ise görünmemektedir. Oysa KOBİ'lerin önemli miktardaki ihracatlarının büyük işletmelerin Dış Ticaret Şirketleri aracılığı ile yaptıkları bilinen bir gerçektir.⁷⁴ TUIK, BDDK, KOSGEB veritabanı-TIM kayıtlarının eşleştirilmesi sonucunda ihracattan alınan payın %16 kredilerden alınan payın ise %25 civarında olduğu görülmektedir.⁷⁵

Ayrıca KOBİ'lerin büyük şirketler aracılığı ile yaptığı ihracat da burada dikkate alınmamaktadır. Büyük boy işletmeler genellikle fason olarak çalışmakta, küçük işletmelere fason işler vermektedirler.

Türkiye'de KOBİ'ler, TUIK Genel Sanayi İş Yerleri Sayımı 2002 verilerine göre, Türkiye'deki tüm işletmelerin %99.89 unu oluşturmaktadır. İstihdam ettikleri işgücü Ortalama 3 milyon kişidir. KOBİ'ler Türkiye ekonomisinin toplam istihdamının %77' sini sağlamakta ve toplam katma değerinin %38'ni yaratmaktadır.⁷⁶

KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payları, yıllar içerisinde değişiklik göstermekle beraber, dolaysız %10 civarında seyretmektedir.⁷⁷ 2001 yılında Türkiye'nin gelirlerinin % 69.6'sını vergi gelirleri oluştururken bunun % 29 u gelir vergisidir. KDV ise % 31. 3 oranında yer kaplamaktadır. KOBİ' ler daha çok gelir vergisi mükellefi oldukları için ülkemiz vergi gelirlerinde önemli bir yere sahiptirler. Dolaylı bir vergi olan KDV'yi de dikkate alırsak 2001 yılı itibariyle vergi gelirlerinin yaklaşık %60'ını KOBİ'ler üstlenmektedirler.⁷⁸

⁷⁴ Yılmaz, *KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına...* s. 62

⁷⁵ Yeşim Akdeniz, "Büyüme ve Kalkınma İçin KOBİ Stratejileri", **V. KOBİ Zirvesi Seminer Notları**, Aralık 2007, http://www.kobizirvesi.org.tr/sunumlar/KOB%C4%B0'ler%20ve%20Kalite/yesim_akdeniz.ppt#376 , (20 Mart 2009)

⁷⁶ Türkiye İstatistik Kurumu (TUIK), **Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı**, Ankara: 2003

⁷⁷ Füsün Gökalp, Erhan Ada, Dilek Demirhan, "Gelişen Bilgi Teknolojilerinin KOBİ'lere Etkisi", Ankara: **Gazi Üniversitesi İ.İ.İ.B.F. Dergisi**, 8/2, 2006, s117-136

⁷⁸ Yılmaz, *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumdaki...*, s. 170

Yukarıda ele alınan rakamlarla gösterilmeye çalışılan KOBİ'lerin Türkiye' de kapladığı alan ve bu çerçevede bu işletmelerin Türk ekonomisi içerisindeki önemidir.⁷⁹

2.5. KOBİ'LERİN SIK KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

Gelişmiş ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin giderek artan önemine paralel olarak, gelişmekte olan ülkelerde de az sermaye ile çok üretim yapacak yatırımların kurulması bir zorunluluk haline gelmiş ve ekonomik politikalarda ön plana çıkmıştır.⁸⁰

KOBİ'lerin özellikleri incelenip, kapladığı alan dikkate alındığında, gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik büyüme ve gelişmeye sağladıkları önemli katkılara rağmen ciddi sınırlamalarla karşılaştıkları gözlenmiştir.⁸¹

KOBİ'lerin süregelen sorunlarını, birbirinden bağımsız olmamakla birlikte:

- İçinde buldukları ülke ekonomisinden kaynaklanan (Makro Düzeyde)
- Kendi zayıflıklarından kaynaklanan (Mikro Düzeyde)

olmak üzere iki grup halinde incelemek mümkündür.⁸²

⁷⁹ Çakmak Karaçay, s. 225

⁸⁰ İzmir Ticaret Odası, s.10

⁸¹ Cemile Çelik, Himmet Karadal, "KOBİ'lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: (Aksaray ve Mersin Örneği)", **Ç.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt 16, Sayı 2, 2007, s.119-138

⁸² M. Billur Akdeniz, "KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çerçeveleri ve Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları", s.7 <http://sbe.dpu.edu.tr/13/69-90.pdf> (14 Ocak 2009)

2.5.1. KOBİ'lerin Makro Düzeyde Karşılaştıkları Sorunlar

Ulusal ekonominin önemli bir bölümüne sahip KOBİ'lerin kendi örgüt yapıları, işleyişleri ve davranışlarından kaynaklanan Mikro sorunlar yanında ekonomik ve sosyal hayatın genel yapısı, işleyişi ve davranışlarından kaynaklanan makro sorunları da bulunmaktadır. KOBİ performansının istenilen düzeye çıkarılabilmesi için işletme düzeyindeki sorunların yanında ulusal düzeydeki sorunları da incelemek gerekmektedir.⁸³

2.5.1.1. Çok Taraflı Ticaret Anlaşmaları ve Düzenlemelerinin Rekabete Etkileri

Adam Smith rekabeti müşterilerin beğenisini kazanmak için işletmeler arasındaki savaş olarak tanımlamaktadır. Ona göre rekabet ekonomiyi en iyi şekilde yönetebilecek gizli bir eldir. Bununla birlikte, üretim maliyetlerini azaltıp ürün ve hizmetlerin kalitelerini artırma gibi avantajların yanında rekabet, firmaların karlılıklarının azalmasına hatta piyasadaki varlıklarının tehlikeye girmesine dahi yol açabilmektedir.⁸⁴ Piyasa düzeyinde ve firma düzeyinde rekabet aynı pazarda Pazar paylarını ve karlarını artırmak isteyen firmalar arasındadır. Firmaların rekabet gücü piyasadaki performanslarıyla birebir örtüşür.⁸⁵

Ulaşım, haberleşme ve bilgi işlem teknolojilerindeki gelişmeler sonucunda toplumsal, ekonomik ve kültürel düzenlemeler üzerinde mekansal uzaklıklardan kaynaklanan farklılıkların ortadan kalktığı bir toplumsal süreç oluşmuştur. Bu süreç küreselleşme denilmektedir.⁸⁶

Dünyada küreselleşme eğilimlerinin artması piyasalardaki rekabetin artmasına neden olmuştur. Devletin ekonomideki rolünün azalması, yabancı sermayenin, mal ve hizmetlerin serbestçe dolaşımı pazarlarda yer almak isteyen firmaları daha ucuz, daha kaliteli mallar üretmeye zorlamaktadır.⁸⁷ Buna paralel olarak yeni ortaya çıkan sınai

⁸³ Ahmet Zengin, "Makro İstikrar ve KOBİ'ler", **KKTC'de KOBİ'leri Güçlendirme Programı Tebliğ Metinleri**, Ocak 2002, s.1, www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_37.pdf, (11 Mart 2009)

⁸⁴ Sağbanşua, s.6

⁸⁵ Alpay Filiztekin, **Türkiye'nin Rekabet Endeksi**, İstanbul: EDAM-DELOITTE, 2009, s.3

⁸⁶ Kutlu, Eşkinat, *Dünya Ekonomisi*, s.232

⁸⁷ Aras, Müslümov, s. 23

yapıda yerel düzeyde entegre olan, belirli bir ürün etrafında uzmanlaşmayı ve coğrafi bir kümeleşmeyi içeren sanayi modelleri gelişmiştir. Üretimin esnek yapısı nedeniyle KOBİ'ler bu koşullarda büyük firmalarla birlikte var olabilmektedir. Ayrıca KOBİ'lerle büyük firmalar arasında hem yerel hem de uluslar arası düzeyde eklemlenme olanakları artmıştır.⁸⁸

Küreselleşme eğilimi hız kazanırken Türkiye'nin başarılı olabilmesi için dünya ekonomisine uyum sağlaması gerekmektedir.⁸⁹ Uluslar arası bütünleşme iki şekilde olmaktadır. Dünya Ticaret Örgütü (WTO) çalışmaları ile Gümrük Tarifeleri ve Genel Ticaret Anlaşması gibi anlaşmalara taraf olarak ve uluslar arası iktisadi birleşmelere katılarak.⁹⁰ Bölgesel ticaret anlaşmaları ise küreselleşen dünyamızda bölgeselleşme hareketleri gibi görünse de ülkelerin uluslar arası entegrasyonuna katkıda bulunmaktadırlar. Kimi düşünürlere göre bu bölgeselleşme hareketleri gelecekte en geniş anlamıyla oluşacak bir küreselleşmenin ilk aşamasını oluşturmaktadır.⁹¹ Kuzey Amerika, Latin Amerika, Avrupa, Afrika, Ortadoğu ve Asya-Pasifik bölgelerinde bu anlaşmaları görmek mümkündür. Ülkemiz bulunduğu bölge itibariyle birçok ülke ile ekonomik işbirliğine gitmektedir. Avrupa Birliği'ne adaylık ise politikalarda belirleyici bir rol üstlenmektedir. Entegrasyon süreçlerinde amaç daha iyi bir ekonomik refah seviyesine çıkmakken bu sürecin KOBİ'lere olumlu, olumsuz bir takım etkileri olmakta ve rekabet edebilirliğini büyük ölçüde etkilemektedir.

2.5.1.1.1. Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği'nin Etkileri

AB üye ülkelerin serbest rekabet edebildiği, açık piyasa ilkelerinin uygulandığı bir ekonomik sistemi oluşturma konusunda önemli mesafeler almış bölgesel nitelikli bir birliktir. AB'nin en önemli hedeflerinden biri Birlik içinde etkin bir rekabet ortamının sağlanması ve korunmasıdır. Bu rekabet ortamının sağlanması için, iç pazarda adil bir rekabet ortamı oluşturulmakta, diğer taraftan AB şirketleri dünya pazarındaki rekabet

⁸⁸ Filiztekin, s.7

⁸⁹ Oya Erdil, Adnan Kalkan, "KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin KOBİ'lerin Performanslarına Etkileri", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Yıl: 4, Sayı:7, Bahar 2007, s.103-122

⁹⁰ Nihat Aygün Sefer Çetinkaya, **KOBİ'ler Girişimciler ve Esnaflar İçin Devlet Destekleri, Krediler, Teşvikler Rehberi**, 2. Baskı, Ankara: Mavi Çizgi Yayıncılık, 2006, s.7

⁹¹ Kutlu, Eşkinat, s.309

güçlerinin azaltılmaması, hatta artırılması için desteklenmektedirler.⁹²

GB, Türkiye'nin Avrupa Topluluğu ile başlangıcı 1960'lara uzanan ortaklık ilişkisinin temel taşlarından biridir. GB'nin çerçevesi 1963 yılında yürürlüğe giren Ankara Anlaşması ile çizilmiş, detayları ise Katma Protokol ile belirlenmiştir ve 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla Türkiye-AB arasındaki GB tamamlanmıştır. Gümrük Birliği, Türk ticaret ve rekabet mevzuatı ile politikalarında çeşitli değişikliklere yol açmış Türkiye Ekonomisi için yeni fırsatlar yarattığı gibi çaba gerektiren unsurlar da doğurmuştur. GB'nin kabul edilmesinden sonraki süreçte dinamik ve statik etkileri çerçevesinde Türkiye ekonomisini etkilemesi kaçınılmaz olmuştur.⁹³

Rekabet edebilme gücü Gümrük Birliği ile işletmelerin varlığını sürdürebilmelerinde ilk sırayı almış bulunmaktadır. KOBİ'ler GB ile, sanayileşme ve teknoloji seviyesi yüksek Avrupa ülkelerinin sanayileri ile rekabet etme durumu ile karşı karşıya kalmıştır.⁹⁴ GB' ne girilmesi ile birlikte geliştirilmeye başlayan uyum politikaları ekonomik ortamı büyük ölçüde değiştirmiş ve bundan en çok KOBİ'ler etkilenmiştir.⁹⁵

Avrupa Birliği 2007-2013 yıllarını kapsayan kalkınma politikalarına 300 milyar Avronun üzerinde bir kaynak ayırmış durumdadır.⁹⁶ Bununla birlikte ülkemiz KOBİ'lerinin gelişmiş ülke standartlarında bir finansman piyasasına, kuruluş aşamasından başlayan modern destek imkanlarına kavuşturulması mümkün olmamıştır.⁹⁷ Türk KOBİ'leri aynı pazarda rekabet etmesine rağmen AB üreticilerine verilen çeşitli AB fonlarından ve hizmetlerinden aynı oranda yararlanmamaktadır. Bu nedenle Türk sanayisinin oturduğu yörünge üzerinde küreselleşmenin ve AB ile entegrasyonun sağladığı net avantajlardan tam olarak yararlanmamaktadır. Bunun için önce KOBİ'lerin rekabet edebilme ve yenilik yapabilme bağlamında makro ve mikro ekonomik, teknolojik ve örgütsel-yönetsel vb. sorunlarının çözülmesi ve rekabet gücü

⁹² Habib Yıldız, "Avrupa Birliği Ortak Rekabet Politikası ve Türkiye", **Akademik Bakış Dergisi**, Sayı:12, Yıl:2007, s.2

⁹³ Orhan Gündüz, Kemal Esengün, "Gümrük Birliğinin Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Dış Ticareti Üzerine Etkileri", **Gaziosman Paşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi**, 24(1), 2007, s.43-49

⁹⁴ Küçükçolak, s.21

⁹⁵ İsmail Seki, "Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Net İhracatı Üzerine Etkileri, 1985-2003", İzmir: 2005,s.5 http://www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/ismail_seki.pdf

⁹⁶ Filiztekin, s.8

⁹⁷ Devlet Planlama Teşkilatı (DTM), **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**, Ankara: Ocak 2004, s.13

kazanma potansiyeli bulunan KOBİ'lere seçilecek öncelikli sektörlerde uluslararası rekabet gücü kazandırılması gereklidir.⁹⁸

AB'nin Türkiye'nin en önemli ticaret ortağı olması, GB'nin etkilerinin incelenmesinin en önemli nedenidir. Türkiye'nin GB öncesi ve sonrası en önemli dış ticaret ortağı AB ülkeleridir. Türkiye ile AB arasındaki dış ticaret rakamları değerlendirildiğinde GB sonrasında ticaretin, Türkiye'nin AB'ye ihracatında sürekli bir artış kaydedilmesine rağmen, ithalat lehine bir dağılım gösterdiği saptanmaktadır. 1994 yılında ülkemizde yaşanan ekonomik kriz ve devalüasyonunun ardından GB ile uyumlu olmayan ekonomi politikalarının uygulanması Türk ihraç ürünlerinin fiyat rekabetini etkilemiş ve ithalat lehine dağılımında rol oynamıştır. Ayrıca 1998 yılında yaşanan Asya ve Rusya krizlerinin Avrupa ekonomilerinde yarattığı durgunluk bu dönemde Türkiye'nin AB ihracatının önemli bir bölümünü oluşturan malların AB'deki fiyat ve gelir hareketlerinden olumsuz etkilenmesi ihracat gelirlerinin düşük olmasının ve dış ticaret açığının büyümesinin bir başka nedenidir. Sonuç itibariyle oluşan dış ticaret açığının ne kadarının GB'den kaynaklandığını belirlemek oldukça güçtür.⁹⁹

Gümrük Birliği, Tarımsal ürünler dış ticaretini, özellikle ihracat değerlerini olumsuz yönde etkilemiştir. Bunun nedeni Türkiye'nin AB norm ve standartlarda üretim yapamayı ve ortak tarım politikasına uyum da sıkıntılar yaşanması olarak gösterilebilir. Türkiye, makro ekonomik dengeleri sağlamlaştırdığı, yapısal reformları tamamladığı, yabancı sermaye ve teknoloji transferini gerçekleştirdiği takdirde Gümrük Birliği ortamından optimum faydayı sağlayabilecektir.¹⁰⁰

2.5.1.1.2. BASEL II ve Olası Etkileri

Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS - Bank for International Settlements) bünyesinde faaliyet gösteren ve gelişmiş ülkelerin merkez bankaları ve banka denetim otoriteleri yetkililerinden oluşan Basel, Bankacılık Denetim Komitesi (BCBS- Basel Committee on Banking Supervision), bankacılık faaliyetleri ve bu faaliyetlerin düzenlenmesi ve denetlenmesi hususunda tavsiye mahiyetinde metinler yayımlar. Söz

⁹⁸ Kerim Ünal, "KOBİ'lere Yönelik Danışmanlık Hizmetleri", ", IV. KOBİ Zirvesi Seminer Notları, İstanbul: Aralık 2006, s.2, www.kobizirvesi.org.tr/02_02_b.doc (20 Nisan 2009)

⁹⁹ Seki, s.8

¹⁰⁰ Gündüz, Esengün, s.49

konusu metinler uluslararası bankacılık normlarını oluşturan önemli dokümanlardır. BCBS tarafından yayımlanan en önemli ve en kapsamlı metinlerden biri de, banka sermaye yeterliliklerinin ölçülmesi ve değerlendirilmesi hususunda 1988 yılında yayımlanmış olan Basel Sermaye Uzlaşısı (Basel-I) olarak bilinen dokümana ilişkin köklü değişiklikler Yeni Basel Sermaye Uzlaşısı'dır (Basel-II) olarak yeniden düzenlenerek 2004 yılında yayınlanmıştır. BASEL II, Bankalarda Risk Değerlendirmesi için ve bu riskleri kapsayacak sermaye tahsisi için oluşturulmuş yeni bir standarttır.¹⁰¹

Basel I sermaye uzlaşısı ile bankaların varlıkları bu varlıkların teminatını oluşturan unsurlar bazında risk ağırlığına tabi tutulmakta ve buna karşılık gelen minimum sermaye gereksinimi hesaplanmaktadır. Basel I kriterleri ülkemiz dahil birçok ülke tarafından benimsenmiştir. Ancak uygulanan sermaye standardının yeterince hassas bir risk ölçümü yapamaması banka sermayesini yalnızca kredi ve piyasa riskleri ile ilişkilendirilmesi, operasyonel risklerin bulunmasına rağmen değerlendirilmeye alınmaması, kredi riskini ölçmede tek bir yöntemin bütün bankalar için aynı olması, temel kredi risk kriterleri olarak OECD üyesi olup olmamasının değerlendirilmeye alınması, bankalar tarafından, firmalara verilen kredilerde risk yapısına bakılmaksızın, teminat yapısı dikkate alınarak değerlendirilmesi Basel I'in temel eksiklikleridir.¹⁰²

Basel II, bankalarda etkin risk yönetimi, denetim ve piyasa disiplini geliştirmek, sermaye yeterliliği ölçümlerinin etkinliğini artırmak ve bu sayede sağlam bir bankacılık sistemi oluşturmak ve dolayısı ile finansal istikrara katkıda bulunmak için oluşturulmuş bir düzenlemedir.¹⁰³

Basel II düzenlemelerinin üç temel kriteri bulunmaktadır. Bu üç kriter minimum sermaye yeterliliği, sermaye yeterliliğinin denetimi ve piyasa disiplini şeklinde sıralanmaktadır.¹⁰⁴

¹⁰¹KOSGEB, "BASEL II ve Yeni Sermaye Uzlaşısı", Ankara, 2007,s.1,

<http://www.kosgeb.gov.tr/Finansman/duyuru.aspx?dID=4>

¹⁰²Hatice Biçen Yılmaz, "BASEL II ve KOBİ'ler Üzerine Etkileri", **Paradoks Dergisi**, Yıl:3 Sayı:1, s.3 www.paradoks.org (14 Mart 2009)

¹⁰³Şenol Babuşcu, Adalet Hazar, "Basel II ve Şirketler Üzerine Etkileri 1", **Akademi Danışmanlık**, <http://akademiegitim.com.tr/makale.php?islem=detay&makaleid=51>, Erişim Tarihi 17 Mart 2009

¹⁰⁴Biçen Yılmaz, s.4

Asgari Sermaye Yüklülüğü: Bankaların maruz kaldıkları riskleri (kredi riski, piyasa riski, operasyonel risk) daha iyi ölçmek ve bunu en az sermaye düzeyi ile ilişkilendirmektir. Bu yaklaşımın ardında bankaların mali sağlamlık oranlarının güçlü olması ve böylece banka iflaslarının önüne geçilerek mali piyasalarda istikrarsızlığın yaşanmaması yatmaktadır

Sermaye Yeterliliğinin Denetimi: Ulusal ve uluslar arası denetim uygulamalarını güçlendirmektir. Bankaların sermaye durumunun genel risk profilleri ile uyumlu olmasını sağlayacak biçimde denetlenmesini ve gerekli tedbirlerin alınabilmesini amaçlamaktadır. Böylece denetim otoritesi, bankaların riskleri oranında sermaye tutmalarından sorumlu olacaktır.

Piyasa Disiplini: Şeffaf ve uluslar arası genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uyumlu finansal tablolar yolu ile piyasa disiplinini sağlamaktır. Bankalar gerekli tüm bilgileri zamanında ve şeffaf bir biçimde açıklamakla yükümlü olacak, böylece piyasa katılımcılarının değerlendirilmeleri mümkün olacaktır.

Kredi riskinin hesaplanmasında dört ayrı metot geliştirilmiştir. Bunlar Standart Yaklaşım, Basitleştirilmiş Standart Yaklaşım, Temel İçsel Değerlendirme Yaklaşımı (IRB), Gelişmiş İçsel Derecelendirme Yaklaşımı (Advanced IRB)'dir. Türkiye'de bu uygulamaya ilk olarak Standart yaklaşımla geçilecektir. İlerleyen yıllarda, yeterli istatistikî bilgi bulunması sonucunda daha ileri aşamalara geçebilecektir. Standart Yaklaşım'da kurumsal portföyde yer alan KOBİ'ler bağımsız kredi değerlendirme kuruluşlarınca verilen değerlendirme notlarına göre belirlenir. Perakende portföyünde yer alan KOBİ kredileri %75 standart risk ağırlığına tabi tutulmaktadır.¹⁰⁵

¹⁰⁵ Biçen Yılmaz, s. 5-6

Tablo 8
Standart Yönteme Göre Derecelendirme Sınıfları

Standart Yönteme Göre Derecelendirme Sınıfları(Perakende ve Diğer Firmalar İçin)		
Harici Derecelendirme Notu	Perakende Risk Ağırlığı	Diğer Firma Risk Ağırlığı
AAA'dan AA'ya kadar	%75	%20
A+'dan A'ya kadar		%50
BBB+'dan BB-'e kadar		%100
BB-'den Düşük		%150
Derecelendirilmemiş		%100

Kaynak: TOBB, TBB¹⁰⁶

Bir firmanın kurumsal KOBİ olarak tanımlanması için yıllık cirosunun 50.000.000 Avro, riskinin 1.000.000 Avron altında olması gerekmektedir.¹⁰⁷

Tablo 9
Basel II Standartları'nda KOBİ Sınıflandırması

Kredi Tutarı(EUR)	Yıllık Satış Cirosu(EUR)	Sınıflandırma
> 1.000.000	> 50.000.000	Kurumsal
> 1.000.000	< 50.000.000	Kurumsal-(KOBİ)
< 1.000.000	> 50.000.000	Kurumsal
< 1.000.000	< 50.000.000	Perakende-(KOBİ)

Kaynak: TOBB, TBB

2009 yılı itibariyle ülkemizde yürürlüğe girecek olan Basel II ile birlikte kredi kullanan KOBİ'lerin risk değerlendirilmesi belli kurallar ve standartlar çerçevesinde yapılacağından firmalar ticari faaliyetleri ile ilgili kayıtlarını gerek teminat koşulları gerek kullanacakları kredinin maliyeti açısından gerçekçi tutmak zorunda kalacaktır.

¹⁰⁶ Basel II Yönlendirme Komitesi, "KOBİ'ler İçin Yeni Kredi ve Finansman Kriterleri Basel IP" TOBB, TBB, [www.tbb.org.tr/turkce/duyurular/tbb/kobi/TOBB%20SUNUMU-28%2006%2005%20\(2\).ppt](http://www.tbb.org.tr/turkce/duyurular/tbb/kobi/TOBB%20SUNUMU-28%2006%2005%20(2).ppt), (17 Mart 2009)

¹⁰⁷ Biçen, Yılmaz, s.6

Söz konusu değişim bir altyapı maliyetini de beraberinde getirdiğinden krediye ihtiyaç duyulduğunda yüksek maliyetler ve zaman kaybı yaratacak simültane bir değişim yerine planlı bir yaklaşımla zaman içinde ticari faaliyetlerinin şeffaflık anlayışı içinde kayıt altına alınması konusunda çaba harcaması gerekmektedir.¹⁰⁸

Standart yaklaşım çerçevesinde bankalar tarafında kabul edilecek teminatlar aşağıdaki gibidir.¹⁰⁹

- Nakit, mevduat veya mevduat sertifikası,
- Altın,
- Borçlanma senetleri (derecelendirme notuna veya likit ve bankalar tarafından çıkarılmasına göre),
- Ana endekste ki (İMKB 100) hisse senetleri,
- Yatırım fonları,
- Ana endeks dışında, ancak organize piyasalarda işlem gören senetler,
- Ana endeks dışında ancak organize piyasalarda işlem gören senetleri de kapsamakta olan fonlar,
- Gayri menkul ipoteği (Söz konusu ipoteğin ikamet amaçlı ya da ticari amaçlı bir gayrimenkul üzerinde olmasına göre değişmektedir.).

Standart yaklaşımda KOBİ'lerin kullanacakları ticari amaçlı krediler için borçlunun ikamet ettiği gayrimenkulün ipotek alınması durumunda borçlunun tabi olduğu risk ağırlığı dikkate alınacaktır (perakende KOBİ için %75, kurumsal KOBİ için derecelendirme notuna gelen risk ağırlığı). Ticari amaçlı gayri menkulün ipotek alınması durumunda iki kriter göz önünde bulundurulmaktadır.

- Organize emlak piyasalarının olması,
- Bu türden krediler için takyit edilmiş (bir takım şartlara bağlanmış) temerrüt oranlarının aşılması.

Bu durumda teminatın kredi miktarını karşılayan bölümü için %50 risk

¹⁰⁸ İbrahim Arslan, "Basel Kriterleri ve Türk Bankacılık Sektörüne Etkileri", Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2007, s.65 www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/articles/2007/18/IBRAHIMARSLAN.PDF

¹⁰⁹ Biçen Yılmaz, s. 7

ağırlığına tabi tutulacak, kalan kredi miktarı için borçlunun risk ağırlığı uygulanacaktır. Konut finansmanı amacıyla tahsis edilen ve teminat olarak konut gayrimenkul ipoteği alınan krediler için risk ağırlığı (gelişmiş organize emlak piyasasının olması durumunda) %35 olarak dikkate alınacaktır. Ülkemizde henüz gelişmiş organize emlak piyasalarının kurulmuş olmaması büyük kayıp olarak karşımıza çıkmaktadır.¹¹⁰

Ülkemizde KOBİ'ler banka kredilerinin teminatında genellikle müşteri çek ve senetlerini kullanmaktadırlar. Standart yaklaşımda teminatları arasında müşteri çek ve senetleri yer almamaktadır. Ayrıca ülkemizde yaygın bir şekilde kullanılan alacağın temliki, araç ve taşıt rehini türündeki teminatlar Basel II kapsamında risk azaltıcı unsurlar arasında yer almamaktadır. İlk aşamada standart yaklaşımın kullanılacak olması nedeniyle KOBİ'lerin yukarıda belirtilen teminatları sağlamaları gerekmektedir. içsel yaklaşımda ülke kararına göre müşteri çek ve senetleri teminat olarak kabul edilebilir. Risk azaltıcı unsur olarak Basel II kriterlerinde A- veya üzeri derecelendirme notuna sahip gerçek ya da tüzel kişi kefaleti kabul edilmektedir. Ülkemizde maalesef A- veya üzerinde derecelendirme notuna sahip gerçek veya tüzel kişi bulunmamaktadır. Ülkemizde KOBİ'lerin Kredi Garanti Fonu teminatı karşılığında kredi kullandığı göz önünde bulundurulursa, KOBİ'lerin risk azaltıcı herhangi bir kefile sahip olmadıkları görülecektir. Zira Kredi Garanti Fonu'nun herhangi bir derecelendirme şirketinden alınmış bir notu bulunmamaktadır.¹¹¹

Basel II' nin yürürlüğe girmesi ile Basel I çerçevesinde geçerli olan OECD üyeliği ayrıcalığı kalkacak ve yerine Dışsal Derecelendirme Şirketleri'nin vereceği kredi dereceleri uygulanacaktır. Kredi verilen firmanın derecelendirme notu düştükçe, banka hem daha çok risk alacak, hem karşılık olarak daha çok sermaye tutacak ve dolayısıyla daha çok kaynağını getiriden mahrum bırakacaktır. Bağımsız derecelendirme kuruluşları ile bankalar tarafından derecelendirmeye tabi tutulacak olan KOBİ'lerin finansman sorunlarının temelinde, öz sermaye yapılarının zayıflığı yatmaktadır. Güçlü sermaye yapısına sahip KOBİ'lere verilecek kredilerin maliyetleri daha düşük olacaktır. KOBİ bilançolarının kredilendirmeye uygun olmaması, kayıt dışı işlemlerin bulunması,

¹¹⁰ Hasan Sezer, "Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri", **Basel II ve KOBİ'ler Çalışma Grubu, Bankacılar Dergisi**, Sayı:58, 2006, s.9, <http://www.tbb.org.tr/turkce/dergi/dergi58/Halkbank.pdf> (18 Mart 2009)

¹¹¹ Biçen Yılmaz, s. 8

KOBİ'lerin derecelendirme aşamasında yaşayacağı zorlukların başında gelmektedir. Basel II ile gelecek olan değişime uyum sağlayamayan KOBİ'lerin kredi maliyetlerinin artacağı ve ileriye yönelik planlar yapmalarının zorlaşacaktır.¹¹² Kayıt dışı ekonominin varlığında, milli gelir ve istihdam gibi makro ekonomik değişkenler tam ve doğru olarak ölçülemeyeceğinden bu değişkenlere dayalı olarak oluşturulan politikalar sapmalı sonuçlar verecektir. Bu ortamda kaynakların etkin dağılımı bozulacak, aynı sektördeki iş kolunda benzer koşullarda faaliyet gösteren kaynakların etkin dağılımı bozulacak, aynı sektördeki iş kolunda ve benzer faaliyet gösteren iki işletmeden birisi kayıt dışılık sayesinde hak etmediği halde rekabet üstünlüğü elde edebilecek, dolayısıyla yasalara uygun olarak faaliyet gösteren firmalar piyasa dışına itilebilecektir.¹¹³

Risk belirlenmesinde perakende ve kurumsal KOBİ tanımları dikkate alınacaktır. Tablo 9' da görüleceği üzere satışları 50 milyon Avro'dan düşük olan bir firma bir bankadan 1 milyon Avro'nun altında kredi kullanırsa "perakende" KOBİ olarak değerlendirilecek, başka bir bankadan 1 milyon Avronun üzerinde kredi alırsa "kurumsal" KOBİ olarak değerlendirilecek ve o portföyün riskine tabi tutulacaktır. Dışsal derecelendirmeye tabi tutulmamış kurumsal firmaların risk ağırlığı %100 olarak alınacak ve ülke risk ağırlığından daha iyi olmayacaktır. Eğer firmanın derecelendirme notu varsa ülke risk ağırlığından daha düşük olabilecektir. Perakende KOBİ'ler için ise risk ağırlığı %75 olacaktır.¹¹⁴

Ülkemizde de firmalarımızın büyük çoğunluğu dışsal derecelendirmeye tabi tutulmamış durumdadır. Basel II uygulamalarıyla birlikte hangi finansman yöntemi seçilmiş olursa olsun, bankaların kullandıkları İçsel Derecelendirme Yönteminde KOBİ'ler için kredi risk derecesine sahip olma zorunluluğu bulunmaktadır. Bir banka kredisi veya alternatif finansman kaynağı bulmak isteyen KOBİ'ler derecelendirme notuna sahip olmak zorundadırlar. Tüm derecelendirme yöntemlerinin gereksinim duyduğu esas dayanak finansal raporların şeffaflığıdır. Bu nokta KOBİ'ler için ciddi sorunları beraberinde getirmektedir. Türkiye'de KOBİ kategorisine giren veya kurumsal anlamda değerlendirilebilecek pek çok işletmenin finansal tabloları uluslar arası

¹¹² Murat Beşinci, "KOBİ'ler İçin Kritik Bir Dönemeç Basel II", İstanbul: 2002, http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=608, (18 Mart 2009)

¹¹³ Sezer, s. 27-28

¹¹⁴ Yılmaz, Biçen, s.10

standartlarda denetlenmemekte, şirketlerin yönetimi kurumsallaşmadan oldukça uzak yaklaşımlar sergilemektedir. Önümüzdeki dönemde bilançoları şeffaf olmayan ve yeterince kurumsallaşmamış reel sektör firmalarının bankalarla sorunlar yaşaması muhtemel görünmektedir.¹¹⁵

2.5.1.1.3. OECD, GATT, DTÖ, TRIPS' in Etkileri

Küreselleşen ekonomik ortamda girişimciliği ve KOBİ'lerin rekabet gücünü geliştirmek amacıyla 13-15 Haziran tarihlerinde İtalya'nın Bologna şehrinde OECD üyesi olan ve olmayan 48 ülkenin katılımıyla KOBİ'lerden sorumlu Bakanlar Konferansı gerçekleştirilmiş ve KOBİ'ler konusunda "Bologna Süreci" i başlatılmıştır. Tüm katılımcılar konferans sürecinde "Bologna Şartı" nı kabul etmiştir. Bu çerçevede KOBİ'lerin finans kaynaklarına erişimi sağlanacak, KOBİ işbirliği ağları oluşturulacak, KOBİ'lerle ilgili mevzuat basitleştirilecek, işlemler hızlandırılacak, adil bir vergi rejimi geliştirilecek, şeffaf rekabet politikası uygulanacak, kamu ve özel sektör arasında işbirliği sağlanacaktır. 2004 yılında İstanbul'da tekrarlanan toplantıda da benzer kararlar alınmıştır.¹¹⁶

İkinci Dünya Savaşının hemen sonrasında 1944 yılında, Amerika'nın Bretton Woods şehrinde yapılan toplantıda iki yeni örgüt kurulmuştur: İMF ve Dünya bankası. Savaş sonrası dağılan ekonomileri tedavi etmeye ve uluslar arası bir para sisteminin oluşturulmasına yönelik girişimlere 1960 yılında GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) eklendi. GATT ticaretin serbestleşmesiyle teknolojisi pek gelişmemiş olan yoksul ülkelerin yeni yeni ortaya çıkan sanayilerini korumalarını güçlendirmekteydi.¹¹⁷

Son çeyrek yüzyılda dünya ticaretindeki yaşanan gelişim ve değişimden fikri ve sınai mülkiyet konusunu da oldukça etkilemiş olup bu hakların tanınması ve korunması, ülkeler açısından araştırma ve geliştirmenin teşvik edilmesini sağlayarak teknolojinin yenilenmesi ve bunun diğer ülkelere ihraç edilmesini sağlaması noktasında oldukça önemlidir. Fikri ve Sınai mülkiyet haklarına ilişkin marka, patent, telif gibi

¹¹⁵ Beşinci, s.1

¹¹⁶ Yasemin Eralp İrten, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Önemi ve İkinci OECD-KOBİ İstanbul Bakanlar Konferansı", **Uluslar arası Ekonomik Sorunlar Dergisi**, Ankara: Sayı:14, Ağustos 2004, s. 28

¹¹⁷ Alvin Tofler, **Üçüncü Dalga**, İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi, Ağustos, 1981, s.136

kavramların dünya ticaretindeki gelişmelere paralel olarak 1880’lerde ülkeler nezdinde gündeme gelmiş ve bu tarihten itibaren çeşitli anlaşmalarla desteklenmiştir. Bu anlaşmalardan özellikle TRIPS dikkat çekicidir. Bu anlaşma DTÖ’nün (Dünya Ticaret Örgütü) dört temel kuruluş anlaşmasından biridir. Bu özelliği onu ülkelerin isteği üzerine imzalanan diğer anlaşmalardan ayırmakta ve direk bağlayıcı olarak tüm ülkelere nüfuz etmesini sağlamaktadır.¹¹⁸ Türkiye 1994 yılında yaşanan Gümrük Birliği Anlaşması süreci ile birlikte Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması ve ekli TRIPS anlaşmasını yürürlüğe koymuştur.¹¹⁹

Küreselleşmenin etkisiyle teknolojik yenilikler çabuk eskimekte veya dünyanın her hangi bir yerinde ortaya çıkan bir yenilik hemen taklit edilebilmektedir. Bu nedenle firmalar rekabet üstünlüğü sağlayabilmek için sürekli yeni ürün ve hizmetleri piyasa sunmak zorundadır. Bunun içinde Ar-Ge çalışmalarına ayrılan payın artması veya en azından yeterli düzeyde olması gerekir.¹²⁰ KOBİ’ler ve teknoloji transferi açısından ise bir madde göz önünde bulundurulmalıdır. Ticari değer taşıyan ticari sırların ve know-how gizliliğinin korunması ve dürüst ticari uygulamalara aykırı hareketlerin yasaklanması da TRIPS çerçevesinde düzenlenmiş bulunmaktadır. Bu hükümlerle birlikte, neredeyse bütün ikili ve çok taraflı yatırım-ticaret anlaşmalarında gerekçe bölümü altında yer verilen “teknoloji transferi” argümanı geçerliliğini kaybetmiş olmakta ve KOBİ’lerin zaten düşük seviyede olan teknoloji seviyelerinin teknoloji transferi yoluyla iyileştirilmesi de giderek zor hale gelmektedir.¹²¹

Bilimsel ve teknolojik ilerlemeler, ulusların rekabetçi üstünlüklerini belirleyen temel faktörler arasında yer almaktadır. Ar-Ge harcamalarının GSMH’ ya oranı dikkate alındığında, İsveç’te 3.59, Almanya’da 2.26, Fransa’da 2.32, İngiltere’de 1.94’tür. Türkiye’de bu oran 0.45 olup oldukça düşüktür.¹²² Patent oranlarının gelişmekte olan

¹¹⁸ Fatih Uzun, “Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları Kavramına Genel Bir Bakış ile TRIPS Anlaşması Modeli ve FİSAUM”, s. 4,5, <http://www.ceterisparibus.net/arsiv.htm>, (4 Mart 2009)

¹¹⁹ Ummuhan Gökova, Kurtuluş Bozkurt, “Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakkı (FSMH) Olarak Patentler: Dünya ve Türkiye Açısından Tarihsel Bir Bakış”, **Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İlke)**, Sayı: 17, Güz 2006,s.7

¹²⁰ Özlem İpekçil Doğan, Mehmet Marangoz, “KOBİ’lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunları ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama”s.7, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kobi.doc>, (26 Ocak 2009)

¹²¹ Selim Yılmaz, “Tekelleşmeyi Patent Altına Alan En Önemli Anlaşma TRIPS”, <http://www.antimai.org/mkl/sy04trips.htm>, (4 Mart 2009)

¹²² Nilüfer Karacasulu, “Türkiye’deki Bilimsel ve Teknolojik Göstergeler”, Ankara: **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 15,

lkeler aleyhine olan durumu uluslar arası anlaşmaların gerek gelişmekte olan ülkeler ve gerek bu ülkelerdeki küçük ve orta ölçekteki işletmeler açısından önemlidir. TRIPS anlaşması ile on binlerce senenin birikimiyle oluşturulmuş geleneksel bilgi birikimi birkaç büyük uluslar arası işletmenin eline geçerken, patenti alınmış her türlü araştırma geliştirme çabası yasaklanmış duruma gelmektedir.¹²³ TRIPS Anlaşmasının temel mantığının nasıl işlediği ve sermayeler arası rekabet savaşındaki yerinin ne kadar önemli olduğunu kısaca anlatmak için 1500 metre koşusu ve 20 yarışçı örnek olarak alınabilir. TRIPS Anlaşmasına göre bu koşuya katılan yarışçıların 2-3 tanesi 700 metreden, 4-5 tanesi 400 metreden ve geriye kalanları da 0 –100 metre arası bir mesafeden yarışa başlamak zorundadır. TRIPS Anlaşması bir anlamda Tekel Haklarını korumaktadır.¹²⁴

Rekabet baskısı ve yeni pazar arayışı nedenleriyle hissedilen teknolojik ihtiyaçlar, ülkenin mevcut yapısal koşullarında ekonomik talebe dnşemediğinden ve bu ihtiyaçları karşılayıcı “know-how” hizmetleri sunan kesim ile tüketecek kesim arasında ticari bağlar gelişmediğinden, Türkiye’de piyasa mekanizmasının sonucu olarak teknoloji düzeyinin yükseltilmesi yoluyla rekabet gücü kazanımı ortaya çıkmamıştır.¹²⁵

Ulusal ve uluslar arası pazarda rekabet avantajı sağlamak ve bu avantajı süreklileştirmek isteyen işletmeler, pazardaki diğer işletmelerden daha kaliteli ürünü daha kısa sürede üretebilecek teknolojiyi seçmek zorundadır.¹²⁶ Yeni rn, süreç ve fikir geliştirmede teknolojinin önemli bir etkisi bulunmaktadır. Teknoloji, var olan inovasyon teorilerinin değişimine etki etmekte ve organizasyonların inovasyon çalışmalarını da etkilemektedir. KOBİ’lerde müşterilerin özel ihtiyaçlarını belirlemek ve bu doğrultuda harekete geçmek için ihtiyaç duyulan en önemli unsur teknolojidir.¹²⁷

Ekim 1999 s.39

¹²³ WTO, “Agreement On Trade-Related Aspects Of Intellectual Property Rights”, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_04c_e.htm#5

¹²⁴ Yılmaz, *Tekelleşmeyi Patent Altına...*, s. 1

¹²⁵ Akdeniz, s.10

¹²⁶ zlem İpekđil Doğan, “Kalite uygulamalarının İşletmelerin Rekabet Gücü zerine Etkisi”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Yayınlanmış Doktora Tezi**, Cilt: 2, Sayı: 1 Ocak-şubat-Mart, s.15

¹²⁷ znur Bozkurt, Hümeyra Taşoğlu, s.6

Ar-Ge'ye kaynak ayırmayan, teknoloji üretmeyen ve dar olan teknolojik kapasitelerini modernize etme konusunda bile önemli sorunlar yaşayan KOBİ'ler, yeni ürünler ve üretim yöntemleri arayışı yoluyla rekabet güçlerini koruyacak teknolojik değişimi gerçekleştirmekten oldukça uzaktır. Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin, ihracat performanslarındaki zayıflık, bu firmaların rekabet güçlerinin önemli bir belirleyicisi olan, teknolojik kapasite ve yeteneklerinin dar olmasının bir sonucudur.¹²⁸

2.5.1.2. Makro Ekonomik İstikrar ve Ekonomik Krizlerin Etkileri

Finansal istikrarsızlık son on yılda dünya ekonomisinin en belirgin özelliği haline gelmiştir. Kısa aralıklarla ortaya çıkan ve birbirini izleyen krizler, bilhassa gelişmekte olan ülkelerin reel ekonomileri üzerinde kalıcı etkiler bırakmaktadır.¹²⁹ Esnek yapılarıyla küresel rekabette ülkemizin önünü açacak konumda olan KOBİ'lerin en büyük sorunu ekonomik istikrarsızlıktır.¹³⁰

Altan ve Bezirci'nin araştırmasına göre kriz KOBİ'leri olumlu ve olumsuz olmak üzere iki şekilde etkiler.¹³¹

Olumlu etkileri: Yeni pazar arayışları, dış pazarlara açılma gereği, maliyetlerin azaltılması gereği, öz kaynakların öneminin anlaşılması, kalitenin önem kazanması, Ar-Ge'nin önem kazanması.

Olumsuz etkileri: Merkezi yönetim nedeniyle yaratıcılığın azalması, örgüt içi çatışma ve gerilimin artması, finansal sorunların ve işten çıkarmaların artması, çalışanların motivasyonunun düşmesi, sabit giderlerin ve atıl kapasitelerin artması, teknolojik yenilenmenin durması, güven ortamının sarsılması.

KOBİ'ler genel olarak büyük işletmelere kıyasla, esnekliği fazla ve krizlere dayanıklılığı yüksek şirketler olarak bilinmektedirler. Ancak ülkemizde 2001 yılında yaşanan kriz bu yargının aksine KOBİ'lerin ekonomik krizden oldukça şiddetli biçimde

¹²⁸ Demir, Sütçü, s.83

¹²⁹ Nıfset Uzay, "2001 Krizinin Kayseri'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Üzerine Etkileri", Nevşehir: **I. Orta Anadolu Kongresi**, Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001, s.441

¹³⁰ Zengin, s.5

¹³¹ Mikail Altan, Muhammet Bezirci, "Ekonomik Krizlerin KOBİ'ler Üzerine Etkisi: Karaman Örneği", Nevşehir: **I. Orta Anadolu Kongresi**, Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001, s.458-59

etkilenebileceğini göstermiştir. Denizli İli'nde küçük ve orta ölçekli tekstil firmaları üzerinde yapılan araştırmada kriz sonucunda işletmelerin % 54'ünün bankalarla daha az çalıştıkları ve % 75'nin satışlarının azaldığı tespit edilmiştir.¹³² Ekonomik krizler sonucunda, Türk parası aşırı değer kaybetmiş, ithal girdi fiyatlarının yükselmesi ve iç talebin azalması sonucu üretim düşmüş, ihracatı destekleyici önlemler zamanında alınmamış ve ekonomide güven sorunu oluşmuştur.¹³³ Firmalar krizi atlattıkları için üretimlerini azaltmış, bu da yatırım oranlarının düşmesine neden olmuştur. Bu durum istihdamı da etkilemiş, istihdamda büyük gerileme yaşanmıştır.¹³⁴ 2008 yaz aylarında başlayan ve halen devam eden küresel boyuttaki kriz ise KOBİ'leri derinden etkilemeye devam etmektedir. Finansal piyasalarda ortaya çıkan bu kriz varlıkların(hisseler, gayrimenkuller, emtia vb) giderek eridiği, durgunluk ve işsizliğin giderek arttığı bir sürece dönüşmüştür. Tüm piyasalarda talep ve kredi daralması yaşanırken tüketiciler, yatırımcılar ve şirketler ciddi bir güven krizinin içine girmiştir. KOBİ'ler yaşanan talep ve kredi daralmasından daha ağır ve hızlı bir şekilde etkilenmektedir.¹³⁵

Özellikle yüksek enflasyonun ve krizlerin olduğu dönemlerde KOBİ'lerin özkaynakları giderek azalmaktadır. İşletmeler üretim faaliyetlerini sürdürürken, genelde ihtiyaç duydukları emek dahil tüm üretim girdilerini peşin ödeme ile sağlamakta, ancak ürünlerini belirli vadelerle piyasaya sunma durumunda kalmaktadırlar. Ekonomik istikrarsızlık ve piyasada baş gösteren tıkanıklık, işletmelerin tahsilatlarını aksatmakta, hatta bazen hiç tahsilat yapamama gibi bir durumla karşı karşıya bırakmaktadır. Nakit sıkıntısının baş göstermesi, işletmeleri maliyeti yüksek finans kaynaklarına yöneltebilir ya da çok ciddi darboğaz içerisine sokmaktadır. Enflasyonun baskısı altındaki bir ekonomide, üretim maliyetleri yükseltmekte, işletmelerin özkaynakları erimektedir. Sabit varlık yatırımı yapıp, belli bir üretim ve satış kapasitesine ulaşan işletme, enflasyonist dönemlerde aynı işi döndürebilmek için daha büyük bir sermaye sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır.¹³⁶

¹³² S. Akbulak, Y. Akbulak, s.757

¹³³ KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2004, s.13

¹³⁴ Uzay, s.444

¹³⁵ Hüseyin Yıldız, "Krizin KOBİ'lere Yansımaları", Aralık 2008, <http://muhasabeturk.org/yazarlar/416-huseyin-yildiz-kose-yazilari-makaleleri/8800-krizin-kobilere-yansimasi-31-aralik-2008.htm> (14 Mart 2009)

¹³⁶ Mevlüt Karabıçak, Nihat Altuntepe, "KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanı", Nevşehir: **I. Orta Anadolu Kongresi**, Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001, s.369

Özellikle kriz dönemlerinde alacakların tahsil edilememesi KOBİ'lerin karşılaştıkları bir diğer sorundur. Çalışma sermayesini yüksek alacak riskini düşük tutmayan şirketlerde alacak tahsil zorluğu sorunu daha keskin hissedilmektedir.¹³⁷

2.5.1.3. Finansal Ortamın Yetersizliği

Ülkemizin özellikle son yıllarda içinde bulunduğu ekonomik koşullar ekonomideki birimlerin karar alma süreçlerini etkilemekte, gelecekle ilgili planlama yapmalarını güçleştirmektedir. Ekonomideki yeniden yapılanma süreci, bankacılık sektöründeki krizler, uygulanan para ve kur politikası ile maliye politikası, işletmeleri finansal kaynak bulma ve finansal planlama yapmalarında çok dikkatli olaya zorlamakta, hatalı kararlar almamaları için yatırım politikalarını tekrar tekrar gözden geçirmeleri gerekmektedir. ekonomideki kırılganlık tüm bireyleri olduğu gibi KOBİ'leri de önemli ölçüde etkilemekte, zaten var olan finansman sorunları nedeniyle varlıkları tehlikeye düşmektedir.¹³⁸

KOBİ'lerle ilgili yapılan çalışmalarda özellikle vurgulanan bir nokta KOBİ'lerin toplam kredilerden aldıkları paydır. Aslında bu durum tek başına KOBİ'lerin mali sistemden dışlanması gibi bir durum olmayıp, kamunun mali piyasalardaki ağırlığının bir sonucudur. Bununla birlikte aslında reel kesimi finanse etmekle görevli olan bankacılık kesimi topladığı mevduatın yaklaşık %62 'sini kamu harcamalarının finansmanı için devlete borç olarak vermekte kalan kısım ise büyük ölçekte daha az riskli olan büyük ölçekli firmalarca paylaşılmaktadır. Devletin borçlanma gereksinimin yarattığı "Dışlama Etkisi" bir yandan özel sektörün ulaşabileceği kaynakları azaltmakta, diğer yandan ürünlere olan talebi daraltmaktadır. Talep daraldığında ise her şirket için daralmakta, büyük ve küçük işletmeler açısından bir farklılık göstermemektedir. Büyük işletmelere oranla düşük bir üretim düzeyinde kara geçen KOBİ'lerin bu daralma sonucu işyerlerini kapatma yoluna gitmeseler bile son derece olumsuz yönde etkilendikleri kuşku götürmemektedir.¹³⁹

¹³⁷ S. Akbulak, Y. Akbulak, s.754

¹³⁸ Koçyiğit, s.2

¹³⁹ S. Akbulak, Y. Akbulak, s.753

Bazı ülkelerde KOBİ borsaları ana borsadan ayrı bir tüzel kişilik olarak yapılanmaktadır. Bunun nedeni KOBİ'lerin ana piyasada işlem görmesine izin verilmemesidir. Çünkü daha riskli olduğu düşünülen KOBİ'ler ana piyasanın volatilitelerini artırmaktadır, bununla beraber ana pazarı KOBİ'lere açmak için kotasyon koşullarında KOBİ'lerin ihtiyaçlarına uygun bazı farklılaştırmalar yapmak gerekmektedir. Bununda genel olarak piyasanın kalitesini düşüreceği ve risk algılamasını artıracığı düşünülmektedir.¹⁴⁰

Türkiye'de KOBİ'lerin sermaye piyasalarına katılımı ile ilgili çeşitli yönetmelikler yürürlüğe girmekte, SPK tarafından bu çalışmalar yürütülmekle birlikte KOBİ borsasına yönelik bir gelişme olmamıştır. Şu an İMKB'de KOBİ'lere yönelik "İkinci Ulusal Pazar" ve "Yeni Ekonomi Pazarı" bulunmaktadır. İkinci Ulusal Pazarın amacı İMKB Kotasyon Yönetmeliğindeki kotasyon koşullarını sağlayamayan şirketler ile gelişme ve büyüme potansiyeli taşıyan KOBİ'lerin sermaye piyasalarından kaynak temin etmelerine olanak sağlamaktır. Yeni Ekonomi Pazarı'nın oluşturulmasındaki amaç ise telekomünikasyon, bilişim, elektronik, internet, bilgisayar üretim, yazılım ve donanım, medya Borsa Yönetim Kurulu'nca kabul edilecek benzeri alanlarda faaliyet gösteren teknoloji şirketlerinin sermaye piyasalarından kaynak elde etmelerini sağlamak ve söz konusu şirketlerin hisse senetlerinin Borsa'da güven ve şeffaflık ortamında , organize ikincil piyasada işlem görmesini sağlamaktır. Bu piyasaların şu an için etkin olarak çalışmaları söylenememekle birlikte, KOBİ'lerin sermaye piyasalarından yararlanmaları kendilerine yarar sağlayacağı gibi ülkemizdeki sermaye piyasalarının gelişmişlik düzeyini de artıracak, kayıt dışı ekonomi engellenebilecektir.¹⁴¹

2.5.1.4. Kanun ve Mevzuat Sorunları

Küçük işletmelerin sorunlarının önemli bir kısmını da kemikleşmiş hukuki ve kurumsal düzenlemeler oluşturmaktadır. Bürokratik engellerin ve uyulması gereken formalitelerin çokluğu girişimciyi atılımdan uzaklaştırmakta varolan küçük işletmelerin ise gelişimlerini engellemektedir.¹⁴² KOBİ'lerin karşılaştığı mevzuat hükümlerinden

¹⁴⁰ TSPAKB(Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Derneği), **Dünya Uygulamaları Çerçevesinde KOBİ Borsaları**, Ocak, 2006, s. 11

¹⁴¹ Koçyiğit, s.15-21

¹⁴² Akdeniz, s.10

bazıları gerçekten yanlış ve gereksiz yere getirilmiş, bazıları ise doğru yere getirildiği halde, zamanla değişen koşullar bu hükümlerin doğruluğunu kaybetmelerine neden olmuştur.¹⁴³

Ülkemizde genelde, kanun, tüzük ve yönetmelikler küçük işletmeler tarafından anlaşılacak kadar karışıktır. Küçük işletmelerin çoğu, orta ve büyük işletmelerde olduğu gibi gelir vergisi, geçici vergi, katma değer vergisi, mahalli idarelere ödenen vergi ve harçlar ile değişik adlar altında alınan fonlara doğrudan doğruya muhatap olmaktadır. Bu gibi işlemlerin takibi ve zamanında yerine getirilmesi oldukça güç olmakta ve yılın yaklaşık bir aylık bölümü bu gibi işlemlere ayrılmaktadır.¹⁴⁴

2.5.2. Mikro Düzeyde Karşılaşılan Sorunlar

Gelişmekte olan ülkelerin küçük ve orta büyüklükteki firmaların sorunlarını Türkiye'den yola çıkarak incelenecektir.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerin yaşadığı problemler, KOBİ'lerin gelişebilmeleri, uluslar arası pazarda rekabet gücü kazanabilmeleri önünde temel sorunu oluşturmaktadırlar.

2.5.2.1. Finansal Sorunlar

2.5.2.1.1. Özkaynak Yetersizliği ve Kredi Kullanmada Karşılaşılan Güçlükler

Türkiye'de ve dünyada KOBİ'lerle ilgili çalışmalarda, işletmelerin karşılaştığı sorunların başında finansman sorunlarının olduğu görülmektedir.¹⁴⁵ KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal sorunları önem derecelerine göre sıralarsak sorunların başında nakit para sıkıntısı gelmekte bunu piyasa durgunluğu, kredi faizlerinin yüksekliği, sermaye yetersizliği ve kredi bulamama gibi sorunlar izlemektedir.¹⁴⁶ Ayrıca kredi faiz oranlarının yüksek ve değişken olması, ekonomik istikrarsızlıktan dolayı yatırım girdi maliyetlerini ve getirilerini tahmin etmede zorlanmaları önemli finansal sorunlara neden

¹⁴³ Çelik, Karadal, s.122

¹⁴⁴ İzmir Ticaret Odası, s.20

¹⁴⁵ C. Çelik,H. Karadal, s.121

¹⁴⁶ Torlak, Uçgun, 2005, s 209

olmaktadır.¹⁴⁷

Tablo 10
KOBİ'lerin Finansman Sorunları

Finansal Sorunlar	%
Maliyetlerdeki Değişkenlik	27.0
Tahsilatlardaki Gecikme	25.0
Yüksek Faiz Oranları	18.0
Net Varlıklardaki Yetersizlikler	16.0
Satışlarda Azalma	14.0

Kaynak: Kuruüzüm, 1998¹⁴⁸

KOBİ'lerin finansman yapısının temel özelliklerinden biri net varlıklar üzerinde yoğunlaşmış dış finansman kaynaklarından yararlanmak istememesidir. Sarıaslan'ın çalışmasına 1994 deki çalışmasına göre KOBİ'lerin dış finansman kaynaklarından yararlanma oranı % 28,6 dolayındadır.¹⁴⁹

KOBİ'ler faaliyetlerini büyük oranda öz kaynakları ile finanse etmekte ikinci bir finansman aracı olarak ise ticari bankaları kullanmaktadır. Diğer finansman araçlarını ise pek kullanmamaktadır.¹⁵⁰

KOBİ'lerin üretim, pazarlama, personel, Ar-Ge, reklam ve halkla ilişkiler gibi yönetim işlevindeki sorunları, finansman sorunu olarak işletmede yeniden ortaya çıkmaktadır. Çünkü belirtilen yönetim işlevleri, KOBİ'lerin nakit akımını etkilemekte, nakit giriş ve çıkışı arasındaki zaman ve tutar uyumsuzluğu işletmelerin finansal

¹⁴⁷ Yusuf Demir, Abdullah Sütçü, "Kriz Sonrası Isparta Orman Endüstri KOBİ'lerinin Üretim, Teknoloji ve Finansman Sorunları'nın Analizi", **Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi**, Seri: A, Sayı: 2, 2002, s. 79-96

¹⁴⁸ Orhan Kuruüzüm, **SME's in Turkey: A Structural Evaluation**, Ankara: Friedrich Naumann Foundation, 1998

¹⁴⁹ Halil Sarıaslan, **Türkiye Ekonomisinde KOBİ'ler**, Ankara: TOBB, 1996

¹⁵⁰ Ertan Oktay, Alptekin Güney, "Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri", **KKTC: Doğu Akdeniz Üniversitesi 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu**, Ocak 2002, s.4

sorunlar yaşamasına neden olmaktadır. KOBİ'lerin finans sorunlarının çeşitli yöntemlerle çözümlenmesi geçici olmakta, diğer işlevlerinin, özellikle üretim ve pazarlama sorunlarının çözülememesi finansman sorununu tekrar ortaya çıkarmaktadır.¹⁵¹

Türkiye'de KOBİ'lerin kredi hacminden yararlanma oranları, istihdama ve üretime katılma paylarına göre çok düşük bir seviyede (yaklaşık % 5) kalmaktadır. KOBİ'lere hizmet verecek finansal piyasa imkanları da geliştirilememiştir.¹⁵²

¹⁵¹ Murat Koçyiğit, **Türkiye'de KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Finansmanı ve KOBİ Borsalarının Uygulanabilirliği**, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu, Haziran 2005, s.3

¹⁵² KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2004, s. 37

Tablo 11
Kredilerin Dağılımı

Kredilerin Dağılımı					
Kredinin Türü	2000	2001	2002	2003	2004/03
İskonto ve İştirak Senetleri	0.44	0.50	0.66	0.47	0.45
İhracat Kredileri	19.44	22.32	19.81	18.36	17.14
İthalat Kredileri	0.03	0.06	0.01	0.01	0.03
İhracat Garantili Yatırım Kredileri	2.27	3.37	3.53	2.88	2.58
Diğer Yatırım Kredileri	3.24	4.73	3.93	2.90	2.87
İşletme Kredileri	2.25	2.95	14.96	12.70	16.28
İhtisas Kredileri	7.92	2.27	1.53	2.28	2.90
Fon Kaynaklı Krediler	8.68	9.26	8.43	7.71	7.39
Tüketici Kredileri	15.21	5.80	6.75	14.73	17.81
Kredi Kartları	7.12	6.24	9.35	11.44	11.73
Müşteri Adına Menkul Değer Alım Kredileri	0.02	0.03	0.06	0.03	0.07
Altın Kredileri	0.19	0.22	0.20	0.36	0.27
Factoring İşlemlerinden Alacaklar	0.00	0.00	0.00	0.11	0.05
Diğer Krediler	33.19	42.24	30.79	26.02	20.43
Toplam Krediler	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: BDDK

Bankacılık sektörü, özel sektöre kredi verirken ağırlığı ihracata yönelik kredilere vermektedir. Daha çok iç pazara yönelik faaliyette bulunan KOBİ'lerin bu grup kredilere ulaşması mümkün gözükmemektedir.¹⁵³

Öz kaynakların yetersiz olduğu durumlarda işletmeler dış kaynaklara yönelmektedir. Ancak KOBİ'ler para ve sermaye piyasalarından gerektiği gibi

¹⁵³ S. Akbulak, Y. Akbulak, s.756

yararlanama olanağına sahip değillerdir. Bu konuda KOSGEB'in yaptığı bir araştırmaya göre, KOBİ'ler bankalardan kredi kullanırken en çok ipotek ve kefalet sorunu ile karşılaşmaktadırlar.¹⁵⁴ Genellikle KOBİ'lerin öz kaynakları teminat vermeye yetmediği ve bu bakımdan kaynak verenlere yeterli teminat veremedikleri için, piyasalardan dış kaynak bulmaları oldukça sınırlı düzeyde kalmaktadır.¹⁵⁵

KOBİ'lerin gereksinim duydukları kısa vadeli kaynak için finans kuruluşları kendi kaynaklarını kullandırma konusunda fazla istekli davranmamaktadırlar. Çeşitli bankalar KOBİ'lere yönelik kısa süreli işletme kredisi çalışmaları olmakta fakat bu kredilerde de KOBİ'ler vade, limit, faiz oranı sorunu yaşamaktadırlar. Finans kuruluşları riskli gördükleri işletmelere kredi verirken yüksek teminatlar istemekte bu da bir kısır döngüye neden olmaktadır. Bunun dışında olası bir kriz durumunda finans kuruluşları ilk iş olarak kredi kullanımını durdurmakta ve hali hazırda verilmiş kredilerin kapatılmasını istemektedirler.¹⁵⁶ Bu durum küçük girişimcileri ekonomik ve mali hareketlere karşı oldukça hassas yapmaktadır. KOBİ'lerin finansman açısından güçlü bir mali bünyeye sahip olmaları onlara teknolojik gelişmeleri izleyip sahip olmada, rekabet etmede, üretim kapasitelerini artırıp maliyetleri düşürmede ve yeni yatırımlar yapmada avantaj sağlayacaktır¹⁵⁷

2.5.2.1.2. Maliyet Sorunları

Rekabete dayalı piyasalarda maliyetlendirme ve fiyatlandırma, işletmeler için hayati bir önem taşımaktadır. KOBİ'ler yeterli dokümantasyonlarının bulunmamasından dolayı ölçme, izleme ve geliştirme faaliyetleri son derece yetersizdir.¹⁵⁸

¹⁵⁴ Demir, Sütçü, s.84

¹⁵⁵ Halis Kalmış, "Türkiye'deki KOBİ'lere Uygun Finansman Kaynaklarının Sağlanması", 2002, s.5, <http://akademik.comu.edu.tr/onizle.php?cvno=A-1037>, (28 Mayıs 2008)

¹⁵⁶ Çınar Ay, s.6

¹⁵⁷ İzmir Ticaret Odası, 2002, s. 17

¹⁵⁸ Birgül Tosyalı Sarıkaya, **KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisi'ndeki Yeri**, İzmir: İzmir Ticaret Odası, Yayın No.20, 1995, s.14

Tablo 12
KOBİ'lerin Maliyet Sorunları

Maliyet Kalemleri	%
Hammadde&Malzeme	77.8
Ücret&Maaşlar	10.2
Kredi Faizler	6.9
Enerji	2.5
Nakliye	1.5
Kira Harcamaları	1.1

Kaynak: Kuruüzüm, 1998

Tablo 12'den anlaşılacağı gibi KOBİ'lerin en önemli maliyet sorunu hammadde temininden kaynaklanmaktadır. Bunu ücretler ve kredi faizleri takip etmekte ayrıca enerji, nakliye ve kira giderleri de KOBİ'ler için sıkıntı yaratmaktadır.

KOBİ'lerin çoğu sipariş üzerine üretim yapmaktadır. Değişik türden siparişlerin her zaman gelebileceğinden dolayı KOBİ'ler, müşterilerini bekletmek ya da başka firmalara kaptırmamak için gerekli önlemleri almak isterler. Bu da hammadde stok maliyetini artırır.¹⁵⁹KOBİ'ler büyük işletmelere göre finansman ve çalışma sermayesi bakımından daha kısıtlı imkanlara sahip olduklarından malzeme alırken bu kısıtlamalara göre hareket etmektedirler. Bunun sonucunda daha az indirim sağlanabilmekte ve birim mamul maliyetlerinde artış meydana gelmektedir. Bu işletmeler büyük hacimli sipariş verip iskontolardan faydalanmak istediklerinde ise stok maliyetlerinde artış olmakta ve bu bir kısır döngüye neden olmaktadır.¹⁶⁰

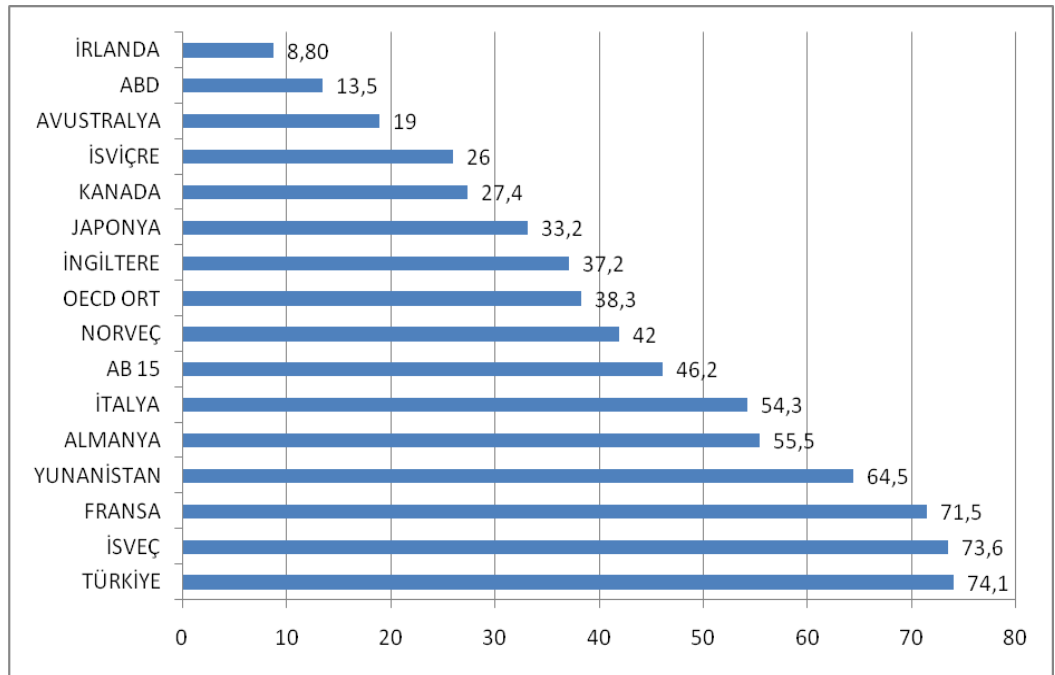
Sermaye yapıları çok güçlü olmayan KOBİ'ler mal ve hizmet satın alırken kısa vadeli ödeme planı yapmak zorunda kalırlar, bu işletmenin, tedarikçilerin farklı

¹⁵⁹ Bülent Başaran, Ali Acılar, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Stok Kontrolünde Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri", İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi, 3. Verimlilik Kongresi, Kasım 2006, s.421

¹⁶⁰ Tahir Akgemci, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB, Ankara, Haziran 2001, s.26

zamanlarda yaptığı zamlardan fazlasıyla etkilenmelerine neden olur. Eğer işletme ithal girdi kullanıyorsa ithalat sırasındaki kur farklılıklarından da etkilenir. Ayrıca ithal edilen girdinin kalite yönünden düşük olması durumu üretim aşamasında çeşitli hatalara sebebiyet verecek ve bu da fire miktarını artırıp ayrı bir maliyete neden olacaktır.¹⁶¹

Adana Sanayiciler Derneğinin tekstil sektörü üzerinde yaptığı bir araştırmada Türkiye’de vergi kesintilerinin net ücrete oranı açısından Avrupa ülkeleri içinde en yüksek orana sahip olduğu belirtilmiştir.¹⁶²



Şekil 1. Bazı Ülkelerde İstihdam Üzerindeki Yükler

Kaynak: ADSİYAD, (Kesintilerin net ücrete oranı %)

Buna göre asgari ücret üzerinden yapılan hesaplamada çalışanın işletmeye maliyeti içinde, SSK işçi ve işveren payı, gelir vergisi stopajı ve diğer kesintilerin oranı % 42’dir.

¹⁶¹ İzmir Ticaret Odası, s.13

¹⁶² Adana Sanayici ve İşadamları Derneği (ADSİYAD), **Tekstil Sektöründe Sorunlar ve Çözüm Önerileri**, Adana, 2008, s.10

Ankara Ticaret Odasının istihdam raporuna göre istihdam üzerindeki vergi yükü %50'yi bulurken, bu oran ABD'de %15, İsviçre'de %17, İngiltere'de %20 Danimarka'da ise % 30 civarındadır.¹⁶³

KOBİ'lerin yoğun olarak faaliyette olduğu tekstil sektöründe, en büyük enerji girdisini oluşturan elektriğin ülkemizdeki fiyatı dünya ortalamasının neredeyse iki katıdır. Bu durum üretim maliyetlerini büyük ölçüde arttırmaktadır.¹⁶⁴

Görünmeyen Maliyet Unsurları/ Küçük Parti Sevkiyatlarda İşlem Maliyeti, Gümrüklere ödenen mesai ücretleri, usulsüzlük cezaları, zorunlu ardiye ve depo ücretleri, zorunlu yükleme boşaltma ücretleri, YMM ve Gümrük Müşaviri ücretleri gibi ihracat masrafları ilk etapta önemsiz gibi görünmekle beraber önemli bir miktar tutmaktadır. Siparişler küçüldükçe bu tür maliyetlerin payı büyümektedir.¹⁶⁵

¹⁶³ Ankara Ticaret Odası (ATO), "Derin İstihdam Raporu", Ankara: Kasım 2004, s.1 <http://www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=240&l=1>, (20 Ocak 2009)

¹⁶⁴ Denizli Sanayi Odası, "Tekstil ve Konfeksiyon Sanayi Sorunlar ve Çözüm Önerileri", Denizli, Nisan 2005, s. 3, <http://www.denizliso.tobb.org.tr/gorus.pdf> (20 Ocak 2009)

¹⁶⁵ ADSİYAD, s.10

Tablo 13
KOBİ'ler İçin Doğabilecek Çevre Maliyetleri

Sınıflandırma	Maliyet Olarak Sınıflandırılan İşlemler
Çevresel yatırım maliyetleri(Başlangıçta)	Çevresel maliyetlerin planlanması
	Çevre yönetim, sistem ve organizasyonu
	Atık su arıtım tesisi
	Atık gaz ve toz kontrol ünitesi
	Katı atık deposu
	Tehlikeli ve zararlı atık deposu
	Test analiz ve kontrol sistemlerinin alınması
	Danışmanlık ve teknik Hizmet giderleri
	Çevresel eğitim giderleri
	Diğer
Çevresel yönetim ve işletme giderleri(Her dönem)	Test analiz ve giderleri
	Personel giderleri
	Kimyasal sarfıyatı
	Yasal uyum ve uygunluk belgeleme giderleri
	Danışmanlık ve teknik hizmet giderleri
	Atık uzaklaştırma ve bertaraf giderleri
	Arıtma tesislerinin işletilmesi(elektrik, su, vs.)
	Ödenecek vergi ve hizmet giderleri
	Diğer
Çevresel risk yönetim maliyetleri(Duruma Bağlı Olarak)	Cezalar ve tazminatlar
	Şikayet ve şikayetlere yönelik araştırma inceleme maliyetleri
	Çevre temizleme maliyetleri(eğer kirliliğe neden oluyorsa)
	Kefalet ve garanti giderleri
	Satış ve üretim azalması maliyetleri
	Diğer beklenmeyen maliyetler
	Diğer

Kaynak: Karaca

AB üyeliği çerçevesinde AB çevre mevzuatına uyum çalışmaları başlamış ve endüstri ile ilgili çevre mevzuatının önemli bir kısmı yürürlüğe girmiştir. KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun mevzuat, teknoloji, maliyet ve finansman gibi uyum sürecine ilişkin temel konular hakkında bilgileri ve bu konu hakkında geliştirdikleri planları yetersizdir.¹⁶⁶ KOBİ'ler için doğabilecek çevresel maliyetler Tablo 13' de sıralanmıştır.¹⁶⁷

2.5.2.2. Yenilik Yaratma, Düşük Teknoloji ve Teknoloji Transferi Sorunu

Ekonomi literatüründe teknolojik gelişme (inovasyon), pazar yapısı ve işletme ölçeği geniş kapsamlı bir tartışma konusudur. Genel olarak işletmelerin gerçekleştirdiği Ar-Ge faaliyetlerinin miktarı ile pazardaki yoğunlaşma arasında pozitif bir ilişki bulunmamakla birlikte, bazı durumlarda bu yönde bir bağlantı kurulabilmektedir. Buna göre rekabet politikalarının etkileri ve teknolojik gelişme arasında negatif bir ilişki bulunmamakta fakat, teknoloji yoğun sektörde büyük ölçekli firma yapısı ve yoğunlaşma kaçınılmaz olabilmektedir.¹⁶⁸

İnovasyon, kavram olarak, hem bir süreci (yenilemeyi/yenilenmeyi) hem de bir sonucu (yeniliği) anlatır. OECD literatürüne göre, inovasyon, süreç olarak, bir fikri pazarlanabilir bir ürün ya da hizmete, yeni ya da geliştirilmiş bir imalat ya da dağıtım yöntemine, ya da yeni bir toplumsal hizmet yöntemine dönüştürmeyi ifade eder.¹⁶⁹

KOBİ'ler çeşitli yer ve zamanda değişime uyum sağlamak için ya da değişim yaratmak için inovasyon sürecine girmektedirler. Son yıllarda küreselleşmenin de etkisiyle coğrafi ve yasal engellerin ortadan kaldırılmasıyla birlikte inovasyon çalışmaları direkt veya dolaylı yollardan etkilenmiş, iletişim ve bilgi teknolojilerindeki artış ve elektronik ticaretinde etkisiyle birçok üretici dünya çapında ticaret yapma isteği duymaya başlamıştır. Birçok firma tek başına sahip olamadığı ya da olamayacağı

¹⁶⁶ S. İncecik, E. Görgün, T. Ateşşacan, A. Erengüç, "Sanayide Avrupa Birliği Çevre Mevzuatına Uyum", TÜSİAD, Haziran 2007, s.2, [http://www.tusiad.org/tusiad_cms.nsf/LHome/0E56EAE554461788C2257355002B5458/\\$FILE/%C3%87evreRa%20poruSunumu.pdf](http://www.tusiad.org/tusiad_cms.nsf/LHome/0E56EAE554461788C2257355002B5458/$FILE/%C3%87evreRa%20poruSunumu.pdf), (20 Ocak 2009)

¹⁶⁷ Nurcan Karaca, "Çevre Maliyetleri Yönetimi ve İşletmelere Bakan Yönetimi", **Fatih Üniversitesi**, 2008, s.6 http://cevre.club.fatih.edu.tr/webveni/konfreweb/2008_pdf/sayfa246.pdf, (21 Ocak 2009)

¹⁶⁸ Tomur, s. 11

¹⁶⁹ Aykut Göker, "Prodüktivite, İnovasyon Yeteneği, Teknoloji Ve Rekabet Gücü", Ankara: Tartışmalı Toplantı MPM(Milli Prodüktivite Yayınları), 2005, s.2, www.inovasyon.org/getfile.asp?file=AYK.MPM.Ekim00.pdf, (10 Şubat 2009)

yenilikleri transfer etmeye başlamıştır.¹⁷⁰ İletişim ve ulaşım teknolojilerinin inanılmaz bir hıza ulaştığı günümüzde teknoloji transferi çok hızlı bir şekilde gerçekleşmekle birlikte bu konuya uluslar arası otoriteler tarafından bir standart konulması gereği duyulmuştur.

Sınai mülkiyet hakkı, sanayi, tarım ve ticaretteki buluşların, yeniliklerin, özgün tasarım ve çalışmaların ilk uygulayıcıları adına, üretilen ve satılan malların üzerindeki üreticisinin veya satıcısının ayırt edilmesini sağlayacak işaretlerin sahipleri adına kaydedilmesi ve bu şekilde de ilk uygulayıcıların ürünü üretme ve satma hakkına belirli bir süre sahip olmalarını sağlayan bir haktır.¹⁷¹ Bununla beraber yapılan uluslar arası anlaşmalarla teknoloji transferinin önü tıkanmakta KOBİ'ler ise var olan kısıtlı teknoloji seviyeleriyle uluslararası rekabet koşullarında var olmaya çaba sarf etmektedirler.

Kaynak yetersizliği, küçük ölçekli olmaları, kendi ihtiyaçlarını anlamadaki iç eksiklikler ve etkin işlemeyen piyasa sebebiyle işletmelerin teknoloji ihtiyaçları karşılanamamış, teknolojik gelişme için gerekli olabilecek destek politikaları ise yine kamusal finansman eksikliği nedeniyle yeterli olamamıştır. Bu nedenle Türk KOBİ'lerinin teknolojik gelişimi oldukça düşük düzeyde kalmıştır.¹⁷² KOBİ'lerin birçoğu teknolojik yenilikleri tek başlarına takip edebilecek düzeyde değildir. Gerek yurt içinde gerekse yurt dışında gerçekleşen teknik ve ticari gelişmeleri izleyememektedirler. Teknolojik açıdan yeterli olsalar da yetişmiş eleman sıkıntısı çektiklerinden mevcut teknolojiden maksimum düzeyde yararlanamamaktadırlar.¹⁷³ Türkiye'de KOBİ'ler inovasyon alanında önemli gelişme gösterirken, sınai hakların önemini yeterince kavrayamamıştır. KOBİ'lerimiz üretimlerinin önemini anlamak bu konuda bilinçlenmek zorundadırlar. KOBİ'lerde geliştirilen tasarımların hukuki anlamda patentinin alınmadığı gözlenmektedir. Endüstriyel tasarım belgeleri alınmadığı için de, günümüzde giderek yaygınlaşan kopyacılığa prim verilmekte ve hukuki

¹⁷⁰ Öznur Bozkurt, Hümeysra Taşçıoğlu, "KOBİ'lerde İnovasyon Çalışmaları ve Örnekleri Üzerine Bir İnceleme", **Akademik Bakış Dergisi**, Sayı 11,2002,s.2, <http://www.akademikbakis.org/sayi11/makale/oznurbozkurt.doc>, (10 Şubat 2009)

¹⁷¹ Özdemir Özok, "KOBİ'ler ve Sınai Mülkiyet Hakları", İstanbul: **IV. KOBİ Zirvesi Seminer Notları**, Aralık 2006, s.2, http://www.kobizirvesi.org.tr/05_04_c.doc, (10 Şubat 2009)

¹⁷² Çınar Ay, s.5

¹⁷³ Nazan Yelkikalan, Meliha Ener, "KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne Entegrasyon Sürecinde Karşılaştıkları Teknolojik Sorunlar", Nevşehir: **1. Orta Anadolu Kongresi**, Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001,s.230

korunmanın etkileri zayıflatılmaktadır.¹⁷⁴

KOBİ'ler emek yoğun teknoloji ile çalışma ve kaynak kullanımında etkili olma özelliğine bağlı olarak, ülke çapında istihdamı artırmaya ve işsizliği azaltmaya katkıda bulunurlar.¹⁷⁵ KOBİ'lerin oluşturdukları istihdama karşın yeterli katma değer yaratamamalarının temelinde emek yoğun çalışmaları, teknolojilerini yenileyememelerinin olduğu düşünülebilir.¹⁷⁶ Uluslar arası anlaşmalarda teknoloji transferinin zorlaştırılması ise hali hazırda teknolojik gelişim için Ar-Ge kaynağı ayıramayan KOBİ'lerin bir nevi düşük teknolojiye mahkum edilmesi anlamına gelmektedir.

2.5.2.3. Stratejik Planlamadan Yoksunluk

Günümüz dünya ekonomisinde globalleşme olarak adlandırılan hızlı değişim, gelişmekte olan ülkeleri ekonomik ve sosyal yaşamlarını sürdürebilmek için yaşamak zorunda oldukları bir rekabet ortamı içine sokmaktadır. Gelişme ile sanayileşmenin aynı kabul edildiği bu rekabet ortamının zorunlu kıldığı yeni araçları, modelleri ve tüm bu unsurları kapsayan yeni sanayileşme stratejilerini belirlemek en önemli sorunu oluşturmaktadır.¹⁷⁷

Strateji, işletmenin hedeflerine ulaşmada yardımcı olan ve kaynak kullanımı gibi faaliyetlerin uygulamasında kullanılan aksiyon planıdır. Esas olarak strateji farklı aktiviteler uygulama veya mevcut aktiviteleri rakiplerden daha farklı şekilde uygulamaktır. Rakiplere zamanında karşılık verebilmek, ortamdaki değişikliklerle mücadele edebilmek, değişen müşteri beklentilerini karşılayabilmek ve mevcut kaynakları etkili bir şekilde kullanabilmek için işletmeler sürekli yeni yol ve yöntemler geliştirmek zorundadırlar. Stratejik planlar bireysel planda değil, işletme genelinde toplu bir yaklaşımla geliştirilmelidir.¹⁷⁸

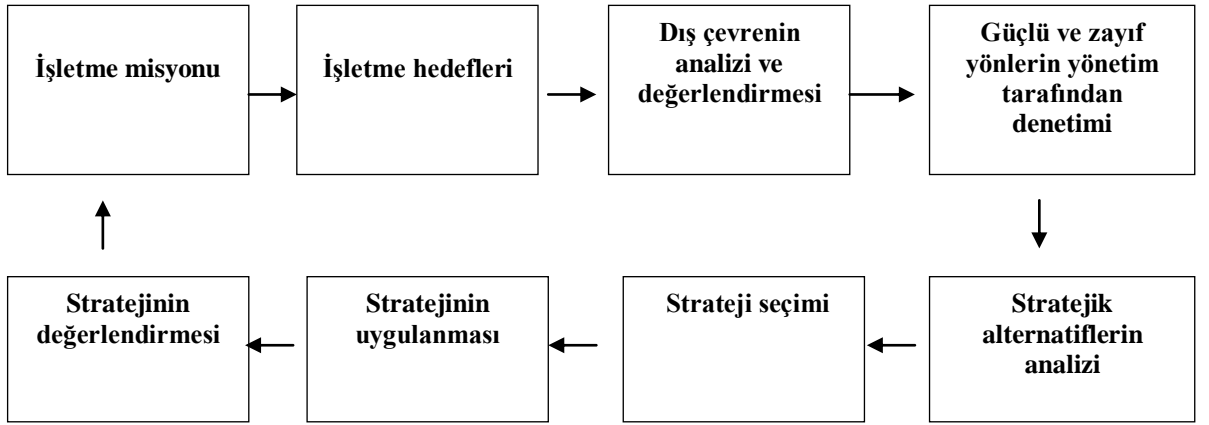
¹⁷⁴ Özdemir, s.3

¹⁷⁵ Ö. Torlak, N. Uçkun, s.201

¹⁷⁶ Çınar Ay, s.5

¹⁷⁷ Funda Rana Özbey, "Türk Sanayileşme Sürecinde Bütünleştirilmiş Strateji", **Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi (hakemli)**, Cilt:II Sayı:1, Temmuz 2000, s.75-93

¹⁷⁸ Lütfü Şağbanşua, "Strateji, Rekabet ve Rekabet Gücü İlişkileri", **Akademik Bakış Dergisi**, 2001,Sayı:9, s.2, <http://www.akademikbakis.org/pdfs/9/strateji.doc> Erişim Tarihi 4 Şubat 2009



Şekil.2: Stratejik planlama süreci

Kaynak: Michael H. Mescon, Franklin Khedouri & Michael Albert “**Yönetim**”, 3. baskı, New York 1999, Lütfü Sağbanşua’nın makalesinden alıntı.¹⁷⁹

Çeşitli ekonomistler KOBİ’lerin başarısızlığı ile ilgili olarak yaptıkları saptamalarda, bu işletmelerin uzun vadeli stratejik planlama ve personel planlamasından yoksun olduğunu belirtmişlerdir.¹⁸⁰

KOBİ’ler amaç, plan ve programlarını uyumlaştıramayıp gelişmelerini sağlayacak ve devamlılıklarını sağlayacak stratejiler geliştirememektedirler.

2.5.2.4. Eğitim ve Kalifiye Eleman Sorunu

Eğitim ya da insan kaynakları yatırımları ile ihracat performansı arasında doğrusal bir orantı vardır. Kişi başına eğitim harcaması yüksek olan ülkelerin kişi başına elde ettikleri ihracat miktarlarının yüksek olması rastlantı değildir. Ülkemizde 1997’de kişi başına 75 ABD Doları eğitim harcaması yapılmış bu dönemki kişi başı ihracat ortalaması ise 550 ABD Doları olmuştur. Bu rakam Norveç’te 2200 ABD Dolarına 12.500 ABD Doları şeklinde gerçekleşmiştir.¹⁸¹

Uzmanlığın büyük önem kazandığı günümüz ekonomik koşullarında çok yönlü eleman istihdamının gerekliliği KOBİ’lerin bir başka sorunudur.¹⁸² Küçük ölçekli işletmeler genellikle yeterli nitelikte yetişmiş personel istihdamından yoksundur. Bu

¹⁷⁹ Michael H. Mescon, Franklin Khedouri & Michael Albert **Yönetim**, 3. Baskı, New York: 1999, Lütfü Sağbanşua’nın makalesinden alıntı.

¹⁸⁰ Çelik, Karadal, s.12

¹⁸¹ Asım Çalış, **İnsan Kaynakları Politikalarının İhracat Performansı Üzerine Etkileri** Ankara: Uzmanlık Tezi, İGEME, 2000, s.63

¹⁸² Müftüoğlu, s.256

nedenle planlama, standart üretim, stok kontrolü, kalite denetimi, pazarlama gibi konularda yeterlilik gösterememekte ve rekabet gücünü artıramamaktadır.¹⁸³

Dış pazarlara açılacak olan firmalar, nitelikli bilgi ve beceriye sahip elemanların yetersizliği nedeniyle gerekli performansı gösterememektedirler. Özellikle dış pazarlara açılmak durumunda olan işletmelerin, dış pazarlara açılma konusunda bilgili, deneyimli ve dil bilen elemanlara ihtiyaçları vardır. Oto yan sanayinde faaliyet gösteren firmaların büyük çoğunluğunu KOBİ'lerin oluşturduğunu göz önüne alırsak yetişmiş eleman sorunu daha da önemli olmaktadır.¹⁸⁴

KOBİ'lerin Uluslar arası pazarlara açılmada karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri de dil sorunudur. Ülkeler arası ithalat ve ihracatın artması, teknoloji transferinin hızlanması dil konusunu KOBİ'ler için büyük bir pazarlama sorunu haline getirmiştir. Değişik dil ve kategorideki belge ve katalogların anlaşılması için dil bilen elemana ihtiyaç duyulmaktadır.¹⁸⁵

Demografik yapısı göz önüne alındığında Türkiye önemli ölçüde insan kaynağı potansiyeline sahiptir. Fakat bu durum yetersiz eğitim seviyesi yüzünden değerlendirilememektedir. Eğitim sistemindeki zayıflıklar ekonominin geneline de yansımakta ve olumsuz etkileyerek düşük işgücü verimliliğine neden olmaktadır. Özellikle iyi eğitilmiş personele ihtiyaç duyan KOBİ'lerin çoğu, kaliteli ve iyi eğitilmiş çalışanların, sunulan daha iyi ücret ve çalışma koşulları nedeniyle çoğunlukla büyük ölçekli firmaları tercih etmesi sebebiyle sıkıntı yaşamaktadır.¹⁸⁶ Özellikle kırsal kesimde KOBİ'ler faaliyetlerini etkin olarak yürütmelerini sağlayacak nitelikte insan bulamamaktadır. Nitelikli işgücünün büyük şehir ve işyerlerinde yoğunlaşması ve KOBİ'lerin bu işgücünü kırsal bölgelere çekecek kaynak ve olanaklara sahip olmaması, KOBİ'ler açısından yapısal bir sorun durumundadır.¹⁸⁷

¹⁸³ İzmir Ticaret Odası, s.19

¹⁸⁴ Doğan, Marangoz, s.6

¹⁸⁵ Himmet Karadal, "KOBİ'lerin Uluslar arası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma", Nevşehir: **1. Orta Anadolu Kongresi**, Erciyes Üniversitesi, Ekim, 2001, s.151

¹⁸⁶ Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu (BDDK), "Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı" **VI. İlerleme Raporu**, Ankara, 2003, s. 42

¹⁸⁷ S. Akbulak, Y. Akbulak, s.753

2.5.2.5. Markalaşma

Marka, bir işletmenin mal ve hizmetlerinin, diğer işletmelerin mal ve hizmetlerinden ayırt edilmesini sağlayan işaretlerdir.¹⁸⁸

Ekonomik karın olduğu bir sektörde firmalar kolayca kurulabilmektedir. Bu şekilde kurulan işletmelerin boy göstermesiyle piyasada arz fazlası yaratılmakta ve bu da ekonomik karın düşmesine neden olmaktadır.. Bu durumda pazara sonradan girenler yaptıkları yatırımın maliyeti kurtaramadan normal kar oranları ile yetinmek zorunda kalmakta ve kısa bir süre sonra da pazardan çekilmeye zorlanmaktadırlar. Bu noktada markalaşma sürecine giremeyen ya da kalite vb. şekillerde farklılaştırmayan KOBİ'ler büyük işletmelerle rekabet etmek zorunda kalmaksızın kendisine denk işletmelerce iflase zorlanmaktadır. Gerçekten de ülkemizde tekstil sektöründe yaşanmakta olan kriz bunun sonucudur.¹⁸⁹

Türkiye'de KOBİ'ler büyük ölçüde fason üretime yönelmekte, kendi markalarını yaratmakta ve kendi ürünlerini pazarlamakta güçlük çekmektedir. Ülke imajının ve markanın olmaması bu işletmelerin rekabet gücünü büyük ölçüde zayıflatmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, küreselleşme sürecinde Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere biçilen rol büyük ölçüde ucuz, fason üretim yapılan ülke şeklinde olmaktadır. Firmalar kendi markasını yaratmadığı ve kaliteli üretime önem vermediği sürece bu gelişmeler karşısında rekabet avantajı yakalaması olanaksızdır.¹⁹⁰ Türk KOBİ'leri üründe farklılaştırmaya gitmemesi ve markalaşma gayreti göstermemesi durumunda, gelişen Uzakdoğu kökenli firmalar, Türk KOBİ'lerine karşı maliyet odaklı bir rekabet avantajı elde edeceklerdir.¹⁹¹

¹⁸⁸ Türk Patent Enstitüsü (TPE), **2007-2011 Stratejik Planı**, Ankara: 2006, s.16

¹⁸⁹ S. Akbulak, Y. Akbulak, s. 754

¹⁹⁰ Güler Aras, Alövsat Müslümov, "Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri", **Doğuş Üniversitesi**, 2001, s.7-8, www3.dogus.edu.tr/amuslumov/papers/Kuresel_KOBI_MAG.pdf, (26 Mart 2009)

¹⁹¹ Dilek Zamantılı Nayır, **Türk KOBİ'lerinde İhracat: Performans ve Teşvik Programlarının Etkisi**, İstanbul: Yalın Yayıncılık, 2008, s.132

Marka oluşturmak için gelecek vaat eden bir ürün oluşturmak ve bu ürünün istikrarlı bir biçimde gelişim göstermesi çok önemlidir. Bu nedenle işletmelerin marka oluşturma aşamalarında desteklenmeleri gerekmektedir.¹⁹²

2.5.2.6. Kalite ve Standardizasyon

Çağımızda küreselleşen ekonomik süreç, örgütlerin birbirleri ile olan rekabetini hızlandırmış, örgütlerdeki zaman kullanımı, karar ve uygulamadaki hız ve değişim süreci başlı başına birer stratejik faktör haline gelmiştir. Örgütler için rekabet edebilmek ve bu konuda üstünlük sağlayabilmenin yaşamsal bir önemi bulunmaktadır.¹⁹³

Uluslar arası ticaretin günümüzde ulaştığı noktada, ISO tarafından oluşturulan uluslar arası standartlara uygun olmayan mal veya hizmetlerin pazarlanabilmesi oldukça güçtür. Kalitenin bu standartlar yoluyla tescili, pek çok ülkeye ihracat yapabilmenin anahtarı haline gelmiştir. Ülkemizde ise KOBİ'lerce üretilen mal ve hizmetlerin kalitesinin bu standartlara uygun olmaması veya tescil edilmemiş olması bu işletmelerin ihracat alanında önünü kapatmaktadır.¹⁹⁴

Her ne kadar ISO standartlarının uygulanması gönüllülük esasına bağlı ise de yaygın olarak kabul görmüş olması ve ticari öncelikler bu uygulamayı zorunlu hale getirmiştir. ISO 14000 serisi gibi işletmelerin üretimlerinin potansiyel çevre etkilerini kontrol altına alabilmesi için gerekli yapıyı sağlayan standartlar bugün küreselleşen ticaretin pasaportu durumundadır.¹⁹⁵

Ürün kalitesinin yanı sıra şirket kalitesini artıran ISO 9000 kalite güvence sistemi, ISO 14000 çevre, SA 8000, CE, TESEK, Q5 9000, HACCP, AQAP, EKOTES 100 standartları KOBİ'lerin uluslar arası pazarlarda rakiplerine karşı müşteriler tarafından tercih edilmesini sağlanması açısından firmalar için gereklidir.¹⁹⁶ Bu standartların amacı daha yüksek işletme verimliliği için yönetime yardımcı olmak,

¹⁹² Coşkun Can Aktan, Emin Çivi, İstiklal Yaşar Vural, **Türkiye'nin İhracat Stratejisi**, İstanbul: Çınar Gümrükleme Hizmetleri Yayını, 2003, s.81

¹⁹³ Hüseyin Fazlı Ergül, **Toplam Kalite Yönetimi**, KOBİ Yönetimi Eğitimi Kitapçığı, DÜĞİMER(Dicle Üniversitesi Girişimcilik Merkezi), 2005, s.17

¹⁹⁴ S. Akbulak, Y. Akbulak, s. 754

¹⁹⁵ Ahmet Karakuş, "KOBİ'ler ve Standartlar", **Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler Seminer Notları**, İstanbul: Türkiye Avrupa Birliği Derneği İstanbul Şubesi, Yayın No 6, 2000, s. 93

¹⁹⁶ Murad Tiryakioğlu, "Yenilikçi Rekabet Stratejileri Açısından Türk İmalat Sanayii ve Yenilikçilik", **Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F.**, Afyon, 2004, s. 510, iibf.ogu.edu.tr/kongre/bildiriler/12-02.pdf (27 Nisan 2009)

kalite standartlarına daha fazla uygunluk ve daha fazla müşteri memnuniyetidir. Fakat KOBİ'ler bu standartların yalnızca büyük işletmeler tarafından yapılabileceği inancına sahip olup, danışmanlık, eğitim, donatım gibi kalite yapısıyla ilgili yatırım sayılabilecek harcamalara sıcak bakmayışları bu standartlara ulaşılmasında güçlükler neden olmaktadır.¹⁹⁷

2.5.2.7. Pazarlama ve Dış Pazarlara Açılma Sorunları

Yukarıda incelenen KOBİ'lerin sıkça karşılaştıkları yapısal ve uygulamaya dönük sorunların her biri pazarlama problemi olarak karşımıza çıkmaktadır.¹⁹⁸ Maliyetler ve fiyatlandırma, düşük teknoloji, standardizasyon, kalifiye eleman sıkıntısı, ülke imajı, rekabet bunların arasında yer almaktadır. Bu sorunlar tek tek KOBİ'lerin sorunları arasında yer almakla beraber özel olarak dış ticarete karşılaşılan sorunlar olarak da incelenebilir.

2.5.2.7.1. Pazarlama Sorunları

Pazarlama faaliyeti KOBİ'lerde daha çok işletme sahibinin deneyimi, bilgi ve becerisi ile yönetilmeye çalışılan, ancak ihmal edilen bir husustur.¹⁹⁹ Genel olarak bir değerlendirme yapıldığında, KOBİ'lerin pazarlama yapılarının yetersizliği ve özellikle pazar yaratma güçlerinin zayıflığı bilinmektedir.²⁰⁰

KOBİ'lerin bir fikir veya saplantıya çok uzun süre bağlı kalmaları, pazarlama planlarının olmayışı, müşteriye tanıyamama, nakit (işletme sermayesi) durumunu göz ardı etme, satış planlarının olmaması, tek başına mücadele etmek zorunda olmaları, düzenli olarak strateji ve plan yapmamaları ve sorunlardan pes edip sonunda vazgeçme gibi hataları hem genel sorunların hem de pazarlama sorunlarının yansımaları olarak ele alınabilir.²⁰¹

¹⁹⁷ Ferruh Tanyel, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerimizde ISO 9000 Uygulamaları**, Ankara: KOSGEB, Mart 2001, s 18-20

¹⁹⁸ Eyüp Akın, "KOBİ'lerin Pazarlama Sorunları Seviyelerine Göre Gruplandırılması ve İhracat ve E-Ticaret eğilimleri Açısından Gruplar Arası Farkı Belirleme Çalışması", **Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi**, Cilt: 2, 2007, s. 24-44

¹⁹⁹ Dilek Özceylan, "KOBİ'lerin Sektör Bazında Dışa Açılmasında Üniversite Destekli E-Ticaret Modeli", **Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi**, 2004, s.4

²⁰⁰ Kuruüzüm, Akyüz, 2000, s.7

²⁰¹ Akın, s. 26

Doğrudan pazarlama, kişisel müşteri ilişkilerinin varlığı, pahalı ve karmaşık satış örgütünün olmaması ve satış giderlerinin azlığı, yalın ve küçük pazarlarda faaliyet gösterip üretim esnekliğinin yüksek olması KOBİ'lere bazı avantajlar sağlasa da, yetersiz pazarlama anlayışı, yetersiz piyasa araştırması, pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaları, sınırlı ve dar bir pazara bağımlılık ve yan sanayi olarak çalışma durumunda alıcı firmaya bağımlılık onları pazarlama konusunda güçsüzleştirmektedir.²⁰² KOBİ'lerin büyük işletmelere mal satmak konusunda ciddi sorunları vardır çünkü büyük işletmeler çoğu zaman ithalat yapmayı tercih etmektedirler.²⁰³

2.5.2.7.2. Fiyatlandırma Sorunu

Fiyatlandırma ve teklif hazırlama, firmaların karlılığı üzerinde doğrudan etkisi olan ve günümüz koşullarında uygun bir yönetim anlayışıyla gerçekleştirilmesi gereken bir ihracat işlemidir. Fiyatlandırma ve teklif hazırlama işi firmanın ürünü ve ürünü ile birlikte alıcısına sunacağı hizmetin bir bütün olarak son fiyatının veya geçici fiyatının belirlenmesi ve alıcıya ulaşmasıdır. İhracatta fiyat oluşturulmasında pek çok unsurun rol oynaması en uygun ihrac fiyatının belirlenmesini zorlaştırmaktadır. Hedef pazardaki fiyat düzeyi, arz ve talep durumu, rekabet düzeyi gibi işletmenin kontrolünde olmayan fiyatı etkileyen bağımsız faktörlerin yanında, ürün maliyeti, satış ve dağıtım maliyetleri, pazarlama desteği maliyetleri, ürün kalitesi ve imajı gibi firmanın kendisine bağlı faktörlerde fiyatlandırmayı etkilemektedir. Uluslar arası alanda ün yapmış firmalar, marka, güvenilir kalite ve hizmet, iyi dağıtım kanallarına sahip olmaları, etkileyici ve çekici ambalajlarıyla düşük fiyat politikalarından etkilenmezken, bu husus KOBİ'ler için hayati bir öneme sahiptir.²⁰⁴

İhracat pazarlarında rekabetin giderek artması maliyet muhasebesi becerilerinin, maliyetlerin kontrolü becerilerinin önemini arttırmaktadır. Maliyetlerin kontrolü, maliyetlendirme yöntemleri ve işlemleri yetersizdir. İşletmelerin bu konuda yeterli deneyime sahip olmaması fiyatlandırma ile ilgili sorunlar yaşanmasına neden

²⁰² Tamer Müftüoğlu, Tülin Durukan, **Girişimcilik ve KOBİ'ler**, İstanbul: Avcıol Basım Yayın, 2004, s.60

²⁰³ Sefer Gümüş, "Haliç'teki KOBİ'lerin İhracatlarını Artırma Olanakları Üzerine Bir Araştırma", **İstanbul Kültür Üniversitesi, 4. Verimlilik Kongresi**, İstanbul: Aralık 2007, s. 245

²⁰⁴ Ayşe Oya Benli, **İhracatta Fiyatlandırma ve Teklif Hazırlama**, İstanbul: İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME), Temmuz 2006, s 4-18

olmaktadır.²⁰⁵

Eskişehir’de KOBİ’ler arasında yapılan bir anket çalışmasına göre KOBİ’lerin karşı karşıya olduğu temel pazarlama sorunları; ürün, hizmet fiyatlandırma ve satış çabalarıdır. İşletmelerin bir taraftan ürün geliştirme, farklılaştırma vb. konulara ağırlık verirken diğer yandan da karşı karşıya oldukları nakit sıkıntısı ağırlıklı finansman sorunlarını aşmak amacıyla, fiyatlandırma ve satış çabaları üzerinde yoğunlaşmış oldukları görülmektedir.²⁰⁶

2.5.2.7.3. Pazarlama ve İhracat Konusunda Bilgisizlik ve Danışmanlık Sorunu

Girişimci KOBİ’lerin pazarlama faaliyetlerini nasıl yürüttükleri, pazarlama faaliyetlerini nasıl şekillendirdikleri ve hem girişimci hem de aktif ve güçlü bir pazara sahip oldukları veya böyle bir pazara ihtiyaç duydukları dikkate alınmalıdır.²⁰⁷ Pazarlama yönetiminin ürün yönetiminden önce geldiği ve rekabetin fiyat dışı faktörlere kaydığı, müşteri istek ve beklentilerinin öncelik kazandığı zorlu rekabet koşullarında faaliyet göstermek zorunda olan KOBİ’lerin pazar konusundaki bilgileri çok önemlidir.²⁰⁸

KOBİ sahipleri genelde işletmelerin birinci derecede yöneticisi konumundadır. Sürekli değişen piyasa koşulları ve teknolojiler karşısında gerekli olan mesleki ve teknik bilgilerin bu kişilerde bulunmaması, zamanında ve doğru kararlar alınmasını güçleştirmektedir. KOBİ sahiplerinin bilginin ne kadar önemli bir girdi olduğu gerçeğini kavrayamadıkları görülmektedir. Bilgi alanında yaşanan bu olumsuzluğa karşın uzman eleman istihdamında yaşanan eksiklikler mevcut durumu daha da güçleştirmekte ve KOBİ’lerin rekabet şansı azalmaktadır.²⁰⁹

²⁰⁵ İstanbul Değerli Maden ve Mücevherat İhracatçıları Birliği, “İhracatçının Kılavuzu”, VI Bölüm, <http://www.taj.org.tr/ss.asp>, (23 Şubat 2009)

²⁰⁶ Torlak, Uçkun, s.206

²⁰⁷ Ayşe Şahin, Hulusi Demir, “Tekstil ve/veya Konfeksiyon Sektörlerinde Faaliyet Gösteren Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin Pazarlama Sorunları ve Elektronik Ticaretten Beklentileri-Mersin Ölçekli Bir Uygulama”, **D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi**, İzmir: Cilt: 20, Sayı: 1, 2005, s.1-13

²⁰⁸ Demir, N., Birbil, D., Atalay, N., Yıldırım, Ş., **Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy Ölçekli İşletmeler**, Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, 2000, s.18-60

²⁰⁹ Aybeniz Akdeniz Ar, Hüseyin İskender, “Türkiye’de KOBİ’ler ve KOBİ’lerde Planlama Uygulama ve Denetim”, **Mevzuat Dergisi**, Yıl:8, Sayı: 87, Mart 2005, s.10, <http://www.mevzuatdergisi.com/2005/03a/06.htm>

Pek çok KOBİ sahibi veya yöneticisinin piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, sorunların giderilmesi için uzman eleman istihdamından kaçınmaları, çoğu kez alternatif yönetici istememeleri, yetki devretmemeleri vb. gibi durumlarda bu firmalar, yanlış kararlarla esnekliklerini ve zamanla başarılarını kaybedebilmektedirler yine bu firmaların işletme fonksiyonuna göre profesyonel eleman bulundurmadıkları ve daha çok ucuz işgücüne yöneldikleri, bazen de kalifiye elemanları daha yüksek ücret verebilen büyük firmalara kaptırdıkları, isteseler de kendi personellerinin eğitim harcamalarını finanse edemedikleri gibi sorunlarla karşılaştıkları görülmektedir.²¹⁰

KOBİ'lerde danışman kullanımı günümüzde yerleşen bir trend olarak karşımıza çıkmakla birlikte Türkiye'deki KOBİ'lerin bu konuda bazı çekimserlikleri bulunmaktadır. İşletme faaliyetleri giderek daha fazla karmaşıklaşırken, KOBİ'lerin rekabet edebilmek için avukat, muhasebeci, ticaret ortakları gibi destek hizmetlerinin dışında da danışman kullanmaya ihtiyaçları vardır. İşletme sahipleri sadece büyük işletmelerin danışman kullanabileceklerini düşünmektedirler. İşletme sahibi danışmanın deneyimine güvenmemekte, ayrıca danışman kullandığı takdirde kendisinin yeteneksizliğinden kaynaklandığı düşünülecek diye danışman kullanmayı tercih etmemektedir. Diğer bir sorun ise işletme bünyesinden olmayan birine işletme ilişkileri ve bilgilerini göstermenin sakıncalı olacağını düşünen yöneticilerin bulunmasıdır.²¹¹ Buna karşın gerek ihracat pazarları, gerek formaliteler ve bürokratik bilgiler konusundaki yetersizlikleri bu işletmelerin faaliyetlerini büyük ölçüde kısıtlamaktadır.

Danışmanlık şirketleri dışında KOBİ'lere destek veren bazı destekleyici kuruluşlarda bulunmakla birlikte bunlar arasında ciddi koordinasyon eksikliği bulunmaktadır. KOBİ'leri destekleyici kuruluşlar yeterli talep görememekten yakınırken, KOBİ'ler kendilerine destek verilmediğinden yakınmaktadır. KOBİ'lere hizmet veren 46 kurum ve kuruluşun bütçelerinde yer alan yaklaşık 800 milyar TL'lik (2002 deki rakamla 800 trilyon) ödeneğin yarıdan fazlası kullanılmamaktadır.²¹²

Erişim Tarihi 23 Şubat 2009

²¹⁰ Akgemci, s..25

²¹¹ Mercan, s.71

²¹² Mustafa H. Çolakoğlu, **KOBİ Rehberi**, Ankara: TOBB, KOSGEB, 2002, s. 17

2.5.2.7.4. İnsan Kaynakları Sorunları

İnsan Kaynakları Yönetimi (İKY), bir işletmenin başarısında yaşamsal önemi olan yönetimin ve çalışanların ortak çıkarları üzerinde durarak işletmede pozitif bit kültürün yaratılmasıyla tüm çalışanların işletmenin amaç ve değerleriyle bütünleşmesini konu alarak işletmede çalışanlar arasındaki ilişkileri etkileyen tüm yönetsel karar ve eylemleri içermektedir. Bir işletmenin faaliyette bulunduğu sektör, pazarın yapısı, üretimde kullandığı teknolojiler işletmenin rekabet stratejisini belirleyen temel unsurlardır. Özellikle KOBİ'lerde emek yoğun teknolojilerin daha çok kullanılmasından dolayı, insan kaynakları yönetiminin gelişmişlik düzeyi rekabet gücünün belirlenmesindeki en önemli faktörlerden biri olmaktadır.²¹³

KOBİ'lerin insan kaynakları ve yönetim açısından çeşitli sorunları bulunmakta, modern yönetim, pazarlama, satış bilgi ve teknikleri ile kurumsallaşma ve alanlarında sağlayacakları eğitimden yoksundurlar.²¹⁴ Ayrıca iş konusunda eğitim işbaşında ve informal şekildedir. Hatta eğitimin işletme sahibi ya da yöneticileri tarafından bir lüks maliyet unsuru olarak görülmektedir.²¹⁵

KOBİ sahipleri teknik ve mesleki bilgi ve beceriye sahip olmakla beraber, çoğu zaman ticaret ve pazarlama bilgisine sahip değildirler. Günümüzde pazarlama faaliyeti, tüketici istek ve ihtiyaçlarını sürekli olarak araştırıp gerekli faaliyetlerin yerine getirilmesi temeline dayanmakta, bunun yanı sıra üretim, finansman ve yönetim hatta muhasebe gibi diğer işletme fonksiyonlarını da yönlendirmesi gerekmektedir. Bu durumu kavrayamayan birçok KOBİ piyasadan çekilmek zorunda kalmaktadır.²¹⁶

Demirel ve Sezgin'in Balıkesir ilinde yaptıkları bir araştırmaya göre; KOBİ'lerde önemli oranda bilgi eksikliği bulunmakta, araştırma yapmadıkları/yapamadıkları için yeterli bilgiye sahip olamamakta, bu bilgiye sahip olanlar ise bu çalışmalarını yönlendirecek bilgi, birikim ve eğitime sahip çalışanları

²¹³ Enver Aydoğan, Mehmet Altuğ, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin(KOBİ) Rekabet Gücünün Artırılmasında İleri Yönetim Teknolojilerinin Rolü, Makine İmalat Sektörüne Yönelik Bir Uygulama", **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı 16, 2006, s.87-111

²¹⁴ Gümüş, s. 245

²¹⁵ Kadriye Övgü Çakmak, Banu Saadet Ünsal, Cavide Uyargil, "İşletme Büyüklüğünün Mezuniyet Aşamasına Gelen Öğrencilerin İş Arama Sürecindeki Tercihleri Üzerine Etkisi: İ.Ü. İşletme Fakültesi Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma", **İstanbul Kültür Üniversitesi, 3. Verimlilik Kongresi**, İstanbul: Kasım 2006, s. 258

²¹⁶ Akgemci, s16

olmadığını ifade etmektedirler.²¹⁷

Çakmak, Ünsal ve Uyargil'in mezun olmak üzere olan üniversite öğrencileri ile yaptıkları ankete göre, mezun olmak üzere olan bu öğrenciler, mezun olduktan sonra çalışmak için küçük işletmeleri tercih etmemektedirler. Özellikle kariyer, eğitim olanakları/olanaksızlıkları ve kendileri için iyi bir referans teşkil etmemeleri nedeniyle küçük işletmeleri tercih etmemektedir. Burada dikkat çeken bir diğer önemli nokta ise öğrencilerin yanıtlarında kariyer, eğitim, iş güvencesi gibi unsurların iş başvurularında ücrete göre ön plana çıkmasıdır. Buradan çıkarılabilecek en önemli ders KOBİ'lerin eğitim-geliştirme ve kariyer uygulamalarına önem vermediği/veremediğidir.²¹⁸

KOBİ'ler ihtiyaçları doğrultusunda kalifiye eleman istihdamında büyük sorunlarla karşılaşmakta, finansal sorunlar ise bu sorunların çözümünde kilit rol oynamaktadır.

²¹⁷ M. Mesut Demirel, Selime Sezgin, "KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılma Problemleri", **İTÜ Dergisi/D**, Cilt:5 Sayı:2, Kısım:1, 116-124.

²¹⁸ Çakmak, Övgü, Uyargil, s. 266

II. BÖLÜM

3. İHRACATIN EKONOMİK BÜYÜMEYE KATKISI

3.1.DIŞA AÇIK EKONOMİ, İHRACAT ve EKONOMİK BÜYÜMEYE KATKILARI

20. yüzyılın sonunda, dünya ekonomisinde, çok hızlı ve uzun vadeli etkiler yaratabilecek değişiklikler yaşanmıştır. Özellikle 1980'lerde başlayan ve 1989' da hızlanan bu değişiklikler içerisinde dikkati çeken eğilimlerden ilki, ülkeler arasındaki mal ve hizmet dolaşımının genişlemesi ve korumacılığın tasfiyesi yönündeki uğraşlardır. İkinci eğilim ise yeni yatırım araçlarının da yardımı ile sermayenin dolaşımındaki hızlanma ve hacmindeki gelişmedir.²¹⁹

Ekonomik küreselleşmenin ilk ve hala devam eden nedeni ticari faaliyetlerdir. Birbirinden uzak bölgelerdeki üretici ve tüketiciler ticari faaliyetler aracılığı ile ilişki kurmaktadır. Bu ticari ilişkiler toplumlar arasında karşılıklı bağımlılık ve benzeşme de yaratmaktadır.²²⁰

Küreselleşme sürecinde, korumacılık ortadan kalkmakta, yabancı sermaye akışına serbestlik sağlanmakta, ülkelerin dış ticaret kanalları yoluyla birbirlerinden etkileşimi kolaylaşmakta ve rekabetin yüksek olduğu bir ortamla karşılaşılmaktadır.²²¹

Günümüz dünya ekonomisinde globalleşme olarak adlandırılan hızlı değişim, gelişmekte olan ülkeleri ekonomik ve sosyal yaşamlarını sürdürebilmek için yaşamak zorunda oldukları bir rekabet ortamı içine sokmaktadır. Gelişme ile sanayileşmenin aynı kabul edildiği bu rekabet ortamının zorunlu kıldığı yeni araçları, modelleri ve tüm bu unsurları kapsayan yeni sanayileşme stratejilerini belirlemek en önemli sorunu oluşturmaktadır.²²²

²¹⁹ Sema Çınar Ay, **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye'nin Dış Ticaretinde Meydana Gelen Yapısal Değişmeler**, İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı(İKV), 2005, s.146

²²⁰ Kutlu, Eşkinat, s. 244

²²¹ Aras, Müslümov, s.3

²²² Özbey, s.2

Küreselleşen dünyada ekonomik bütünleşme önem kazanmaktadır. Ülkeler bu ekonomik bütünleşmeyi çeşitli yollarla yapabilmektedir. “Dışa açılma” iktisat yazınında bir ülkenin uluslararası pazarla bütünleşmesi anlamında kullanılan geniş kapsamlı bir terimdir.²²³

Dışa açık ekonomi, serbest piyasa koşullarında dış dünyayla bütünleşen, sermaye hareketlerinde görece olarak serbestlik sağlayan, dış ticaret kontrolleri bulunmayan ya da en az düzeyde kalan ekonomidir. İhracat dışında çok değişik yollardan (dış borçlanma, işçi dövizleri gibi) ekonominin ithalat gereksinimini karşılayabilir, fakat ekonominin büyümesi ihracat ile bağlantılı değildir. Ekonominin dışa açıklığı bir büyüme stratejisi değil, öğretisel bir tercihtir. Tabii, dışa açık bir ekonomi, ihracata dönük de olabilir, Uzakdoğu'nun kent ekonomileri (Hong-Kong, Singapur) buna örnektir. Bu tanımın ihracata yönelik büyüme ile karıştırılmamalıdır. İhracat dönük büyüme bir büyüme stratejisidir. Ekonominin dışa açıklığı bu strateji için bağlayıcı değildir.²²⁴

Ekonomilerde hızlı büyümeyi başarmanın yollarından biri, sermaye birikimini artırmak ve teknolojik iyileşmeyi başarmaktır. Bu hedefe ulaşabilmek için ülkelerin uygulayageldikleri birtakım politikalar vardır. Bunlardan bazıları sermaye birikimini teşvik edici tasarrufa yönelik araçları kullanırken, bir kısmı da teknolojik ilerlemeye yol açabilecek eğitim ve Ar-Ge yatırımlarının teşvikini ve özendirilmesini tercih etmektedir. Dış ticaretin büyüme ile ilişkilendirilmesi bu bağlamdadır. Dış ticaret yoluyla yukarıda belirtilen her iki amaca ulaşmak mümkündür. İthalat yoluyla sermaye mallarına ya da doğrudan teknolojiye sahip olmak mümkün olduğu gibi uluslararası piyasalara rekabetçi ve standartlara uygun koşullarda ürün satabilmek için ihraç ürünlerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar sonucunda da yeni teknolojilere ve üretimi yapacak sermayeye sahip olabilmek mümkündür.²²⁵

Dış ticaretin serbestleşmesinden beklenen etkiler sadece ekonomik büyüme ile sınırlı değildir. Ticaretin önündeki engellerin kaldırılması sonucunda ihracatın sadece

²²³ Gülten Kazgan, **Ekonomide Dışa Açık Büyüme**, Altın Kitaplar, 2. Baskı, İstanbul: 1988, s.32

²²⁴ Munise Tuba Türker, **Dışa Açık Büyüme: Türkiye Örneği**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, No:1782, 2007, s.135

²²⁵ Yenal Süreç, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Hizmet İhracatına Dayalı Büyüme”, **İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Bilim Dalı Doktora Tezi**, İstanbul: 2004, s.92

hacminde değil, aynı zamanda ürün ve pazar dağılımında da giderek daha fazla önem kazanan değişiklikler ortaya çıkacaktır. Dışa açılan ülkelerin daha hızlı büyüyeceği yönündeki beklentiye ek olarak, ekonomik büyümenin ihracatın yapısal değişimi, ürün ve ülke çeşitlemesi ile de doğrudan bağlantılı olduğu tezi son dönemde oldukça sık olarak öne sürülmektedir. Bu nedenle, ihracatın ürün çeşitliliği ile ihracat gelirleri ve ihracat yapısının istikrarı arasındaki ilişki detaylı olarak irdelenmiş ve istikrarlı bir ihracat yapısının hem ihracatı hem de ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyeceği görüşü ağırlık kazanmıştır.²²⁶

Bu bölümde, ekonominin dışa açıklığı dış ticaret açısından ele alınacaktır. Dış pazarlara açılmanın çeşitli yöntemleri bulunmaktadır, bunlar şu şekilde sıralanabilir,²²⁷

- Doğrudan yatırım,
- Lisans verme,
- Ortak girişim (Joint Venture),
- Global stratejik ortaklık
- Çok uluslu şirketler,
- Dış satım (İhracat)

Uluslararasılaştırma kavramının temelinde işletmelerin yurt dışı pazarlara açılması, dolayısıyla ilk aşamada ihracat faaliyetleri yer almaktadır.²²⁸

3.1.1. İhracat Kavramı

Son 30 yılda dünya ticaretinin liberalleşmesi ve ülke sınırlarının “geçirgen” hale gelmesiyle, ihracat yapmanın dış ülke pazarlarında fırsatlar yakalamak için iyi bir

²²⁶ Levent Kösekaşyaoglu, “Türkiye Dış Ticaretinde Ürün ve Ülke Bazında Yoğunlaşma: 1980-2005 Dönemi Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, İstanbul: Sayı:36, Mart 2007, s.16

²²⁷ Yörük, Özgöz, s. 130

²²⁸ Hakan Altıntaş, Erkan Özdemir, “İhracatın İşletmelerinin Uluslararasılaştırılması: Türkiye’de Faaliyet Gösteren KOBİ'lere Yönelik Bir Araştırma”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Eskişehir: Cilt:6, Sayı:1, 2006, s.184

yöntem olduğu anlaşılmış ve bu alanda yapılan çalışmaların sayısında artış meydana gelmiştir.²²⁹

Küreselleşen ve küreselleşme sonucunda finansal ve ekonomik etkileşimin oldukça hızlandığı günümüz ekonomilerinde işletmelerin varlıklarını sürdürebilmelerinin temel koşullarından biri pazar çeşitlendirmesi olmuştur. Sadece iç pazara üretim yapan ya da iç pazarla birlikte yalnızca tek bir dış pazara bağımlı olan işletmelerin gerek yerel gerek küresel krizlerden etkilenmeleri ve bu tür krizler sonucunda hayati riskler yaşamaları söz konusu olmaktadır.²³⁰

İhracat kısaca yurt dışına mal satmak şeklinde tanımlanabilir.²³¹ Dış pazarlara girmenin en kolay yolu firmanın kendisinin ya da başkasının mal ve hizmetleri yurt dışına satmasıdır.²³² İhracatı iç ticarete göre daha karmaşık yapan bazı etkenler vardır. Satışların başka ülkeye yapılması, iki taraflı ve çok taraflı ticaret anlaşmaları ile getirilen koşullara uyum yükümlülüğü olması, alışverişte yerli para değil yabancı paranın söz konusu olması, malların bir ülkeden başka bir ülkeye taşınması, malın varış ülkesine ithal edilmesi ile ilgili gümrük vergisi, katma değer vergisi ve başka diğer vergilerin ödenmesi ve diğer formaliteler ihracatı iç ticarete göre karmaşıklaştıran nedenlerden bazılarıdır.²³³

Ülke içinde üretim yapan işletmeler, iç pazar daraldığında ve rekabet arttığında, işletmede atıl kapasite ortaya çıktığında, ülke dışındaki potansiyel pazar fırsatlarından haberdar olup gelişmek istediklerinde ve ülke dışında talep olduğunda ihracata başlamaktadırlar.²³⁴

İhracat büyümeyi uyarıcı ve açıklayan çeşitli etkenlerden biridir. İhracat ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği gibi olumsuz yönde de

²²⁹ Zamantılı Nayır, s.26

²³⁰ Musa Demir, **İhracat ve İhracat Teşvikleri**, Ankara: Detay Yayıncılık, 2003, s.304

²³¹ Hatice Cevahir, "Türkiye'de İhracat Teşviklerinin Etkinliği", **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi**, Eskişehir: 2007, s.3

²³² Yörük, Özgöz, s. 130

²³³ Burak Arzova, **İhracat Hakkında Herşey**, İstanbul: Türkmen Kitapevi, 2006, s.6

²³⁴ Dilber Ulaş, "KOBİ'lerin Yabancı Pazarlara Açılmada Kullandıkları Stratejiler", **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Ankara: Cilt:6, Sayı:3, 2004, s.182

etkileyebilmektedir.²³⁵

3.1.2.İhracatın Ekonomik Büyümeye Olumlu Etkileri

İhracata dayalı büyümenin tercih edilerek desteklenmesinin birincil nedeni, yerel çıktıya artan talebin reel üretimde artışa yol açmasıdır. Bunu izleyen aşamalarda ise artan ihracat ile birlikte ihraç edilen ürünlerin üretiminde uzmanlaşma ortaya çıkacak ve bu da verimlilik ve beceri düzeyinde ilave bir artış yaratacaktır. Üretimin, verimliliğin ve becerilerin artması ile birlikte ekonomide kaynak dağılımını yeniden yapılanacak ve kaynaklar ticaret dışı, verimsiz sektörlerden daha verimli sektörler akacaktır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin dışa dönük politikalar tercih etmesi, öğrenerek yapma ve daha iyi yönetim yoluyla gelişmiş teknolojilere ulaşmalarına yardımcı olmaktadır.²³⁶

İhracat sayesinde karşılaştırmalı üstünlükler nedeniyle uzmanlaşma artar ve kaynakların yeniden dağılımı sağlanır. Ülkelerin kapasite kullanımları artar. Genişleyen pazar sayesinde ölçek ekonomilerle yeni üretim imkanları yaratılır.²³⁷ Firma bir kere ölçeğini dünya pazarına göre kurmuşsa, ihracatını sürdürebilmek için rekabet gücünü sürdürmeye dikkat etmek durumundadır. Alanındaki teknolojik gelişmeleri izlemek, maliyet giderlerini sürekli denetim altında tutmak, dünya pazarındaki değişimleri izlemek zorundadır. Ayrıca durgun bir ekonomide ihracat artışı, reel üretim artışını uyararak büyüme geçişi sağlayan öğelerden biridir. Ancak çağımızda gözlenen bunalım açısından ihracat artışının iç yatırım artışından farklı önemli bir etkisi cari işlemler bilançosu dengesinde yaptığı iyileştirmedi.²³⁸

Ayrıca ihracata dayalı büyüme modeli, sanayi ve ürün temelli yaşam boyu zinciri (life cycle) hipotezinin bir parçası olarak görülebilir. Bu hipoteze göre ihracat birincil ürünlerle başlar ve daha sonra zaman içerisinde ekonomik büyüme ve bilgi birikimi ile yerel piyasanın yapısı ve tüketici tercihleri de değiştiğinden daha teknoloji yoğun ürün üretimi ve ihracatına geçilir. Aynı yaklaşımı benzer bir biçimde izah eden Porter* ise ülkelerin erken aşamada kaynak temelli bir motivasyonla ihracata

²³⁵ Kazgan, s. 42

²³⁶ Süreç, s.93

²³⁷ Cevahir, s.4

²³⁸ Kazgan, s.42

başladıklarını, takip eden aşamalarda ise yatırım temelli, girişim temelli ve servet temelli olarak ihracat ve kalkınma yolu izlediklerini ortaya koymaktadır.²³⁹

3.1.3. İhracatın Ekonomik Büyüme Olumsuz Etkileri

İhracat sayılan doğrudan faydalarının dışında, beraberinde birçok riski de getirmektedir. Öncelikle ihracat yapılan ülkeyi fazla tanımamak ihracat politikalarının etkisiz kalmasına neden olabilir. Ülkelerin siyasal ve ekonomik alandaki ikili anlaşmaları, çok taraflı anlaşmalar, taraflardan birinin ekonomisinin aşırı dalgalanması gibi konularda ihracat açısından büyük riskler yatmaktadır. İhracat yapma büyüme isteği olan işletmeler için her ne kadar avantajlı bir durum ortaya koysa da ticaretin diğer tarafında başka bir ülke bulunmaktadır. Burada ortaya bütün işletmeleri doğrudan ilgilendiren ve dikkat edilmesi gereken bir konu çıkmaktadır. Bu da kültür konusudur. Dış ticarete başka bir ülkede barınmak ve o ülkeye ürün satmak, o ülkenin kültürünü yakından tanımayı gerektirir. İyi bir ihracat faaliyeti için öncelikli yapılması gereken şey belirsizliklerin azaltılmasıdır. Tanıma ve ön çalışmalar yapma, sonucu kestirilebilir faaliyetlerde bulunma işletme tarafına fayda sağlayacaktır.²⁴⁰

Bu etkilerin yanında ihracatın olumsuz etkilerinin en çarpıcı örneklerinden biri Bhagwati'nin "Fakirleştirici Büyüme" kuramıdır. Buna göre ihraç mallarının dış talebin esnek olmaması durumunda, ihraç edilen mal miktarı artıkça, fiyat dış pazarda miktar artışından daha büyük oranda düşer. Bu durumda döviz geliri de azalır. Talep esnekliği düşük tarımsal ürünlerin ihracı konusunda bu durum geçerlidir. Bir de belirsizliklerden kaynaklanan sorunlar vardır. Uluslararası ticarete katılan ülkeler arasındaki güç farklılıkları gelişmekte olan ülkeler için ihracata dönük büyümede önemli bir belirsizlik yaratıcı etken olabilmektedir.²⁴¹

Bazı çalışmalar ihracata dayalı büyümenin başarısının ülkenin yapısal şartlarına bağlı olduğunu belirtmektedir. Gelişmiş ülke piyasaları ithalata açık, gönüllü olarak gelişmekte olan ülke ihracatı artırabilecek kapasiteye sahipse başarılı

²³⁹ Süreç, s.94

²⁴⁰ Mercan, s.102

²⁴¹ Kazgan, s.49-54

*Micheal Porter, *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York

olabilecek, aksi takdirde başarılı olamayacaktır.²⁴²

3.1.4. Yeni Dış Ticaret Teorilerinden Endüstri İçi Ticaret

Son dönemde uluslararası ticarete piyasa yapısı, eksik rekabet, artan getiri, endüstri içi uzmanlaşma, ölçek ve alan ekonomileri, mal farklılaştırılması, ticaretin yapısındaki/bileşimindeki değişme, teknoloji faktörü ve yenilik alanlarında yaşanan yapısal değişiklikler, dış ticaretin geleneksel dış ticaret teorileriyle açıklanmasını mümkün kılmamaktadır. Adına “yeni” dış ticaret denilen bu yeni literatür, piyasa yapısı farklılıklarına, artan getiriye, endüstri içi uzmanlaşmaya, ölçek ve alan ekonomilerine, mal farklılaştırılmasına, ticaretin yapısı ve bileşimindeki değişmelere, teknoloji faktörüne ve yeniliğe dış ticaretin temel açıklayıcıları olarak yer vermiştir.²⁴³

Son yıllarda dünya ticareti, benzer faktör donanımlarına sahip ülkeler arasında ve benzer ürünlerde yapılan endüstri içi ticaret şeklinde olmaktadır.²⁴⁴ Endüstri içi ticaret, aynı endüstri içinde tanımlanan malların bir ülke tarafından eş anlı olarak ithal ve ihraç edilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Başka bir deyişle, benzer girdi kullanımına sahip olan ve/veya talep yapıları benzeşen malların, aynı anda bir ülkenin hem ihracat hem de ithalat kalemleri içinde yer alması endüstri içi ticaret olarak adlandırılmaktadır.²⁴⁵

Geleneksel dış ticaret teorilerine göre, ülkeler ne kadar az benzer ise o kadar fazla ticaret olacağı belirtilmektedir. Fakat endüstriyel yapıları ve talep kalıpları bakımından birbirine benzeyen ülkeler arasında sanayi malları ticaretinin yüksek miktarda olduğu ve bu ticaretin önemli bir kısmının aynı endüstrideki malların iki yönlü ticaretinden oluştuğu tespit edilmiştir.²⁴⁶

²⁴² Süreç, s. 95

²⁴³ Utku Utkulu, **Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler**, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, 2005, s.19

²⁴⁴ Gülçin Güreşçi Pehlivan, “Yeni Ekonomik Entegrasyon Teorileri”, **Dokuz Eylül Üniversitesi**, 2005, www.deu.edu.tr/userweb/utku.utkulu/dosyalar/Yeni%20Ekonomik%20Entegrasyon%20Teorileri.ppt, (15 Nisan 2009)

²⁴⁵ Pınar Narin, “Endüstri İçi Ticaret ve İhracata Dayalı Sektörler Açısından Türkiye Uygulaması”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, İzmir: Cilt:4, Sayı:1, Ocak-Şubat-Mart 2002, s. 7

²⁴⁶ Nevzat Şimşek, “Türkiye'nin Yatay ve Dikey Endüstri İçi Dış Ticareti”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, İzmir: Cilt:20, Sayı:1, 2005,s.43-62

Endüstri içi ticaret, yatay ve dikey endüstri içi ticaret olarak ikiye ayrılmaktadır. Burada ürün farklılaştırması kriter olarak alınmakta, yatay olarak farklılaştırılmış (genel olarak malın renk, model, desen vb. açılardan farklılaştırılması) ürünler yatay endüstri içi ticaretin, dikey olarak farklılaştırılmış (genellikle malın kalite olarak farklılaştırılması) ürünlerse dikey endüstri içi ticaretin konusunu oluşturmuştur.²⁴⁷

Bir endüstride dikey mal farklılaştırılması geçerli ise endüstri içi ticaretin yapısının yeniden incelenmesi gerekmektedir. Çünkü dikey endüstri içi ticaret, ticaretin ara tipini yansıtmaktadır. Ülkeler arasında aynı malın çeşitlerinin üretimi ve ticareti yapılmakta, fakat mal çeşitlerinin üretiminde karşılaştırmalı avantaj sağlayacak kadar farklılık görünmektedir. Geleneksel yaklaşımda endüstri içi ticaretin yalnızca gelişmişlik düzeyleri benzer ülkeler arasında olabileceği düşünülüyor iken, dikey farklılaştırma kavramının geliştirilmesiyle farklı boyutlar ortaya çıkmıştır. Dış ticaret yazınında dikey endüstri içi ticaret daha ziyade gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticareti, yatay endüstri içi ticaret ise daha ziyade gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticareti açıklamak için kullanılmaktadır. Son dönemdeki araştırmalarda gelişmiş ülkeler arasındaki ticarete bile dikey endüstri içi ticaretin yatay endüstri içi ticaret ile karşılaştırıldığında daha önemli olduğuna dair bulgular elde edilmektedir.²⁴⁸

Türkiye'nin dış ticaret yapısı yıllar itibariyle, farklı dış ticaret politikaları çerçevesinde, yapısal değişiklikler geçirmiştir. Öncelikle tarihsel bir sıralama ile, dış ticaret politikamız çerçevesinde, ihracatımız ele alınacak daha sonra bu bilgiler ışığında Türkiye ihracatının yapısı araştırılacaktır.

3.2. TÜRKİYE İHRACATININ TARİHSELGELİŞİMİ

Türkiye ekonomisi 1923'den bu yana büyüme ve kalkınma alanında önemli mesafeler almıştır. Bu performans genel olarak olumlu olmakla birlikte dünyadaki örneklerle karşılaştırıldığında oldukça yavaş ve sorunlu gerçekleşmiştir. Bu süreçte

²⁴⁷ Narin, s.8-9

²⁴⁸ Şimşek, s.44

ekonominin yapısal değişim geçirdiği kritik dönemler vardır.²⁴⁹ Aşağıda bu dönemler onar yıla bölünerek sıralanıp Türkiye'nin geçirdiği yapısal değişikler tarihsel açıdan ele alınacaktır.

3.2.1. 1923-1930 Dönemi

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarına bakıldığında sanayi ve ticari alt yapı bakımından pek de parlak olmayan bir miras devraldığı görülmektedir. Genel ekonomi ve dış ticaret politikalarında radikal değişikliklere gidilmesi 1929 yılından sonraya rastlamaktadır. Bu yıldan itibaren korumacı ve müdahaleci bir dış ticaret politikası uygulanmaya başlanmıştır. Aynı dönemde ekonomi politikalarının temel hedefi, ekonomik açıdan kendi kendine yeterli yapı oluşturmak olarak belirlenmiş, ihracat ise ekonomik stratejide geri planda kalmıştır.²⁵⁰ 17 Şubat 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresi Türkiye iktisat tarihi yazınında bir başlangıç olarak kabul edilmektedir. Milli ekonominin kuruluşunu ilerletmek, doğmakta olan cumhuriyet devletinin sosyo-ekonomik temelini kısa sürede oluşturacak ekonomik güçleri geliştirmek kongrenin temel hedefi olmuştur. Kongrede yabancı sermayeye karşı bir tavır alınmazken bu konuda ihtiyatlı davranılmasında ortak bir düşünce oluşturulmuştur.²⁵¹

Cumhuriyetin kuruluşundan 1929 Dünya buhranına kadar olan dönemde dışa açık bir ekonomi politikası izlenmiş, ekonomi yeniden yapılandırılmaya çalışılmıştır. Bu dönemde Lozan Anlaşmasının hükümlerinden kaynaklanan sınırlamalar, Türkiye'nin 5 yıl boyunca diğer ülkelere karşı uygulayabileceği ekonomi politikaları dondurulmuş, bazı istisnalar hariç ithalat ve ihracat yasaklarının kaldırılması, yenilerinin konulmaması, gümrük tarifelerinin değiştirilememesine neden olmuştur. 1923-25 yılları arasında I. Dünya savaşının ardından canlanan ekonomi Türkiye'yi de etkilese de, 1926'dan itibaren dünya ekonomik bunalımına paralel olarak dış ticaret hacminde daralmalar meydana gelmiştir. Bu daralmanın en önemli sebeplerinden biri de tarım ürünleri ihracatının büyük bir kısmını oluşturan tütünün (toplam ihracatın %36,2'si)

²⁴⁹ Pınar Yardımcı, "İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye Ekonomisinde İçsel Büyümenin Dinamikleri", **Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi**, Yıl:9, Sayı:10, Haziran 2006, s.104

²⁵⁰ Aktan, Çivi, Vural, s.5

²⁵¹ Murat Koraltürk, "İzmir İktisat Kongresi", **Toplumsal Tarih Dergisi**, İstanbul: Sayı:182, Şubat 2009, s.37, 38

fiyatında dünya pazarında yaşanan düşüşlerdir.²⁵²

1923 yılında ihracat 50,8 milyon Dolar, ithalat ise 86,9 milyon Dolar iken 1930 yılında bu rakamlar sırasıyla 71,4 ve 69,5 milyon Dolar seviyesine yükselmiştir. Bu dönemde 1930 yılı hariç tüm yıllarda dış ticaret dengesi sürekli açık vermiştir. İhracatın sektörel dağılımına bakıldığında tarımsal ürünlerin payının %86 gibi çok yüksek bir düzeyde olduğu, sanayi mallarının ise %8,6 düzeyinde kaldığı görülmektedir. İhraç ürünlerimizin tamamına yakın bölümünü yaprak tütün, üzüm, pamuk, fındık, zeytinyağı, tiftik ve gül yağı oluşturmuştur.²⁵³

Bu dönemde tarıma dayalı ekonomik yapı ihracatın kompozisyonunu da belirlemekteydi. İhracatın yapısı tarım ürünleri ağırlıklı iken, ithalatta ithal ikameci eğilimleri yansıtan bir süreç yaşanmıştır. 1924 yılında yatırım mallarının bir göstergesi olarak madeni eşya ve makine ithalatının toplam ithalat içerisindeki payı %11,8 iken 1928'de %21,9'a yükselmiştir. Bu durum üretim hacmini genişletmek amacıyla yapılan ithalatın arttığına ve ülkenin sanayileşme çabalarına işaret etmektedir. Sanayileşme çabaları içerisinde 1927 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun özel bir yeri vardır. Bu kanunda ihracatı teşvik ve yerli malı kullanımına zorlama vardır. Bu teşviklere rağmen dış ticaret açığının aleyhimize artması söz konusu olmuş, bu durumda bazı malların ihracatında yaşanan düşüşlerin etkisi olsa da, 1900'lerin başından beri tarım ürünlerinin ve sanayi ürünlerinin fiyatlarında meydana gelen değişimler dış ticaret açığını arttırmıştır.²⁵⁴

3.2.2. 1930-1950 Dönemi

1933'e kadar olan dönemde, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Kanunu kabul edilmiş, Merkez Bankası Kurulmuş, Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu, Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsası Kanunu, Türkiye Kambiyo Kontrol Rejimi kanunları uygulamaya konulmuş, bu kanunların yanı sıra sanayiye kredi sağlamak üzere Sanayi Kredi Bankası, kamu ve özel sektörün projelerini inceleyip değerlendirecek

²⁵² M. Murat Taşkın, "1923-2003 Döneminde Türkiye Cumhuriyeti'nin Dış Ticaret Politikaları", **Dış Ticaret Dergisi**, Ankara: 2003, s.4, www.dtm.gov.tr (7 Nisan 2009)

²⁵³ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, "Türkiye İhracatının Gelişimi", DTM, Ankara, 2008, s.1, www.dtm.gov.tr (13 Mart 2009)

²⁵⁴ Taşkın, s.5

Devlet Sanayi Ofisi ve 1933 yılında Sümerbank kurulmuştur.²⁵⁵

Bu dönemde İhracat, Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu ve yine aynı tarihli “Ticarette Tağşişin Men'i ve İhracatın Murakabesi ve Korunması Hakkındaki Kanun” ile kontrol altına alınmış ayrıca dış ticarete örgütlenme gerekliliğinden hareketle “Doğu ve Cenub Vilayetleri Mıntıkası Canlı Hayvan İhracatçıları Birliği T.A.Ş.” kurulmuştur.²⁵⁶

1934'te yürürlüğe giren ilk “Beş Yıllık Sanayi Planı” ise bu dönemin en önemli olayıdır. Bu dönemde hammaddeleri yurt içinden sağlaması mümkün olan sanayi kollarının devlet eliyle kurmak amaçlanmıştır (dokuma sanayi, maden sanayi, selüloz sanayi, seramik sanayi, kimya sanayi). II. Dünya savaşı sırasında devletin ekonomik hakimiyeti artmış ve dış ticaret rejimi daha katılaşmıştır. Savaş sonrasında ithal talebi artarken, enflasyonun etkisiyle pahalılaşan ihracatı sürdürmek güçleşmiş ve 7 Eylül 1946' da TL %53 oranında devalüe edilmiştir.²⁵⁷

1947 yılında uluslararası ticareti serbestleştirme çabalarına ek olarak Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu (IMF), Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (OECE) ve Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasına (GATT) taraf olunmuş, 1949 yılında yeni Gümrük Kanunu yürürlüğe konmuştur. 1946 yılına kadar -1938 hariç- dış ticaret dengesi fazla verirken, devalüasyona rağmen, ithal sınırlamalarının kaldırılması ve ihracat mallarımızın arz esnekliğinin düşük olması nedeniyle 1947 yılından başlamak üzere dış ticaret dengesi açık vermeye başlamıştır.²⁵⁸

3.2.3. 1950-1960 Dönemi (Liberalleşme Çabaları)

Çok partili siyasal rejimin başlangıç tarihi olan 1950 yılı sonrası dönem, siyasal değişim ile beraber ekonomik konulara yaklaşım yöntemlerinde de bazı değişiklikler meydana getirmiş, ekonominin serbestleştirilmesi yönünde tedbirler yürürlüğe konulmuştur. 1950-52 yılları arasında ithalat %65 oranında libere edilmiştir.

²⁵⁵ Avni Özcan, “Dünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler”, Dış Ticaret Dergisi, Ankara, 1998, s.3, www.dtm.gov.tr (7 Nisan 2009)

²⁵⁶ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.2

²⁵⁷ Özcan, s.5

²⁵⁸ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.2

Uygulanmaya başlayan liberal politikalar 1950-60 yılları arasında ithalatı büyük ölçüde artırmış, ithalatın finansmanında büyük ölçüde birikmiş döviz rezervleri kullanılmıştır.²⁵⁹ Ne var ki, liberasyon, yüksek gelir gruplarının gelirlerinin hızla arttığı ve “1 Dolar=2.80 Lira”dan ithalatın çok cazip olduğu bir ortamda uygulandığı için, kısa bir süre sonra aşırı ithalat döviz sıkıntısına yol açmıştır. Tarımdaki ürün artışlarına ve dış ticaret yardımlarına rağmen altın ve döviz rezervlerini tüketmek ve kısa vadeli borçlanmalara gitmek pahasına yürütülen bu politika, özel sektörün yatırım mallarını artırmakla birlikte, lüks tüketim mallarının ithalatını büyük ölçüde artırmıştır. 1950 yılında 62 milyon Lira olan dış ticaret açığı, 1951'de 246 milyona ve 1952'de 540 milyona yükselmiştir. Özel sektör yatırımları bu dönemde büyük artış göstermiştir. 1950 yılında 173 milyon Lira olan özel yatırımlar 1954'de 1 milyar 461 milyon Liraya çıkmıştır. Fakat bu dönemde çimento, demir ve çelik gibi mallar bile ithal edilmiştir.²⁶⁰

1957 yılında 345 milyon Dolar seviyesine kadar yükselen ihracat, tarımsal gelişmenin durması, yükselen iç fiyatlara rağmen sabit kur politikasının sürmesi ve destek politikalarının ihracatı caydırıcı şekilde uygulanması sonucunda 1958 yılında 247 milyon Dolar seviyesine gerilemiştir. %70'e yakın bölümünü tarımsal ürünlerin oluşturduğu ihracat, üretim ve pazarlama da dışa dönük yapılamadığı için büyük ölçüde geleneksel ihraç malları dışına çıkamamıştır. İhraç ürünlerimiz tütün, fındık, kuru meyveler, pamuk, buğday gibi hammadde niteliği taşıyan tarımsal ürünlerden oluşmuştur.²⁶¹

Türkiye bu dönemde her çeşit borçlanmaya gitmiştir. 1951-57 tarihleri arasında 484 milyon Dolar ihracat kredisi, 211 milyon Dolar ticari kredi alınmıştır. Aynı dönemde dış yardımlar 756 milyona ulaşmıştır. Bu dönem dış ticarete tıkanmalara ve yüksek bir enflasyonist baskıya neden olmuştur.²⁶²

²⁵⁹ Müge Varol, “Cumhuriyetimizin 80. Yılında 1923-2003 Türk Dış Ticaretinin Gelişiminin Kısa Tarihçesi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Ankara: 2003, s.2, www.dtm.gov.tr (7 Nisan 2009)

²⁶⁰ Doğan Avcıoğlu, **Türkiye'nin Düzeni, 2. Kitap**, İstanbul: Tekin Yayınevi, 1982, s. 705

²⁶¹ Varol, s.3

²⁶² Avcıoğlu, s.706

3.2.4. 1960-1970 Dönemi (Planlı Dönem-İthal İkameci Politikalar)

1960 yılından sonra, ekonomi ve dış ticaret politikalarında radikal değişikliklerin yapıldığı yeni bir döneme girilmiştir. “Planlı Kalkınma Dönemi” olarak adlandırılan bu dönemde ekonomi beş yıllık planlarla yönlendirilmeye çalışılmıştır.²⁶³

Bu dönem planlı dönem ya da ithal ikameci politika dönemi olarak adlandırılmaktadır. 1960-70 yılları arasında yoğun bir korumacılık ortamında ve karma ekonomi düzeni içinde Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) aracılığıyla sanayileşme politikaları uygulanmıştır. Planlı dönemde sanayileşme temel hedef olarak belirlenerek ithal ikamesine dayalı dış ticaret politikası başlıca araç olarak kabul edilmiştir. Bu dönemde Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ile ortak üyelik statüsü kuran Ankara Anlaşması imzalanmış ve 1 Aralık 1964'de yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşma ile aşamalı olarak AET ülkeleriyle bir gümrük birliğinin kurulması planlanıyordu. 1964'den 1971'e kadar süren hazırlık dönemi süresince AET Türkiye'ye tek taraflı bazı tarife indirimleri uygulamış ve mali yardımlarda bulunmuştur.²⁶⁴

Planlı dönemde dış ticaret politikaları ve ithal ikameci sanayileşme politikaları ile, ödemeler dengesi üzerindeki baskıyı azaltmak amacıyla çeşitli ürünlerin ülkeye girişi yasaklanmıştı. Söz konusu yasaklamalarla bir taraftan dış ticaret açıklarının azalması diğer taraftan sanayileşmenin özendirilerek hızlandırılması beklenmekteydi. İthal ikameci politikalar doğrultusunda yerli sanayiye özendirmek amacıyla, yatırım indirimleri, gümrük muafiyetleri, yatırım malları ithalatına tanınan kolaylıklar, sanayiye ucuz ve uygun vadeli krediler, sanayi ürünleri ihracatına vergi iadesi getirilmesi, ihracata yönelik sanayilere proje safhasında döviz tahsisi, yatırımlarda yerli sanayi ürününün kullanımının teşvik edilmesi gibi birçok destekler sağlanmıştır. Ancak dış rekabete karşı korunan hazır bir iç pazarın cazibesi karşısında üretimin dışarıya yönlendirilmesi mümkün olmamıştır. Diğer taraftan ithal ikameci politikalardan beklenenin aksine, ithal ikameci sanayinin dışa bağımlılığı nedeniyle ithalat önemli oranda artmış, ihracatta önemli bir gelişme olmayınca da dış açık artmış ve ödemeler

²⁶³ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.3

²⁶⁴ Özcan, s.4

dengesi sürekli açık vermiştir.²⁶⁵

İthal ikamesine dayalı stratejilerin en büyük zaafı mevcut tüketim yapısından hareket ediyor olmasıdır. Genellikle ithal konusu olan tüketim malları, toplumun genel gelişmişlik düzeyi veri olduğunda “lüks” sayılabilecek mallardır. İthal ikamesi genellikle döviz kaynakları kısıtlı olan ülkelerin tercih ettiği bir yöntemdir.²⁶⁶ Avcıoğlu'na göre ithal ikameci politikadaki başarısızlığın bir nedeni de lüks tüketim mallarına olan aşırı taleptir. Yüksek gelir grubunun talebine uygun bir şekilde lüks tüketim malları ithalli yerine, hammaddesi dışarıdan gelen lüks tüketim malları ithaline gidilmiştir. Lüks tüketim sanayi sektörünün büyümesi öteki sektörlerin gelişmesini yavaşlatmış, böylece kısa dönemde milli gelir ve istihdamı artırmakla birlikte ekonominin gelecekteki kalkınma hızını düşürmüştür. Kurulan sanayi içinde tüketim malı yapan sanayi en büyük yeri işgal ettiğine göre tüketim malı ithalatında görülen azalma aldaticıdır.²⁶⁷

1960 yılında 320.7 milyon Dolar olan ihracat 1970 yılına gelindiğinde 588 milyon Dolara ulaşmıştır. İhracata konu ürün kompozisyonunda ise değişme olmamış tarım ürünlerinin payı daha da artarak % 80 düzeyine yükselmiştir. 1960 yılı ithalatı 468 milyon Dolar iken, 1970 yılına gelindiğinde 948 milyon Dolar seviyesine yükselmiştir.²⁶⁸

3.2.5. 1970-1980 Dönemi (Petrol Krizinin Etkileri)

1970'li yılların başında ve sonunda görülen iki büyük petrol krizi Türkiye'yi de olumsuz yönde etkilemiş ve ihracat gelirlerinin büyük bir kısmı ancak petrol ithalatını karşılayacak duruma gelmiştir. Ayrıca, 1974 yılı Kıbrıs Barış Harekatı sonrasında, ABD'nin ülkemize ambargo koyması dış ticaret dengelerimizi bozmuştur. 70'lerin sonunda ödemeler dengesindeki açık büyümüş, ekonomik ve siyasal istikrarsızlık artmış, döviz darboğazı nedeniyle üretim durma noktasına gelmiştir.²⁶⁹

1960-70 yılları arasında ihracat ortalama %1,6 oranında büyüme gösterirken,

²⁶⁵ Taşkın, s.8

²⁶⁶ Türker, s.140

²⁶⁷ Avcıoğlu, s.1146-1147

²⁶⁸ Varol, s.3

²⁶⁹ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.3

1970-77 arasında bu oran yılda binde 8 olarak gerçekleşmiştir. İthalat ise söz konusu dönemlerde sırasıyla ortalama %5,5 ve %13,1 oranında artmıştır. İthalatın ihracatı karşılama oranı 1950'lerde %91,9 iken, 1975'de %29,5'e düşmüştür. Bu durumun üç temel nedeni, uygulanan sanayileşme modelinin sürekli artan bir ithalat düzeyi gerektirmesi, ithal edilen yatırım ve ara malları fiyatlarının yükselmesi, ihracatın yapısında bir değişiklik yaratılmayarak tarım ürünleri ağırlığının 70'li yıllarda da sürdürülmesidir.²⁷⁰

3.2.6. 1980-1990 Dönemi (İhracata Dayalı Kalkınma Dönemi)

II Dünya savaşından sonra bozulan ekonomilerini düzeltmeye çalışan gelişmekte olan ülkeler 1980'lere kadar ithal ikameci politikalar benimsemişlerdir. O yıllarda ithal ikameci politikaların tercih edilmesinin en önemli nedeni, piyasaların kontrolsüz işleyişine karşı olan güvensizlik ve Sovyetler Birliği'nin planlı ekonomisinin gerçekleştirdiği yüksek performanstır. Türkiye'de bu amaçla ithal ikameci politikaları benimsemiştir. Yalnız 70'li yıllarda patlak veren petrol krizi ve ülkelerin artan dış borç yükü, farklı arayışların gerçekleşmesine neden olmuş, bu çerçevede birçok ülke Williamson'un “Washington Kararları”* adını verdiği reçetede çare aramıştır. Bu liste on maddelik bir liste olup, ekonomilerin liberasyonunu hedeflemekte, özelleştirme, ticari serbestlik, yabancı sermayeyi teşvik ve finansal serbestleşme gibi hükümler içermektedir.²⁷¹ Tofler'a göre “gelişmekte olan ülkeler”, emeğin daha ucuz olduğu gelişmiş ülkelerdeki modası geçmiş sanayilerin transferinin yapıldığı ülkelerdir. Gelişmiş ülkelerde sanayi kollarının etkinliği azalırken, gelişmekte olan ülkelere bu sanayiler transfer edilmekte, ucuz işgücü sayesinde maliyetler düşürülmektedir. Bu sanayilerin neden olduğu çevre kirlenmesi ise yine böylece gelişmekte olan ülkelere transfer edilmektedir.²⁷²

²⁷⁰ Taşkın, s.9

²⁷¹ Kutlu, Eşkinat, s.94-95

*John Williamson, *The Political Economy of Policy Reform*, Washington ,DC:Instute for International Economics,1994,s.17

²⁷² Tofler, s. 197

1980'li yıllarda Türkiye, çok etkili bir ihracat atılımı sonunda dünya ekonomisine, Batılıların “yeni sanayileşen ülkeler” diye adlandırdıkları bir konumda, yani sanayi ürünü ihracatında iddialı bir gelişmekte olan ülke olarak eklenmiştir.²⁷³

1980 yılı Türkiye ekonomisi ve dış ticaret politikaları açısından çok önemli bir dönüm noktasıdır. 24 Ocak Kararları ile ülke ekonomisinin serbest piyasa mekanizması kurallarına göre işlemesini sağlamak ve dünya ekonomisi ile bütünleşmesini gerçekleştirmek için “İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisi” benimsenmiştir.²⁷⁴ 1980 sonrasında Türkiye'de büyümenin en önemli belirleyicilerinden biri dış ticaret olmuştur. Dış ticaretin milli gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) içerisindeki payı giderek artmış, ihracat artışı üretimdeki artışı olumlu yönde etkilemiştir. Bu etkileşim iki yönlü olmuş, üretimdeki artış beraberinde ihracat artışı getirmiştir.²⁷⁵

24 Ocak kararları olarak adlandırılan ekonomik politika seti, genel anlamda bir dış ticaret politikası değişikliği, dış dünya ile bütünleşme operasyonudur. Dış dengeleri tamamen bozulan Türkiye'nin toparlanma hamlesidir. Öyle ki bu dönemde Türkiye petrol faturasını bile karşılayamaz duruma gelmiştir. 24 Ocak Kararları ile yapılan ilk uygulama TL'nin % 49 olarak devalüe edilmesi ve sabit kur sisteminden günlük olarak ayarlanan esnek kur sistemine geçişle gerçekçi bir kur politikası uygulanmaya çalışılmıştır.²⁷⁶ Emek-yoğun, yerli hammaddelere dayanan ve dünya pazarında rekabet gücümüzün yüksek olduğu sektörlerin desteklenmesi hedeflenmiş, ayrıca ihracatta önem arz eden ulaşım, haberleşme ve diğer alt yapı yatırımları hız kazanmış, genel bir ihracat seferberliği başlatılmıştır.²⁷⁷

1980 yılından sonra gümrük vergileri tedricen azaltılırken kotalar kaldırılmış, ithalat serbestleştirilmiş, faizler serbest bırakılarak faiz oranının enflasyonun üzerine çıkmasına izin verilmiştir. 1984 yılında “30 Sayılı Karar”la kambiyo rejiminin

²⁷³ Bülent Tanör, Korkut Boratav, Sina Akşin, **Bugünkü Türkiye 1980-1995**, 3. Basım, İstanbul: Cem Yayınevi, Şubat 2000, s. 202

²⁷⁴ Aktan, Çivi, Vural, s.5

²⁷⁵ Cihan Dura, Hayriye Atik, **Avrupa Birliği, Gümrük Birliği ve Türkiye**, 3. Baskı, Ankara: Nobel Yayıncılık, Mart 2007, s.693

²⁷⁶ A. Yavuz Ege, “Türkiye'nin Dış Ticaretinin Bugünü ve 21. Yüzyıla Doğru Muhtemel Gelişmeler”, **Dış Ticaret Dergisi**, Ankara, 1998, s.2 www.dtm.gov.tr (7 Nisan 2009)

²⁷⁷ Varol, s.4

liberasyonu doğrultusunda Türkiye'de yerleşik kişilerin yanlarında döviz bulundurmaları suç olmaktan çıkarılmış, Merkez bankası Türk parasının yabancı paralar karşısındaki değerinin belirlenmesinden sorumlu olmuştur. 30 Sayılı Karar'la yabancı sermayeye yeni teşvikler sağlanmış, bürokrasi azaltılmış, sermaye hareketleri ve dış ticaret serbestleştirilmiştir. Böylece 1980'li yıllarda ekonomide yeniden yapılanma sürecine girilirken imalat sanayinin milli gelir içindeki payı artmaya devam etmiş, dış ticaret performansında önemli gelişmeler gerçekleşmiş, ihracat ve turizmde büyük bir artış gerçekleşmiştir.²⁷⁸ İhracat artış hızının büyüme hızından daha büyük olması nedeniyle, sanayi sektörü ihracatı sürekli artmış ve milli gelirdeki payı giderek büyümüştür.²⁷⁹

Anılan dönemde “Dış Ticaret Sermaye Şirketi”(DTSS) modeli teşvik edilerek bu şirketlerin pazar bulma, dış ticaret işlemlerini yürütme ve tanıtımlarının yapılması düşünülmüştür. 1980'li yılların başındaki “İhracat Seferberliği”nin temeli, DTSS'lere dayalı bir modele oturtulmuştur. Bu şirketlerin 1981-89 döneminde ihracattaki payı %35 civarında gerçekleşmiştir. İhracatı artırmak için tescil, lisans ve ruhsat uygulamaları yürürlükten kaldırılırken, bu hukuksal düzenlemelere ek olarak, ihracatçılara, vergi iadesi, gelir vergisi istisnası, döviz tahsisi, gümrük muafiyetli hammadde ithalatı ve ihracat kredileri gibi bazı parasal ve mali teşvikler sağlanmıştır. Türk ihracatçılarının dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak ve Türkiye'nin ihracata yönelik stratejisini desteklemek amacıyla 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur. Bu dönemde ülkemiz dış ticaret hacmi ve kompozisyonunda büyük değişiklikler gerçekleşmiştir. 1979 yılında 2.3 milyar Dolar olan ihracatımız 1990 yılına gelindiğinde 12.9 milyar Dolara ulaşmıştır. İhracatımızdaki tarım ürünlerinin payı hızla gerilerken sanayi mallarının payı önemli ölçüde artmıştır.²⁸⁰

Sanayi ürünleri ihracatı 1990 yılında 9.1 milyar Dolar gerçekleşerek toplam ihracat içindeki payı %79,7'ye yükselmiştir. Böylece 1980 öncesinde daha çok geleneksel tarım ürünleri ihraç ederken, 1980 sonrasında sanayi ürünleri ihraç eden bir

²⁷⁸ Özcan, s.5

²⁷⁹ Rıdvan Karluk, **Türkiye Ekonomisi**, 7.Baskı, İstanbul, Beta Basım Yayım, Kasım 2002, s.241

²⁸⁰ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.4

ülke konumuna gelinmiş ve ihracatta ürün çeşitliliği artırılmıştır.²⁸¹

Fakat bu çok başarıyı ihracat atılımına rağmen Türkiye'nin dışa bağımlılığı gerilememiştir. Bu dönemde dış borçlardaki yıllık artışın %12,3 olduğu yıllar ihracatın yıllık büyüme hızı %10,5'tir. Çok yüksek artışa rağmen ihracattaki gelişmenin Türkiye'nin dış kaynak gereksiniminin altında kaldığı, aradaki farkın kısmen cari işlemlerdeki diğer gelir kalemleri (özellikle turizm ve dış müteahhitlik kazançları) ile büyük ölçüde de dış borç artışları ile karşılandığı söylenebilir.²⁸²

3.2.7. 1990-2000 Dönemi (Gümrük Birliği)

Ekonominin liberalleşmesi ve dünya ekonomisiyle bütünleşmesi konusunda 1980'li yıllarda önemli adımlar atan Türkiye, 1990'dan sonra giderek daha sık aralıklarla siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklarla karşılaşmaya başlamıştır.²⁸³ Bu yıllar yapısal dönüşümün olumlu kazanımlarının tekrar kaybedilmeye başlandığı ve makro ekonomik istikrarsızlıkların sürekli hale geldiği bir dönem olmuştur.²⁸⁴

1990'lı yıllar Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde serbest piyasa ekonomisine geçiş çalışmalarının başladığı, Doğu ve Batı Almanya'nın birleştiği, Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla ortaya çıkan Bağımsız Devletler Topluluğu'nun yanı sıra Kafkaslar'ın ve Karadeniz'in yeniden önem kazandığı bir dönem olarak karşımıza çıkmaktadır.²⁸⁵

Bu dönemde Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinden oluşan İslam Ülkeleri grubuna yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı giderek yükselmiştir. Ancak daha sonraki dönemde bu ülkelerin petrol gelirlerindeki azalmalar nedeniyle bu ülkelere yapılan ihracatın payı düşmeye başlamıştır ve 1990'ların ikinci yarısından sonra Körfez Bunalımı ile daha da belirginleşmiştir. Bu ülkelerle 1980-83 yılları arasında %45,4 olan

²⁸¹ BİS, “Yeni İhracat Organizasyonları, Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye'de KOBİ'ler ve İhracat Politikamız” İstanbul, BİS Tekstil ve Hazır Giyim Dış Ticaret A.Ş. Yayını, 1996, s.44

²⁸² Tanör, Boratav, Akşin, s.203

²⁸³ Mehmet Hüseyin Bilgin, Hakan Danış, Ender Demir, **İhracat Yönelimli Yabancı Yatırım Ortamı: Karşılaştırmalı Bir Analiz ve Politika Önerileri**, İstanbul: İTO Yayınları, Yayın No:2008-12, 2008, s. 117

²⁸⁴ Yardımcı, s.105

²⁸⁵ Varol, s.5

ihracat oranı 1990 yılı sonunda %19'lara düşmüştür.²⁸⁶

90'ların başında gerek dünya ekonomisinde yaşanan durgunluk ve Körfez Krizi gibi dış faktörler, gerek ekonomimizdeki yüksek enflasyon oranı, kamu açıkları, artan iç ve dış borç stoku gibi kronikleşen sorunların sonucunda 1994 krizi meydana gelmiştir. Bu kriz sonrasında 5 Nisan kararları olarak bilinen, ekonomik istikrarın sağlanmasına yönelik bir dizi tedbirler paketi uygulamaya konulmuştur. Yukarıda değinilen sebeplerden dolayı 1990-93 döneminde ihracatın artış hızında bir yavaşlama olmuş, bu dönemde ihracat artış oranı %18 olarak gerçekleşmiştir. 1994'de yapılan devalüasyon ve uygulanan ekonomi politikaları, uluslararası piyasalardaki rekabet gücümüzü olumlu yönde etkilemiş, ihracatımız 1994 yılında %18, 1995 yılında %19.5 oranında artmıştır.²⁸⁷

90'lı yıllarda Türkiye'nin bugünkü sanayi yapısını şekillendiren iki temel bütünleşme faaliyetinin temelleri atılmıştır. Bu iki temel bütünleşme Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ve Avrupa Birliği (AB) ile girilen Gümrük Birliği'dir. Türkiye- AB Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde sanayi ürünleri ile işlenmiş tarım ürünlerinin serbest dolaşımına imkan veren Gümrük Birliği 22 yıllık bir geçiş döneminin ardından 1 Ocak 1996 tarihinde tamamlanmıştır. Türkiye'nin dış ticaret politikalarına yön veren diğer önemli ekonomik bütünleşme ise DTÖ üyeliğidir. Türkiye'nin de taraf olduğu GATT 1995 yılında DTÖ' ne dönüştürülmüştür. Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye, DTÖ üyeliğinin gerekleri doğrultusunda belirli bir takvim çerçevesinde sanayi ürünlerinde tarife indirimleri gerçekleştirilmiş, tarım ve tekstil sektörlerinin kademeli olarak mevcut kurallara uygun faaliyet göstermelerini sağlamak amacıyla düzenlemeler yapmış, ticaretle bağlantılı yatırım tedbirleri, fikri mülkiyet hakları ve hizmet ticareti konularında DTÖ tarafından oluşturulan uluslararası ticaret sistemine dahil olmuştur. Bugün, tarım ve sanayi mallarının ticaretine yönelik yeni düzenlemelerden, ticaretin kolaylaştırılması çabalarına, yatırım, çevre, rekabet, kamu alımları, elektronik ticaret ve fikri mülkiyet haklarına kadar birçok konu DTÖ bünyesinde uluslararası platformlarda ele alınmakta ve Türkiye'nin ticaret politikaları bu

²⁸⁶ BİS, s.45

²⁸⁷ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.5

platformlarda alınan kararlar doğrultusunda şekillenmektedir.²⁸⁸

Bu gelişmeler uluslararası yükümlülüklerimizin artması ve belirlenen normlar çerçevesinde dış ticarete yönelik gerekli uyum çalışmalarının yapılması gereğini doğurmuştur.²⁸⁹ 1990 yılı Mart ayında Türk Lira'sının konvertibilitesinin ilan edilmiştir.²⁹⁰ İhracat Teşvik Mevzuatı'nda radikal değişiklikler yapılmış, Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimi ile 1.6.1995'den itibaren yeni Devlet Yardımları uygulaması başlatılmıştır.²⁹¹ Bu yıllarda KOBİ'lerin bir araya gelmesi ve işletmelerin “Sektörel Dış Ticaret Şirketleri” adı altında kurulan çok ortaklı şirketler aracılığıyla ihracat yapmaları gündeme gelmiştir.²⁹²

1997 yılında yaşanan Uzakdoğu krizinden bölge ülkeleri başta olmak üzere özellikle ülkemizin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkeler büyük oranda etkilenmiştir. Kriz sonrasında 1996 yılında ihracatımız içerisindeki payı %4 civarında paya sahip olan bölge ülkeleriyle ihracatımız bu ülkelerin iç talep azalmasına bağlı olarak önemli ölçüde düşmüştür. Bunun yanı sıra tekstil başta olmak üzere birçok sektörde ülkemizin en önemli rakibi konumundaki bu ülkelerin kriz sonrasında para birimlerinde %60'a varan devalüasyonlar yapmaları ülkemizin rekabet gücünün nispi oranda etkilenmesine neden olmuştur. Ayrıca 1998 yılında Rusya'nın yaşadığı olumsuz ekonomik koşullar bu ülke ile olan ihracatımızı etkilemiştir. Bu anlamda 1999 Marmara depremi de hem ekonomik hem de sosyal açıdan büyük sıkıntılara neden olmuştur. Deprem bölgesinin en önemli sanayi ve ticaret merkezi olması depremin etkilerinin daha fazla hissedilmesine neden olmuştur. Aynı yıl IMF destekli İstikrar programı devreye konulmuş, bu programla kronikleşen enflasyonun 3 yıl içerisinde tek haneli rakamlara düşürülmesi ve makro ekonomik dengelerin yeniden sağlanması hedeflenmiştir.²⁹³

²⁸⁸ Taşkın, s.11

²⁸⁹ Varol, s.5

²⁹⁰ Özcan, s.5

²⁹¹ Varol, s.5

²⁹² Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.5

²⁹³ Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), “Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013”, **Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Yayın No:2705, Ankara, 2007,s.13-14

3.2.8. 2000' den Günümüze

Türkiye, 1999 yılında uygulamaya koyduğu IMF destekli Enflasyonu düşürme politikası sonrasında 2001 yılı başında bir finansal krize girmiş ve TL hükümet ve para otoritelerince dalgalanmaya bırakılarak değer kaybına uğramıştır.²⁹⁴ Ekonomiyi derinden sarsan ve tüm toplumsal kesimleri olumsuz yönde etkileyen 2001 ekonomik krizinin Cumhuriyet tarihinin belki de en ağır krizi olduğu söylenebilir.²⁹⁵

2000 yılında dünya hasılası ve ticaretinde çok olumlu gelişmeler yaşanmasına rağmen, uluslararası piyasalarda Euro/Dolar paritesinde Euro aleyhine yaşanan gelişmeler ve ham petrol fiyatlarında gözlenen yüksek artışın maliyetleri arttırıcı etkisi gibi dışsal faktörlerden kaynaklanan gelişmeler ihracatta beklenen artışın gerçekleştirilmesini engellemiştir. Dışsal ve içsel faktörlerden kaynaklanan bu olumsuzluklara rağmen, 2000 yılında ihracatımız 1999'a göre %4,4'lük artışla 27,8 milyar Dolara ulaşmıştır. Artan iç talep ve reel olarak değerlendirilen TL'nin de etkisiyle ithalat ise bir önceki yıla göre % 34 oranında artarak 54,5 milyar olmuştur.²⁹⁶

2000 yılı toplam ihracatının %91,2'lik bölümünü imalat sanayi ürünleri, %7,1'lik bölümünü tarım ve ormancılık ürünleri, %1,4'lük bölümünü madencilik ürünleri oluşturmuştur.²⁹⁷

2001 yılı Şubat ayında bankacılık sektöründeki yapısal bozukluklardan kaynaklanan kriz nedeniyle faiz oranları büyük oranda artmış, finansal piyasalardan çok büyük miktarda yabancı sermaye çıkışı gerçekleşmiş (5 milyar Dolar), borsa hızla düşmüş, krizin önlenmesi amacıyla kurlar serbest bırakılarak dalgalı kur uygulamasına geçmiştir. Dalgalı kur uygulaması beraberinde Türk Lira'sının yabancı paralar karşısında değer kaybetmesini getirmiştir. İç piyasadaki bu dalgalanma ve gerçekleştirilen devalüasyon sonucunda ortaya çıkan kur avantajıyla 2001 yılında ihracat bir önceki yıla oranla %12.3 artarak 31.3 milyar Dolar olarak gerçekleşmiştir.

²⁹⁴ Mesut Albeni, Yusuf Demir, Hakan Demirgil, "Döviz Kurlarındaki Değişim ve Kur Sistemlerinin İhracat Üzerindeki Etkisi: Türk İmalat Sanayiinde Bir Uygulama", **Review of Social, Economic&Business Studies**, Cilt5/6,s.261-284, w3.sdu.edu.tr/fakulte.aspx?dosya=abs_personel&sicil_no=00680&fkod=14&bkod=01&akod=00-25k,(27 Nisan 2009)

²⁹⁵ Bilgin, Danış, Demir, s.117

²⁹⁶ Varol, s.6

²⁹⁷ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.6

Bu artışın bir nedeni de ihracatımızda bir tanıtım ve pazarlama atağı başlatılması, yurtdışında hedef seçilen ülkelere ihracatımızın artırılması, yabancı sermayenin ülkeye çekilmesi ve “Türk Malı” imajının yerleştirilmesi yönünde programlar ve organizasyonların ve yurt dışı fuarlara katılımın büyük etkisi olmuştur.²⁹⁸

2002 yılında ihracatımız herhangi bir devalüasyon olmamasına rağmen devam etmiş, 2001 yılına göre %14.1 oranında artarak 35.8 milyar Dolara ulaşmıştır. Sağlanan bu artışta iç talepte devam eden durgunluk, özellikle imalat sanayi üretiminde meydana gelen artış, işgücü verimliliğindeki yükseliş, reel işgücü maliyetlerindeki düşüş ve 2001 sonrası gerçekleştirilen ihracat bağlantılarının etkisi büyüktür.²⁹⁹

2003 yılında ihracat artışı hızlanarak devam etmiş ve bir önceki yıla göre %31'lik bir artış göstermiş, 47.3 milyar Dolar seviyesine yükselmiştir. 2003 yılında TL'nin değer kazanmasına rağmen ihracattaki artışın nedenleri, iç talebin tam olarak canlanamamasına rağmen üretimdeki artışın devam etmesi, faiz oranlarındaki düşüşün yarattığı finansman kolaylığı, ihraç fiyatlarındaki artış, reel işgücü maliyetlerindeki düşüşün ve verimlilikteki artışın devam etmesi, Dolar/Euro paritesindeki gelişmelerin olumlu yansımaları ve enerji fiyatlarının genel fiyat artışının altında gerçekleşmesinin sağladığı maliyet avantajı olarak sayılabilir.³⁰⁰

2004 yılında ihracat % 33,7 oranında artarak 63.2 milyar Dolar seviyesine yükselmiştir. Bu artış, bir önceki yıla göre aynı sebeplerden kaynaklanırken, 2004 yılında ihracat artışında öne çıkan sektörlerin kapasite kullanım oranlarında önemli artışlar olduğu görülmektedir.³⁰¹ 2004 yılında gösterilen bu müthiş performansa rağmen, işsizlik oranı azalmamış ve yüksek boyutlarda seyretmeye devam etmiş, ekonominin kırılganlığı giderilememiştir. Ayrıca dış ticaret açığı, cari işlemler açığı ve borç stoku gibi bazı göstergelerdeki gelişmeler de olumsuz boyutta seyretmiştir.³⁰²

2005 yılında ihracatımız %16,3 artışla 73.5 milyar Dolar olmuştur. 2006 yılında bu artış devam etmiş ve 85.5 milyar Dolar seviyesine ulaşmıştır. 2005 Ocak-

²⁹⁸ Varol, 6-7

²⁹⁹ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.6

³⁰⁰ Aynı, s. 7

³⁰¹ DPT, “Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013”, s. 16

³⁰² Bilgin, Danış, Demir, s. 117

Aralık döneminde 43.3 milyar Dolar olan dış ticaret açığımız ise 2006 yılının aynı döneminde %21.9 oranında artarak 54 milyar Dolar olmuştur.³⁰³

2006 yılında ihracatımız %16,3 artışla 85.5 milyar Dolar, ithalatımız %18,4 artışla 138. milyar Dolar olmuştur. 2005 Ocak-Aralık döneminde 43.3 milyar Dolar olan dış ticaret açığımız, 2006 yılı aynı dönemde %21,9 oranında artarak 54 milyar Dolara yükselmiştir. İhracatçı Birlikleri tarafından hazırlanan İhracat Kayıt Rakamları esas alınarak ihracatımızın sektörel yapısına bakıldığında, ihracatımızda %11,4 payı olan tarım ürünleri ihracatının 2006 yılında %6,2 oranında artarak 9,8 milyar Dolar seviyesine geldiği görülmektedir.³⁰⁴ Tarımsal ürünler, gıda maddeleri ve tarımsal hammaddelerden oluşmaktadır.³⁰⁵

Madencilik ürünleri ihracatımızın genel ihracatımızdaki payı %2,4 olup, sektörün 2006 yılı ihracat artışı %36,4 seviyesindedir. İhracatımızın %86,2'sini oluşturan sanayi ürünleri ihracatı ise 2006 yılında %17,9 oranında artmıştır. Sanayi ürünlerinin genel ihracatımız içerisindeki yüksek payı nedeniyle, söz konusu ürünlerin ihracat artış hızı, genel ihracat artışında belirleyici olmuştur.³⁰⁶

2007'nin ikincisi yarısına kadar güçlü dış talep, özellikle AB'deki canlı talep ile birlikte Euro'nun Dolar karşısında değer kazanmaya devam etmesi ihracat performansını olumlu etkilemiştir. 2007 yılında ihracat bir önceki yıla göre %25,4 artarak 107.3 milyar Dolara yükselmiştir. 2008 yılında, Ağustos ayından itibaren süregelen mali kriz nedeniyle, içerideki ve dışarıdaki olumsuz beklentilere rağmen yüksek ihracat performansı devam etmiştir. İhracat, tekstil ve giyim gibi geleneksel sektörlerle beraber taşıt araçları, demir çelik ve kimya endüstrisi gibi sektörlerin güçlü performans sergilemesi sonucunda 2008 Ocak-Ağustos döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %37,4 artış göstererek 92,5 milyar Dolara ulaşmıştır. İhracatta tüketim ve ara malları ihracatı ağırlıklarını korumaktadır. Kalem bazında 2007 yılında ihracata en büyük katkının makine ve ulaşım araçları ile giyim eşyası ihracatından geldiği görülmektedir. 2007 yılında toplam ihracatın %31,9'unu oluşturan makineler ve ulaşım

³⁰³ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, , s.7-12

³⁰⁴ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.11

³⁰⁵ DTM, **Dış Ticaretin Görünümü**, Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara, 2007, s.24

³⁰⁶ Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, s.11

araçları ihracatı, bir önceki yıla göre %29,8 artarak 34.3 milyar Dolar olmuştur. 2008 Ocak-Ağustos döneminde ise geçen yılın aynı dönemine göre %32,1 oranında artarak 28.2 milyar Dolar olarak gerçekleşen makine ve ulaşım araçları ihracatı, toplam ihracatın %30.5'ini oluşturmuştur. Otomotiv sanayinde motorlu kara taşıtları ihracatı 2007 yılında bir önceki yıla göre %33,9 artarak 15,7 milyar Dolar olarak gerçekleşmiş ve toplam ihracatın %14,6'nı oluşturmuştur.³⁰⁷

3.3. TÜRKİYE İHRACATININ YAPISI

Türkiye ekonomisi 1923'den günümüze sadece 1930-1946 yılları arasında (1938 yılı istisna olmak üzere) dış ticaret fazlası vermiş, diğer tüm yıllarda dış ticaret açığı ile karşılaşmıştır. Türkiye ekonomisinin, 1980 yılında İhracata Dayalı Büyüme Stratejisini benimsemesi ve 1989 yılında ödemeler dengesi sermaye hesabının serbestleşmesi ise onu daha çok ithalata bağımlı hale getirmiş, dış ticaret ve cari açığın giderek artırmaya başlamıştır. Mal ithalatının liberalleştirilmesi ithalata bağımlı sektörler arasında ayırım yapılmadan genel olarak kullanılmış, bu durum ekonominin yapısal olarak ithalata bağımlılığını artırıcı etkide bulunmuştur.³⁰⁸ Cumhuriyetten günümüze Türkiye'nin ihracat yapısındaki değişimler, talep yapısına, faktör yoğunluğuna, rekabet gücüne, teknolojik yapısına, çeşitli ülkelere dağılımına, ithalata bağımlılığın ve içsel ekonomi düzeyine göre değerlendirilecektir.

3.3.1. Talep Yapısına Göre

1980 yılında uygulamaya konulan İhracata Dayalı Büyüme Stratejileri öncesinde Türkiye, basit tarımsal mallar ve hammadde ihraç eden, kapalı bir ekonomi görünümünü çizmekteydi. '80 sonrasında, sanayi mallarının ihracat içindeki oranı kademeli olarak artış göstermeye başlamış, program öncesinde %30 civarında olan bu oran, 1990'lı yıllarda %80'lere kadar yükselmiştir.³⁰⁹

1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren özellikle de 2000'li yıllarda ihracatın bileşimindeki değişim dikkat çekicidir. Temel tarım ürünleri ihracatının 90'ların

³⁰⁷ Strateji Geliştirme Başkanlığı "Yıllık Ekonomik Rapor 2008", **Maliye Bakanlığı**, Ankara: 2008, s.159 <http://www.sgb.gov.tr/Raporlar/Yıllık%20Ekonomik%20Rapor/Yıllık%20Ekonomik%20Rapor%202008.pdf>

³⁰⁸ Ali Eşiyok, "Türkiye Ekonomisinde Üretim ve İhracatın İthalata Bağımlılığı, Dış Ticaretin Yapısı: Girdi-Çıktı Modeline Dayalı Bir Analiz", Ankara: **UEDTP**, Yıl:3, Sayı:1-2, 2008, s.117-160

³⁰⁹ Narin, s.107

ortasında %15' in üzerinde olan payı, 2005' e gelindiğinde %6'ya kadar düşmüştür. Diğer taraftan tekstil sektörünün payını koruduğunu ancak konfeksiyon ürünleri ihracatında oranın %20'den %15' e düştüğü görülmektedir. Demir çelik ürünleri %8'lik payını korurken, demir ve çelikten eşya ürünleri ihracat içindeki payını 1996'da yılında gerçekleşen %2'den 2005'te %4' e çıkarmıştır. İhracat payındaki son yıllardaki en büyük artış makine, elektrikli ve elektronik ürünler, motorlu taşıtlar ve parçalarında gerçekleşmiştir. 2000'li yıllarda makine, elektrikli ve elektronik ürünlerdeki ihracatın ortalama yıllık artış oranı %30'un üzerindedir. Bu oran aynı dönemde motorlu taşıtlar ve parçalarında %50'nin üzerindedir.³¹⁰

Bir ekonomide ara mallar ve yatırım malları üreten alt kesimlerin gelişme hızı, sanayileşme sürecinin modernleşme ve derinleşme yönündeki gelişmesini yansıtan en önemli göstergelerindedir. Aşağıdaki tabloda Türkiye ekonomisinin 1960'dan 2005'e talep miktarları verilmiştir.³¹¹

Tablo 14
Talep Yapısına Göre İthalatın Dağılımı(%)

Yıllar	1960	1970	1980	1983	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Yatırım	52,2	47,1	20	14,4	16,1	21,4	17,1	18,6	16,1	18,1	20,4	21,1	25	22,4
Ara	38,3	47,9	77,9	84,4	79,8	74,1	78	77,1	79,2	72,4	71,5	70,8	65,9	71,2
Tüketim	9,5	5	2,2	1,2	4,1	4,3	4,9	4,3	4,7	9,3	7,5	7,7	8,6	5,9

Yıllar	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2008	2009 Ocak
Yatırım	22,7	23,7	23,1	21,5	20,9	16,8	16,3	16,3	17,8	17,4	15,9	13,87	12,97
Ara	70,2	65,9	64,4	66	66,1	73,2	73	71,7	69,3	70,1	72,7	75,13	74,74
Tüketim	6,8	10,1	11,7	11,9	12,7	9,2	9,5	11,3	12,4	12	10,9	10,64	11,47

Kaynak: DİE, TÜİK

Tablo 14'den hareketle Türkiye ekonomisinin talep yapısına göre yatırım malları ithalatının 1960-2009 döneminde büyük ölçüde düşerek %52,2'den % 12,97 oranına gerilediği görülmektedir. Bu dönemde ara mallarının ithalat payı artmış,

³¹⁰ Utkulu, s.27-28

³¹¹ Eşiyok, s.132

tüketim mallarının ithalat oranında ise önemli bir değişme olmamış, görece olarak artarak %12 seviyesine yükselmiştir. İthal ikameci ve dışa açık birikim modelleri altında, ara ve yatırım mallarının toplam ithalat içerisindeki payları incelendiğinde, 1970 yılında toplam ithalat içerisinde yatırım malları %47,1, ara malları %49,9 oranında bir paya sahipken, 2009 Ocak' ta yatırım mallarının payı %12,97'e düşmüş, ara mallarının payı ise %74,74'e yükselmiştir. Dışa açık birikim modelinde ulusal yatırım malı sanayinin ithal ikamesi yoluyla kurulmadığı göz önüne alınırsa, bu olgu Türkiye ekonomisinde, dışa açık birikim modeli altında gündeme gelen ihracat artışlarının yeni yatırım kapasitelerinin yaratılmasından ziyade, ara malı ithalatı artışı ve kapasite kullanım oranlarının artışlarına dayalı gerçekleştirdiğini bununda dış ticaret ve cari açık üzerinde olumsuz etkide bulunduğu düşündürmektedir.³¹² Türkiye 2000 yılında 36.010 milyon Dolar olan ara malları ithalatını 2008 yılında 151.744 milyon Dolar seviyesine çıkarmıştır. Yatırım malları ithalatı ise sırasıyla 11.365 milyondan 28.020 milyon Dolara yükselmiştir. Bu durum imalat sanayinin dışa bağımlı bir yapısı olduğunu göstermektedir.³¹³

3.3.2. Rekabet Gücüne Göre

Türkiye'de, 1980'li yıllarda liberalizasyon sürecinin başlamasıyla oluşan rekabetçi ortam, 1996 yılından itibaren yaşanan Gümrük Birliği süreciyle daha da yoğunlaşmıştır.³¹⁴

Bir ülkenin, özellikle sanayi ürünü ihracatında rekabet gücü üç değişken tarafından belirlenir: Reel Döviz Kuru, Reel Ücretler ve Emek Verimi.³¹⁵ Rekabet gücü göstergesi olarak reel kurun değerlendirilmesi, yani ticarete konu olan malların görece olarak yurt içi üretim maliyetlerinin artması ve fiyatların yükselmesi, diğer koşulların değişmediği varsayımı altında ticarete konu olan malların yurtiçi üretimini görece olarak verimsizleştirmekte ve ülkenin uluslararası rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir.³¹⁶

³¹² Eşiyok, s.132-133

³¹³ DPT, **Ekonomik Gelişmeler**, Ankara: Şubat 2009, s.10

³¹⁴ Tiryakioğlu, s.509

³¹⁵ Tanör, Boratav, Akşin, s.203

³¹⁶ Albeni, Demir, Demirgil, s.266

İkinci etken reel ücretlerdir. Emeğin maliyeti (nominal ücret) tüm diğer fiyatlardan daha az artmaktaysa reel ücretler düşecek ve sanayinin rekabet gücü artacaktır. Emek verimliğinde ise, döviz kuru ve reel ücretler hiç değişmese bile emek verimliliğindeki artış rekabet gücünü artıracaktır. Teknolojik gelişme ve sermaye birikimindeki artış emek verimliliğini artırıcı unsurlardır. Emek verimliliği arttıkça ihracattaki rekabet gücümüzde artacaktır.³¹⁷

Tablo 15
Sınai İhracatın Rekabet Gücünü Belirleyen Etkenler(1976=100)

	Reel Döviz Kuru(1)	Reel Ücret(2)	Saatlik Ücret\$(3)	Emek Verimi(4)	Rekabet Gücü[(4)/(3)*100
1977	98,2	108,3	119,9	97,5	81,3
1980	111,7	81,9	111,1	69,4	63
1983	153,6	80,1	85,4	87,5	102,5
1986	168	68	70,3	115,9	164,9
1987	162,8	76,6	77	120	155,8
1988	169,7	74,6	74,9	130,1	173,7
1989	154,6	90,1	100,5	123,8	123,2
1990	134,4	112,8	161,6	141,6	87,6

Kaynak: Tanör, Boratav, Akşin(2000)

Döviz kuru, emek verimliliği ve reel ücretlerin değişimi ele alındığında, Türkiye'nin rekabet gücü 1976-1980 yılları arasında %37 oranında gerilemiştir. Reel kur 1976-79 yılları arasında yapay olarak %16 civarında ucuzlatılmıştır. 1980 devalüasyonu 1976'ya göre reel kuru 1976 düzeyinin (indeks değerleri 1976=100 üzerinden hesaplanmıştır) %12 üstüne çıkarmakta fakat bu da yeterli olmamakta, 1980 yılında Dolar cinsinden ücretler 1976 düzeyini %11 aşmakta, emek verimliliğinin %31 düşmesi, bu etkenle birlikte rekabet gücündeki gerilemeye neden olmaktadır. 1980-88 yılları arasında ise bütün etkenler rekabet gücünü olumlu yönde etkilemiştir. Doların reel fiyatının %52 artmasına bağlı olarak TL reel olarak değer kaybetmiş, reel ücretlerin 1980'de hızla aşınması 1988'e kadar daha yavaş bir tempoyla ancak %10'a yaklaşan boyutta sürdürülmüş, 1980'de çok düşük bir düzeyden başlayan sanayide ortalama emek verimi ise yıllık ortalama %8'lik bir tempo ile artabilmiştir. Bu üç etkenin etkisiyle rekabet gücü bu yıllar boyunca %175 oranında artmıştır. 1989'dan sonra rekabet gücünde bir gerileme görülmektedir. Sermaye hareketleri serbestisinin bir sonucu olarak Doların fiyatı iki yılda %21 oranında artmış, bununla beraber reel ücretlerde de %51'lik

³¹⁷ Tanör, Boratav, Akşin, s.204

bir artış meydana gelmiştir. Bu dönemde emeğin verimliliği %8,8 ilerlemiş fakat bu ilerleme diğer olumsuz iki etkeni telafi edememiş rekabet gücü kısa sürede %50 gerilemiştir. Bu durum 1993 yılına kadar süregelmiş, 1994'de reel ücretlerdeki hızlı düşüş devalüasyonla birleşerek Türkiye'nin rekabet gücünü bir kez daha artırmıştır.³¹⁸

Yapraklı, 2006'daki çalışmasında, Türkiye'de kur politikalarının rekabet gücünün iyileştirilmesindeki tek araç olmadığı tespit etmiştir. Ayrıca Türkiye'de ithalatın çoğunlukla ara malı ithalatına dayanması, ithalat fiyatlarının kur değişimlerinde önemli derecede etkilenmemesine yol açmaktadır. Lüks mal ithalinde ise fiyat değişimleri değil gelir değişimleri etkili olmaktadır. İhracat kalemlerimizin gelir esnekliği düşük ve zorunlu malları içermesi kur değişimlerine karşın ihracatın duyarsız kalmasına neden olmaktadır.³¹⁹ Bununla birlikte yapılan başka bir araştırmada Türkiye'de döviz kuru ile ihracat arasındaki ilişki de, döviz kurunun ihracatı, ihracata verilen teşviklerden daha fazla etkilediği sonucuna varılmıştır. Döviz kuru tarımsal ihracattan ziyade, imalat sanayi ihracatını etkilemektedir.³²⁰

Tablo 16
Nominal Döviz Kuru (1996-2004)

Yıllar	Nominal Döviz Kuru	Endeks Değeri
1996	81,18	100
1997	151,43	186,5
1998	260,04	320,3
1999	417,58	514,4
2000	623,75	768,3
2001	1,222,921	1506,4
2002	1,504,598	1853,3
2003	1,495,307	1841,9
2004	1,422,511	1752,2

Kaynak:DPT, Ekonomik Göstergeler

1996-2002 yılları arasında endeks değer kazanırken 2004 yılında değer kaybettiği görülmektedir. 2003 yılından itibaren TL Dolar karşısında değer kazanmaya başlamıştır. TL'nin değerindeki artışa rağmen bu dönemde ihracatta artma eğilimi görülmektedir. 2000 yılından itibaren reel ücretlerde genel bir düşme eğilimi görülmektedir. 1997=100 olan reel ücret endeks değeri 2005 yılının ilk çeyreğinde 92,8' e inmiştir. Reel ücretlerde görülen bu azalma imalat sanayi verimliliğinde artışa neden

³¹⁸ Tanör, Boratav, Akşin, s. 204,205

³¹⁹ Sevda Yapraklı, "Türkiye'de Dış Ticaret Fiyatları İle Reel Döviz Kuru Arasındaki İlişki: Ekonometrik Bir Analiz", **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Ankara: Cilt:24, Sayı:1, Temmuz 2006, s.69-87

³²⁰ DPT, "Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013", s.34

olmuştur. 1997 yılında 100 kabul edildiğinde 2000 yılında verimlilik endeks değeri 116,7'ye 2005'de 145,5'e yükselmiştir. 1997 bazlı birim ücret endeksinin değeri 2001 yılında 71,1'e, 2004 yılında ise 96'1'e düşmüştür. Türkiye'de son yıllarda işgücü verimliliğini artırarak görelî fiyat ve döviz kuru dezavantajının bir kısmını telafi ettiğine dikkat çekmektedir. İşgücü verimliliğine göre düzeltilmiş 15 ülkenin ortalama rekabet gücü endeks değeri 2002-2004 yılları arasında 2000' e göre azalma göstermiştir. Bu ise işgücü verimliliğindeki artışın 15 ülkenin Türkiye'ye karşı rekabet gücündeki artışı sınırladığını göstermektedir. Verimlilik artışıyla beraber, 2002-2004 yılları arasında yurt içindeki enerji fiyatlarının sabit tutulması, ihracatçıların ucuz girdi kullanmaları ve maliyetlerdeki azalma rekabet gücünün artışıdaki diğer nedenlerdir.³²¹

Türkiye'ye rekabetçilik sıralamasında 2005'den 2007 yılına kadar dokuz basamak gerilemiştir. Özellikle Çin ve Hindistan'ın küresel ekonomideki ağırlıklarının artmasıyla ucuz işgücü ve hammaddeye dayalı bir biçimde rekabet edebilmek zorlaşmıştır. Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde ileri ve orta düzeyde beceri gerektiren ürünlerin payı 2005 yılında %27 civarındadır ve bu oran OECD üyesi ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşüktür.³²² 2008 Ağustos'undan beri devam eden dünya ekonomik kriziyle birlikte Türkiye'nin rekabet gücünü yeniden artırabilmesi için ihracat mallarındaki ürün kalitesini artırması gerekmektedir.

Bu konu çok yönlü araştırmaların yapılmasını ve başta dış ticaret olmak üzere birçok kamu politikasında önemli değişiklikler gerçekleştirilmesini zorunlu kılabılır.³²³ Günümüz eksik rekabet piyasalarında fiyat rekabeti giderek artan biçimde yerini yüksek teknolojiye ve ürün yeniliklerine (Ar-Ge'ye) dayalı kalite ve hizmet rekabetine bırakmaktadır. Fiyat rekabeti önemini korumakla birlikte, fiyat dışı rekabet son on-yirmi yıla damgasını vurmuştur.³²⁴

³²¹ DPT, "Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013", s.35-37

³²² Ozan Acar, "PISA Sonuçları Işığında Türkiye'nin Rekabet Gücünün Değerlendirmesi", **Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV)**, Şubat 2008, s.1-3, http://www.tepav.org.tr/tur/admin/dosyabul/upload/Politika_notu_ozan_acar.pdf

³²³ Yapraklı, s.83

³²⁴ Utkulu, s.6

3.3.3. Faktör Kullanım Yoğunluğuna Göre

Türkiye ile dünya ihracatı arasında, büyüyen sektörler yapısal açıdan farklılıklar göstermektedir. Türkiye'nin ihracatında hala emek yoğun ve nispeten düşük teknoloji gerektiren sektörlerin ağırlığı hissedilirken, dünya ihracatında ileri teknoloji içeren, bilgi yoğun ve katma değeri yüksek sektörlerin ilk sırada yer aldığı görülmektedir.³²⁵

Türkiye'nin ihracatı esas olarak emek yoğun sektörlere dayalı bir yapı sergilemektedir. 1990-2005 döneminde emek yoğun sektörlerin ihracat payı %47,7 oranından %34, 8 oranına düşmüş olmasına rağmen hala yüksek bir oranda seyretmektedir. Emek yoğun sektör ihracat paylarına ham madde yoğun sektörlerin ihracat paylarının eklenmesi halinde, 2005 yılı itibariyle bu iki grubun toplam ihracat içindeki payı %49,1 gibi oldukça yüksek bir oranda çıkmaktadır. Başka bir ifadeyle, ülkemizin toplam ihracatın yaklaşık yarısı teknolojik içeriği düşük sektör ihracatından oluşmaktadır. Faktör kullanım yoğunlukları göz önüne alındığında ülkemizin emek ve hammadde yoğun sektörlerde önemli ölçüde iç dinamiklere bağlı olarak geliştiği, bununla beraber, başta farklılaştırılmış ve bilim bazlı mallar olmak üzere ölçek yoğun sanayilerde büyük ölçüde dışa bağımlı bir yapı sergilemektedir.³²⁶

3.3.4. Teknolojik Yapıya Göre

1980 sonrasında ekonomimizin yapısı, tarım sektöründen sanayi ve hizmetler sektörüne doğru bir geçiş, süreci yaşamıştır. 1980 yılında sanayi ihracatının toplam ihracat içindeki payı %36,9 iken, 2002 yılında %93.3 olmuştur. 2000 yılında imalat sanayi toplam katma değeri içinde yüksek teknoloji sanayilerin payı AB üyesi ülkeler içinde %10,1 iken Türkiye'de %6.55'tir. Bu düşük pay sınırlı yenilik yeteneğinden kaynaklanmaktadır. Yüksek teknoloji sanayilerde, orta ve düşük teknoloji sanayilere göre verimlilik, katma değer daha yüksektir.³²⁷

³²⁵ Aktan, Çivi, Vural, s.6

³²⁶ Eşiyok, s.137-138

³²⁷ Yardımcı, s.110

1980 ve 2000 yılları karşılaştırıldığında düşük, orta ve yüksek teknoloji yoğun ürünlerin toplam imalat sanayi içerisindeki payının arttığı görülmektedir. 2000 yılı imalat sanayi ihracatının yaklaşık %55,4'ü düşük teknoloji ürünleri, %16,6'sı doğal kaynak yoğun ihracat, %16,7'si orta teknoloji ürünleri ve %11,3'ü yüksek teknoloji ürünlerinden oluşmaktadır. Bu oranlar az gelişmiş ülkelerin ihracatı ve toplam dünya ihracatı içerisinde orta ve yüksek teknoloji ürünlerinin payından daha azdır.³²⁸

Türkiye'nin imalat sanayi ihracatında kaynak yoğun olmayan ihracatın miktarı artarken, orta ve yüksek teknoloji ürünlerinin payı yeterince artırılmamıştır. Dış ticaret serbestisi, AB imtiyazlı piyasasında statik karşılaştırmalı üstünlüklerden kaynaklanan düşük teknolojik ürünlerin ihracatını artırmıştır. 1980'lerdeki ihracat patlaması ihracatın yapısında, yani Türkiye'nin uluslararası iş bölümü içindeki konumu ve uzmanlaşmasında köklü bir değişim sonucu gerçekleşmemiştir.³²⁹

Kaynak yoğun ve düşük teknoloji yoğun ürünlerin ihracatının uzun dönemli bir eğilimi yansıttığı durumda, söz konusu malların ihracatında uzmanlaşan ülkeler ihracat büyümelerini sürdürmekte güçlüklerle karşılaşacaktır. Ayrıca Türkiye'nin ihracat yapısı dünya ticaretindeki “dinamik ürünler” sınıflamasıyla tam olarak örtüşmemektedir. Dünya ticaretindeki payı zaman içerisinde artış gösteren ürünler olarak tanımlanan dinamik ürünlerin bir çoğu yüksek teknoloji içeren ürünlerdir. 1985-2000 ve 1980-98 yılları arasında dünya ticaretindeki en dinamik sektörlerin elektrik ve elektronik ürünleri olduğu belirtilmektedir. Dinamik ürünler içerisinde orta teknoloji yoğun sektörler listesinden otomotiv ve düşük teknoloji yoğun sektörler listesinden ise tekstil ve giyim sektörleri bulunmaktadır.³³⁰ Tıbbi cihazların ağırlıkta olduğu mesleki, bilimsel ölçü ve kontrol cihazları dünya genelinde ortalama olarak ihracatın %2'sini oluştururken, bu oran Türkiye'de %0,3'te kalmaktadır.³³¹

Sonuç olarak, imalat sanayi ihracatında oluşan düşük teknoloji yoğun malların hakim olduğu bir yapı dünya ticaretinde yukarıda özetlenmeye çalışılan olguların ışığında sürdürülebilir ihracat artışının sağlanması hedefi ile çok uyumlu

³²⁸ DPT, “Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013”, s.38

³²⁹ Erol Taymaz, **Ulusal Yenilik Sistemi-Türkiye İmalat Sanayinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçleri**, Ankara: TÜBİTAK/TTGV/DİE, 2001, s.76

³³⁰ DPT, “Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013”, s.39

³³¹ DTM, *Dış Ticaretin Görünümü*, s.28

görünmemektedir.³³²

3.3.5. Ülke Dağılımına Göre

Türkiye ihracatının coğrafi dağılımına bakıldığında toplam ihracat içerisindeki oran açısından Almanya, İngiltere ve İtalya gibi üç AB ülkesinin Türk ihracat malları için temel pazarlar olduğu görülmektedir.³³³

Ülkeler itibariyle incelendiğinde Almanya'nın uzun yıllardır ihracat açısından birinci pazar olduğu görülmektedir. 1990'dan beri sürekli artış gösteren ihracatımız 12.952 milyar Dolar düzeyine yükselmiştir. Fakat toplam ihracat olarak bakıldığında 1990'ların başında %23,3 olan pay 2008'de %9,8'e kadar gerilemiştir.³³⁴

AB ülkeleri Türkiye'nin temel ticaret ortağıdır. Özellikle GB sonrasında AB ülkeleri ile olan dış ticaret hacmi önemli oranda artmıştır. Özellikle 2000'li yıllarda AB ile olan dış ticaretimizde ticaret yaratıcı etkiler artmıştır. Üçüncü ülkelerle olan ticaretin azalmaması ticaret saptırıcı etkilerin olmadığını anlamına gelmektedir.³³⁵

İhracat açısından diğer önemli partner ise ABD'dir. Bu ülkeye gerçekleştirilen ihracat 1990 yılında 968 milyar iken 2000 yılında %28,7 oranında artarak 3.1 milyar Dolar seviyesine ulaşmıştır. Yeni ekonominin katılımına zorunlu kıldığı ekonomik entegrasyonlara göre ihracat incelendiğinde Avrupa önemli bir konuma sahiptir. Özellikle AB bu bölgede ticaret hacmimizin yüksek seyrettiği grubu oluşturmaktadır. Nafta(ABD, Kanada, Meksika) ülkelerine ihracatta da belirgin bir artış görülmektedir. Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkelerine yapılan ihracat 1999 yılında %42,5 düşerek 1.5 milyar Dolar olarak gerçekleşmiş, 2000 yılında %7.6 artışla ihracat 1.6 milyar Dolara ulaşmıştır.³³⁶ 2008 yılına geldiğimizde bu rakam %10,6'lık payla 13.925 milyar Dolar seviyesine ulaşmıştır.³³⁷

³³² DPT, “Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013”, s.39-40

³³³ Kösekahyaoglu, s.25

³³⁴ Aktan, Çivi, Vural, s.7

³³⁵ Utkulu, s.28

³³⁶ Aktan, Çivi, Vural, s.7

³³⁷ Strateji Geliştirme Başkanlığı, www.sgb.gov.tr

Tablo 17
Türkiye'nin İhracatında İlk 5 Ülkenin Payı (%)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009,Ocak-Şubat
Almanya	20	20,2	20,5	18,6	17,1	16,2	15,8	13,8	12,9	11,3	11,2	9,8	9,3
İngiltere	5,7	6,4	6,8	7,3	6,9	8,3	7,7	8,7	8,1	8	8	6,2	4
İtalya	5,2	5,7	6,3	6,4	7,4	6,5	6,7	7,3	7,6	7,9	7	5,9	5,3
A.B.D.	7,7	8,2	9,1	11,2	9,9	9,3	7,9	7,6	6,6	5,9	3,9	3,3	3,1
Fransa	4,4	4,8	5,9	5,9	6	5,9	5,9	5,8	5,1	5,4	5,6	5	4,8

Kaynak: TÜİK

Tablo 17'de görüleceği üzere Fransa'nın ihracatımızdaki payı artış göstermektedir. 2002 yılında 2.135 milyon Dolar olan ihracatımız 2008 yılında 6.616 milyon Dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Almanya ve İtalya ve ABD'nin ihracat içindeki oransal payları azalırken, Fransa ve İngiltere'nin oranlarının arttığı gözlenmektedir.³³⁸

Kösekahyaoglu'nun, 1997-2005 dönemini kapsayan, Türkiye dış ticaretindeki yoğunlaşmayı ölçmeyi amaçlayan bir çalışmada, Türkiye'den özellikle Almanya, Hollanda ve Rusya'ya yapılan ihracatta ürün çeşitliliğinin zaman içerisinde önemli derecede arttığı, ABD ve İngiltere'ye olan ihracatın 2002'den sonra yükseldiği saptanmıştır. İspanya, Çin, ve Rusya'ya yapılan ihracatta ürün çeşitliliği dalgalı bir seyir izlerken, İtalya'ya yapılan ihracatın yoğunluğunun istikrarlı bir yapıda olduğu görülmektedir.³³⁹

Türkiye'nin ihracatında, sektörler arasında belirli ülkelerde yoğunlaşma açısından bir farklılık olup olmadığına bakılmak üzere, ihracatta ilk dört ülkenin payı hesaplanmış ve bu oranın yüzde 30 ile yüzde 70 arasında değiştiği belirtilmiştir. Örneğin, önde gelen ihracat sektörlerinden demir çelik sektöründe ilk dört ülkeye yapılan ihracat toplam ihracatın yüzde 30'ları civarındayken, tekstil ve hazır giyim sektöründe daha az sayıda ülkeye yoğunlaşıldığı, ihracatın yaklaşık yüzde 70'inin sırasıyla Almanya, ABD, İngiltere ve Fransa'ya yaptığı görülmektedir. Bu ülkelerden üçünün Avrupa Birliği (AB) ülkesi olması ve AB'nin 2005 yılında, üçüncü ülkelere

³³⁸ Strateji Geliştirme Başkanlığı, www.sgb.gov.tr

³³⁹ Kösekahyaoglu, s.30

karşı tekstil sektöründe uygulanan kotaları kaldıracağına göz önüne alınması ile AB pazarında daha yoğun bir rekabetin yaşanacağı gözükmektedir.³⁴⁰

AB'nin zengin bir pazar olması ve gümrük birliği anlaşmasının da etkisiyle ticaretimizde bir yoğunlaşma olarak kendini göstermesi beklenen bir gelişme olsa da ihracatımızda diğer bölgelerin de makul bir ağırlığa kavuşturulması ve risk dağıtılması, ihraç ürün yelpazemizin genişletilmesi açısından önem arz etmektedir.³⁴¹

3.3.6. İçsel Ekonomiler ve İhracatın İthalata Bağımlılığına Göre

Türkiye'nin ihracatında sanayi mallarının ağırlığının artması, özellikle bu tür malların ticaretinde ortaya çıkan endüstri içi ticaretin Türkiye'nin dış ticaretinde kapladığı alan nedir sorusunu akıllara getirmektedir.³⁴²

Şimşek'in Türkiye'deki endüstri içi ticaretin ölçülmesiyle ilgili çalışmasında, Türkiye'nin ticareti içinde endüstri içi ticaretin payının yıllar itibariyle arttığı görülmektedir. Fakat bu artan endüstri içi ticaret içinde payı zaten nispeten yüksek olan dikey endüstri içi ticaretin oranı daha da artmaktadır. Ayrıca, Türkiye'nin endüstri içi ticareti içinde daha ziyade düşük kalite dikey endüstri içi ticaretin egemen olduğu görülmektedir. Aynı endüstride yer alan fakat düşük fiyatlı mallar ihraç edilip karşılığında aynı endüstrideki daha yüksek fiyatlı malların ithal edilmektedir.³⁴³ Şimşek'in bu tespitini başka bir çalışma daha desteklemektedir. Narin'in çalışmasında incelenen 258 endüstri içinde 216 endüstrinin dikey olarak farklılaştırıldığı tespit edilmiştir. Bu çalışmaya göre Türkiye dış ticaretinde dikey olarak farklılaştırılmış mallar ağırlıklıdır. Bir başka deyişle, Türkiye fiyatları ve kaliteleri birbirine benzeyen malların ticaretinden ziyade, farklı kalitelere olan, dolayısıyla farklı fiyatlardan satılan malları ihraç ve ithal etmektedir.³⁴⁴

EİT oranı en yüksek olan ilk üç madde, iplik, demir-çelik ve temizlik maddeleridir. Plastik ürünleri ise EİT oranı yüksek olan ve Türkiye'nin dış ticaret

³⁴⁰ Alpay Zeybek, "Türkiye Sanayiinin Yoğunlaşma Verileri Kapsamında İrdelenmesi", **Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü Uzmanlık Tezi**, Ankara: Hazine Müsteşarlığı, 2005, s.78

³⁴¹ DPT "Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013", s.41

³⁴² Narin, s.107

³⁴³ Şimşek, s.55

³⁴⁴ Narin, s.131

vizyonunda önemi artacağı ortaya çıkan diğer bir maddedir. Benzer şekilde, çok yüksek olmamakla birlikte, göreceli olarak üst seviyelerde EİT oranlarına sahip olan “motorlu kara taşıtları ile ilgili aksam ve parçalar”, “TV, radyo alıcıları, ses ve görüntü kaydedici ürünler”, “motorlu kara taşıtları ve motorları” ve “elektrik motorları, jeneratör, transformatörler” gibi öneminin artacağı öngörülen maddelerin EİT oranlarının da yüksek olduğu görülmektedir. EİT oranları genel olarak incelendiğinde, mevcut ihracat yapısının yansıtıldığı görülmekle birlikte, gelecekte önem arz edeceği düşünülen maddelerin bazılarında da endüstri içi ticaretin gelişmekte olduğu görülmektedir. Söz konusu maddelerdeki yüksek EİT oranlarına yol açan temel etken çok uluslu şirket yatırımlarının ülkemize yavaş yavaş yatırım yapmaya başlamasıdır.³⁴⁵

Türkiye ihracatının geleceğini şekillendireceği düşünülen sektörlerin çoğunun EİT oranlarının düşük olduğu ortaya çıkmaktadır. “İzole edilmiş tel ve kablolar”, “ana kimyasal maddeler”, “tıp ve ecz kull. kim ve bitk. kaynaklı ür.”, “içten yanmalı motor ve türbin”, “tıbbi ve cerrahi teç. ile ortopedik araçlar” ve “büro, muhasebe ve bilgi işleme makineleri” gibi maddelerde EİT oranının kısmi bir yükseliş eğilimine rağmen oldukça düşük olduğu göze çarpmaktadır. Sayılan maddeler, endüstri içi ticaret açısından önemli potansiyele sahip olup, ekonomideki istikrarın sürmesi, işgücü kalitesinin artması v.b. gibi şartların geçerli olması durumunda ciddi miktarda yabancı sermaye yatırımı çekmeleri beklenebilir.³⁴⁶

Türkiye ekonomisinde ihracata yönelik sektörlerin giderek artan bir şekilde ithal girdilere bağımlı hale geldiği izlenmektedir. 1980 sonrasında izlenen serbest politikalar sonucunda, 1930'lu ve 60' lı yıllarda kurulan ve Türkiye sanayisine ara malı üreten birçok Kamu İktisadi Teşebbüsleri(KİT) ve üretim sektörü zamanla üretimden çekilmeye başlamış, bunun sonucunda ekonominin ara mala olan bağımlılığı artmıştır. Ayrıca 1990' lı yıllarda gündeme gelen kısa vadeli sermaye girişlerine dayalı politikalar sonucunda ulusal para değerlenmekte, bu da reel sektörün dış pazarlardaki rekabet gücünün azalmasına neden olup, ithalata özendirilmektedir. Bir yandan Gümrük Birliği sonucunda iç pazarın dış dünyanın ürünlerine açık hale gelmesi, diğer yandan kısa

³⁴⁵ Murat Ertekin, “Sektörler İtibarıyla Endüstri İçi Ticaret ve İhracat EİT İlişkisi Üzerine Bir Uygulama”, **Dış Ticaret Müsteşarlığı Uzmanlık Tezi**, Eylül 2007, s.9

www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/DisTicaretDegerlendirmeDb/EIT.doc.

³⁴⁶ Ertekin, s.9

vadeli sermaye hareketleri sonucunda aşırı değerlenen ulusal para ithalatı teşvik ederken, sanayide yapısal değişimi sağlayacak gerekli dönüşümlerin sağlanamaması sonucunda sanayinin rekabet gücü düşmüş, böylece cumhuriyet tarihinin en büyük cari açığı gündeme gelmiştir.³⁴⁷

Türkiye dış ticaretinde dikey olarak farklılaştırılmış olan mallar ağırlıktadır. Başka bir deyişle Türkiye, fiyatları ve kaliteleri birbirine benzer olan malların ticaretinden ziyade, farklı kalitelerde olan, dolayısıyla farklı fiyatlardan satılan malları ihraç ve ithal etmektedir. Yatay endüstri içi ticaretin en yüksek olduğu ülkeler içinde yer alan Fransa, Almanya ve İtalya gibi AB ülkeleridir. Yani Türkiye, bu ülkelere ihraç ettiği mallarla aynı kalitedeki malları yine bu ülkelere ithal etmektedir.³⁴⁸

Ülkemiz ihracatında ilk sıralarda yer alan sektörlerle ilişkin ihracat ve ithalat oranları incelendiğinde önemli ihracatçı sektörlerin aynı zamanda önemli ölçüde ithalatçı oldukları saptanmaktadır. İhracat sıralamasında ilk sırada bulunan motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet sektörlerinin 2005 yılı itibariyle 9.6 milyar Dolar ihracat gerçekleştirilirken, 10,6 milyar Dolar civarında da ithalat yaptığı görülmektedir. Sektörde gerçekleşen yüksek ithalat hacmi, üreticilerin kendi sektörlerinden ihtiyaç duydukları ithal girdilerin yüksek olduğuna ve aynı zamanda yerli üretimin lüks ithal otomobillerle rekabet edemediği görülmektedir.³⁴⁹

Türkiye'nin geleneksel ihracat malları olan, genellikle emek yoğun üretim teknikleri kullanılan ve hammaddesi yurtiçinden sağlanan tekstil ürünlerinde, Türkiye'nin faktör kullanımına bağlı olarak karşılaştırmalı üstünlüğünün bulunduğu ve bu sebeple en önemli ihracat kalemlerimiz arasında bulunduğu çok sık tekrarlanan bir söylemdir. Ancak yapılan hesaplamalar göstermektedir ki tekstil ürünlerinde endüstri iç ticaret oranı %85 civarındadır. Bunun anlamı; Türkiye ihraç ettiği tekstil ürünlerinin %85 değerinde ürünü ithal etmektedir.³⁵⁰

³⁴⁷ Eşiyok, s.153

³⁴⁸ Narin, s.133

³⁴⁹ Eşiyok, s.140

³⁵⁰ Narin, s.118

3.4. KOBİ'LERİN TÜRKİYE İHRACATINDAKİ YERİ

Firmaları uluslararası pazarlara yönelten çeşitli nedenler vardır. Bunlardan en önemlileri şu şekilde sıralanabilir.³⁵¹

- İç pazardaki talebin azalması,
- Çeşitli nedenlerden, işletmede atıl kapasite var ise, üretim artırılarak, ihracat yoluyla satış ve kar artırılabilmesi,
- İç pazardaki rekabetten kurtularak, riski azaltmak,
- İç pazarlarda ömrünü tamamlamak üzere olan mamullerin ömrünü uzatmak,
- Dış pazarlardaki vergi ve diğer teşvik avantajlarından yararlanmak,
- Ülkemizde olduğu gibi, bazı ülkeler döviz girdisi sağlamak amacıyla, dış satımcılara vergi iadesi, ihracatı teşvik kredisi, vergi istisnası, gümrüksüz üretim faktörleri ithalatı ve benzeri teşvik imkanlarından yararlanmak,
- Dış pazarlarda, güçlü rakiplerin mamulleriyle rekabeti öğrenerek, iç pazarlarda da güçlü hale gelmek,
- İşletmelerinin politik etkinliğini artırmak.

KOBİ'lerin ihracatına baktığımızda ihracat yapma nedenlerinin benzer oldukları görülmektedir. Bu işletmeler küçük ve orta boy oldukları için zaman içerisinde büyümeyi hedeflemektedirler. Pazar genişliğini artırıp büyümeyi sağlayacak en iyi faaliyet ise ihracattır.³⁵²

³⁵¹ Özlem İpekgil Doğan, Mehmet Marangoz, Mert Topoşan, “İşletmelerin İç ve Dış Pazarda Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler ve Bir Uygulama”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, İzmir: Cilt:5, Sayı:2, 2003, s.115

³⁵² Mercan, s.104

Pazarları birbirinden ayıran ülke sınırlarının kalkması ve yapılan gümrük anlaşmalarıyla, birçok ülke ekonomisinin motoru konumunda bulunan KOBİ'ler için de yeni pazar olanakları doğmaktadır. Uluslararası pazarda rekabet edebilme özelliği, KOBİ'ler için artık tercih olmaktan çıkmakta, bir zorunluluk haline gelmektedir.³⁵³

İşletmelerin ihracata başlama zamanı ortama altı yıldır. Bu süre Türk KOBİ'leri için ortalama bir uluslararasılaşma hızı olarak kabul edilebilir. KOBİ'lerin genel ihracat deneyimleri ise ortalama sekiz yıldır. Sekiz yıl ve sonrasında işletmeler ihracat açısından deneyimli kabul edilmektedir. İşletmelerin Avrupa pazarında ilk girdikleri pazarlar Almanya, Yunanistan ve Fransa'dır. İlk girilen yabancı ülke pazarı önemli bir kriterdir, çünkü ilk girilen pazar Avrupa'daki diğer ülke pazarlarına yayılım üzerinde etkili olmaktadır.³⁵⁴

KOBİ'lerin toplam ihracatımız içindeki payının %10'lar civarında olduğu tahmin edilmektedir. KOBİ'lerin bir araya gelerek oluşturdukları dış ticaret şirketi şeklindeki örgütlenme modeli olarak geliştirilmiş olan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin (SDŞ) toplam ihracattaki payı ise binde 5'le düzeyinde hesaplanmaktadır.³⁵⁵ Türkiye'nin üretim ve istihdamının önemli bir kısmını karşılayan KOBİ'ler, ihracat gelirlerine katkı bakımından yetersiz kalmaktadır. DİE'nin verilerine göre KOBİ'lerin %75'i ülke içi pazarlara mal satışı yaparken, sadece %25'i hem iç hem de dış pazarlara mal satmaktadır. Birçok KOBİ ihracatı düşünmemektedir.³⁵⁶

Yönetsel ve örgütsel düzeyde pek çok sorun yaşayan KOBİ'lerin, geleneksel pazarlama anlayışı ile dış pazarlara erişimleri ve bu pazarda rekabet edebilmeleri oldukça zordur.³⁵⁷ Oysa satışların bir kısmını ihraç edebilme yeteneği, şirketler için rekabet performans ölçütü olarak kullanılmaktadır ve birçok araştırmacı ihracatı küçük işletmeler açısından hayatta kalabilme ve büyüebilme için önemli bir bileşen olarak önermektedir.³⁵⁸

³⁵³ Zamantılı Nayır, s.31

³⁵⁴ Altıntaş, Özdemir, s.196

³⁵⁵ Demir, s. 304

³⁵⁶ Zamantılı Nayır, s.32

³⁵⁷ Dilek Özceylan, İ. Hakkı Cedimoğlu, "KOBİ'lerin Sektör Bazında Dışa Açılmasında Üniversite Destekli E-Ticaret Modeli", **YA-EM**, 2003, s.2, yaem2004.cukurova.edu.tr/bildiriler/163%20-%20CD.pdf, (27 Nisan 2009)

³⁵⁸ Akın, s.24

KOBİ'lerin ihracatının işletmelerin kendi içinde yaratacağı faydaların yanı sıra ülke ekonomisi için önemi de oldukça büyüktür. KOBİ'lerin ülke kalkınmasına ve gelişimine katkılarını artırmaya yönelik çalışmalar tüm hızıyla devam etmekte birlikte, bu işletmelerin ihracattaki paylarının belirlenmesine yönelik istatistiklerin elde edilmesinde bir takım zorluklar yaşanmaktadır. Bu zorluklardan biri, her kurumda KOBİ'lerin ihracat rakamlarına ilişkin verilerin farklı kriterlere göre elde edilmesinden kaynaklanmaktadır. DTM'nin Bilgi İşlem Merkezi verilerinden yola çıkılarak yapılan değerlendirmede 1 milyon Dolara kadar yapılan ihracat miktarının, KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği kabul edilerek bu işletmelerin ihracat rakamlarına ulaşıldığı görülmektedir. DİE'nin Genel İşyerleri Sayımında ise KOBİ'ler istihdam edilen işçi sayısına göre sınıflandırıldığından, bu işletmelerin ihracat verilerine bu sınıflama doğrultusunda ulaşılmaktadır.³⁵⁹

KOBİ'ler içinde ihracatçı KOBİ oranı oldukça düşüktür.³⁶⁰ Standart olmayan verilerden elde edilen değerlere göre KOBİ'lerin ülkemiz ihracatı içerisindeki payı %10'ler seviyesinde olup, bu oran diğer ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük düzeyde kalmaktadır.³⁶¹ Ancak yukarıdaki %10'luk ihracat payı yanıltıcıdır. Çünkü mevcut istatistiklerde sadece KOBİ'lerin kendi yaptıkları ihracat görünmekte, büyük işletmelerin dış ticaret şirketleri aracılığı ile yaptıkları ihracat ise görünmemektedir. KOBİ'ler ihracatlarının önemli miktardaki kısmını büyük işletmelere fason mal üreterek gerçekleştirmektedir.³⁶² Yine KOBİ'ler büyük işletmelere ihracat için girdi ve ara malı sağlamaktadırlar. Ayrıca KOBİ'lerin bavul ve sınır ticaretinde de önemli payları vardır.³⁶³

DİE'nin KOBİ'lere ilişkin olarak 1991 yılında yürüttüğü sanayi araştırması bulgularına göre, orta ölçekli imalat sanayi işletmeleri küçük ölçekli sanayi işletmelerine göre daha fazla ihracat yapmaktadırlar. Ayrıca orta büyüklükteki işletmeler ihracatlarını büyük oranda kendileri yaparken küçük işletmeler genellikle ihracatlarını başka bir firma aracılığı ile gerçekleştirmektedirler. Küçük imalat

³⁵⁹ Hayrettin Yücel, "Uluslararası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü", **İGEME, Uzmanlık Tezi**, Kasım 2000, s.72

³⁶⁰ Akın, s.28

³⁶¹ Akbulak, Şagar, Tahtakılıç, s.86

³⁶² Yılmaz, *KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına...*, s. 62

³⁶³ Yücel, s.72

sanayisinde sektörel bazda en fazla ihracatı dokuma, giyim eşyası ve deri ile diğer imalat sanayi gerçekleştirmekte olup, orta ölçekli imalat sanayisinde de aynı sektörler önemli oranlar ile ilk iki sırayı almaktadır.³⁶⁴

Türkiye' de sabit bir KOBİ tanımının olmaması nedeniyle, KOBİ'ler için net bir ihracat rakamı verilemediği yukarıda belirtilmiştir. DTM'nin ve AB Komisyonun yaptığı KOBİ tanımlarından yola çıkarak, 2008 yılı DTM'nin Dış Ticaret ve Başlıca Ekonomik Göstergeler raporundan elde edilen verilerle KOBİ'lerin 2005-2008 yılları arasında ihracat rakamları bulunmaya çalışılmıştır. Buna göre DTM'nin tanımında yola çıktığımızda, yıllık satış cirosu 2 milyon Doların altında olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır. Bu satışların hepsinin ihracat olduğu varsayarsak, 2005 yılında ihracat gerçekleştiren KOBİ sayısının 40.281 olup tüm ihracat yapan işletmelerin %95.59'unu kapsadığı görülmektedir. Bu işletmeler toplam ihracatın %35.73'nü gerçekleştirmiş olup, toplamda 15.058 milyon Dolarlık ihracat gerçekleştirmişlerdir.³⁶⁵

Tablo 18
Değer Aralığına Göre İhracatçı Firmalar; Firma Sayısı

Değer Aralığı(Bin\$)	2005	2006	2007	2007 Ocak- Eylül	2008 Ocak- Eylül	Değişim%
0-100	22913	23033	24470	23291	20873	-10,4
100-250	5866	6254	6883	6382	6634	3,9
250-500	3873	4187	4667	4163	4466	7,3
500-1000	3220	3496	3878	3429	3858	12,5
1000-2000	2343	2724	3002	2607	2922	12,1
2000-5000	2066	2366	2733	2217	2637	18,9
5000-10.000	919	997	1230	950	1085	14,2
Toplam	41200	43057	46863	43039	42475	-1,32
Genel Toplam(10.000-1milyon+)	42138	44159	48265	44052	43764	-0,7

Kaynak: DTM, 2008

³⁶⁴ Yücel, s.73

³⁶⁵ Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), “Dış Ticaret ve Başlıca Ekonomik Göstergeler 2008 III”, Ankara, 2008

Tablo 19
Değer Aralığına Göre İhracatçı Firmalar; İhracat Miktarı

Değer Aralığı(Milyon\$)	2005	2006	2007	2007Ocak-Eylül	2008 Ocak-Eylül	Değişim%
0-100	646	670	724	691	644	-6,7
100-250	956	1018	1116	1036	1087	4,9
250-500	1382	1496	1663	1488	1594	7,1
500-1000	2284	2485	2767	2426	2761	13,8
1000-2000	3373	3882	4250	3687	4134	12,1
2000-5000	6467	7439	8561	6953	8347	20,1
5000-10.000	6466	6991	8630	6639	7585	14,3
Toplam	21574	23981	27721	22920	26152	12,35
Genel Toplam(10.000-1milyon+)	73476	85535	107272	76334	105349	38

Kaynak:DTM, 2008

AB Tanımından yola çıktığımızda yıllık cirosu 7 milyon Euro' yu aşmayan işletmeler KOBİ olarak adlandırılmaktadır. Bugünkü kurdan hesaplandığında (1 Euro=1.31510 Dolar) 7 milyon Euro yaklaşık 9 milyon Dolara tekabül etmektedir. Tablo 18 ve Tablo 19 'dan hareketle, 2005 yılında 0-10.000bin Dolar arası ihracat yapan işletmelerin sayısı 41.200 olup toplam işletmelerin % 97.77'sine tekabül etmektedir. Bu firmalar aynı zamanda toplam ihracatın % 29.30'unu gerçekleştirmiş bulunmaktadırlar. Yukarıdaki tanımlardan ve tablo 20'den hareketle, 2006 yılında KOBİ'ler toplam ihracatın %28'ini, 2007'de 25,84'ünü ve 2008'de 24,82'ini gerçekleştirmişlerdir.³⁶⁶

Tablo 20
KOBİ'lerin Toplam İhracat İçerisindeki Payları*

Değer(Milyon Dolar)	2005(%)	2006(%)	2007(%)	2008(Ocak-Eylül)%
0-10.000	29.30	28	25,84	24,82

³⁶⁶ DTM, *Ekonomik Göstergeler 2008 III*

*Oransal Değerler, belirtilen yılın ihracat rakamının, toplam ihracat rakamına oranlanması ile elde edilmiştir.2005 yılı için;21574/73476*100

DİE'nin yaptığı araştırmaya göre küçük boy işletmelerin %21,6' sı orta boy işletmelerin %53'ü ithalat yapmaktadır. Türk KOBİ'leri daha çok hammadde ithalatı yapmaktadır. KOBİ'lerin ithal ettikleri malların %42'si hammadde, %21 yardımcı madde, %25 makine ve yedek parçalar, %4 ara mallar ve %5 tüketim mallarıdır. İthalatın yapısında 1980'den bu yana yatırım malları aleyhine, hammadde mallarının lehine bir gelişim izlenmektedir. KOBİ'lerin yurt dışından temin ettikleri ara malları, yerli üreticilerden daha ucuz ve kaliteli elde etme şansı olduğunda, yurtdışına yönelmeyeceği mutlaklıdır. Yerli üreticinin daha kaliteli ve ucuz maliyetli üretimde çaba göstermesi ve yerli firmalar arasında işbirliği ve iletişimin geliştirilmesi, KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları yatırım ve üretim girdilerinin ülke içinden karşılanmasını sağlayacaktır. Bu şekilde dışarıya döviz çıktısı da engellenebilecektir.³⁶⁷

Yukarıdaki veriler incelendiğinde KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki önemi anlaşılmaktadır. Bu önemin yanı sıra ihracattaki düşük performansı da dikkat çekmektedir. Yabancı pazarlara girme kararı şirketlerin işletme politikalarının bir parçası olmak zorundadır. KOBİ'lerin büyük çoğunluğu halen ihracat faaliyetlerinde bulunmamaktadır. İhracat yapan işletmelerin çoğu da malzeme, teknoloji, sermaye gibi kaynakların yetersiz olması, aracı bulmada zorlukla karşılaşılması ve bilgi yetersizliği gibi sorunlarla karşılaşmaktadırlar.³⁶⁸

İhracatımızın ithalata olan bağımlılığı ve KOBİ'lerin ekonomimizdeki mevcut yeri ve potansiyeli göz önünde bulundurulduğunda KOBİ'lerin ihracatının artırılması için desteklenmesi gerekliliği sonucuna varılmaktadır. Çalışmanın bundan sonraki bölümünde KOBİ'lere verilen mevcut destekler incelenecek ve bunların etkinliği araştırılacaktır.

³⁶⁷ Yücel, s.76-78

³⁶⁸ Ulaş, s.200

III. BÖLÜM

4. KOBİ'LERE YÖNELİK İHRACAT DESTEKLERİ

4.1. İHRACATAYÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

İhracat, ülke ekonomilerine sayısız yarar getirmektedir. İhracat sayesinde istihdam olanakları artmakta, döviz girdisi ve ihracat sanayilerinin gelişmesi sağlanmakta, toplumların refah seviyesi genel anlamda yükselmektedir. Bununla birlikte ülkeler arası rekabet şartları her geçen yıl daha da zorlaşmakta ve ülke hükümetlerinin ihracata sağladıkları teşvik ve destekleme sistemleriyle rekabet bir anlamda ülkeler arası rekabete dönüşmektedir.³⁶⁹

Ekonomik ve sosyal bakımdan KOBİ'lerin öneminin anlaşılması II. Dünya Savaşı dönemine rastlamaktadır. KOBİ'lerin istihdam içindeki payı, ülkeleri bu kesimi korumaya yönelik tedbirler almaya zorlamıştır. Savaş sonrası dönemde, tüm dünyada, KOBİ'leri desteklemek için politikalar geliştirilmiş ve onların ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik destekler sağlanmaya başlamıştır.³⁷⁰

1980 sonrasında başta sanayileşmiş ülkeler olmak üzere tüm ülkeler, KOBİ'lerin doğması, büyümesi ve gelişmesini sağlayacak politikalar üretmekte ve uygulamaktadır.³⁷¹

Bir hammaddenin fabrikada işlenmesinden ürün halinde satışına, satış sonrası hizmetlere kadar akla gelebilecek tüm maliyet unsurlarının tamamını veya bir kısmını düşürerek, bunun sonucunda ihracattan kazanılacak döviz gelirlerinin, karın artmasını sağlayan olan tüm destekler ihracat teşvikidir.³⁷²

³⁶⁹ Zamantılı Nayır, s. 61

³⁷⁰ Mehmet Cansız, “Türkiye’de KOBİ’ ler ve KOSGEB”, **DPT Uzmanlık Tezi**, Ankara: DPT Yayın No: 2782, 2008, s.7

³⁷¹ Burhan Aydemir, “Avrupa Birliği’ne Giriş Sürecinde Türkiye’de KOBİ’lere Destek Veren Bir Kuruluş:KOSGEB”, **Akademik Fener Dergisi**, Balıkesir: Cilt:2, Sayı:1, 2005, s.102

³⁷² Osman Barbaros Kemer, **Bir Dış Ticaret Politika Aracı Olarak İhracat Teşvikleri Teori-Uygulama**, İstanbul: Alfa Yayınları, Nisan 2003, s. 32

Dünyada KOBİ'lere destek sağlama politikaları genel olarak üç önemli unsuru içermektedir.³⁷³

- Devletin yoğun teşvik, danışmanlık ve eğitim desteği,
- KOBİ'lerin kendi aralarında geliştirdikleri işbirliği sistemleri,
- İstikrarlı bir sosyal, siyasi ve ekonomik ortam.

İhracata yönelik devlet yardımları, ihracatın teşvik edilmesi, ihrac pazarlarının geliştirilmesi, dünya ihracatındaki payın artırılması ve uluslararası piyasalara açılan işletmelerin rekabet güçlerinin artırılması açısından önem taşımaktadır. Bu yardımların temel amacı özellikle KOBİ niteliğindeki işletmeler başta olmak üzere, ihracatçı işletmelerin ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarını sağlamaktır.³⁷⁴

İhracata sağlanan desteklerin firmalar sağlayacakları yararlar firma ihracatının hangi aşamada olduğuna göre değişmektedir. İhracat yeni başlayan bir firmanın ihtiyaçları fizibilite ve etüd çalışmalarına yönelik iken, yıllardır dış pazarlarda faaliyet sürdüren bir firmanın ihtiyacı, var olan faaliyetini geliştirmek veya yeniden şekillendirmek yolunda olabilmektedir. Firmaların bulunduğu ihracat evresine göre ihtiyaçları Tablo 21'de verilmiştir.³⁷⁵

³⁷³ Ören, s.108

³⁷⁴ Cevahir, s.63

³⁷⁵ Zamantılı Nayır, s.67

Tablo 21
Firma İhtiyaçları ve İhracat Teşvik Programları

İhracatın İçinde Bulunduğu Evre				
	İhracat Yapılmaması Durumu	İhracata Yeni Giriş	Gelişmekte Olan İhracat	Devam Etmekte Olan İhracat
Firma İhtiyaçları	Fırsatlardan haberdar olmak	İhracat fizibilitesinin hesaplanması	En uygun pazarı ve pazara giriş yöntemini belirlemek	Var olan faaliyeti geliştirmek ve yeniden şekillendirmek
İhracat Teşvik Programının Odak Noktası				
1. İhracat motivasyonuna ilişkin	Yurt içinde seminerler	Seminerler ve ihracat bültenleri	-	-
2. Bilgi vermeye yönelik	-	Pazar analizleri	Dış pazar gezileri, fuarlar, ihracat bültenleri	İhracat seminer ve bültenleri
3. Operasyona yönelik	-	Dış geziler, finans ve sigorta hizmetleri	Fuarlar, finans ve sigorta hizmetleri	Fuarlar, müşteri ziyaretleri, satış ofisleri, finans ve sigorta hizmetleri

Kaynak: Zamantılı Nayır

Türkiye'de teşvik politikalarının uzun bir geçmişi bulunmaktadır. Bu süreçte öncelikli sektör tanımlamalarında, uygulanan teşvik araçlarında ve buna paralel olarak hukuki alt yapı ve örgütsel yapıda çok sık değişiklikler olmuştur.³⁷⁶

Ülkemizde uygulanan teşvik unsurlarını çeşitli açılardan sınıflandırmak mümkündür. 1980 sonrası ülkemizce kalkınma stratejisi olarak benimsenmiş olan ihracatın artırılması yoluyla kalkınma stratejisi bağlamında, ihracat yardımları ve yatırım yardımları olmak üzere iki çeşit yardım uygulanmıştır.³⁷⁷

İhracat teşviki ile birlikte yürütülmesi gereken yatırım yardımları hem ülkemiz ihracatının yapısal sorunlarından biri olan sektörel bağımlılığın aşılmasına, hem de üretim ve ihracat yapısının dünya trendlerine uygun bir hale gelmesine yardımcı olacak önemli bir mekanizmadır.³⁷⁸ Bu çalışmanın konusu, ihracatı destekleyen bu iki

³⁷⁶ İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), **Avrupa Birliği'nin Girişimcilik (Sanayi ve KOBİ) Politikası ve Türkiye'nin Uyumu**, İstanbul: Haziran 2001, s. 57

³⁷⁷ Bülent Ferik, "AB Devlet Yardımları Politikası ve Türkiye'de Devlet Yardımı Uygulamaları", **Dış Ticaret Dergisi**, Yıl:9, Sayı:31, Ankara, Nisan 2004, s.12

³⁷⁸ Cevahir, s.148

politikadan yalnızca direk ihracata sağlanan destekler olacaktır.

4.1.1. Türkiye'de İhracata Verilen Desteklerin Kısa Geçmişi

Türkiye'de uygulanan yardım sisteminin başlangıcı 19. yüzyıla dayanmaktadır. Cumhuriyetin ilk yıllarında sermaye birikiminin ve girişimci zihniyetin bulunmadığı, altyapı eksikliklerinin ve savaş sonrası kalifiye işgücü göçünün yaşandığı bir ekonomik ortamda teşvik mekanizması ülkeyi kalkındırmanın en önemli aracı olmuştur.³⁷⁹

1963 yılında 1. Kalkınma Planında vergi yönünden teşvik tedbirleri alınması gerektiği, ihraç mallarının maliyetine giren bütün dolaylı vergilerin gümrük kapısında ihracatçıya iadesi ve ihracat kredi sisteminin yerleştirilmesi gerektiği konularına yer verilmiştir. Bu doğrultuda 1964 yılında ilk ihracatta vergi iadesi uygulamasına başlanmıştır.³⁸⁰

1967 yılına kadar çeşitli kamu kuruluşları tarafından yürütülmekte olan devlet yardımları uygulamaları, bu tarihten itibaren DPT müsteşarlığına bağlanmıştır. Daha sonra Ticaret Bakanlığı bünyesine alınan teşvikler, 1972 yılında ikiye ayrılarak “proje değerlendirme ve yatırım teşvikleri” Sanayi Bakanlığı'na, ihracata ilişkin teşvikler ise Ticaret Bakanlığı'na bağlanmıştır. 1980 yılına gelindiğinde her iki kurum yeniden tek çatı altında toplanarak DPT'ye bağlanmıştır.³⁸¹

1980 yılından itibaren ihracat yönelik kalkınma stratejisinin belirginlik kazanmasıyla yeni teşvik unsurları sisteme dahil edilmiştir. 1980 yılından sonra da vergi iadesi desteği oranlar artırılarak ve kapsamı genişletilerek devam etmiştir. Ancak 1984 yılından itibaren iade oranlarının kademeli olarak düşürülmesine karar verilmiş ve Nisan 1989 yılı itibariyle ihracatta vergi iadesi uygulaması kaldırılmıştır.³⁸²

³⁷⁹ Taylan Uysal, *Avrupa Birliği ve Türkiye'de Devlet Yardımları*, İstanbul: İKV Yayınları No: 187, Ağustos 2005, s.80

³⁸⁰ Ferik, s.12

³⁸¹ Uysal, s.80

³⁸² Ferik, s.12-13

1980'li yılların başlarında doğrudan ihracata yönelik nakdi teşvikler verilirken, 80'li yılları ikinci yarısından itibaren bu teşvikler yatırımlara kaydırılmıştır. Uluslararası yükümlülüklerin etkisiyle doğrudan nakdi teşvik araçları uygulamadan kaldırılmış ve seçici teşvik politikası terk edilerek vergisel teşviklerin ağırlıklı olduğu genel destek sistemine geçilmiştir.³⁸³

1994 yılı sonunda imzalanan ve 1995 yılında yürürlüğe giren DTÖ Anlaşmasına taraf olunması ve AB ile Gümrük Birliği'ne girilmesi nedeniyle, ihracata yönelik direk parasal yardım ve ihracat performansına bağlı ve yasaklanmış sübvansiyonlar olarak kabul edilen teşvikler bir daha gündeme gelmemek üzere yürürlükten kaldırılmıştır. Bunların yerine 1995 yılından itibaren Devlet Yardımları Programları uygulamaya konulmuştur.³⁸⁴ Bu tarih itibariyle Avrupa Birliği müktesebatında yer alan “Rekabet Politikası” bölümünün “Devlet Yardımları” kısmına uyumu çalışmaları başlamıştır.³⁸⁵

4.1.2. Türkiye'de İhracatı Destekleyen Kuruluşlar

Türkiye'de devlet yardımları alanında birbirinden bağımsız olarak faaliyet gösteren birçok kurum ve kuruluş bulunmaktadır. Bu kurumların sayısı 40 civarındadır.³⁸⁶

Ekonomik sürecin hangi döneminde olursa olsun, ülkemizde KOBİ'ler ekonomik, sosyal ve politik önemlerini her zaman korumuşlar ve ülkenin politika ve stratejilerinin belirlenmesinde önemli bir yere sahip olmuşlardır. Ancak KOBİ'lere, Türkiye'nin sanayi işletmelerinin büyük bir bölümünü oluşturmasına rağmen, uzun yıllar gereken önem verilmemiştir. AB'nin 1983 yılını KOBİ yılı ilan etmesinin ardından Türkiye'de 1996 yılını KOBİ yılı ilan etmiş ve 16 Ekim 1996 tarihinde KOBİ Teşvik Kararnamesi'ni hayata geçirmiştir. Türkiye'nin KOBİ gerçeğini fark ederek yeni düzenlemelere gitmesi, KOBİ'lere önem vermeye başladığını göstermektedir. Rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi, ekonominin durgunluktan kurtarılması, ekonomik canlılığın

³⁸³ İKV 2001, s.58

³⁸⁴ Cevahir, s.62

³⁸⁵ Asuman Erkan, Dilvin Acar, “AB Müktesebatına Uyum Sürecinde Devlet Yardımları ve Resmi Destekli İhracat Kredileri”, **Dış Ticaret Durum Dergisi, Turk Trade Foreign Association of Turkey**, Ocak 2006, s.40

³⁸⁶ Asuman Altay, Mehmet Aksaraylı, “KOBİ Destek Programlarının Kurumsal Boyutunun Analizi”, **4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Aralık 2007, s.38

lokomotifi olan KOBİ'lerin önemsenerak desteklenmesine bağlıdır.³⁸⁷

Tablo 22'de Türkiye'de KOBİ'lere destek programları hazırlayan ve üreten kurumlar ve bunların hizmet türleri yer almaktadır. Türkiye Halk Bankası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, İhracatı Geliştirme Merkezi, Milli Prodüktivite Merkezi vb. kurumlar farklı hizmet kategorilerinde KOBİ'lere destek sağlamaktadır.

Destek politikalarının uygulanması ve yönlendirilmesi amacıyla çalışmakta olan bu kuruluşlardan bazıları aşağıdaki gibi sıralanabilir.

4.1.2.1. KOSGEB

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı bir kurumdur. KOSGEB' in kuruluş amacı KOBİ'lerin daha modern, karlı ve verimli hale gelmelerine yardımcı olmak ve dünya pazarında rekabet edebilecek güce ulaşmalarını sağlamaktır. Kurulduğu 1990 yılından itibaren imalat sanayisinde faaliyet gösteren KOBİ'lere destek veren KOSGEB 2003 yılı itibariyle yeniden yapılanma sürecine girmiş ve yeni destek mekanizmaları geliştirmiştir.³⁸⁸

KOBİ'lerin üretim, ürün ve hizmetlerinde kalite ve verimliliği artırmak, teknolojik düzeylerini yükseltmek, pazar paylarını büyütmek ve uluslararası pazarlara açılmalarını sağlayabilmek için çalışmalar yapan KOSGEB, verimliliğini artırarak KOBİ'lerin dünya ekonomileri ile bütünleşip rekabet edebilmeleri ve AB'ye uyum sağlayabilmeleri için, bürokrasiyi ve hiyerarşiyi ortadan kaldıracak yatay ve sahaya yönelik organizasyona kaydırılmıştır. 8 adet olan destek sayısı, birbirini tamamlar nitelikte 6 grupta 22 ana başlıktan oluşacak şekilde artırılmıştır.³⁸⁹

³⁸⁷ Ören, s.107

³⁸⁸ Aydemir, s.102

³⁸⁹ Oya Erdil, Adnan Kalkan, "KOBİ'lere Sağlanan Destekler ile KOBİ'lerin Kalite ve Teknoloji Performansı Arasındaki İlişkiler", **Sanayicinin Sesi Dergisi**, KOSGEB, Yıl:4 Sayı:17, Eylül-Ekim 2006, s.65

- Danışmanlık ve eğitim destekleri,
- Teknoloji geliştirme ve yenilik destekleri,
- Pazar araştırma ve ihracatı geliştirme destekleri,
- Uluslararası işbirliği geliştirme destekleri,
- Bölgesel kalkınma destekleri,
- Girişimciliği geliştirme destekleri.

KOSGEB kurulduğu 1990 yılından bugüne yalnızca imalat sanayisinde faaliyet gösteren KOBİ'leri desteklerken Nisan 2009 yılında yapılan kanundaki değişiklikle artık hizmet ve ticaret sektörlerini de kapsayan geniş bir destek mekanizması oluşturmuştur. 22 Nisan 2009 tarihinde onaylanan kanuna göre;³⁹⁰

- KOSGEB tarafından verilecek hizmetler ve desteklerden yararlanacak işletmelere ilişkin sektörel ve bölgesel önceliklerin günün ekonomik ve sosyal şartlarına göre belirlemesini Bakanlar Kurulu yapacaktır.
- KOSGEB, girişimcilik kültürünün ve ortamının geliştirilmesi, yaygınlaştırılması için gerekli önlemleri alacak ve bu kapsamda girişimcileri destekleyecektir.
- İşletmeler arası işbirliğini geliştirme yerli veya yabancı sermaye katkısıyla gerçekleştirilecek ortak yatırımların oluşturulmasını, yaygınlaştırılmasını destekleme, yatırım ortamının iyileştirilmesi için gerekli önlemleri alma, destekleri sağlama da KOSGEB' in görevleri arasında olacaktır.

4.1.2.2. Halk Bankası

Esnaf, sanatkâr ve KOBİ'lerin kredi ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kurulan Halk Bankası, bu alanda önemli bir deneyime, geniş şube ağıyla hedef kitlesi olan KOBİ'lere ulaşmada önemli avantajlara sahiptir.³⁹¹

³⁹⁰ KOSGEB, "Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun", <http://www.kosgeb.gov.tr/Haber/haber.aspx?hID=180>

³⁹¹ Altay, Aksaraylı, s.46

Halk Bankası KOBİ'lere ucuz krediler vermekte ve KOBİ Destek Sistemi ile - bölgelere göre farklı düzeylerde- yardım sağlamaktadır. Krediler, KOBİ'lerin modernizasyonlarının temini, makine ve ekipman alımı, işletme giderlerinin karşılanması amacı ile tesis ve işletme kredisi şeklinde 2 yıl vadeli ve %59 faiz oranı şeklinde kullanılmaktadır.³⁹²

4.1.2.3. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

TOBB bünyesindeki KOBİ danışmanlık ve Araştırma Merkezi'nde işletmelerin sorunlarına yönelik araştırmalar yapmakta ve projeler geliştirmektedir. KOBİ'lerin finansman sorununa yönelik olarak KOBİ Yatırımlarına Ortaklık (KOBİ AŞ) bu projelerden biridir.³⁹³

4.1.2.4. Hazine Müsteşarlığı

KOBİ'lerin, uluslararası düzeyde rekabet edebilmelerini sağlamak için Hazine Müsteşarlığı tarafından teşvik programları uygulanmaktadır. Programlar KOBİ'lere ve diğer işletmelere yönelik olmak üzere iki şekilde uygulanmakta, işletmelere bütçe kaynaklarından işletme ve yatırım kredisi sağlanmaktadır.³⁹⁴

4.1.2.5. Dış Ticaret Müsteşarlığı

Dış ticarete yönelik devlet desteklerinin mevzuat ve uygulamalarından sorumlu kurumdur.³⁹⁵ Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'na dayanılarak, Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu tarafından çıkarılan tebliğlerle imalat sanayi ve sektörel dış ticaret şirketlerine ihracata yönelik desteklerle AR-GE destekleri sağlanmaktadır.³⁹⁶

³⁹² DPT, "Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu", Yayın No:2681, Ankara, Mayıs 2004, s.56

³⁹³ İKV 2001, s.62

³⁹⁴ Cansız, s.42

³⁹⁵ İKV 2001, s.63

³⁹⁶ Cansız, s.43

4.1.2.6. Türk Eximbank

1987 yılında Devlet Yatırım Bankası'nın Türk Eximbank'a dönüştürülmesiyle kurulan banka, bu tarihten itibaren imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı işletmelere, nakdi ve gayri nakdi destek içeren kredi, garanti ve sigorta programlarıyla hizmet vermektedir.³⁹⁷

4.1.2.7. İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)

1960 yılında Türkiye ihracatını geliştirmek amacıyla kurulan İGEME, Türkiye'nin sürekli ve istikrarlı ihracat artışının sağlanmasına yönelik işletmelerin küresel rekabet gücünün artırılması amacıyla uluslararası düzeyde araştırma, eğitim, ticari bilgi sağlama ve tanıtım hizmetleri vermektedir.³⁹⁸

4.1.2.8. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)

KOBİ'lere hizmet vermek üzere örgütlenen vakıf, KOBİ Danışmanlık ve Eğitim Hizmetleri Projesi, Ekonomik Kooperasyon Borsası, Yabancı Uzman Organizasyonları ile İşbirliği gibi programlar kapsamında hizmet sunmaktadır.³⁹⁹

4.1.2.9. İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), AB ve Türkiye-AB ilişkilerindeki gelişmeler hakkında Türk iş dünyası ve kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla 1965 yılında İTO ve İSO'nun ortak girişimiyle kurulmuştur. Kuruluşundan bu yana seminerler, konferanslar, paneller, yayımladığı araştırmalar, yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştirdiği tanıtım faaliyetleri yürütmektedir.⁴⁰⁰

Ülkemizde 2000 yılında ortaya çıkan ekonomik krizin KOBİ'ler üzerinde meydana getirdiği olumsuz etkilerin giderilmesi amacıyla tüm destek veren kuruluşlar ayrı ayrı önemli bir tutarı oluşturan 800 trilyonluk bir kaynak ayırmışlardır. Ancak bu

³⁹⁷ Cavide Topbaş, "Türk Dış Ticaret Rejimi İhracata İlişkin Esaslar", İstanbul **Dış Ticaret Eğitim Programı**, İstanbul: İGEME-İSO, Kasım 2007, s.2

³⁹⁸ İGEME, <http://www.igeme.org.tr/igeme/index.cfm>

³⁹⁹ İKV 2001, s.63

⁴⁰⁰ İKV, <http://www.ikv.org.tr/ikv.php>

rakamın sadece 300 trilyonluk kısmı kullandırılmıştır. Bu kaynakların kullanılmaması ile ilgili KOBİ'lerin bu konudaki bilgisizliklerinin yanı sıra, bunda kamu kuruluşlarının KOBİ tanımlarının da etkili olduğu söylenebilir.⁴⁰¹ KOBİ'lere destek veren birçok kuruluş bulunmakta fakat bunlar arasında bir koordinasyon bulunmamakta bu da verilen desteklerin etkin olmamasına neden olmaktadır.

Tablo 22'de KOBİ'lere verilen destekler ve uygulamacı kuruluşların listesi tablo halinde sunulmuştur.

⁴⁰¹ Altay, Aksaraylı, s.38

Tablo 22
KOBİ'lere Destek Sağlayan Kurumlar

Finansman Destekleri	Eğitim Destekleri
Halk Bankası	İktisadi Kalkınma Vakfı(İKV)
Eximbank	TOSYÖV
Türkiye Kalkınma Bankası(TKB)	İGEME
Dünya Bankası	KOSGEB
Kredi Garanti Fonu	Milli Prodüktivite Merkezi
Yatırım Destekleri	Danışmanlık Destekleri
Hazine Müsteşarlığı	KOSGEB
TOBB	TOSYÖV
KOSGEB	Milli Prodüktivite Merkezi
Halk Bankası	Halk Bankası
TKB	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı(TTGV)
Türkiye Sınai Kalkınma Bankası(TSKB)	
Pazar Destekleri	İhracat Destekleri
TOBB	Türk Standartları Enstitüsü(TSE)
KOSGEB	İGEME
İstanbul Ticaret Odası(İTO)	DTM
İKV	KOSGEB
Bilgi Destekleri	Ar-Ge Destekleri
TOBB	TTGV
KOSGEB	İGEME
Halk Bankası	DTM
Avrupa Birliği	Hazine Müsteşarlığı
İKV	
İGEME	
Fuarlara Katılım Desteği	İstihdam Desteği
İGEME Fuar Destekleri	KOSGEB
Devlet Yardımları	DTM
	İGEME

Kaynak: Altay, Aksaraylı

İhracata Yönelik Devlet Yardımları adı altında işletmelere sağlanan destekleri, ulaşılmak istenen amaçlar açısından ya da işletme büyüklüğü açısından değerlendirmek mümkündür.⁴⁰²

4.2. KOBİ'LERE SAĞLANAN İHRACAT DESTEKLERİ

KOBİ'ler, ekonomiye canlılık kazandıran, rekabetçi yapıları kuvvetlendiren, teknolojik gelişmelerin öncüsü ve ilk uygulayıcısı olan, istihdam yaratan ve refah düzeyini yükselten birimler olarak ekonomide çok önemli bir yer kaplamaktadırlar. Bu anlamda KOBİ'ler, sağlıklı bir ekonomik yapının sağlanması için desteklenmelidirler.⁴⁰³

Genel olarak bütün dünyada KOBİ'lerin desteklenmesi ve güçlendirilmesi ile bu tür işletmelerin ihracata yönlendirilmesi ekonomi politikalarının temel amaçları arasında yer almaktadır. KOBİ'lerin en önemli avantajı esnek üretim yapılarıdır. Diğer taraftan KOBİ'lere yönelik olarak sağlanan destekler, genel olarak uluslararası ticaret kurallarına aykırılık teşkil etmemektedir.⁴⁰⁴

11 Kasım 2003 tarihinde “KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı” oluşturulmuş, bu çerçevede KOBİ Çalışma Grubu tarafından KOBİ'ler için temel stratejiler belirlenmiştir. KOBİ çalışma grubunun içinde, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, DPT, Hazine Müsteşarlığı, Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığı, KOSGEB, TOBB ve TESK bulunmaktadır. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı'nda KOBİ'lerin temel zayıflıkları belirlenmiş ve buna yönelik destek politikaları belirlenmiştir.⁴⁰⁵

İhracatın, kalkınma planları ve yıllık programlardaki ilke, hedef ve politikalar yönünden ülke ekonomisi yararına düzenlenmesini, desteklenmesini ve geliştirilmesini sağlamak, ihracatın geliştirilmesi ve yönlendirilmesi konularında gerekli tedbirleri hazırlamak, uygulamak, uygulamayı takip etmek ve değerlendirmek gibi teşvik edici çalışmalardan Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü sorumludur. İhracat performansına dayalı ve yerli malı kullanımına bağlı olarak uygulanmakta olan devlet

⁴⁰² Yüksel Akkuzugil, Musa Demir, “İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Analizi ve Değerlendirilmesi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Ankara: Yıl:8, Sayı:27, Ocak 2003, s. 20

⁴⁰³ A. Yılmaz Gündüz, “Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Önemi: Malatya Örneği”, **4. Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Aralık 2007 s.8

⁴⁰⁴ Akkuzugil, Demir, s.26

⁴⁰⁵ Arzu Odabaşı Sarı, **Avrupa Birliği'nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye**, İstanbul: İKV Yayınları No.188, Ağustos 2005, s.84

yardımlarının, Türkiye'nin DTÖ üyeliği gereği yasallığını yitirmesi ve AB ile GB ilişkisinin bir gereği olarak mevzuatında yapmış olduğu diğer değişiklikler neticesinde, devlet yardımları sisteminde yeni düzenlemeler yapılmış ve bazı yardım türlerinin uygulamasına son verilmiştir. Bu gelişmelerin ertesinde, AB devlet yardımları uygulamaları açısından “yatay yardım” başlığı altında değerlendirilebilecek olan uygulamalara ağırlık verilmiştir.⁴⁰⁶

Türkiye'de KOBİ'lerin karşı karşıya olduğu temel sorunların giderilmesi amacıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından İhracata Yönelik Devlet Yardımları kapsamında sağlanan başlıca destek unsurları amaçları açısından üç gruba ayrılmaktadır.⁴⁰⁷

- İşletmelerin üretim altyapısı ve ürün kalitesini hedefleyen destekler,
- Firmaları ihracat faaliyetlerine yöneltmeyi hedefleyen destekler,
- Doğrudan pazarlama, pazarda derinleşme ve markalaşma faaliyetlerini hedefleyen destekler.

4.2.1. İşletmelerin Üretim Altyapısı ve Ürün Kalitesini Hedefleyen Destekler

Türkiye'de 1980'li yıllardan itibaren ithal ikameci sanayi ve üretim yapısından vazgeçip, gerek iç talebi daraltmaya yönelik para ve maliye politikası uygulamaları, gerekse ihracat performansına dayalı doğrudan teşviklerle ihracatı artırmaya çalışmıştır. Bu şekilde ihracatta bir artış yaşanmakla birlikte, uygulanan para ve maliye politikalarının makro ekonomik istikrarı bozması üretime yönelik yatırımları olumsuz yönde etkilemiş, üretim maliyetleri artmış ve üretim kalitesi önemli derecede düşmüştür. Günümüz ekonomisinde rekabetin en önemli belirleyicileri teknoloji ve inovasyondur. Ar-Ge faaliyetleri, nitelikli işgücü istihdamı gibi etkenler üretim kalitesini ve ülkenin ihracattaki rekabet gücünü etkileyen unsurlardır. Bu anlamda üretim ve kalite alt yapısını güçlendirmeyi amaçlayan yardımlar şu şekildedir.⁴⁰⁸

⁴⁰⁶ Uysal, s.89

⁴⁰⁷ Demir, s.305

⁴⁰⁸ Akkuzugil, Demir, s.20-21

4.2.1.1. Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımı

Ar-Ge yardımlarının verilmesinin temelinde Singer-Prebisch Tezi* yatmaktadır. Gerçekten de günümüzde dış ticaret hadleri, genellikle düşük katma değerli hammadde, ara malı ve tüketim malları ihracatçısı olan az gelişmiş ülkeler aleyhinde gelişirken, bazı hammaddeler hariç, tüm bu sayılan malları ihraç etmenin yanında yüksek katma değerli yatırım malları ihraç eden gelişmiş ülkeler lehine gelişmektedir. Bu da, bu malların oluşturulması için gerekli bilgilerin sistematik biçimde uygulanması olarak tanımlanabileceğimiz teknolojinin, bir ülkenin dış ticaret ve dış politika alanında uluslararası rekabet gücü kazanabilmesinde ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.⁴⁰⁹

Ar-Ge desteğiyle, işletmelerin, sadece araştırma-geliştirme projeleri kapsamındaki giderlerinin belli bir oranının karşılanması veya bu projelere sermaye desteği sağlanması amaçlanmaktadır.⁴¹⁰

Ar-Ge yardımının amacı, ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu Ar-Ge projelerine, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan projeyi yürüten sanayi kuruluşunu teşvik eder nitelikte destek sağlanmasıdır. Yardımdan yararlanmak için başvurulacak kurumlar TÜBİTAK ve TTGV'dir.⁴¹¹

Destek kapsamındaki Ar-Ge faaliyetleri şunlardır:⁴¹²

- Kavram geliştirme,
- Teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabirlik etüdü,
- Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları v.b. çalışmalar,

⁴⁰⁹ Kemer, s.89

*H.Singer ve R.Prebisch tarafından geliştirilen ve dış ticaret hadlerinin uzun dönemde sanayi malları ihracatçısı ülkeler lehine döndüğünü belirten görüştür. Teze göre, az gelişmiş ülkeler ucuz mallar üreterek bu malları ihraç ettikleri için, bu trend onların aleyhine dönmektedir.

⁴¹⁰ Uysal, s.90

⁴¹¹ Kemer, s.92

⁴¹² Arzova, s.344

- Prototip üretimi,
- Tasarım ve çizim çalışmaları,
- Pilot tesisin kurulması,
- Deneme üretimi,
- Patent ve lisans çalışmaları,
- Satış sonrasında ürün tasarımından kaynaklanan sorunların çözümü faaliyetleri.

Ar-Ge faaliyetlerine ilişkin harcamaların temel destek oranı en fazla %50 oranında ve ilave destek ile birlikte en fazla %60' a kadar desteklenmektedir. Destek süresi proje bazında en fazla üç yıldır. Bu süre zorunlu nedenlerle, TÜBİTAK'ın gerekçeli önerisi ve DTM'nin onayı ile en fazla altı ay uzatılabilir.⁴¹³

4.2.1.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

DTM İhracat Genel Müdürlüğü'ne bağlı teşvik dairesi tarafından yapılan Çevre Koruma Yardımları'nın amacı ürünlerimizin uluslararası pazarlarda karşılaştıkları çevre, kalite ve insan sağlığı gibi tarife dışı (teknik) engellere yönelik belgelendirme harcamalarının desteklenmesidir.⁴¹⁴

Uluslararası pazarda KOBİ'lerin rekabet gücü'nün artırılması ve çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlaması amacıyla, ISO 9000 serisi, ISO 14000, CE işareti ve uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri alımında destek söz konusudur.⁴¹⁵

KOSGEB' in internet sayfasında belirttiği destek oranları; genel test, analiz ve kalibrasyon için işletme başına sağlanacak desteğin üst limiti 10.000 (Onbin) TL, CE işaretlemesi test ve analizleri için işletme başına sağlanacak desteğin üst limiti 20.000 (Yirmibin) TL olup destekleme oranı gelişmiş yörelerde %50, normal yörelerde %60 ve K.Ö.Y.'lerde, %70'dir. Sistem Belgelendirme Desteği, TS-ISO 9000, TS-ISO 14000, TS-ISO 22000, TS EN ISO/IEC 17020, TS EN ISO/IEC 17025 ve benzeri belgeler için,

⁴¹³ Arzova, s.345

⁴¹⁴ İTO, **KOBİ'lere Yönelik Destekler Semineri**, İstanbul: İTO Yayınları No: 2005/24, Nisan 2005, s.132

⁴¹⁵ Baykal, *Gümrük Birliği Sürecinde...*,s.17

Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ve Türk Akreditasyon Kurumundan (TÜRKAK) alacakları sistem belgesi/belgeleri karşılığında, her bir belge türü için 2.500 (İkibin beşyüz) TL olmak üzere, toplam azami 10.000 (Onbin) TL geri ödemesiz destek verilir. Destekleme oranı yöre farkı gözetilmeksizin %100'dür.⁴¹⁶

ISO 9000 serisi ve ISO 14000 serisinin alınması için yapılacak harcamaların destekten yararlanmasını isteyen KOBİ'ler, bu belgeler alınmadan en geç 3 ay önce DTM' ye başvurarak uygunluk almak zorundadırlar. Uygunluk belgesini alan işletmelerin en geç altı ay içerisinde ISO 9000 serisi ve ISO 14000 serisine ilişkin form ve belgelerle DTM' ye başvurmaları gereklidir. CE işareti ve uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerine sağlanan destekten yararlanabilmek için, belgenin alınış tarihinden itibaren en geç 6 ay içerisinde DTM' a başvurulması gerekir.⁴¹⁷

4.2.1.3. Eğitim Yardımı

Bilgi çağı ile birlikte dış ticarete ülke sınırlarını engel olmaktan uzaklaşıp teknoloji ve bilginin önem kazandığı günümüz rekabet koşullarında işletmeler güçlerini fiziksel sermayeden ziyade, nitelikli işgücünden ve uzmanlaşmış kadrolardan alır hale gelmişlerdir. Bu gerçeklerin bilincinde olan ve ihracatında atılımı hedefleyen ülkeler, özellikle KOBİ'lerin yönetici ve çalışanlarının bilgi çağına uygun bir şekilde eğitilmesini gerekli görerek bu konuda destekleyici programlar hazırlamışlardır.⁴¹⁸

Şirketlerin dış ticarete ilişkin eğitim masraflarının karşılanmasını amaçlayan bu yardımın uygulamacı kuruluşları KOSGEB ve İGEME'dir.⁴¹⁹

KOSGEB eğitim desteğinin amacını şu şekilde açıklamaktadır: “*İşletmelerin, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamı ve katma değeri artırabilmek için; planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma geliştirme, teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, finansman, enformasyon, yönetim, mevzuat, girişimcilik gibi konulardaki bilgi ve becerilerini*

⁴¹⁶ KOSGEB, “Kalite Geliştirme Destekleri”, <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=2>

⁴¹⁷ Cevahir, s.67

⁴¹⁸ Cevahir, s.67

⁴¹⁹ Uysal, s.89

geliştirmek amacı ile eğitim ihtiyaçlarının karşılanması için destek verilmesidir. ⁴²⁰

Eğitim destekleri üçe ayrılmaktadır. Bunlardan ilki genel eğitim programlarıdır. Kalkınma öncelikli yörelerde (KÖY) %100, normal yörelerde %90 ve gelişmiş yörelerde %80 oranında verilen bu destekler geri ödemesizdir. Altı saate kadar olan eğitim programlarının destekleme oranı tüm yörelerde %100'dür. İkinci olarak genel girişimcilik eğitim programları ile genç girişimci geliştirme programları desteği geri ödemesiz olarak giderlerin tamamı KOSGEB tarafından karşılanmaktadır. Son olarak özel eğitim desteğinde üst limit 6000 TL olup kalkınma öncelikli yörelerde %80, normal yörelerde % 70 ve gelişmiş yörelerde %60 oranında olup geri ödemesizdir. ⁴²¹

Tablo 23
Eğitim Destekleri Destek Oranları

Destek Adı	Destek Üst Limiti(TL)	Yörelere Göre Destek Oranları			Destek Türü	
		KÖY(%)	NY(%)	GY(%)	Geri Ödemesiz	Geri Ödemeli
Genel Eğitim Programları		100	90	80	X	
Genel Girişimcilik Eğitimi/Genç Girişimci Geliştirme Programı					X	
Özel Eğitim	6000	80	70	60	X	

Kaynak: Durman, Önder

Firmaların desteklenecek eğitim konuları şu şekildedir: ⁴²²

- Dış Ticaret, Gümrük ve Kambiyo Mevzuatı,
- Yurt dışı pazarlama, müzakere ve yazışma teknikleri ile fiyatlandırma,
- Dış Ticarete ulusal ve uluslararası finansman sağlama teknikleri,

⁴²⁰ KOSGEB, "Özel Eğitim Desteği", <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=7>

⁴²¹ Mustafa Durman, Hüseyin Önder, "Ekonominin Minik Devi KOBİ'ler ve KOSGEB Teşvikleri", İstanbul: Alfa Aktüel Yayınları, Ocak 2007, s.35

⁴²² İGEME, "İhracatta Devlet Yardımları Mevzuatı", İstanbul: 2005, http://www.igeme.org.tr/devYar/egit_kurumlar.cfm

- Rekabet hukuku ve koşulları ile Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü mevzuatı, dış ticarete anlaşmazlıkların çözümü ve uluslararası tahkim,
- Dış ticaret muhasebesi, uluslararası muhasebe standartları,
- Moda-marka tasarımı, teknolojik, endüstriyel, görsel, yazılım ve ambalaj tasarımı,
- Kalite,
- Verimlilik,
- Yönetim teknikleri,
- Proje hazırlama, yönetim ve izleme teknikleri,
- Stratejik planlama, ve benzeri alanları kapsamaktadır.

4.2.1.4. İstihdam Yardımı

KOBİ'lerin bir kısmı farkında olmadıkları, bir kısmı da gerek maliyetlerini karşılayamadıkları, gerek uygun iş ve çalışma ortamını sağlayamadıkları için profesyonel eleman istihdam edememektedirler.⁴²³

Bu yardımın amacı, işletmelerin teknoloji düzeyinin artırılması, ürün kalitesinin ve yeni ürünlerin geliştirilmesi, verimliliğin ve yurtiçi-yurtdışı pazarlarda rekabet gücünün yükseltilmesinin gerçekleştirilmesi amacıyla işletmelere ya da işletici kuruluşlara ve KOSGEB işbirliği içinde yürütölen ulusal ve uluslararası projelere nitelikli eleman temini için destek verilmesidir.⁴²⁴

KOSGEB ve DTM'nin uygulamacı kuruluş olduğu istihdam yardımında, 1 adet yönetici maksimum 18.000 Dolara kadar ve bir yıllık maaşının %75 oranında, 2 adet eleman maksimum 9000 Dolara kadar ve bir yıllık maaşlarının %75'i oranında

⁴²³ Cansız, s.67

⁴²⁴ Durman, Önder, s.104

desteklenmektedir.⁴²⁵

İstihdam edilecek elemanların, yurt içi ya da yurt dışında işletme, ekonomi, iktisat, idari bilimler, iş idaresi, uluslar arası ticaret, hukuk, dış ticaret v.b. konular ile mühendislik veya yabancı dil alanında yüksek öğrenimli olmaları gerekmektedir. İstihdam edileceği alanda en az 3 (üç) yıl tecrübesi olan elemanların istihdamında ise mezun olunan bölümlerle ilgili yukarıda belirtilen esaslar aranmaz⁴²⁶

4.2.1.5. Sınai Mülkiyet Hakları Desteği

Buluşlar, tasarımlar, telif hakları ve markaların korunması dinamik KOBİ sektörünün başarılı bir şekilde büyümesi için önemli taşıyan diğer bir yönetmelik alanıdır.⁴²⁷ Günümüz dünyasında bilgiye dayalı faaliyetlerin artması, küresel alanda ekonomik faaliyetlerin ve uluslararası ticaretin gelişmesi nedeniyle, fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunmasına yönelik talepler de artmıştır. Dolayısıyla, fikri ve sınai mülkiyet haklarının en önemli unsurlarından biri olan patent haklarının giderek önem kazanması, patent haklarının dünya genelinde, uluslararası sözleşmeler aracılığı ile standartlaştırılmasını gerekli kılmıştır. Birçok ülkede, patent korumasının sağlanması için çeşitli standartlar ve aşamalar geliştirilmiştir. Bu aşamalar dahilinde, bir buluşun patent korumasına sahip olabilmesi için ilk olarak; buluş sahibinin başvuru için gerekli harcı yasal sureler içerisinde ödeyerek, ilgili ülkenin patent ofisine başvuruda bulunması gerekmektedir.⁴²⁸

İşletmeler tarafından gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda, patent belgesi, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile biten bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması halinde, yurtiçi ve yurtdışından, faydalı model belgesi, patent, endüstriyel tasarım tescil belgesi entegre devre topografyaları tescil belgesi alınması amacıyla yapılan masraflara destek verilmektedir.⁴²⁹

⁴²⁵ Hatipoğlu, s.22

⁴²⁶DTM, “İhracatta Devlet Yardımları”, <http://www.dtm.gov.tr/ihr/dvyardim/istihdamuygulama.htm>, (10 Mayıs 2009)

⁴²⁷ OECD 2005, s.35

⁴²⁸ Gökovalı, Bozkurt, s.10

⁴²⁹ Durman, Önder, s.55

Bu desteğin amacı, teknoloji yoğun yeniliklerin, yeni ürünlerin ve yöntemlerin geliştirilmesini teminen, Türkiye’de yerleşik gerçek kişiler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, buluşa patent veya faydalı model belgesi verilmesi, endüstriyel tasarıma da endüstriyel tasarım tescili alınması sırasında yapılan harcamaların bir kısmının desteklenmesidir.⁴³⁰

Destek unsurları ve üst limitleri şu şekildedir:⁴³¹

- Patent belgesi desteği; üst limit 6000 TL olup Türk Patent Enstitüsünden alınacak olan patent belgesi desteklenmektedir.
- Faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım tescil belgesi desteği üst limiti üst limiti 6000 TL'dir
- Entegre devre topografya tescil belgesi desteğinin üst limiti 6000 TL'dir. Belgenin yurtdışından alınması halinde üst limit 10.000 TL'dir

4.2.2. Firmaları İhracat Faaliyetlerine Yönelmeyi Hedefleyen Destekler

Ülkemizde özellikle KOBİ'ler, ihracat faaliyetleri konusundaki isteksizlik ve bilgisizlikleri ile uluslararası pazarlara yönelmenin getirdiği yüksek maliyetler nedeniyle daha çok iç pazara yönelik üretim yapmayı tercih etmektedirler. Firmaların yurtdışı pazarlara açılmada üstlenmeyi istemedikleri yüksek maliyetlerden bazıları devlet tarafından karşılanarak, firmaların pazar çeşitlenmesine ve pazarlama faaliyetlerine destek sağlanmaktadır.⁴³²

4.2.2.1. Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği

Modern pazarlama kavramı her şeyin pazar ile başladığını kabul etmektedir. Bu nedenle, KOBİ'lerin pazar üzerinde yoğunlaşmaları önemlidir. Ancak KOBİ'ler hedef pazarlarını tanımada ve pazarlama stratejisi belirlemede yetersizdirler. Çünkü

⁴³⁰ DTM, “İhracat Politikası Araçları”, www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/DisTicaretDegerlendirmeDb/III-5.doc, (10 Mayıs 2009)

⁴³¹ Durman, Önder, s.56

⁴³² Akkuzugil, Demir. s.25

kaynakları pazar araştırması yapmaya yetmemekte, kişisel gözlemlere dayalı olarak stratejiler belirlenmektedir. Bu nedenle KOBİ'ler özellikle sosyo-ekonomik koşullardaki değişimler sonucu oluşan tüketici tercihlerindeki hızlı değişiklikleri izlemede ve buna ayak uydurmada yeteri kadar başarılı olamayabilmektedirler.⁴³³ Bu çerçevede işletmelerin hepsine ortak sunulacak düşük maliyetli pazar araştırmalarının KOBİ'lere destek sağlayıcı kurumlar tarafından yapılması veya yaptırılması önem arz etmektedir.⁴³⁴

Pazar Araştırması, bir işletmenin ürünlerine yeni pazarlar araştırması, bu pazarlardaki rekabet ve satış şansını değerlendirmesi veya halen ihracat yapmakta olduğu pazarlarda ürünlerinin durumunu değerlendirmek amacıyla yapacağı masa başı ve alan çalışmalarından oluşmaktadır.⁴³⁵

İhracat pazar araştırması desteği sistematik ve objektif olarak, ihracat için potansiyel olan bir pazar hakkında gerekli bilgilerin toplanmasıdır. Ancak pazar araştırma olgusu ülkemizde yeterince açık bir biçimde anlaşılabilmiş değildir. Birçok firma pazar araştırmasını bir pazara giderek orada satış görüşmelerinde bulunmak ve bu sırada malı cazip göstermek için müşteri adayıyla karşılıklı taktik mücadelesine girmek olarak algılanmaktadır. Oysa pazar araştırması, bu anlayışın çok ötesinde firmaların söz konusu pazara yönelip yönelmemeleri konusunda karara varmalarını sağlayıp yeni bir pazara girebilmek için nasıl bir strateji izlenmesi gerektiğini ortaya koyar.⁴³⁶

Bu yardımdan yararlanan firmalar o an için ihracat yapıyor olsun ya da olmasın, KOBİ, SDTŞ tanımına giren firmalar ve üretici dernekleridir, uygulamacı kurumlar ise İGEME, İKV ve DTM'dir. Bu kapsamda KOBİ'lerin, SDŞ'lerin ve üretici derneklerin kendi bünyelerinde yapacakları ya da yaptıracakları projelere destek sağlanır.⁴³⁷

Bu destek ile Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe işgal eden şirketlerin potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve

⁴³³ Akgemci, s.28

⁴³⁴ Cansız, s.63

⁴³⁵ Akkuzugil, Demir, 24

⁴³⁶ Cevahir, s.70

⁴³⁷ DPT,Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu, s.182

objektif bilgi sağlanması, yeni ihraç pazarları yaratılması ve geleneksel pazarlarda pazar payımızın artırılmasına yönelik olarak gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderlerinin belirli bir bölümünün Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmıştır.⁴³⁸

Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteğinde, dört farklı faaliyet destek kapsamındadır. Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe iştegal eden şirketler ve/veya SDS'lerin, ürünleri ve/veya sektörleriyle ilgili olarak gerçekleştirilen pazar araştırması projelerine ilişkin giderleri, şirketler için %70, SDS'ler için %80 oranında ve proje başına en fazla 10.000 Dolar destek kapsamındadır. Yurt dışına yönelik pazarlama stratejileri ve eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla Müsteşarlıkça uygun görülen pazar araştırması hizmeti veren kurum ve/veya kuruluşlardan satın alacakları pazar araştırması raporları ve istatistikler vb.'ne ilişkin giderler ile bu kurum ve/veya kuruluşlara üyelik giderleri, şirketler için %50, SDS'ler için %60 oranında ve yıllık en fazla 30.000 Dolar desteklenmektedir. Müsteşarlık tarafından koordine edilen ve tek bir sektör bazında gerçekleştirilen sektörel nitelikli ticaret heyeti programlarına iştirak etmeleri halinde katılım giderleri, şirketler için %50, SDS'ler için %60 oranında ve program başına en fazla 10.000 Dolar desteklenir. Ürünlerinin yurt dışına yönelik olarak elektronik ortamda pazarlanabilmesi amacıyla Müsteşarlıkça uygun görülen ve nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, şirketler için %50, SDS'ler için %60 oranında ve yıllık en fazla 20.000 ABD Doları, olmak üzere desteklenir.⁴³⁹

4.2.2.2. Yurtdışı Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi

Uluslararası ticaret fuarları, ticari fuar, sergi, tanıtım, gösteri şeklinde, belli dönemlerde tekrarlanan aralıklarla, genel amacı ürün ve hizmetler hakkında bilgi verip sergilemek olan, satıcılar tarafından kiralanılan, daha önceden parçalara bölünmüş stantlarda, katılımcıları müşteriler, potansiyel özel alıcılar, karar vermede etkili olanlar ve aracılardan oluşan pazarlama faaliyetleridir. Uluslararası ticaret fuarları günümüzde

⁴³⁸ İGEME, "Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ", 2006, www.igeme.org.tr/devYar/pazarTebliğ.cfm – 34k , (11 Mayıs 2009)

⁴³⁹ İgeme, Devlet Yardımları, <http://www.igeme.org.tr/>, Erişim Tarihi 11 Mayıs 2009

pazarlamanın en önemli araçlarından biri olarak kabul edilmekte, etkin ve kısa süre içinde uluslararası pazar araştırması aracı olan fuarlar, fuarlara katılan işletmelerle fuardaki ziyaretçiler arasındaki ilişki pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.⁴⁴⁰

Yurtdışı fuar ve sergilere katılım desteği, yurt dışında düzenlenen fuar ve sergiler için, Türkiye adına milli katılımı gerçekleştiren organizatör firmaların organizasyonunda söz konusu fuarlara katılan firmalar ile yurtdışındaki fuarlara bireysel olarak katılan firmaların katılım ücretlerinin, belirlenen esaslar ve oranlar çerçevesinde karşılanmasıdır.⁴⁴¹

Yurt dışı fuar organizasyonunu düzenlemek üzere Müsteşarlıkça görevlendirilen organizatöre katılımcı tarafından ödenecek katılım bedelinin %50'si katılımcıya ödenmektedir. Destek tutarı, yurt dışı fuarın genel nitelikli Milli Katılım veya Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde 10.000 Dolar, Sektörel nitelikli Milli Katılım veya Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde ise 15.000 Dolara kadardır.

Sektörel nitelikli uluslararası fuarlara bireysel iştirak gerçekleştirilmesi durumunda, katılımcının ödeyeceği boş stand kirasının ve nakliye harcamalarının şirketler için % 50'si, Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) için % 75'i, 15.000 Doları aşmamak üzere desteklenmektedir.

Diğer taraftan, organizatör tarafından yurt dışında fuar için yapılan tanıtım faaliyetlerine yönelik harcamalar %75 oranında, yurt dışı fuarın genel nitelikli milli katılım veya Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde 80.000 Dolar, Sektörel nitelikli Milli Katılım veya Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde ise en fazla 120.000 Dolara kadar, Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarları ve Sektörel nitelikli Milli Katılımlarda, Müsteşarlığa sunulacak tanıtım projesine verilecek ön uygunluğa istinaden, proje kapsamında yapılacak harcamalar azami % 75 oranında 80.000 Dolara kadar karşılanmaktadır.⁴⁴²

⁴⁴⁰ Yörük, Özgöz, s.130

⁴⁴¹ Zeynep Boz, "Türkiye'de KOBİ'lerin İhracatı, Karşılaşılan Sorunlar ve Öneriler", **Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi**, Ankara: 2005, s.120

⁴⁴² DTM, "İhracatta Devlet Yardımları Hakkında Özel Not",

4.2.2.3. Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi

Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla verilen destektir. Bu çerçevede DTM'nca belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin belli bir oranı Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmaktadır.⁴⁴³

Uygulamacı kuruluşun DTM olduğu bu yardımda yerli fuar organizatörleri %50 oranında desteklenmektedir.⁴⁴⁴

Yurt dışı tanıtım faaliyetleri 25.000 Dolara kadar %50 oranında, önemli alıcıların ulaşım giderleri 15.000 Dolara kadar %50 oranında, fuarın konusuyla ilgili seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışma giderleri 5.000 Dolara kadar %50 oranında desteklenmektedir.⁴⁴⁵

4.2.3. Doğrudan Pazarlama, Pazarda Derinleşme ve Markalaşma Faaliyetlerinin Desteklenmesini Hedefleyen Destekler

1980 sonrasında Türkiye ihracat performansında görülen önemli ilerlemeye karşın, markalaşma ve tanıtım faaliyetleri konusunda yetersiz kalınmış ve Türk malı imajı uluslararası pazarda yeterince oturtulamamıştır. İhracat, temelde süreklilik, özen, bilgi ve maliyet gerektiren bir faaliyettir. Tanıtım ve markalaşma da aynı şekilde yüksek maliyetle gerçekleştirilebilen ve getirisi orta ve uzun vadede alınabilen faaliyetlerdir. Bu nedenle bu tür faaliyetler devlet tarafından desteklenmektedir.⁴⁴⁶

4.2.3.1. Yurtdışı Ofis/Mağaza Açma ve Marka Tanıtım Yardımı

Bu yardım, firmaların yurtdışında ofis/mağaza açmaları halinde, meydana gelen işletme ve tanıtım giderlerinin desteklenmesi için, firmalar tarafından Türkiye dışında açılacak ofis ve mağazaların kuruluş, işletme ve tanıtım giderlerinin belirli bir

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR>, (11 Mayıs 2009)

⁴⁴³ Baykal, s.16

⁴⁴⁴ Cevahir, s.74

⁴⁴⁵ DTM, *İhracatta Devlet Yardımları Hakkında Özel Not*, www.dtm.gov.tr

⁴⁴⁶ Akkuzugil, Demir, s.24

kısının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasını kapsamaktadır.⁴⁴⁷

Bu destekten faydalanmak için başvurulacak kurum İhracatçı Birlikleri olup, Türkiye'de yerleşik tüm firmalar başvurabilir. Yurtdışında onay mercii Ticaret Müsteşarlığı, Ataşelik veya Konsolosluklardır.⁴⁴⁸

Yurtdışı Ofis/Mağaza Açma ve Marka Tanıtım Yardımı, Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi, Depoların Desteklenmesi, Ofis ve Showroomların Desteklenmesi Mağazaların Desteklenmesi şeklinde dört ayrı kısma ayrılmıştır. Bu yardımlar her bir destek için farklı tutarlarda olmakla birlikte %50 oranında desteklenmektedir.⁴⁴⁹

4.2.3.2. Yurtdışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi

DTSS, SDŞ ve şirketlerin, yurtiçi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 20.000 Dolar desteklenir. DTSS, SDŞ ve şirketler kira ve/veya hizmet giderleri desteğinden her bir birim için en fazla üç yıl süresince yararlandırılır. Şirketler en fazla 7, DTSS ve SDŞ'ler en fazla 15 adet yurtdışı birimi için desteklenir.⁴⁵⁰

4.2.3.3. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Tanıtılması, Tutundurulması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ile Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı

Küreselleşen dünyanın ya da kısaca bütünleşen dünyanın dışında kalmamak, sürekli büyüyen pazardan ya da dünya ticaretinden pay alabilmek için fırsat ve avantajlardan yararlanmak, ülkeler için öncelikli amaçlardan olmuştur. Giderek daha fazla uluslararasılaşan piyasada, küresel tüketim davranışları, küresel ürünler ve markalar giderek yaygınlaşmaktadır.⁴⁵¹

Gerek ulusal pazarlarda ve gerekse uluslararası pazarlarda KOBİ' ler açısından

⁴⁴⁷ Cevahir, s.74

⁴⁴⁸ Baykal, s.19

⁴⁴⁹ TPE, "Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" <http://www.tpe.gov.tr/tpe/duyurular/Tebliğ.htm>, (11 Mayıs 2009)

⁴⁵⁰ DTM, *İhracatta Devlet Yardımları Hakkında Özel Not*, www.dtm.gov.tr

⁴⁵¹ İpekgil Doğan, Marangoz, s.2

markalı ürün, daha fazla katma değer, daha yüksek gelir anlamı taşıdığından, KOBİ'lerin desteklenmesinde onların markalı ürün üretebilmelerinin teşvik edilmesi önemli bir unsuru teşkil etmektedir.⁴⁵²

DTM tarafından, markalaşma potansiyeli olan firmalara uluslararası pazarda markalaşmalarını ve markalaşma faaliyetini Türk Malı imajı ile birlikte yürütülmesini teşvik edilmekte ve firmalar desteklenmektedir.⁴⁵³

Bu destekte, İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birlikleri, Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan işletmeler ile Türk moda tasarımcılarının yurtdışı pazarlarda ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderleri ile TURQUALITY mağazalarının kurulması ve işletilmesiyle ilgili harcamaların uluslararası kurallara göre Destekleme ve İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmaktadır.⁴⁵⁴

TURQUALITY® , dünyanın devlet destekli ilk ve tek markalaşma programıdır. Günümüzde gittikçe ağırlaşan rekabet koşulları ve değişen tüketim kalıpları uluslararası arenada yer almak isteyen şirketleri daha fazla katma değer ve daha fazla pazar payı anlamına gelen güçlü markalar yaratmaya teşvik etmektedir. Tekstil ve hazır giyim, otomotiv, elektronik, gıda gibi rekabetçi sektörlerimiz açısından ihracatta markalaşmanın önemi gün geçtikçe daha da artmaktadır. TURQUALITY® ülkemizin rekabet avantajını elinde bulundurduğu ve markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarına sahip firmaların, üretimlerinden pazarlamalarına, satışlarından satış sonrası hizmetlere kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi, kurumsallaşma ve gelişimlerini sağlamak suretiyle uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri amacıyla oluşturulmuş destek platformudur.⁴⁵⁵

⁴⁵² Şemsettin Uslu, Mutlu Uygun, “Yeni Rekabet Koşullarında KOBİ'lerin Değişen Pazarlama Stratejileri ve Pazarlama Sorunları: Konya Örneği”, **Doğu Akdeniz Üniversitesi KOBİ Konferansı**, 2001, s.13
www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5Cbildiri_07.pdf

⁴⁵³ Akkuzugil, Demir, s.25

⁴⁵⁴ Arzova, s.370

⁴⁵⁵ <http://www.turquality.com>, (11 Mayıs 2009)

Turquality kapsamında şu an yedi sektörden toplam 55 marka desteklenmektedir. Bu markalar alfabetik sırayla şu şekildedir; Alix Avien, Arko, Atasay, Bellona, Bgn, Bingo, Bossa, Colin's, Cross, Çanakkale Seramik, Çilek, Dalin, Damat, Derri, Desa, Duru, ECA, Efes, Eti, Fabrika, Gilan, Goldaş, Hamam, Hidromek, İpekyol, İstikbal, Jimmy Key, Kalebodur, Kale Kilit, Koton, Lassa, Ltb, Machka, Mavi, Network, Özti, Paşabahçe, Pimapen, Pınar, Ramsey, Sarar, Selpak, Serel, Solo, Söktaş, Şölen, Taç, Temsa, Ülker, Vakko, W-men, Vesbo, Vestel, Vitra, Zen.⁴⁵⁶

TURQUALITY® Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için desteklenen giderler şu şekildedir;⁴⁵⁷

- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri,
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları,
- TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı giderleri (aynı anda en fazla 3 tasarımcı),
- Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri,
- Mağazalara ilişkin uygun mahal araştırmasına yönelik danışmanlık, konsept mimari çalışmaları, dekorasyon, demirbaş, kira harcamaları ile mağazanın kiralanmasıyla ilgili hukuki danışmanlık ve belediye giderleri,
- Ofis, depo, showroom, satış sonrası servis vb. yurtdışı birimlerine ilişkin kira, dekorasyon, demirbaş, komisyon giderleri,
- Farklı markaların satıldığı showroom/büyük mağaza (department store), hipermarketlerde kiraladıkları reyon/showroom/gondol/satış alanlarına (floor display) ilişkin kira, dekorasyon, hizmet ve/veya komisyon harcamaları,

⁴⁵⁶ Turquality, "Turquality'nin Desteğiyle Türk Markalarının Dünya Çıkartması", www.turquality.com/doc/TQ%20BB%20-%2027%20Mart%202008%20-%20Basin%20yemegi.doc

⁴⁵⁷ DTM, *İhracatta Devlet Yardımları Hakkında Özel Not*, www.dtm.gov.tr

- Franchise vermesi halinde, franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları,
- İş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri.

Marka Destek Programı'ndan "TURQUALITY® Destek Programı"na geçen bir şirketin yararlanabileceği toplam destek süresi 72 ayı geçemez.⁴⁵⁸

4.2.4. İhracat'ın Finansmanı Amacıyla Verilen Destekler

KOBİ'lerin sermaye yapısı aslında büyük ölçekli firmaların yapısına oranla sağlıklı değildir. Fakat genellikle kendi öz kaynakları teminat vermeye yetmediği ve bu bakımdan kaynak verenlere yeterli teminat veremedikleri için, gerek sermaye piyasasından gerekse bankalardan dış kaynak bulmaları oldukça sınırlı düzeyde olmaktadır. Ayrıca bu firmaların yatırım harcamaları özellikle de, teknik gelişme harcamaları için belli bir fona sahip olmamaları da etkinliklerini azaltmaktadır.⁴⁵⁹

KOBİ'lerin gereksinim duydukları kısa vadeli kaynak için finans kuruluşları kendi kaynaklarını kullandırma konusunda fazla istekli davranmamaktadır. Muhtelif Bankaların KOBİ'lere yönelik kısa süreli işletme kredisi çalışmaları olmaktadır. Ancak, bu kredilerde de KOBİ'ler vade, limit, faiz oranı sorunu yaşamaktadır. En önemli sorunları da bu krediyi alabilmek için kendilerinden istenen teminatlarda oluşturmaktadır. Finans kuruluşları riskli gördükleri işletmeler ile kredi ilişkisine girmek için yüksek teminatlar istemektedir.⁴⁶⁰

KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ulaşmalarındaki zorluklar KOBİ'lerin faaliyetlerindeki kamu yararı göz önünde tutularak çeşitli mekanizmalarla en aza indirilmeye çalışılmaktadır. Ülkemizde devletin finansman alanındaki destekleri; Yatırım Teşvik Fonu'ndan KOBİ'lere kullandırılan uygun koşullu krediler, Eximbank kredileri, Halk Bankası tarafından KOBİ'lere kullandırılan uygun koşullu krediler, sivil

⁴⁵⁸ DTM, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR>,

⁴⁵⁹ Kalmış, s.5

⁴⁶⁰ Çınar Ay, s.6

girişimler olarak da banka kredilerine teminat sağlayan Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri olarak sayılabilir.⁴⁶¹

4.2.4.1. Türk Eximbank Kredileri

Türk Eximbank, AB mevzuatına göre, devlet tarafından sağlanan bazı mali avantajlardan yararlandığı için, uygulamaları devlet yardımları başlığı altında değerlendirilmektedir.⁴⁶² 1987 yılında kurulmuş olan Eximbank, ülkemizin ihracata yönelik büyüme stratejilerinde önemli rol oynayan bir kamu bankasıdır. Türk Eximbank, ihracatçıların dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak ve ülkenin ihracata yönelik büyüme stratejisini desteklemek amacıyla, ihracat kredisi ve sigorta yolu ile firmalara destek vermektedir. 1990'lı yıllarda dünya ekonomisindeki gelişmelerle paralel olarak ülkemizde de 1995 yılından bu yana ihracata yönelik doğrudan parasal teşviklerin uygulamadan kaldırılmasıyla, Türk Eximbank'ın uygulamakta olduğu kredi, garanti ve sigorta programları ihracatın desteklenmesinde önem kazanmıştır.⁴⁶³

Destekten yararlanacak ihracatçının Türk Ticaret Kanununa göre kurulmuş, mali yapısı sağlam ve ticari itibarı yüksek bir şirket olması beklenmektedir. Türk yüklenici, gerçekleştirilecek olan projede, ana müteahhit firma olabileceği gibi, proje için oluşturulacak ortaklığın/uluslararası konsorsiyumun ortağı veya taşeronu da olabilmektedir. Ayrıca, ihracatı yapılacak malların en az %50 yerli katkı/katma değer oranı taşıdığına Ticaret ve/veya Sanayi Odası tarafından tescil edilmesi gerekmektedir. Destek oranı Türkiye'den temin edilecek mal ve hizmetlerin %85' ini aşmamak üzere Eximbank tarafından belirlenmektedir.⁴⁶⁴

Toplam vade ödemesiz dönemde dahil olmak üzere 8 yılı aşmamaktadır. Faiz oranı LIBOR + marj'dır. Söz konusu marj, kredinin vadesi, borçlu ülkenin riski ve Türk Eximbank'ın fonlama maliyetleri dikkate alınarak belirlenmektedir.⁴⁶⁵

⁴⁶¹ Erdil, Kalkan, *KOBİ'lere Sağlanan Destekler ile KOBİ'lerin Kalite ve Teknoloji Performansı Arasındaki İlişkiler*, s.55

⁴⁶² Erkan, Acar, s.41

⁴⁶³ Boz, s.107-108

⁴⁶⁴ Uysal, s.96-97

⁴⁶⁵ Topbaş, s.18

Eximbank'ın destekleri şu şekilde sınıflandırılabilir;⁴⁶⁶

Kredi Programları;

Kısa Vadeli Krediler

- Sevk öncesi krediler (TL-Döviz) (SÖİK-KÖY TL Döviz),
- Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) Kredileri (TL Döviz),
- İhracata Hazırlık Kredileri (TL-Döviz),
- KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri (TL-Döviz),
- Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskontosu Programı,
- Sevk Öncesi reeskont kredisi.

Özellikli Krediler

- Yurtdışı mağazalar yatırımı kredisi,
- Gemi inşa ve ihracına yönelik teminat mektubu programı,
- Özellikli ihracat kredisi.

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

- Turizm pazarlama kredisi,
- Uluslararası nakliyat pazarlama kredisi(Karayolu-Denizyolu),
- Döviz kazandırıcı hizmetler kredisi.

İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler

- İKB İhracat Finansmanı Programı,

⁴⁶⁶ Topbaş, s.3

- İhracata yönelik ithalatın finansman kredisi (Import Trade Financing Operations: ITFO-LINE).

Ülke Kredi Garanti Programları

Sigorta Programları

- Kısa vadeli ihracat kredi sigortası,
- Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası.

Türk Eximbank 2008 yılında KOBİ'lere 1.882,7 milyon TL (1,5 milyar Dolar) kredi kullanmıştır. Kısa vadeli ihracat kredilerinin %34'lük kısmı KOBİ'lere kullanılmıştır. Kısa vadeli kredi programlarından yararlanan firmaların %63'nü de yine KOBİ'ler oluşturmaktadır.⁴⁶⁷

Sevk Öncesi İhracat Kredileri; ihracatçı ve imalatçı firmalara, ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla TL veya döviz bazında verilen kredilerdir.⁴⁶⁸ Kredi tutarı FOB ihracat taahhüdünün %100' ünün TCMB Döviz Alış Kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığı olup azami vadesi 360 gündür. Krediye uygulanacak faiz oranları, para piyasaları yakından takip edilerek Eximbank tarafından belirlenir.⁴⁶⁹

KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri; ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve imalatçı-ihracatçı KOBİ'lerin ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanmasını amaçlamaktadır.⁴⁷⁰ Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup; 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı ve / veya mali bilançosu yirmi beş milyon TL'nı aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, ihracatçı özelliğine sahip işletmeler, kısaca "KOBİ"ler, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile

⁴⁶⁷ Türk Eximbank, **2008 Faaliyet Raporu**, s.23, http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm, (13 Mayıs 2003)

⁴⁶⁸ Çolakoğlu, s.153

⁴⁶⁹ Arzova, s.378

⁴⁷⁰ Topbaş, s.8

kredilendirilir. Kredinin limiti 100.000.-Dolar, vadesi 360 gündür.⁴⁷¹

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası; ihracatçıların bir yıl içinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılara gerçekleştirdiği ve fiili ihraç tarihinden itibaren en fazla 360 güne kadar vade tanıdığı tüm sevkiyatları sigortalanmaktadır.⁴⁷² Böylece ihracatçının her bir sevkiyatı için ayrı ayrı sigorta sözleşmesi imzalamasına gerek kalmamaktadır. ⁴⁷³

4.2.4.2. Halk Bankası KOBİ İhracatı Destekleme Kredisi

Özelleştirme sürecine girmiş bir devlet Bankası olan Halk Bankası, çoğunlukla küçük ölçekli işletmelere kredi kullanırmaktadır.⁴⁷⁴

Halk Bankası, esnaf, sanatkar ve KOBİ'lere uygun koşullarda kredi vermek amacıyla kurulmuş olup dört farklı kredi vermektedir. Bunlar kooperatif, sınai, ticari ve fon kredileridir. Banka, KOBİ'ler ile esnaf ve sanatkarlara en önemli kredi kaynağı sağlayan bir kurumdur.⁴⁷⁵

Halk Bankası'nın ihracatı destekler nitelikteki kredileri; KOBİ Yüksek Teknoloji Kredisi, ISO 9000 Kalite Standartları ve CE Kredisi, Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi, Bilgisayar Yazılım Kredisi, Ürün Geliştirme Kredisi, Kooperatif İhracat-Tesis Kredisi'dir.⁴⁷⁶

Direk olarak KOBİ İhracatı destekleme kredisi adı altında, Kambiyo Mevzuatına göre döviz kredisi kullanma ehliyetine sahip olan ve KOSGEB'ce desteklenen KOBİ'lere 6 ay vadeli ve 100.000 Dolara kadar kredi desteği sağlanmaktadır.⁴⁷⁷

⁴⁷¹ Türk Eximbank, **Kısa Vadeli İhracat Kredileri**, http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm, (13 Mayıs 2009)

⁴⁷² Boz, s.109

⁴⁷³ Topbaş, s.19

⁴⁷⁴ OECD 2005, s.29

⁴⁷⁵ Cansız, s.43

⁴⁷⁶ Meftun Köksal, A. Nasır Aydemir, Nihat Aygün, Sefer Çetinkaya, **KOBİ'ler, Girişimciler ve Esnaflar İçin Devlet Destekleri, Krediler, Teşvikler Rehberi**, Ankara: Mavi Çizgi Yayıncılık, 2004, s.165

⁴⁷⁷ Samsun Ticaret Odası, "Halk Bank KOBİ İhracatı Destekleme Kredisi", www.samsuntso.org.tr/Bilgi_BankasiKobi_Kredileri.pdf, (12 Mayıs 2009)

Bu desteklerin yanı sıra Halk Bankası çeşitli fonların sağladığı kredilerinin kullandırılmasında uygulamacı kuruluş olarak görev yapmaktadır. Fon kredileri,⁴⁷⁸

- Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Global Kredileri,
- Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) KOBİ Kredisi,
- Dünya Bankası (DB) KOBİ Kredisi,
- Teşvik Belgesi KOBİ Kredisi,
- Orta ve uzun vadeli AYB Döviz Kredisi,
- Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Proje Kredisi,
- Avrupa Yatırım Bankası Sanayi Sektörü Global IV Kredisi,
- Küçük Sanayi Sitesi Kredileri,
- Organize Sanayi Bölgesi Kredileri,
- TOKİ Kaynaklı Kooperatif Kredileri,
- Bayındırlık ve İskan Bakanlığı Kaynaklı Krediler,
- Eximbank sevk öncesi YTL KOBİ ihracat kredisi,
- Eximbank sevk öncesi döviz KOBİ ihracat kredisi'dir.

4.2.4.3. Kredi Garanti Fonu

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. 1991 yılında kurulmuş olup KOBİ'lerin bankalardan kullandıkları kredilere verdiği garanti/kefaletlerle teminat sağlamaktadır. KGF garanti/kefalet üst sınırı en çok 400.000 Euro eşdeğeri TL'dir. Riskin paylaşımı ilkesine dayanan kredi garanti sistemi sayesinde daha geniş bir kesime, en düşük maliyetle, devamlı bir kredilendirme amaçlanmaktadır. Ayrıca KOBİ ihtiyaçlarına göre, orta ve uzun vadeli, uygun koşullu kredi alabilmeleri kredi garantisi ile kolaylaşmaktadır.⁴⁷⁹

KGF garantisi ile açılacak kredilerde azami vade 8 yıldır. Ancak 10 yıl vadeli krediler için KGF'na öneri götürülebilmektedir. Bankanın istediği değerde teminat verebilecek varlığı yoksa ya da banka tarafından kullanılacak ve KGF tarafından garanti/kefalet altına alınacak kredinin azami limiti KOBİ'lere kullandırılabilir kredi

⁴⁷⁸ Samsun Ticaret Odası, s.2

⁴⁷⁹ Yakup Mahmutoğlu, **KOBİ'ler İçin Kredi ve Teşvil Sağlayan Kurumlar, Kuruluşlar**, İstanbul: Pendik Belediyesi Yayınları, 2007,s.47

limitidir.⁴⁸⁰ Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan KGF 200.000 Euro' ya eşdeğer TL'ye kadar olan talepler için kredinin %80'i , 200.000 Euro'yu aşan talepler için %70' i için kefalet vermektedir.⁴⁸¹

Kredi Garanti Fonu'nun kurucu ortakları; TOSYÖV, MEKSA, TESK, TOBB, Halk Bankası ve KOSGEB'dir.⁴⁸²

4.2.5. KOBİ'lere Yönelik İhracat Desteklerinin Etkinliği

KOBİ'lerin ortak özelliği, sayısal olarak yoğunlukları ve istihdama katkılarıdır. Ekonomideki hayati önemlerinin yanında, Türkiye' de KOBİ'lerin üretim, katma değer, istihdamdaki payı diğer ülkelerle benzerlik göstermesine rağmen toplam ihracattaki ve kredilerdeki payı oldukça düşüktür. Bu durum Türkiye' deki KOBİ'lerin diğer ülkelere nazaran daha fazla desteklenmesi gerekliliğini göstermektedir.⁴⁸³

Ekonominin uluslararasılaştığı günümüzde KOBİ politikaları da uluslararası bir nitelik kazanmıştır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, kendi KOBİ'lerini, dolayısıyla pazar paylarını korumak için, KOBİ destek programlarına belli sınırlamalar getirmişlerdir. KOBİ'lerin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik yapılanmaların neredeyse tamamı devlet tarafından yapılmaktadır. KOBİ'lere verilen destekler KOBİ'lerin en çok karşılaştığı sorunlara yönelik olmak üzere, finansman, eğitim, danışmanlık ve teknoloji taleplerini karşılayacak yapılanmalardan oluşturmaktadır.⁴⁸⁴

Türk KOBİ'leri Gümrük Birliği ve Avrupa Birliği' ne uyum sürecinde ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Bu uyum sürecinde KOBİ'lere sağlanan desteklerin etkisi tartışmalıdır. Yapılan araştırmalar sonucunda KOBİ'lerin önemli bir kısmının devletten herhangi bir destek alamadıkları ortaya çıkmıştır. Bu işletmelerin geliştirilmesi için son yıllarda devlet tarafından sağlanan yardım ve destek programlarının sayısının artmasına rağmen, KOBİ'lerin birçoğu ihtiyaç duydukları yardım ve destekleri alamamaktadır. Nispeten KOBİ'lerin çok azı devlet desteklerinden faydalanabilmekte ve bunların da sınırlı sayısı bu desteklerin tamamından

⁴⁸⁰ Boz, s.113

⁴⁸¹ Mahmutoğlu, s.47

⁴⁸² Akgemci, s.49

⁴⁸³ Yakut, s.99

⁴⁸⁴ Cansız, s.7

yararlanabilmektedir. KOBİ'lerin bu destekleri kullanamama nedenlerinin başında, verilen desteklerde istenen şartlarını taşıyamama/karşılayamama, desteğin varlığından habersiz olma, desteklerin kullanışlı olmaması, nasıl başvuracağını bilemem, ihtiyacın duyulmaması ve devlet bürokrasisi ile çalışmak için yeterli zamanın olmaması gelmektedir.⁴⁸⁵

Zamantılı Nayır'ın yaptığı araştırmada, KOBİ'ler tarafından en çok bilinen destekler, fuarlar, ihracat seminerleri ve finansmandır. En çok bilinen destek olmasına rağmen bu firmaların ancak yarısı fuar desteğinden yararlanmakta, daha da azı ihracat seminerleri ve finansman desteğini kullanmaktadır. Araştırmaya katılan firmalar, rakipleri hakkındaki bilgileri müşterilerinden ve kendi araştırmalarından elde etmekte, ortak tedarikçiler ve rakiplerin internet siteleri de bilgi kaynağı oluşturmaktadır. Pazar araştırma raporları satın alınarak bilgi edinmek tercih edilmemektedir. Pazar paylarını belirlemede, konularında uzman, profesyonel yöneticilerin yapacakları analiz ve hesaplamalarla değil, firma sahiplerinin tahmin ve öngörülerine göre hareket edilmektedir. Firma pazar payı hakkındaki yetersiz bilginin bir diğer nedeni de firmaların çoğunun dış ülkelere fason üretim yapması, yani kendi markasının o pazarda bulunmamasıdır.⁴⁸⁶

Erdil ve Kalkan'ın KOBİ'lere sağlanan desteklerin KOBİ'lerin kalite ve teknoloji performansına etkileri çalışmasında, bu desteklerden, teknoloji, eğitim, finans ve pazarlama desteklerinin performanslar üzerinde doğrudan bir etkilerinin olduğu, danışmanlık desteğinin ise doğrudan bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.⁴⁸⁷

Yakut, araştırmasında, KOBİ'lerin eğitim ihtiyacına dikkat çekmiştir. KOBİ'lerde eğitim ihtiyacı var olmasına rağmen, yeterli talebe dönüşmemektedir. Bunda KOBİ'lerin kendilerinden kaynaklanan bazı nedenler olmasının yanında bu desteği veren kuruluşlarında payı vardır. KOBİ yöneticilerinin eğitimin yararları konusunda bilinçsiz olması, kısa vadeli düşünme alışkanlığı, eğitim maliyetinin yüksekliği ve eğitim alan personelin başka firmalara transfer olabileceği vb. düşünceler KOBİ'leri bu destekten yararlanmamaya iterken, KOBİ'lere verilen eğitim

⁴⁸⁵ Erdil, Kalkan, *KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin KOBİ'lerin Performanslarına Etkileri*, s.104

⁴⁸⁶ Zamantılı Nayır, s.127-130

⁴⁸⁷ Erdil, Kalkan, *KOBİ'lere Sağlanan Destekler ile KOBİ'lerin Kalite ve Performansı Arasındaki İlişkiler*, s.63

hizmetlerinde, organizasyon yapısında, misyon ve vizyonda kayda değer bir gelişme olmaması ve bu hizmetlerin inişli çıkışlı olması madalyonun diğer tarafıdır.⁴⁸⁸

Türkiye'nin Avrupa'da ve diğer gelişmiş ülkelerde kullanılan ürün standartlarını temel alan stratejiler geliştirmesi gerekmektedir. Bu, bilgi ve internet gibi modern iletişim teknolojileri kullanılarak düşük maliyetle yayımlanabilir. Yalnız kalite standartlarının denetimi için devletin harcadığı çaba, devlet kalite kontrol alanında üstün yönetim bilgisi ve yetenekleri geliştiremediği sürece verimli bir çaba değildir. Öte yandan bilgi sağlamak ve bilgi ürününü sanayi dallarına ve profesyonel gruplara göre koordine etme yolundaki devlet çabalarının, ihracat yapmak isteyen işletmeler için mutlak bir faydası bulunmaktadır.⁴⁸⁹

KOBİ'lerin finansman problemine çözüm sağlamak için birçok kurum destek sağlamakla birlikte, bu işletmelerin kredi kullanım oranları, toplam pay içerisinde oldukça düşüktür. Bu oranın düşük olmasının nedeni kaynaklara erişimde karşılaşılan güçlüklerdir.⁴⁹⁰ Kaynağa ulaşmada ve istenilen teminatları sağlama karşılaşılan sorunların yanında bir diğer önemli sorun, bu desteklerin kullandırılmasında göz önünde bulundurulmuş KOBİ tanımıdır. KOSGEB yönetmeliğinde müşterek bir tanım oluşturulmasına rağmen bu tanım bir şemsiye tanım olarak nitelendirilmektedir. Her kuruluş kendi tanımını, farklı kriterler göz önünde bulundurarak, resmi tanımdaki sınırları aşmamak şartıyla, yapabilir. Bu da desteklerin kapsamını ve etkinliğini büyük ölçüde etkilemektedir.⁴⁹¹

İhracatın finansmanında KOBİ'lere destek veren en önemli kuruluşlardan biri olan Türk Eximbank kaynak yetersizliğinden dolayı kredi kullandırma oranı yetersizdir. Ayrıca ihracatçı firmalar teminat ve faiz oranlarının yüksekliği, vade ve limitlerin yetersizliğinden bahsetmekte ve bu oranların düşürülmesini talep etmektedir. Ayrıca Eximbank kredilerini aracı bankalar ile kullandırmakta ve bu da ek maliyetlere neden olmaktadır.⁴⁹²

⁴⁸⁸ Yakut, s.101

⁴⁸⁹ OECD 2005, s.61

⁴⁹⁰ Cansız, s.57

⁴⁹¹ Yakut, 12

⁴⁹² DPT,Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu, s.294-300

KOBİ'lerin gelişimini desteklemek için diğer Avrupa bankalarından fon kullanımı da söz konusu olmakla birlikte, bu durumda sağlanan fonların mevcut bankacılık sistemi kanalıyla etkin bir şekilde kullanılabilirliği şüphelidir. Şu ana kadar risk sermayesi, menkul kıymetler borsası kanalıyla öz sermaye finansmanı gibi alternatif finansman araçları da yeterince gelişmemiştir.⁴⁹³

Ören' in çalışmasında, KOBİ'lerimizin daha çok AB pazarı ile ticari ilişkiler içerisinde olduğu tespitiyle birlikte, AB KOBİ'lerine verilen desteklerin, Türk KOBİ'lerine sağlanan teşvik ve desteklerden oldukça farklı olduğu gözlenmiştir. AB' de sağlanan “İstihdam İçin Avrupa Kredi Sigortası Programı” (ELISE), KOBİ'ler tarafından AB içinde yapılan uluslararası yatırımlar için mali araç, kadınlar için yerel istihdam inisiyatifi gibi programlar Türkiye' de henüz mevcut değildir. Reel sektörün can damarını oluşturan KOBİ'lerin, AB KOBİ'leri ile hazırlıksız bir şekilde rekabete girmesi, Türk KOBİ'lerinin ciddi ekonomik sorunlar yaşamasına neden olabilecektir. Türk KOBİ'lerinin devlet tarafından teşviklerle desteklenmesi oldukça düşük bir düzeydedir. Nevşehir ilinde yapılan araştırmada, Halk Bankası'ndan KOBİ kredisi için müracaat eden 23 işletmeden yalnızca 2' sine KOBİ kredisi verilmiştir. Bu düzey çok düşük bir düzeydir.⁴⁹⁴

KOBİ'lere sağlanan desteklerin etkinsizliğinin nedenlerinden biri de destek veren kuruluşların organize bir şekilde çalışmamasıdır. Şu an itibariye birçok kurum, aynı ve farklı türlerde ihracat amaçlı destekler geliştirmektedir. Örneğin finansman desteği, hem Halk Bankası ve Eximbank, hem de Türkiye Kalkınma Bankası tarafından sağlanmaktadır. Aynı şekilde firmalar yönelik pazar destekleri, TOBB, KOSGEB, İTO vb. kuruluşlar tarafından yürütülmektedir. Diğer kuruluşlar, eğitim, danışmanlık, finansman ve teknoloji konularında çeşitli destek faaliyetlerinde bulunmaktadır. Bu dağınık yapı firmaların birçoğunun bu desteklerden yeterince haberdar olmamalarına neden olmaktadır. KOBİ'ler başvuracakları kurum hakkında kararsız kalmakta ve çok sayıda bürokratik işlem ile karşılaşmaktadırlar. Birçok firma yoğun bir araştırma

⁴⁹³ OECD 2005, s.29

⁴⁹⁴ Ören, s.118

sürecine girememekte, verilen desteklerin birçoğundan haberdar olmamakta ve ihtiyaç duyduğu destekleri kullanamamaktadır. Bu desteklerin kullanımında yaşanan bir diğer sorun resmi kurumlarca istenen evrakların fazlalığı ve KOBİ'lerin mali kayıtlarının genellikle aranan nitelikte olmamasıdır.⁴⁹⁵

2005 sonrasında kalkan kotalarla birlikte, özellikle tekstil sektöründe ülkemiz firmalarının, başta AB ve ABD pazarı olmak üzere karşılaştıkları yoğun rekabete karşı uygun teşvik mekanizmalarla desteklenmeye olan ihtiyacı artmaktadır.⁴⁹⁶

Türkiye' deki teşvik sisteminde sektörel ve bölgesel farklılıkların gözetimelemektir. Aktan, Çivi ve Vural'ın araştırmalarında, katma değeri düşük ürünlerin ve ihracat teşviklerinin ihracat rekabet gücüne katkısının fazla olduğu noktasından, teşvik politikalarının yanlış olduğu sonucuna varılmıştır. İhracat teşviklerinin, ülkenin rekabet gücünü artırmak, dünya piyasalarında başarılı olmak ve eldeki kaynaklardan en etkin şekilde yararlanabilmek için katma değeri yüksek ürünlere verilmesi gerekmektedir.⁴⁹⁷

Destek verilecek sektörler belirlenirken başka ülkelerin başarılı oldukları sektörler değil, kendi yeteneklerimize uygun sektörleri hedef almamız gerekmektedir. Başka ülkelerin başarılı oldukları sektörleri kendi özelliklerimizi dikkate almadan hedef seçip, ihracat destekleri bu şekilde oluşturulduğunda, bu destekler etkin olmayan sözde destekler olarak kalacaklardır.⁴⁹⁸ Türkiye'deki işletmelerin yaklaşık %99'unu oluşturan KOBİ'lerin içinde buldukları sorunların giderilmesi için mevcut destek sisteminin yeniden gözden geçirilmesi ve kısa ve uzun vadeli desteklerin etkinliğini artırıcı politikalar geliştirilmesi gerekmektedir.⁴⁹⁹

⁴⁹⁵ Zamantılı, Nayır, s.134

⁴⁹⁶ Akkuzugil, Demir, s.37

⁴⁹⁷ Aktan, Çivi, Vural, s. 78

⁴⁹⁸ Kutlu, Eşkinat, s.148

⁴⁹⁹ Zamantılı, Nayır, s.136

5.SONUÇ

İkinci dünya savaşının ardından, fordist üretime dayalı, kitlesel ölçekte standartlaştırılmış mallar üreten büyük işletmeler ekonominin hakimi olmuşlardır. Fakat 1960'ların ikinci yarısından itibaren, teknoloji ve haberleşmede gerçekleşen gelişmeler, daha sonrasında yaşanan Petrol Krizi ile birlikte kitlesel pazarlar istikrarsızlaşmış, piyasa standart mallara doymuş ve büyük işletmeler bu koşullara cevap veremez hale gelmiştir. Bu dönemde üretim esneklikleri nedeniyle değişen hızlı koşullara kolayca adapte olabilen, sürekli değişen ve çeşitlenen tüketici taleplerine hızla cevap verebilme yeteneğine sahip KOBİ'ler ekonomi politikalarının belirlenmesinde yönlendirici olmaya başlamışlardır. Bu dönemde büyük ölçekli yatırımların ağırlıkta olduğu bölge planlarının yerini, küçük ölçekli, sürdürülebilir, katılımcı, her bölgenin kendine özgü potansiyelleri olabileceği prensiplerini benimseyen planlar almıştır.

Özellikle 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, toplam işletme sayısı, istihdam ve girişimcilik potansiyeli, icat, yeniliğe veya değişime uyum esnekliği gibi göstergeler KOBİ'lerin önemini daha fazla artırmıştır.

Bugün bazı ülkelerdeki KOBİ'lerin tüm işletmeler içindeki oranına bakıldığında, ABD'de %97,2, Almanya'da %99,8, Hindistan'da %98,6, Japonya'da %99,4 ve Türkiye'de %98,9 olduğu görülmektedir. Bu işletmelerin toplam istihdamdaki payları sırasıyla, %50,4, %64,0, %63,2, %81,4 ve %76,7 şeklindedir. Ele alınan ülkelerin hemen hepsinde toplam işletmelerin neredeyse tamamını KOBİ'ler meydana getirmektedir. Ekonomi içinde kapladıkları bu alan, onların ekonomi politikalarının şekillendirilmesinde baş aktör olmalarını sağlamaktadır.

1980'lerden itibaren çok taraflı ticaret sisteminin uluslararası ticareti serbestleştirilmesi, dünya ticaretinin artmasına yol açmış, serbest piyasa ekonomisi kavramı giderek daha fazla benimsenmeye başlanmıştır. Buna bağlı olarak mal, sermaye, hizmet ve işgücünün ülkeler arasında serbest dolaşımını sağlayan düzenlemeler ağırlık kazanmıştır ve teknolojik gelişmenin sunduğu yeni olanaklar ülkeler arasındaki sınırları daha az belirgin hale getirmeye başlamıştır. Tüm bu gelişmelere koşut olarak, ülkeler arasındaki karşılıklı bağımlılık güçlenmiştir.

Günümüz küresel ekonomisinde, gerek finansal sektör, gerek reel sektörde uluslararası ekonomik etkileşimin artması, işletmelerin varlıklarını sürdürebilmek için ürün ve pazar çeşitlendirmesi yapmalarını bir zorunluluk haline getirmiştir. Tek bir pazara üretim yapan işletmeler yerel ve küresel krizlerden çok daha çabuk etkilenmektedirler.

Pazar çeşitlendirmesi, ülke dışına satış yapmak, kısaca ihracat, firmalar açısından hayati öneme sahip olduğu kadar ülke ekonomi politikalarının da belirleyicisidirler. Günümüzde birçok ülke ekonomik politikalarını ihracata yönelik olarak belirlemektedir. İhracata dayalı büyümenin tercih edilmesindeki nedenler, yerel çıktıya artan talebin aynı zamanda reel üretimde de artışa yol açması, ihraç edilen üründe uzmanlaşma ile verimlilik düzeyinde artış, dış pazarları tanıyarak yeni teknolojiler geliştirme ve kaynak dağılımının yeniden şekillenmesi şeklinde sıralanabilir.

Uluslararası alanda rekabet giderek hızlanmakta ve koşullar değişmekte iken, Türkiye de bu değişime ayak uydurmaktadır. 1980 öncesinde Türkiye’de uygulanan İthal İkamesine Dayalı Sanayileşme Stratejisi ile belli bir düzeyde sanayi temeli yaratılmış, ancak bu stratejinin ikinci aşaması olan ara ve yatırım malları üretimine geçilememesi nedeniyle yeni politika arayışlarına başlanmıştır. Uluslararası pazarda kendine yer açmak isteyen Türkiye 1980 sonrası İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisi’ni seçerek dışa açık bir ekonomi politikası benimsemiştir. 1980 sonrasında ihracatta önemli bir yol kat etmesine rağmen Türkiye hala beklenen ihracat potansiyelini yakalayamamıştır. 1980’e kadar tarıma dayalı olan ihracat yapısı, 1980 sonrasında sanayi ve ara malı ihracındaki artışla değişmiş fakat istenilen düzeye ulaşamamıştır. Küresel süreçte, uluslararası pazarda söz sahibi olmanın yolu ihracatta rekabet gücünün ve bununla birlikte teknolojik gelişmenin artırılması şartına bağlıdır. Uluslararası pazarda rekabet gücünün azalması halinde bu durumdan öncelikle KOBİ’ler olmak üzere tüm ekonomik birimler etkilenecektir.

Türkiye’de KOBİ’lerin kapladığı alan çok önemlidir. Kapladıkları bu önemli alanla birlikte maalesef, işletmelerimizin gerçekleştirdikleri ihracat ve üretimde kullanmış oldukları teknoloji uluslararası rekabet gücümüzü arttırmaya yeterli değildir.

Ekonomimizde kapladıkları yer açısından oldukça önemli olan KOBİ'lerin gerek yapısal, gerekse ülkelerin ekonomik yapısından kaynaklanan bir takım problemleri bulunmaktadır. Türkiye'nin taraf olduğu kimi ikili ve çok taraflı anlaşmalar işletmeleri rekabet açısından olumsuz etkileyebilmekte, ülkenin istikrarsız ekonomik yapısından yine en çok KOBİ'ler etkilenmektedir. Kendi özkaynakları ile finansmanını sağlamaya çalışan KOBİ'ler, ülkedeki yetersiz finansal ortamdan dolayı dış kaynak kullanmakta önemli zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Ayrıca bazı kanun ve mevzuatlar, ve bir takım bürokratik engellerden dolayı bu işletmeler girişimci adım atmaktan uzaklaşmaktadırlar. Kendi içsel yapılarından kaynaklanan sorunlar da zaman zaman KOBİ'leri zora sokmaktadır. İşletmelerin kendi içlerinde çözümlenemediği bu sorunlar, onları rakipleri karşısında güçsüzleştirmekte daha fazla rekabet edemeyen firmalar, varlıklarını sonlandırmak zorunda kalmaktadırlar.

Türk KOBİ'lerinin finans alanında, kredi kullanımının yanı sıra başka eksiklikleri de vardır. Türkiye' de KOBİ'lerin ihracatı, döviz kurundaki hareketlenmelerden büyük ölçüde etkilenmektedir. Bu soruna çözüm olabilecek forward sözleşmeleri, hedging gibi bankalar aracılığı ile yapılan korumaya yönelik araçlar, pahalı ve yetersiz olduğu için işletmeler tarafından kullanılmamaktadır.

Günümüz uluslararası ticaret sisteminde firmaların diğer ülke firmalarıyla rekabet edebilmesi, onlarla aynı koşullarda rekabet edebilme olanağına bağlıdır. Diğer ülke firmalarına göre dezavantajlı koşullarda üretim yapan firmaların, rakip firmalarla rekabet edebilmesi ve piyasada tutunabilmesi oldukça güçtür. Bu nedenle ihracat bugün, ülkeler tarafından belirlenen politikalar çerçevesinde desteklenmektedirler.

Bu desteklerin yapısı günümüze kadar çeşitli evrelerden geçerek bugünkü halini almıştır. Türkiye'nin de üyeleri arasında bulunduğu Dünya Ticaret Örgütü, geçtiğimiz yıllarda aldığı bir dizi kararla küresel ölçekte rekabeti sağlamak için devlet teşviklerinin zaman içerisinde kaldırılmasını öngörmüştür. Bu nedenle KOBİ'lere verilen destekler azalarak devam etmektedir. Uluslararası anlaşmalar ekonomik hayatı bu kadar çok etkilemeden önce verilen destekler daha çok doğrudan parasal teşvikler şeklindeyken, bu destek sistemi doğrudan parasal yardımlardan, işletmelerin iş kalitelerini yükseltme ve kurumsallaşmalarını sağlamaya yardımcı, dolaylı yardımlar

şeklini almıştır.

Devam eden desteklerin bir kısmı işletmelerin finansman yapılarını kuvvetlendirmelerini hedefleyen destekler, bir kısmı kurumsallaşma ve iş kalitesinin artışı için verilen Ar-ge, Eğitim Yardımı, Sınai Mülkiyet Hakları Yardımı şeklinde destekler, bir kısmı da işletmeleri mevcut pazarda tutundurma amaçlı verilen Pazar Araştırması, Marka ve Patent Yardımı vb. şeklinde desteklerdir.

Ülkemizde de bu destekler doğrudan parasal yardım şeklinde değil, işletme yapısını güçlendirmeye yönelik destekler olup, bu destekler Avrupa Birliği içerisindeki destekler ile uyumlu hale getirilmeye çalışılmaktadır.

KOBİ'lere verilen desteklerin yapısı bu şekilde iken, bu desteklerin kullandırılması, işletmelerin bu desteklerden yararlanma aşaması önemlidir. Türk KOBİ'lerine verilen destek sisteminde bir kısım sorunlar bulunmakta ve bu da verilen desteklerin faydalarını önemli ölçüde azaltmaktadır.

Bu çalışmada KOBİ'lerin mevcut problemleri incelenmiş, ve destek sisteminin bazı yetersiz noktalarının olduğu sonucuna varılmıştır. KOBİ'lerin mevcut problemleri ile KOBİ'lere verilen destekler karşılaştırıldığında şu sonuçlara varılmaktadır:

Öncelikle ortak bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Bu durum, sağlanan desteklerden faydalanma oranını büyük ölçüde etkileyen bir noktadır. Ortak bir tanım belirlenmesi açısından çalışmalar yapılmış, KOSGEB Avrupa Birliği standartlarına uygun bir tanım belirlemiştir. Fakat bu tanım şemsiye tanım olarak nitelendirilmekte ve bir bağlayıcılığı bulunmamaktadır. KOBİ'lere destek sağlayan çeşitli kuruluşlar kendi tanımları üzerinden hareket etmeye devam etmektedirler.

Ortak tanım tartışmalarının yanı sıra destek sağlayan kuruluşların da bir birlikteliğinin olmaması yine başka bir sorundur. Türkiye'de KOBİ'lere destek sağlayan yaklaşık 40 kurum bulunmaktadır. Bu kurumlar kendi aralarında organize değildir. Verilen desteklerin ortak bir noktada toplanamaması KOBİ'lerde kafa karışıklığına neden olmakta aynı zamanda desteklerin etkinliğini ve ölçülebilirliğini engellemektedir. Desteklerin etkinliğini ve kullanım oranını artırabilmek için bir destek merkezi

oluşturulmalı ve tüm destekler tek merkezden sağlanmalıdır.

KOBİ'lerin en başta gelen sorunlarından biri dış kaynak kullanımında karşılaşılan güçlüklerdir. Türkiye' de kredilerin dağılımına bakıldığında KOBİ'lerin payı, KOBİ'lerin ekonomide kapladığı alanla karşılaştırıldığında oldukça küçüktür. Bu pay diğer ülke KOBİ'lerinin aldıkları paya kıyasla da çok düşük oranlarda kalmaktadır. KOBİ'lerin kredilerden aldıkları payın düşük düzeylerde kalmasının nedenleri, KOBİ'lerin istenilen teminatları sağlamakta yaşadığı güçlükler, faiz oranlarının yüksekliği ve KOBİ tanımlarının farklılığıdır. KOBİ'ler için kredi sağlayan en önemli kuruluş olan Eximbank'ın kaynakları yetersizdir. Aynı zamanda Eximbank'ın kredilerini, doğrudan değil de aracı bankalarca kullandırması çeşitli sorunlara neden olmaktadır. Bankalar KOBİ'lere kredi kullandırırken önemli miktarda masraf ücreti almakta, aynı zamanda bu kredilerin kullanımında bir sektör önceliği tanınmamaktadır. Bu önce gelen krediyi alır mantığına neden olmakta ve verilen kredinin bir destek kredisi olması anlamsızlaşmaktadır. Halk Bankası, Kredi Garanti Fonu ve Eximbank gibi KOBİ'lere dış kaynak kullanımında destek olan kurumların kaynakları artırılmalı ve kredi kullanımındaki koşullar hafifletilmelidir.

KOBİ'ler dış kaynak kullanımında zorlanırken kendi özkaynaklarını da etkin bir şekilde yönetememektedirler. Enerji maliyetlerinin yüksekliği, enflasyon gibi nedenlerden dolayı işletmelerin özkaynakları erimektedir. Bu işletmeler, üzerilerindeki ağır yüklerden dolayı ihracatın finansmanında güçlük çekmektedirler. Özellikle 2008 Ağustos'unda başlayan krizle bu sorun bir kez daha hissedilmiştir. Çeşitli kısa vadeli programlarla (Cansuyu Kredisi, çeşitli vergi indirimleri vb.) bu sorun çözülmeye çalışılmakla beraber, uzun dönemde enerji maliyetlerinde sağlanacak bir indirim ve KOBİ yöneticilerine verilecek özsermaye yönetimi eğitimleri ile bu sorun çözülmelidir.

KOBİ'ler para ve sermaye piyasası araçlarından yeteri kadar faydalanamamaktadırlar. Ülkemizde SPK tarafından yürütülen çalışmalar olmakla beraber henüz bir KOBİ Borsası oluşturulmamıştır. İMKB'deki KOBİ'lere yönelik "İkinci Ulusal Pazar" ve "Yeni Ekonomi Pazarı" gibi çalışmalar ise etkin değildir. KOBİ yöneticileri çoğu zaman bilgi eksikliğinden veya bu araçların pahalı olmasını neden göstererek forward işlemleri, hedging gibi döviz kuru riskine yönelik araçları

kullanmamakta onun yerine bazı ihracatı kısıtlayıcı yöntemler kullanmayı tercih etmektedirler. KOBİ'lerin bu piyasalardaki etkinliğinin artırılması için öncelikle para ve sermaye piyasaları ile ilgili eğitim almaları ve SPK gibi kurumların direk olarak KOBİ'lere yönelik sermaye piyasası araçları geliştirme çabalarının artırılması gerekmektedir. Faaliyete girecek bir KOBİ Borsası sayesinde KOBİ'lerin halka açılması sağlanacak, böylece KOBİ'ler daha düşük maliyetli finans kaynağı bulma şansını elde edeceklerdir.

KOBİ'lerin ihracat aşamasında karşılaştığı bir diğer önemli sorun da uzman personel eksikliğidir. KOBİ'lere sağlanan istihdam yardımı bu sorunun çözülmesinde bir aşamadır. İhracat mevzuatına hakim, yabancı dil bilen, donanımlı personel ihtiyacını düşük bütçeli KOBİ'ler karşılayamamaktadır. Bu konuda eğitim alan yeni mezun öğrenciler ise KOBİ'leri çeşitli nedenlerle tercih etmemektedir. Türkiye' de Dış Ticaret ile doğrudan ilgili bölüme sahip üniversite sayısı azdır. Üniversitelerde Dış Ticaret eğitimi ile ilgili bölümlere ağırlık verilmeli ve bu bölümlerde staj zorunlu hale getirilmelidir. Diğer eğitim birimlerine dış ticaret programları konulması dış ticarete uzman personel eksikliğinin önüne geçilmesinde bir çözüm olarak düşünülebilir. Ayrıca üniversitelerin kariyer günlerinde KOBİ'lerin tanıtıcı faaliyetlerde bulunması yeni mezunların KOBİ önyargılarını kırmalarına olanak sağlayacaktır.

Türkiye genelinde yapılan Ar-Ge harcamalarına bakıldığında dünya genelindeki ortalamanın altında kaldığı görülmektedir. Düşük teknoloji sorunu Ar-Ge çalışmalarına yapılan harcamalarla birebir ilişkili bir sorundur. Rekabet gücünün, işgücü ve sermayede verimliliğin artırılması teknolojik altyapının geliştirilmesi ile ilgilidir. KOBİ'ler teknoloji üretmek yerine onu transfer etmektedirler. Uluslararası Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları anlaşması ile teknoloji transferi güçleşmektedir. Strateji belirlemeyen KOBİ'lerin yeni teknolojiler üretmeleri beklenemez. Bu anlamda KOBİ'ler stratejik planlar hazırlayıp Ar-Ge faaliyetlerini artırarak yeni teknolojiler üretmelidirler. KOBİ'lerin teknoloji üretip ihracat yapısını düşük teknolojlili mallardan yüksek teknolojlili mallar şeklinde değiştirmesi ekonomik kalkınma açısından da ön açıdır. Ar-Ge desteklerinin etkinliğinin artırılması için KOBİ'lerde strateji belirleme çalışmaları teşvik edilmeli ve Ar-Ge desteklerinin oranı artırılmalıdır.

Avrupa pazarında rekabet eden KOBİ'ler ürün standartları konusunda sıkıntı çekmektedirler. Uluslararası pazarda alınması zorunluluk haline gelmiş kalite belgelerinin maliyetinin yanında KOBİ'lerin standartlar hakkındaki yetersiz bilgileri kalite belgesi almalarında büyük engel oluşturmaktadır. KOBİ'lere bu anlamda “Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı” sağlanmaktadır. Bu yardımın KOBİ'lere duyurulması ve KOBİ'lerin belge almaya teşvik edilmesi ile bu desteğin kullanımındaki etkinliğin artırılması gerekmektedir.

Türk Malı imajı, KOBİ'lerin uluslararası piyasalarda rekabetini etkileyen önemli bir faktördür. 1980 sonrası dönemde ihracat performansındaki önemli sıçramaya karşın, markalaşma ve tanıtım faaliyetleri konusunda yetersiz kalınması, Türk Malı imajının yeterince uluslararası piyasalara yerleştirilememesi rekabet gücünü olumsuz etkilemiştir. Turquality çalışması bu yönde atılmış önemli bir adımken bu çalışmada yer alan firmaların içinde küçük ve orta büyüklükte firmaların olmaması ise bir eksiklik. Markalaşmaya yönelik devlet destekleri bulunmaktadır fakat bunlar firmalarda otomatik olarak bir markalaşma isteği doğurmamaktadır. KOBİ'lerin çoğu kendi markalarını üretmeyi değil fason üretim yapmayı tercih etmektedirler. KOBİ'lere yönelik yapılacak marka seminerleri artırılmalı ve bu seminerlerde başarı örnekleriyle beraber markalaşma konusunda verilen destekler de KOBİ'lere anlatılmalıdır. KOBİ yöneticileri bu anlamda bilgilendirilmelidir.

KOBİ'lerin ihracata açılmadaki çekimserliklerinin en önemli nedeni uluslararası pazarlardaki bilgi eksikliğidir. Dış pazarlar hakkında yetersiz bilgi bu pazarlara açılmada kararsızlık yaratmaktadır. Pazar araştırmaları küçük bir işletme için önemli bir maliyet gerektirmektedir. Bunun yanı sıra Türk KOBİ'leri pazar hakkındaki araştırmalarını, bir Pazar Araştırma şirketi aracılığı ile değil, yakın çevresinden edindiği bilgilerden yapmaya eğilimlidir. Pazar Araştırmasının işletme yönetimi açısından kritik bir önemi bulunmaktadır. KOBİ'ler öncelikle pazar araştırması hakkında bilgilendirilmelidir. KOBİ'lerin internet kullanım oranlarının artırılmasına yönelik çalışmalar pazar araştırmasında etkili olabilecek başka bir yöntemdir. E-ticaret günümüzde KOBİ'lerin önünü açacak bir pazarlama yöntemidir.

KOBİ'ler kendi bünyelerinden kaynaklanan sorunları verilen destekler ile bir

ölçüde çözümlenebilirken kendi bünyelerinden kaynaklanmayan, ülkenin ekonomik yapısından kaynaklanan sorunlar KOBİ'leri çıkmaza sokmaktadır. Türkiye 1980 öncesinde ve sonrasında çeşitli krizler atlatmıştır. Bu krizlerden en çok KOBİ'ler etkilenmektedir. Olası bir krizde bankalar ilk olarak KOBİ'lerde kredi geri ödemesi istemekte, ilk kapanan iş yerleri yine KOBİ'ler olmaktadır. Bu nedenle makro ekonomik istikrarın sağlanması tüm ekonomi için olduğu kadar KOBİ'lerin istikrarı için de önemlidir.

Türkiye Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde çeşitli anlaşmalara taraf olmuştur. Bu anlaşmalar ekonominin işleyiş sürecini ve işletme politikalarını doğrudan etkilemektedir. Örneğin Basel II kriterleri, önümüzdeki günlerde Türk KOBİ'lerini büyük ölçüde etkileyecektir. Diğer taraftan ikili ve çok taraflı anlaşmalar, DTÖ gibi uluslararası kuruluşların uluslararası ticarete koyduğu bağlayıcı kurallar, ihracat yapan bir işletmeyi doğrudan etkileyecek kurallardır. KOBİ'lerin bu konuda büyük ölçüde bilgi eksikliği bulunmaktadır. Bu bilgi eksiklikleri ihracat aşamasında işletmelerin çeşitli cezalar almasına neden olmaktadır. KOBİ'lere verilen eğitim faaliyetlerinin artırılması, KOBİ'lerin uluslararası anlaşmalar hakkında bilgilendirilmesi gerekmektedir.

Yukarıda KOBİ'lerin sorunları çerçevesinde verilen destekler ve sorunları açıklanmaya çalışılmıştır. Destek sisteminde mutlaka düzeltilmesi gereken noktalar bulunmaktadır. Bu eksik noktalar tüm desteklerin etkinliğini azaltmaktadır.

KOBİ'lere verilen destekler belirlenirken KOBİ'lerin ihtiyaçları kadar Türkiye'nin ihracat yapısındaki eksiklikler de göz önünde bulundurulmalıdır. Türkiye'nin ihracat yapısında özellikle dikkat çekilmesi gereken noktalardan biri, Türkiye ekonomisinin ihracata yönelik sektörlerinin giderek artan bir şekilde ithal girdilere bağımlı hale gelmesidir. Bu nokta, ara malı üreten KOBİ'lere verilmesi gereken önemi bir kat daha artırmaktadır. KOBİ'ler hali hazırda Türk ekonomisine büyük oranda katkı sağlamakta fakat bu katkı, potansiyellerinin yanında yetersiz kalmaktadır. Özellikle ihracatta kapladıkları alan oldukça azdır. Bu yüzden KOBİ'lerin ihracat desteklerinin ve bunların kullanılma oranlarının artırılması gerekmektedir. KOBİ'lerin büyük çoğunluğu bu desteklerden yararlanamamaktadır. İhracata verilecek

destek iç üretimi de artıracak ve ithal ara malına giderek artan bağımlılık azalacaktır.

İhracat için verilen desteklerde, bu desteklerin ne amaçla verildiği konusu üzerinde durulması gereken bir noktadır. Türkiye ihracatının yapısına bakıldığında hala istenilen teknoloji düzeyine ulaşamadığı görülmektedir. İhracatta yüksek teknoloji gerektiren, verimlilik artışını sağlayabilecek sektörler desteklenmelidir. Verilen desteklerin etkinliği sürekli olarak kontrol edilmeli ve destek yeterince etkili olmadığı sektörlerden etkin olduğu sektörler doğru kaydırılmalıdır. Bu noktada özellikle durmak gerekmektedir. Türkiye'nin ihracat yapısı incelendiğine bazı yüksek teknoloji ile üretim yapan sektörlerin ihracatının büyük ölçüde ithalata bağımlı olduğu gözlenmiştir. Bu sektörler verilen önemli desteğin, ısrarla devam ettirilmesi, diğer sektörlerin önünü tıkayıcı niteliktedir. Bu nedenle, desteklerin etkinliğini artırmak için, aynı sektörler, ihtiyaçları ve etkinlikleri gözetmeksizin çeşitli destekler üretmek yerine, bu destekler hakkında doğru tespit yapıp, düzenli olarak yenilenmesi gerekmektedir. Dış ticaret dinamik bir faaliyet olduğundan, destek programları periyodik olarak gözden geçirilmeli, destekler ihtiyaçlar ve etkinliklere göre yeniden düzenlenmelidir.

İhracat genel kalkınma düzeyi ile ilgili bir kavramdır. Teknolojik düzey, nitelikli personel, dış pazarları tanıyan yabancı dil ve dış ticaret bilgisine sahip uzman personel, hatta kültürel yapı, sosyolojik yapı ihracatı etkilemektedir. Bu yüzden sadece ihracata yönelik doğrudan destekler vermek uzun vadede ihracatı desteklemek açısından yeterli değildir. Bu desteklerin yanı sıra eğitim politikası da gözden geçirilmelidir.

Desteklerin kullandırılması konusu da KOBİ'ler açısından ayrı bir sorundur. KOBİ'lere sağlanan desteklerin kullandırılma aşamasında KOBİ'ler yoğun bir mevzuat ve bürokrasi karmaşasına maruz kalmaktadırlar. Birçok KOBİ bu bürokratik işlemlere zaman ayırmamak için desteğe başvurmamaktadır. Desteklerin kullandırılmasında istenilen belge sayısında bir azalma olması desteklerin kullanımını artırıcı bir unsur olacaktır.

Destekler konusunda belirtilebilecek bir diğer husus da bu desteklerden KOBİ'lerin haberdar olmaması konusudur. Birçok kurum, birçok konuda KOBİ'lere destek sağlamakta fakat KOBİ'lerin bundan haberi olmamaktadır. Destekler KOBİ'lere

zamanında duyurulmalı, radyo, televizyon gibi haberleşme kaynakları bu konuda tercih edilmelidir. Ayrıca internet üzerinden oluşturulacak bir KOBİ ağı ile bu bilgilendirmenin kapsamı artırılacaktır.

Ülke ekonomisine olan katkıları tartışılmaz olan KOBİ'lerin kendi bünyelerinde çözümleyemeyecekleri sorunlar bulunmaktadır. Bu sorunların çözümü için sağlanan destekler var olmakla beraber, bu desteklerin etkinliği tartışmalıdır. Verilen destekler belirli bir merkezden verilmemekte ve etkinlikleri ölçülememektedir. Verilen desteklerin KOBİ'lerin sorunlarının çözümünde etkili olabilmesi ve ihracat yapımızda istenilen gelişmenin gerçekleştirilebilmesi için destek sisteminin yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Kitaplar

Adana Sanayici ve İşadamları Derneği (ADSİYAD), **Tekstil Sektöründe Sorunlar ve Çözüm Önerileri**, Adana: 2008.

Akbulak, Sevinç, Akbulak, Yavuz, **Türkiye’ de Reel ve Mali Sektör**, İstanbul: Beta Yayınları, 2005.

Akgemci, Tahir, **“KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler”**, Ankara: KOSGEB, Haziran 2001.

Aktan, Coşkun Can, Çivi Emin ve Vural İstiklal Yaşar, **Türkiye’nin İhracat Stratejisi**, İstanbul: Çınar Gümrükleme Hizmetleri Yayını, 2003.

Alkibay, Sanem, Songür Neşe ve Ertürk İbrahim, **Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi’ndeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Profili, Sorunları ve Çözüm Önerileri**, Ankara: KOSGEP- OSTİM, 1999.

Arzova, Burak, **İhracat Hakkında Herşey**, İstanbul: Türkmen Kitapevi, 2006.

Aygün, Nihat, Çetinkaya, Sefer, **KOBİ’ler Girişimciler ve Esnaflar İçin Devlet Destekleri, Krediler, Teşvikler Rehberi**, 2. Baskı, Ankara: Mavi Çizgi Yayıncılık, 2006.

Avcıoğlu, Doğan, **Türkiye'nin Düzeni, 2. Kitap**, İstanbul: Tekin Yayınevi, 1982.

Ban, Ünsal, **KOBİ’leri Niçin Kurtarmalıyız?**, Ankara: ASO Medya, Ankara Sanayi Odası Aylık Yayını, Mayıs 2006.

Baykal, Cevdet, **“KOBİ’lerde Yapısal Düzenlemeler, Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ’ler, Seminer Notları”** İstanbul: Türkiye Avrupa Birliği Derneği İstanbul Şubesi, Yayın No 6, 2000.

Belek, İlker, **Post Kapitalist Paradigmalar**, İstanbul: Sorun Yayınları, 1999.

Benli, Ayşe Oya, **İhracatta Fiyatlandırma ve Teklif Hazırlama**, İstanbul: İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME), Temmuz 2006.

Bilgin, Mehmet Hüseyin, Danış Hakan ve Demir Ender, **İhracat Yönelimli Yabancı Yatırım Ortamı: Karşılaştırmalı Bir Analiz ve Politika Önerileri**, İstanbul: İTO Yayınları, Yayın No:2008-12, 2008.

BİS, **Yeni İhracat Organizasyonları, Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye’de KOBİ’ler ve İhracat Politikamız**, İstanbul: 1996.

Çınar Ay, Sema, **Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye'nin Dış Ticaretinde Meydana Gelen Yapısal Değişmeler**, İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı(İKV), 2005.

Çolakoğlu, Mustafa H., **KOBİ Rehberi**, Ankara: TOBB, KOSGEB, 2002.

Demir, N., Birbil, D., Atalay, N., Yıldırım, Ş., **Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy Ölçekli İşletmeler**, Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, 2000.

Demir, Musa: **İhracat ve İhracat Teşvikleri**, Ankara: Detay Yayıncılık, 2003.

Dinçel, Ömer, **Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası**, 2. Basım, İstanbul: Timaş Yayınları, 1992.

Dura, Cihan, Atik, Hayriye, **Avrupa Birliği, Gümrük Birliği ve Türkiye**, 3. Baskı, Ankara: Nobel Yayıncılık, Mart 2007.

Durman, Mustafa, Önder, Hüseyin, **Ekonominin Minik Devi KOBİ'ler ve KOSGEB Teşvikleri**, İstanbul: Alfa Aktüel Yayınları, Ocak 2007.

Filiztekin, Alpay, **Türkiye'nin Rekabet Endeksi**, İstanbul: EDAM ve DELOITTE Türkiye Ortak Yapımı, 2009.

Harvey, David, **Postmdenizmin Durumu**, İstanbul: Metis Yayınları, 3. Basım, 2003.

Hüseyin Fazlı, Ergül, **Toplam Kalite Yönetimi**, Diyarbakır: KOBİ Yönetimi Eğitimi Kitapçığı, DÜĞİMER(Dicle Üniversitesi Girişimcilik Merkezi), 2005.

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), **Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası**, 3. Baskı, İstanbul: İKV Yayınları, 15 soruda 15 AB Politikası Serisi, No: 5, Ağustos 2005.

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), **Avrupa Birliği'nin Girişimcilik (Sanayi ve KOBİ) Politikası ve Türkiye'nin Uyumu**, İstanbul: Haziran 2001.

İzmit Ticaret Odası, **Türkiye Ekonomisinin Dinamik Gücü "KOBİ' ler"**, İzmit: Yayın No 2002/1, Ağustos 2005.

Kahraman, Fikri, Demirkol, Mintaş, Çakır Orhan ve Ergün Ömer , **KOBİ Yönetimi Eğitimi**, Diyarbakır: DÜĞİMER (Dicle Üniversitesi Girişimcilik Merkezi), 2005.

Karakuş, Ahmet, **KOBİ'ler ve Standartlar**, İstanbul: Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler Seminer Notları, Türkiye Avrupa Birliği Derneği İstanbul Şubesi, Yayın No 6, 2000.

Karlık, Rıdvan, **Türkiye Ekonomisi**, 7.Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım, Kasım 2002.

Kazgan, Gülten, **Ekonomide Dışa Açık Büyüme**, 2. Baskı, İstanbul: Altın Kitaplar, 1988.

Kazgan, Gülten, **Küreselleşme ve Ulus Devlet**, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları, Kasım 2000.

Kemer, Osman Barbaros, **Bir Dış Ticaret Politika Aracı Olarak İhracat Teşvikleri Teori-Uygulama**, İstanbul: Alfa Yayınları, Nisan 2003.

Koçyiğit, Murat, **Türkiye’de KOBİ’lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Finansmanı ve KOBİ Borsalarının Uygulanabilirliği**, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu, Haziran 2005.

Köksal, Meftun, Aydemir, A. Nasır, Aygün Nihat ve Çetinkaya Sefer, **KOBİ’ler, Girişimciler ve Esnafın İçin Devlet Destekleri, Krediler, Teşvikler Rehberi**, Ankara: Mavi Çizgi Yayıncılık, 2004.

Kuruüzüm,Orhan, Akyüz,Gökhan **KOBİ’lerin Fonksiyonel Sorunlarını Aşmada Organize Çoklu Takas (BARTER)’ in Yeri**,Antalya: Akdeniz Üniversitesi İşletme Bölümü İşletme ve Ekonomi Bilimleri Tartışma Yazıları, Sayı.2, Haziran 2000

Kuruüzüm, Orhan, **SME’s in Turkey: A Structural Evaluation**, Ankara: Friedrich Naumann Foundation, 1998.

Kutlu, Erol, Eşkinat,Rana, **Dünya Ekonomisi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayın No:150, 2002.

Küçükçolak, Ali, **KOBİ’lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**,İstanbul: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, Mayıs 1998.

Mahmutoğlu, Yakup, **KOBİ’ler İçin Kredi ve Teşvil Sağlayan Kurumlar, Kuruluşlar**, İstanbul: Pendik Belediyesi Yayınları, 2007.

Mescon, H. Michael, Khedouri Franklin ve Albert Michael, **Yönetim**, 3. Baskı, New York: 1999.

Müftüoğlu, Tamer, Durukan, Tülin, **Girişimcilik ve KOBİ’ler**, İstanbul: Avcıol Basım Yayın, 2004.

Müftüoğlu,Tamer, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler**, Türk Rekabet Kurumu,Ankara: 5. Baskı, 2002.

Odabaşı Sarı, Arzu, **Avrupa Birliği’nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye**,İstanbul: İKV Yayınları No.188, Ağustos 2005.

Özkan, Mehmet, **Türkiye’de KOBİ**, İstanbul: İTO Yayınları,1991.

Porter, Micheal, **Competitive Advantage of Nations**, New York: Free Press.

- Sariaslan, Halil, **Türkiye Ekonomisinde KOBİ'ler**, Ankara: TOBB, 1996.
- Tanör, Bülent, Boratav Korkut ve Akşin Sina, **Bugünkü Türkiye 1980-1995**, 3. Basım, İstanbul: Cem Yayınevi, Şubat 2000.
- Tanyel, Ferruh, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerimizde ISO 9000 Uygulamaları**, Ankara: KOSGEB, Mart 2001.
- Taymaz, Erol, **Ulusal Yenilik Sistemi-Türkiye İmalat Sanayinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçleri**, Ankara: TÜBİTAK/TTGV/DİE, 2001.
- Tofler, Alvin, **“Üçüncü Dalga”**, İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi, Ağustos, 1981.
- Tosyalı Sarıkaya, Birgül **KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisi'ndeki Yeri**, İzmir: İzmir Ticaret Odası, Yayın No: 20, 1995.
- TSPAKB(Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Derneği), **Dünya Uygulamaları Çerçevesinde KOBİ Borsaları**, İstanbul: Ocak, 2006.
- Türker, Munise Tuba, **Dışa Açık Büyüme: Türkiye Örneği**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, No:1782, 2007.
- Utkulu, Utku, **Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler**, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, 2005.
- Uysal, Taylan, **Avrupa Birliği ve Türkiye'de Devlet Yardımları**, İstanbul: İKV Yayınları No: 187, Ağustos 2005.
- Williamson, John, **The Political Economy of Policy Reform**, Washington ,DC: Institute for International Economics,1994.
- Yörük, Nevin, Ban, Ünsal, **KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Uygulama**, Ankara: Gazi Kitabevi, Nisan 2003.
- Zamantılı Nayır, Dilek, **Türk KOBİ'lerinde İhracat: Performans ve Teşvik Programlarının Etkisi**, İstanbul: Yalın Yayıncılık, 2008.

Sürekli Yayınlar

Ali Eşiyok, “Türkiye Ekonomisinde Üretimin ve İhracatın İthalata Bağımlılığı, Dış Ticaretin Yapısı: Girdi-Çıktı Modeline Dayalı Bir Analiz”, **UEDTP**, Yıl.3, Sayı.1-2, 2008, s.117-160

Asuman Erkan, Dilvin Acar, “AB Müktesebatına Uyum Sürecinde Devlet Yardımları ve Resmi Destekli İhracat Kredileri”, **Dış Ticaret Durum Dergisi, Turk Trade Foreign Association of Turkey**, Ocak 2006, s.40

Ayşe Şahin ve Hulusi Demir, “Tekstil ve/veya Konfeksiyon Sektörlerinde Faaliyet Gösteren Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmelerin Pazarlama Sorunları ve Elektronik Ticaretten Beklentileri-Mersin Ölçekli Bir Uygulama”, **D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt.20, Sayı.1, 2005, s.1-13

Beytullah Yılmaz, “KOBİ’lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: “Risk Sermayesi Finansman Modeli”, **Dış Ticaret Dergisi**, Yıl.9, Sayı.33, Ekim 2004, s.58

Burhan Aydemir, “Avrupa Birliği'ne Giriş Sürecinde Türkiye'de KOBİ'lere Destek Veren Bir Kuruluş:KOSGEB”, **Akademik Fener Dergisi**, Cilt.2, Sayı.1, 2005, s.102

Bülent Ferik, “AB Devlet Yardımları Politikası ve Türkiye'de Devlet Yardımı Uygulamaları”, **Dış Ticaret Dergisi**, Yıl.9, Sayı.31, Nisan 2004, s.12

Cemile Çelik ve Himmet Karadal, “KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: (Aksaray ve Mersin Örneği)”, **Ç.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt.16, Sayı.2, 2007, s.119-138

Dilber Ulaş, “KOBİ'lerin Yabancı Pazarlara Açılmada Kullandıkları Stratejiler”, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt:6, Sayı.3, 2004, s.182

Enver Aydoğan ve Mehmet Altuğ, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin(KOBİ) Rekabet Gücünün Artırılmasında İleri Yönetim Teknolojilerinin Rolü, Makine İmalat Sektörüne Yönelik Bir Uygulama”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı.16, 2006, s.87-111

Eyüp Akın, “KOBİ’lerin Pazarlama Sorunları Seviyelerine Göre Gruplandırılması ve İhracat ve E-Ticaret Eğilimleri Açısından Gruplar Arası Farkı Belirleme Çalışması”, **Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi**, Cilt.2, 2007, s.24-44

Famil Şamiloğlu ve Diğerleri, “Finansal Krizin Denizli İli’nde Tekstil Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ’lere Etkileri Üzerine Bir Araştırma”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı.16, Ekim 2002, s. 63-73

Funda Rana Özbey, “Türk Sanayileşme Sürecinde Bütünleştirilmiş Strateji”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi (hakemli)** Cilt.II Sayı.1, Temmuz 2000, s.75-93

Fusun Gökalp ve Diğerleri, “Gelişen Bilgi Teknolojilerinin KOBİ'lere Etkisi”, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 8/2, 2006, s117-136

Habib Yıldız, “Avrupa Birliği Ortak Rekabet Politikası ve Türkiye”, **Akademik Bakış Dergisi**, Sayı.12, Yıl.2007, s.2

Hakan Altıntaş ve Erkan Özdemir, “İhracatın İşletmelerinin Uluslararasılaştırılması: Türkiye'de Faaliyet Gösteren KOBİ'lere Yönelik Bir Araştırma”, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt.6, Sayı.1, 2006, s.184

Kenan Ören, “Avrupa Birliği ve Türkiye'nin KOBİ'lere Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması: Nevşehir İlinde Bir Uygulama”, **Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt.4, Sayı.2, 2003, s.105-119

Levent Kösekahyaoğlu, “Türkiye Dış Ticaretinde Ürün ve Ülke Bazında Yoğunlaşma: 1980-2005 Dönemi Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz”, **İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı.36, Mart 2007, s.16

Mesut Demirel ve Selime Sezgin, “KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılma Problemleri”, **İTÜ Dergisi/D**, Cilt.5 Sayı.2, Kısım.1, s.116-124

Murat Koraltürk, “İzmir İktisat Kongresi”, **Toplumsal Tarih Dergisi**, Sayı:182, Şubat 2009, s.37, 38

Nesrin Türel Şalvarcı, “KOBİ'ler Yerel Yönetimler Etkileşiminde Isparta Deri İşletme Sanayi Örneği”, **Yönetim Bilimleri Dergisi**, Cilt.4, Sayı.2, 2006, s.188

Nevzat Şimşek, “Türkiye'nin Yatay ve Dikey Endüstri İçi Dış Ticareti”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt.20, Sayı.1, 2005, s.43-62

Nilüfer Karacasulu, “Türkiye'deki Bilimsel ve Teknolojik Göstergeler”, **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı.15, Ekim 1999, s.39

Orhan Gündüz ve Kemal Esengün, “Gümrük Birliğinin Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Dış Ticareti Üzerine Etkileri”, **Gaziosman Paşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi**, 24(1), 2007, s.43-49

Oya Erdil ve Adnan Kalkan, “KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin KOBİ'lerin Performanslarına Etkileri”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Yıl: 4, Sayı:7, Bahar 2007, s.103-122

Oya Erdil ve Adnan Kalkan, “KOBİ'lere Sağlanan Destekler ile KOBİ'lerin Kalite ve Teknoloji Performansı Arasındaki İlişkiler”, **Sanayicinin Sesi Dergisi, KOSGEB**, Yıl.4 Sayı.17, Eylül-Ekim 2006, s.65

Oya Erdil ve Diğerleri, “Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Ürün Yeniliği ve Ar-Ge Faaliyetleri”, **Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt 5, Sayı 19, 2003, s.103-122

Ömer Torlak ve Nurullah Uçkun, “Eskişehir’deki KOBİ’lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesiti”, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt.5, Sayı.1, 2005, s.202

Özlem İpekgil Doğan ve Diğerleri, “İşletmelerin İç ve Dış Pazarda Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler ve Bir Uygulama”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt.5, Sayı.2, 2003, s.115

Özlem İpekgil Doğan, “Kalite uygulamalarının İşletmelerin Rekabet Gücü Üzerine Etkisi”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt.2 Sayı.1, Ocak-Şubat-Mart 2000.

Pınar Narin, “Endüstri İçi Ticaret ve İhracata Dayalı Sektörler Açısından Türkiye Uygulaması”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt.4, Sayı.1, Ocak-Şubat-Mart 2002, s.7

Pınar Yardımcı, ”İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye Ekonomisinde İçsel Büyümenin Dinamikleri”, **Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi**, Yıl.9, Sayı.10, Haziran 2006, s.104

Semra Karacaer ve Halit Gönenç, “KOBİ’ lerde İşletme Sermayesi Yönetimi: Durum ve Sorunlarının Büyük Ölçekli İşletmelerde Karşılaştırılarak Değerlendirilmesi”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt.19, Sayı.2, 2001, s.59

Şemsettin Uslu ve Famil Şamiloğlu, “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Stok Politikaları Üzerine İç Anadolu Bölgesinde Bir Araştırma”, **Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt.17, Sayı.1, 2002, s.240

Ummuhan Gökovalı ve Kurtuluş Bozkurt, “Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakkı (FSMH) Olarak Patentler: Dünya ve Türkiye Açısından Tarihsel Bir Bakış”, **Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İlke)**, Sayı.17, Güz 2006, s.7

Yasemin Eralp İrten, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Önemi ve İkinci OECD-KOBİ İstanbul Bakanlar Konferansı”, **Uluslar arası Ekonomik Sorunlar Dergisi**, Sayı.14, Ağustos 2004, s.28

Yavuz Akbulak ve Diğerleri, “KOBİ Gerçeği ve Çözüm Yollarının Zorluğu Üzerine”, **Ekonomik Yorumlar Dergisi**, Yıl.25, Sayı.42, Mart 2005, s. 83

Yılmaz, Beytullah, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Yıl 9 Sayı 30, Ocak 2004, s.58

Yusuf Demir ve Abdullah Sütçü, “Kriz Sonrası Isparta Orman Endüstri KOBİ’lerinin Üretim, Teknoloji ve Finansman Sorunları’nın Analizi”, **Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi**, Seri.A, Sayı.2, 2002, s.79-96

Yüksel Akkuzugil ve Musa Demir, “İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Analizi ve Değerlendirilmesi”, **Dış Ticaret Dergisi**, Yıl.8, Sayı.27, Ocak 2003.

Diğer Yayınlar

Alpay Zeybek, “Türkiye Sanayiinin Yoğunlaşma Verileri Kapsamında İrdelenmesi”, (**Uzmanlık Tezi**, Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü Hazine Müsteşarlığı), 2005.

Asım Çalış, “İnsan Kaynakları Politikalarının İhracat Performansı Üzerine Etkileri”, (**Uzmanlık Tezi**, İGEME), 2000.

Asuman Altay ve Mehmet Aksaraylı, “KOBİ Destek Programlarının Kurumsal Boyutunun Analizi”, **4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Aralık 2007, s.38

A. Yılmaz Gündüz, “Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Önemi: Malatya Örneği”, **4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Aralık 2007 s.8

Aylin Yonca Yeşilkaya, “Post-Fordist Teoriler Çerçevesinde Türkiye’de Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmelerin Sosyal Analizi”, (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı), 2005.

Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu, “Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı” **VI. İlerleme Raporu**, Ankara: 2003, s. 42

Bülent Başaran, Ali Acılar, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Stok Kontrolünde Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri”, İstanbul: **İstanbul Kültür Üniversitesi, 3. Verimlilik Kongresi**, Kasım 2006, s.421

Cavide Topbaş, “Türk Dış Ticaret Rejimi İhracata İlişkin Esaslar”, **İGEME-İSO, İstanbul Dış Ticaret Eğitim Programı**, İstanbul: Kasım 2007, s.2

Davut Mercan, “KOBİ’lerde Dışsal Danışmanlık ve İletişim Hizmetlerinin Rolü: İhracatçı KOBİ’lere Yönelik Ampirik Bir Çalışma”, (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü), 2004

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), “Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013”, **Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Yayın No:2705, Ankara, 2007,s.13-14

Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), “**Dış Ticaretin Görünümü**”, Ankara: Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, 2007, s.24

Dilek Özceylan, “KOBİ’lerin Sektör Bazında Dışa Açılmasında Üniversite Destekli E-Ticaret Modeli”, (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi** Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü), 2004.

Durmuş Yörük ve Ayşe Özgöz, “KOBİ’lerin Dış Ticarete Yönelme Sebepleri ve Kullandıkları Yöntemleri: İzmir 11. Uluslar arası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarında Katılımcı KOBİ’ ler Üzerinde Bir Araştırma”, **2.KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Aralık 2005, s.128

Engin Yakut, “KOSGEB Tarafından KOBİ’lere Verilen Eğitim Faaliyetlerinin İncelenmesi ve Değerlendirilmesi”, (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü), Ankara, 2007.

Ertan Oktay ve Alptekin Güney, “Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri”, **Doğu Akdeniz Üniversitesi 21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu**, KKTC: Ocak 2002, s.4

Güneş Gençyılmaz, **3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Kasım 2006, s.15-17

Halit Özutku, “Küçük ve Orta İşletmelerde Örgütsel Etkililik ve Afyon Bölgesinde Mermercilik İşletmelerinde Bir Araştırma”, (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü), 2001.

Hatice Cevahir, “Türkiye’de İhracat Teşviklerinin Etkinliği”, (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü), 2007.

Hatice Çakmak Karaçay, “Yerel Kalkınmada KOBİ’lerin Rolü: Türkiye İmalat Sanayi Örneği”, **Türkiye İktisat Kongresi Bölgesel Gelişme Stratejileri Tebliğ Metinleri**, Ankara: DPT, 2004, s.222

Hayrettin Yücel, “Uluslararası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü”, (**Uzmanlık Tezi**, İGEME), Kasım 2000.

Himmet Karadal, “KOBİ’lerin Uluslar arası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma”, **1. Orta Anadolu Kongresi**, Nevşehir: Erciyes Üniversitesi, Ekim, 2001, s.151

Kadriye Övgü Çakmak, Banu Saadet Ünsal ve Cavide Uyargil, “İşletme Büyüklüğünün Mezuniyet Aşamasına Gelen Öğrencilerin İş Arama Sürecindeki Tercihleri Üzerine Etkisi: İ.Ü. İşletme Fakültesi Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma”, **3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi, Kasım 2006, s. 258

İTO, “**KOBİ'lere Yönelik Destekler Semineri**”, İstanbul: İTO Yayınları No: 2005/24, Nisan 2005, s.132

Mehmet Cansız, “Türkiye’de KOBİ’ler ve KOSGEB”, (**Uzmanlık Tezi**, DPT) DPT Yayın No: 2782, 2008. Mikail Altan ve Muhammet Bezirci, “Ekonomik Krizlerin KOBİ’ler Üzerine Etkisi: Karaman Örneği”, **1. Orta Anadolu Kongresi**, Nevşehir: Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001, s.458-59

Mevlüt Karabıçak ve Nihat Altuntepe, “KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanı”, **I. Orta Anadolu Kongresi**, Nevşehir: Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001, s.369

Nıfset Uzun, “2001 Krizinin Kayseri’deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Üzerine Etkileri”, **I. Orta Anadolu Kongresi**, Nevşehir: Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001, s.441

Nazan Yelkikalan ve Meliha Ener, “KOBİ’lerin Avrupa Birliği’ne Entegrasyon Sürecinde Karşılaştıkları Teknolojik Sorunlar”, **1. Orta Anadolu Kongresi**, Nevşehir: Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001, s.230

Osman Özdoğan, “Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası’nda Faaliyet Gösteren KOBİ’lerin Finanslama Yönelimleri”, **I. Orta Anadolu Kongresi**, Nevşehir: Erciyes Üniversitesi, Ekim 2001, s.121

Sefer Gümüş, “Haliç’teki KOBİ’lerin İhracatlarını Artırma Olanakları Üzerine Bir Araştırma”, **4. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi**, İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi, Aralık 2007, s. 245

Şemsettin Uslu ve Mutlu Uygun, “Yeni Rekabet Koşullarında KOBİ’lerin Değişen Pazarlama Stratejileri ve Pazarlama Sorunları: Konya Örneği”, **Doğu Akdeniz Üniversitesi KOBİ Konferansı**, Kıbrıs: 2001, s.13

Şefik Yıldızeli, “Türkiye’de KOBİ Anlayışının Dünü, Bugünü, Geleceği” **KOSGEB Paneli**, Ankara: 2000, s.33

T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (2007-2009)**, Ocak 2007, s.20-21

T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**, Ocak 2004, s. 13

T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, (DPT),” **Ekonomik Gelişmeler**”Ankara: Şubat 2009, s.10

T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), “**Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu**”, Ankara: Yayın No:2681, Mayıs 2004, s.56

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), **Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı**, Ankara: TÜİK Yayınları, 200

TPE, **Türk Patent Enstitüsü Stratejik Planı, "2007-2011"**, Ankara: 2006, s.16

Yenal Süreç, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Hizmet İhracatına Dayalı Büyüme”, **(Yayınlanmamış Doktora Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Bilim Dalı), 2004.

Zeynep Boz, “Türkiye’de KOBİ’lerin İhracatı, Karşılaşılan Sorunlar ve Öneriler”, (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü), 2005.

Acar, Ozan. “PISA Sonuçları Işığında Türkiye'nin Rekabet Gücünün Değerlendirmesi”, Tepav(Türkiye ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı), Şubat 2008, s.1-3,
[http://www.tepav.org.tr/tur/admin/dosyabul/upload/Politika_notu_ozan_acar.pdf\(27 Nisan 2009\)](http://www.tepav.org.tr/tur/admin/dosyabul/upload/Politika_notu_ozan_acar.pdf(27 Nisan 2009))

Akdeniz, Yeşim, “Büyüme ve Kalkınma İçin KOBİ Stratejileri”, **V. KOBİ Zirvesi Seminer Notları**, Aralık 2007,
http://www.kobizirvesi.org.tr/sunumlar/KOB%C4%B0'ler%20ve%20Kalite/yesim_akdeniz.ppt#376 , (20 Mart 2009)

Akdeniz, M. Billur, KOBİ’lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çerçeveleri ve Avrupa Birliği’ne Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları,s.7 <http://sbe.dpu.edu.tr/13/69-90.pdf> (14 Ocak 2009)

Albeni, Mesut, Demir, Yusuf, Demirgil Hakan, Döviz Kurlarındaki Değişim ve Kur Sistemlerinin İhracat Üzerindeki Etkisi: Türk İmalat Sanayiinde Bir Uygulama, Rewiew of Social, Economic&Business Studies, Cilt5/6,s.261-284,
w3.sdu.edu.tr/fakulte.aspx?dosya=abs_personel&sicil_no=00680&fkod=14&bkod=01&akod=00-25k, (27 Nisan 2009)

Ankara Ticaret Odası (ATO), Derin İstihdam Raporu, Ankara, Kasım 2004, s.1
<http://www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=240&l=1>, (20 Ocak 2009)

Ar, Aybeniz Akdeniz, İskender, Hüseyin, “Türkiye’de KOBİ’ler ve KOBİ’lerde Planlama Uygulama ve Denetim”, **Mevzuat Dergisi**, Mart 2005, Yıl.8, Sayı.87, s.10, <http://www.mevzuatdergisi.com/2005/03a/06.htm>(23 Şubat 2009)

Aras, Güler, Müslümov, Alövsat, Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri, Doğu Üniversitesi, 2001, s.7-8,
www3.dogus.edu.tr/amuslumov/papers/Kuresel_KOBI_MAG.pdf, (26 Mart 2009)

Arslan, İbrahim, “Basel Kriterleri ve Türk Bankacılık Sektörüne Etkileri”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, 2007, s.65
www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/articles/2007/18/IBRAHIMARSLAN.PDF, (7 Mart 2009)

Babuşcu, Şenol, Adalet Hazar, “**Basel II ve Şirketler Üzerine Etkileri 1**”, Akademi Danışmanlık,
<http://akademiegitim.com.tr/makale.php?islem=detay&makaleid=51>, (17 Mart 2009)

Beşinci, Murat, KOBİ’ler İçin Kritik Bir Dönemeç Basel II, İstanbul, 2002,
http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=608 (18 Mart 2009)

Biçen Yılmaz, Hatice, “BASEL II ve KOBİ’ler Üzerine Etkileri”, **Paradoks Dergisi**, Yıl.3 Sayı.1, s.3 www.paradoks.org

Birkök, Cüneyt, “Modernizmden Postmodernizme: Yeni Problemler”,1998, (29 Şubat 2008), <http://www.felsefe.gen.tr/modpost.asp>

Bozkurt, Öznur, Taşçıoğlu, Hümeysra, “KOBİ’lerde İnovasyon Çalışmaları ve Örnekleri Üzerine Bir İnceleme”, **Akademik Bakış Dergisi**, 2002, Sayı.11,s.2, <http://www.akademikbakis.org/sayil1/makale/oznurbozkurt.doc>, (10 Şubat 2009)

Çınar Ay, Sema, “Türkiye’deki KOBİ’lerin Finansman Sorunları”, **Paradoks Dergisi**, Ocak 2008, Yıl.4, Sayı.1,s1, http://www.paradoks.org/makale/yil4_sayil1/semaay41.pdf,(16 Ocak 2009)

Denizli Sanayi Odası, Tekstil ve Konfeksiyon Sanayi Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Denizli, Nisan 2005, s. 3, <http://www.denizliso.tobb.org.tr/gorus.pdf> (20 Ocak 2009)

Ege,A. Yavuz, “Türkiye'nin Dış Ticaretinin Bugünü ve 21. Yüzyıla Doğru Muhtemel Gelişmeler”, **Dış Ticaret Dergisi**,1998, s.2, www.dtm.gov.tr(7 Nisan 2009)

Ertekin, Murat. “Sektörler İtibariyle Endüstri İçi Ticaret ve İhracat EİT İlişkisi Üzerine Bir Uygulama”, (**Uzmanlık Tezi**,Dış Ticaret Müsteşarlığı) Eylül 2007, s.9 www.dtm.gov.tr/dtadmin/upload/EAD/DisTicaretDegerelendirmeDb/EIT.doc,(7 Nisan 2009)

Göker, Aykut, Produktivite, İnovasyon Yeteneği, Teknoloji Ve Rekabet Gücü, Tartışmalı Toplantı MPM(Millî Produktivite Yayınları), Ankara, 2005, s.2, www.inovasyon.org/getfile.asp?file=AYK.MPM.Ekim00.pdf, (10 Şubat 2009)

Güreşçi Pehlivan, Gülçin, “Yeni Ekonomik Entegrasyon Teorileri”, Dokuz Eylül Üniversitesi, 2005, www.deu.edu.tr/userweb/utku.utkulu/dosyalar/Yeni%20Ekonomik%20Entegrasyon%20Teorileri.ppt, (15 Nisan 2009)

İncecik, S., Görgün, İ.E. Ateşsaçan T., Erengüç, A., Sanayide Avrupa Birliği Çevre Mevzuatına Uyum, TÜSİAD, Haziran 2007, s.2 [http://www.tusiad.org/tusiad cms.nsf/LHome/0E56EAE554461788C2257355002B5458/\\$FILE/%C3%87evreRaporuSunumu.pdf](http://www.tusiad.org/tusiad cms.nsf/LHome/0E56EAE554461788C2257355002B5458/$FILE/%C3%87evreRaporuSunumu.pdf) (20 Ocak 2009)

İpekgil Doğan, Özlem, Marangoz, Mehmet, KOBİ’lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunları ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama,s.7, <http://www.dtm.gov.tr/dtadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kobi.doc>, (26 Ocak 2009)

Kalmış, Halis, Türkiye’deki KOBİ’lere Uygun Finansman Kaynaklarının Sağlanması, 2002, s.5, <http://akademik.comu.edu.tr/onizle.php?cvno=A-1037>, (28 Mayıs 2008)

Karaca, Nurcan, Çevre Maliyetleri Yönetimi ve İşletmelere Bakan Yönü, Fatih Üniversitesi, 2008, s.6
http://cevre.club.fatih.edu.tr/webyeni/konfreweb/2008_pdf/sayfa246.pdf, (21 Ocak 2009)

Özcan, Avni, “Dünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler”, **Dış Ticaret Dergisi**, Ankara, 1998, s.3, www.dtm.gov.tr(7 Nisan 2009)

Özceylan, Dilek, Cedimoğlu İ. Hakkı. “KOBİ'lerin Sektör Bazında Dışa Açılmasında Üniversite Destekli E-Ticaret Modeli”. YA-EM, 2003. s.2
yaem2004.cukurova.edu.tr/bildiriler/163%20-%20CD.pdf. (27 Nisan 2009)

Özok, Özdemir, “KOBİ’ler ve Sınai Mülkiyet Hakları”, IV. KOBİ Zirvesi Seminer Notları, İstanbul, Aralık 2006, s.2,
http://www.kobizirvesi.org.tr/05_04_c.doc(10 Şubat 2009)

Şağbanşua ,Lütfü, “Strateji, Rekabet ve Rekabet Gücü İlişkileri”, Akademik Bakış Dergisi, 2001, Sayı.9, s.2, <http://www.akademikbakis.org/pdfs/9/strateji.doc> (4 Şubat 2009)

Selek, Cihan, Man, Fuat , “Post-Fordist Dönemde İşletmeler ve Çalışanlar”,
http://www.sosyalsiyaset.com/documents/post_fordist.htm#_ftnref17, (20 Mart 2009)

Sezer, Hasan, “Basel II’nin KOBİ’lere Etkileri”, Basel II ve KOBİ’ler Çalışma Grubu, **Bankacılar Dergisi**, Sayı:58, 2006, s.9,
<http://www.tbb.org.tr/turkce/dergi/dergi58/Halkbank.pdf> (18 Mart 2009)

Seki, İsmail, “**Gümrük Birliği’nin Türkiye’nin Net İhracatı Üzerine Etkileri, 1985-2003**”, İzmir, 2005,s.5
http://www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/ismail_seki.pdf

Taşkın, M. Murat, “1923-2003 Döneminde Türkiye Cumhuriyeti’nin Dış Ticaret Politikaları”, Dış Ticaret Dergisi, 2003, s.4, www.dtm.gov.tr (7 Nisan 2009)

Tiryakioğlu, Murad, Yenilikçi Rekabet Stratejileri Açısından Türk İmalat Sanayii ve Yenilikçilik, Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F.,Afyon, 2004, s. 510,
iibf.ogu.edu.tr/kongre/bildiriler/12-02.pdf, (27 Nisan 2009)

Uzun, Fatih, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları Kavramına Genel Bir Bakışile TRIPS Anlaşması Modeli ve FİSAUM, s.4,5, <http://www.ceterisparibus.net/arsiv.htm>, (4 Mart 2009)

Ünal, Kerim, KOBİ’lere Yönelik Danışmanlık Hizmetleri, **IV. KOBİ Zirvesi Seminer Notları**, İstanbul, Aralık 2006, s.2, www.kobizirvesi.org.tr/02_02_b.doc (6 Şubat 2009)

Varol, Müge, “Cumhuriyetimizin 80. Yılında 1923-2003 Türk Dış Ticaretinin Gelişiminin Kısa Tarihçesi”, **Dış Ticaret Dergisi**, 2003, s.2, www.dtm.gov.tr (7 Nisan 2009)

Yıldız, Hüseyin, Krizin KOBİ'lere Yansıması, Aralık 2008,
<http://muhasibeturk.org/yazarlar/416-huseyin-yildiz-kose-yazilari-makaleleri/8800-krizin-kobilere-yansimasi-31-aralik-2008.html>(10 Nisan 2009)

Yılmaz, Selim, Tekelleşmeyi Patent Altına Alan En Önemli Anlaşma TRIPS,
<http://www.antimai.org/mkl/sy04trips.htm>,(4 Mart 2009)

Zengin, Ahmet, “Makro İstikrar ve KOBİ'ler”, **KKTC'de KOBİ'leri Güçlendirme Programı Tebliğ Metinleri**, Ocak 2002, s.1,
www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_37.pdf, (11 Mart 2009)

Ar-Ge ve Değerlendirme Daire Başkanlığı, Türkiye İhracatının Gelişimi,
DTM, 2008, www.dtm.gov.tr(13 Mart 2009)

Basel II ve Yeni Sermaye Uzlaşısı, KOSGEB, Ankara, 2007,s.1,
<http://www.kosgeb.gov.tr/Finansman/duyuru.aspx?did=4> (10 Mart 2009)

Basel II Yönlendirme Komitesi, KOBİ'ler İçin Yeni Kredi ve Finansman Kriterleri Basel II,TOBB,TBB,
[www.tbb.org.tr/turkce/duyurular/tbb/kobi/TOBB%20SUNUMU-28%2006%2005%20\(2\).ppt](http://www.tbb.org.tr/turkce/duyurular/tbb/kobi/TOBB%20SUNUMU-28%2006%2005%20(2).ppt), (7 Mart 2009)

Fordizmin İlkeleri,
ilef.ankara.edu.tr/intranet/gorsel/dosya/1149271587Fordizm.ppt_,(10 Mayıs 2008)

DTM. İhracat Politikası Araçları.
www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/DisTicaretDegerelendirmeDb/III-5.doc,(10 Mayıs 2009)

DTM. İhracatta Devlet Yardımları Hakkında Özel Not.
<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR>, (11 Mayıs 2009)

DTM, İhracatta Devlet Yardımları.
<http://www.dtm.gov.tr/ihr/dvyardim/istihdamuygulama.htm>, (10 Mayıs 2009)

İGEME. Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ. 2006_
www.igeme.org.tr/devYar/pazarTebliğ.cfm – 34k., (11 Mayıs 2009)

İGEME. İhracatta Devlet Yardımları Mevzuatı. İstanbul, 2005.
http://www.igeme.org.tr/devYar/egit_kurumlar.cfm(10 Mayıs 2009)

İstanbul Değerli Maden ve Mücevherat İhracatçıları Birliği, İhracatçının Kılavuzu, VI Bölüm, <http://www.taj.org.tr/sss.asp>, (23 Şubat 2009)

İTKİB. Devlet Yardımları.
http://www.itkib.org.tr/ihracat/devyar/dosyalar/OFIS_MAGAZA_TEBLIGI.doc,(11 Mayıs 2009)

KOSGEB,
<http://destek.kosgeb.gov.tr/servisler/Duyuru/Duyuru.aspx?HaberId=7> (10 Mayıs 2009)

KOSGEB. "Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun".
<http://www.kosgeb.gov.tr/Haber/haber.aspx?hID=180>(10 Mayıs 2009)

KOSGEB. Kalite Geliştirme Destekleri.
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=24>(10 Mayıs 2009)

KOSGEB, Özel Eğitim Desteği.
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=7>(10 Mayıs 2009)

OECD, Türkiye'deki Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesine ve Finansmanına Yönelik Çerçeve, OECD, Temmuz 2005, s.16,
www.oecd.org/dataoecd/60/58/38369169.pdf(10 Mayıs 2009)

Samsun Ticaret Odası, "Halk Bank KOBİ İhracatı Destekleme Kredisi",
http://www.samsuntso.org.tr/Bilgi_BankasiKobi_Kredileri.pdf, (12 Mayıs 2009)

Strateji Geliştirme Başkanlığı. Yıllık Ekonomik Rapor 2008, Maliye Bakanlığı, 2008, s.159
<http://www.sgb.gov.tr/Raporlar/Yillik%20Ekonomik%20Rapor/Yillik%20Ekonomik%20Rapor%202008.pdf>(27 Nisan 2009)

Turquality, "Turquality'nin Desteğiyle Türk Markalarının Dünya Çıkartması",
www.turquality.com/doc/TQ%20BB%20-%2027%20Mart%202008%20-%20Basin%20yemegi.doc(11 Mayıs 2009)

Türk Patent Enstitüsü (TPE). Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ.
<http://www.tpe.gov.tr/tpe/duyurular/Tebliğ.htm>, (11 Mayıs 2009)

Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank), 2008 Faaliyet Raporu, s.23,
http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm, (13 Mayıs 2003)

Türk Eximbank, Kısa Vadeli İhracat Kredileri,
http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm, (13 Mayıs 2009)

WTO, Agreement On Trade-Related Aspects Of Intellectual Property Rights,
http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_04c_e.htm#5 (18 Mart 2009)