

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**TÜRKİYE'DE VE AB'DE KOBİ'LERİN REKABET
AÇISINDAN ANALİZİ: MANİSA ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Ömer LİMANLI

Enstitü Anabilim Dalı: İktisat
Enstitü Bilim Dalı : İktisat

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Selim İNANÇLI

ŞUBAT- 2010

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TÜRKİYE'DE VE AB'DE KOBİ'LERİN REKABET
AÇISINDAN ANALİZİ: MANİSA ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Ömer LIMANLI

Enstitü Anabilim Dalı : İktisat
Enstitü Bilim Dalı : İktisat

Bu tez 02/02/2010 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği ile kabul edilmiştir.

Jüri Başkanı

Kabul

Red

Düzeltme

Jüri Üyesi

Kabul

Red

Düzeltme

Jüri Üyesi

Kabul

Red

Düzeltme

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğu, yararlanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Ömer LİMANLI

.../.../2009

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR.....	iii
TABLO LİSTESİ	iv
ŞEKİL LİSTESİ	v
ÖZET.....	vi
ABSTRACT.....	vii
GİRİŞ.....	1
1. BÖLÜM: KOBİ'LERİN TANIMI, ÖZELLİKLERİ, EKONOMİYE VE DIŞ TİCARETE KATKILARI.....	3
1.1. KOBİ'lerin Kapsamı ve Tanımlama Sorunu	3
1.2. Bazı Ülkelerde KOBİ Tanımı	6
1.3. KOBİ'lerin Özellikleri.....	10
1.3.1. İşletme Sahibine Yönelik Özellikler	10
1.3.2. İşletmeye Yönelik Özellikler	10
1.4. KOBİ'lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri.....	11
1.4.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri	11
1.4.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri	13
1.5. KOBİ'lerin Ekonomiye Etkisi	14
1.5.1. İş Yaratma ve İstihdama Katkıları	16
1.5.2. GSMH ve Verimlilik Üzerine Etkileri	17
1.6. KOBİ'ler ve Dış Ticaret.....	18
1.6.1. KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılma Yöntemleri	18
1.6.2. KOBİ'leri İhracata Teşvik Eden Unsurlar	19
1.7. KOBİ'lerin Dış Ticareti ve Rekabet	20
1.7.1. KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünü Etkileyen İçsel Faktörler.....	21
1.7.2. KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünü Etkileyen Dışsal Faktörler	21
1.7.3. KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünü Etkileyen Girişimci Faktörü	22
1.7.4. KOBİ'lerin Dış Ticaretinin Rekabet Gücü Üzerine Etkileri	23
2. BÖLÜM: TÜRKİYE'DE VE AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LER.....	24
2.1. Türkiye'de KOBİ Tanımları	24
2.2. Ekonomik Göstergeler ile Türkiye'de KOBİ'ler	26
2.2.1. KOBİ'lerin İmalat Sanayi İçindeki Payı	26
2.2.2. KOBİ'lerin Toplam İstihdam İçindeki Payı.....	27
2.2.3. KOBİ'lerin Katma Değer Payları.....	29

2.2.4.	KOBİ'lerin İhracat Payları.....	29
2.3.	Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	30
2.3.1.	KOBİ'lere Destek Veren Kuruluşlar.....	30
2.4.	Türkiye'de KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünün Etkileri.....	33
2.4.1.	Olumlu Etkiler.....	33
2.4.2.	Olumsuz Etkiler.....	33
2.5.	Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı.....	33
2.7.	Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Desteklenmesi.....	35
2.7.1.	Finansman Olanakları.....	35
2.7.2.	Yapısal Fonlar.....	40
2.7.3.	Finansal Araçlar.....	42
2.7.4.	KOBİ'lerin Uluslararasılaşması için Destek (Support for The Internationalisation of SMEs).....	44
2.8.	AB'de KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünün Etkileri.....	45
2.8.1.	Olumlu Etkiler.....	45
2.8.2.	Olumsuz Etkiler.....	46
2.9.	Türkiye'de ve AB'de Rekabet Gücü Açısından KOBİ'ler.....	46
3.	BÖLÜM: MANİSA'DAKİ KOBİ'LERLE AB ÜYESİ ÜLKELERDEKİ KOBİLERİN REKABET AÇISINDAN ANALİZİ.....	58
3.1.	Manisa İlinin Sosyal ve Ekonomik Özellikleri.....	58
3.1.1.	Manisa İlinin Ekonomik Özellikleri.....	58
3.2.	Manisa'da KOBİ'ler ve Dış Ticaret.....	62
3.3.	Manisa İlinde KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünün İncelenmesi Üzerine Ampirik Değerlendirme.....	64
3.3.1.	Araştırmanın Amacı.....	64
3.3.2.	Araştırmanın Kapsamı, Sınırları ve Yöntemi.....	64
3.3.3.	Manisa İlinin SITC-0 ve SITC-8 Mal Gruplarında AB-27 Ülkeleri Karşısındaki Rekabet Gücü Analiz Sonuçları.....	69
	SONUÇ VE ÖNERİLER.....	73
	KAYNAKÇA.....	75
	EKLER.....	88
	ÖZGEÇMİŞ.....	89

KISALTMALAR

AB:	Avrupa Birliği
ABD:	Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE:	Araştırma-Geliştirme
CUM.:	Cumhuriyet
ĐİE:	Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT:	Devlet Planlama Teşkilatı
GSHM:	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH:	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMD:	International Institute for Management Development
KOBİ:	Küçük ve Orta Boylu İşletme
KOSGEB:	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
OECD:	Organisation for Economic Co-Operation and Development
OSB:	Organize Sanayi Bölgesi
SITC:	Standart International Trade Classification
TİM:	Türkiye İhracatçılar Meclisi
TOSYÖV:	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TUİK:	Türkiye İstatistik Kurumu
TUSİAD:	Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği

TABLO LİSTESİ

Tablo 1. Japonya’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Ana Kanunu’nda Yapılan Sınıflandırma Şekli	7
Tablo 2. Japonya’da İşçi Ölçeğine Göre KOBİ Sınıflandırması	7
Tablo 3. Malezya’daki KOBİ Sınıflandırması.....	8
Tablo 4. Filipinler’de KOBİ Sınıflandırması.....	8
Tablo 5. Tayland’da KOBİ Sınıflandırması	9
Tablo 6. Brezilya’da KOBİ Sınıflandırması.....	9
Tablo 7. KOBİ’lerin Ülke Ekonomileri İçerisindeki Yerleri.....	16
Tablo 8. Türkiye’de KOBİ’lerin Sınıflandırılması	24
Tablo 9. Türkiye’deki Bazı Kurumların KOBİ Tanımları	25
Tablo 10. İmalat Sanayindeki İşletme Sayısının Ölçek Büyüklüğüne Göre Dağılımı	27
Tablo 11. İmalat Sanayindeki İşletme Sayısının Ölçek Büyüklüğüne Göre Dağılımı	27
Tablo 12. İmalat Sanayindeki İşletme ve Çalışan Sayısının Ölçek Büyüklüklerine Göre Dağılımı.....	28
Tablo 13. İmalat Sanayindeki İşletme ve Çalışan Sayısının Ölçek Büyüklüklerine Göre Dağılımı.....	28
Tablo 14. İmalat Sanayinde Katma Değer ve Çalışan Kişi Sayısının Ölçeklere Göre Dağılımı	29
Tablo 15. İmalat Sanayindeki KOBİ’lerin İhracat Tutarları.....	30
Tablo 16. Avrupa Birliği’nin KOBİ Tanımı	33
Tablo 17. AB’de KOBİ’lerin Toplam İşletme ve İstihdamdaki Paylarının Ölçeksel Dağılımı 34	
Tablo 18. AB’deki KOBİ’lerin İstihdam ve Katma Değer Paylarının Ölçeksel Dağılımı	34
Tablo 19. AB’deki KOBİ’lerin İhracat Potansiyellerinin Ölçeksel Dağılımı.....	35
Tablo 20. Araştırma ve Teknolojik Kalkınma İçin Yedinci Çerçeve Programı Başlıkları.....	37
Tablo 21. AB Üyesi Ülkeler ve Türkiye’nin Rekabet Gücü Sıralaması.....	48
Tablo 22. Türkiye’de ve AB’de Ar-Ge Harcamaları ve Ar-Ge Harcamalarının GSYİH İçindeki Payı, 2007.....	49
Tablo 23. GSYİH’nın Yüzdesi Olarak Sektör Bazında Ar-Ge Harcamaları, 2004-2006.....	51
Tablo 24. AB Üyesi Ülkelerde ve Türkiye’de Emek Verimliliğindeki Değişimler	52
Tablo 25. Manisa İli Demografik Göstergeleri.....	58
Tablo 26. Manisa’daki Tarım Ürünleri ve Bu Ürünlerin Türkiye Üretim İçerisindeki Payları 59	
Tablo 27. 2008 Yılı İtibariyle Manisa’daki Hayvancılığa Ait Veriler.....	60
Tablo 28. 2008 Yılı İtibariyle Manisa’daki Hayvansal Ürün Miktarları	60
Tablo 29. Manisa’daki İmalat Sanayinde Faaliyet Gösteren KOBİ’lerin Faaliyet Kolları	61
Tablo 30. Manisa İline Ait İthalat ve İhracat Verileri	62
Tablo 31. Manisa’daki İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı.....	63
Tablo 32. Manisa’da Faaliyet Gösteren İmalat Sanayi İşletmelerinin Ölçeksel Dağılımı.....	63
Tablo 33. Manisa İlinin SITC-0 Mal Grubunda AB-27 Ülkeleri Karşısındaki Rekabet Analizi Sonuçları.....	70
Tablo 34. Manisa İlinin SITC-8 Mal Grubunda AB-27 Ülkeleri Karşısındaki Rekabet Analizi Sonuçları.....	71

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1. KOBİ Tanımlama Kriterleri.....	4
Şekil 2. AB Üyesi Ülkelerin ve Türkiye'nin Ar-Ge Yoğunlu.....	50
Şekil 3. AB Üyesi Ülkelerde ve Türkiye'de Emek Verimliliğindeki Değişimler.....	53
Şekil 4. AB Üyesi Ülkelerde (Avusturya, Belçika, Çek Cum., Danimarka, Finlandiya) Birim Emek Maliyetin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi	54
Şekil 5. AB Üyesi Ülkelerde (Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan ve İrlanda) Birim Emek Maliyetin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi	54
Şekil 6. AB Üyesi Ülkelerde (İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Polonya ve Portekiz) Birim Emek Maliyetin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi	55
Şekil 7. AB Üyesi Ülkelerde (Slovakya, İspanya, İsveç ve Birleşik Krallık) ve Türkiye'de Birim Emek Maliyetin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi	55
Şekil 8. AB Üyesi Ülkelerde (Bulgaristan, Kıbrıs, Estonya, Letonya, Litvanya, Romanya, Slovenya) Birim Emek Maliyetin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi..	56

Tezin Başlığı: Türkiye’de ve AB’de KOBİ’lerin Rekabet Açısından Analizi: Manisa Örneği	
Yazar: Ömer LİMANLI	Danışman : Yrd. Doç. Dr. Selim İNANÇLI
Kabul Tarihi: 02.02.2010	Sayfa Sayısı : VII (ön kısım) + 87 (tez) + 1 (ek)
Anabilimdalı: İktisat	
<p>Birbiriyle ticaret yapan ülkelerin karşılıklı rekabet güçleri önemli olduğu kadar, ortak pazar ya da pazarlara ticaret yapan ülkelerin karşılıklı rekabet güçlerinin bilinmesi de önemlidir. Bu çalışmada ülke seviyesinde bir analiz yapılmamış fakat bölgesel kalkınma ve dolayısıyla ulusal kalkınmaya dolaylı da olsa katkıda bulunan Manisa ili bazında bir analiz yapılmıştır. Bu amaçla, Manisa ilinde faaliyet gösteren ve AB’yle ticaret yapan KOBİ’lerin, AB üyesi ülkelerdeki AB’yle ticaret yapan KOBİ’ler karşısındaki rekabet güçlerinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Araştırma amacıyla, Balassa (1965) ve Vollrath (1991) endeklesi kullanılmış, Manisa iline ait ithalat ve ihracat verileri SITC Rev. 3’e göre tasniflenmiş bir şekilde TÜİK’den, AB üyesi ülkelerin verileri ise Birleşmiş Milletler Mal Ticareti Veritabanı’ndan elde edilmiştir. Araştırma kapsamına sadece SITC-0 ve SITC-8 kodlu ürün grupları dahil edilmiştir.</p> <p>Yapılan hesaplamalar sonucunda Manisa ilinin SITC-0 ürün grubunda tüm AB üyesi ülkeler karşısında rekabet gücüne ve karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu görülmüştür. SITC-8 ürün grubunda ise, Birleşik Krallık hariç, tüm AB üyesi ülkeler karşısında SITC-0 mal grubundaki kadar olmasa da rekabet gücüne ve karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.</p>	
Anahtar Kelimeler: KOBİ, Rekabet Gücü, Manisa, AB	

Title of the Thesis: An Analysis on SMEs in terms of Competition in Turkey and EU: Manisa Case

Author: Ömer LİMANLI **Supervisor:** Assist. Prof. Dr. Selim İNANÇLI

Date: 02.02.2010 **Nu. of Pages :** VII (pre text) + 87 (main body) + 1 (appendices)

Department: Economics

It is important to have the information of trade unions and the competitive advantages of the competing countries among the members of a trade union as well as mutual competitiveness among two countries which have trade between them. In this study, a analysis on Manisa which contributes to the regional development and so to the national development has been done, however, any country-wide analysis is not included. In this content, it has been aimed at measuring the competitiveness of the small and medium sized enterprises (SMEs) that have production facilities in Manisa and trade with European Union (EU). Balassa (1965) and Vollrath (1991) indexing methods have been implemented in order to carry out the research and the statistics of export and import for Manisa is taken from Turkish Statistical Institute database classified with respect to SITC Rev.3 and the data on EU is taken from the United Nations' database on Goods Trade. Only SITC-0 and SITC-8 coded product groups have been included in this research.

As a consequence of this study, it has been found that Manisa has a comparative advantage and power to compete against EU Member Countries in the category of SITC-0 products. In the category of SITC-8 products, although Manisa does not have much power like in SITC-0 category products, it has still an advantage in competition with EU Member Countries, except United Kingdom

Keywords: SMEs, Competitiveness, Manisa, EU

GİRİŞ

Kalkınma sürecinin en önemli parçalarından biri olarak görülen KOBİ'lerin en önemli özelliği, talep değişikliklerine ve çeşitlenmesine hemen cevap verebilmeleri, yenilikçi ve girişimci bir yapıya sahip olmalarıdır. Bu özellikleri sayesinde KOBİ'ler, yeni işletmelerin doğmasına yardımcı oldukları gibi, varolan işletmelerin diğer pazarlara girmeleri sayesinde ekonomik büyümeyi tetiklemekte, piyasadaki rekabetin artmasını sağlayarak piyasa etkinliğinin sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde girişimciliğin önündeki engeller kaldırılarak girişimcilik desteklenmekte ve bu sayede KOBİ'lerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Bunun sonucunda da istihdam, ihracat ve üretim potansiyellerinde iyileşme sağlanması amaçlanmaktadır.

Küresel ekonomik sistem içerisindeki her aktör küreselleşmeden iyi ya da kötü yönde etkilenmektedir. KOBİ'ler de küresel dünyada faaliyette bulunmaktalar, özellikle uluslararası ticaret gerçekleştiren KOBİ'lerin küreselleşme olgusundan etkilendiği bilinen bir gerçektir. Küreselleşme olgusuyla karşı karşıya olan KOBİ'lerin en önemli sorunu rekabet gücü elde edememeleridir. Bu olgunun arkasında yatan sebeplerin başında teknolojik yeniliklerden faydalanamama, işgücü maliyetleri, hammadde temininde karşılaşılan zorluklar, ve daha da önemlisi görünmez engeller yer almaktadır. Küreselleşme süreci içerisinde yapılması gereken en önemli şey, ekonomiler için son derece önemli olan KOBİ'lerin durumlarının iyileştirilmesi için stratejiler üretmek ve uygulamaya geçirmektir.

Çalışmanın Konusu: Uzun yıllardır karşılıklı ilişki içerisinde bulunduğumuz Avrupa Birliği, Türkiye'nin dış ticaretinde çok önemli yere sahiptir. Ülkemizde imalat sanayinde faaliyette bulunan işletmelerin %99,63'ünün KOBİ olduğu göz önünde bulundurulursa, AB ile olan ticaretimiz içerisinde KOBİ'lerin ne kadar önemli olduğu ortaya çıkacaktır. Bu bağlamda, bu çalışmada Manisa ilindeki KOBİ'lerin AB üyesi ülkeler karşısındaki rekabet gücü analiz edilmektedir.

Çalışmanın Önemi: Manisa ili Ege Bölgesi için büyük önem taşımaktadır. Bunun nedeni, il tarımsal olarak son derece aktif bir ildir ve bunun yanında büyük bir Organize Sanayi Bölgesi'ne sahiptir. Dünya devi pek çok firma yatırım yeri olarak

Manisa ilini tercih etmiştir. Manisa ilinde faaliyette bulunan ve AB üyesi ülkelerle ticaret yapan KOBİ'lerin rekabet güçleri ilin ve bölgenin gelişimi için son derece önemlidir.

Amaç: Manisa ilinin bölge ve ülke açısından önemi nedeniyle, Manisa ilinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin AB üyesi ülkeler karşısındaki rekabetinin ölçülmesi ve bunun sonucunda karar alıcılara yön gösterilmesi amaçlanmaktadır.

Yöntem: Çalışmanın amacı doğrultusunda ilk bölümde KOBİ'lerin tanımı, özellikleri, ekonomiye katkıları ve KOBİ'lerin rekabet güçleri üzerine teorik tartışmalara ve tanımlara yer verilmiştir. İkinci bölümde Türkiye'de ve AB'de KOBİ tanımları, KOBİ'lerin Türkiye ve AB ekonomisindeki yeri, KOBİ'leri destekleyen kuruluşlar ve destek türleri, Türkiye ve AB üyesi ülkelerde rekabet gücü göstergelerine değinilmiştir. Üçüncü bölümde ise Manisa ilinin AB üyesi ülkeler karşısındaki rekabet gücü Ballassa (1965) ve Vollrath (1991) endeksleriyle ölçülmüştür. Manisa ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lere ait doğrudan verilere ulaşamadığından, KOSGEB tarafından 2005 yılında yapılan Manisa ili anketi sonucuna göre, Manisa ilinde KOBİ'lerin en çok faaliyette bulunduğu alanlar belirlenmiş, TÜİK'ten Manisa iline ait SITC Rev. 3'e göre sınıflandırılmış ihracat ve ithalat verileri edinilmiş, KOSGEB anket sonucu doğrultusunda KOBİ'lerin en çok faaliyette bulunduğu ürün gruplarına ait veriler kullanılmıştır. Bu veriler kullanılarak Balassa (1965) ve Vollrath (1991) endeksleri hesaplanmış ve sonuca ulaşılmıştır.

1. BÖLÜM: KOBİ'LERİN TANIMI, ÖZELLİKLERİ, EKONOMİYE VE DIŞ TİCARETE KATKILARI

1.1. KOBİ'lerin Kapsamı ve Tanımlama Sorunu

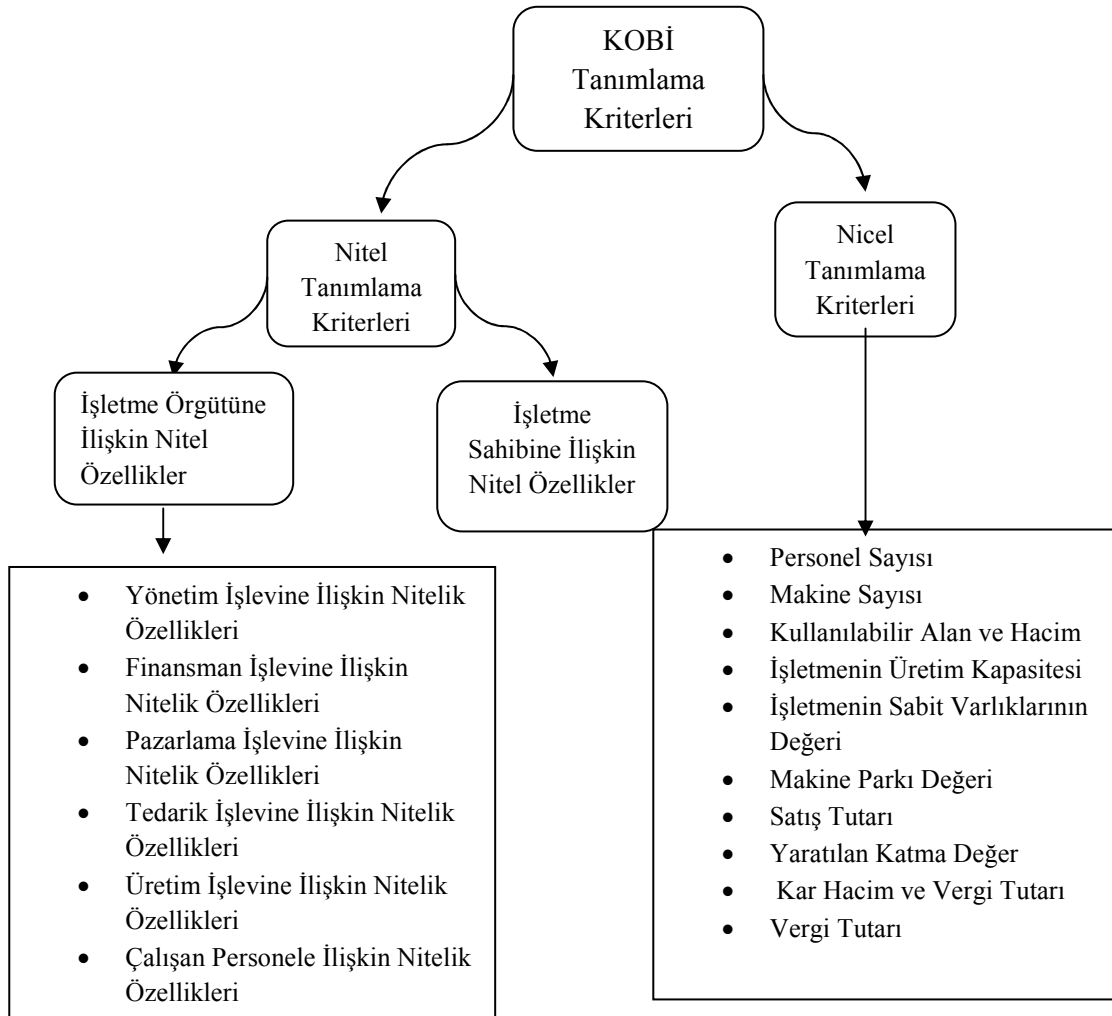
Genelde KOBİ'ler ülke sanayindeki toplam işletmelerin yaklaşık %90-95'ini, toplam sanayi istihdamının ise %50'lik kısmını oluşturmaktadır. A.B.D.'de ve Avrupa'da bir çok sanayi dalında yan sanayiden alınan veya fason olarak imal ettirilen parça ve komponent oranı %50'ye ulaşmaktadır. Aynı oran Japonya'da %75'lere kadar çıkmaktadır. Tüm bu rakamlar KOBİ'lerin ekonomideki ağırlığının birer göstergesidir (Bal, 2002:7). Ekonomilerde bu kadar büyük paylara sahip olan KOBİ'lerin tanımlanması hususu, KOBİ'lerden bahsedildiğinde en tartışmalı noktalardan birisini oluşturmaktadır. Genel kabul gören tek bir KOBİ tanımı bulmak mümkün değildir. KOBİ'lerin tanımı ve kapsamı sektörden sektöre, ülkeden ülkeye değişebildiği gibi aynı ülke içindeki farklı kurumların KOBİ tanımları arasında da farklılıklar görülebilmektedir ve hatta zamana göre de değişebilmektedir. Herkes KOBİ'nin, küçük ve orta ölçekli işletme teriminin kısaltılmış hali olduğunu bilmekte, hangi işletmelerin KOBİ kapsamına girdiğini kimse bilememektedir (Ege, 1997:6).

Bir işletmeyi “küçük”, “orta” ya da “büyük” yapan unsurun ne olduğu sorusuna verilecek pek çok cevap vardır ve bu çeşitliliğe sebep olan unsurlar genellikle “mekan”, “sektör-ürün” ve “zaman” boyutlarındaki farklılıklardır. Ülke içerisinde farklı yerlerdeki aynı özelliklere sahip işletmeler bir yerde küçük olarak kabul edilirken başka bir yerde büyük olarak kabul edilebilir. Örneğin; Manisa'da faaliyet gösteren bir işletme rakipleri arasında küçük olarak nitelenebilirken, ülkemizin başka bir yerinde, mesela Muş'ta, büyük olarak nitelenmesi şaşırtıcı değildir. Sektör-ürün açısından baktığımızda ise, bir sanayinin bütünü içinde küçük olarak tanımlanabilen bir işletmenin o sanayinin alt sektöründe büyük olarak tanımlanması da mümkündür. Değinilen sektör-ürün ve mekan boyutunun yanında, bahsedildiği gibi bir de zaman boyutu vardır. Bir işletme küçük olarak tanımlanırken 10 yıl sonra büyük olarak tanımlanabilir ya da tam tersi gerçekleşebilir. Bu geçen süre içerisinde değerlendirme kriterlerinin değişeceği açıktır (TOSYÖV, 1996).

Genel olarak KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan kriterleri nitel ve nicel kriterler olarak iki gruba ayırmak mümkündür. Yapılacak KOBİ tanımı, tedarik, üretim, pazarlama, finansman, personel ve yönetim gibi temel işletmecilik fonksiyonlarına ek olarak (nitel kriterler), istihdam edilen personel sayısı, satış hacmi, sabit sermaye, yaratılan katma değer, kar büyüklüğü ve piyasa payı gibi ölçülebilir (nicel kriterler) özellikler açısından da farklılıklar gösterebilmektedir (Sariaslan, 1996b:4).

Tanımlamada kullanılan kriterler literatürde çok değişik gruplamalar halinde verilmektedir. Ancak Müftüoğlu'nun çalışması bu alanda yapılan en kapsamlı çalışmalardan biri niteliğindedir. Müftüoğlu, KOBİ tanımlamasında nicel ve nitel ölçütlerin birlikte kullanılmasını önermekte, nitel ve nicel ölçütleri aşağıda gösterildiği gibi gruplandırmaktadır:

Şekil 1. KOBİ Tanımlama Kriterleri



Aslında KOBİ'lerin tanımlanmasında nitel özelliklerin daha fazla kullanıldığını görmekteyiz. Bunun sebebi, hem yönetici hem de girişimci pozisyonundaki KOBİ sahipleri, taşıdıkları nitelikleri itibariyle KOBİ'lere kimlik damgasını vuran kişilerdir. Bu kişiye özgü veya kişisel nitelikler, işletmenin kendisine özgü veya yapısal niteliklerini de büyük ölçüde belirleyici niteliktedir. Bu nedenle işletme sahibine ilişkin nitelikleri birincil ve orijinal nitel ölçütler, işletmenin yapısına ilişkin nitelikleri de ikincil türetilmiş nitel ölçütler olarak adlandırabiliriz (Müftüoğlu, 2007:46-47). Nicel kriterler göz önüne alındığında ise hangi kriterin daha güvenilir olduğu sorusu akıllara gelmektedir. Güvenilirliğin şu hususlar bağlı olduğu söylenebilir:

- Kullanılacak kriterin ölçülebilirliğine,
- Kullanılacak kriterle ilgili bilgi ve verinin kolayca ulaşılabilir olmasına,
- Kullanılacak kriterin işletmenin potansiyel üretkenlik gücünü temsil edebilirliğine,
- Kullanılacak kriterin parasal değil, fiziki birimlerle ölçülebilirliğine,
- Kullanılacak kriterin fiyat dalgalanmasından etkilenmemesine bağlıdır (Bal, 2002:10)

KOBİ'leri tanımlama karmaşası bu açıdan değerlendirildiğinde sayılan nicel kriterlerinin herhangi birinin bir diğerinin üzerinde belirgin bir üstünlüğü olmadığı görülmektedir. Örneğin, uygulamada en fazla kullanılan nicel kriter personel sayısı kriteridir. En kolay ölçülebilir olmasına, bu konuda elde edilecek en kolay veri olmasına ve fiyat dalgalanmalarından pek etkilenmemesine rağmen gelişen ve değişen teknoloji karşısında anlamını yitirmektedir. Çünkü, gelişen ve değişen teknoloji sayesinde emeğin yerini makineler ve robotlar alabilmekte böylece emek faktörü işletmenin gücünü ölçülebilir olmaktan çıkmaktadır (Tayanç, 1995:17). Bunun yanında işletmenin sabit sermayesi ele alındığında, işletmenin üretim gücünü ortaya koymasına rağmen subjektif unsurlar içermesi, kolay bilgi elde edilememesi ve parasal bir değer ifade etmesi nedeniyle fiyat değişimlerine karşı duyarlı olma gibi dezavantajları taşıdığı görülmektedir(Müftüoğlu, 1991:40-95). Tüm bu tanımsal farklılıklara ve belirsizliklere rağmen neden hala KOBİ'ler tanımlanmaya çalışılmıştır? Bu sorunun cevabı KOBİ'ler için bir şeyler yapma ve stratejiler üretme çabaları göz önüne alındığında bulunmaktadır. Tüm dünyada bu kadar önem atfedilen, ekonomiler

içerisinde büyük yere sahip olan bir işletme tipi olarak KOBİ'lerin desteklenmesi kaçınılmaz olmaktadır. Bu destekleme ve geliştirme stratejileri içerisinde hangi işletmelerin KOBİ olduğu sorusu gündeme gelmektedir. Çünkü tüm işletmeleri desteleyecek kaynak bulunamamakta, bulunsa bile tüm işletmeleri desteklemek eşitsizliklere neden olabilmektedir. Bu yüzden KOBİ'leri tanımlanma gereği ortaya çıkmaktadır (Bal, 2002:11-12).

1.2. Bazı Ülkelerde KOBİ Tanımı

Dünyanın çeşitli ülkelerine bakıldığında yine çok farklı KOBİ tanımları ve kriterleri ortaya çıkmaktadır. Tüm bu farklılıkların temel nedeni, her ülkenin farklı bir nicel ya da nitel kriteri esas alması hatta aynı nicel kriteri esas alınmalarına rağmen rakamsal farklılıkların olmasıdır.

- **Amerika Birleşik Devletleri:** Amerika Birleşik Devletleri'nde resmi bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Fakat genel olarak KOBİ'lerin tanımlanması esnasında işçi sayısı esas alınmaktadır. İşçi sayısından sonra bu ülkede ele alınan ikinci nitelik işletmenin satış tutarıdır. ABD'de genel olarak 100 kişiye kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme kabul edilmektedir. Bazı durumlarda bu sınır 500 işçiye kadar genişletilebilmektedir. Orta ölçekli işletmeler için genel kabul gören sınır 1000 işçidir. Burada da bazı istisnai durumlarda bu sınır 1500 işçiye kadar arttırılabilmektedir (Müftüoğlu, 2007:111).
- **Japonya:** Japonya'da KOBİ tanımı yapılırken genellikle istihdam edilen personel sayısı ve yatırılan sermaye tutarı esas alınmaktadır. Genellikle sektöre göre aşağıdaki farklılaşmaya gidilmektedir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Ana Kanunu'nda yapılan sınıflandırma aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 1. Japonya’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Ana Kanunu’nda Yapılan Sınıflandırma Şekli

Sektör \ Ölçüt	Yatırılan Sermaye (Milyon Yen)	İstihdam Edilen Personel Sayısı
Sanayi	100 Milyonun altında	300 işçinin altında
Ticaret	ve/veya 30 milyonun altında ve/veya	100 işçinin altında
Hizmet	10 milyonun altında ve/veya	50 işçinin altında

Kaynak: Müftüoğlu (2007:117)

Bunun dışında, özel amaçlı kanunlarla yukarıdaki Ana Kanun çerçevesinde ilave tanımlar geliştirilmektedir. Örneği, Vergilendirmede Özel Tedbirler Kanununa göre sermayesi 100 milyon Yen’den az ve 1000 kişiye kadar işçi çalıştıran kuruluşlar küçük işletme olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca, işletme ölçeğinde daha ayrıntılı bir sınıflandırmaya gidildiği görülmektedir. Aşağıda böyle bir sınıflandırma ticaret ve imalat sektörleri için gösterilmektedir (Müftüoğlu, 2007:117-118).

Tablo 2. Japonya’da İşçi Ölçeğine Göre KOBİ Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	İmalat Sektörü İşçi Sayısı	Ticaret Sektörü İşçi Sayısı
Cüce İşletme	1-4 işçi	1-2 işçi
Çok Küçük İşletme	5-19 işçi	3-4 işçi
Küçük ve Orta Ölçekli İşletme	20-299 işçi ve ödenmiş sermaye 100 milyon Yen’den az	Toptancı: 5-99 işçi Perakendeci: 5-49 işçi ve ödenmiş sermayesi 10 milyon Yen’den az

Kaynak: Müftüoğlu (2007: 118)

- **Güney Kore:** İstihdam edilen işçi sayısı 300 altında kalan işletmeler küçük ve orta ölçekli, 300 üstünde işçi çalıştıran işletmeler de büyük işletme kapsamına alınmaktadır. Bu sınır 1974 yılına kadar 200 olarak belirlenmiş ve 1974 yılında 300 olarak değiştirilmiştir (Müftüoğlu, 2007:118).

- **Güney Doğu Asya Ülkeleri:** Güney Doğu Asya ülkeleri olarak Malezya, Filipinler ve Tayland ele alınmış ve bu ülkelerdeki KOBİ tanımlarına yer verilmiştir.

Malezya’da istihdam edilen işçi sayısına göre sanayi işletmeleri aşağıdaki şekilde sınıflandırılmaktadır (Müftüoğlu, 2007:119).

Tablo 3. Malezya’daki KOBİ Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	İstihdam Edilen İşçi Sayısı
<ul style="list-style-type: none"> • Küçük Ölçekli İşletme • Orta Ölçekli İşletme • Büyük İşletme 	5-49 işçi 50-199 işçi 200’den çok işçi

Kaynak: Müftüoğlu (2007:119)

Filipinler’de küçük ve orta sanayi tanımına, işletmede çalıştırılan işçi sayısı ve sermaye (toplam aktif) esas alınmaktadır.

Tablo 4. Filipinler’de KOBİ Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	Bilanço Aktif Tutarı	Çalışan İşçi Sayısı
Ev ve El Sanatları Sanayi	100 bin Pесо’den az	5 işçiden az
Küçük Ölçekli Sanayi İşletmeleri	100 bin Pесо ile 1 milyon Pесо arası	5-9 işçi 10-19 işçi 20-99 işçi
Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri	1 milyon Pесо ile 4 milyon Pесо arası	100-199 işçi
Büyük İşletmeler	4 milyon Pесо’den fazla	200 işçiden çok

Kaynak: Müftüoğlu (2007:120)

Tayland’da sanayi üretimi önce fabrika ve fabrika dışı olmak üzere iki kesime ayrılmaktadır. 4 ve daha çok işçi çalıştıran üretim birimleri fabrika kapsamına alınırken, 4’den daha az işçi çalıştıran üretim birimleri fabrika kapsamı dışında tutulmaktadır. Fabrika kapsamına alınan sanayi işletmeleri de aşağıdaki gibi sınıflandırılmaktadır (Müftüoğlu, 2007:120).

Tablo 5. Tayland'da KOBİ Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	Çalışan İşçi Sayısı
Kırsal sanayi	10'un altında işçi
Küçük sanayi	10-49 işçi
Orta sanayi	50-199 işçi
Büyük sanayi	200'den çok işçi

Kaynak: Müftüoğlu (2007:120)

- **Hindistan'da KOBİ Tanımı:** Hindistan'daki ölçeğe göre ise, arazi ve makinelere yaptıkları sabit sermaye yatırımları 300 bin doları aşmayan işletmeler KOBİ, 16 bin doları geçmeyen işletmeler ise küçük işletme olarak adlandırılmaktadır (Çelik, 2007:18).
- **Brezilya'da KOBİ Tanımı:** Brezilya'da sadece işletmede çalıştırılan işçi sayısına göre bir ayrıma gidilmektedir.

Tablo 6. Brezilya'da KOBİ Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	Çalıştırılan İşçi Sayısı
Çok Küçük İşletme	0-10 işçi
Küçük İşletme	11-49 işçi
Orta Büyüklükte İşletme	500-99 işçi

Kaynak: Müftüoğlu (2007:121)

Böylece çok küçük işletme kapsamında hiç işçi çalıştırmayan, sadece işletme sahibinin ve aile bireylerinin çalıştığı iş yerleri de dahil edilmektedir (Müftüoğlu, 2007:122).

- **Arap Ülkeleri:** Bu ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri tanımında, ülkenin gelişmişlik düzeyine paralel olarak farklılıklar görülmektedir. Örneğin içinde Irak, Ürdün, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Suriye'nin yer aldığı grupta, küçük sanayi 1 ile 49 kişi arasında işçi çalıştıran işletmeleri kapsamaktadır. Mısır'da ise 10 ile 100 kişi arasında işçi çalıştıran ve makine parkı değeri 500 bin Mısır Pound'unu aşmayan işletmeler küçük sanayi olarak kabul edilmektedir (Müftüoğlu, 2007:122).

1.3. KOBİ'lerin Özellikleri

1.3.1. İşletme Sahibine Yönelik Özellikler

Ortak bir KOBİ tanımı üzerinde konsensüs sağlanamamış olsa da KOBİ'lerin özellikleri konusunda ortak bir konsensüs sağlanmıştır. KOBİ'lerde yönetici ve işletme sahibi aynı kişi olduğu için aslında işletme sahibinin özellikleri ön plana çıkmaktadır. A.B.D.'de yapılan bir araştırmaya göre, KOBİ yöneticileri aşağıdaki özellikleri sergilemektedir (Sarıaslan, 1996b: 8-9):

- Bağımsız çalışma arzusu
- Güçlü girişim hissine sahip olma
- Reaksiyonlara karşılık verme yeteneği
- Çevresel değişmelere karşı duyarlılık
- Kendilerine işlerine adanmak

KOBİ'lerde girişimci aynı zamanda yöneticidir. Bu durum KOBİ'lerin en önemli özelliklerinden birisidir. Bağımsız olmak ve kendi işinin patronu olmak pek çok insan tarafından arzulanan bir durumdur ve KOBİ'ler girişimciye bu imkanı sağlarlar. KOBİ'lerde genellikle aile bireyleri de işletmede fiilen çalışırlar. Ayrıca gelecekte işletme yönetimini devralacakları düşüncesiyle bu amaca uygun olarak yetiştirilirler. Aksi halde işletme sahibinin ölümüyle işletme faaliyetine son verme durumunda kalınır veya işletme el değiştirir. İşletme sahipleri tarafından büyük fedakarlıklarla kurulan ve büyük emekler verilerek geliştirilen bu işletmeler, işletme sahibinin ölümünden sonra aile bireylerinin ilgisizliği veya yetersizliği yüzünden zor duruma düşebilmektedir (Müftüoğlu, 1991).

1.3.2. İşletmeye Yönelik Özellikler

KOBİ niteliğindeki işletmeler daha çok kendi imkanları ile ayakta kalan, rekabet güçleri zayıf, profesyonel olarak yönetilmeyen, daha az işçi çalıştıran, ekonomide önemli bir yeri olan hatta ekonominin motoru özelliği olan kuruluşlardır (Oktav ve diğ., 1990). Finansman açısından incelediğimiz zaman KOBİ'lerin finansman kaynağının büyük bir kısmının işletmenin öz sermayesi oluşturur. KOBİ'lerin finansman piyasasından kaynak sağlayabilmeleri için belirli teminatlar göstermesi

gerekmektedir. Kendi öz kaynakları çoğu zaman teminat göstermeye yetmemekte ve finansman sorunu ortaya çıkmaktadır. Finansman temin etmede ortaya çıkan sorun bu finansmanı kullanmada farklı bir boyut almaktadır. KOBİ'lerde büyük işletmelerde olduğu gibi finans uzmanları genel olarak bulunmamaktadır. Bu da zorla da olsa elde edilen kaynağın, etkin kullanılamaması riskini gündeme getirmektedir (Memiş, 1998). KOBİ'lerde yönetim anlayışının üç boyutu vardır; risk almayı üstlenen girişimci, her şeyini ortaya kolay işletme sahibi, karar vermede en üst konumda bulunan yönetici. Bu işletmeleri çevresel faktörlere karşı çok duyarlı kılan en önemli faktörler işte bu özelliklerdir (Sarıaslan, 1996b:12). KOBİ'lerde etkin bir pazarlama gereği olan promosyon (tutundurma) ve dağıtım faaliyetleri, işletmenin sınırlı imkanları nedeni ile uygun bir şekilde yapılamamaktadır. Genellikle mahalli pazarlara veya birkaç büyük işletmeye yarı mamül ve parça üreten KOBİ'lerin piyasa araştırması yapmaları promosyon için tanıtım araçlarından yararlanmaları ve etkin dağıtım kanalları geliştirmeleri üretim ölçeklerinin küçüklüğünden dolayı mümkün değildir. Fakat KOBİ'ler müşteri ile yüz yüze kurduğu ilişkiler sonucunda meydana gelen arkadaşlık dostluk neticesinde piyasanın nabzını tutma bakımından çok önemli bir avantajdır (Sarıaslan, 1996b:13-14).

1.4. KOBİ'lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri

1.4.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri

KOBİ'lerin güçlü yönlerini şu şekilde sınıflandırılabiliriz:

- KOBİ'ler istihdam açısından istikrar unsurudur.

Küçük işletmelerin istihdam sorunları karşısındaki dirençleri oldukça yüksektir ve bu tür firmalarda bir kişi istihdam etmek için gerekli yatırım harcaması büyük firmalara oranla %30 daha azdır (Çayır, 2006:4).

Büyük işletmelerdeki istihdamın yapısıyla KOBİ'lerdeki istidamın yapısı farklılıklar göstermektedir. KOBİ'lerdeki işgücü daha niteliksiz işçilerden oluşurken, büyük işletmelerdeki işgücü daha eğitilmiş ve kıdemlidir. Türkiye'deki niteliksiz işgücünün toplam işgücü içerisindeki payının büyüklüğü dikkate alındığında, KOBİ'lerin işsizliği azaltmada etkin bir rol oynayabileceği söylenebilir (Sarıaslan, 1996a:8-9).

KOBİ'lerde yeterli uzman personel bulunmamaktadır. Çoğu kez firma sahiplerinin nitelikli eleman konusunda çok hesaplı davranmaları ve büyük firmaların nitelikli elemana daha yüksek ücret ödeyebilme gücü KOBİ'lerin nitelikli eleman buldurmasında güçlükler yaratmaktadır. Küçük boy işletmelerde çalışanların her işi üstlenmesi, uzmanlaşmalarını önlemektedir. Buna rağmen çalışanların neredeyse her işi yapabilmeleri, personel eksikliği durumunda diğer çalışan tarafından bu boşluk doldurulmakta ve üretim aksaması engellenmiş olmaktadır (Çayır, 2006).

- KOBİ'lerin değişen pazar şartlarına uyum yetenekleri vardır.

Küçük firmaların tüketiciye yakın çalışması sayesinde, tüketicilerin sorunlarını hemen değerlendirerek, üretim sürecinde gerekli değişiklikleri çabuk bir şekilde gerçekleştirebilmektedirler. Bu nedenle, değişimlere karşı gösterilen reaksiyon ve esnekliğin yüksek olması, KOBİ'leri yeniliklere daha yatkın tutmaktadır (Şenyurt, 1995:20). Küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük işletmelere oranla daha az sermayeye sahip olmaları nedeniyle, KOBİ'ler yapısal değişim ve dönüşümü daha kolay gerçekleştirebilen ve bu sayede ekonomik ortamdaki değişen koşullara daha çabuk uyum sağlayabilen işletmelerdir. Bu özellikleri ise KOBİ'lere ekonomik kriz karşısında daha fazla direnç sağlamaktadır (Uludağ ve Serin, 1991).

- KOBİ'lerin büyük işletmeleri tamamlama özellikleri vardır.

Çeşitli faaliyetleri ve farklı üretim tekniklerini kullanma sıklıkları ile küçük ve orta ölçekli işletmeler ile büyük işletmeler birbirlerine rakip olmaktan çok birbirlerini tamamlamaktadırlar. Uyum kabiliyetlerinin olması genel ekonomi içinde şüphesiz faydalıdır. Bu özellik, kendilerine sıkıca bağlı olan küçük işletmelerin peşlerinden gemlerinde menfaati bulunan büyük işletmeler için de böyledir. Fakat yan sanayi ile ara sanayi arasındaki iş bölümü ve iş birliği yeterli düzeyde değilse, KOBİ'ler konjonktür dönemlerinde büyük firmalara oranla daha fazla olumsuz etkilenmektedir (Çayır, 2006:6).

- KOBİ'lerin bölgesel gelişmeye katkısı vardır.

KOBİ'lerin en önemli fonksiyonlarından biri de bölgesel kalkınmaya olan büyük katkılarıdır. Çünkü bu işletmeler bir ülkenin kapsadığı tüm coğrafi bölgelere

dağılmışlardır. Bu nedenle, söz konusu işletmeler genellikle büyük şehirler etrafında yoğunlaşmış olan büyük işletmelere göre daha çok bir taşra özelliği gösterirler. Böylece bir ülkedeki ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dengeli olarak dağılımına katkıda bulunurlar (Memiş, 1998:21).

Ülkemizde olduğu gibi bölgesel kalkınma açısından büyük dengesizliklerin bulunduğu ekonomilerde, bu dengesizlikleri aşmanın en etkili yöntemlerinden biri, geri kalmış bölgelerdeki KOBİ'lerin kurulması ve gelişmesini teşvik etmek, desteklemektir. Bu bağlamda tüm yerleşim birimlerine yayılmış bulunan KOBİ'lerin doğuşunu ve gelişimini sağlayıcı bir fırsat eşitliği gerçekleştirilmiş ve sonuç olarak da hem bölgesel kalkınmaya hem de ülkenin gelişmesine katkıda bulunulmuş olacaktır (Sarıaslan, 1996a:41).

- Rekabetin korunmasına ve sürdürülmesine katkı sağlarlar.

Piyasa ekonomisinin kalbi olan rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi KOBİ'lerin varlığına bağlıdır. Ekonomik yaşamda ayakta kalmak ve başarmak güdüsüyle yönetilen KOBİ'ler, ekonominin canlılığının barometresidir. Ekonomiye tekdüzelikten ve çökmekten korurlar. Çünkü bir ekonominin sağlıklı olabilmesi çok sayıda işletmenin doğuşuna ve bazılarının mevcut endüstri liderlerine meydan okuyarak rekabet ortamının oluşturulmasına bağlıdır. Bu nedenle KOBİ'ler bazı fidanları çürüten ve bazıları büyüyerek bir işletme olan ormanı oluşturan "fidanlık" fonksiyonu görürler. Bu fonksiyon söz konusu işletmelerin ekonomiye yaptığı en önemli katkıdır (Erez, 1993:11)

1.4.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

- Yönetim ve Organizasyon

KOBİ sahiplerinin aynı zamanda işletmenin birinci yöneticisi konumunda olmaları, işleri çabuklaştırma ve değişikliklere hızlı uyum sağlaması yönünden olumlu olmasına karşın, sürekli değişen piyasa şartları ve teknolojik yenilikler karşısında gerekli olan teknik ve mesleki bilgiye firma sahip veya yöneticilerinin yeterli ölçüde sahip olmamaları ve değişime ayak uyduramamaları doğru karar vermeyi güçleştirir (Karataş, 1991:40). Öte yandan küçük ya da büyük her işletmenin amacı büyümektir.

Küçük ölçekli işletme yöneticilerinin bu amaca ulaşmada fiziksel ve yönetsel yeteneği belli noktadan sonra yetersiz kalmaktadır (Şenyurt, 1995:21).

- Personel

İş yerinde çalışanların genel olarak her işi yapmaları, bazen yeni ürün ve teknolojiler için mevcut personelin bilgi ve seviyesinin yetersiz kalmasına neden olmaktadır. Bu durumda bilgi açığının giderilmesi işletmelerin imkanlarını aşmaktadır (Karataş, 1991:41).

- Finansman imkanları kısıtlıdır
- Yabancı ülke mevzuatını bilmemelerinden, standartlara uygun üretim yapamadıklarından ve dil sorunu nedeniyle ihracat potansiyelleri düşüktür
- Üretim

KOBİ'lerin gerçekleştirdikleri üretim miktarları büyük işletmelere oranla daha düşük düzeyde kaldığından bu firmaların hammadde ve ara malı piyasasında fiyatlar ve diğer alım şartları üzerinde kendi lehlerine yeterli etkide bulunamamalarına ve neticede daha yüksek fiyatlarda girdi temin edebilmelerine neden olmaktadır. Yeterli ham ve yardımcı madde stokunun bulundurulmaması, gerekli üretimin yapılamamasına ve zamanında üretimi yapılamayan malın geç teslimi nedeniyle de, müşteri kaybı gündeme gelir (Çayır, 2006:9).

- KOBİ'ler AR-GE konusunda yetersizdir
- KOBİ'ler kalite konusunda büyük işletmelerle rekabet edememektedirler
- Büyük işletmeler gibi marka ve imaj avantajları olmadığı için ürünlerini kendileri bizzat tanıtmaktadırlar.

1.5. KOBİ'lerin Ekonomiye Etkisi

KOBİ'ler ülkelerin sosyal ve ekonomik yapısı içinde endüstrileşme, sağlıklı kentleşme, optimal dağıtım ve ticaret uygulamaları için önemli bir özellik taşımaktadır. Bölgeler arası dengesizliklerin giderilmesinden, üretim kaynaklarının etkin kullanılmasına kadar ekonominin vazgeçilmez bir unsuru olmuşlardır. Bundan dolayı bütün ülkelerin politika ve stratejilerinin oluşumunda etkin bir rol oynamaktadırlar.

KOBİ'ler, ülke ekonomisine bir taraftan yatırım, istihdam, ihracat ve ödedikleri vergiler açısından katkıda bulunurken, diğer taraftan da coğrafi açıdan ülkenin bütün bölgelerine dağılmış olmaları nedeniyle bölgesel kalkınmada son derece önemli rol oynamaktadırlar. Bunun yanında iç göçün önlenerek sağlıklı kentleşmenin önüne geçilmesinde, tam rekabetin sağlanmasında, sosyal barışın korunmasında ve kalifiye eleman yetiştirilmesinde önemli katkılar sağlamaktadırlar (Yılmaz, 2004:2). KOBİ'lerden elde edilen gelirlerle hayatını sürdüren işletme sahipleri ve ücretli işçiler azımsanmayacak kadar çoktur. Bu nedenle KOBİ'ler ekonomik açıdan olduğu kadar sosyal açıdan da son derece önemlidir.

1945 ile 1970 yılları arasında dünyada ekonomik büyüme ve kalkınma büyük işletmeler vasıtasıyla gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Fakat ilerleyen yıllarda KOBİ'lerin büyük işletmelere karşı bazı avantajlar sağladığı fark edilmiştir. 1970 ekonomik krizi KOBİ'lerin önem kazanmasına, büyük ölçekli işletmelerin ise önem kaybetmesine neden olmuştur. Yani, ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra KOBİ'ler , birçok ülkede kaynakların ekonomik kullanılması, istihdam ve gelir dağılımına katkılarının olmasından dolayı makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır (Yılmaz, 2004:2).

KOBİ'ler, yalnızca gelişmekte olan ülkelerde değil, aynı zamanda gelişmiş ve sanayileşmiş ülkelerde de önemini korumaktadır. Gelişmiş ülkelerde KOBİ'lerin istihdam yaratma özellikleri ikinci plana atılarak, üretimde, pazarlamada ve yönetimde yeniliğe giden küçük işletmelerin oluşumunu ve rekabetini sağlayan politikalar oluşturulmaya çalışılmaktadır. Gelişmiş ülkelerin KOBİ politikalarının odağını çağın gereği olan canlı, yaşanabilir ve dinamik girişimcilerin geliştirmesi oluşturmaktadır (Sarıaslan, 1994:11).

Ekonomik kalkınmışlık düzeyi hangi düzeyde olursa olsun, KOBİ'ler gerek sayısal çoğunluklarıyla, gerek istihdam yaratma özellikleriyle, ekonominin ve sosyal hayatın bel kemiğini oluşturmaktadır. KOBİ'lerin sahip olduğu önemi görmek için, ekonomiler içerisinde nasıl bir yer kapladığına bakmak yeterli olacaktır.

Tablo 7. KOBİ'lerin Ülke Ekonomileri İçerisindeki Yerleri

	A.B.D.	Almanya	Hindistan	Japonya	İngiltere	G. Kore	Fransa	İtalya	Türkiye
KOBİ'lerin Toplam İşletmelere Oranı (%)	97,2	99,8	98,6	99,4	96	97,8	99,9	97	98,8
KOBİ'lerin İstihdam Oranı (%)	50,4	64	63,2	81,4	36	61,9	49,4	56	45,6
KOBİ'lerin Yatırım Payı	38	44	27,8	40	29,5	35,7	45	36,9	6,5
KOBİ'lerin Üretim Payı (%)	36,2	49	50	52	25,1	34,5	54	53	37,7
KOBİ'lerin İhracat Payı (%)	32	31,1	40	38	22,2	20,2	23	-	8

Kaynak: Yüksel (2005: 8)

Yukarıdaki tablo göz önüne alındığında özellikle ihracat ve yatırım payları bakımından ülkemizin KOBİ'leri gelişmiş ülkelerin KOBİ'lerinden çok geridedir. İhracat göz önüne alındığında, ihracatı arttırıcı tedbirlerin alınıp, gereken desteklerin de verilmesi gerektiği ortadadır.

1.5.1. İş Yaratma ve İstihdama Katkıları

KOBİ'lerin yeni işler yaratmaları ve istihdama katkıda bulunduğu açıkça bilinen bir gerçektir. KOBİ'ler kuruluşlarında büyük işletmeler gibi büyük sermayeler gerektirmediklerinden yeni işlerin kurulmasına ve bu sayede de istihdam yaratmaya katkıda bulunmaktadır. OECD ülkelerinin geneline bakıldığında KOBİ'ler toplam işletmelerin %60'ını-%70'ini karşıladıkları görülmektedir (OECD, 1993). Fakat literatürde, KOBİ'lerin yeni iş olanakları ve istihdamlar yaratabildiği gibi var olanları da ortadan kaldırdığını gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Broersma ve Gautier (1997), Alman imalat sanayi üzerinde 1978-1991 yılları arasını kapsayan çalışmalarında, küçük işletmelerin büyük işletmelere göre daha çok iş yarattıkları, ve aynı zamanda daha çok ortadan kaldırdıklarını ortaya koymuşlardır. Davis ve diğ. (1996) ABD imalat sanayi üzerinde 1972-1988 yılları arasını kapsayan çalışmalarında, küçük işletmelerin iş yaratma gücü üzerine yapılan geleneksel görüşün verileri yanlış

yorumlamalarına bağlamış, pek çok iş yaratma sürecinin, işçi sayısı ve iş yaratma arasında bir ilişkinin olduğuna dair sonuca varılabilecek uygun verilere sahip olmadığını ifade etmişlerdir. Ayrıca Davis ve diğ. (1996), imalat sanayinde faaliyet gösteren küçük işletmelerin daha yüksek brüt iş yaratma oranlarına sahip oldukları fakat bunu net değerlerde gösteremediklerini ifade etmişlerdir. Carree ve Klomp (1996) ise Davis ve diğ. (1996)'ni eleştirdikleri çalışmalarında, küçük işletmelerin iş gücü yaratma güçlerinin verileri yanlış yorumlamaktan kaynaklanması gibi bir eleştirinin akademik çalışma temelli olmadığını, küçük işletmelerin brüt iş yaratma oranlarının yüksek ama net iş yaratma oranlarının yüksek olmayacağı sadece ABD'deki işletmeler için olabileceği ve ABD dışındaki ülkelerde bunun geçerli olmayabileceğini ifade etmişlerdir.

1.5.2. GSMH ve Verimlilik Üzerine Etkileri

KOBİ'ler büyüme ve verimlilik üstünde de önemli katkılar sağlamaktadırlar. Gelişmiş ülkeler üzerinde yapılan bir çalışmaya göre, KOBİ'lerin ekonomilerdeki yükselen oranı GSMH'nın büyüme hızı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir (Thurik, 1995). Schmitz (1989)'e göre de girişimci faktörü uzun dönem büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Beck ve diğ. (2005)'nin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine yaptıkları bir çalışmada, KOBİ'ler ve kişi başına düşen GSMH'nın büyümesi arasında güçlü bir ilişki bulmuşlar fakat ellerindeki veriler nedenseliği açıklamada yetersiz kalmıştır. Yapılan bu çalışmada KOBİ'lerde, büyük işletmelere göre, verimliliğin daha düşük olduğu ortaya konmuştur. Gelişmiş ülkelerdeki sorun ise verimlilikteki boşluğun çok daha büyük olduğu yönünde olmuştur. Arrow (2000) ve Reynolds (1998), büyük firmaların piyasadaki monopol güçlerine güvenmelerinden ötürü ortaya çıkan yenilikçilik hareketlerindeki gecikmeler, büyük firmaların yaratıcı yıkım sürecini engelleyebileceğini ifade etmişlerdir. Bunun yanında KOBİ'lerle karşılaştırıldığında, genel kanının aksine, büyük firmaların verimliliklerini geliştirmek için desteğe ihtiyaç duyabilecekleri, bu yüzden de ekonomik büyümeye katkılarının sınırlı olabileceğini dile getirmişlerdir. Cohen ve Klepper (1992), küçük işletme girişimlerinin ekonominin rekabetçi gücünü yeni fikirler ortaya koyarak zenginleştirebileceğini dile getirmişlerdir.

1.6. KOBİ'ler ve Dış Ticaret

KOBİ'ler bağımsız ekonomik birimler olarak sadece mal ve hizmet üreten işletmeler değildir. Aynı zamanda büyük işletmeler için mamul ve yarı mamul üreterek büyük işletmelerin gelişmesine de katkıda bulunmaktadır. Ayrıca büyük işletmelerle rekabet ederek ortak müşteri gurubuna mal pazarlama çabası içindedirler. İşte bu noktada dış ticaret, yani ihracat, KOBİ'ler için bir alternatif olmaktadır. Çünkü iç pazarda rekabet gücünü çeken KOBİ'ler, esnek üretim, talebe göre ürün üretebilme ve müşteriye çok hızlı geri dönüşlerle bir fark yaratmakta ve böylece dış piyasalara açılmada büyük işletmelere göre avantajlı duruma geçmektedirler. Rekabet gücününün KOBİ'leri dış pazarlara yönlendirdiği bilinmekle birlikte, KOBİ'lerin neden ihracat yapmak istedikleri ve KOBİ yöneticilerini neyin motive ettiği ile ilgili literatürde farklı yaklaşımlar ve çalışmalar bulunmaktadır.

1.6.1. KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılma Yöntemleri

KOBİ'lerin dış pazarlara açılma yöntemleri şu şekilde sıralanabilir;

- Doğrudan yatırım
- Lisans verme
- Ortak girişim
- Global stratejik ortaklık
- Çokuluslu şirketler
- İhracat (Yörük ve Özgöz, 2005:129)

Bu yöntemlerin içinde ülke ekonomisine katkısı bakımından hayati derecede önemli olan ihracattır. Gelişmekte olan ülkelerin en önemli sorunlarından biri dış ticaret açığıdır. Dış ticaret açığının içinde mal hareketlerini gösteren kalem önemli bir ağırlığa sahiptir. Bu yüzden ihracat büyük önem arz etmektedir. KOBİ'lerin ekonomiler içerisindeki ağırlığı da göz önüne alındığında, ki %75-99 arasında değişmektedir, KOBİ'lerin dış açıkları gidermede kilit öneme sahip olduğu tekrar görülmektedir. Yukarıda sayılan dış açıkları mücadele yöntemlerinden ülkeler açısından büyük önem taşıması nedeniyle KOBİ'leri ihracata teşvik eden unsurlar üstünde durulacak, literatürdeki çalışmalara değinilecektir.

1.6.2. KOBİ'leri İhracata Teşvik Eden Unsurlar

İhracat ülke içinde üretilmiş malların diğer ülkelere transferi olarak tanımlanmaktadır. Bu transferler gelir arttırıcı bir etki yaratarak ülkeye döviz girişi sağlamakta, dolaylı ve dolaysız ihracat şeklinde gerçekleştirilebilmektedir (Aydıntan, 2003). İhracat genellikle uluslararası pazarlara girmek isteyen küçük işletmelerin tercih ettiği, uluslararası yayılma sağlamak isteyen büyük işletmelerin de minimum yatırım ile önemli bir gelir yarattığı stratejilerdendir (Hodgetts ve Luthans, 2000).

KOBİ'lerin ihracat davranışları, KOBİ'lerin pek çok ülkede tüm firmalar içinde büyük bir orana sahip olduğu zamanlardan beri kritik bir öneme sahip olmuştur (Wolff ve Pett, 2000). Aynı zamanda dünyadaki ihracatın önemli bir kısmını paylaşmakta ve iş imkanı yaratmayla doğrudan ilişkili olmuşlardır (Prefontaine ve Bourgault, 2002). KOBİ'lerin neden ihracat yaptığı ve KOBİ'leri nelerin motive ettiği konusunda pek çok yaklaşım bulunmaktadır. Bu yaklaşımlardan biri ihracata karar verenlerin risk, geri dönüş ve maliyetleri algılaması üzerinde durmaktadır. Bu yaklaşım literatürde algısal faktörler yaklaşımı olarak anılmaktadır. Bu yaklaşımın en iyi iki örneğini oluşturan çalışmalar Simpson ve Kujowa (1974), ve Brooks ve Rosson (1982) tarafından yapılan çalışmalardır. Her iki çalışma da ihracat yapan ve yapmayan firmalar arasındaki benzerliğin, firmanın muhtemel maliyetleri, riski ve kazancı algılamasındaki farklılık olarak tespit etmektedir. California eyaletinde faaliyette bulunan KOBİ'ler üzerindeki çalışmasında Pope (2002), KOBİ'lere neden ihracat yaptıklarını sormuş ve alınan cevaplar içinden şu sebepler öne çıkmıştır;

- Benzersiz bir ürüne sahip olan firmalar,
- Teknolojik avantaja sahip olan firmalar,
- Ölçek ekonomilerinden yararlanmada başarılı olmak isteyen firmalar,
- Dış pazarlardaki fırsatları kaybetmekten korkan firmalar ihracat yapmaktadır.

Aaby ve Slater (1989)'e göre çevre, firmanın algısı ve firma strateji KOBİ'lerin ihracatını etkileyen en önemli 3 unsurdur. Firma sahiplerinin ihracat hakkındaki inançları da işletme üzerinde etkili olmaktadır. Çünkü KOBİ'lerde girişimci aynı zamanda işletme sahibi aynı zamanda da çoğu zaman karar verendir. Axin ve diğ. (1994) başarılı ihracat girişimleri sonucunda elde edilen sonuçların, daha sonraki

girişimler üzerinde etkili olduğunu vurgulamaktadır. Chetty ve Hamilton (1993)'ın yapmış olduğu çalışmada, firma yetkinliğinin, başta teknoloji olmak üzere, ölçek, yönetsel sorumluluk ve algılama gibi firmaların karakteristik özelliklerinin, firmaların ihracat performanslarını önemli ölçüde etkilediklerini ortaya koymuştur.

Tespit edilen bu etkenlerin yanında, KOBİ'lerin dış ticarete yönelmelerini etkileyen pek çok etken vardır. Kur, ihracatla ilgili devlet destekleri, yurtiçi pazarda karın azalması, mevsimsel satışları dengeleyip riskleri azaltmak, iç talepteki yetersizlik gibi daha pek çok etken KOBİ'leri dış ticarete yöneltmektedir.

1.7. KOBİ'lerin Dış Ticareti ve Rekabet

Dünya'nın her yerinde KOBİ'ler, yeni teknolojiye ve bilimsel kaynaklara ulaşma konusunda çektikleri sorunlarla birleşen, artan bir rekabetçi baskıyla yüzyüze gelmektedir. Bu nedenle sadece azınlık niteliğinde bulunan global KOBİ'lerin, globalleşmenin getirdiği fırsatlardan yararlanabileceği gerçeği sonucuna ulaşılmaktadır (Ministry of Finance, 2004). Küçük bir firma büyük bir firmanın küçülmüş hali değildir. Büyük firmalar ve küçük firmalar organizasyon yapıları, çevreye verdikleri tepkiler, yönetim tarzları anlamında birbirlerinden farklılaşırlar. Bunun bir sonucu olarak büyük firmalar için uygulanan rekabet gücü çalışmaları doğrudan KOBİ'ler için uygulanamayabilir (Man ve diğ., 2002: 128-129). Büyük firmalarla karşılaştırıldığında, KOBİ'lerin tüketicileri, tedarikçileri ve faktör piyasalarını etkileme yeteneği daha azdır. Bunun bir sonucu olarak da, KOBİ'lerin hayatta kalma ve büyüme yetenekleri dışsal çevre değişikliklerine esnek cevap verebilme güçlerine bağlı olmaktadır. Çok daha sınırlı olan içsel kaynaklar temelinde (özellikle yönetim ve finansal kaynaklar bakımından) büyük firmalarla karşılaştırıldıklarında, diğer firmalarla birleşmeler ya da dış organizasyonlar önemli stratejik cevap verebilme potansiyelini ortaya koymaktadır. Örneğin, dışa açılma arzusunda olan KOBİ'ler, yerel piyasa koşulları ve potansiyel dağıtım kanalları hakkında daha çok fikre sahip olan yerel KOBİ'lerle yasal bağlantı kurabilirler. Bunun yanında KOBİ'ler buldukları geleneksel piyasalarda, dış ülkelerden gelebilecek kiralama, katılım ortaklığı ve lisanslama operasyonları gibi maliyet düşürücü faaliyetler nedeniyle tehdit altında bulunmaktadır (OECD, 2000:8-9). KOBİ'lerin dış ticaretinde rekabet gücünü etkileyen faktörler 3 başlık altında toplanmıştır. Bunlar, içsel faktörler, dışsal faktörler ve girişimci faktörüdür.

1.7.1. KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünü Etkileyen İçsel Faktörler

Horne ve diğ. (1992), O'Farrell ve diğ (1992) ve O'Farrell ve Hitchens (1989) yaptıkları çalışmalarda, firma içinden kaynaklanan fiyat, kalite, tasarım, pazarlama ve yönetim gibi faktörlerin, firmanın rekabet gücüyle ilişkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Günümüzde de firmalar özellikle fiyat ve kalite rekabeti içinde bulunmaktadır. Daha düşük fiyat ama aynı zamanda daha yüksek kalite sunma yarışı içerisindeyler. Slevin ve Covin (1995), KOBİ'lerin toplam rekabet güçlerini incelemeye yönelik yaptıkları çalışmada, firma yapısı, kültür, insan kaynakları, ürün/servis geliştirme gibi firma içi etmenlerin firmanın rekabet gücünü yüksek düzeyde etkileyen faktörler olduğunu ortaya koymuşlardır. Pratten (1991)'in Birleşik Krallık'ta, bir çok endüstride faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerine yaptığı çalışmada, rekabet gücünün kaynağı olarak, düşük sabit maliyetlerin, pazarlama uzmanlığının, üretim verimliliğinin ve müşteri hizmetleri kalitesinin önemini vurgulamışlardır. Finansal güç, insan ve teknoloji kaynağı, verimlilik, yenilik, marka, ürün/hizmet çeşitliliği ve esneklik gibi faktörlerin de KOBİ'lerin rekabet gücünü etkilediği literatürde yapılan pek çok çalışmayla ortaya konmuştur (Bamberger, 1989; Stoner, 1987; Chawla ve diğ., 1997). KOBİ'ler söz konusu olunca bir rekabet politikası olarak esnek üretim ya da sipariş başına üretim de büyük şirketlere karşı bir rekabet aracı olarak kullanılabilir. Dangayach ve Deshmukh (2005), KOBİ'lerin esnekliğe ve kaliteye yüksek öncelik verdiklerini gözlemlemişlerdir.

1.7.2. KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünü Etkileyen Dışsal Faktörler

Piyasa gücünden yoksunluk ve yeni gelişmekte olan piyasalardaki düzensizlik, büyük firmalarla karşılaştırıldıklarında, KOBİ'leri daha çok dışsal faktörler tarafından saldırıya açık hale gelmektedirler (Man ve diğ., 2002: 129). Horne ve diğ. (1992) rekabet gücünün dışsal yönünü, uzun dönemde KOBİ'lerin karlılığını arttıran fırsatların, içsel faktörlerin doğası içinde olduğunu ifade etmiştir. Yani bir anlamda KOBİ'lerin rekabet gücünü ve bunun doğal bir sonucu olan karlılığını etkileyen dışsal faktörlerin, KOBİ'lerin içsel faktörlerinin doğasında olduğunu dile getirmişlerdir. OECD (1993)'nin yaptığı bir çalışmada ekonomilerde meydana gelen değişimlerin KOBİ'lerin rekabet stratejisini etkilediğine dikkat çekilmiştir. Yapılmış olan bu çalışma göstermektedir ki, değişen ekonomik koşullar KOBİ'lerin rekabet gücünü etkilemekte ve KOBİ'ler de yeni ekonomik koşullar altında rekabet güçlerini geri

kazanmak amacıyla rekabet stratejilerini değiştirmektedirler. Barringer ve diğ. (1997) hızlı büyüyen girişimin daha yavaş büyüyenlerden daha verimli bir çevrede bulunduğunu ifade etmişlerdir. Slevin ve Covin (1995), KOBİ'lerin rakiplerinin davranışlarıyla ilgili öngörülerde bulunabilmesi ve rakiplerinin tepkilerine cevap verebilmesi için, ürün yenileme faaliyetlerinin sürekliliğine dikkat çekmişlerdir. Bunların yanında dış ticarete getirilen görünür ya da görünmez engeller, özellikle aramal ve hammadde ithal eden imalatçı KOBİ'ler için geçerli olan döviz kuru ve döviz kuru belirsizlikleri, KOBİ'lerin dış ticaretinde rekabet gücünü etkileyen önemli faktörlerdir.

1.7.3. KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünü Etkileyen Girişimci Faktörü

KOBİ'lerin rekabetçi güç elde etme sürecinde, oldukça güçlü bir etkiye sahip olan bir diğer faktör de girişimcidir. Horne ve diğ. (1992) girişimci faktörünün işletmenin rekabet gücü üzerinde etkili olduğunu ifade etmişlerdir. OECD (1993) tarafından yapılan bir çalışmada, KOBİ'lerin rekabet gücü üzerinde işletme sahibinin temel bir belirleyici olduğu ifade edilmiştir. Bu düşüncenin arkasında yer alan sebep ise karar alma gücünün işletme sahibinde bulunmasıdır. Daha önce de belirtildiği gibi, KOBİ'lerde yönetici aynı zamanda girişimcidir. Bu yüzden girişimcilerin kararları KOBİ'lerin rekabet gücünü doğrudan etkilemektedir. Çünkü karar alıcı konumda olan işletme sahibi işletme stratejilerini etkilemektedir. İnsan faktörünü vurgulayan bu görüşle ilgili Stoner (1987) yaptığı çalışmada bazı bulgular elde etmiştir. Stoner (1987)'e göre küçük firmaların ayırt edici yetenekleri işletme sahibi ya da çalışanların deneyimi, bilgisi ve başarılarıdır. Chawla ve diğ. (1997), küçük işletmeler için başarı faktörünün deneyim ve hedefe yönelme olduğunu ifade etmiştir. Girişimcinin deneyimi ve hedefe ulaşma arzusu KOBİ'lerin zorlu rekabet ortamında başarılı olmasını sağlamaktadır. Genel olarak yapılan çalışmalara baktığımızda, girişimcinin işletme performansı üzerinde etkili olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca gelişen internet kullanımı da KOBİ'lerin rekabet gücünü etkileyen faktörlerden biri haline gelmiştir. İnternet sitesine sahip KOBİ'ler başka hiçbir reklam harcaması yapmadan tüm bilgilerini sitelerinde bulundurabilmektedirler. Bu teknolojilerden uzak kalan firmaların diğerleriyle rekabet edebilmesi güçleşmektedir.

1.7.4. KOBİ'lerin Dış Ticaretinin Rekabet Gücü Üzerine Etkileri

KOBİ'lerin dış ticaretinin rekabet gücü üzerine etkileri konusuna, KOBİ'lerin dış ticaretinin KOBİ'lerin iç piyasadaki rekabet güçleri üzerine etkisi ve yerel KOBİ'lerin ortak ticaret alanına sahip ülkelerdeki KOBİ'lere karşı rekabet gücü üzerine etkisi şeklinde iki farklı açıdan ele alınabilir. İlk olarak yurtiçindeki rekabet gücü açısından ele alınırsa, dış ticaret gerçekleştiren KOBİ'ler, dış ticaret gerçekleştirilmeyen yurtiçindeki KOBİ'ler karşısında bir rekabet gücü elde etmektedirler. Dış ticaret gerçekleştiren KOBİ'ler, mallarını yurtdışında satabilmek amacıyla daha yüksek kalitede ve daha düşük maliyetle gerçekleştirmek zorundadırlar. Bu ise aynı zamanda yurtiçinde faaliyet gösteren rakiplerine karşı da bir rekabet gücü sağlamaktadır. Büyük işletmeler söz konusu olduğunda ise, onlar zaten finansal güçleri, yetişmiş eleman güçleri, yüksek AR-GE çalışmaları sayesinde dış pazarlara açılabilirlerdir. Burada KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısındaki avantajı ise, daha önce de belirtildiği gibi, esnek üretim yapılarının olmasıdır. Büyük işletmelerle ortak bir pazara ihracat gerçekleştiren KOBİ'ler karşılaştırılırsa, pazardaki değişimlere KOBİ'ler daha kolay uyum sağlayabilmekte, bu sayede büyük işletmelere karşı bir avantaj elde edebilmektedirler. Fakat büyük olmanın sağladığı bir avantaj olan ölçek ekonomilerinden sağlanan avantajlar da, KOBİ'lerin mahrum olduğu bir olgudur. Bu yüzden KOBİ'ler, AR-GE ve inovasyona önem vererek ölçek küçüklüğü nedeniyle kaybettikleri avantajlarını, AR-GE ve inovasyonla ikame edebilmelidirler. Ortak pazarlara ihracat yapan farklı ülkelerdeki KOBİ'ler açısından da rekabet gücü incelenebilir. Her bir ülkenin KOBİ'leri bu pazarda gerekli stratejileri izleyerek ihracat hacimlerini geliştirebilirler. Bu sayede diğer ülkenin KOBİ'lerine ait olan pazar payları da ele geçirilebilir. Bunun yanında dış ticaret sadece ihracattan oluşmamaktadır. Ham madde ithalatı gerçekleştirmek zorunda olan imalatçı KOBİ'ler için de düşük ithalat maliyetleri KOBİ'lerin rekabet güçlerini etkileyecektir. Bu da KOBİ'lerin dış ticaretinin KOBİ'lerin rekabet gücü üstünde etkili olduğunu ortaya çıkarmaktadır (İSO, 2002; Pham, 2009; Hauser ve Werner, 2009; UN, 2005).

2. BÖLÜM: TÜRKİYE’DE VE AVRUPA BİRLİĞİ’NDE KOBİ’LER

2.1. Türkiye’de KOBİ Tanımları

Türkiye’de KOBİ’lerin geliştirilmesi ve desteklenmesi konusunda devlet politikası niteliğinde farklı alanlarda KOBİ’ler ile ilgili uygulamaları yapan kuruluşların sorumluluk alanlarını düzenleyen ve genel uygulayıcı kurum ve kuruluşlar kendi alanlarına uygun KOBİ tanımlarını belirlemişlerdir (Akay ve diğ., 2003:7). Bu tanımlar Tablo 9’da gösterilmiştir. Ancak, Türkiye’de resmi bir KOBİ tanımının esaslarını belirleyen “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik”, 18 Kasım 2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete’de yayınlamıştır. Böylece Türkiye Cumhuriyeti de resmi bir KOBİ tanımına kavuşmuştur (Müftüoğlu, 2007:126).

Tablo 8. Türkiye’de KOBİ’lerin Sınıflandırılması

KOBİ Sınıflandırması	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hasılatı	Mali Bilanço Büyüklüğü
Mikro İşletme (Çok Küçük İşletme)	10’dan az	1 milyon TL’den az	1 milyon TL’den az
Küçük Ölçekli İşletme	50’den az	5 milyon TL’den	5 milyon TL’den
Orta Büyüklükte İşletme	250’den az	25 milyon TL’den az	25 milyon TL’den az

Kaynak: Müftüoğlu (2007:146)

Yukarıdaki resmi KOBİ tanımından önce var olan kurumların yapmış olduğu tanımlar da aşağıdaki tabloda verilmiştir. KOBİ’lerin ekonomi için ne kadar önemli olduğu sıklıkla vurgulanmış ve desteklenmesi gerektiği dile getirilmiştir. Fakat bu kadar çeşitli tanımların olduğu bir ortamda desteklenmenin neye göre yapılacağı bir karmaşaya sebep olmuş ve istenen başarılar tam olarak sağlanamamıştır. Yukarıda yapılan resmi KOBİ tanımının tüm bu karmaşayı ortadan kaldırmada önemli bir rol üstleneceği düşünülmektedir.

Tablo 9. Türkiye'deki Bazı Kurumların KOBİ Tanımları

Hazine Müsteşarlığı	İmalat ve tarımsal sanayi işletmelerinde faaliyette bulunan, işletmelerin yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis ve taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaş toplamının net tutarının 950.000 TL'yi aşmaması, %25'i büyük işletmelere ait olan, <ul style="list-style-type: none">• 1-9 işçi çalıştıran işletmeler “mikro ölçekli”,• 10-49 işçi çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli”,• 50-250 işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli” olarak kabul edilir.
Dış Ticaret Müsteşarlığı	İmalat sanayinde faaliyet gösteren <ul style="list-style-type: none">• 1-200 işçi çalıştıran,• Gerçek usulde defter tutan,• İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan,• Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibari ile 2 milyon ABD doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmeler KOBİ sayılır.
KOSGEB	İmalat sanayinde; <ul style="list-style-type: none">• 1-50 işçi arasında çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli”,• 51-150 arası işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli” sayılıyor.
Türk Eximbank	<ul style="list-style-type: none">• 1-200 arasında işçi istihdam ettiği SSK kayıtları ile belgeleyen,• İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan,• Arsa ve bina hariç, mevcut sermaye tutarı son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı TL'yi aşmayan KOBİ olarak nitelendirilir.
Türkiye Halk Bankası	KOBİ teşvik fonu kapsamında, <ul style="list-style-type: none">• 1-250 arası işçi çalıştıran,• Sabit yatırım net tutarı 950.000 TL'yi aşmayan işletmeler KOBİ kabul edilir.
DPT ve DİE	İmalat sanayinde faaliyet gösteren, <ul style="list-style-type: none">• 1-9 işçi çalıştıran “çok küçük ölçekli”,• 10-49 işçi çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli”,• 50-99 işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli” olarak nitelendirilir.

Kaynak: Halk Bankası, DİE, Türk Eximbank, KOSGEB, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, DPT.

2.2. Ekonomik Göstergeler ile Türkiye’de KOBİ’ler

İster gelişmiş ister gelişmekte olsun, ülkelerin ekonomik yapıları incelendiğinde KOBİ’lerin ekonomik göstergelerde çok önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. Ekonomik göstergeler ile KOBİ’lerin ülkemizdeki durumu incelendiğinde onların ekonomimiz için ifade ettiği önem daha net bir şekilde ortaya konabilecektir. Burada konu Türkiye Ekonomisi için değil, sadece sanayi sektöründe incelenecektir. Bunun nedeni, diğer sektörlerdeki bilgilerin güvenilir olmamasıdır. Bu nedenle tüm yorumlar sanayi sektörü ile sınırlı şekilde yapılacaktır.

2.2.1. KOBİ’lerin İmalat Sanayi İçindeki Payı

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) 1980 yılı için Türkiye’deki işletme sayısını 1.600.000 olarak vermektedir. Bu işletmelerde toplam 3.000.000 civarında insan çalışmaktadır. İş yeri başına düşen ortalama insan sayısı 1,875’dir. Ülkemizdeki sigortasız çalıştırma yaygınlığı sebebiyle, kayıt altına alınmayan çalışanlar da düşünüldüğünde, bu ortalamanın rahatlıkla 2 olması muhtemeldir. 1985 yılında yayımlanmış olan DİE iş yeri sayım raporu Tablo 10’da gösterilmiştir. Çok küçük işletme sayısının genel işletme sayısı içindeki payı oldukça yüksektir (%94,76). Buna göre, 1980’lerde Türkiye sanayinin, çok küçük işletme olarak tanımladığımız firmalardan oluşan bir yapıya sahip olduğunu söyleyebiliriz. 2003 yılı verilerine göre ise işletme sayısı 1.900.000’e, çalışan sayısı 6.500.000’e ve işletme başına düşen çalışan sayısı ise 3,50 seviyelerine çıkmıştır. Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK) tarafından yayımlanmış verilerin gösterildiği Tablo 11’de de görüldüğü gibi, yeni tanımlamayla “Mikro”, eski tanımlamayla “Çok Küçük İşletmeler” aradan uzun süre geçmesine rağmen yine imalat sanayinin çok büyük bir kısmını oluşturmaktadır (%89,73).

Tablo 10. İmalat Sanayindeki İşletme Sayısının Ölçek Büyüklüğüne Göre Dağılımı

Grubu	İşletme Büyüklüğü (Çalışan Sayısı)	İşletme Sayısı (Adet)	Toplam İşletme Sayısı İçindeki Oranı %	Kümülatif Oranlar %
Çok Küçük İşletme	1	60.661	32,47	32,47
	2	51.596	27,62	60,09
	3-4	44.047	24,06	84,15
	5-6	13.753	7,36	91,51
	7-8	6.077	3,25	94,76
TOPLAM		176.134		94,76
Küçük İşletme	10-19	4.433	2,37	97,16
	20-49	3.207	1,72	98,85
TOPLAM		183.774		98,85
Orta Ölçekli İşletme	50-99	1.073	0,57	99,12
	100-199	562	0,30	99,72
TOPLAM		185.409		99,72
	200-499	471	0,25	99,97

Kaynak: DİE (1985)

Tablo 11. İmalat Sanayindeki İşletme Sayısının Ölçek Büyüklüğüne Göre Dağılımı

Grubu	İşletme Büyüklüğü (Çalışan Sayısı)	İşletme Sayısı (Adet)	Toplam İşletme Sayısı İçindeki Oranı %	Kümülatif Oran %
Mikro	1-9	221.539	89,73	89,73
Küçük	10-49	20.325	8,23	97,96
Orta	50-99	2.453	0,99	98,95
	100-150	946	0,38	99,34
	151-250	719	0,29	99,63
Büyük	250+	917	0,37	100,00
TOPLAM		246.899	100,00	100,00

Kaynak: TÜİK (2003)

2.2.2. KOBİ'lerin Toplam İstihdam İçindeki Payı

Tüm ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'ler istihdam açısından büyük bir öneme sahiptirler. Çünkü bu işletmeler daha az yatırım harcaması ile yeni iş imkanı

sağlama ve ekonominin durgunluk dönemlerinde ortaya çıkan iktisadi şartlara kolayca uyum sağlayarak istihdam imkanını devam ettirme nedeniyle tüm ülkelerde istihdamın ana kaynağıdır (Memiş, 1998:35). Ülkemiz açısından KOBİ'lerin istihdama olan katkılarını daha iyi görebilmek için KOBİ'lerin istihdam payları aşağıda verilmektedir.

Tablo 12. İmalat Sanayindeki İşletme ve Çalışan Sayısının Ölçek Büyüklüklerine Göre Dağılımı

İşletme Büyüklüğü (Çalışan Sayısı)	İşletme Sayısı		Çalışan Sayısı		İşletme Başına Düşen İnsan Sayısı
	Mutlak	%	Mutlak	%	
1-9	183.572	94,5	917	49,2	5,00
10-24	5.777	2,9	98.209	5,2	17,00
25	4.870	2,6	846.174	45,4	173,75
TOPLAM	194.219	100,00	1.862.243	99,8	9,59

Kaynak: DİE (1985)

Yukarıdaki tablodan da görüldüğü gibi KOBİ'lerin istihdamın neredeyse tamamını karşıladığı ortadadır. Daha önce çok küçük işletmelerin Türkiye imalat sanayinin yapısını oluşturduğunu söylenmiş ve önemi üzerinde durulmuştu. İmalat sanayinde böyle büyük bir paya sahip olan çok küçük işletmelerin istihdam yaratma konusunda aynı başarıya sahip olmadığı 1980 yılına ait iş yeri sayımı sonucunda görülmektedir.

Tablo 13. İmalat Sanayindeki İşletme ve Çalışan Sayısının Ölçek Büyüklüklerine Göre Dağılımı

Grubu	İşletme Büyüklüğü (Çalışan Sayısı)	İşletme Sayısı (Adet)		Çalışan Sayısı		İşletme Başına Düşen Ortalama Çalışan Sayısı
		Mutlak	%	Mutlak	%	
Mikro	1-9	221.539	89,73	564.093	26,8	2,55
Küçük	10-49	20.325	8,23	427.157	20,3	21,02
	50-99	2.453	0,99			
Orta	100-150	946	0,38	486.628	23,1	188,39
	151-250	719	0,29			
Büyük	250+	917	0,37	623.364	29,7	679,79
TOPLAM		246.899	100,00	2.101.242	100,00	8,5

Kaynak: TÜİK (2003)

1980'lerdeki çok küçük işletmelerin oranı ve yarattıkları istihdam arasındaki zıtlık, 2000'li yıllara gelindiğinde büyük bir değişim geçirmiştir. Mikro ölçekli işletmeler

hem işletme sayısı içindeki üstünlüğünü korumuş, ama aynı zamanda da istihdam yaratma gücünü de arttırmış ve neredeyse büyük işletmelere yaklaşan bir istihdam sayısına ulaşmıştır.

2.2.3. KOBİ'lerin Katma Değer Payları

Yaratılan katma değer açısından KOBİ'leri incelediğimizde, 2001 yılına ait verilerin olduğu Tablo 14.'de, büyük boy işletmelerin katma değer yaratma gücünün daha çok olduğunu görmekteyiz. Mikro ölçekli işletmeler olan 1-9 kişi istihdam eden işletmeler ile küçük ölçekli işletmeler olarak tanımladığımız 10-49 kişi arasında istihdam eden işletmeler arasında katma değer yaratma güçleri açısından çok büyük bir fark olmadığı görülmektedir. Katma değer yaratmada orta ölçekli işletmelerin üstünlüğü de Tablo 14.'de görülmektedir.

Tablo 14. İmalat Sanayinde Katma Değer ve Çalışan Kişi Sayısının Ölçeklere Göre Dağılımı

Büyüklik Gurubu	İşyeri Sayısı	Ortalama Çalışan Sayısı	Katma Değer (2001) (Bin Euro)	İşyeri Sayısı İçindeki Oranı(%)	Ortalama Çalışan Sayısı İçindeki Oranı (%)	Katma Değer İçindeki Oranı (%)
Toplam	211.027	1.593.906	33.809.619.046	100	100	100
1-9	199.735	500.721	1.927.226.924	94,66	31,41	5,70
10-49	7.253	183.470	2.290.468.585	3,44	11,51	6,77
20-99	1.697	119.953	1.800.700.911	0,80	7,53	5,33
100-199	1.188	168.003	4.050.313.300	0,56	10,54	11,98
200-499	762	232.429	6.295.094.353	0,36	14,58	18,62
500+	392	389.330	17.445.814.973	0,18	24,43	51,60

Kaynak: TÜİK (2001) (1 Avro: 1.281.287 TL); KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2007-2009, DPT.

2.2.4. KOBİ'lerin İhracat Payları

Çoğu ülkede olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılmada karşılaştıkları sorunları ya da uluslararası pazarlardaki mevcut durumlarını ortaya koyan araştırma çok azdır. Bunun nedeni KOBİ'lerin daha çok dolaylı ihracatta yer almaları ve doğrudan ihracat içerisindeki paylarının ölçülebilir olmamasından kaynaklanmaktadır. Gümrük çıkış beyannamelerine, işletmenin KOBİ olup olmadığını anlamak için bir takım bilgilerin eklenmesiyle KOBİ'lerin ihracat içindeki paylarının

ölçülebilmesi mümkün olabileceği düşünülmektedir. T.C. Başbakanlığı Devlet Denetleme Kurulu tarafından hazırlanan “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı’nın 2002, 2003, 2004 Yılları Eylem ve İşlemlerinin Araştırılıp Denetlenmesine İlişkin Rapor”, KOBİ’lerin ihracat içerisindeki paylarını ortaya koymasına bakımından önem arz etmektedir. Söz konusu raporda, KOBİ’lerin ülke ihracatının içerisindeki payının belirlenmesi amacıyla KOSGEB saha araştırma anketi ile Türkiye İhracatçılar Merkezi (TİM) verileri karşılaştırarak yapılan çalışmada aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

KOSGEB’in saha araştırma anketi yoluyla derlediği işletme bilgileri Ekim 2005 tarihinde yaklaşık 48.000’e ulaşmıştır. 48.000 işletmenin içiden ihracat yaptığını bildirmiş olan 17.782 KOBİ’nin adı ile; TİM’deki veriler eşleştirilmiştir. Eşleştirme sonucunda 10.179 KOBİ’nin toplam olarak 8.384.549.000 \$ ihracat yaptığı saptanmıştır. Bulunan bu tutar yaklaşık olarak; 2004 yılı ihracatının %13,2’si, imalat sanayindeki ihracatın %15,7’sidir. Yeni KOBİ tanım kriterlerine göre bu rakamların daha yüksek olduğu söylenebilir (Uğurlu, 2007:48-49).

Tablo 15. İmalat Sanayindeki KOBİ’lerin İhracat Tutarları

Çalışan Sayısı	İşletme Sayısı	İhracat Tutarı (\$)
1-150	10.179	8.289.120.000
151-250	15	94.880.000
1-250	10.194	8.384.000.000

Kaynak: DDK KOSGEB Raporu (2006)

2.3. Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler

2.3.1. KOBİ’lere Destek Veren Kuruluşlar

- **Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)**

KOSGEB kuruluş kanun madde 1’de şu şekilde tanımlanmıştır:

“Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin payının ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur.” 12.04.1990

tarihinde kabul edilmiş ve 20.04.1990 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. KOSGEB’in KOBİ’lere sağladığı destekler aşağıda sıralanmıştır;

- Bilgisayar Yazılımı Desteği
- E-Ticarete Yönlendirme Desteği
- Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği
- Nitelikli eleman Desteği
- Yerel Ekonomik Araştırma Desteği
- Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi Desteği
- Genel ve Özel Eğitim Programları Desteği
- Genel Girişimci Desteği
- İş Geliştirme Merkezi Desteği
- Kalite Geliştirme Desteği (CE, Genel Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği)
- Marka Yönlendirme Desteği
- Fuarlara Katılım Desteği
- Tanıtım Desteği
- Teknolojik Araştırma ve Geliştirme Destekleri
- Sınai Mülkiyet Hakları Desteği
- Teknogirişim Sermayesi Desteği
- İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi Desteği
- Eşleştirme Desteği (www.kosgeb.gov.tr, 11.04.2008)

- **Hazine Müsteşarlığı**

KOBİ’lere Kalkınma Bankası ve Halk Bankası aracılığı ile Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu kesintileri bağışlıkları tanınmakta, ayrıca işletme ve yatırım kredisi verilmektedir (www.hazine.gov.tr, 11.04.2008).

- **Sanayi ve Ticaret Bakanlığı**

OSB’ler ve KSS’lerin kurulması için plan ve projeler geliştirmekte ve alt yapı hizmetleri desteklemektedir.

- **Milli Prodüktivite Merkezi**

KOBİ’lerin verimliliklerinin artırılabilmesi için eğitim ve danışmanlık hizmetleri vermektedir.

- **Dış Ticaret Müsteşarlığı**

Dış Ticaret Müsteşarlığı'na verilen destekler aşağıda sıralanmıştır.

- Uluslararası Yurtiçi / Yurtdışı Fuar ve Sergilere Katılım Desteği
- Yurtdışında Ofis Mağaza Desteği
- Pazar Araştırması Desteği
- Çevre Maliyetleri Desteği
- Eğitim Yardımı Desteği

- **Avrupa Bilgi Merkezi**

Avrupa Komisyonu Tarafından, KOBİ'lerin AB inisiyatifleri ve uygulamaları hakkında bilgilendirilmeleri ve Avrupa'da iş yapmalarının kolaylaştırılması amacıyla kurulmuştur.

- **Türk EXİMBANK**

İmalatçı-İhracatçı veya ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı KOBİ'lere ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanarak, uluslararası rekabet güçlerinin artırılması amacıyla doğrudan "KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi" kullanılmaktadır (www.eximbank.gov.tr, 11.04.2008).

- **TÜBİTAK**

KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılması için, araştırma-geliştirme, teknoloji ve bilim desteği sağlamaktadır. Ayrıca Türk Patent Enstitüsü'ne yapılan patent başvurularının desteklenmesine yönelik TÜBİTAK ve TPE arasında protokol imzalanmıştır

- **Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV)**

TOSYÖV, Türkiye'deki KOBİ'lerin lobisi ve örgütü olmayı amaçlamaktadır. Vakıf, serbest meslek mensuplarının ve her alandaki yöneticilerinde sorunlarının tespit ve çözümü hedeflenmektedir. Türkiye'nin her köşesine yönelik organizasyon faaliyetlerini yürüten Vakıf, konferans, panel ve seminerle KOBİ elemanlarının eğitimini amaçlamaktadır.

2.4. Türkiye’de KOBİ’lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünün Etkileri

2.4.1. Olumlu Etkiler

Rekabet gücü elde eden KOBİ’lerin dış ticaretine bakıldığında doğal olarak rekabet gücü elde etmeyen KOBİ’lerin dış ticaretinden daha başarılı olduğu görülmektedir. Rekabet gücü elde eden KOBİ’ler, rakipleri karşısında daha uzun süre Pazar üstünlüğüne sahip olmakta, rekabet gücünü koruyabilmek için gerekli çalışmalar yapıldığı takdirde ise bu süreç uzayabilmektedir.

2.4.2. Olumsuz Etkiler

Belirli bir ülke karşısında, belirli bir mal grubunda rekabet gücüne sahip olan Türkiye’deki KOBİ’ler, rekabet gücü dış ticaret üstünde bazen olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Rekabet gücüne sahip olunduktan sonra artık bunu ilerletmek, AR-GE’ye artık gerekli önemi vermemek, ürün farklılaştırmasına gerekli önemi vermemekte, ülke içerisindeki talebi dikkate almamak ve bunun sürecinde ithalata sebep olmak gibi olumsuz sonuçlar da doğurabilmektedir.

2.5. Avrupa Birliği’nde KOBİ Tanımı

AB’nin ekonomik lokomotifini mikro işletmeler ve KOBİ’lerdir. AB’de KOBİ’ler istihdam, rekabeti geliştirmek ve meslek yaratmak için çok önemli bir yere sahiptir. AB, KOBİ tanımları konusunda gerek ulusal olarak gerek Birlik içerisinde karışıklığa sebep olmamak için ortak bir tanım geliştirmiştir. Avrupa Birliği KOBİ tanımını ilk kez 3 Nisan 1996 tarihli tavsiye kararıyla ortaya koymuştur. Daha sonra 2003’te KOBİ tanımını yenilemiş ve 1 Ocak 2005 itibarıyla güncel tanım yürürlüğe girmiştir (Sarı, 2005:12).

Tablo 16. Avrupa Birliği’nin KOBİ Tanımı

İşletme Ölçeği	Çalışan Sayısı	Ciro / Bilanço Toplamı	Bağımsızlık
Mikro	10 kişiden az	≤ 2 milyon € / ≤ 2 milyon € (1996’da belirtilmemiştir)	Başka firma hissesi ≤ %25
Küçük	50 kişiden az	≤ 10 milyon € / ≤ 10 milyon € (1996’da 7 milyon € / 5 milyon €)	
Orta	250 kişiden az	≤ 50 milyon € / ≤ 50 milyon € (1996’da 40 milyon € / 7 milyon €)	

Kaynak: www.ec.europa.eu (10.04.2009)

2.6. Ekonomik Göstergelerle AB’de KOBİ’ler

27 AB üyesi ülkenin ortalamasıyla oluşturulmuş KOBİ’lerine ait veriler incelendiğinde, AB’de de KOBİ’lerin önemli bir yeri olduğu görülmektedir.

Tablo 17. AB’de KOBİ’lerin Toplam İşletme ve İstihdamdaki Paylarının Ölçeksel Dağılımı

Grubu	İşletme Büyüklüğü (Çalışan Sayısı)	İşletme Sayısı (Milyon)		Çalışan Sayısı (Milyon)	
		Mutlak	%	Mutlak	%
Mikro	1-9	18.04	91,8	37.5	29,6
Küçük	10-49	1.35	6,9	26.1	20,6
Orta	50-249	0.21	1,1	21.3	16,8
Büyük	250+	0.04	0,2	41.7	32,9
KOBİ Toplam		19.60	99,8	85	67,1
TOPLAM		19.64	100,0	126.7	100,0

Kaynak: Eurostat (2005)

AB’de de mikro ölçekli işletmeler toplam işletmelerin büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Fakat Türkiye’den farklı olarak mikro işletmeler istihdamda büyük bir paya sahiptir. Yaratılan katma değerlerinin gösterildiği Tablo 18’de de görüldüğü gibi mikro işletmeler önemli ölçüde katma değer yaratmaktadır. Türkiye’deki mikro işletmelerin katma değerleri de önemli bir seviyede bulunmaktadır.

Tablo 18. AB’deki KOBİ’lerin İstihdam ve Katma Değer Paylarının Ölçeksel Dağılımı

Grubu	İşletme Büyüklüğü (Çalışan Sayısı)	İşletme Sayısı (Milyon)		Katma Değer (Milyar €)	
		Mutlak	%	Mutlak	%
Mikro	1-9	18.04	91,8	1.120	20,9
Küçük	10-49	1.35	6,9	1.011	18,9
Orta	50-249	0.21	1,1	954	17,8
Büyük	250+	0.04	0,2	2.270	42,4
KOBİ Toplam		19.60	99,8	3.090	57,6
TOPLAM		19.64	100,0	5.360	100,0

Kaynak: Eurostat (2005)

AB’deki KOBİ’lerin ihracat potansiyelleri incelendiğinde, 2005 yılında yapılmış olan anket sonucu göstermiştir ki, AB’de bulunan KOBİ’lerin sadece %8’i ihracat yapmaktadır. Buna karşılık bazı küçük ekonomilerde (Estonya: %23, Slovenya: %21,

Filandiya: %19, Danimarka: %17) çok daha yüksek ihracat seviyeleri yakalanırken, daha büyük ekonomilerdeki KOBİ'ler bilhassa ihracat yapmamaktadır (İspanya: %3, Fransa: %6). Fakat bazı küçük ekonomilerin de ihracat oranları düşüktür: Kıbrıs (%3), Bulgaristan (%4), Malta (%6). Ortalama olarak 2005 yılındaki AB KOBİ'lerinin ihracat hacmi 83.700 €'dur. AB'deki KOBİ'lerin toplam AB ihracatının %4,6'sının oluşturmaktadır (Observatory of European SMEs, 2007:14).

Tablo 19. AB'deki KOBİ'lerin İhracat Potansiyellerinin Ölçeksel Dağılımı

		2005 yılı İhracat İşlem Hacmi (%)	Gelir / İhracat (%)
	AB-27 KOBİ'leri	8	4,6
Çalıştırılan Kişi Sayısı	1-9	7	5
	10-49	13	7,9
	50-249	24	14,9
	250+	28	19,4

Kaynak: Observatory of European SMEs (2007:14)

2.7. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Desteklenmesi

Avrupa Birliği, AB'deki KOBİ'lere çeşitli destekler sağlamaktadır. Bu destekler ödenekler, borç verme ya da garantiler şeklinde olabilmektedir. AB'nin KOBİ'ler için verdiği destekler doğrudan destek şeklinde olabildiği gibi bölgesel ya da ulusal programlar aracılığıyla da olabilmektedir. AB'deki KOBİ'ler aynı zamanda finansman dışındaki, programlar ya da işletme destek hizmetlerinden de faydalanabilmektedirler. AB'nin KOBİ'ler için sağladığı destek ve yardımlar 4 başlık halinde aşağıda ele alınacaktır.

2.7.1. Finansman Olanakları

2.7.1.1.Çevre, Enerji ve Taşımacılık

- **Hayat + (LIFE +)**

Bu program Doğa ve Biyolojik Çeşitlilik, Çevre Politikası, Bilgi ve İletişim şeklinde 3 standarda bölünmüştür. 2007-2013 periyodu için öngörülen bütçesi 2.1 milyar €'dur. Bu program ile KOBİ'lerin çevreye daha duyarlı üretim yapmaları, çevresel etkenlerin ekonomik etkinlik üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılması, israf yönetimi, güçlendirilmiş su iradesi gibi hedefler amaçlanmaktadır (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

- **Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı (Competitiveness and Innovation Framework Programme - CIP)**

Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı, büyüme ve iş için yenilenmiş Lizbon strateji planına bütünleşik ve uyumlu bir cevap niteliğindedir. 2007-2013 yıllarını kapsayan süreç için yaklaşık 3.6 milyar €'luk bir bütçeye sahiptir. Enerji ve çevre konusunda ilgili olarak CIP şu başlıkları kapsamaktadır:

- a) Girişimcilik ve Yenilik Programı (Entrepreneurship and Innovation Programme – EIP) için ekonomik yenilik parçasıyla birlikte yaklaşık olarak 430 milyon €'luk bir bütçe ayrılmıştır. Programın amacı rekabet edebilirliğe ve ekonomik büyüme katkı sağlarken çevreyi koruyan çevresel teknolojilerin tüm potansiyellerini işlemektir.
- b) Akıllı Enerji Avrupa Programı (Intelligent Europe Programme – IEE) için yaklaşık olarak 727 milyon € ayrılmıştır. Bu program verimli enerji artımını ve talebini arttırmayı, yenilenebilir enerji kaynakları ve enerji çeşitlendirmesinin teşvik edilmesini ve aynı şekilde taşımacılıkta da yakış çeşitlendirmesi ve enerji verimliliği konularını da kapsamaktadır (www.ec.europa.eu , 17.04.2009).

- **Marco Polo II (2007-2013)**

Marco Polo Programı yol tıkanıklıklarını azaltmayı, Birlik içindeki navlun taşıma sisteminin çevresel performansını geliştirmeyi ve taşıma türlerini zenginleştirmeyi, böylece etkili ve sürdürülebilir bir taşımacılık sistemine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Bu amaçlara ulaşmak için navlun taşımacılığı, lojistik ve diğer ilişkili piyasalar desteklenecektir. Programın 2007-2013 yılları arasında kapsayan süre için 450 milyon €'luk bir bütçesi vardır (www.ec.europa.eu , 17.04.2009).

2.7.1.2.Yenilik ve Araştırma

- **Araştırma ve Teknolojik Gelişim için Yedinci Çerçeve Programı (The Seventh Framework Programme for Research and Technological Development)**

Araştırma ve teknolojik gelişim için 7. Çerçeve Programı farklı programlar ile KOBİ'lere özel ödeme yapmaktadır. Bu programlar, "İşbirliği" (yaklaşık 32.3 milyar €), "Fikirler" (yaklaşık 7.5 milyar €), "İnsanlar" (yaklaşık 4.7 milyar €) ve "Kapasiteler" (yaklaşık 4 milyar €)'dir. Türkiye'deki KOBİ'ler de bu programdan TUBİTAK'ın danışmanlığıyla yararlanabilmektedirler. Programlar ve içerikleri şu şekildedir;

Tablo 20. Araştırma ve Teknolojik Kalkınma İçin Yedinci Çerçeve Programı Başlıkları

"İşbirliği Programı"na KOBİ katılımının desteklenmesi Programı	KOBİ'ler aktif bir şekilde tüm araştırma faaliyetlerine katılmaları için teşvik edilmektedir. Aynı zamanda KOBİ'lerin Teknolojiye Katılım İnisiyatifleri (Joint Technology Initiatives – JTIs)'ne olan bağlılıkları da aktivitenin uygun olduğu herhangi bir yerde teşvik edilmektedir.
"Fikirler" programı KOBİ'lere açıktır	Tıpkı diğer organizasyonlar gibi KOBİ'lerdeki araştırmacılar mükemmellik temelinde rekabet edebilirler.
Araştırma ve teknolojiadaki insan unsuru "İnsanlar" programında	En büyük ilgi KOBİ'lerin yükselen "Endüstri-Akademi Birlikteliği"ne katılımlarının teşvik edilmesine doğru yönlendirilmektedir
"KOBİ'lerin yararı için araştırma" "Kapasiteler" programında	"KOBİ'lerin yararı için araştırma" Avrupalı KOBİ'lerin yenilikçi kapasitelerini güçlendirmeyi ve yeni teknoloji temelli ürünlerin ve piyasaların gelişimine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.Belirli faaliyetler için yaklaşık bütçesi 1.3 milyar € olarak belirtilmiştir.

Kaynak: www.cordis.europa.eu, (17.04.2009)

- **Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı (Competitiveness and Innovation Framework Programme - CIP)**

Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı, büyüme ve iş için yenilenmiş Lizbon strateji planına bütünleşik ve uyumlu bir cevap niteliğindedir. 2007-2013 yıllarını kapsayan süreç için yaklaşık 3.6 milyar €'luk bir bütçeye sahiptir. Enerji ve çevre konusuyla ilgili olarak CIP iki temel standardı kapsamaktadır:

- a) Girişimcilik ve Yenilik Programı (Entrepreneurship and Innovation Programme – EIP) üye ülkeler arasındaki en iyi uygulamaların değişimini ve işletmelerde yeniliği desteklemek, geliştirmek ve teşvik etmek için şart ve durumların geliştirmesini amaçlamaktadır. Program ayrıca ormancılık sektöründeki bazı belili yenilenmeleri, kümelenmeyi, kamu-özel sektör yenilenme birlikteliğini ve yenilik yönetimi uygulamasını desteklemektedir.
- b) ICT Politika Destek Programı için yaklaşık olarak 728 milyon € ayrılmıştır. ICT programı, piyasaların elektronik ağ ve hizmetlere, kitle iletişim araçlarına ve dijital teknolojilere yaklaşmasını harekete geçirmeyi amaçlamaktadır. Program aynı zamanda kamu hizmet sektörünün modernizasyonu desteklemektedir (www.ec.europa.eu , 17.04.2009).

- **EUREKA**

Eureka, Avrupalı firmaların rekabet güçlerini destekleyen, 36 ülkeyi yenilenme bağlantıları ve ağlarıyla birbirine bağlayan, piyasa ve endüstrilerin rekabet güçlerini arttırmak için ileri teknolojilerin araştırılması ve desteklenmesini sağlayan bir kuruluştur. EUREKA sağlıklı bilgi, yetenek ve uzmanlığa hızlı erişimi sağlamak amacıyla proje birliktelikleri önermekte ve kamu ve özel fonlara erişimi kolaylaştırmaktadır (<http://www.eureka.be>, 17.04.2009).

2.7.1.3. Eğitim ve Öğretim

- **Yaşam Boyu Öğrenimde Bütünleşik Eylem Programı (Integrated Action Programme in Lifelong Learning)**

Yaşam Boyu Öğrenimde Bütünleşik Eylem Programı 2007-2013 yılları arasında kapsayan 4 programdan oluşmaktadır:

- COMENIUS, genel eğitim aktivitelerini kapsamaktadır
- ERASMUS, yüksek eğitimdeki eğitim ve öğretim aktivitelerini kapsar
- LEONARDO DA VINCI, mesleki eğitim öğretim her yönünü kapsar
- GRUNDTVIG, yetişkin eğitimini kapsar.

LEONARDO DA VINCI programı, girişimde bulunan büyük işletmelerin iş hayatı ve kentleşmeyle bütünleşme başarısı için bilgiyi, yeteneği ve başarı gerekliliğini desteklediğinden beri işletmelerle direkt ve en çok ilgili olan programdır. Türkiye'deki KOBİ'ler de bu programlardan Ulusal Ajans vasıtasıyla yararlanabilmektedirler. (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

2.7.1.4. Kültür ve Medya

- **Kültür 2007-2013**

KÜLTÜR 2007-2013 programı tüm sanatsal ve kültürel alanlardaki işbirlikleri için ödenekler sağlamaktadır. Program Avrupa'nın kültürel çeşitliliğini kutlamak ve kültürel mirasındaki gelişmeleri diğer ülkelerdeki kültürel organizasyonlar ve enstitüler arasında paylaşmak ve kültürel projeler için 430 milyon €'luk bir bütçeye sahiptir. Programın 3 temel amacı mevcuttur: kültürel sektördeki bu türlü çalışmaların sınır ötesi hareketliliğini desteklemek; kültürel ve sanatsal çıktının uluslararası dolaşımını teşvik etmek; kültürlerarası diyalogu geliştirmek (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

- **Medya 2007-2013**

Bu program 2007-2013 yılları arasındaki medya profesyonelleri için eğitim, ürünlerin ve firmaların geliştirilmesi, sinema çalışmaları ve görsel-işitsel programların desteklenmesi ve sürdürülebilirliği, sinema festivallerinin desteklenmesi için 755 milyon €'luk bir bütçeye sahiptir. Program bu alanda iş yapan KOBİ'lere de ödenekler sağlamaktadır (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

2.7.1.5. İstihdam Sorunları

- **Bilgilendirme, Danışma ve Sosyal Diyalog**

Sınır ötesi ülkelerdeki sınırlı sorumlu firmaların kaynaştırılması, Avrupa Topluluğu'ndaki işçilerin bilgilendirilmesi ve danışmanlığının yapılması, Avrupa

İşbirliği Topluluğu ve Avrupa Birliği'ndeki işçi ilişkileri, Avrupa İş Divanı'nı desteleyici ölçülerin birlikte yapılandırılması için belirli bir bütçe öngörülmektedir (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

- **İşde Sağlık ve Güvenlik**

İşde Sağlık ve Güvenlik için Avrupa Ajansı KOBİ'lere sağlık ve güvenlik standartlarını yükseltmeye yardım eden aktiviteleri desteklemektedir (www.sme.osha.eu, 17.04.2009).

2.7.2. Yapısal Fonlar

Yapısal Fonlar bölgelerin gelişme eşitsizliklerini azaltmak ve AB içindeki ekonomik ve sosyal birleşmeyi arttırmak için tasarlanmaktadır. Bu yüzden Avrupa Komisyonu üye ülkelerdeki bölgesel projeleri finanse etmektedir. Yine de, KOBİ'lerin öneminden dolayı yatırımlarının finanse edilmesinin tek mümkün ve ekonomik yolu daha az gelişmiş bölgelerdeki KOBİ'lere doğrudan yardımların yapılmasıdır. Diğer bölgelerde, KOBİ'lere doğrudan bireysel yardımların karşılığı olarak, girişimcilik desteği, teknoloji transfer mekanizması, destek hizmetleri gibi yüksek kaldıraç etkisine sahip faaliyetlere öncelik verilmiştir.

- **Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (European Regional Development Fund – ERDF)**

2007-2013 periyodu için uyum stratejisi ve kaynakları ayrılmış olan 308 milyar € ile temelde üç öncelikli amaç içinde gruplandırılmıştır:

- Yakınsama: az gelişmiş bölgelerin ekonomik yakınsamalarının hızlı bir şekilde gerçekleşmesi (bütçenin %81,54'ü),
- Bölgesel rekabet edebilirlik ve istihdam: bölgesel rekabet edebilirlik ve cazibenin güçlendirilmesi, çalışanlara ve firmalara kendilerini ekonomik değişikliklere adapte etmede yardım edilmesi (bütçenin 15,94'ü),
- Avrupa bölgesel işbirliği: sınır ötesi, uluslararası ve bölgesel işbirliğinin güçlendirilmesi (bütçenin %2,52'si),

Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu KOBİ'lere fayda sağlayan en geniş Birlik finansal enstrümanıdır. Fon'un amacı bölgelerin gelişme farklılıklarını azaltmak, AB içerisindeki sosyal ve ekonomik uyumu desteklemektir. KOBİ'lerin rekabet edebilirliği ve oluşumlarının güçlendirilmesi için Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu şu alanlardaki aktiviteleri finanse etmektedir:

- KOBİ'lerin rekabet edebilirliği, yeniliği ve girişimciliği. Örneğin, girişimci danışmanlığı, KOBİ'lerde yenilikçi teknikler ve yönetim sistemleri, ekonomik yenilik,
- KOBİ'ler için yerel ve bölgesel çevrenin geliştirilmesi. Örneğin, KOBİ'ler için kuruluştan büyümeye kadar sermayeye ulaşım, KOBİ'ler için işletme altyapı servis desteği,
- KOBİ'lerin bölgelerarası ve sınır ötesi işbirliği,
- İnsan kaynaklarına yatırım,

Çoğu AB fon kaynağının aksine, Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu doğrudan komisyon tarafından yönetilmemekte, ulusal ve bölgesel yetkililer tarafından yönetilmektedir (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

- **Avrupa Sosyal Fonu (European Social Fund)**

Avrupa Sosyal Fonu, 2007-2013 periyodunda KOBİ'ler için pek çok fırsatla birlikte, ekonomik ve sosyal değişimlerin yönetimi ve öngörülmesi için pek çok destek sağlamaktadır. Bölgesel rekabet edebilirlik ve istihdam adı altında dört ana amaç vardır:

- Çalışanların ve işletmelerin adaptasyonlarını arttırmak,
- İstihdama ve işgücü piyasası tahminlerine erişimi zenginleştirmek,
- Ayrıcalıklarla ve güçlendirmelerle sosyal alana takviye yapıp, dezavantajlı olanlar için işgücü piyasasına erişimi kolaylaştırmak,
- İstidam ve istihdama dahil olan alanlarda reform için birlikteliklerin kuvvetlendirilmesi, amaçlanmaktadır.

Başarılı bölgelerde, Fon yapısal düzeltmelere, büyümeye ve iş yaratmaya konsantre olmaktadır. Bu sona doğru, yakınsama altında, aynı zamanda şunlara da destek verilmektedir:

- Beşeri sermayeye olan yatırımın yayılması ve geliştirilmesi ve özellikle bunun gelişen eğitim öğretim yoluyla yapılması,
- Kamu yönetimlerinin kurumsal kapasite ve etkinliğinin ulusal, bölgesel ve yerel bazda gelişimini amaçlamış faaliyetler (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

- **Kırsal Kalkınma Fonu (Rural Development Fund)**

2007-2013 periyodu için Kırsal Kalkınma Fonu üç başlığa odaklanmaktadır: tarım ve ormancılık için rekabet edebilirliğin geliştirilmesi; çevre ve kırsal bölge; yaşam kalitesinin geliştirilmesi ve kırsal ekonominin çeşitlendirilmesi. Aynı zamanda bir dördüncü başlık kırsal kalkınmaya yerel bazda tesis imkanları yaratma ihtimalleridir (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

- **Mikro ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Avrupa Kaynaklarına Katılım (Joint European Resources for Micro and Medium Enterprises – JEREMIE)**

JEREMIE, Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım Fonu ile Avrupa Yatırım Bankası'nın katılım girişimidir. Girişim mikro ve orta ölçekli işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırmak ve bilhassa mikro bazda kredi sunmak, sermaye finansmanı ya da garantileri ve yenilikçi finansmanın diğer formlarını sunmaktır. Özellikle başlangıç, teknoloji transferi, teknoloji ve yenileme fonları ve mikro krediler gibi konularda desteklemeler verilmektedir. JEREMIE, Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu'nun bir parçası gibi yönetilecektir ve projeler ulusal ve bölgesel düzeyde seçilmektedir (www.eif.org, 17.04.2009).

- **Avrupa'daki Mikro Finans Kuruluşlarına Destek Katılım Hareketi (Joint Action to Support Micro-finance Institutions in Europe – JASMINE)**

JASMINE, Avrupa Komisyonu ve Avrupa Yatırım Fonu ile Avrupa Yatırım Bankası'nın katılım girişimi ve JEREMIE inisiyatifinin tamamlayıcısıdır. Hareketin amacı mikro kredi arzını iki temel faaliyetle geliştirmektir. Bunlar: mikro finans kurumlarına güvenilir finansal ortaklıklar ve sermayeyi daha kolay elde etmek için yardım etmek ve bu bağlamda teknik yardım sağlamak; borçlanmanın daha büyük kısmının banka dışı finans kuruluşlarından sağlanmasına imkan vermektir. Programın amacı küçük işletmelerin finansmana erişimini geliştirmek, istihdam edilmemiş ya da edilmiş olmasına rağmen kendi işini yapmak isteyen fakat geleneksel bankacılık servislerine ulaşmakta zorluk çekenlere yol göstermektir. Program 2009 yılında başlamıştır ve üç aşamada, ilk adımda 50 milyon € sermayeyle gerçekleşecektir (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

2.7.3. Finansal Araçlar

Buradaki finansal araçlar KOBİ'lere doğrudan finansman sağlamamakta, genellikle bankalar, kredi kuruluşları ya da yatırım fonları gibi finansal işbirlikleriyle

ilerlemektedir. Bu tür işbirlikleri, KOBİ'ler için uygun olan kredi miktarının arttırılması ve KOBİ'lerin borçlanma kapasitelerini arttıran işbirliklerini teşvik etmek için tasarlanmıştır.

- **Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı (Competitiveness and Innovation Framework Programme – CIP)**

2007-2013 periyodunda finansal araçlar için Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı altında 1.130 milyon € ayrılmıştır. Avrupa Komisyonu adına Avrupa Yatırım Fonu tarafından yönetilen üç başlıkta organize edilmiştir:

- Yüksek Büyüme ve Yenilikçi KOBİ Olanakları (The High Growth and Innovative SME Facility – GIF) kuruluş ve genişleme aşamasındaki yenilikçi KOBİ'ler için özkaynak arzının arttırılmasını amaçlamaktadır. GIF, özel özsermaye yatırımcıları ile riski ve geliri paylaştırmakta, yenilikçi firmalara özsermayenin arzı için önemli kaldıraç etkisi sağlamaktadır,
- KOBİ Garanti Olanığı (The SME Guarantee Facility) KOBİ'lere borç finansman arzını arttırmak için ek garanti olanakları sağlamaktadır. Dört alandaki piyasa başarısızlığına odaklanmaktadır:
 - i. KOBİ'lerin büyüyen potansiyelleriyle borçlanmaya erişimi,
 - ii. Mikro kredinin sağlanması,
 - iii. Özsermaye ya da özsermaye benzerine erişim,
 - iv. Menkul kıymet ihracı.
- Kapasite İnşa Planı bazı üye ülkelerdeki finansal birlikteliklerin kapasitesini desteklemektedir (www.ec.europa.eu, 18.04.2009).

- **Avrupa Yatırım Fonu (European Investment Fund – EIF)**

Avrupa Yatırım Fonu'nun aktivitesi temelde iki enstrümana dayanmaktadır:

- Avrupa Yatırım Fonu'nun sermaye işbirlikleri teşebbüsü, sermaye fonları teşebbüsündeki sermaye yatırımlarından oluşmaktadır ve KOBİ'ler için iş yaranları desteklemektedir, bilhassa yenilikçi ve teknoloji odaklı girişimlerde,
- Avrupa Yatırım Fonu'nun garanti araçları, KOBİ kredilerini kapsayan finansal kurumlara garantiler sağlamaktadır (www.eif.org, 17.04.2009).

- **Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank – EIB)**

2008-2011 periyodu için ayrılmış olan 30 milyar €'dan, 2008-2009 periyodu için Avrupa Yatırım Bankası KOBİ'lerin borçlanması için 15 milyar € ayırdı. Bu borçlanmalar tüketici bankaları üzerinden ulaştırılacaktır. Çalışma sermayelerinin arttırılmasının yanı sıra KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilen maddi ya da gayri maddi yatırımlar amaçlanmıştır. Borçlanma süreci 2 ile 12 yıl arasında olacaktır ve borç başına maksimum 12,5 milyon € tutar ayrılmıştır (www.eib.org, 17.04.2009). Avrupa Yatırım Bankası tarafından ülkemizdeki Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Türkiye Kalkınma Bankası, Ziraat Bankası, Halk Bankası ve Vakıflar Bankası aracılığıyla Türkiye'deki KOBİ'lere kullanılmaktadır (Sarı, 2005:101).

2.7.4. KOBİ'lerin Uluslararasılaşması için Destek (Support for The Internationalisation of SMEs)

Bu başlık altında gerçekleştirilen programlar doğrudan KOBİ'lere finansman sağlamamaktadır, kamu otoritesi aracılığıyla yönetilmektedir. Destekler bu yüzden sık sık dolaylı yollarla gerçekleştirilir.

- **AL-Invest IV**

Süre: 2009-2012

Ülkeler: Latin Amerika Ülkeleri

Amaçlar: Avrupa'dan ve Latin Amerika'dan operatörlerin, Atlantik'in iki yakasında faaliyet gösteren aynı sektördeki firmalar arasındaki görüşmelerin organizasyonunda işbirliği sağlamaktır. Katılımcılar, özellikle profillerine ve ürünlerine göre düzenlenen toplantılarda, yüz yüze programı kabul etmektedirler.

Destek Türü: Finansman, tüketici odaları gibi kar amacı gütmeyen organizasyonlar içindir. Firmalar etkinliğe doğrudan katılarak yarar sağlayabilirler. Organizasyon maliyetleri Komisyon tarafından karşılanmaktadır (www.ec.europa.eu, 17.04.2009).

- **AB Geçiş Programı (EU Gateway Programme)**

Süre: 2008-2015

Ülkeler: Japonya ve Kore

Amaçlar: Avrupa menşeli ürünlerin, Japonya'da ya da Kore'de yüksek potansiyele sahip AB endüstriyel sektörlerin bireysel üstlenmeleriyle, ihracatı arttırıcı ve katma değer yaratan faaliyetlerin, Japonya ve Kore Pazarına girişi.

Destek Türü: Birlikteliği kolaylaştırmak, katılımcı KOBİ'lere belirli lojistik yardımlarında bulunmak için dolaylı destekler verilmektedir (www.eu-gateway.eu, 17.04.2009).

- **AB-Japonya Endüstriyel İşbirliği Programları (EU-Japan Industrial Cooperation Pgrammes)**

Süre: Yıllık program – Devam Ediyor

Ülke: Japonya

Amaçlar: Avrupalı KOBİ'lerin yöneticilerinin Japonya piyasasında işletmeler ile olan ilişkilerinde yakınlaşmayı amaçlamaktadır. Beş haftalık bir eğitim periyodu içerisinde Japonca eğitim, Japon edebiyatı ve kültürü, seminerler ve şirket ziyaretleri amaçlanmaktadır.

Destek Türü: Katılımcı KOBİ'ler için bir bursunda dahil olduğu, ücretsiz eğitim programları şeklinde dolaylı yoldan organizasyon kanalıyla destek verilmektedir (www.eu-japan.eu, 17.04.2009).

- **Yönetici Eğitim Programı: Japonya ve Kore (Executive Training Program – ETP: Japonya ve Kore)**

Süre: Devam Ediyor

Amaçlar: Yönetici Eğitim Programının amacı, Japon ve Kore pazarlarına yaklaşım konusunda yöneticilere yardımcı olmaktır. Ülkede sürdürülen eğitim programı dil eğitim, iş çevresiyle ilgili seminerler ve birinci ağızdan deneyimli yerel firmalardan şeklinde kombine edilmiştir. Japonya'da ya da Kore'de faaliyette bulunan, ihracat yapan ya da bu ülkelere doğru ihracat ve yatırım için net ve kanıtlanabilir yatırım stratejileri olan her hangi bir AB firması da bir üyeye sponsor olabilir.

Destek Türü: Katılımcı KOBİ'ler için bir bursunda dahil olduğu, ücretsiz eğitim programları şeklinde dolaylı yoldan organizasyon kanalıyla destek verilmektedir (www.etp.org, 17.04.2009).

2.8.AB'de KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünün Etkileri

2.8.1. Olumlu Etkiler

AB'deki KOBİ'lerin dış ticaret ve rekabet gücü ilişkisine baktığımızda, rekabet gücü sağlayan KOBİ'lerin dış ticarete daha başarılı olduğu tıpkı Türkiye'de olduğu gibi görülmektedir. Üye ülkeler kendi aralarında ticaret sağlarken ve üçüncü ülkelere karşı rekabet gücü elde ederek dış ticaretlerini pekiştirebilmektedirler. Özellikle birlik

içinden kaynaklanan avantajlardan ötürü, birlik dışında bulunan ülkelere karşı rekabet gücü elde etmekte ve bu sayede dış ticaretleri olumlu seyir izlemektedir. Birlik dışındaki durumları ise aynen birlik üyesi olmayan ülkelerin ki gibidir. Fakat buradaki önemli husus AB'nin rekabet gücünü yükseltmek amacıyla KOBİ'lere çok ciddi destekler sunmasıdır. Bu sayede AB ülkelerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin rekabet güçleri artmakta ve bu da doğal olarak hem birlik için hem de birlik dışı dış ticaretlerini olumlu etkilemektedir.

2.8.2. Olumsuz Etkiler

AB'de faaliyet gösteren ve dış ticaretinde rekabet gücü elde eden KOBİ'lerin, elde ettikleri bu rekabet güçleri belirli sektörlerde yığılma olmasına sebep olabilmektedir. Rekabet gücüne sahip olunan sektörlerde yaşanan yığılmalar, aynı ülkeyle dış ticaret gerçekleştiren KOBİ'lerin birbirleriyle rekabet etmelerine sebep olmakta, farklı mal ve ürün gruplarında faaliyette bulunmadıkları için ticaretleri zayıflamaktadır. Rekabet gücü elde edilen mal veya ürün grubuyla yetinmeyen, ürün farklılaştırmasına gidip, geniş yelpazede faaliyet gösteren KOBİ'lerde bu görülmeyecektir. Rekabet gücüne sahip olan bu tip KOBİ'lerin aynı Türkiye'deki KOBİ'lerde olduğu gibi artan rekabet güçleri neticesinde AR-GE, inovasyon, pazar araştırması faaliyetleri yavaşlamakta, bu da uzun dönemde dış ticarete olumsuzluklara sebep olmaktadır.

2.9. Türkiye'de ve AB'de Rekabet Gücü Açısından KOBİ'ler

KOBİ'ler, bir ülkenin rekabet düzeyini belirleyici temel yapı taşları olup aynı zamanda istihdam yaratmada motor işlevi gören bir konuma sahiptirler. En gelişmiş ülkelerden en az gelişmişine kadar KOBİ'ler, sanayinin ağır yükünü taşıyan önemli bir rol üstlenmişlerdir. KOBİ'ler üretim, finansman ve pazarlama gibi sorunları olan dinamik, esnek ve heterojen bir yapıdadırlar. Küresel ekonomi içindeki rekabetçi pazarlarda çalışmakta, diğer ülkelerdeki KOBİ'lerle rekabet edebilmek için ürün geliştirme temelinde örgütlenmektedirler. Maliyeti düşürmek, yeni malzemeler kullanmak, üretim sürecini yenileştirmek ve pazara ulaşmada farklı yöntemler kullanmak önemli olup, altyapıyı buna uyarlamak ve Ar-Ge faaliyetlerine girmek KOBİ'ler için önemini her daim korumuştur (Bayülken, 2007). Türkiye'de özellikle 1980'li yıllara kadar korumacı ithal ikame politikası çerçevesinde, rekabet gücünü gözetme ihtiyacı duyulmamıştır. 1980'lere kadar geçerli olan kendine yeterli bir ekonomi kurma hedefi çerçevesinde karşılaşılan rekabet gücü eksikliği sorunları da rekabet hukuku ve

politikaları ile bağdaşmayan yöntemlerle çözülmeye çalışılmıştır. 1980'lerden sonra ilk kez rekabet politikaları ile daha uyumlu yaklaşımlar gündeme gelmeye başlamıştır. Özellikle ithalatın liberalizasyonu yoluyla rekabet gücünü artırma konusunda önemli mesafeler alınmıştır. Ancak bu dönemde derekabet gücünü kısmen rekabet politikaları ile bağdaşmayan hatta rekabet ortamını kötüleştiren yöntemlerle telafi edilmeye çalışılmıştır. 1995 Gümrük Birliği kararı, Türkiye'nin dış rekabet gücünün kapsamlı biçimde sınanmasının ve rekabet gücünün rekabet ortamını tesis etmeye yönelik politikalarla artırılmaya çalışılması stratejisine geçişin başlangıç noktası sayılabilir. Ayrıca, 2001 krizinden sonra uygulanan "güçlü ekonomiye geçiş programı" da bu alanda düzenleyici kurulların oluşturulması gibi yeni adımların atılmasını sağlamıştır (Türkkan, 2006).

AB'ne baktığımızda ise uzun yıllardan beri AB sanayi politikasının temel unsurunun KOBİ'ler olduğu görülmektedir. Çünkü 27 üyesi bulunan AB, 459 milyon nüfus ve 20 milyonu aşkın KOBİ ile dünyadaki en büyük bütünleşmiş piyasayı temsil etmektedir. 20 milyonu aşkın KOBİ'nin ekonomideki payı, işletme sayısı açısından %99'u bulmaktadır (Dulupçu ve diğ., 2005; Schmiemann, 2008). AB, özellikle 1990'lı yılların başlarından itibaren rekabet gücü konusuna önem vermiş, rekabet gücünü artıracak çeşitli tedbirler yürürlüğe koymuştur. 1989-1999 yılları arasında 1,5 milyon KOBİ'ye Yapısal Fonlar'dan destek kullanılmış ve tahminlere göre bu destek 2 milyonluk bir istihdam yaratılmasına ve sürdürülmesini sağlamıştır. Genelde finansal yardım şeklinde olan bu yardımlar, eğitim, yenilik, kuruluş ve büyüme desteklerini de içermektedir. Bu bağlamda, finansal destek ağırlığına rağmen diğer destekleyici araçların da kullanılmasıyla KOBİ'lerin sürdürülebilir bir rekabet gücüne kavuşması hedeflenmiştir (Dulupçu ve diğ., 2005). AB'de rekabetle ilgili oluşturulmuş stratejilerin en önemlisi olan Lizbon Strateji'sidir. 2000 yılının Mart ayında Lizbon'da toplanan Avrupa Komisyonu'nun aldığı kararlarla oluşturulan Lizbon Strateji'sinin amacı Avrupa Birliği'ni 2010 yılında tam istihdama ulaştırması, dünyanın en rekabetçi ve dinamik bilgi tabanlı ekonomisi yapmaktır. AB'de KOBİ'lere verilen önem bu stratejide'de devam etmiş ve KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmaya yönelik önemli kararlar alınmıştır. Komisyon 2005 yılında, Lizbon Stratejisi'nin hedefleri aynı kalacak şekilde yeniden düzenlenerek başlatılmasını önermiştir. Komisyon'a göre yenilenmiş bir büyüme refah için çok önemlidir, bu da AB'nin yeniliğe ve gelişme verdiği önemi

ortaya koymaktadır. Yenilenmiş Lizbon Strateji geniş bir makroekonomik sistem içerisinde, bütünleşmiş, eşgüdüm içinde ve birbiryle uyumlu reformlar dizisi olarak tanımlanmaktadır. Bu sistem ile üye devletler ve Birlik seviyesinde toplu bir çaba sonucu oluşacak yapısal değişiklikler ile Avrupa'nın ekonomik potansiyelinin ortaya çıkarılması, sorunlarının giderilmesi, çevresel, toplumsal ve ekonomik hedeflere ulaşılması amaçlanmaktadır (TUSİAD, 2006).

Rekabet gücüyle ilgili analizlerde ülke geneli verileri kullanılmıştır. KOBİ'lere ait veriler bulunmamaktadır. Fakat KOBİ'lerin istihdam, büyüme, iş yaratma gibi alanlarda önemli rakamlara sahip olduğu göz önüne alınırsa, ülke geneli için verilen bu rakamların aynı zamanda KOBİ'leri de temsil ettiği söylenebilir.

Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü endeksindeki durumunun pek de iyi olmadığı görülmektedir. Tablo 21'de AB üyesi ülkeler ile Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü endeksindeki son 4 yıla ait sıralamaları yer almaktadır.

Tablo 21. AB Üyesi Ülkeler ve Türkiye'nin Rekabet Gücü Sıralaması

	2006	2007	2008	2009		2006	2007	2008	2009
Danimarka	5	5	6	5	Slovenya	45	40	32	32
İsveç	14	9	9	6	Slovakya	39	34	30	33
Finlandiya	10	17	15	9	Portekiz	43	39	37	34
Hollanda	15	8	10	10	Estonya	20	22	23	35
Lüksemburg	9	4	5	12	Bulgaristan	47	41	39	38
Almanya	26	16	16	13	İspanya	36	30	33	39
Avusturya	13	11	14	16	Polonya	58	52	44	44
İrlanda	11	14	12	19	Macaristan	41	35	38	45
UK	21	20	21	21	Türkiye	51	48	48	47
Belçika	27	25	24	22	İtalya	56	42	46	50
Fransa	35	28	25	28	Yunanistan	42	36	42	52
Çek Cum.	31	32	28	29	Hırvatistan	59	53	49	53
Litvanya	-	31	36	31	Pomanya	57	44	45	54

Kaynak: IMD World Competitiveness Scoreboard (2006, 2007, 2008, 2009).

Not: AB Üyesi Malta, IMD Tarafından Rekabet Gücü Sıralamasına Dahil Edilmemektedir.

IMD'nin Dünya Rekabet Yıllığı, ülkelerin rekabet gücünü 8 ana ve 250 alt kriter ile ölçmektedir. Bu kriterlerin bir kısmı GSYİH, enflasyon ve patent sayısı gibi ölçülebilir büyüklükler iken, bir kısmı da eğitim, değer sistemleri ve bireylerin motivasyonu gibi maddi olmayan ve sosyal boyutu ağır basan kriterlerdir. 2004 ve 2007 yıllarında 12 ülkenin dahil olduğu AB genişleme sürecinde AB üyesi olan ülkelere Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Slovenya, Litvanya, Macaristan, Bulgaristan, Polonya ve Romanya 2008 yılı itibariyle IMD sıralamasında Türkiye'nin üzerinde yer almışlardır (Kösekahyaoğlu ve Özdamar, 2009;20). Taş (2005) rekabet gücünü belirleyen temel faktör olarak Ar-Ge ve inovasyon kaynaklı yüksek ve sürdürülebilir verimlilik artışı olduğunu dile getirmektedir. Rekabet gücünü belirleyen temel faktör olarak Ar-Ge harcamaları ve bu harcamaların milli hasıla içindeki payları incelendiğinde genel itibariyle milli hasıllarından Ar-Ge harcamalarına yüksek pay ayıran ülkeler diğer bir deyişle Ar-Ge yoğunluğu yüksek olan ülkeler Tablo 21'de Türkiye'nin üzerinde yer almış ülkelerdir, yani daha yüksek bir rekabet gücüne sahip ülkelerdir.

Tablo 22. Türkiye’de ve AB’de Ar-Ge Harcamaları ve Ar-Ge Harcamalarının GSYİH İçindeki Payı, 2007.

	Ar-Ge Harcaması (Milyon €)*	Ar-Ge Yoğunluğu ** (% GSYİH)		
		2001	2006	2007
AB-27	228.682t	1,86t	1,85t	1,85t
Almanya	61.543t	2,46	2,54	2,54t
Avusturya	6.946t	2,07t	2,46	2,56t
Belçika	6.263g	2,08	1,88g	1,87g
Birleşik Krallık	36.728g	1,79	1,76	1,79g
Bulgaristan	140	0,47	0,48	0,48
Çek Cum.	1.955	1,20	1,55	1,54
Danimarka	5.799t	2,39	2,48	2,55t
Estonya	174	0,71	1,15	1,14
Finlandiya	6.243	3,30	3,45	3,47
Fransa	39.369g	2,20	2,10g	2,08g
Hırvatistan	348	:	0,76	0,81
Hollanda	9.666g	1,80	1,71g	1,70g
İrlanda	2.501g	1,10	1,30g	1,31g
İspanya	13.342	0,91	1,20	1,27
İsveç	11.936g	4,17t	3,74t	3,60g
İtalya	16.831	1,09	1,13	:
Kıbrıs	70g	0,25	0,43	0,45g
Letonya	126	0,41	0,70	0,59

Tablo 22.'nin devamıdır.

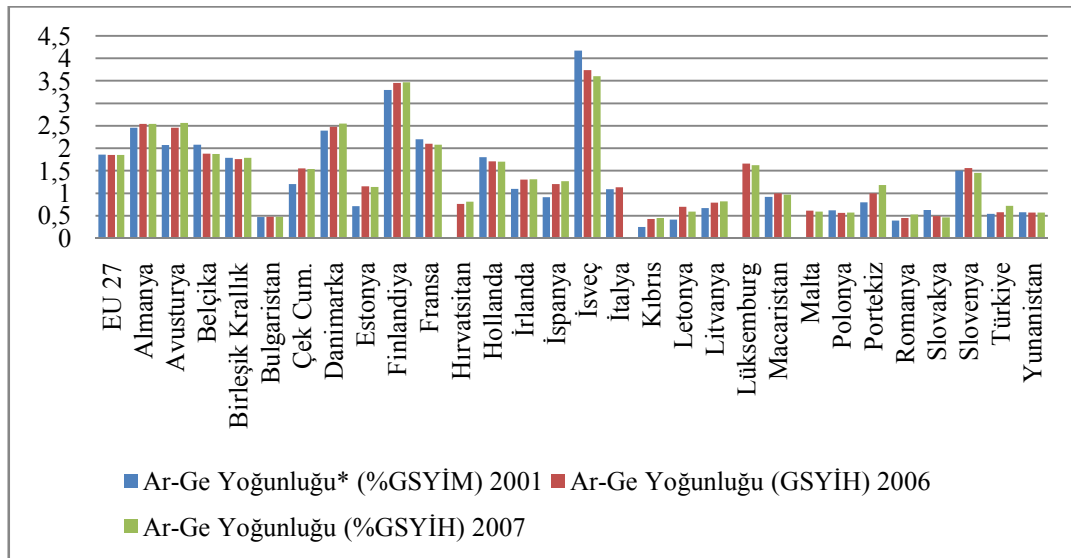
Litvanya	233	0,67	0,79	0,82
Lüksemburg	591g	:	1,66	1,62g
Macaristan	977	0,92	1	0,97
Malta	32g	:	0,61	0,59g
Polonya	1.764	0,62	0,56	0,57
Portekiz	1.921g	0,80	1t	1,18g
Romanya	653	0,39	0,45	0,53
Slovakya	252	0,63	0,49	0,46
Slovenya	501	1,50	1,56	1,45
Türkiye	3.410	0,54	0,58	0,72
Yunanistan	1.311t	0,58	0,57t	0,57t

* 2006: İtalya; ** Macaristan 2001: Savunma Hariç; e (Tahmini Değer), p (Geçici Değer), : (Veri Yok)

Kaynak: Eurostat (2009a)

Uluslararası rekabet sıralamasında üst sıralarda yer alan ülkelerin genel itibariyle yüksek Ar-Ge harcamalarına sahip olduğu Tablo 22 aracılığıyla görülmektedir. Özellikle Ar-Ge yoğunluğu değerleri bakımından Türkiye'nin Ar-Ge yoğunluk değeri yıllar içerisinde artmaktadır, fakat bu hala istenen düzeyde değildir. Daha yüksek rekabet gücü sağlanmak isteniyorsa, özellikle KOBİ'lerin Ar-GE'ye teşviki ve Ar-Ge çalışmaları yürüten KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözülmesi amacıyla Ar-Ge'ye ayrılan payın artırılması gerekmektedir. Tablo 22'deki ülkeler arası Ar-Ge yoğunlaşma değerleri arasındaki farkın daha net görülebilmesi amacıyla Şekil 6'ya incelenebilir.

Şekil 2. AB Üyesi Ülkelerin ve Türkiye'nin Ar-Ge Yoğunlu



Kaynak: Eurostat (2009a)

* Macaristan 2001: Savunma Hariç

Şekil 6 yardımıyla daha net görülmektedir ki, Finlandiya, İsveç, Danimarka, gibi rekabet gücü sıralamasında üst sıralarda bulunan ve bunu sürdürebilen ülkeler, GSYİH'larından Ar-Ge'ye yüksek paylar ayırmaktadırlar. Türkiye'nin Ar-Ge yoğunluğu değeri, AB-27 değeri olan AB ortalamasının da altında olması, ülkemizdeki KOBİ'lerin Ar-Ge ihtiyaçlarını gidermek için ya da KOBİ'leri Ar-Ge'ye yönlendirmek için daha hızlı hareket edilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Ar-Ge harcamalarının finansmanında ise özel sektörün payının kamunun payından fazla olduğu görülmektedir.

Tablo 23. GSYİH'nın Yüzdesi Olarak Sektör Bazında Ar-Ge Harcamaları, 2004-2006

	Özel Sektör			Kamu Sektörü			Yüksek Eğitim		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
AB-27	1,17e	1,16e	1,17e	0,24e	0,25e	0,25e	0,40e	0,40e	0,40e
Almanya	1,73	1,72	1,77	0,34	0,35	0,35g	0,41	0,41	0,41g
Avusturya	1,51	1,64t	1,66t	0,11	0,12t	0,13t	0,59	0,64t	0,65t
Belçika	1,29	1,25	1,24g	0,14	0,15	0,16g	0,41	0,41	0,41g
Birleşik Krallık	1,07	1,08	1,10	0,18	0,19	0,18	0,42	0,45	0,46
Bulgaristan	0,12	0,1	0,12	0,33	0,32	0,31	0,05	0,05	0,05
Çek Cum.	0,79	0,91	1,02	0,26	0,26	0,27	0,18	0,23	0,25
Danimarka	1,69	1,67	1,62	0,17	0,16	0,16g	0,61	0,60	0,63g
Estonya	0,34	0,42	0,51g	0,11	0,10	0,15	0,39	0,38	0,46
Finlandiya	2,42	2,46	2,46	0,33	0,33	0,32	0,68	0,66	0,65
Fransa	1,36	1,32	1,32g	0,37	0,37	0,36g	0,40	0,40	0,38g
Hollanda	1,03g	1,02g	0,96g	0,26	0,24	0,24	:	:	:
İrlanda	0,81	0,82	0,89g	0,09	0,09	0,09	0,33	0,34	0,34
İspanya	0,58	0,60	0,67	0,17	0,19	0,20	0,31	0,33	0,33
İsveç	2,67	2,81	2,79	0,11	0,18	0,17	0,83	0,79	0,76
İtalya	0,52	0,55	0,54g	0,20	0,19	0,19g	0,36	0,33	:
Kıbrıs	0,08	0,09	0,09g	0,13	0,13	0,12g	0,13	0,16	0,18g
Letonya	0,19	0,23	0,35	0,08	0,10	0,11	0,15	0,23	0,24
Litvanya	0,16	0,15	0,22	0,19	0,19	0,18	0,41	0,41	0,40
Lüksemburg	1,43	1,36	1,25t	0,18	0,19	0,19g	0,02	0,02	0,04g
Macaristan	0,36	0,41	0,48	0,26	0,26	0,25	0,22	0,24	0,24
Malta	0,35	0,35g	0,34g	0,01	0,03	0,03	0,17	0,16	0,18
Polonya	0,16	0,18	0,18	0,22	0,21	0,21	0,18	0,18	0,17
Portekiz	0,28t	0,31	0,35t	0,12t	0,12	:	0,28t	0,29	:
Romanya	0,21	0,20	0,22	0,13	0,14	0,15	0,04	0,06	0,08
Slovakya	0,25	0,25	0,21	0,16	0,15	0,16	0,10	0,10	0,12
Slovenya	0,95	0,86	0,96	0,28	0,35	0,39	0,18	0,24	0,24
Türkiye	0,13	0,20	0,21	0,04	0,07	0,07	0,35	0,32	0,30
Yunanistan	0,17t	0,18	0,17t	0,11t	0,12	0,12t	0,27t	0,28	0,27t

g (Geçici Değer), t (Tahmini Değer), e (EUROSTAT Tahmini), : (Veri Yok)

Kaynak: Eurostat (2009b)

Tablo 23 incelendiğinde AB'deki Ar-Ge harcamalarının büyük kısmının özel sektör tarafından gerçekleştirildiği görülmektedir. Kamu tarafından gerçekleştirilen Ar-Ge harcamalarındaki bir artış, özel sektörün de Ar-Ge harcamalarını artıran bir kaldıraç görevi üstlenmektedir. Yapılan araştırmalar, devletin Ar-Ge harcamalarının özel sektörün Ar-Ge harcamaları üzerinde dışlama etkisi yapmadığını, tersine özel sektörün Ar-Ge harcamalarını artırıcı bir etki yaptığını göstermektedir (Taş, 2005). Rekabetin karşılaştırmalı analizi Ar-Ge harcamaları cephesinden bakılabileceği gibi birim emek başına verimlilik ve birim emek başına maliyet açısından da değerlendirilebilir. İşgücü verimliliğiyle ilgili Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) gösterge olarak istihdam edilen birim emek başına GSYİH kriterini kullanmaktadır. Burada da bu kriter kullanılmıştır.

Tablo 24. AB Üyesi Ülkelerde ve Türkiye'de Emek Verimliliğindeki Değişimler

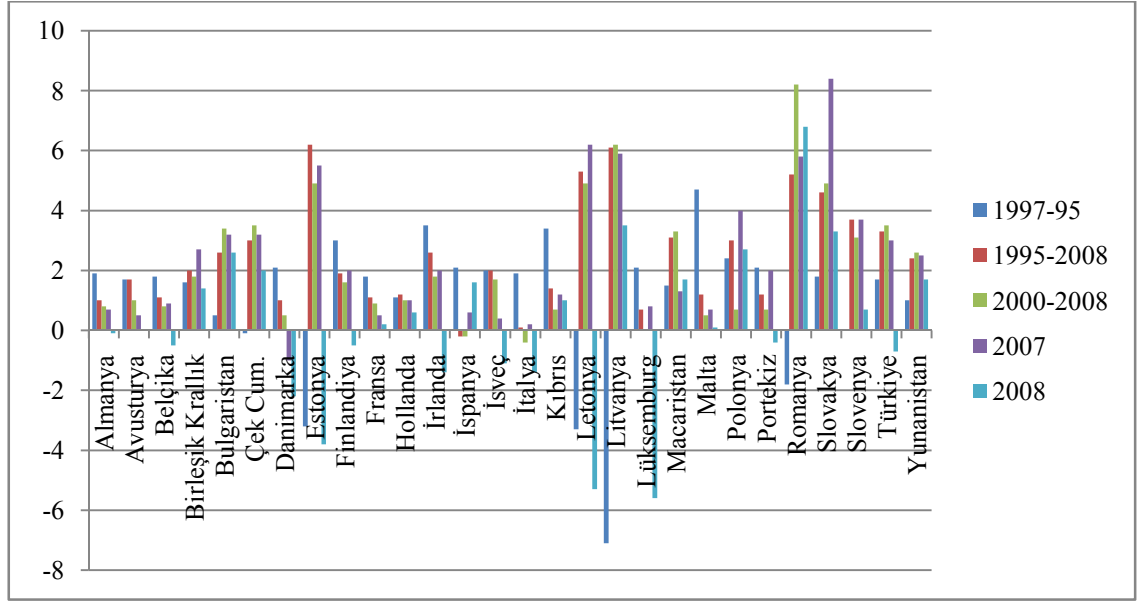
	1997-95	1995-2008	2000-2008	2007	2008
Almanya	1,9	1	0,8	0,7	-0,1
Avusturya	1,7	1,7	1	0,5	0
Belçika	1,8	1,1	0,8	0,9	-0,5
Birleşik Krallık	1,6	2	1,8	2,7	1,4
Bulgaristan	0,5	2,6	3,4	3,2	2,6
Çek Cum.	-0,1a	3	3,5	3,2	2
Danimarka	2,1	1	0,5	-1	-2,2
Estonya	-3,2a	6,2	4,9	5,5	-3,8
Finlandiya	3	1,9	1,6	2	-0,5
Fransa	1,8	1,1	0,9	0,5	0,2
Hollanda	1,1	1,2	1	1	0,6
İrlanda	3,5	2,6	1,8	2	-1,4
İspanya	2,1	-0,2	-0,2	0,6	1,6
İsveç	2	2	1,7	0,4	-1,1
İtalya	1,9	0,1	-0,4	0,2	-1,4
Kıbrıs	3,4	1,4	0,7	1,2	1
Letonya	-3,3a	5,3	4,9	6,2	-5,3
Litvanya	-7,1	6,1	6,2	5,9	3,5
Lüksemburg	2,1	0,7	0	0,8	-5,6
Macaristan	1,5	3,1	3,3	1,3	1,7
Malta	4,7	1,2	0,5	0,7	0,1
Polonya	2,4	3	0,7	4	2,7
Portekiz	2,1	1,2	0,7	2	-0,4
Romanya	-1,8	5,2	8,2	5,8	6,8
Slovakya	1,8a	4,6	4,9	8,4	3,3
Slovenya	0	3,7	3,1	3,7	0,7
Türkiye	1,7	3,3	3,5	3	-0,7
Yunanistan	1	2,4	2,6	2,5	1,7

Kaynak: Key Indicators Of The Labour Market, ILO (2009)

a: 1989-1995

Tablo 24'deki verileri incelediğimizde AB üyesi ülkelerdeki işgücüne ait verimlilik göstergeleri özellikle son yollarda ya çok az artmış ya da negatif değerler almış, yani bir önceki döneme göre azalmıştır. Burada yaşanmakta olan global finansal krizin etkileri de görülmektedir. Tablodaki verileri grafiğe aktardığımızda ülkelerin emek verimliliğindeki değişimler daha net görülmektedir.

Şekil 3. AB Üyesi Ülkelerde ve Türkiye’de Emek Verimliliğindeki Değişimler

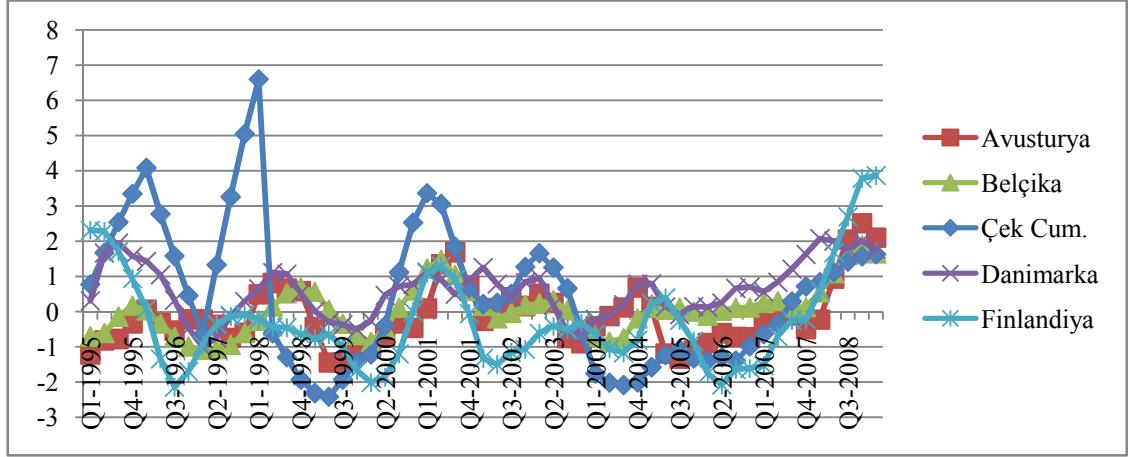


Kaynak: Key Indicators Of The Labour Market, ILO (2009)

Emek verimliliğindeki büyüme açısından Türkiye ve AB üyesi ülkeleri karşılaştırdığımızda, Türkiye'nin 2008 yılı hariç yüksek bir emek verimliliğine sahip olduğu görülmektedir. KOBİ'ler daha çok fiyat ve maliyet rekabeti içindedirler. Yüksek verime sahip işgücü demek, daha düşük maliyetli iş gücü demektir. Çünkü emeğin marjinal verimi ve emeğin marjinal maliyeti arasındaki fark, pozitif anlamda ne kadar büyürse, KOBİ'ler için aynı emek maliyetine karşılık daha yüksek, etkin ve kaliteli çıktı demektir. KOBİ'ler için eğitim amaçlı düzenlenen destekler de burada devreye girmektedir. Hem girişimcinin, hem de girişimcinin istihdam ettiği kişiler için organize edilen eğitimlerin önemi, uzun dönemde emek verimliliğinin sürdürülebilirliği için çok önemlidir. Birim emek başına maliyet de rekabet edebilirliğin bir göstergesi olarak ele alınabilir. Birim emek verimliliği mikro bazda bir firmanın, makro bazda bir ülkenin, rekabet gücünü nasıl ki etkiliyorsa, birim emek başına maliyetler de etkilemektedir. Birim emek başına yükselen maliyetler toplam

maliyetleri artırmakta, artan toplam maliyetler de zaten finansman ve rekabet gücünü çeken KOBİ'lerin işini daha da zorlaştırmaktadır. AB üyesi ülkelerin ve Türkiye'nin birim emek maliyetleri Şekil 8'de gösterilmiştir.

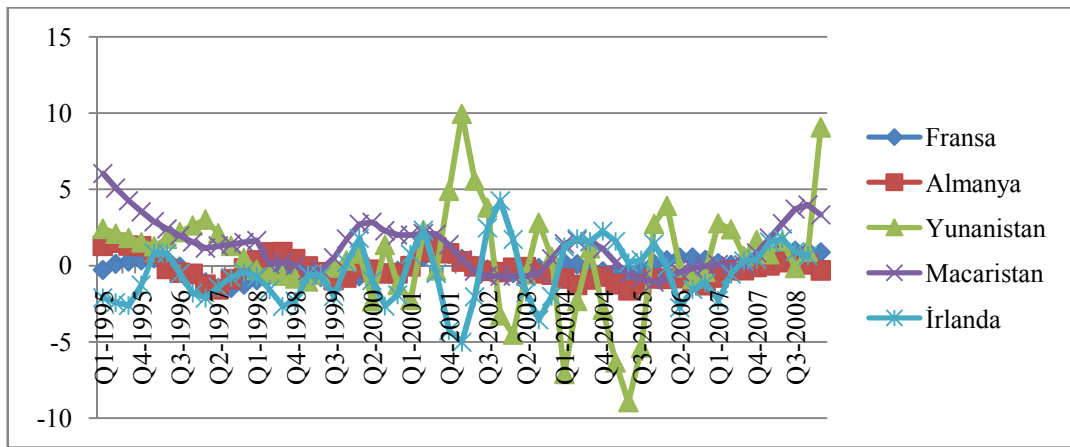
Şekil 4. AB Üyesi Ülkelerde (Avusturya, Belçika, Çek Cum., Danimarka, Finlandiya) Birim Emek Maliyetinin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi



Kaynak: OECD (2009).

Rekabet sıralamasında üst sıralarda yer alan Avusturya, Danimarka ve Finlandiya birim emek maliyetindeki değişimleri düşük ve istikrarlı olan ülkelerdir. Birim emek maliyetindeki düzensiz artışlar KOBİ'lerin maliyetlerini olumsuz etkilemekte ve fiyat rekabeti içinde olan KOBİ'leri zor durumda bırakmaktadır.

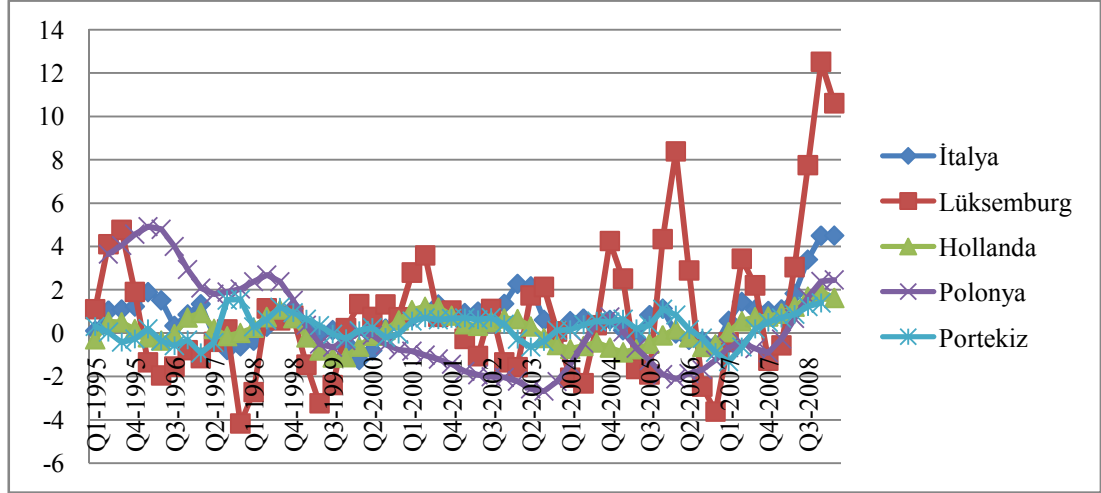
Şekil 5. AB Üyesi Ülkelerde (Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan ve İrlanda) Birim Emek Maliyetinin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi



Kaynak: OECD (2009).

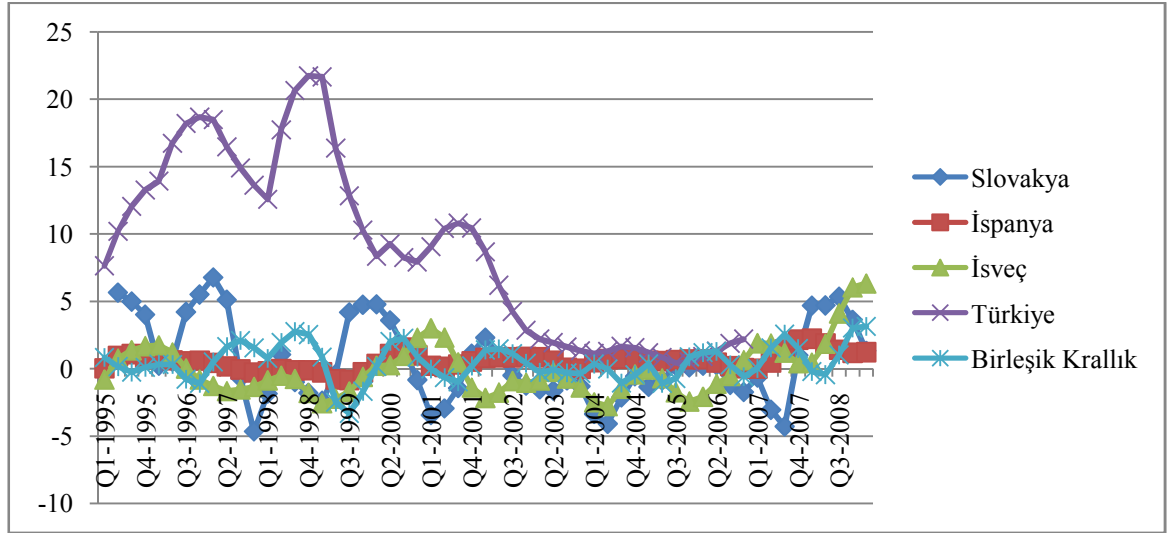
Yukarıda sözü geçen aynı durum Şekil 9’da verilen Almanya, İrlanda ve Fransa için de geçerlidir.

Şekil 6. AB Üyesi Ülkelerde (İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Polonya ve Portekiz) Birim Emek Maliyetin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi



Kaynak: OECD (2009).

Şekil 7. AB Üyesi Ülkelerde (Slovakya, İspanya, İsveç ve Birleşik Krallık) ve Türkiye’de Birim Emek Maliyetin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi

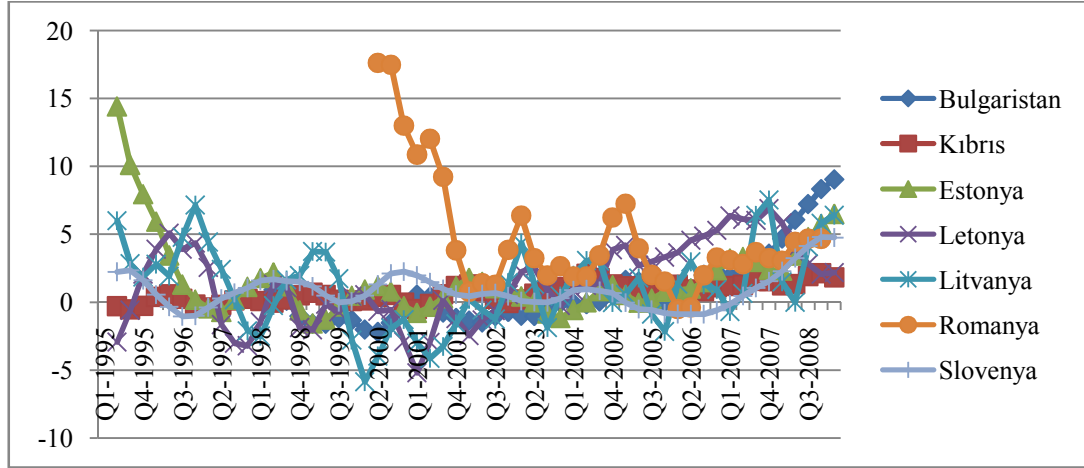


Kaynak: OECD (2009).

Türkiye’nin de içinde yer aldığı Şekil 11’de görüldüğü gibi Türkiye’deki birim emek maliyetlerindeki artış 90’lar boyunca çok yüksek seyretmiş, 90’ların sonundan itibaren daha düşük düzeylerde bir birim emek maliyeti gözlemlenmiştir. 90’lar boyunca

Türkiye’deki emek maliyetindeki artışlar dikkat çekici boyuttadır. Ancak 2004 yılının ilk çeyreğinden itibaren bir durulma görülmektedir.

Şekil 8. AB Üyesi Ülkelerde (Bulgaristan, Kıbrıs, Estonya, Letonya, Litvanya, Romanya, Slovenya) Birim Emek Maliyetinin Bir Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Değişimi



Kaynak: OECD (2009).

Pek çokğu yeni AB üyesi olmuş Doğu Avrupa ülkelerinin yer aldığı Şekil 12’de, Romanya hariç diğer ülkelerdeki emek maliyeti değişimlerinin nispeten istikrarlı olduğu görülmektedir. Romanya’da da 1999 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren artışlar azalmaya başlamış, 2001 yılının dördüncü çeyreğinden itibaren daha küçük dalgalanmalar yaşanmıştır.

Türkiye’nin AB’deki rekabet gücünün derecesini ölçmeye yönelik sektörel bazlarda çalışmalar yapılmıştır (Kösekahyaoğlu ve Özdamar, 2009; Ferman ve diğ., 2004; Akgüngör ve diğ., 2002). Rekabet ölçümü yapılırken farklı hesaplar kullanılmaktadır. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (AKÜ) endeksi ve Karşılaştırmalı İhracat Performansı (KİP) endeksi sıklıkla kullanılan rekabet gücü ölçüm araçlarıdır. Akgüngör ve diğ. (2002)’nin AKÜ ve KİP yöntemlerini kullanarak yaptıkları çalışmalarında Türkiye’nin AB ülkeleriyle olan domates, üzüm ve turunçgil ticareti incelenmiş, domates ve üzüm ihracatında İspanya’ya, Portekiz’e ve Yunanistan’a karşı rekabet gücü olduğu tespit edilmiştir. Kösekahyaoğlu ve Özdamar (2009), Türk imalat sanayinin AB pazarındaki rekabet gücünü sektörler bazında incelemişler, Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması’na (SITC) göre SITC-5, SITC-6, SITC-7 ve SITC-8 imalat sanayindeki endüstrileri ele almışlardır. Kimyasal ürünler, kozmetik, tıp-

eczacılık ve plastik ürünlerinin yer aldığı SITC-5 grubunda Türkiye'nin genel rekabet gücünün oldukça düşük olduğu, deri, kauçuk, kağıt ve demir-çelik gibi hammaddeye dayalı ürünlerin bulunduğu SITC-6 grubunda çok düşük olduğu, enerji üretme, endüstri, ofis ve telekomünikasyona yönelik makineler ile gereçlerin yanı sıra elektrikli makineler ve ulaşım araçlarının yer aldığı SITC-7 grubunda genel olarak rekabet acantaşına sahip olduğu fakat bunun çok yüksek olmadığı, prefabrik, mobilya, seyahat eşyaları, giyim ve aksesuar, ayakkabı, bilimsel gereçler gibi sektörlerin bulunduğu SITC-8 grubunda Türkiye'nin rekabet edebilirliğinin en yüksek olduğu belirtilmiştir. Benzer bir çalışmayı gerçekleştiren Ferman ve diğ. (2004), global düzeyde yaptıkları rekabet gücü analizinde Türkiye'nin tarımsal hammaddelerin yer aldığı SITC-2, hayvansal ve bitkisel yağların yer aldığı SITC-4 ile mineral yakıtlar ve mineral yağların yer aldığı SITC-3 grubu ürünlerde rekabet gücünün bulunduğunu belirtmektedirler.

Rekabet gücünün artması ve daha önemlisi rekabet gücünün sürdürülebilir bir konuma ulaşması, işletmelerin küresel rekabet koşullarında verimlilik, maliyet, ürün kalitesi ve teslim hızı bakımından üstün bir konuma ulaşması ile yakından ilişkilidir. Rekabet gücünün sürdürülebilir olması, teknolojik gelişme, yüksek eğitim ve bilgi düzeyinin sonucudur. Tüm bunların gerçekleştirilmesi için öncelikli olarak piyasa ekonomisinin sağlıklı işleyişini sağlayan kurumların güçlendirilmesi gerekmektedir. Bunun gerçekleştirilmesi için de piyasayı deneteyen güçlü bir devlet yapısına ihtiyaç vardır.

3. BÖLÜM: MANİSA'DAKİ KOBİ'LERLE AB ÜYESİ ÜLKELERDEKİ KOBİLERİN REKABET AÇISINDAN ANALİZİ

3.1. Manisa İlinin Sosyal ve Ekonomik Özellikleri

Manisa Ege Bölgesi'nde yer alan, 13.458,3 km² yüzölçüme sahip bir şehirdir. Batısında İzmir ili ile, güneyinde Aydın ili ile, doğusunda Uşak ili ile ve Kütahya ili ile, kuzeyinde Balıkesir ili ile, güney doğusunda Denizli ili ile komşudur. İlin nüfusu 2008 yılında 1.316.750'dir. Bu nüfusun %64'ü şehirde, %36'sı köylerde yaşamaktadır. İlin 15 ilçesi bulunmakta ve Manisa'nın merkez nüfusu 2008 yılında 329.675'tir (www.manisa.gov.tr).

Aşağıdaki Tablo 25.'de Manisa iline ait demografik göstergeler verilmektedir.

Tablo 25. Manisa İli Demografik Göstergeleri

DEMOGRAFİK GÖSTERGELER	BİRİM	MANİSA	TÜRKİYE	SIRALAMA (81 İL İÇİNDE)
Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması*	-	25	-	25
Toplam Nüfus	Kişi	1.316.750	71.517.100	14
Şehirleşme Oranı	%	64,1	74,96	35
Yıllık Nüfus Atrış Hızı	%o	-2,4	13,1	59
İlin Yüzölçümü	Km ²	13.458,3	769.503	18
Nüfus Yoğunluğu	Kişi/Km ²	100	91	21

Kaynak: www.manisa.gov.tr (10.11.2009); KOSGEB Araştırma Kurulu, Bölgesel Araştırma Raporu, (Manisa Alt Bölgesi), Ocak 2006, Ankara, ss. 16.; TÜİK, Bölgesel Göstergeler, 2008. *2004 yılına ait veridir.

3.1.1. Manisa İlinin Ekonomik Özellikleri

Manisa'da toplam tarım alanı 515.193 hektardır. Tarım dışı alan ise 298.838 hektardır. Arazi dağılımı içerisinde çayır-mera 37.873 hektar, ormanlık ve fundalık 493.926 hektardır. Tarım alanlarının 501.018 hektarı ekili alan, 10.216 hektarı nadasa bırakılmış olan ve 3.959 hektarı da kullanılmayan tarım alanıdır (www.manisa.gov.tr, 10.11.2009). Ekili alanlar incelendiğinde Manisa'da en fazla üzüm yetiştirildiği

görülmektedir. 2008 yılı itibariyle Manisa ilinde yetiştirilen ürünler ve bu ürünlerin Türkiye üretimi içindeki paylarıyla ilgili bilgiler Tablo 26.'da verilmiştir.

Tablo 26. Manisa'daki Tarım Ürünleri ve Bu Ürünlerin Türkiye Üretim İçerisindeki Payları

Ürün Türü	Türkiye Üretimi (Ton)*	Manisa Üretimi (Ton)	Oran (%)
Kurutmalık Üzüm	1.217.950	1.066.120	88
Börülce (Kuru)	1.845	860	47
Tütün	74.584	31.919	43
Kereviz	15.348	3.273	21
Sofralık Üzüm	1.912.539	373.110	20
Zeytin	1.075.854	198.985	19
Mısır	3.535.000	516.068	15
Domates	9.945.043	948.954	10
Kavun	1.661.130	147.834	9
Börülce (Taze)	14.101	1.307	9
Kiraz	348.141	21.266	6
Karpuz	3.796.680	116.394	3
Buğday	17.234.000	313.034	2
Arpa	7.306.000	78.147	1
Pamuk	2.275.000	10.641	0,4

Kaynak: www.manisa.gov.tr (10.11.2009)

* Türkiye üretimi 2007 yılı verileridir. Bu yüzden oranlar yaklaşık değerlerdir.

Tablo 26.'dan da görüldüğü gibi Manisa kuru üzüm üretiminde son derece ileri bir ildir. Türkiye'deki toplam kuru üzüm üretiminin %88'i gibi çok büyük bir paya sahiptir. Kuru üzümde hemen sonra kuru börülce ve tütün de Türkiye genelinden iyi paylar almışlardır.

Hayvancılığa bakıldığında ise 2008 yılı itibariyle Manisa'da 480.930 baş koyun, 154.535 baş keçi, 189.568 baş sığır, 61.517 kültür sığı, 106.592 adet melez sığı ve 21.459 adet yerli sığı bulunmaktadır. Ayrıca 23.499.775 adet tavuk ve 43.622 adet kovan bulunmaktadır. Tüm veriler Tablo 27.'de verilmiştir.

Tablo 27. 2008 Yılı İtibariyle Manisa'daki Hayvancılığa Ait Veriler

Cinsi	Sayısı
Tavuk (Adet)	23.499.775
Koyun (Baş)	480.930
Sığır (Baş)	189.568
Keçi (Baş)	154.535
Melez Sığır (Baş)	106.592
Kültür Sığır (Baş)	61.517
Kovan (Adet)	43.622
Yerli Sığır (Baş)	21.459

Kaynak: www.manisa.gov.tr (10.11.2009)

Hayvancılıktan elde edilen üretim miktarları incelendiğinde ise Tablo 28. Gerekli bilgileri sunmaktadır.

Tablo 28. 2008 Yılı İtibariyle Manisa'daki Hayvansal Ürün Miktarları

Ürünün Cinsi	Yıllık Üretim Miktarı
Tavuk Eti	105.645 ton
Sığır Eti	5.914 ton
Koyun Eti	1.729 ton
Keçi Eti	233 ton
İnek Sütü	349.114 ton
Koyun Sütü	36.228 ton
Keçi Sütü	1.489 ton
Bal	402 ton
Yumurta	1.066.824.580 adet
Kıl	184 ton

Kaynak: www.manisa.gov.tr (10.11.2009)

Manisa'da imalat sanayinin durumuna baktığımızda, imalat sanayinin son derece gelişmiş olduğunu görmekteyiz. KOSGEB'in 2005 yılında yapmış olduğu saha araştırma raporu verileri, Manisa ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lere ait en güncel bilgileri sunmaktadır. Tablo 29.'da Manisa'da imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin faaliyet kollarıyla ilgili bilgi verilmektedir.

Tablo 29. Manisa'daki İmalat Sanayinde Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Faaliyet Kolları

Faaliyet Kolları	İşletme Sayısı	Oran (%)
Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı	134	%19,23
Derinin Tabaklanması ve İşlenmesi; Bavul, El çantası, Saraçlık, Koçum Takımı ve Ayakkabı İmalatı	81	%11,62
Mobilya İmalatı; Başka Yerde Sınıflandırılmamış Diğer İmalatlar	79	%11,33
Tekstil Ürünleri İmalatı	65	%9,33
Makine ve Teçhizatı Hariç; Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı	61	%8,75
Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünlerin İmalatı	60	%8,61
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat İmalatı	52	%7,46
Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı	37	%5,31
Ana Metal Sanayi	36	%5,16
Kimyasal Madde ve Ürünlerin İmalatı	17	%2,44
Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork İmalatı	17	%2,44
Ağaç ve Ağaç Mantarı Ürünleri İmalatı (Mobilya Hariç)ı	16	%2,3
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine İmalatı	15	%2,15
Kağıt Hamuru, Kağıt ve Kağıt Ürünleri İmalatı	8	%1,15
Diğer Ulaşım Araçlarının İmalatı	5	%0,72
Giyim Eşyası İmalatı	3	%0,43
Radyo, Televizyon, Haberleşme Teçhizatı ve Cihazları İmalatı	3	%0,43
Basım ve Yayım; Plak, Kaset vb. Kayıtlı Medyanın Çoğaltılması	2	%0,29
Bilgisayar ile İlgili Faaliyetler	1	%0,14
Tıbbi Aletler; Hassas ve Optik Aletler ile Saat İmalatı	1	%0,14
Tütün Ürünleri İmalatı	1	%0,14
Sektör Belirtmeyen İşletmeler	3	%0,43
TOPLAM	697	100

Kaynak: KOSGEB (2005)

Ayrıca Manisa'da 5 kısımdan oluşmuş, doluluk oranı tamamlanmış, 6. ve 7. Kısımları da yapılmakta olan bir Organize Sanayi Bölgesi (OSB) bulunmaktadır. Manisa OSB'de toplam 25.000 kişi istihdam edilmektedir. Dış ticaret hacmi 5.300.000.000 \$'a ulaşan Manisa OSB'nin Ege Bölgesi için ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır.

3.2.Manisa’da KOBİ’ler ve Dış Ticaret

Manisa ilinde ağırlıklı olarak et ve et ürünleri, hububat, meyve ve sebze, süt ve süt ürünleri, yağlı tohumlar, ham gübre, karton, kağıt, tekstil iplik ve kumaşları, prefabrik yapılar, mobilya, ayakkabı, giyim eşyası, çanta gibi mallar başta AB ülkeleri olmak üzere, Orta Doğu, Afrika, ABD ihracat yapılan ülkelerdir.

İthal edilen kalemler incelendiğinde özellikle petrol ve petrolden elde edilen ürünler, ilk haldeki plastikler, organik ve inorganik ürünler, tıbbi ürünler, kozmetik ürünleri ve diğer kimyasal ürünler ön plana çıkmaktadır. Manisa ilinin dış ticaret verileri 2002 yılından itibaren elde edilebilmektedir. Tablo 30.’da Manisa iline ait 2002-2008 yılları arasındaki dış ticaret rakamları verilmektedir.

Tablo 30. Manisa İline Ait İthalat ve İhracat Verileri

Yıllar	Toplam İhracat Değeri (\$)	Toplam İthalat Değeri (\$)
2002	311.945.000	221.231.000
2003	412.158.000	268.180.000
2004	526.213.000	352.571.000
2005	568.812.000	425.033.000
2006	655.596.000	519.594.000
2007	867.461.000	695.887.000
2008	1.018.691.000	844.642.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr (11.11.2009)

Manisa iline ait dış ticaret rakamlarına bakıldığında, 2002-2008 yılları arasında sürekli bir dış fazla verdiği görülmektedir. Manisa’daki KOBİ’lerin dış ticaretiyle ilgili istatistiki verilere ulaşamadığından verilememektedir. Fakat KOSGEB’in 2005 yılında yaptığı saha araştırması sonuçları göstermektedir ki, ankete cevap veren 689 işletmenin %24,38’i ihracat yapmakta, geriye kalan %75,62’si yapmamaktadır.

Manisa’daki KOBİ’lerle ilgili olarak iki temel kaynak bulunmaktadır. Bunlardan biri KOSGEB’in 2005 yılında 697 işletme ile gerçekleştirmiş olduğu ankettir. Bu anketin sonucunda sadece KOBİ niteliğindeki işletmeler ele alınmış, Manisa’daki işletmelerin yüzde kaçının KOBİ niteliğinde olduğu bilgisini vermemektedir. İkinci kaynak olarak

TUİK'e ait 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı sonuçları bulunmaktadır. Bu verilere bakıldığında Manisa'daki işletmelerin %99,93'ü KOBİ niteliğindedir.

Tablo 31. Manisa'daki İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı

Büyüklik Grupları	İşyeri Sayısı	%	Çalışan Sayısı	%
1-9	38.079	98,06	59.941	59,56
10-49	602	1,55	11.724	11,65
50-99	76	0,2	5.238	5,2
100-150	29	0,07	3.521	3,5
151-249	19	0,05	3.524	3,5
250+	29	0,07	16.698	16,59
Toplam	38.834	100,00	100.646	100,00

Kaynak: 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, TUİK (2002)

İmalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin ölçeksel dağılımı incelendiğinde Tablo 31.'e yakın bir sonuçla karşılaşılmaktadır. İmalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler içerisinde KOBİ'lerin payı %99,57'dir.

Tablo 32. Manisa'da Faaliyet Gösteren İmalat Sanayi İşletmelerinin Ölçeksel Dağılımı

Büyüklik Grupları	İşyeri Sayısı	%	Çalışan Sayısı	%
1-9	5.355	93,7	11.162	28,87
10-49	252	4,41	5.473	14,16
50-99	50	0,87	3.550	9,18
100-150	22	0,38	2.614	6,76
151-249	12	0,21	2.265	5,86
250+	24	0,42	13.593	35,16
Toplam	5.715	100,00	38.657	100,00

Kaynak: 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, TUİK (2002)

3.3.Manisa İlinde KOBİ'lerin Dış Ticaretinde Rekabet Gücünün İncelenmesi Üzerine Ampirik Değerlendirme

3.3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada güdülen amaç, Manisa ilinde faaliyet gösteren ve AB'ne ihracat yapan KOBİ'lerin, AB üyesi olup aynı zamanda AB ülkeleriyle dış ticaret gerçekleştiren AB üyesi ülkeler karşısındaki rekabet gücünün ölçülmesi ve elde edilen sonuçlar ışığında hangi sektörlerde rekabet gücünün artırılması gerektiğinin ortaya konulup karar alıcılara yol gösterici olmaktır. Ege Bölgesi'nde önemli bir yere sahip olan Manisa ilinin dış ticarete AB üyesi ülkeler karşısındaki rekabet gücü hem bölgenin kalkınması hem de ülkeye katkısı açısından önemlidir. Bu nedenle daha önce bir örneği gerçekleştirilmemiş olan bu çalışma sayesinde diğer iller için de aynı çalışmaların yapılmasını teşvik etmek de bir diğer amaçtır.

3.3.2. Araştırmanın Kapsamı, Sınırları ve Yöntemi

Araştırma örneklemini olarak Manisa ilinde faaliyet gösteren, AB'ye ihracat yapan ve AB'den ithalat yapan KOBİ'lerin oluşturulması hedeflenmiştir. Manisa ilinde faaliyet gösteren bu yapıdaki KOBİ'lere ait verilerin olmadığı yetkili kurumlar tarafından belirtilmiştir. Bunun üzerine Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (SITC) Rev. 3 düzeye göre Manisa iline ait 2002-2008 yılları arasındaki ithalat ve ihracat verileri Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK)'ndan edinilmiştir. Edinilen veriler incelendiğinde, Manisa ili ile AB ülkeleri arasında en çok SITC-0, SITC-2, SITC-5, SITC-6, SITC-8 mal gruplarında ticaret ilişkisi görülmüştür. Bu mal grupları içerisinde SITC-5, SITC-6 ve diğer mal gruplarında (SITC-1, SITC-3, SITC-4, SITC-7, SITC-9) bulunan ürünlerin ileri düzey üretim araçlarına ihtiyaç duyduğu bilindiğinden ve KOSGEB'in 2005 yılında Manisa ili için 697 işletme ile yaptığı anket çalışması sonucuna göre Manisa'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin %19,23'ü SITC-0 ürün grubunda, %32,28'i ise SITC-8 mal grubunda faaliyet gösterdikleri bilgisine ulaşıldığından araştırma kapsamına sadece SITC-0 ve SITC-8 mal grubu dahil edilmiştir. KOBİ'lerin gerek ülke, gerek il düzeyinde toplam işletme sayısının %99'una ulaştığı da düşünülürse, elde edilen verilerin KOBİ'leri temsil ettiği sonucuna ulaşılabilir. SITC-0 mal grubu kapsamında; canlı hayvanlar, et ve et ürünleri, süt ve süt ürünleri, hububat ve hububat ürünleri, meyve ve sebzeler, şeker, şeker ürünleri ve bal, kahve, çay, kakao, baharat ve

baharat ürünleri ile çeşitli yenilebilir ürünler bulunmaktadır. SITC-8 mal grubu kapsamında ise; prefabrik yapılar, sıhhi su tesisatı, ısıtma ve sabit aydınlatma cihazları, yatak takımları, yataklar, yastıklar, bavullar, çantalar, giyim eşyası ve aksesuarları, ayakkabılar ile başka yerde belirtilmeyen mamül eşyalar bulunmaktadır. Tüm mal gruplarına ait bilgiler Ek A'da verilmiştir. AB-27 ülkelerinin verileri ise Birleşmiş Milletler Mal Ticareti İstatistikleri Veritabanı'ndan elde edilmiştir. Eurostat veri bankasında SITC Rev. 3'e göre sınıflandırma mevcut olmadığından Birleşmiş Milletler Mal Ticareti İstatistikleri Veritabanı'ndan faydalanılmış, Eurostat veri bankasından elde edilen veriler tekrar SITC Rev. 3'e göre düzenlenerek AB ülkelerinde imalat sanayinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin bilgileri elde edilmiştir. Bu bilgilere göre AB ülkelerinde imalat sanayinde faaliyette bulunan tüm işletmelerin 2005 yılı itibariyle %60'ı KOBİ niteliğindedir. SITC-0 mal grubunda faaliyette bulunan işletmelerin %95'i ve SITC-8 mal grubunda faaliyette bulunan işletmelerin %99'u KOBİ niteliğindedir (Eurostat, 2008).

Manisa'nın AB-27 ülkeleriyle yaptığı ticaret sonucunda hangi mal gurubunda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunun analizi Balassa (1965) endeksiyle ve hangi mal grubunda rekabet gücüne sahip olduğu Vollrath (1991) endeksiyle hesaplanmıştır. Bu iki endeks literatürde sıklıkla kullanılmıştır (Havrila ve Gunawardana, 2003; Serin ve Civan, 2008; Yılmaz, 2003; Kaya, 2006; Fertö ve Hubbard, 2006; Akgüngör ve diğ., 2002; Çoban ve Kök, 2005; Altay ve Gürpınar, 2008; Chen ve Wu, 2004).

Balassa (1965) tarafından geliştirilen Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (RCA) endeksi karşılıklı ticaret yapan birimlerin karşılaştırmalı üstünlüklerini ölçmeyi amaçlamaktadır. Balassa (1965)'dan hareket edilerek RAC'nın şu şekilde hesaplanması mümkündür (Cai ve Leung, 2008);

$$RCA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\frac{X_{nj}}{X_n}} \quad (1)$$

RCA_{ij} : İncelenen i ülkesinin rakip ülke(ler) karşısında j sektörü (mal grubu) açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısı,

X_{ij} = i ülkesinin j sektörü (mal grubu) ihracatını,

X_i = i ülkesinin toplam ihracatını,

X_{nj} = Dünyadaki j sektörü (mal grubu) ihracatını,

X_n = Dünyadaki toplam ihracatını, ifade etmektedir.

RCA değerinin 1'den büyük çıkması karşılaştırmalı üstüğün varlığını, 1'den küçük çıkması ise karşılaştırmalı üstünlüğün olmadığını göstermektedir. Bu yöntem ile bir ülkenin, dünya genelindeki durumu incelenebildiği gibi ülke ya da ülke gruplarına karşı durumu da incelenebilir. Denklemdaki ifadeleri yeniden isimlendirirsek;

X_{mj} = Manisa'nın AB'ye yaptığı j sektörü (mal grubu) ihracatı,

X_m = Manisa'nın AB'ye yaptığı toplam ihracatı,

X_{rj} = Karşılaştırılan ülkenin AB'ye j sektörü (mal grubu) ihracatını,

X_r = Karşılaştırılan ülkenin AB'ye toplam ihracatını, ifade etmektedir.

1 numaralı denklemi tekrar Manisa için yazarsak;

$$RCA_{mj} = \frac{\frac{X_{mj}}{X_m}}{\frac{X_{rj}}{X_r}} \quad (2)$$

denklemini elde ederiz.

Balassa endeksi ve bu endeksten türetilmiş bazı endeksler çok basit oldukları ve uluslararası düzeyde karşılaştırmalı üstünlükleri ölçmede yetersiz oldukları için yetersiz bulunmuştur. Balassa endeksine getirilen bir diğer eleştiri de endeksin sadece ihracat değerini ele alması, ithalatı yok saymasıdır (Vollrath, 1991). Vollrath (1991)'a göre endeksin hesaplanmasında, ihracat ve ithalat verileri ile net ticaret etkisi hesaba katılmalıdır. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere yönelik üç alternatif tanımlama yapan Vollrath, ihracat kadar ithalatı da kapsayan ilk göstergiyi görelî ticaret avantajı (RTA) olarak tanımlamıştır. Bu endeks, Balassa endeksine eşit olan görelî ihracat avantajı (RXA) ile görelî ithalat avantajı (RMA) arasındaki fark olarak hesaplanmaktadır. Söz konusu formülasyonlar şu şekilde gösterilebilir;

$$RXA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{nj}}}{\frac{X_{ir}}{X_{nr}}} \quad (3)$$

$$RMA_{ij} = \frac{\frac{M_{ij}}{M_{nj}}}{\frac{M_{ir}}{M_{nr}}} \quad (4)$$

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMA_{ij} \quad (5)$$

$$RC_{ij} = \ln(RXA_{ij}) - \ln(RMA_{ij}) \quad (6)$$

Burada;

RTA_{ij} = j ülkesinin i sektörü (mal grubu) görelî ticaret avantajını,

RXA_{ij} = j ülkesinin i sektörü (mal grubu) görelî ihracat avantajını,

RMA_{ij} = j ülkesinin i sektörü (mal grubu) görelî ithalat avantajını,

RC_{ij} = j ülkesinin i sektörü (mal grubu) rekabet gücü endeksini,

X= ihracatı,

M= İthalatı,

n= geri kalan tüm malları,

r= dünyanın geri kalanını göstermektedir.

Tüm bu değerler Manisa için tekrar yorumlandığında;

$$RXA_{im} = \frac{\frac{X_{im}}{X_m}}{\frac{X_{ir}}{X_r}} \quad (7)$$

$$RMA_{im} = \frac{\frac{M_{im}}{M_m}}{\frac{M_{ir}}{M_r}} \quad (8)$$

$$RTA_{im} = RXA_{im} - RMA_{im} \quad (9)$$

$$RC_{im} = \ln(RXA_{im}) - \ln(RMA_{im}) \quad (10)$$

Burada;

RTA_{im}= Manisa'nın i sektörü (mal grubu) görel ticaret avantajını,

RXA_{im}= Manisa'nın i sektörü (mal grubu) görel ihracat avantajını,

RMA_{im}= Manisa'nın i sektörü (mal grubu) görel ithalat avantajını,

RC_{im}= Manisa'nın i sektörü (mal grubu) rekabet gücü endeksini,

X= ihracatı,

M= İthalatı,

m= Manisa'yı,

r= Karşılaştırılan ülkeyi temsil etmektedir.

Burada RC değeri hesaplanmış ve Manisa ilinin AB ülkeleri karşısındaki rekabet gücü de hesaplanmıştır. Vollrath (1991)'ın ortaya koyduğu bu endeks değeri eğer pozitif ise rekabet gücünün varlığından söz edilebilir veya tersi. Vollrath (1991)'ın türettiği endekslerin bir sakıncası karşılıklı ticaretin olmaması durumudur. İthalat ya da ihracat değerlerinden birinin sıfır olması durumunda elde edilen sonuç pozitif ya da negatif olarak değerlendirilemeyebilir ve bu durumda herhangi bir yoruma ulaşmak imkansızdır (Çakmak, 2005: 70).

3.3.3. Manisa İlinin SITC-0 ve SITC-8 Mal Gruplarında AB-27 Ülkeleri Karşısındaki Rekabet Gücü Analiz Sonuçları

Manisa ilinin SITC-0 mal grubundaki durumu Tablo 33.'de verilmiştir. Tablo 33. incelendiğinde Manisa ilinin 2002-2008 yılları arasında tüm AB üyesi ülkelere karşı hem karşılaştırmalı üstünlüğe hem de rekabet gücüne sahip olduğu görülmüştür. İspanya'nın 2008 yılına ait verilerine ulaşamadığından RCA ve RC değerleri hesaplanamamıştır. SITC-0 mal grubu kapsamında; canlı hayvanlar, et ve et ürünleri, süt ve süt ürünleri, hububat ve hububat ürünleri, meyve ve sebzeler, şeker, şeker ürünleri ve bal, kahve, çay, kakao, baharat ve baharat ürünleri ile çeşitli yenilebilir ürünler bulunduğu bilindiğine göre; Manisa'nın hem tarım hem de hayvancılıkta karşılaştırmalı üstünlüğe ve rekabet gücüne sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ülkeler karşısındaki RCA değerlerine bakıldığında hiçbir ülke karşısında RCA değeri 1'e yaklaşmamıştır. RC değerlerine bakıldığında ise İspanya, Danimarka, İtalya gibi, AB üyesi ülkeler içerisinde önemli tarım ülkeleri diyebileceğimiz ülkeler karşısında 0'a çok yakın değerler yer almamaktadır. Yine de bazı ülkeler karşısında 2,02'ye kadar düştüğü görülmektedir.

Tablo 33. Manisa İlinin SITC-0 Mal Grubunda AB-27 Ülkeleri Karşısındaki Rekabet Analizi Sonuçları

AB-27	SITC-0 ÜRÜN GRUBU													
	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
Almanya	8,9	3,3	9,9	3,2	10,7	3,5	8,4	3,7	8	3,7	9,2	3,6	7,8	3,1
Avusturya	10,7	3,3	8,8	3,1	11,7	4,1	7	3,5	5,7	3,3	7,4	3,6	6,5	3,7
Belçika	4,9	2,5	5,03	2,5	5,6	3,3	5,2	3,5	5,1	3,2	4,7	3,1	4,7	3,1
Birleşik Krallık	11,6	3,7	10,2	3,6	10,8	4,3	10,2	4,4	11,7	4,4	8,2	4	8,04	4,2
Bulgaristan	5,6	2,4	7,08	2,6	7,4	3,1	6,1	2,9	6,4	2,9	5,6	3,3	4,6	3,3
Çek C.	17,5	5,5	16,7	3,5	17	4,2	13	3,9	13,2	4	11,7	3,8	11,6	3,8
Danimarka	1,3	1,5	1,4	1,7	1,5	2,5	1,4	2,4	1,4	2,4	1,3	2,4	1,4	2,5
Estonya	7,2	3,6	7,8	3,7	8,7	4,1	9,2	4	8,21	3,7	6,84	3,7	6,3	3,8
Filandiya	30	4,3	28,2	4,2	28,3	5	26,7	4,8	26,9	4,6	23,5	4,7	23,3	4,7
Fransa	4,5	2,7	4,5	2,7	5,01	3,5	4,8	3,3	4,5	3,2	3,8	3,1	3,96	3,3
Hollanda	3,05	2,7	3,1	2,7	3,8	3,6	3,5	3,4	3,5	3,4	3,2	3,3	3,3	3,3
İrlanda	5,8	3	4,9	3,0	5,1	3,8	4,6	3,7	3,5	3,5	3,5	3,4	3,6	3,5
İspanya	3,1	2,2	3,1	2,2	3,5	3	1,8	2,3	1,75	2,3	1,8	2,3	-	-
İsveç	14,7	3,6	14	3,5	14,5	4,2	12,1	4,1	10,8	3,9	10,1	3,9	9,8	3,8
İtalya	7,3	3,3	7,4	3,3	8,4	4,2	7,4	4	7,2	4	6,6	3,8	6,2	3,9
Kıbrıs	2,6	2,3	2,3	2,3	2,5	3,1	3,2	3,4	2,1	3,1	1,7	2,9	1,9	2,9
Letonya	8,6	3,5	8,9	3,5	7,7	3,9	5,3	3,6	4,6	3,3	4,2	3,2	3,9	3,5
Litvanya	5,3	2,7	4,9	2,6	4,5	3,3	3,4	3	3,3	3	2,7	2,7	3,2	3,2
Lüksemburg	8,2	3,4	7,9	3,4	9,02	4,2	7,6	3,9	7,4	3,9	7,18	3,9	7,2	4,1
Macaristan	7,9	2,1	8,01	2,1	8,9	3,2	8,06	3,4	8,5	3,2	5,8	3,1	7,3	3,3
Malta	35,8	5,1	34,8	3,1	31,3	5,6	20,6	5,4	25,8	5,6	20,8	5,5	14,2	5,2
Polonya	7,1	2,6	6,8	2,6	6,4	3,2	4,8	2,9	4,7	3,1	4,3	3,1	4,2	3,2
Portekiz	9,4	3,7	9,7	3,8	9,9	4,5	8,6	4,3	8,3	4,4	6,8	4,2	5,7	4
Romanya	18,6	3,6	18,7	3,6	21,1	4,1	16,8	3,9	17,2	3,9	15,1	4,3	15,1	4,5
Slovakya	15,6	3,4	17,5	3,2	14,8	3,7	10,5	3,4	10,1	8,5	10,1	3,7	10,7	3,9
Slovenya	32	4,4	29,3	4,1	31,7	4,8	21,1	4,4	16,4	4,2	13,2	3,9	13,4	4,2
Yunanistan	2,02	2,5	2,5	2,6	2,7	3,3	2,3	3,2	2,4	3,3	2,1	3,2	2,03	3,1

Not: a sütünü RCA değerini temsil etmektedir. b sütünü RC endeksini temsil etmektedir.

Kaynak: Yazar tarafından hesaplanmıştır.

SITC-8 kodlu mal grubuna ait analiz sonuçları Tablo 34.'de verilmiştir. Tablo 34. incelendiğinde Manisa'nın AB-27 ülkeleri karşısında genel olarak karşılaştırmalı üstünlüğe ve rekabet gücüne sahip olduğunu söyleyebiliriz. Ülkeler bazında ele aldığımızda ise Birleşik Krallık karşısında Manisa ilinin incelenen yıllar boyunca karşılaştırmalı üstünlüğe ve rekabet gücüne sahip olmadığı görülmektedir. Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Romanya, Slovenya, Yunanistan, Macaristan, Lüksemburg, Letonya, İsveç ve Danimarka karşısında yıllar itibariyle artan bir rekabet gücü tespit edilmiştir.

Tablo 34. Manisa İlinin SITC-8 Mal Grubunda AB-27 Ülkeleri Karşısındaki Rekabet Analizi Sonuçları

AB-27	SITC-8 ÜRÜN GRUBU													
	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
Almanya	1,1	0,6	2,7	1,1	2,6	0,6	2,1	1,2	2,2	1,1	3,7	1,5	4,1	1,6
Avusturya	0,9	0,8	2	1,4	2,06	1,5	1,7	1,5	1,3	1,2	3,01	2	3,4	2
Belçika	1,1	0,3	2,6	0,9	2,5	1	2,2	1,1	2,3	1	3,8	1,5	4,03	1,6
Birleşik Krallık	0,1	-1,3	0,3	-0,8	0,2	-0,7	0,2	-0,7	0,2	-0,8	0,4	-0,3	0,4	-0,2
Bulgaristan	0,3	-0,4	0,7	0,2	0,7	0,2	0,7	0,3	0,8	0,3	1,4	0,9	1,8	1,03
Çek C.	0,9	0,4	2,2	1,2	2,1	1,3	1,9	1,2	2,01	1,3	3,4	1,7	3,6	1,8
Danimarka	0,4	-0,2	0,9	0,4	0,8	0,5	0,7	0,5	0,8	0,6	1,3	1,2	1,5	1,2
Estonya	0,6	-0,1	1,3	0,6	1,3	0,7	1,4	0,8	1,4	0,6	2,2	1,3	2,5	1,4
Filandiya	2,2	1,3	4,7	1,8	4,3	1,9	3,8	1,8	4,4	1,9	7,3	2,4	7,9	2,5
Fransa	1,3	0,9	2,8	1,6	2,5	1,6	1,5	1,2	2,2	1,5	3,4	1,9	3,9	2
Hollanda	1,2	0,9	2,8	1,5	2,7	1,6	2,4	1,7	2,5	1,7	4,5	2,2	4,5	2,2
İrlanda	1,5	0,9	2,5	1,5	2,8	1,7	2,3	1,7	2,6	1,7	4,4	2,3	4,9	2,3
İspanya	1,2	0,6	2,9	1,3	2,7	1,4	1,4	0,9	1,5	1	2,6	1,5	-	-
İsveç	1,4	1	3,3	1,5	3,2	1,7	2,9	1,7	2,9	1,7	4,9	2	5,2	2,1
İtalya	0,6	0	1,4	0,6	3,8	1,7	1,3	0,6	1,3	0,8	2,2	1,4	2,4	1,5
Kıbrıs	0,8	1	2,6	2	2,06	1,8	2,3	2,1	1,8	2	2,3	2,1	1,7	1,8
Letonya	0,6	0,2	1,4	0,9	1,3	0,8	1,6	1,1	1,7	1,2	3,4	1,8	3,9	1,9
Litvanya	0,5	-0,4	1,01	0,1	1,1	0,4	1,1	0,6	1,1	0,5	2	1	2,8	1,5
Lüksemburg	0,8	0,4	1,8	1,1	2,02	1,3	1,7	1,2	2,1	1,4	3,5	1,8	4,2	2
Macaristan	0,9	0,4	2,4	1,2	2,5	1,2	2,8	1,5	2,5	1,1	3,9	1,7	4,4	1,8
Malta	0,3	-0,6	0,7	0,2	0,8	0,2	0,74	0,6	0,9	0,7	1,6	1,3	1,6	1,3
Polonya	0,7	-0,1	1,5	0,5	1,6	0,7	1,5	0,8	1,6	0,8	2,7	1,3	3,3	1,5
Portekiz	0,5	0	1,1	0,6	1,07	0,8	1,07	0,9	1,2	0,9	1,8	1,5	1,9	0,8
Romanya	0,2	-0,5	0,5	0,02	0,6	0,06	0,5	0,09	0,6	0,2	1,3	0,8	1,7	1,1
Slovakya	0,8	0,3	1,95	1	2,2	1,3	2,09	1,3	2,31	1,6	3,96	2,2	4,11	2
Slovenya	0,6	0,03	1,43	0,7	1,4	0,7	1,35	0,9	1,52	1	2,8	1,6	3,1	1,7
Yunanistan	0,5	0,3	1,3	0,8	1,3	1	1,3	1,2	1,6	1,4	2,9	2	3,09	2,2

Not: a sütunu RCA değerini temsil etmektedir. b sütunu RC endeksini temsil etmektedir.

Kaynak: Yazar tarafından hesaplanmıştır.

SITC-8 mal grubu kapsamında prefabrik yapılar, sıhhi su tesisatı, ısıtma ve sabit aydınlatma cihazları, yatak takımları, yataklar, yastıklar, bavullar, çantalar, giyim eşyası ve aksesuarları, ayakkabılar ile başka yerde belirtilmeyen mamül eşyaların bulunduğu bilindiğine göre, Manisa ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin günlük hayatın içerisinde sıkça yer alan pek çok malın bulunduğu SITC-8 mal grubunda, AB-27 ülkeleri karşısındaki durumuna bakıldığında, Birleşik Krallık hariç, genel olarak rekabet gücüne sahip olduğu söylenebilir. Ülkeler karşısındaki hesaplama sonuçlarına daha yakından bakıldığında SITC-0 mal grubundaki kadar üstün bir durum olmadığı görülmektedir. Rekabet gücü göstergesi olan RC değeri pek çok ülke karşısında 0'a çok yaklaşmış bulunmaktadır. Bu durum SITC-8 mal grubundaki rekabet gücünün adı

geçen ülkeler karşısında her an kaybedilebileceği şeklinde de yorumlanabilir. Çünkü bu ürün grubunu oluşturan mallar, daha önce de bahsedildiği gibi, taklid edilmesi son derece kolay mallardır. Bu mal grubunda faaliyette bulunan KOBİ'ler rekabet güçlerini koruyabilmek için fiyat dışında kalite, teknoloji, satış sonrası hizmet, kaliteli eleman gibi faktörleri kullanarak rekabet güçlerini artırma yoluna gitmelidirler. Hesaplamalar sonucunda daha önce Vollrath (1991) endeksinin 0 çıkması durumunda belirsizliğin ortaya çıkacağı belirtilmiş ve bu durum Manisa için yapılan analizde ortaya çıkmıştır. İtalya ve Portekiz için 2002 yılına ait sonuçlarda RC değeri 0 değeri almış ve belirsizliğin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bunun yanında yapılan hesaplamalar sonucunda tablolarlarda özellikle RCA ve RC verileri yanyana verilmiş ve karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan bir durumda rekabet gücüne sahip olunamayabileceği ya da tam tersinin olabileceğine dikkat çekilmek istenmiştir. Gerçekten de Tablo 34.'e bakıldığında pek çok ülke karşısında RCA endeksi 1'den küçük iken, RC endeksi pozitif değerler almıştır. Burada daha önce de Balassa (1965) endeksine getirilen bir eleştiriye değinmek gerekmektedir. Vollrath (1991), Balassa (1965) endeksini sadece ihracatı ele aldığı, ithalat gerçeğini yok saydığı için eleştirmiştir. Yapılan hesaplamalar da göstermiştir ki, bir ülkenin (bölgenin, şehirin vb.) karşılaştırmalı üstün olması, o ülkenin (bölgenin, şehirin vb.) rekabet gücüne sahip olduğu anlamına gelmemektedir. Çünkü herhangi bir ülkenin (bölgenin, şehirin vb.) bir mal grubu ihracatının o ülkenin (bölgenin, şehirin vb.) toplam ihracatı içinde önemli yer sağlayabileceği fakat o mal grubunun ithalatının da söz konusu olabileceği, hatta ihrac edilen mal grubundan daha fazla olabileceği, ithal edilen diğer mal gruplarının değerinin ihrac edilen diğer mal gruplarının değerinden çok daha fazla olabileceği de mümkündür. Bu gibi nedenlerden ötürü, Vollrath (1991)'in endeksi de hesaplanmış, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunmasa bile rekabet gücüne sahip olunabileceği Manisa ili üzerinden görülmüştür.

SONUÇ VE ÖNERİLER

1970'lerden sonra Dünya ekonomisinde yaşanan gelişmeler sonucu ekonomik faaliyetler büyük firmalardan küçük firmalara doğru bir ivme kazanmıştır. Bunun sebepleri ise literatürde iki temele dayandırılmıştır. İlki, 1970'lerde yaşanan artan rekabet, belirsizlikteki artış ve piyasa bölünmeleridir. Diğeri ise, teknolojik gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkan esnek üretim sistemidir. Bu gelişmeler göz önüne alındığında küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük işletmelerle rekabet edebilir hale gelmiş, KOBİ'ler esnek yapıları sayesinde bu değişmelere hızla ayak uydurabilmişlerdir. Böylece KOBİ'lerin ulusal ve uluslar arası rekabet şansları büyük ölçüde artmıştır. Dünyadaki diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'ler hızlı bir gelişme seyri göstermiş, uluslar arası rekabette önemli yer edinmişlerdir. 1980' li yıllardan itibaren OSB'lerin kurulmasıyla birlikte sektörel bazda KOBİ'lerin sayısında önemli artışlar görülmüştür. Türkiye'de OSB'lerin bölgesel gelişmede ve bölgeler arasındaki dengesizliği gidermedeki rolleri dikkate alındığında KOBİ'lerin ekonomik yaşamda önemli rolleri bulunmaktadır. Türkiye'nin sanayi üretiminin ve rekabet gücünün artmasında KOBİ'lerin uluslararası, bölgesel ve yerel düzeyde ekonomik yaşama katkıları büyüktür. KOBİ'lerin Türkiye'nin rekabet gücünü arttırmada etkisi önemli olmakla birlikte özellikle rekabet gücünün sektörel bazda etkinliğini incelemek için Manisa ilindeki KOBİ'ler ele alınmıştır. Manisa ilinin SITC-0 (Canlı hayvan ve gıda maddeleri, canlı hayvanlar, hububat mamülleri, meyve, sebze ve mamülleri, tabii bal, şeker ve mamülleri, yem, diğer gıda maddeleri) ve SITC-8 (Prefabrik yapılar, ısıtma ve sabit aydınlatma cihazları, yatak takımı, yatak payandaları ve yastıklar, seyahat eşyası, el çantaları vb. taşıyıcı eşyalar, giyim eşyası ve aksesuarları, ayakkabılar, başka yerde belirtilmemiş mesleki, ilmi alet ve cihazlar, saatler, fotoğraf malzemesi) mal gruplarında AB üyesi ülkeler karşısında son derece güçlü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. SITC-0 mal grubunda Manisa ili oldukça yüksek rekabet gücüne sahiptir. Bunun nedeni bu ürün grubu içerisinde tarım ve hayvancılığa ait ürünlerin bulunmasıdır. Tarım ve hayvancılığın ülkemiz açısından önemi düşünüldüğünde, Manisa ili oldukça yüksek bir paya sahiptir. SITC-8 mal grubunu göz önüne aldığımızda ise Manisa ilinin, Birleşik Krallık hariç, tüm AB üyesi ülkeler karşısında rekabet edebilir özelliğinin yüksek olduğu görülmektedir. SITC-8 ürün grubunda bulunan mallar ise günlük hayatta sıklıkla kullanılan ve geniş yer tutan ürünler olduğu

düşünüldüğünde rekabet gücünün yüksek olması son derece önemlidir. Tüm bunlara rağmen bu mal gruplarının en büyük dezavantajı taklit edilebilirliğinin yüksek olmasıdır. Özellikle kimya, kozmetik, kağıt, demir-çelik gibi endüstriler düşünüldüğünde, bu alanlarda faaliyet gösteren KOBİ'lerin rekabet güçlerini çok daha uzun süre koruyabileceği bir gerçektir. Rekabet güçlerini korumak zorunda olan KOBİ'ler bu süreç boyunca pek çok güçlükle karşılaşmaktadır. Döviz kuru, kalifiye eleman, yabancı dil bilgisi, finansman, ithalat, vergiler, Ar-Ge finansmanı bu engellerden sadece bir kaçıdır. KOBİ'lerin rekabet güçleri üzerinde etkisi olan bu gibi faktörlerin olumsuz etkileri, karar alıcılar tarafından oluşturulacak politikalarla en aza indirilmelidir. Bu nedenden ötürü, ulusal düzeyde makroekonomik politikalar oluşturulurken, politikaların sektörel bazda ortaya çıkabilecek yarar ve maliyetleri göz önüne alınmalıdır. Örneğin, dış ticaretteki bürokratik işlemlerin basitleştirilmesi, KOBİ'lerin rekabetini arttırıcı yasaların çıkarılması, alt yapılarının iyileştirilmesi, iç ve dış ticarete taşıma maliyetlerinde kolaylık getirilmesi, enerji fiyatlarında uygun fiyat, yabancı dil eğitim desteği gibi desteklerin, KOBİ'ler için önemli olduğu düşünülmektedir. KOBİ'lerin rekabet güçleri ve sorunlarını iyileştirici aktörler içerisinde Üniversite-Sanayi işbirliği son derece önemlidir. İmalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin teknoloji ve kalifiye eleman ihtiyacını en iyi karşılayan kurum üniversiteler ve üniversite-sanayi işbirliğidir. Burada ortaya çıkabilecek en önemli sorun KOBİ'lere ait istatistiksel verilerin yeterli düzeyde bulunamamasıdır. Var olan bilgiler ya çok yüzeysel ya da son derece yetersizdir. Bu nedenle KOBİ'lere ait veri bankalarının oluşturulması ve geliştirilmesi KOBİ'lerin gelişmesi açısından son derece önemlidir. Bu sebeplerden dolayı Manisa ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lere ait verilerin sağlıklı bir şekilde tutulması ve veri bankasının oluşturulması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- AABY, N. E. ve S. F. Slater, (1989), "Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88", *International Marketing Review*, Vol. 6, No. 4, s. 7-23.
- AKAY, Diyar, Metin Dağdeviren, Necla Haliloğlu, Mustafa Kurt ve Nilgün F. Taş (2003), *Türkiye'de KOBİ'ler İçin Eğitim Hizmetleri Pazarı*, KOSGEB Avrupa Eğitim Araştırma Raporu, Ankara, Hisar Ofset.
- AKGÜNGÖR, Sedef, R. Funda Barbaros ve Neşe Kumral, (2002), "Competitiveness of the Turkish Fruit and Vegetable Processing Industry in the European Union Market", *Russian and East European Finance and Trade*, Vol. 38, No. 3, s. 34-53.
- AKTAN, Coşkun Can ve İstiklal Y. Vural (2004), "Yeni Ekonomi ve Rekabet", *Rekabet Dizisi: 1*, Türkiye İşveren Konfederasyonu, Yayın No: 253, Aralık.
- ALTAY, Bülent ve Koray Gürpınar, (2008), "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Ve Bazı Rekabet Gücü Endeksleri: Türk Mobilya Sektörü Üzerine Bir Uygulama", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 1, s. 257-274.
- ARROW, Kenneth J. (2000), "Innovation in Large and Small Firms", Editör: Richard Swedberg, *ENTREPRENEURSHIP: The Social Science View*, Oxford University Press.
- AXINN, C. N., R. Savitt, J. M. Sinkula ve S. V. Thach, (1994), "Export Intention, Beliefs and Behaviors in Smaller Industrial Firms", *Journal of Business Research*, Vol. 32, No. 1, s. 39-55.
- AYDINTAN, Belgin, (2003), "Dışa Açılma Yolunda Stratejik Ortaklıklar ve Türk Şirketleri Açısından Önemi", *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı: 2, s. 135-152.
- BAL, Erdal, (2002), *Gümrük Birliği ve Avrupa Birliği'ne Giriş Sürecindeki Türk KOBİ'lerinin Sorunları, Çözüm Önerileri ve Türkiye İçin Bir Destek ve Teşvik Modeli*, Basılmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- BALASSA, Bela, (1965), "Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage", *The Manchester School*, Vol. 33, No. 2, s. 99-123.
- BAMBERGER, Ingolf, (1989), "Developing Competitive Advantage in Small and Medium-Sized Firms", *Long Range Planning*, Vol. 22, No. 5, s. 88-80
- BARRINGER, Bruce R., Foard F. Jones ve Pamela S. Lewis, (1997), "A Qualitative Study of the Management Practices of Rapid-Growth Entrepreneurial Firms", *Journal of Business and Entrepreneurship*, Vo. 9, No. 2, s. 21-35.
- BAYÜLKEN, Yavuz, (2007), "KOBİ'ler ve Ar-Ge", *Mühendis ve Makina*, Cilt: 48, Sayı: 570.
- BECK, Thorsten, Aslı Demirgüç-Kunt ve Ross Levine, (2005), "SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence", *Journal of Economic Growth*, Vol. 10, No. 3, s. 199-229.
- BROERSMA, Lourens ve Pieter Gautier, (1997), "Job Creation and Job Destruction by Small Firms: An Empirical Investigation for the Dutch Manufacturing Sector", *Small Business Economics*, Vol. 9, No. 3, s. 211-224.
- BROOKS, Mary R., ve P. J. Rosson, (1982), "A Study of Export Behavior of Small and Medium-Sized Manufacturing Firms in Three Canadian Provinces", *Export Management*, New York, Praeger Publishers, s. 39-54.
- BUCKEY, P. J., C. L. Pass ve K. Prescott, (1988), "Measures of International Competitiveness: A Critical Survey", *Journal of Marketing Management*, Vol. 4, No. 2, s. 175-200.
- CAI, Junning ve PingSun Leung, (2008), "Towards A More General Measure Of Revealed Comparative Advantage Variation", *Applied Economics Letters*, Vol. 15, No. 9, s. 723-726.
- CARREE, Martin ve Luuk Klomp, (1996), "Small Business and Job Creation: A Comment", *Small Business Economics*, Vol. 8, No. 4, s. 317-322.

- CHAWLA, S. K., C. Pullig ve F. D. Alexander, (1997), “Critical Success Factors From An Organizational Life Cycle Perspective of Small Business Owners From Different Business Environments”, *Journal of Business and Entrepreneurship*, Vol. 9, No. 1, s. 47-58.
- CHEN, Chien-Hsun ve Hsiu-Ling Wu, (2004), “Changes In The Foreign Market Competitiveness of East Asian Exports”, *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 34, No. 4, s. 503-522.
- CHETTY, S. K. ve R. T. Hamilton, (1993), “Firm-Level Determinants of Export Performance: A Meta-Analysis” *International Marketing Review*, Vo. 10, No. 3, s. 26-34.
- CLARK, J. M., (1925), “What is Competition?”, *The University Journal of Business*, Vol. 3, No. 3 (Jun.), s. 217-240.
- COHEN, Wesley M. ve Steven Klepper, (1992), “The Tradeoff Between Firm Size and Diversity in the Pursuit of Technological Progress”, *Small Business Economics*, Vo. 4, No. 1, s. 1-14.
- CORBETT, Charles ve Luk Van Wassenhove, (1993), “Trade-offs? What Trade-offs? Competence and Competitiveness in Manufacturing”, *California Management Review*, Vol. 35, No. 4, s. 107-122.
- ÇAKMAK, Ayşe AYNAGÖZ, (2005), “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama”, *Ege Akademik Bakış*, Cilt: 5, Sayı: 1-2, Ocak-Temmuz, s. 65-76.
- ÇAYIR, Deniz Başargan, (2006), *Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Teşvik Politikaları ve Türk KOBİ'lerinin Avrupa Birliği'nde Rekabet Olanakları*, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÇELİK, Fatih, (2007), *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Verilen İhracat Destekleri ve Ekonomiye Etkisi (Kayseri Örneği)*, Basılmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- ÇOBAN, Orhan ve Recep Kök, (2005), “Türkiye Tekstil Endüstrisi Ve Rekabet Gücü: AB Ülkeleriyle Karşılaştırmalı Bir Analiz Örneği, 1989-2001”, *İktisat İşletme ve Finans*, Cilt: 20, Sayı: 225, Mart, s. 68-81.
- ÇOLAKOĞLU, Mustafa H., (2002), “*KOBİ Rehberi*”, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Nisan, Ankara.
- DANGAYACH, G. S. ve S. G. Deshmukh, (2005), “Advanced Manufacturing Technology Implementation Evidence from Indian Small and Medium Enterprises (SMEs)”, *Journal of Manufacturing Technology Management*, Vol. 16, No. 5, s. 483-496.
- DAVIS, Steven J., John Haltiwanger ve Scott Schuh, (1996), “Small Business And Job Creation: Dissecting The Myth And Reassessing The Facts”, *Small Business Economics*, Vol. 8, No. 4, s. 297-315.
- DPT, (1994), “Rekabet Hukuku ve Politikası”, *Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Aralık, Ankara.
- DULUPÇUOĞLU, Murat Ali, İker H. Çarıkcı ve Onur Sungur, (2005), “Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ Politikası ve Bölgesel Politika İlişkisi Üzerine Bir Değerlendirme”, 2. *KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi*, İstanbul.
- EGE, İlhan., *KOBİ’lerde Tanımlama Sorunu*, Dünya, 16.05.1997, s. 6.
- EREZ, Yılmaz, (1993), “2000’li Yıllara Girerken Türkiye’nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Politikası”, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konferansı*, Aralık, TOBB Yayınları, Ankara, s. 11.
- EUROSTAT, (2009a), “*News Release*”, September.
- EUROSTAT, (2009b), “Science, Technology and Innovation in Europe”, *Eurostat Statistical Books*, 2009 Edition.
- FERMAN, Murat, Sedef Akgüngör ve A. Hakan Yüksel, (2004), “Türkiye’nin İhracat Rekabet Gücü ve Sürdürülebilirliği: Avrupa Birliği Pazarında Rakip Ülkeler ve Türkiye Açısından Bir Karşılaştırma”, içinde *2004 Türkiye İktisat Kongresi*,

Gelişme Stratejileri ve Makroekonomik Politikalar Tebliğ Metinleri, Cilt: 2, s. 9-29, DPT.

FERTÖ, Imre ve L. J. Hubbard, (2006), “Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-Food Sectors”, *The World Economy*, Vol. 26, No. 2, s. 247-259.

FEURER, Rainer ve Kazem Chaharbaghi, (1994), “Defining Competitiveness: A Holistic Approach”, *Management Decision*, Vol. 32, No. 2, s. 49-58.

GÖKGÖZ, F. Mehmet, (2006), “AB Katılım Süreci: Ticaret ve Sanayi Odaları-Örnek Uygulamalar-Projeler Semineri”, PPT Sunumu, TUR&BO, Ankara, <http://abm.tobb.org.tr/haberler/abkatilimsureci/Mehmet%20Gkgz-TURBO-30%20October%202006.pdf>, (07.09.2009).

HAUSER, Christian ve Arndt Werner, (2009), “*The Impact of Foreign Trade Promotion on the Foreign Sales Intensity of SMEs*”, Discussion Papers on Entrepreneurship and Innovation, Swiss Institute for Entrepreneurship.

HAVRILA, Inka ve Pemasiri Gunawardana, (2003), “Analysing Comparative Advantage and Competitiveness: An Application to Australia’s Textile and Clothing Industries”, *Australian Economic Papers*, Vol. 42, No. 2, s. 103-117.

HODGETTS, Richard M. ve Fred Luthans (2000), *International Management*, McGraw-Hill Higher Education, Boston.

HORNE, Martin, Peter Lloyd, John Pay ve Philip Roe, (1992), “Understanding the Competitive Process: A Guide to Effective Intervention in the Small Firms Sector”, *European Journal of Operational Research*, Vol. 56, No. 1, s. 54-66.

<http://comtrade.un.org/db/> (11.11.2009)

<http://cordis.europa.eu/fp7/>,(17.04.2009)

http://ec.europa.eu/agriculture/rudev/index_en.htm, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm, (18.04.2009)

http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm,(17.04.2009)

http://ec.europa.eu/culture/our-programmes-and-actions/doc411_en.htm, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning_programme/doc78_en.htm,
(17.04.2009)

http://ec.europa.eu/employment_social/esf, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/employment_social/labour_law/budget_en.htm, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide.pdf
(10.04.2009)

<http://ec.europa.eu/environment/life/funding/lifeplus.htm>, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_en.htm, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/information_society/media/index_en.htm, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/2007/jjj/micro_en.htm, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/feder/index_en.htm, (17.04.2009)

http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/index_en.htm, (17.04.2009)

<http://sme.osha.eu.int/>, (17.04.2009)

<http://www.eif.org>, (18.04.2009)

<http://www.eif.org/jeremie/>, (17.04.2009)

<http://www.etp.org/>, (17.04.2009)

<http://www.eu-gateway.eu>, (17.04.2009)

<http://www.eu-japan.eu/global/business-training.html>, (17.04.2009)

<http://www.fp7.org.tr/home.do?ot=1&sid=3400>, (06.09.2009)

<http://www.irc-anatolia.org/web/index.php?id=90&retid=37>, (06.09.2009)

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/default.aspx?cID=5>, (04.09.2009)

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=24>, (04.09.2009)

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=3>, (04.09.2009)

<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=7>, (04.09.2009).

<http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=1302&pid=1301>, (06.09.2009)

http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files//BTYPD/istatistikler/BTY23.pdf
(03.09.2009)

http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files//BTYPD/istatistikler/BTY15.pdf
(03.09.2009)

ILO, (2009), “*Key Indicators Of The Labour Market*”, Sixth Edition.

Institute of Management Development and World Economic Forum, (1993), *The World Competitiveness Report*, Lausanne, Switzerland.

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) (2005), “*Avrupa Birliği’nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye*”, İKV Yayınları, No: 188, İstanbul.

İPÇİOĞLU, İsa, Gürkan Haşit ve Atıl Taşer, (2006), “AB (Avrupa Birliği) ve Mermer Sektöründeki KOBİ’ler: AB’yi Algılamaları ve Bilgi Düzeylerinin Belirlenmesi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF*, Cilt: 11, Sayı: 1, s. 240-241.

İSO (2002), “*İmalat Sanayiinin Uluslararası Rekabet Gücü: AB ve Diğer Ülkelerle Karşılaştırma*”, İstanbul Sanayi Odası Yayınları, Yayın No: 2002/16, İstanbul.

KARATAŞ, Süleyman (1991), *Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Veli Yayınları, İstanbul.

KAYA, Ayten Ayşen, (2006), “İmalat Sanayi İhracatında Uzmanlaşma: Türkiye-Avrupa Birliği Analizi (1991-2003)”, *Ege Akademik Bakış*, Cilt: 6, Sayı: 2, Temmuz, s. 73-82.

- KILIÇ, Yalın, (2000), *Rekabet Politikası Açısından Birleşmeler ve Devralmalar*, DPT Uzmanlık Tezi, Ankara.
- KOSGEB, (2005), “*KOSGEB Saha Araştırma Çalışması Manisa İli Değerlendirme Raporu*”, Eylül, Ankara.
- KOSGEB, (2006), “*Bölgesel Araştırma Raporu (Manisa Alt Bölgesi)*”, Ocak, Ankara, s. 16.
- KÖSEKAHYAOĞLU, Levent ve Gökhan Özdamar, (2009), “Avrupa Birliği’ne Üyelik Sürecinde Türk İmalat Sanayinin Rekabet Gücündeki Değişimler”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 14, Sayı: 1, s. 17-30.
- LIPSEY, Richard G., Pete O. Steiner ve Douglas D. Purvis (1987), *Economics*, Eight Edition, New York, Harper & Row.
- MAN, Thomas W. Y., Theresa Lau ve K. F. Chan, (2002), “The Competitiveness of Small and Medium Enterprises: A Conceptualization With Focus on Entrepreneurial Competencies”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 17, No. 2, s. 123-142.
- MARTIN, Stephen (2004), “Globalization and the Natural Limits of Competition”, Editörler: NEUMANN, Manfred ve Jürgen Weigand, *The International Handbook of Competition*, Edward Elgar Publishing Limited, s. 16-64.
- McNULTY, Paul, (1968), “Economic Theory and the Meaning of Competition”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No. 4 (Nov.), s. 639-565.
- MEMİŞ, Hasan, (1998), *Türkiye ve Avrupa Birliği’ndeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomik Analizi*, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ministry of Finance, (2004), “Enhancing Competitiveness for SMEs in Egypt”, *General Framework and Action Plan*, November.
- MÜFTÜOĞLU, M. Tamer (1991), *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar-Öneriler*, 1. Baskı, Sevinç Yayınevi, Ankara.

- MÜFTÜOĞLU, M. Tamer (2007), *Türkiye’de Küçük ve Orta Boylu İşletmeler: KOBİ’ler*, 6. Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara.
- NELSON, R., (1992), “Recent Writings on Competitiveness: Boxing the Compass”, *California Management Review*, Vol. 32, No. 2, s. 127-137.
- O’FARRELL, P. N. ve D. M. W. N. Hitchens, (1989), “The Competitiveness and Performance of Small Manufacturing Firms: An Analysis of Matched Pairs in Scotland and England”, *Environmental and Planning*, Vol. 21, No. 9, s. 1241-1263.
- O’FARRELL, P. N., D. M. W. N. Hitchens ve L. A. R. Moffat, (1992), “The Competitiveness of Business Service Firms: A Matched Comparison Between Scotland and the Sout East of England”, *Regional Studies*, Vol. 26, No. 6, s. 519-533.
- OECD (1993), *Small and Medium-Sized Enterprises: Technology and Competitiveness*, Paris.
- OECD, 2000, “Enhancing the Competitiveness of SMEs in Transition Economies and Developing Countries in the Global Economy and Their Partnership With SMEs of OECD Countries”, *Enhancing The Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies*, Italy.
- OKTAV, Mete ve Günel Önce, Alican Kavas, Mustafa Tanyeri (1990), *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri*, TOBB Yayınları, Ankara.
- ORAL, M., (1986), “An Industrial Competitiveness Model”, *IIE Transactions*, Vol. 18, No. 2, s. 148-157.
- PHAM, Ha Thi Van (2009), “*Internationalization, Competitiveness Enhancement and Export Performance of Emerging Market Firms: Evidence from Vietnam*”, Doctoral School of Organisation and Management Studies, PhD. Series 26, Semtember, Danmark.

- POPE, Ralph A., (2002), "Why Small Firms Export: Another Look", *Journal of Small Business Management*, Vol. 40, No. 1, s. 17-26.
- PORTER, Michael E. (1985), *Competitive Advantage*, Free Press, New York.
- PRATTEN, Clifford (1991), *The Competitiveness of Small Firms*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- PREFONTAIN, Lise ve Mario Bourgault, (2002), "Strategic Analysis and Export Behavior of SMEs: A Comparison Between the United States and Canada", *International Small Business Journal*, Vol. 20, No. 2, s. 123-138.
- REYNOLDS, Paul D. (1999), "Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth", Editörler: Zoltan J. Acs, Bo Carlsson ve Charlie Karlsson, *Entrepreneurship, Small & Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*, Cambridge University Press.
- SARI, Arzu Odabaşı (2005), *Avrupa Birliği'nde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye*, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, Ağustos, İstanbul.
- SARIASLAN, Halil (1994), *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, TOBB, Ankara.
- SARIASLAN, Halil (1996a), *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: İmalat Sanayi İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejileri*, TOBB, Ankara.
- SARIASLAN, Halil (1996b), *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, TOBB Yayınları, Aydoğdu Ofset, Ankara.
- SCHMIEMANN, Manfred, (2008), "Statistics in Focus", *EUROSTAT*.
- SCHMITZ, James A., (1989), "Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth", *The Journal of Political Economy*, Vol. 97, No. 3, s. 721-739.
- SERİN, Vildan ve Abdülkadir Civan, (2008), "Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: A Case Study for Turkey towards the EU", *Journal of Economic and Social Research*, Vol. 10, No. 2, s. 25-41.

- SIMPSON, Claude L., ve Duace Kujawa, (1974), “The Export Decision Process: An Emprical Inquiry”, *Journal of International Business Studies (Spring)*, s. 107-117.
- SLEVIN, Dennis P. ve Jeffrey G. Covin, (1995), “New Ventures and Total Competitiveness: A Conceptual Model, Empirical Results and Case Study Examples”, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 574-588
- STONER, Charles R., (1987), “Distinctive Competence and Competitive Advantage”, *Journal of Small Business Management*, Vol. 25, No. 2, s. 33-39.
- ŞENYURT, Deniz, (1995), *Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Topluluğu'nda ve Türkiye'de Teşviki*, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Yayını, Ankara.
- TAŞ, Ramazan, (2005), “Ar-Ge Yoğunluğu-Rekabet Gücü İlişkisi Açısından Türkiye-AB Karşılaştırmalı Analiz”, *20. Türkiye Maliye Sempozyumu*, Pamukkale Üniversitesi, Denizli.
- TAYANÇ, Tunç (1995), “KOBİ'lerin Tanımlanmasında Kavram Karmaşası”, *Girişim*, Sayı 12, Mart, s. 17.
- THURIK, A. R. ,(1995), “Small Firms, Entrepreneurship and Economic Growth”, *Erasmus University Discussion Papers 52*, Tinbergen Institute, Rotterdam.
- TOPAL, Yusuf ve Mustafa Kurt, (2007), “AB Sürecinde KOBİ'lerde Yenilik Stratejisi ve Yeniliğe İlişkin Finansman Kaynakları: Afyon Mermer Sektöründe Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 12, Sayı: 1.
- TOPÇUOĞLU, Metin (2001), *Rekabeti Kısıtlayan Teşebbüsler Arası İşbirliği Davranışları ve Hukuki Sonuçları*, Rekabet Kurumu, Ankara.
- TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı), (1996), “Araştırma Dosyası: KOBİ'lerin Sayısal Boyutu”, *Girişim*, Ocak- Şubat- Mart, Sayı: 7.
- TUİK, (2008), “*Bölgesel Göstergeler*”.
- TÜRKKAN, Erdal (2009), “Rekabet Nedir”, <http://www.rekabetderneği.org/rekabethakkında.htm>, 18.08.2009.

TÜRKKAN, Erdal, (2006), “KOBİ’ler ve Rekabet Politikası”, *IV. KOBİ Zirvesi*, İstanbul.

UĞURLU, A. Cemil, (2007), *Türkiye’deki KOBİ’lerin İhracat Potansiyelleri*, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

ULUDAĞ, İlhan ve Vildan Serin (1991), *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, İTO Yayınları, İstanbul.

UN, (2005), “*Improving The Competitiveness of SMEs Through Enhancing Productive Capatity*”, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva

VOLLRATH, Thomas L., (1991), “A Theoretical Evaluation Of Alternative Trade Intensity Measures Of Revealed Comparative Advantage”, *Review of World Economics*, Vol. 127, No. 2, s. 265-280.

WAHEDUZZAMAN, A. N. M. ve John K. Ryans, (1996), “Definition, Perspectives and Understanding of International Competitiveness: A Quest for A Common Ground”, *Competitiveness Review*, Vol. 6, No. 2, s. 7-26.

WOLFF, James A. ve Timothy L. Pett, (2000), “Internationalization of Small Firms: An Examination Of Export Competitive Patterns, Firm Size, and Export Performance”, *Journal of Small Business Management*, Vo. 6, No. 4, s. 34.

www.eib.org/about/news/eib-loan-for-smes.htm, (17.04.2009)

www.manisa.gov.tr (15.10.2009)

www.ttg.gov.tr (04.09.2009)

www.tuik.gov.tr (15.09.2009)

YILMAZ, Bahri, (2003), “Turkey’s Competitiveness In The European Union: A Comparasion With Five Candidate Countries – Bulgaria, The Czech Republic, Hungary, Poland, Romania – And The EU15”, *Ezoneplus Working Paper*, No. 12, February.

YILMAZ, Beytullah, (2004), “KOBİ’lerin finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli”, *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı 33, Ekim, Ankara, s. 2.

YÖRÜK, Durmuş ve Ayşe Özgöz (2005), “KOBİ’lerin Dış Ticarete Yönelme Sebepleri ve Kullandıkları Dış Pazarlara Açılma Yöntemleri: İzmir 11. Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarında Katılımcı KOBİ’ler Üzerine Bir Araştırma”, *2. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi*, Aralık, s. 127-136.

YÜKSEL, Ayhan (2005), BASEL II’nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri, BDDK, Araştırma Raporları, Ağustos, s. 8.

EKLER

EK 1. SITC Rev. 3'e Göre Ürün Grupları ve İçerikleri

SITC-0	Gıda ve Canlı Hayvan: Balık, canlı hayvan, et ve et ürünleri, yumurta, bal, kahve, hayvan yemleri, kahve, çay, şeker, kakao, sebze ve meyve
SITC-1	İçecekler ve Tütün: İçecekler, tütün ve tütün ürünleri
SITC-2	İşlenmemiş Mamül ve Yenmeyen Ürünler: Deri, kürk, yağ veren sebzeler, kağıt hamuru ve kullanılmış kağıt, tekstil ipliği ve kullanılmış iplik, madeni kalıntılar
SITC-3	Mineral yakıtlar, Yağlar ve İlişkili Ürünler: Petrol, petrol ürünleri, kömür, gaz ve doğal gaz, elektrik
SITC-4	Bitkisel ve Hayvansal Yağlar, Yağlar ve Cilalar: Hayvansal yağlar, bitkisel yağlar, cila, balmumu, yenmeyen hayvansal ve bitkisel yağlar
SITC-5	Kimyasal Ürünler: Organik, inorganik, parfüm, işlenmiş ve işlenmemiş plastik, ilaç ve ilaç ürünleri, boya ve renklendirici maddeler
SITC-6	Başlıca Mal Gruplarına Göre Sınıflandırılmış Üretilmiş Ürünler: Deri ve deriden yapılmış ürünler, demir-çelik, lastikten ürünler, mantar ve odun ürünleri (mobilya hariç), kağıt, metal olmayan mineral ürünler, demir olmayan metaller
SITC-7	Makine ve Nakliye Araçları: Güç üreten makina ve araçlar, endüstriler için üretilmiş makinalar, genel endüstri makina ve araçları, iletişim ve ses kaydedici cihazlar, yol araçları, elektirik üreteçler
SITC-8	Çeşitli Üretilmiş Ürünler: Prefabrik yapılar, mobilya ve mobilya ürünleri, seyahat eşyaları, bavul, çanta, ayakkabı, aksesuarlar, bilimsel araç ve gereçler, fotoğraf makinası ve aletleri
SITC-9	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Ürünler: Parasal olmayan altın, demir para (altın olmayan), posta paketleri, özel ürünler
I.	Altın ve Kağıt Para
II.	Altın madeni para ve diğer madeni paralar

ÖZGEÇMİŞ

Ömer LİMANLI, 01.11.1984 yılında Manisa'da doğdu. İlköğretimi, Manisa Çağatay Uluçay İlköğretim Okulu ve Cumhuriyet Lisesi Ortaokulu Bölümünde tamamladı. Lise eğitimini Manisa Ticaret Meslek Lisesi'de, 2003 yılında tamamladı. Aynı yıl Anadolu Üniversitesi'nde iktisat eğitimine başladı. 2007 yılında Anadolu Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra aynı yıl Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda yüksek lisans eğitimine başladı. 2008 yılından beri özel bir dershanede iktisat eğitmeni olarak çalışmaktadır. Tenis, matematik, satranç, sinema ilgi alanları arasındadır.