

**T.C.
KADIR HAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
FİNANS VE BANKACILIK ANA BİLİM DALI
FİNANS VE BANKACILIK BİLİM DALI**

**KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE KOBİ'LERİN
DURUMU VE KOBİ DESTEKLERİ: TÜRKİYE
ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

Doktora Tezi

BARIŞ ZENGİN

İstanbul, 2010

**T.C.
KADIR HAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
FİNANS VE BANKACILIK ANA BİLİM DALI
FİNANS VE BANKACILIK BİLİM DALI**

**KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE KOBİ'LERİN
DURUMU VE KOBİ DESTEKLERİ: TÜRKİYE
ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

Doktora Tezi

BARIŞ ZENGİN

Danışman: Doç. Dr. M. Hüseyin Bilgin

İstanbul, 2010

ÖNSÖZ

Küreselleşme kavramı giderek artan bir oranda gerek akademik gerekse siyasi çalışmalara konu olmaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmeler, ulaşım araçlarının gelişmesi, küreselleşmenin hızlanmasında baş rolü oynamışlardır. Sermayenin ülkeler arası çok daha kolay dolaşması, finansal enstrümanların çoğalması böylelikle üretimin ve finansın küreselleşmesi ülke ekonomilerini olumlu ya da olumsuz etkileyebilmektedir.

KOBİ niteliğindeki işletmeler ülke ekonomilerinde sayısal olarak ağırlıkta yer almaktadır. Dolayısıyla küreselleşmenin ülke ekonomilerine etkileri KOBİ'leri yoğun bir şekilde değişime ve dönüşüme zorlamaktadır. Bu çalışma ile KOBİ'lerin küreselleşme sürecinde başarılı olabilmeleri için nasıl değişiklikler yapmaları gerektiği, devlet organlarının bu süreçte nasıl destek olabileceği incelenmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın hazırlanmasında desteklerini benden esirgemeyen başta danışman hocam Doç. Dr. M. Hüseyin Bilgin ve Prof. Dr. Erol Üçdal olmak üzere emeği geçen tüm akademisyenlere ve bu süreç boyunca büyük bir özveri ve sabır örneği gösteren eşim ve kızıma teşekkürü bir borç bilirim.

20/01/2010

Barış ZENGİN

ÖZET

İletişim ve ulaşım teknolojilerindeki hızlı gelişmeler, soğuk savaşın da sonlanmasıyla birlikte, uluslararası alanda ticari ilişkilerin hızla gelişmesini sağlamıştır. Mal ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, küreselleşmenin de hızlanmasına neden olmuştur. Böylece bir ülkede yaşanan gelişmeler; diğer ülkeleri de etkisi altına almaya başlamıştır.

Bu durum KOBİ'leri de etkilemektedir. Mevcut durumda AR-GE sorunları, bilgi edinme sorunları, yönetim zafiyetleri, finansman sorunları, kalite ve standardizasyon sorunları gibi değişik nitelikteki sorunlara sahip olan KOBİ'ler, ekonomide üstlendikleri önemli roller nedeniyle pek çok araştırmacının çalışmasına konu olmuştur. Bu çalışmaların pek çoğunda en önemli sorun olarak finansman sorunu gösterilmiş ve bazılarında da devlet kaynaklarının KOBİ'lere maddi teşvik yollarıyla iletilerek KOBİ'lerin desteklenmesi önerilmiştir. Bu çalışma ile küreselleşme sürecinde KOBİ'lerin sorunları ve bu sorunların çözümüne yönelik öneriler belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan çalışmalar sonucunda KOBİ'lerin maddi teşvikler yerine onları yönetsel sorunlarını çözmeye, çağdaş üretim ve pazarlama fonksiyonlarını ve alternatif finansman kaynaklarını kullanmaya yönlendirilmelerini sağlayacak teşviklerle daha başarılı olacakları sonucuna varılmıştır. KOBİ'leri yönlendirecek organizasyonun rekabeti bozmadan pozitif ayrımcılık yapmak, etkin KOBİ kurumları kurmak suretiyle devlet organizasyonu olması gerektiği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, KOBİ Destekleri, KOBİ Sorunları, KOBİ Stratejileri, Türkiye'de KOBİ'ler, Küreselleşme.

ABSTRACT

The rapid developments in communication and transportation technology increased trade relations on an international scale, especially with the end of the cold war. The free movement of goods and capital supported the further growth of globalisation. Therefore the developments in one country began to effect other countries.

This situation also affected SME's. Within this framework various research has be done on the importance of SME's within the economy with regards to R&D, information gathering, weak management, financial issues, quality and standardisation problems. These studies identified financial problems for SME's as a major concern prompting some researchers to urge governments to give financial incentives from national funds. The studies tried to identify solutions for the problems facing SME's within the globalisation process. What was identified was that instead of financial incentives SME's should be directed towards tackling management issues, modern production techniques, marketing functions and alternative financing, which would be more beneficial and succesfull. It is thought that government organisations should establish SME institution's that will give guidance to SME'S through affirmative action and without changing the competitive environment.

Key Words: SME, Support of SME, Problems of SME, Strategies of SME, SME's in Turkey, Globalisation.

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	1
KISALTMALAR LİSTESİ	7
TABLolar LİSTESİ	11
GRAFİKLER LİSTESİ	14
ŞEKİLLER LİSTESİ	15
GİRİŞ	16

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜRESELLEŞME VE KOBİ'LER

1. KÜRESELLEŞMENİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ	19
1.1. Küreselleşme Kavramı ve Gelişimi	19
1.2. Küreselleşmenin Önünü Açan Anlaşmalar ve Kapsamları	33
1.3. Küreselleşmenin Ekonomik Etkileri	34
1.4. Küreselleşme Sürecinin KOBİ'lere Etkileri	39

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ TANIMLARI VE KOBİLERİN GENEL ÖZELLİKLERİ

2. KOBİ KAVRAMI VE GENEL ÖZELLİKLERİ	52
2.1. Seçilmiş Ülkelerde KOBİ Tanımları	52
2.1.1. Almanya'da KOBİ Tanımı	52
2.1.2. Fransa'da KOBİ Tanımı	54
2.1.3. İngiltere'de KOBİ Tanımı	54
2.1.4. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı	55

2.1.5.	Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı	57
2.1.6.	Japonya'da KOBİ Tanımı	58
2.1.7.	OECD'nin KOBİ Tanımı	58
2.2.	Türkiye'de KOBİ Tanımlamaları	59
2.3.	KOBİ'leri Tanımlamada Kullanılan Ortak Kriterler	60
2.4.	KOBİ'lerin Üstün ve Zayıf Yönleri	61
2.4.1.	KOBİ'lerin Yapısal Üstünlükleri	62
2.4.2.	KOBİ'lerin Yapısal Zayıflıkları	64

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SEÇİLMİŞ ÜLKELERDE KOBİ'LER VE KOBİ DESTEKLERİ

3.	SEÇİLMİŞ ÜLKE EKONOMİLERİNDE KOBİ'LERİN YERİ VE KOBİ DESTEKLERİ	66
3.1.	İngiltere'de KOBİ'ler ve KOBİ Destekleri	67
3.2.	Fransa'da KOBİ'ler ve KOBİ Destekleri	69
3.3.	Almanya'da KOBİ'ler ve KOBİ Destekleri	71
3.4.	İtalya'da KOBİ'ler ve KOBİ Destekleri	77
3.5.	ABD'de KOBİ'ler ve KOBİ Destekleri	80
3.6.	AB'de KOBİ'ler ve KOBİ Destekleri	82
3.6.1.	AB KOBİ Destek Mekanizmaları	88
3.6.1.1.	Çok Yıllık Programlar	88
3.6.1.2.	Mali Ortamın İyileştirilmesine Yönelik Faaliyet Gösteren Kurumlar ve Destekleri	89
3.6.1.2.1.	Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank)	90
3.6.1.2.2.	Avrupa Yatırım Fonu (European Investment Fund)	91
3.6.1.2.3.	Finansal Destekler	92
3.6.1.3.	Yapısal Fonlar	96
3.6.1.3.1.	Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ABKF)	98

3.6.1.3.2. Avrupa Sosyal Fonu (ASF).....	99
3.6.1.4. Eğitim ve Öğretim Programları.....	100
3.6.1.5. Teknolojiye Erişim ve Teknoloji Transferi – Bilimsel ve Teknik Araştırma ile Teknoloji Geliştirme Programları	103
3.6.1.5.1. Yenilik Aktarım Merkezleri (Innovation Relay Centers -IRC).....	103
3.6.1.5.2. Endüstriyel Araştırma Geliştirme İçin Avrupa Ağı (EUREKA).....	104
3.6.1.5.3. Yenilikçi Bölgeler Ağı (IRE).....	105
3.6.1.6. AB İşbirliği Programları.....	105
3.6.1.6.1. Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı (Euro Info-Centers Network EIC)	105
3.6.1.6.2. İşletmeler Arası İşbirliği Merkezi (BRE)	106
3.6.1.6.3. İşletmeler Arası İşbirliği Ağı (BC-Net)	106
3.6.1.6.4. Europarteneriat Firmalar Arası İşbirliği Programı	107
3.6.1.6.5. Medparteneriat Firmalar Arası İşbirliği Programı	107

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KOBİ’LER VE KOBİ DESTEKLERİ

4. TÜRKİYE’DE KOBİ’LER VE KOBİ DESTEKLERİ	109
4.1. Türkiye’de KOBİ’ler.....	109
4.2. T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca Sağlanan Destekler.....	110
4.3. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) Tarafından Sağlanan Destekler.....	111
4.4. Milli Prodüktivite Merkezi (MPM) Destekleri.....	112
4.5. Hazine Müsteşarlığı Destekleri.....	113
4.6. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri	113
4.7. Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) Destekleri	116
4.8. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Destekleri	117
4.9. Maliye Bakanlığı Destekleri	118

4.10.	Esnaf ve Sanatkarlar Kredi Kefalet Kooperatiflerinin Destekleri.....	119
4.11.	Dış Ekonomik İlişkiler Kurumu (DEİK) Destekleri.....	120
4.12.	İhracatçı Birlikleri Destekleri	120
4.13.	Türk Patent Enstitüsü Destekleri.....	121
4.14.	İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) Destekleri	121
4.15.	Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Destekleri	122
4.16.	İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Destekleri.....	123
4.17.	Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Geliştirme Vakfı (MEKSA) Destekleri.....	123
4.18.	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) Destekleri.....	124
4.19.	Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Destekleri	125
4.20.	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Destekleri.....	127
4.21.	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) Destekleri	128
4.22.	Gelişen İşletmeler Piyasaları – KOBİ Borsası Destekleri.....	130
4.23.	Kredi Garanti Fonu (KGF) Destekleri	131
4.24.	Türk Eximbank (Türkiye İhracat Bankası A.Ş.) Destekleri.....	132
4.25.	Türkiye Kalkınma Bankası (TKB) Destekleri	133
4.26.	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) Destekleri.....	133
4.27.	Küreselleşme Sürecinin Türkiye KOBİ'lerine Etkileri	136
4.28.	Genel Özellikleriyle Türkiye-AB KOBİ Karşılaştırması	139
4.29.	Alternatif Finansman Kullanımı Açısından Türkiye - AB KOBİ Karşılaştırması...	158

BEŞİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN DURUMU VE KOBİ DESTEKLERİ: İNEGÖL MOBİLYA İMALAT SANAYİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

5.	İNEGÖL MOBİLYA İMALAT SANAYİNDEKİ KOBİ'LER	165
5.1.	Araştırmanın Amacı.....	165

5.2.	Araştırmanın Yöntemi	165
5.3.	Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi	165
5.3.1.	İşletmelerin Genel Yapısına İlişkin Sorular ve Yanıtları	166
5.3.1.1.	Anketi Yanıtlayanların İşletmedeki Görev Dağılımı	166
5.3.1.2.	İşletmenin Faaliyette Bulunduğu Sektör	166
5.3.1.3.	İşletmenin Hukuki Yapısı	166
5.3.1.4.	İşletmenin Ortak Sayısı.....	167
5.3.1.5.	İşletme Yönetim Şekli.....	167
5.3.1.6.	İşletmeyi Yöneten Kişinin Eğitim Düzeyi	168
5.3.1.7.	İşletmenin Faaliyet Yılı	168
5.3.1.8.	İşletme Personel Sayısı.....	169
5.3.1.9.	İşletme Kapasite Kullanım Oranları	170
5.3.1.10.	Kalite Belgesi Sahipliği.....	170
5.3.1.11.	Sahip Olunan Kalite Belgesi Türleri	171
5.3.1.12.	CE Belgesi Durumu	172
5.3.2.	İşletmelerin İhracat ve Devlet Destekleri Kullanım Durumu.....	173
5.3.2.1.	İşletmenin İhracat Faaliyeti Durumu.....	173
5.3.2.2.	Yıllık Ortalama İhracat Miktarı (USD)	173
5.3.2.3.	İhracatta Karşılaşılan Sorunların Maddeleştirilmesi	174
5.3.2.4.	İhracatta Devlet Destekleri Hakkında Bilgi Sahipliği	175
5.3.2.5.	İhracatta Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve/veya Bağlı Kuruluşları Tarafından Sağlanan Desteklerden Yararlanma Durumu.....	176
5.3.2.6.	Yararlanılan Hazine - DTM Yardım Türleri.....	177
5.3.2.7.	İşletmelerin Eximbank Kredilerinden Yararlanma Durumu	178
5.3.2.8.	Yararlanılan Eximbank Kredilerinin Türü.....	179
5.3.2.9.	KOSGEB Desteklerinden Yararlanma Durumu	180

5.3.2.10.	Kullanılan KOSGEB Destek Türleri	181
5.3.3.	İşletmede Finansal Planlama ve Finans Kaynakları	182
5.3.3.1.	İşletmede Yapılan Finansal Analiz ve Planlama Çalışmaları	182
5.3.3.2.	Finansal Kaynak Sağlama Yöntemleri.....	183
5.3.3.3.	Sıklıkla Karşılaşılan Finansal Problemler Nelerdir	184
5.3.4.	AB Desteklerinden Yararlanma	184
5.3.4.1.	AB Fon veya Desteklerinden Yararlanma Durumu.....	184
5.3.4.2.	AB Fon veya Desteklerinden Yararlanmama Nedenleri	185
5.3.5.	Hipotez Testleri	185
5.3.6.	Araştırma Sonuçlarının Özeti	207
5.4.	KOBİ'lere Yönelik Strateji Önerileri	211
	SONUÇ.....	217
	KAYNAKÇA	222
	EKLER	233

KISALTMALAR LİSTESİ

ABKF : Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu

ADB : Asian Development Bank (Asya Kalkınma Bankası)

AIM : Alternative Investment Market

ASF : Avrupa Sosyal Fonu

ATYGF : Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu

ATYGF-YB : Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu Yönlendirme Bölümü

AYB : Avrupa Yatırım Bankası

AYF : Avrupa Yatırım Fonu

B2B : Business to Business

BC-NET : Business Cooperation Network (İşletmeler Arası İşbirliği Ağı)

BEST : Business Environment Simplification Task Force (İş Ortamının Basitleştirilmesine Yönelik Faaliyet Grubu)

BGZ : Berliner Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (Berlin Uluslararası İşbirliği Kurumu)

BICs : Business Information Centers (İş Bilgi Merkezleri)

BSMA : Balıkçılık Sektörü İçin Mali Araçlar

CEDEFOP : European Centre For The Development of Vocational Training (Avrupa Mesleki Eğitimi Geliştirme Merkezi)

CRM : Customer Relationship Management

DEİK : Dış Ekonomik İlişkiler Kurumu

DESİYAB : Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası

DIHT : Alman Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği

DİE : Devlet İstatistik Enstitüsü

DTI : Department of Trade and Industry

DTM : Dış Ticaret Müsteşarlığı

DYY : Doğrudan Yabancı Yatırım

EDC : Economic Development Committee (Ekonomik Gelişim Komisyonu)

EIC : Euro Info Centers (Avrupa Bilgi Merkezleri)

ERP : European Recovery Program

EUROSTAT : European Community Statistical Office

EVCA : Avrupa Risk Sermayesi Birliği (European Private Equity & Venture Capital Association)

GATT : General Agreement on Tariffs and Trade (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması)

GİP : Gelişen İşletmeler Piyasaları

GOÜ : Gelişmekte Olan Ülkeler

ILO : International Labour Organization (Uluslararası Çalışma Örgütü)

IRC : Innovation Relay Centers (Yenilik Aktarım Merkezi)

IRE : Innovating Regions in Europe (Avrupa Yenilikçi Bölgeler)

İGEME : İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi

İKV : İktisadi Kalkınma Vakfı

İŞGEM : İş Geliştirme Merkezi

İŞKUR : Türkiye İş Kurumu

KFW : Kreditanstalt für Wiederaufbau (Alman Yatırım Bankası)

KGF : Kredi Garanti Fonu

KOSGEB : T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

MAI : Multilateral Agreement on Investment (Çok taraflı yatırım anlaşması)

MDAÜ : Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri

MEKSA : Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Geliştirme Vakfı

MPM : Milli Prodüktivite Merkezi

NAFTA : North American Free Trade Agreement (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması)

OAG : Ortak Avrupa Girişim

OECD : Organisation for Economic Co-operation Development (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü)

SBA : Small Business Administration

SBIC : Small Business Investment Company (Küçük İşletmeler Yatırım Şirketi)

SDŞ : Sektörel Dış Ticaret Şirketi

SME : Small and Medium Sized Enterprises

S-SBIC : The Specialized Small Business Investment Company (Uzmanlaşmış Küçük İşletmeler Yatırım Şirketi)

TESK : Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu

TEYDEP : Teknoloji ve Yenilik Destek Programları

TGV : Teknoloji Geliştirme Vakfı

TKB : Türkiye Kalkınma Bankası

TOSYÖV : Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı

TTGF : Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

TÜBİTAKTİDEB : Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Teknoloji İzleme Değerlendirme Başkanlığı

TÜİK : Türkiye İstatistik Kurumu

UNCTAD : United Nations Conference on Trade and Development (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)

UNDP : United Nations Development Programme (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)

WB-DB : World Bank (Dünya Bankası)

WIPO : World Intellectual Property Organization (Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü)

WTO-DTÖ: World Trade Organization (Dünya Ticaret Örgütü)

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Küreselleşme Tanımlarında Üç Eğilimin Ana Argümanları	27
Tablo 2: Ülkelerin Yıllara Göre Kişi Başı Milli Gelir Değişimi	39
Tablo 3: Yıllar İtibariyle Sanal Kart İle E-Ticaret İşlemleri	49
Tablo 4: Küreselleşme Sürecinin KOBİ'lere Yönelik Fırsat ve Tehditleri	51
Tablo 5: Almanya'da İşgören Sayısına Göre KOBİ Sınıflandırması	53
Tablo 6: Fransa'da İşgören Sayısına göre KOBİ Tanımı	54
Tablo 7: İngiltere'de KOBİ Tanımlamaları	55
Tablo 8: AB'de KOBİ Sınıflandırması	57
Tablo 9: ABD'de KOBİ Sınıflandırması	57
Tablo 10: Japonya'da KOBİ Tanımlaması	58
Tablo 11: OECD İşgören Sayısına Göre İşletme Sınıflandırması	58
Tablo 12: Türkiye'de Kullanılan KOBİ Tanımlamaları	59
Tablo 13: KOBİ Tanımlamada Kullanılan Ortak Kriterler	60
Tablo 14: KOBİ'lerin Yapısal Üstünlük ve Zayıflıkları.....	62
Tablo 15: Türkiye Ve Seçilmiş Bazı Ülkelerde 2005 Yılında KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri	66
Tablo 16: Fransa'da KOBİ'lerin 2005 İtibariyle Ekonomideki Yeri	69
Tablo 17: Almanya'da KOBİ'lerin 2005 İtibariyle Ekonomideki Yeri	71
Tablo 18: Almanya'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler	74
Tablo 19: İtalya'da KOBİ'lerin 2005 İtibariyle Ekonomideki Yeri	77
Tablo 20: İtalya'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	80
Tablo 21: AB Ülkelerinde ve AB'de 2005 Yılı Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri	84
Tablo 22: Avrupa Birliği Fon Kriterleri	96
Tablo 23: AB'de KOBİ'lere Yönelik Finansal Destek Mekanizmaları	108
Tablo 24: Yıllara Göre Kefalet Dağıtımı	132
Tablo 25: TSKB Kredileri ve Kaynakları.....	134
Tablo 26: Türkiye'de KOBİ Destekleri Özeti	135
Tablo 27: 2000 – 2001 Krizlerinde Ay Bazında Kapanan İşletmelerin Şirket Türlerine Göre Dağılımları	137
Tablo 28: 2003 – 2008 Yılları İtibariyle Sektörel Büyümelerin Değişim Oranları.....	138

Tablo 29: 2004 – 2008 Kapanan İşletmelerin Şirket Türlerine Göre Dağılımları.....	138
Tablo 30: Çalışan Sayısına Göre İşletme Sayı Ve Oranları.....	139
Tablo 31: İmalat Sanayi Girişimlerinin Ölçeksel Dağılımı	140
Tablo 32: Girişimlerin Hukuki Durumuna Göre İş Yeri Sayısı ve Yüzdesi.....	141
Tablo 33: Sektörel Bazda İşletme ve Çalışan Dağılımı	142
Tablo 34: 2005 yılı AB Ekonomisinde KOBİ'ler.....	143
Tablo 35: AB 2005 Yılı KOBİ'lerin Sektörel Ağırlıkları.....	144
Tablo 36:Seçilmiş Ülkelerin Dünya Rekabet Gücü Sıralamasındaki Yerleri.....	149
Tablo 37: AB Türkiye KOBİ Karşılaştırması.....	150
Tablo 38: Çeşitli Açılardan AB - Türkiye KOBİ Karşılaştırması (2007).....	151
Tablo 39: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Sıralaması	155
Tablo 40: 2006 Yılı KOSGEB Destekleri Kullanım Adet ve Tutarları.....	156
Tablo 41: Türkiye – AB KOBİ Destekleri Kıyaslaması.....	157
Tablo 42: Makro Düzeyde Finansal Yardımlar Açısından AB Ülkeleri-Türkiye Kıyaslaması.....	164
Tablo 43: Anketi Yanıtlayanların İşletmedeki Görev Dağılımları	166
Tablo 44: İşletmelerin Hukuki Yapısı	166
Tablo 45: İşletmeyi Yönetenin Niteliği	167
Tablo 46: İşletmeyi Yönetenlerin Eğitim Düzeyi.....	168
Tablo 47: İşletme Personel Sayısı.....	169
Tablo 48: İşletme Kapasite Kullanım Oranları.....	170
Tablo 49: Kalite Belgesi Sahipliği Durumu	170
Tablo 50: CE Belgesi Durumu.....	172
Tablo 51: İşletmenin İhracat Faaliyeti Durumu.....	173
Tablo 52: Yıllık Ortalama İhracat Rakamları (USD)	173
Tablo 53:İhracatta Karşılaşılan Sorunların Önem Sıralaması	174
Tablo 54: İhracatta Devlet Destekleri Bilgisi	175
Tablo 55: Yararlanılan Hazine - DTM Yardım Türleri	177
Tablo 56: Eximbank Kredilerinden Yararlanma Durumu	178
Tablo 57: Yararlanılan Eximbank Kredisi Türü	179
Tablo 58: Kullanılan KOSGEB Destek Türleri.....	181
Tablo 59: Kullanılan Finansal Analiz ve Planlama Yöntemleri.....	182

Tablo 60: Finansal Kaynak Sağlama Yöntemleri	183
Tablo 61: En Sık Görülen Finansal Problemler	184
Tablo 62: AB Fon veya Desteklerinden Yararlanma Durumu	184
Tablo 63: AB Fon veya Desteklerinden Yararlanmama Nedenleri	185
Tablo 64: Yönetim Şekli ve İhracatta Devlet Desteğinden Haberdar Olup Olmama Durumu	186
Tablo 65: Yönetim Şekli ve Kalite Belgesi Varlığı	187
Tablo 66: Yönetim Şekli ve Factoring Kullanımı	188
Tablo 67: Eğitim Durumu Ve Kalite Belgesi Sahipliği	190
Tablo 68: Eğitim Durumu Ve İhracatta Devlet Desteği Bilgisi.....	191
Tablo 69: Eğitim Durumu Ve İhracatta Hazine/DTM Destekleri Kullanımı	192
Tablo 70: Eğitim Durumu Ve İhracatta Türk Eximbank Destekleri Kullanımı	193
Tablo 71: Eğitim Durumu Ve KOSGEB Desteklerinin Kullanımı	194
Tablo 72: Eğitim Durumu Ve Factoring Kullanma Durumu.....	195
Tablo 73 :İhracat Rakamı Hazine/DTM Desteği İlişkisi	197
Tablo 74: İhracat Rakamı Türk Eximbank Desteği İlişkisi	198
Tablo 75: İhracat Rakamı KOSGEB Desteği İlişkisi	199
Tablo 76: İşletmenin Hukuki Şekli Üretim Maliyeti İlişkisi	200
Tablo 77: İşletmenin Kalite Belgesi Üretim Maliyeti İlişkisi.....	201
Tablo 78: İşletmenin Kalite Belgesi CE İlişkisi	202
Tablo 79: Hazine/DTM Destekleri Kullanımı Finansal Sorun İlişkisi	203
Tablo 80: Türk Eximbank Destekleri Kullanımı Finansal Sorun İlişkisi	205
Tablo 81: KOSGEB Destekleri Kullanımı Finansal Sorun İlişkisi	206
Tablo 82: Türkiye KOBİ'leri İçin SWOT Analizi.....	210

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1: AB 2005 Yılı Finans Dışı Ekonomi Sektörel KOBİ Dağılımı.....	145
Grafik 2: 2006 Yılı Seçilmiş Ülkelerde AR-GE Harcamaları (Milyon Dolar).....	148
Grafik 3: 1997-2007 Yılları Arasında Avrupa'da Yapılan Risk Sermayesi Yatırımları	159
Grafik 4: 1999-2007 Yılları Arasında Türkiye'de Yapılan Risk Sermayesi Yatırımları	160
Grafik 5: Firma Sahiplerinin KOBİ Borsası Hakkındaki Bilgi Seviyeleri.....	163
Grafik 6: İşletme Ortak Sayısı (Adet).....	167
Grafik 7: İşletme Faaliyet Yılı (Adet).....	169
Grafik 8: Sahip Olunan Kalite Belgeleri (Adet).....	172
Grafik 9: İhracatta Hazine-DTM Yardımı Kullanımı (Adet).....	176
Grafik 10: KOSGEB Destekleri Kullanımı Durumu (Adet).....	180

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Basit bir veri madenciliği şeması	50
Şekil 2: KOBİ'ler İçin Bilgisayar Temelli İş Ağı Modeli (B2B)	213

GİRİŞ

Günümüz dünyası yavaş ilerleyen sanayi devriminin tersine oldukça hızlı ilerleyen teknolojik devrimlerin dünyası olarak hayatın her alanına olduğu gibi üretim ve finans alanına da köklü değişiklikler getirmiştir. Çizilen sınırların anlamını yitirmesi, iletişim teknolojilerinin gelişmesi sonucu dünyanın küçük ekranlara sığar hale gelmesi, bilgisayar teknolojilerinin hızlı gelişimi sonucu bilginin en önemli kaynaklardan biri haline gelmesi, finans ve üretimin hareket serbestisinin artması ve 24 saat kesintisiz hareket edebilme yeteneği kazanması, kişileri olduğu kadar - ki belki kişilerden daha fazla - kurumlarında yeni çağın gerekliliklerine uyma zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır.

Ülke ekonomileri incelendiğinde KOBİ'lerin ekonomik yapı içerisinde oldukça önemli yer tuttuğu görülebilmektedir. Bu çalışma ile hangi işletmelerin KOBİ olarak nitelendirildiği, KOBİ'lerin genel özellikleri, küreselleşme sürecinin KOBİ'lere olan etkileri, seçilmiş ülkelerle Türkiye KOBİ'lerinin çeşitli açılardan karşılaştırılması, devlet desteklerinin incelenmesi ve etkinliklerinin karşılaştırılması ve ekonomide daha etkin KOBİ varlığı için neler yapılması gerektiği incelenmeye çalışılmıştır.

Küreselleşme süreciyle birlikte günümüzde dünya bir tek pazar haline gelmiştir denilebilir. Küreselleşme sürecinde dünya ticaretinin serbestleşmesi konusunda önemli ilerlemeler sağlanmış ve böylece gerek malların gerekse finansal kaynakların büyük oranda serbestçe hareket etmesi sağlanmıştır.

Türkiye piyasalarının durumu, Türkiye'nin küresel ekonomideki yeri bu çalışma kapsamında daha detaylı incelenecek olmakla birlikte sanayi devrimini nispeten geriden takip etmek, sanayileşen ülkelerde oluşan bilgi ve sermaye birikiminin gerisinde kalmak Türkiye'yi ekonomik yarışta dış kulvarlara doğru itmekte ve firmalarının pazardan dışlanmalarına sebep olabilmektedir. Ama bununla birlikte iletişimdeki gelişmeler ve bilgiye erişmenin kolaylaşması içinde yeni fırsatlar barındıran kapıların zorlanabileceğini ve yaşanan gecikmelerin telafi edilebileceği fırsatların var olduğu gerçeğini de gözler önüne sermektedir.

Bu çalışma ile Türkiye KOBİ'lerinin küreselleşmenin etkilerine karşı, rekabet ortamında ayakta kalabilmeleri ve hatta küresel oyunculara dönüşebilmeleri için, önce küreselleşmenin etkileri incelenmeye çalışılmış, KOBİ'lerin mevcut durumları ortaya konulmaya çalışılmış ve en sonunda hangi stratejilerle rekabette ayakta kalabilecekleri incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonucunda KOBİ'lerin gerek yönetim gerek üretim ve gerekse pazarlama fonksiyonlarında küreselleşme sürecinin gerektirdiği fonksiyonel dönüşümleri yapmaları gerektiği ve bu dönüşümleri yapmalarında kamu otoritesinin KOBİ'leri yönlendirici, destekleyici, organize edici bir rol oynaması gerektiği sonucuna varılmıştır.

Bu amaçla; birinci bölümde küreselleşme teorilerine yer verilmiş, küresel üretim, doğrudan yabancı yatırımlar ve küreselleşmenin önünü açan anlaşmalar incelenmiş ve küreselleşmenin piyasalara ve KOBİ'lere olan etkileri belirlenmeye çalışılmıştır.

İkinci bölümde gerek Türkiye'de ve gerekse seçilmiş ülkelerde KOBİ kavramı, tanımları ve KOBİ'lerin ortak özellikleri vurgulanmıştır. KOBİ'lerin yapısal özellikleri, üstünlük ve zayıflıkları incelenmiş ve KOBİ'lerin sosyal boyutuna vurgu yapılmıştır.

Üçüncü bölümde çeşitli ülke ekonomilerinde KOBİ'lerin durumu ele alınmış, ürettikleri katma değer oranları, ihraç ettikleri ürünler, istihdam oranları, finansal kaynak olarak banka kredileri kullanımları gibi özellikleri detaylandırılmış ve bu ülkelerdeki KOBİ destek yöntemleri incelenmiştir.

Dördüncü bölümde Türkiye özelinde KOBİ'lerin ekonomideki rolü, KOBİ'lerin sektörel dağılımları, istihdama ve katma değere katkıları ve KOBİ destek yöntemleri incelenmiş, Seçilmiş ülke örnekleriyle Türkiye KOBİ'lerinin çeşitli açılardan kıyaslamaları yapılmıştır.

Beşinci bölümde yüz yüze yapılan anket çalışması ile İnegöl ilçesinde yer alan KOBİ niteliğindeki işletmelerin genel profili çıkartılmaya, istatistiki analizlerle KOBİ'lerin geliştirilmesi gereken yanları ortaya konmaya çalışılmıştır. Bu istatistiki analizlerin sonuçları kullanılarak KOBİ'lere yönelik strateji önerileri belirlenmeye çalışılmıştır.

Sonuç bölümünde ise KOBİ'lerin rekabet ortamında hayatta kalma stratejileri için uygulanabilecek destekler konusunda ki öneriler sıralanmıştır. Kamu otoritesinin rekabeti bozmadan sürece nasıl müdahil olabileceği belirlenmeye çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜRESELLEŞME VE KOBİ'LER

1. KÜRESELLEŞMENİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Küreselleşme sürecinde KOBİ'lerin (Küçük ve Orta Boy İşletmeler) durumunu irdeleyebilmek için bu çalışma kapsamında iki kavram ayrı ayrı incelenecektir. Küreselleşme süreci nasıl tanımlanmıştır? Hangi gerekçelerle ortaya çıkmıştır? Kimler küreselleşmiştir sorularına yanıt bulmadan KOBİ'lere biçilen rolü ve KOBİ'lerin stratejilerini anlamlandırmak pek olası değildir.

1.1. Küreselleşme Kavramı ve Gelişimi

Küreselleşme, çeşitli araştırmacılar tarafından farklı farklı tanımlanmıştır. Buna gerekçe olarak, küreselleşme kavramının farklı disiplinlerin çalışma alanına girmesi gösterilebilir.

Örneğin küreselleşme konusunda yapılmış bir çalışmada; finansal küreselleşme incelenmiş ve finansal küreselleşme; 1990'lı yıllardan itibaren giderek artan oranlarda paranın denetimsiz bir şekilde küresel hareket kazanması olarak tanımlanmıştır. Bu sayede gelişmiş ülkelerin çeşitli fonlarda birikmiş paralarının, paraya gereksinim duyan gelişmekte olan ülkelere aktarılıp yüksek karlar elde etme olanağının arttığı ve paradan para kazanma anlamına gelen bu fonların üretime hiçbir katkısının olmadığı tespit edilerek; denetimsizliğin ve spekülatif hareketlerin gelişmekte olan ülke piyasalarına zarar verdiği ve bu tip küresel fonların aslında gelişmekte olan ülkelerde üretilen katma değer önemli bir kısmını gelişmiş ülkelere aktardığı yani refah transferi yaptığı belirtilmiştir.¹

Bir başka tanım denemesinde küreselleşme, ülke ekonomilerinin dünya ekonomisi ile entegrasyonu, diğer bir ifadeyle dünyanın tek bir pazarla bütünleşmesi olarak ifade edilmiş ve küreselleşmenin ön aşaması olarak da bir bölge içerisinde yer

¹ Hasan Gürak, "Küreselleşme Nereye Götürüyor? Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Gelir Dağılımı", *Verimlilik Dergisi MPM*, 2003.

alan komşu ülkelerin kendi aralarında ortak pazar, ekonomik sorunlara ortak çözümler aradıkları bölgesel entegrasyonlar oluşturmaları belirtilmiştir.²

Bir diğer tanımlamada küresel ekonomi ele alınmış, dünya piyasalarında ulusal sınırlardan, ulusal politikalardan ve yurtiçi ekonomik kısıtlardan bağımsız olarak faaliyet gösteren uluslararası firma ve finansal kurumlarca ağırlıklandırılmış bir ekonomi, küresel ekonomi olarak adlandırılmıştır.³

Ekonomik anlamda küreselleşme kavramını inceleyen bir başka tanımda da küreselleşme, uluslararası mal, hizmet ve sermaye pazarlarının birleşme süreci olarak adlandırılmıştır. Yine bu çalışma kapsamında ekonomik küreselleşmenin sosyal boyutuna da vurgu yapılarak küreselleşme sürecinde ticaret ve yatırımın önündeki engellerin kaldırılmasıyla birlikte sınırları aşabilen toplumsal gruplar ile aşamayan toplumsal gruplar arasındaki asimetrinin belirginleştiği söylenmiştir. Birinci kategoride kaynaklarını en çok talep eden yere taşıma kapasitesine sahip sermaye sahipleri, eğitilmiş işçiler ve profesyoneller yer alırken yarı eğitilmiş ve eğitimsiz işçiler ikinci grupta yer almaktadır tespiti yapılmıştır.⁴

Ekonomi ağırlıklı bir diğer tanımda küreselleşme; temel olarak uluslararası ekonominin entegre olması ve dış ticarete ve yatırımlara açık hale gelmesidir tanımı yapılmıştır. Bu yaklaşımda yabancı sermaye yatırımları küreselleşme kavramının kilit unsuru olarak nitelendirilmiş ve dış ticaret ve yatırıma açık olmanın uluslararası ekonomiye entegre olmak anlamında olduğu belirtilmiştir.⁵

Benzer bir yaklaşımla bir başka çalışmada küreselleşme, ticari engellerin giderek azaldığı, sermaye akışlarının hızlandığı, Doğrudan Yabancı Yatırımların

² İsmail Seyrek, "Küreselleşme Sürecinde İktisat Politikaları ve Yakınsama Tezi", *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 2, 2002, s. 169.

³ Seyrek, a.g.e., s. 168.

⁴ Dani Rodrik, "Has Globalization Gone Too Far?", *California Management Review*, 1997.

⁵ Pranab Bardhan, "Social Justice in the Global Economy", *International Institute for Labour Studies, ILO Social Policy Lecture*, University of Western Cape, South Africa, 2000, s. 1.

serbestleştirdiği, göçlerin önündeki kısıtların hafiflediği, teknoloji transferinin hızlandığı bir ortam olarak tanımlanmaktadır.⁶

Bir başka tanımda; küreselleşme olgusu, ulusal ekonomilerin dünya piyasalarıyla eklemlenmesi, iktisadi anlamda bütün kararların giderek dünya kapitalizminin sermaye birikimine yönelik dinamikleriyle belirlenmesi olarak tasvir edilmiştir. Dünyanın tek pazar haline gelmesinde de 1980 yılından itibaren hızlanan bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler etken olarak yorumlanmıştır.⁷

Diğer bir çalışmada, küreselleşme soğuk savaşın ardından kapitalizmin yeni bir açılım yaparak dünya üzerine yayılması olarak tanımlanmıştır. Bu durumda uluslararası sermaye egemenliğini kayıtsız şartsız ilan etmekte ve adeta bir tekel haline gelmektedir yorumu getirilmiştir. Yani kapitalizm, devamını sağlamak için daha çok üretmek ve daha çok satmak zorundadır bunun içinde dünya pazarlarını serbestleştirmiş, sermaye için sınırları kaldırmış ve kapitalizmi tüm dünyaya küreselleşme adıyla hakim kılmıştır denilmektedir.⁸

Küreselleşme olgusu konusunda, yukarıdaki tanımlar haricinde genel bir literatür taraması yapıldığında; aslında tam anlamıyla üzerinde uzlaşa sağlanmış bir net tanım olmadığı görülmektedir. Ama her bir tanımın kendi içinde doğruluğu ya da farklı bir bakış açısıyla kavramı ele aldığı görülebilir. Genel anlamda küreselleşme konusundaki yaklaşımları üç grup altında toplamanın doğru olacağını belirtilmiştir. Bu üç grubu da pozitif küreselleşmeciler, kuşkucular ve dönüşümcüler olarak nitelendirmek olanaklıdır.⁹ Pozitif küreselleşmeciler genel itibarıyla piyasaların, ulus devletlerin ve teknolojilerin dünyanın daha önce hiç görmediği bir ölçüde bütünleştiğini belirterek, küreselleşme sayesinde bireylerin, şirketlerin ve ulus devletlerin dünyanın her tarafında her zaman olduğundan daha kolay ve daha hızlı bir şekilde ve de daha ucuza ulaşabildiğini söylemektedirler. Küreselleşme sayesinde gelişen teknoloji ve internet olanakları yeryüzündeki fakirlere daha önce hiç olmadığı kadar çok olanak sunmakta ve

⁶ Kevin O’rourke, “Globalization and Inequality: Historical Trends”, *National Bureau of Economic Research Working Paper 8339*, Cambridge MA, 2001, s. 56 – 57.

⁷ Erinç Yeldan, *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi Bölüşüm, Birikim ve Büyüme*, İletişim Yayınevi, 2001.

⁸ Korkut Boratav, *Yeni Dünya Düzeni Nereye?*, İmge Kitabevi Yayınları, 2000.

⁹ Anthony Mc Grew, *A Global Society? Modernity and Its Futures*, Cambridge, Open University Polity Pub., 1999.

dünyayı düzleştirmektedir. Ve giderek düzleşen dünyada küreselleşme sayesinde, dünyanın herhangi bir yerindeki bireylerin ya da herhangi bir ülkenin potansiyelini ortaya çıkartarak refah seviyesini arttırması çok daha kolay bir hale gelmektedir. Pozitif küreselleşmeciler ulus devletlerin azalan gücüne odaklanmışlardır.¹⁰

Pozitif küreselleşmeci olarak nitelendirilen bir küreselleşme tanımına göre, yeni dünya düzeninin temelindeki küresel ekonomik sistem dört öğeye dayanmaktadır. Buna göre; sermaye coğrafi anlamda sınırlandırılmış değildir. Para, fırsat çekici bulunduğu herhangi bir bölgeye giriş yapabilecektir. Üstelik gelen bu para hükümetler arası bir fon transferi değil, her iki tarafında bireysel yatırımcının olduğu bir paradır. İkinci faktör, endüstrilerin her zamankinden daha çok küresel yönelime sahip olmasıdır. Çok uluslu şirketlerin stratejilerine, ulus devletlerin amaçları değil çekici pazarlara girme ve kaynaklara ulaşma arzusu yön vermektedir. Üçüncü olarak, sermayenin ve endüstrinin işini gelişen bilgi ve iletişim teknolojileri oldukça kolaylaştırmış ve küresel ekonominin temelleri bu sayede daha kolay atılabilmektedir. Ve son olarak tüketim de giderek küresel bir hal almaktadır. Müşteriler artık ulusal bağlılık nedeniyle yerli malına yönelmemekte en iyi ve en ucuz ürünü menşesine bakmadan elde etmeye çalışmaktadırlar. Bu dört faktörün küresel eğilim kazanmasıyla birlikte de artık “sınırsız bir dünyada” yaşanılmaktadır. Bu sayede ulus devletler artık fonksiyonsuz hale gelmişlerdir. Artık ulus devletler değil bölgesel devletlerin yükselişi başlamıştır. Ulus devletler ulusal çıkarlar adı altında belli grupları sürekli desteklemekte ve ekonomi ile ilgili karar alırken, yabancı sermayeyi dışlayabilmekte ve ekonomi dışı gerekçelerle hareket edebilmektedirler. Bölge devletler ise tamamen küresel ekonomik mantığın gerekliliklerine göre kümelendiklerinden dolayı küresel sermayeye son derece açıktırlar. Bu sayede bölge devletlerde refah seviyesi artma eğilimindedir.¹¹

Dönüşümcüler ya da pesimist küreselleşmeciler ise; küreselleşme süreci ile birlikte dünyanın daha tek tip bir geleceğe doğru yol aldığını belirtmektedirler. Genelde gelişmiş ülkelerin kendi gündem ve çıkarlarını daha az gelişmiş ülkelere empoze

¹⁰ Thomas L. Friedman, *The World is a Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, The FarrarStraus&Giroux Pub., 2005.

¹¹ Kenichi Ohmae, *The End of Nation States: The Rise of Regional Economies*, The Free Press, 1995, Çev: Z. Dicleli, Türk Henkel Dergisi Yayınları 1996.

ettiklerini, bu süreçte batı değerlerini ve de özellikle Amerikan değerlerini evrensel değerler haline getirip dünyayı Amerikanlaştırdıklarını iddia etmektedirler. Küreselleşme yerel kültürleri yok etmek, küresel eşitsizlikleri derinleştirmek ve yoksulluğu tetiklemek suretiyle bir kazananlar ve kaybedenler dünyası yaratmaktadır.¹²

Dönüşümcü olarak nitelenen çalışmaların birinde modern çağ öncesinde toplumların birbirinden mekansal olarak uzak olması ve iletişim ve ulaşım araçlarının yetersizliği sebebiyle toplumlar arası iletişimin sınırlı boyutlarda gerçekleştiği saptandıktan sonra; günümüzde iletişim ve enformasyon teknolojilerindeki hızlı gelişim sonucu toplumlar arası iletişimin arttığı, sınırların esnekleştiği ve bunun sonucunda zaman ve mekânsal olarak birbirinden uzakta gelişen olayların, yerel bazda etkili olabildiği, yerel oluşumlara yön verebildiği ve bu yolla da birbirleri ile ilişkili olan dünya ölçeğindeki ilişkilerin yoğunlaştığı bunun da küreselleşme olarak tarifinin mümkün olduğu belirtilmiştir. Bu kapsamda küreselleşme dört ana boyutta ele alınabilir. Buna göre birinci öge dünya kapitalist ekonomisidir. Dünya kapitalist ekonomisi sayesinde küresel dünya düzeni siyasal güçten daha çok ekonomik güce dayanmaktadır. Dolayısıyla ekonomik küreselleşmede en önemli rolü dünya kapitalist sistemi oynamıştır. İkinci öge olarak ulus devlet sisteminden söz edilebilir. Ulus devletler gerek bölgesel ve gerekse uluslararası ekonomik politikaların yürütülmesinde, uygulanmasında etkin rol oynamaktadırlar. Küresel düzeyde bir ulus devletin etkin olabilmesi o devletin askeri gücü ve ekonomik refah düzeyine bağlıdır. Ulus devletler ortak çıkarlarını koruyabilmek için kendi aralarında birlikler de oluşturarak küresel ulus devleti şeklinde örgütlenebilirler. Küreselleşmenin üçüncü boyutunu dünya askeri düzeni oluşturmaktadır. NATO benzeri ortak savunma ve silahlanma platformları ile yerel bazdaki çatışmalar bütün dünyayı ilgilendiren küresel bir içerik kazanabilmektedir. Küreselleşmenin dördüncü boyutu ise uluslararası iş bölümüdür. Endüstriyel gelişmişlik düzeyine bağlı olarak, gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasında sürekli genişleyen bir iş bölümü söz konusudur. Bu süreçte bazı bölgeler üretim merkezleri haline gelirken, bazı bölgeler ise endüstri dışı üretim faaliyetlerine yoğunlaşmışlardır. Gelişmişlik farklarına rağmen ülkeler arası bağımlılık düzeyleri

¹² Anthony Gidens, *Runaway World – How Globalization is Reshaping Our Lives*, Farrar-Straus&Giroux Publishers, Çev: Osman Akınhay, Alfa Basım, 2000.

giderek artmaktadır. Dolayısıyla bu tanıma göre küreselleşme modernleşmenin doğurduğu bir sonuç olarak algılanabilir ve aslında kapitalist modernizmin dayandığı ekonomik, siyasal ve kültürel gelişmelerin dünya genelinde yaygınlaşması şeklinde ifade edilebilir.¹³

Bir başka dönüştürücü (pesimist) yaklaşım ise dünya sistemi yaklaşımı olarak bilinen yaklaşımdır ve bu yaklaşım ile ekonomi ile küreselleşme arasındaki ilişki ele alınmış ve tahlil edilmiştir. Bu yaklaşıma göre küreselleşme; kapitalist sermayenin sınır tanımayan yayılmacılığı ve bunun sonucu olarak ortaya çıkan uluslararası iş bölümünün bir yansıması olarak tanımlanır ve aslında küreselleşmenin kapitalist sistemin bir başka sisteme doğru evirildiği bir aşama olduğunu belirtilir. Bu teori dünya sistemini merkez ve çevre ülkeler ekseninde ele alır. Merkez ülke konumunda gelişmiş kapitalist ülkeler yer alırken yarı çevre ülkeler yarı gelişmiş kapitalist ülkeler ve çevre ülkeler de az gelişmiş kapitalist ülkeler olarak sistemde yer almaktadır. Merkez ülkeler gelişmiş ekonomilerinin verdiği güç ile dünya ticaretini domine eden, kendi çıkarları doğrultusunda yön veren, çevre ülkelerin doğal kaynaklarını ve insan gücünü sömüren ülkeler konumundadır. Böylece teori küreselleşmenin aslında ülkeler arasındaki eşitsizliği süreklileştiren ve küresel gelişmelere göre yeniden yön verip üreten bir durum olduğunu tespit eder. Ayrıca yine bu teori kapsamında merkez ülkelerin gelişen ekonomilerinin yanında kültürlerini de geliştirdikleri ve ekonomisi az gelişmiş olan çevre ülkelerin kültürlerinin de merkez ülkelerin etkisi altına girdiği böylece dünya sisteminin kültürel ve ekonomik olarak tek bir sistem haline gelen kapitalizmin etkisi altında kaldığını belirtilir.¹⁴ Buna göre kapitalizm gücünü iki ana etkenden alır. Bunlardan ilki kapitalizmin her türlü engele rağmen sınırsız sermaye biriktirme yetisini muhafaza edebilmesi ve ikincisi tatmin olmayan sınıflar tarafından devrilmeden sermaye birikimini garanti altına alan kurumları yerleştirebilmiş olmasıdır. Küreselleşme ile birlikte artık kapitalizmin bu iki temel özelliğini korumasının olanaksız olduğu ve çöküş dönemine girdiği belirtilmiştir. Kapitalizmin bu çöküş sürecinde üç ana etken rol alacaktır. Bunlardan birincisi işgücü maliyeti olarak ifade

¹³ Anthony Giddens, *Modernity and Self Identity: Self and Society in the Modern Age*, Stanford University Press, 1998, Çeviren: Ersin Kuşdil, *Modernliğin Sonuçları*, Ayrıntı Yayınları, 1998.

¹⁴ Yakup Akkuş, "Çağdaş İktisadi Düşünce Sol Perspektifler", *Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi*, Sayı: 168, 2007, s. 133-139.

edilebilir. Üretimin Kondratieff – A aşamasında işçi ücretleri ve sosyal taleplerine rıza gösteren mülkiyet sahipleri ekonominin resesyona girdiği Kondratieff – B aşamasında fiyat rekabetleri yüzünden işçi maliyetlerini azaltma yoluna gideceklerdir. Bunun en bilinen yolu ise üretimin işgücünün ucuz olduğu bölgelere kaydırılmasıdır. Teoriye göre ise bu artık uygulanabilir bir politika olma vasfını yitirmiştir. Çünkü ucuz işgücü kırsallığın bir sonucudur ve dünyada şehirleşme oranı arttıkça işçilerin bilinç ve örgütlülük seviyeleri de artacak ve böylece ucuz işgücü içeren bölge sayısı azalacak ve yakın gelecekte de hiç kalmayacaktır. İkinci etken olarak girdi maliyetlerinden söz edilebilir. Küreselleşme sürecine kadar altyapı ve çevre maliyetlerini dışsallaştırmayı başarmış, bu maliyetlerden kaçınabilmiş olan sermaye sahipleri, çevre bilincinin ve küresel düzeyde örgütlenmelerin artmasıyla birlikte artık zehirli atıkların artırılması gibi masrafları da yüklenmek zorunda kalacaklar ve bu da üretim maliyetlerinin arttıran bir etken olacaktır. Üçüncü etken ise vergiler olarak değerlendirilmiş ve günümüzde gerçekleştirilen toplam vergilenme oranının geçen yüzyıla göre daha fazla olduğunu belirtmiştir. Bu üç faktör beraber değerlendirildiğinde üretim maliyetlerinin bu etkenlerle beraber hızla arttığını ama küresel düzeyde artan rekabet nedeniyle bu maliyet artışının fiyatlara yansıtılmadığını söylemek olanaklıdır. Bu da kar marjlarının düşmesi anlamına gelmektedir. Düşen kar marjları yüzünden sermaye üretim sektöründen finans sektörüne kaymakta ve bu da orta vadede krizlere neden olmaktadır. Bu süreçte sermaye birikimi vasfı kapitalizmin elinden kaymakta ve küreselleşmeyle birlikte kapitalizm bir başka sürece evirilmektedir.¹⁵

Şüpheli görüş olarak nitelendirilen araştırmacılar ise küreselleşme denilen şeyin tarihte ilk defa görülmediğini, küreselleşme değil bölgeselleşmeden söz edilebileceğini belirtmişlerdir. Küreselleşme konusunda “şüpheli” olarak betimlenen çalışmalardan birinde özellikle ekonomik küreselleşmenin gerçekleştiği teze karşı çıkmıştır. Bu teze karşı çıkılırken ilk savunulan argüman da küreselleşme eğer ülkeler arasında büyük ve artan bir ticaret akışı ile sermaye yatırımlarının gerçekleştiği uluslararası ekonomi olarak tanımlanıyorsa, bunun yeni bir olgu olmadığı ve Belle Epoque döneminde de dünya ekonomisindeki sermaye hareketliliğinin oldukça üst

¹⁵ Immanuel Wallerstein, “After Developmentalism and Globalization, What?”, *Social Forces*, Volume 83, Number 3, 2005, s.1263 – 1278.

seviyede olduğu şeklinedir. İkinci argüman olarak da gerçek ulusötesi şirket sayısının çok az olduğu ve hala şirketlerin büyük oranda ulusal temelli olduğu ileri sürülerek daha çok, çok uluslu ticaret yapıldığı iddia edilmiştir. Üçüncü argüman olarak, sermaye hareketlerinin gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere doğru yoğun bir şekilde akmadığı ve hatta doğrudan yabancı yatırımların daha çok gelişmiş ülkelerin kendi aralarında yoğunlaştığı belirtilmiştir. Dolayısıyla, bu yaklaşım kapsamında küresel bir ekonomiden söz etmek yerine aşırı uluslararasılaşmış bir ekonomiden söz etmenin daha yerinde olacağı belirtilmiştir.¹⁶ Genel olarak üç farklı bakış açısının argümanları Tablo 1'deki gibi özetlenebilir:

¹⁶ Paul Hirst, Grahame Thompson, *Küreselleşme Sorgulanıyor*, Çağla Erdem-Elif Yücel (çev) 3.baskı, Ankara, Dost Kitabevi Yayınları, 2003.

Tablo 1: Küreselleşme Tanımlarında Üç Eğilimin Ana Argümanları

	Pozitif Küreselleşmeciler	Kuşkucular	Dönüşümcüler
Yeni Olan Ne?	Küresel bir çağ	Ticaret blokları. Geçmiş dönemlere göre daha zayıf Jeo-yönetişim	Tarihsel olarak eşi görülmedik oranda küresel karşılıklı bağımlılık
Hakim Özellikler	Küresel kapitalizm Küresel Yönetişim Küresel Sivil Toplum	Dünya 1890'larda olduğundan daha az karşılıklı bağımlı	Yoğun ve derin küreselleşme
Ulusal Hükümetlerin Gücü	Genişliyor ve aşınıyor	Güçleniyor ve çoğalıyor	Yeniden yapılanıyor
Küreselleşmenin İtici Gücü	Kapitalizm ve teknoloji	Devlet ve piyasalar	Modernitenin birleştirici güçleri
Tabakalaşma Kalıpları	Eski hiyerarşilerin aşınması	Giderek artan bir şekilde Güney'in marjinalleşmesi	Dünya düzeninin yeni mimarisi
Hakim Motif	Mc Donalds, Madonna vb.	Ulusal çıkar	Siyasal topluluğun dönüşümü
Küreselleşmenin Kavramlaştırılması	İnsan çerçevesinin yeniden düzenlenmesiyle	Uluslararasılaşma ve bölgeselleşme	Belli bir mesafedeki eylemlerin ve bölgeler arası ilişkilerin yeniden düzenlenmesiyle.
Tarihsel Yörünge	Küresel uygarlık	Bölgesel bloklar Uygarlıklar arası çatışma	Karşılıklı bağımlılık, küresel bütünleşme ve parçalanma
Özet	Ulus devletinin sonu	Uluslararasılaşma devletinin kabulü ve desteğine bağlı	Küreselleşme devletinin gücünü ve bütün dünya siyasetini dönüştürüyor

Kaynak: Veysel Bozkurt, *İş Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 1, No:87, 2000.

Geniş anlamda küreselleşme kavramına göz attıktan sonra, olgunun tarihsel gelişim sürecine odaklanmakta fayda olacaktır. Küreselleşme kavramının net bir tanımı olmadığı için esasen net bir başlangıç noktası da belirlemek olanaklı görülmemektedir. Ama ekonomi ekseninde irdelendiğinde liberalizmin en önemli düşünürlerinden Smith (1985), ekonomide bir iş bölümü olduğunu ve ticaretin sınırlar ötesine işlemesi gerektiğini söyleyerek küreselleşmeye yönelmiştir. Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler şeklinde sloganlaştırılabilecek liberalizm ile küreselleşme sermaye lehine sınırların açılması olarak tariflenmiş ve ticaretin uluslararasılaşması düşünülmüştür.¹⁷ Daha 1776 yılında “*Bir toprak parçasının sahibi, mülkünün bulunduğu ülkenin yurttaşı olmak durumundayken, sermaye sahibi dünya vatandaşıdır ve belli bir ülkeye bağlı olmak zorunda değildir*” diyecek ve küreselleşme kavramını zikretmeden tarifini yapmış olacaktır.¹⁸

Ekonomik anlamda küreselleşme süreci kapitalizm ile ivme kazanmıştır. Kapitalizm, üretim ve satış üzerine varlığını sürdürebilen bir sistemdir. Üretimin durma noktası ya da satışların durma noktası bu sistemin derin bir kaosla sarsılmasına ülkelerin batmasına, dev firmaların iflasına neden olabilmektedir. Yani kapitalizmin işleyiş dinamikleri, sermaye birikimini sağlayacak üretim ve tüketim süreçlerine bağlıdır. Kapitalizm ancak kar ve sermaye birikimiyle gelişebilir ve bu sürecin kesintiye uğraması da beraberinde krizleri getirir. Bu kurallar çerçevesinde sürekli üretimi arttıran firmalar ulusal sınırlarla çevrili ekonomilerde bunu pazarlayacak kitle bulma sıkıntısıyla ve aynı zamanda yatırım yaparak büyümesini devam ettirecek sektör bulma sorunuyla karşı karşıya kalmışlardır. Yatırım yapacak sektör bulma sorunlarını devlet organizasyonunu küçülterek hızlı özelleştirme, devletin üretim ve finans sektöründen elini çekip bu pazarları sermayeye terk etmesiyle aşmayı başarmışlardır.¹⁹

Ama üretilen bu fazla ürün kime satılacak sorusunun yanıtı ulusal sınırların önemli olduğu 1900’lü yılların başında 1. dünya savaşı olarak yanıtını bulmuş ve toprak işgali ile genişleme ve sermaye ihracı, pazar büyütme stratejisinin sonucu milyonlarca

¹⁷ Adam Smith, *Ulusların Zenginliği*, Çeviren: A. Yunus, M. Bakırcı, Alan Yayıncılık, İstanbul, 1985.

¹⁸ Samuel Huntington, *Biz Kimiz? Amerika'nın Ulusal Kimlik Arayışı*, Çev: Aytül Özer, CSA Global yayın Ajansı, İstanbul, 2004.

¹⁹ Metin Altıok, “Uluslararası Sermayenin Krizi, Hegemonya Savaşları Ve Türkiye”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 12, 2005, s. 155.

ölü, sakat, evsiz insan olarak ortaya çıkmıştır. Henüz bu savaşın üzerinden 30 yıl geçmeden ikinci büyük bunalımını yaşayan sermaye çözümü yine savaşta bulmuş ve 2. dünya savaşının tablosu birincisine göre daha ağır olmuştur. Buna bir çare bulmak gereksinimi ortaya çıkmıştır. Çünkü her savaş sermayeye ve ülkelere ön görülenden daha büyük zararlar vermiştir. Öyleyse pazar bulmak için başka bir yol bulmak gereklidir ve o da bulunmuştur: sermaye için sınırların kaldırılması. Böylece kansız bir şekilde bütün dünya ekonomilerinin sermaye lehine liberalleştirilmesi ile bütün dünya dev bir pazar haline gelmiş ve pazar sorunu ortadan kalkmış olmaktadır. Küreselleşme sonucunda dev firmalar ilk etapta doğrudan yatırımlar şeklinde diğer ülkelere nüfuz edip pazar paylarını arttırmışlardır.²⁰

Küreselleşme kavramı, popülaritesini 1980 ve 1990'lı yıllarda artırmakla beraber eğer küreselleşme, ülkeler arasında sermaye dolaşımının büyük hızlara ulaşması ve etki alanının genişlemesiyle sermayenin uluslararasılaşması olarak düşünülecek olursa, bu anlamda küreselleşme olgusunu 19. YY'ın ikinci yarısından bugüne incelemek daha doğru bir yaklaşım olabilir. 1860 yılında deniz altından çekilen telgraf kabloları ile kıtalar arası haberleşme mümkün kılınarak, Amerika ve Avrupa piyasaları arası bir bütünlük sağlanmıştır. O zaman yapılan bu çalışmalar kıtalar arası günlük ticareti ve fiyat belirlemeyi olanaklı kılmayı başarmıştır. Chicago ile Londra ya da Melbourne ile Manchester arasında bu kablolar sayesinde anında iletişim kurulabilmiş ve büyük çaplı para akışı bu dönemde hızlanmıştır. 1870-1914 arası "Belle Epoque" – Altın çağ - ekonomisi ile büyük ölçüde sermaye uluslararası düzlemde serbest duruma geçmiştir. Bu dönem "birinci küreselleşme" evresi olarak adlandırılabilir.²¹

Bu dönemlerde yapılan doğrudan yabancı yatırım miktarı dünya toplam üretimin yüzde 9'una ulaşmaktadır. Bu düzeyi tekrar yakalamak için aradan yaklaşık bir yüzyıl geçmesi gerekmiştir. 1913'de İngiltere'de ticaretin gayri safi yurtiçi hasılaya oranı yüzde 44,7 iken dünya savaşları dönemi arasında oldukça düşmüş ve 1973'de yüzde 39,3'e yükselmiştir. 1993 itibariyle bu oran yüzde 40,5'tir. Aynı şekilde Almanya için bu rakam yüzde 35,1 iken 1975'te yüzde 35,2 ve 1993'te yüzde 38,3'tür. Japonya

²⁰ Altıok, a.g.e.

²¹ Hirst, Thompson, a.g.e., s. 8-9.

ise gözle görülür ciddi düşüşler görülmüştür. 1913'te yüzde 31,4, 1973'te yüzde 18,3 olmasına karşın 1993'de bu oran yüzde 14,4 olmaktadır. Bugünkü dünya ekonomisinin yapısı 1914'e göre oldukça farklı olmasına karşın bu alanda başı çekenler yine aynı olmuştur. Belle Epoque olarak nitelendirilen dönemdeki üretim miktarına ancak 1990 yıllarda yüzde 8,5 ile yaklaşılabilmektedir. Daha sonra sermayenin dünya üzerinde dolaşımı rekabet ve savaş ile kırılmıştır. 1950'lerde ancak yabancı sermaye yatırımları, çokuluslu firmaların atılımı ile tekrar bir artışa geçmiş ve 1980'lerdeki hızlanma ile sermaye uluslararasılaşmıştır.²²

Dünya kapitalizminde sermayenin uluslararasılaşması denilen birinci küreselleşme evresi, sermayeler arasındaki bu coğrafi yayılmaya ilişkin rekabetin tıkanması, kriz eğilimlerinin yaygınlaştırılmaz hale gelmesi I. ve II. dünya savaşlarına ve pazarların dağılmasına neden olmuştur. II. Dünya Savaşı'nın ardından ABD hegemonyası altında oluşturulan Bretton Woods²³ sistemi, tam istihdam ve refah devleti, sabit kurlar ve spekülatif sermaye hareketlerine karşı ulusal kontrol mekanizmalarıyla düzenlenen dünya ekonomisi, 1960'ların sonunda kapitalist genişleme sürecinin yavaşlama eğilimine girmesiyle son bulmuştur.²⁴

Krizin ilk sinyali kapitalizmin egemen gücü olan ABD ekonomisinden gelmiştir. 1966-67 yılında kredi sıkışmasıyla ABD'nin uluslararası mali sistemi düzenleme gücü zayıflamıştır.²⁵

²² Hirst, Thompson, a.g.e., s. 8-10.

²³ II. Dünya Savaşı sonrasında sonra kambiyo kurlarının dünya ticaretini geliştirici bir sisteme göre saptanması için yeni yöntemler aranmış ve bu çalışmalar sonucunda Temmuz 1944'te ABD'nin New Hampshire eyaletinin küçük bir beldesi olan Bretton Woods'da toplanan Birleşmiş Milletler Para ve Finans konferansında imzalanan "Uluslararası Para Anlaşması" ile uluslararası ödemelerde kullanılacak yeni bir sistem geliştirilmiştir. Doğu bloku ülkeleri dışındaki 44 ülkeden 730 delegenin katıldığı bu anlaşma ile katılan ülke paraları için sabit kur esasını benimsenmiş ve anlaşmaya katılan her ülkenin parasının değerinin, dolar esas alınarak saptanması kabul edilmiştir. Uluslararası para sisteminin kurallarını belirleyen bu anlaşma, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) kurulmasına karar vermiştir. Bu kurumlar, 1946'da, yeterli sayıda ülke anlaşmayı imzalayınca faaliyete geçmiştir. Bretton Woods anlaşmasıyla ortaya çıkan yeni uluslararası para sisteminin özellikleri şöyledir: Anlaşmaya katılan ve parasını altına dönüştürülebilir yapmayı kabul eden her ülkenin parasının değeri dolara göre saptanmıştır. Dolar altın ile dönüştürülebilirliğini koruyan tek ulusal para olarak kalmıştır. Anlaşma ile 1 ons altın = 35 dolar ya da 1 dolar 0,88867 gr. altın olarak belirlenmiş ve ABD dış talep olduğunda doları bu paritesi üzerinden altına çevirmeyi kabul etmiştir. Anlaşma, ancak çok özel ve düzeltilmesi olanaksız parasal dengesizliklerde herhangi bir ülkeye, parasının dolara karşısındaki değerini değiştirme olanağı tanımaktadır. Bu tür düzeltmeler için öngörülmüş olan devalüasyon ve revalüasyon oranları en çok % 10'dur. Ancak söz konusu ekonominin yapısından doğan dengesizlikler nedeni ile ayarlama ile yapılacak değişiklik % 10'u aşacaksa, bu takdirde IMF'nin izni gerekecektir.

²⁴ Robert Brenner, *The Economics of Global Turbulance*, New Left Review, London, 1998, s. 195-196.

²⁵ David Harvey, *Postmodernliğin Durumu*, Çev: Sungur Savran, Metis Yayınları, 2006, s. 164.

Bozulan ekonomik istikrarı yeniden tesis etmek ve ekonomiyi canlandırmak için çeşitli yöntemler denenmiştir. En önemli dayanağı kredi genişlemesi ve para arzındaki artış olan bu yöntemler de bir süre sonra enflasyonist bir dalga yaratarak krizin derinleşmesine neden olmuştur.²⁶ Ve bu da “İkinci Küreselleşme” evresi olarak adlandırılabilir genellikle atıl durumda kalan parasal sermayenin uluslararasılaşması ve postfordist – kitlesel üretim yerine farklılaştırılmış üretim tekniklerinin kullanılması olarak özetlenebilecek, esas olarak, ürün yelpazesi, üretim süreci, işgücü ve organizasyon gibi alanlarda esneklik arayışının ifadesi olan üretim sistemi - üretim teknikleri kullanılmasına neden olmuştur. Bu da pek çok çokuluslu şirketin yatırım fonları ve reel sektörde değerlendiremediği atıl durumdaki sermayelerini finans sektörüne aktarmasıyla “spekülatif para hareketleri” olarak nitelendirilebilecek ve nispeten yüksek getiri-düşük risk içeren ve sınır tanımayan karlı alanlara yönelmesi sonucunu doğurmuştur.²⁷

Burada asıl amaç talebi diriltmek olduğundan sonuç şu şekilde özetlenebilir: Gelişmiş ülkeler, gerileyen üretim süreçleri (miktarı) ve buna koşut olarak artan harcamaların devlet gelirleriyle karşılanamaması sorununu, mali sermayenin uluslararasılaşması sonucunu doğuracak olan, az gelişmiş ülkelere borç verme ya da kredi verme yoluyla kendisinden mal almasını sağlama yöntemini kullanarak, mali şişkinliği gidermiş ve talebi canlı tutmayı başarmışlardır.²⁸

Bu süreçte küreselleşmeye engel olan yasalar ülkeye borç veren finansal kurumların baskısı ile kolayca değiştirilmiştir. Dolayısıyla finansal küreselleşme, küreselleşmenin önündeki engelleri kaldıran bir yapıya bürünmüş ve süreci hızlandırmakta önemli bir rol oynamıştır.

Önce üretimin küreselleşmesi ardından da ikinci evre ile birlikte mali sermayenin de küreselleşmesinin hız kazanması ve dünyanın küçük bir kasaba haline gelmesinde son unsur olarak teknolojik gelişmelerden söz edilebilir.

²⁶ Ernest Mandel, *Uluslararası Ekonomide İkinci Kriz*, Çev: Yavuz Alogan, Koral Yayınları, 1980, s. 25.

²⁷ Altıok, a.g.e., s. 157.

²⁸ Altıok, a.g.e., s. 157.

Bilgi ve iletişim teknolojileri, iletişim hızını artırıp maliyetini düşürerek, daha hızlı ve ucuz etkileşim sağlayarak, birçok ürünü ve faaliyeti bölgeselleştirip entegre ağlar sayesinde dağıtımını kolaylaştırarak küreselleşmeyi mümkün kılmıştır. Bilgi ve iletişim teknolojileri doğrudan ve hızlı iletişim bağları kurarak, ekonomik uzaklıkları azaltmış, iş dünyasının faaliyetlerinin koordinasyonu için gereken zamandan tasarruf sağlamış, değişim maliyetlerini düşürmüş ve finans pazarlarını ülkeler ve kıtalar boyutunda 24 saat faal konuma getirmiştir. Gümrük uygulamalarına ilişkin elektronik raporlama ve dokümantasyon uygulamaları sayesinde uluslararası alandaki birçok teknik engelin kaldırılması mümkün olmuştur. Sözün özü, bilgi ve iletişim teknolojileri dünya ekonomisinin entegrasyonu lehine çalışan güçlü bir faktör olmuş ve bu konumunu gün be gün güçlendirmiştir.²⁹

Bunun yanı sıra günümüzde adından sıkça söz ettiren B2B (Firmalar arasındaki iş uygulamalarını internet ortamına taşıyan uygulamalardır. Şirketin alım ya da satımına ait iş ve işlemlerin çoğu elektronik ortama taşınmış olur. Bir nevi dolaylı e-ticarettir), B2C (Son tüketiciye yönelik olarak şirketlerin ürün ve hizmetlerinin satışına ilişkin internet üzerinden yürüttükleri ticari faaliyetlerdir; yani e-perakende siteleri ya da web mağazacılığı olarak adlandırılabilir) faaliyetlerdir. Geleneksel satışa göre maliyet avantajları söz konusudur)³⁰, CRM kavramları gelişen bilgi teknolojileri sayesinde günlük hayata dahil olmuş, küresel şirketlere güçlü bilgi işlem yapıları sayesinde müşteri segmentlerini daha iyi tahlil etme, iş süreçlerini elektronik ortamlara taşıyarak maliyetleri bir kere daha kısma, hızlı ve kolay iletişim sayesinde değişimlere daha çabuk uyum sağlama ve karar alma süreçlerinin hızlanması gibi bir takım olanakları sağlamış böylece küreselleşmenin bir nevi katalizörü ve aynı zamanda da sonucu olmuştur. Yani bilgi teknolojileri ve küreselleşme bir birlerini üreten iki kavram olarak görülebilir. Küreselleşme bilgi teknolojilerinin hızlanmasını bilgi teknolojilerinin gelişmesi de küreselleşmenin hızlanmasını doğurmuştur. Bu güne kadar gelişen küreselleşme stratejileri incelenecek olursa iletişim altyapısı yeterli olmayan bölgelere küresel şirketlerin pek fazla rağbet etmediklerini görmek hiç de zor olmayacaktır.

²⁹ Necmi Odyakmaz, “Bilgi Teknolojileri, Küreselleşme ve Kalkınma”, *Dış Ticaret Dergisi*, Yıl: 5, Sayı: 18, 2000, s. 99.

³⁰ İGEME, *B2B, E-Ticaret ve E-pazaryerleri*, 2008.

1.2. Küreselleşmenin Önünü Açan Anlaşmalar ve Kapsamları

Ulusötesi sermaye kendi hareket alanını genişletmek, önündeki engelleri bir bir ortadan kaldırmak ve karını daha büyük bir hızla arttırmak için bu güne kadar çeşitli uluslararası birlik ve konsorsiyumlar oluşturmuştur. Böylece küreselleşmenin bir yol haritası, kılavuzu hazırlanmıştır.

OECD, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) ve Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ya da bir diğer adıyla URUGUAY ROUND ise bu birlik ve konsorsiyumlar arasında en geniş kapsamlı olanlarıdır.

Uluslararası ticareti ve yatırımları düzenleyecek bir anlaşma, kılavuz hazırlama girişimleri ilk etapta DTÖ içinde planlanmaya başlansa da; DTÖ'nün kalabalık yapısının bir engel olacağı düşünülmüş ve OECD içerisinde bu işin çözümlenmesi tercih edilmiştir ve sonuçta ortaya tohumları 1986'da GATT ile atılmış olan MAI (Multilateral Agreement on Investment = Çok Taraflı Yatırım Anlaşması) çıkmıştır. MAI'nın kapsamı incelenecek olursa hemen hemen her konunun genel bir ifadeyle konu edildiğini görülebilir.³¹

Anlaşmanın en temel maddelerinden birisi “ülkelerde yapılacak yabancı sermaye yatırımlarına, hiç bir şekilde yerli sermayeden daha az avantajlı olanakların sağlanamayacağına” ilişkin hükümdür.³²

Bir diğer önemli anlaşma hükmü ise, ulus devletlerin, zarara uğrayan ulusötesi şirketlerce dava edilebileceğini ve bu davaların yine uluslararası mahkemelerde görüleceğini, dava sonucunda ulusötesi şirketlerin devletlerden tazminat alabileceklerini öngörmektedir.³³

Ulus devletlerin kendi düzen ve varlığını korumaya yönelik önlemleri alması ve yasalar çıkarması halinde, eğer bu girişimler ulusötesi şirketlerin rekabetini olumsuz

³¹ Gaye Yılmaz, “MAI Nedir Neden Karşıyız”, Genel-İş Sendikası Broşürü, 1998.

³²Yılmaz, a.g.e.

³³ Yılmaz, a.g.e.

etkileyecek olursa, konu uluslararası mahkemelere götürülebilecek ve devletler ya geri adım atmak ya da tazminat ödemek zorunda bırakılacaklardır.³⁴

Ayrıca, uluslararası ticaret anlaşmalarında uygulanan "En çok kayırılan ülke" statüsü de MAI ile tüm çokuluslu şirketlere uygulanmak istenmektedir. MAI'nin ulusötesi şirketlere sağlayacağı bir başka avantaj da, yatırımları ile ilgili olduğunu belirttikleri her elemanı sorgusuz sualsiz ev sahibi ülkelere sokabilecek olmalarıdır.³⁵

Anlaşmayı imzalayan devletler 5 yıl süre ile anlaşmadan çıkamayacak ve çıktuktan sonra da 15 yıl süre ile tüm anlaşma hükümlerini uygulamak zorunda bırakılacaklardır.³⁶

Görüldüğü üzere MAI için bir nevi "sermayenin küreselleşmesinin anayasası niteliğindedir" tanımı yapılabilmektedir. Bu anlaşmaya taraf olan ülkeler iç hukuklarında da anlaşma maddelerine uygun değişiklikler yapmaktadırlar.

1.3. Küreselleşmenin Ekonomik Etkileri

Ekonomik anlamda küreselleşme ticaretin, üretimin ve finansal faaliyetlerin küreselleşmesi olarak üç kısımda incelenebilir. Üretimin küreselleşmesi, şirketlerin sınır ötesine yaptıkları sabit sermaye yatırımları ve fason imalat uygulamaları ile üretim faaliyetlerini kendi ülkeleri dışına yaymaları olarak tanımlanabilir. Şirketler kendi ülkelerinde ücret artışları emeğin verim maliyetini aştığında üretimlerini emek gücünün daha ucuz olduğu yerlere kaydırabilmektedir. Aynı şekilde kendi ülkelerinde çevre koruma maliyetleri baskı unsuru oluşturduğunda üretimlerini çevre koruma mevzuatı gevşek olan ülkelere kaydırabilmektedir. Üretimi bir başka ülkeye kaydırmanın bir nedeni de hedef pazar olarak belirlenen ülkenin himayeci politikalarından kaçınabilmek için üretimi o ülkeye ya da üçüncü ülkelere kaydırmak şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Finansal küreselleşmenin temelinde ise gelişmiş ülkelerin uluslararası finansal faaliyetleri kendi ülkelerine çekebilmek için uyguladıkları serbestleştirme politikaları, finansal araçların çeşitliliğindeki artış ve iletişim teknolojilerinin gelişmesi yatmaktadır.

³⁴ Yılmaz, a.g.e.

³⁵ Yılmaz, a.g.e.

³⁶ Yılmaz, a.g.e.

Sermayenin ülkeler arasındaki hareketliliği arttıkça devletler tasarrufların ülkelerinden kaçmaması ve finansal aracılık faaliyetlerini yabancılara kaptırmamak için sürekli rekabet etmek durumunda kalmaktadırlar.³⁷ Ticaretin küreselleşmesi ise ülkeler arasındaki mal ve hizmet akımları üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması ya da azaltılması sürecini ifade etmektedir. Gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılarak uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır.³⁸

Küreselleşmenin ekonomileri etkileyen en önemli yanlarından birisi giderek sanayi toplumun yerini bilgi toplumuna bırakması olarak özetlenebilir. Artık sanayi üretimi ya da maddi üretim hakim konumunu kaybederken bilgi üretimi ve bilginin ticarileştirilebilmesi önem kazanmaktadır. Teknolojik devrim ile birlikte gelişen ve güçlenen uluslararası kuruluşlar dünya ekonomisinin liberalleştirilmesi yönünde çabalar sergilemişlerdir. Bunun sonucunda küreselleşmeyle beraber rekabet artmakta, dış ticaret kolaylaşmakta ve bunların yanında bir ülkede olan ekonomik gelişmelerin sonuçları kolaylıkla diğer ülkeleri de etkileyebilmektedir.³⁹

Küreselleşme süreciyle birlikte korumacılık ortadan kalkmakta, yabancı sermaye akışına kolaylık sağlanmakta, ülkeler çok daha kolay bir şekilde dış ticaret yardımıyla birbirlerini etkilemekte ve daha rekabetçi bir piyasa yapısıyla karşılaşmaktadır. Bu durumda korumacılık anlayışının terk edilmesiyle beraber devletin ekonomideki rolü ve devlet sübvansiyonları azalan bir süreç izlemektedir.⁴⁰

Ülkelerin ekonomilerini dış etkilerden korumak için koydukları kotalar ya da gümrük duvarları küreselleşme süreci ile birlikte ya kalkmakta ya da bölgeselleşme eğilimleriyle birlikte bütün ülkelere değil sadece bölgesel entegrasyona dahil ülkeler için kaldırılmakta, entegrasyon dışındaki ülkeler için kotalar ve gümrük duvarları korunarak sınırlı korumacılık yapılmaktadır. Korumacılığın kalkmasıyla birlikte büyük miktarlardaki sermayenin imalat maliyetlerinin ucuz olduğu yerlere hareketlenmesi söz konusu olabilmektedir. Sermaye hareketlerinde belirleyici olan faktörler maliyetler ve

³⁷ DPT, *Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye*, 1995, s. 213.

³⁸ Halil Seyidoğlu, "Uluslararası Mali Krizler, IMF Politikaları, Az Gelişmiş Ülkeler, Türkiye ve Dönüşüm Ekonomileri", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 2003, s. 142.

³⁹ İbrahim Arslan, Mustafa Mete, Vedat Bal, "Küreselleşmenin Yerel Ekonomiler Üzerine Etkileri", *Selçuk Üniversitesi İİBF Dergisi Yerel Ekonomiler Özel Sayısı*, 2007.

⁴⁰ Memet Zencirkıran, "Küreselleşme: Sorunlar ve Çözüm Önerileri", *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2000.

sermayeye tanınan avantajlar şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Yabancı sermaye akışı yoluyla küreselleşen sermayenin sıklıkla ülke ekonomilerine olumsuz etkilerine de rastlanabilmektedir. Bu tip durumlarda yaşanan olay ekonominin kontrolünün kontrol dışı piyasa güçlerinin etkisi altına girmesi ve ulusal düzenlemelerden kaçan ÇUŞ'ların ekonomik avantaj nereyi gösterirse oraya yerleşerek maliyetlerini o ülkelerin ekonomilerine yüklemeleri olarak gösterilmektedir.⁴¹

Küreselleşme geliştirmekte olan ülkelere, kendi ülkelerinde karşılayamayacakları yatırım ve ara malı ithali, gelişmiş ülkelere teknoloji transferi, yabancı tasarruflara ulaşma olasılığı gibi potansiyel fırsatları sunmakla birlikte bunlardan yararlanabilmenin ön koşulu olarak da ülke içinde gerekli mekanizmaların kurulmasını beklemektedir. Dengeli ve aşamalı bir dışa açılma stratejisinin ülke ekonomilerinin küreselleşmenin olumlu yanlarından yararlanmasını sağlayacağı düşünülmektedir.⁴² Fakat geliştirmekte olan ülkelerin bilgi çağının gerektirdiği bilişim altyapısından genelde uzak oluşları ve teknik, insan gücü ve kurumsal olarak bu sürece hazır olmamaları bu fırsatlardan yararlanmalarına engel olabilmekte ya da ülke içerisinde gelişmiş bölgelerinde bilgi yoğun bir ekonomi etkinlik gösterirken diğer bölgelerinin bu fırsatlardan yoksun kalması ve bölgeler arası ekonomik uçurumun artması sonuçlarını ortaya çıkarabilmektedir. Bu sorunu aşmak için bilişim altyapısını ülke geneline yayarak bilgi teknolojilerinin sinerji yaratan gücünü kullanmak ve bölgeler arası gelişmişliği yaklaştırmak olanaklı olabilecektir.⁴³

Geliştirmekte olan ülkeler yabancı sermaye çekebilmek için çeşitli avantajlar sunmaktadırlar. Bu avantajlar genelde düşük emek maliyeti ve geniş doğal kaynaklar olarak belirmektedir. Karşılığında ise yabancı yatırımlardan gelişmiş teknoloji transferi, yeni yönetim teknikleri, uluslararası piyasalara giriş fırsatları, isim hakkı ve marka kullanımı fırsatları elde etmeye çalışırlar.⁴⁴ Doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) bu süreçte yerel yatırımlar üzerine olumlu ya da olumsuz etkilerde bulunabilirler. Eğer

⁴¹ Hirst, Thompson, a.g.e.

⁴² Ziya Öniş, Mustafa Erdoğan, "11 Eylül ve Dengeli Küreselleşme", *Foreign Policy (Turkish Edition)*, Vol. 19, January/February 2002.

⁴³ Hüsnü Erkan, *Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1998.

⁴⁴ Aytac Gökmen, "Bir Küreselleşme Olgusu Olarak Doğrudan Yabancı Sermayenin Türkiye ve Türk İşletmelerine Etkileri", *7. Anadolu İşletmecilik Kongresi Kitapçığı*, 2008 ,s. 754.

yabancı yatırımlar tarafından ev sahibi ülkede teknik bilgi, insan kaynağı ve sermaye birikiminin yeterli olmadığı yeni bir teknolojiye dayalı yatırım yapılıyorsa, yeni yatırım mevcut yerel yatırımları etkilemeyeceği gibi ev sahibi ülkenin lehine bir durum olarak da görülebilmektedir. Aksi durumda, eğer yabancı yatırımlar ev sahibi ülkede zaten rekabetin var olduğu bir iç pazara giriyorlarsa, bu durumda yabancı yatırımların rekabet avantajlarını kullanarak yerli yatırımcıları pazar dışına iteceği düşünülmektedir. Dolayısıyla DYY'lerin ev sahibi ülkeler için o ülkede henüz olmayan yeni pazarlara yatırım yapması ev sahibi ülkenin lehine görünmektedir. Eğer DYY yüzde 100 sermaye sahipliği şeklinde bir yeni yatırım yaparsa ev sahibi ülkede sermaye birikimi oluşumuna olumlu katkıda bulunması, mali piyasaları likidite enjekte ettiği için derinleştirilmesi, ödemeler dengesine olumlu katkı yapması beklenir.⁴⁵

Genelde gelişmiş ülkelere az gelişmiş ülkelere kaydırılan üretimin az bir kısmı doğrudan yabancı sermaye yatırımı şeklinde yapılırken büyük bir kısmı uluslararası markalar ve işletmeler tarafından yapılan fason üretim yaptırma şeklinde ortaya çıkmaktadır. Fason üretim genelde üstte sipariş veren gelişmiş ülke işletmelerinin bulunduğu, altta ise sipariş emirlerini belirli bir fiyat karşılığında yerine getiren az gelişmiş ülke işletmelerinin bulunduğu dikey hiyerarşik bir yapı olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla sipariş alan firmalar sipariş veren firmaya bağımlı hale gelmekte ve her an için şebeke dışında kalma riskini taşımaktadır. Bu da sipariş veren gelişmiş ülke işletmelerine fiyat rekabetinde avantaj sağlamak ve sipariş alan, fason üretim yapan firmalar şebeke dışı kalmamak için düşük fiyatla rekabet etmek durumunda kalmaktadırlar. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerin DYY akımlarından beklenen faydayı elde ettiklerini söyleyebilmek güçtür.⁴⁶

Küreselleşmenin gelişmekte olan ya da az gelişmiş ülke ekonomilerine bir diğer etkisi de kitlesel işsizlik olarak ortaya çıkabilmektedir. Otomasyonun parça parça ve düzensiz dağılımı, teknoloji transferlerinin beklenen düzeyde olmaması, ithal

⁴⁵ Gökmen, a.g.e., s. 755.

⁴⁶ Ayşe İrmış, "Küreselleşme Sürecinde Yeni Gelişen Piyasalar ve KOBİ'ler", 5. Orta Anadolu İşletmecilik Kongresi Kitapçığı, 2006, s. 426 – 430.

teknolojilerin yeni istihdam yaratacak şekilde uyarlanıp kullanılmaması istihdamdaki azalmanın nedenleri olarak sayılabilir.⁴⁷

Küreselleşmenin ülke ekonomilerine bir diğer etkisi finansal küreselleşmeyle birlikte tasarrufların küresel düzeyde etkin dağılımının gerçekleşmesi durumunda kaynakların üretken kullanımının sağlanarak, ekonomik büyümenin hızlanması olanağıdır. Hükümetler ve yerel işletmeler elde edilen bu kaynakları yatırım yoluyla kullanarak ekonomik büyümeye katkı sağlayabilirler. Buradaki en büyük risk portföy yatırımlarının makroekonomik politikalara, bankacılık sistemine ve ekonomik ve politik gelişmelere aşırı duyarlı olması ve hızlı hareket edebilme yeteneğidir. Bu faktörlerde oluşacak herhangi bir olumsuzluk bu fonların ülkeyi hızla terk etmesine yol açabileceği gibi olumlu gelişmeler ise fonların ülkeye akışını sağlayabilecektir.⁴⁸

Tablo 2’de gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin çeşitli yıllardaki kişi başına ortalama milli gelirleri verilmiştir. Tablodan da görülebileceği üzere ekonominin küreselleşmesiyle birlikte gelişmiş ülkeler gerek bilişim altyapılarının kuvvetli olması, gerek sermaye birikimlerinin ve teknolojilerinin yüksek olmasıyla bu süreçte daha karlı olmayı ve milli gelirlerini diğer ülkelere göre daha fazla arttırmayı başarmışlardır.

Bu açıklamalardan da görülebileceği gibi küreselleşen ekonomide işgücü piyasaları da, mal ve hizmet piyasaları da küreselleşmenin sonuçlarından oldukça fazla etkilenmektedir. Hatta ülkeler kendi sınırlarında olmayan olaylardan da etkilenmekte, örneğin finansal krizler domino etkisiyle yayılarak küresel ekonomiyi tehdit edebilmektedir.

⁴⁷ Uğur Eser, “Küreselleşme: Tehdit mi Yoksa Fırsat mı?”, *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt. 6, Sayı: 17, 1995.

⁴⁸ Erhan Aslanoğlu, “Finansal Liberalleşme ve IMF Politikaları”, *Ad Business-Notebook*, 1998.

Tablo 2: Ülkelerin Yıllara Göre Kişi Başı Milli Gelir Değişimi

Yıllar	Ülkeler	Kişi Başı Milli Gelir (Dolar)
1980	Gelişmiş Ülkeler	9.440
	Gelişmekte Olan Ülkeler	1.420
	Az Gelişmiş Ülkeler	240
1995	Gelişmiş Ülkeler	24.930
	Gelişmekte Olan Ülkeler	2.330
	Az Gelişmiş Ülkeler	280
2005	Gelişmiş Ülkeler	45.250
	Gelişmekte Olan Ülkeler	4.850
	Az Gelişmiş Ülkeler	530

Kaynak: Bülent Canbay, *Küreselleşmenin Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerindeki Etkileri ve Türkiye'nin Ulusal Stratejisi*, İnönü Üniversitesi SBE Yüksek Lisans Tezi, 2007, s. 25.

1.4. Küreselleşme Sürecinin KOBİ'lere Etkileri

Bu çalışma kapsamında daha önce de değinildiği üzere küreselleşme süreci ile birlikte gelişen teknolojik yapı, iletişim teknolojileri mevcut ekonomik yapıları da kendine uydurmak ve değişime uğratmak yönünde zorlayıcı bir etkide bulunmuştur. Mevcut yönetim teknikleri, pazarlama anlayışları, üretim teknikleri, piyasa yapısı bu değişimden etkilenen başlıca unsurlar olmuştur.

Küreselleşme KOBİ'ler için pek çok avantaj ya da dezavantaj sağlamaktadır. Küreselleşmenin yarattığı yeni ekonomiyi inceleyen bir çalışmada, küreselleşme sürecinin KOBİ'lere yönelik olarak pek çok fırsat barındırdığı belirlenmiştir. Bu çalışma ile 1980'lere kadar büyük şirketler ölçek ekonomilerinden yararlanarak başarılı

olsalar da artık hızlı değişen dünyada küçük ve orta boy işletmeler ile kendini küçültmeyi başarabilen ve ufak birimlerin oluşturduğu bir ağ şeklinde örgütlenebilen işletmelerin hayatta kalabileceği iddia edilmiştir. Küresel ekonomi büyürken parçalarını küçültmektedir, tanımı yapılmaktadır. Buna gerekçe olarak da: gümrük engellerinin kalkmasıyla küçük şirketlerin fırsat yakaladığı, bürokratik yapının büyük firmaların hızlı hareket etmesini engellediği oysa küçük işletmelerin gerek kurum içi işlemlerde gerekse teknoloji ve yenilik açısından daha hızlı ve esnek olduğu, küreselleşen finans piyasalarının küçük işletmelerin finansmana erişim zafiyetini engelleyeceği, artan üretim yelpazesinin pazar boşlukları doğurduğu ve bunun da niche pazar olarak kullanılabilceği ileri sürülmüştür.⁴⁹

Küreselleşme sürecinin KOBİ'lere yönelik fırsatlarından biri şu şekilde ifade edilebilir: Üretimin küreselleşmesiyle birlikte KOBİ'ler sürekli olarak yeni ürün üretme ve satma, yeni piyasalara, küresel üretim ve tedarik zincirine eklenerek girme şansı elde etmektedir. Bu fırsatlardan yararlanmanın ön koşulu gerekli yönetsel, teknik, teknolojik donanımına sahip olmak ve esnek ve hızlı davranabilmek olarak görülmektedir.⁵⁰

Küreselleşme süreciyle birlikte oluşan büyük değişimlerden biri de yönetim anlayışı ve yönetim kültürü üzerinde gerçekleşmiştir. Klasik yönetim kültürü, yoğun bir hiyerarşiyi içinde barındırırken çalışan insanlar ile makineler arasında pek fark gözetmemiştir. Dolayısıyla çalışanların inisiyatif kullanma olasılıkları yok denilecek kadar azdır. Küreselleşme sonucu artan rekabet ortamı bu tip yönetim anlayışlarını değişime zorlamış ve yeni yönetim kavramları gündeme getirmiştir. Organizasyonu oluşturan çalışanlar bir organizasyon kültürüne tabiidirler ki bu kültür de organizasyonun bulunduğu ülke kültüründen çok uzak olamaz. Küreselleşme sonucu değişik ülkelerde değişik yatırımlara, ortaklıklara giden firmalar "küresel düşün, yerel

⁴⁹ John Naisbitt, *Global Paradoks, Büyüyen Dünya Ekonomisinin Güçlenen Küçük Oyuncuları*, Çeviren Sinem Gül, Sabah Kitapları, İstanbul, 1994.

⁵⁰ Mustafa Aykaç, Zeki Parlak, Süleyman Özdemir, *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*, İTO, Yayın No: 2008 – 24, 2008, s. 61.

hareket et” düsturundan hareketle ülke kültürleri, genel strateji ve organizasyon kültürü arasında gerekli bağlantıları kurup en verimli sonucu almaya çalışmışlardır.⁵¹

1980 yılında, 40 ülkede IBM çalışanlarının tutum ve değerlerini ölçmek üzere anket tekniği kullanılarak yapılan ve ülke kültürleri ile organizasyon kültürü arasında ki ilişkinin ele alındığı çalışmanın sonuçları incelendiğinde şu sonuçlar elde edilmiştir.⁵²

Anket sonuçlarında elde edilen veriler analiz edildiğinde, ortaya IBM çalışanlarının dört ana değer çerçevesinde birbirlerinden ayrıldığı çıkmıştır. Bu değerlerden ilki “bireycilik - toplulukçuluk” olarak adlandırılmıştır ve bireyin kendini ne şekilde tanımladığını ortaya koyan bir parametredir. Bireyci toplumlarda kişiler kendilerini diğerlerinden bağımsız ünite olarak tanımlarken; toplulukçuluğa önem veren toplumlarda ise bireyler kendilerini ailelerinin veya diğer önemli toplulukların birer parçası olarak tarif etmektedirler. Buna bağlı olarak da topluluğun çıkarlarını bireysel çıkarlarının önünde tutarlar ve diğerlerinin kendilerinden olan beklentilerini yanıtlamaya çalışırlar. Bireyci toplumda ise kişiler bireysel başarıya odaklanmışlardır ve kendi istekleri diğerlerinin isteklerinden önde gelmektedir. Çalışma kapsamında en üst düzey bireyci toplumlar olarak ABD, İngiltere, Kanada, Avustralya öne çıkmıştır. Türkiye bu sıralamada yirmi sekizinci olarak yer almıştır (1 = en yüksek bireycilik, 40 = en yüksek toplulukçuluk). En üst seviyede toplulukçuluk görülen ülkeler ise Guatemala, Ekvador, Panama ve Venezüella olmuştur.⁵³

Kültürün bir diğer boyutu ise toplumlarda kişiler arası güç ilişkisidir ve güç aralığı ile ifade edilir. Güç aralığı ile toplumda ve kuruluşlardaki güç dağılımındaki eşitsizliğin nasıl algılandığı incelenmeye çalışılır. Güç aralığı geniş olan kültürlerde, güç dağılımı ve buna bağlı olarak fırsat eşitsizliğinde ki dengesizlik kabul edilir. Bu kültürlerde unvan, statü, pozisyon gibi betimleyici öğelere fazlasıyla önem verilir ve işçi – işveren mesafesi önemli derecede hissedilir ve korunur. Güç aralığı dar olan kültürlerde ise güç sahibi kişilere yaklaşmak ve onlarla yakınlaşmak daha kolaydır. Önemli kararlarda çalışanların da fikirleri alınır ve karar alma sürecine çalışanlar da

⁵¹ Hasan Tağraf, “Küresel Stratejilerden Çokuluslu Stratejilere Geçiş: Küresel Düşün Yerel Davran”, *KMU İİBF Dergisi*, Yıl: 10, Sayı:14, Haziran 2008.

⁵² Kemal Demirci, Muzaffer Aydemir, *İşletmelerin Küreselleşme Stratejileri*, Detay Yayıncılık, 2008, s.25 – 39.

⁵³ Demirci, Aydemir, a.g.e.

dahil edilir. Fırsat ve ödül de eşitsizlik daha azdır. Güç aralığı dar olan toplumlarda Avusturya, İsrail, Danimarka, Yeni Zelanda ve İrlanda öne çıkarken, güç aralığı geniş olan toplumlar ise Malezya, Panama, Guatemala, Filipinler ve Venezüella olarak belirlenmiştir. Türkiye bu değerlendirme sınıfında 18. sırada yer almıştır. (1 = en geniş güç aralığı, 40 = en dar güç aralığı).⁵⁴

Kültürleri birbirinden ayırt eden özelliklerden üçüncüsü “belirsizlikten kaçınma” olarak belirlenmiştir. Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu toplumlarda, bireyler belirsizlik karşısında güvensizlik ve tehdit edilmişlik hissine kapılırlar. Bu duygulara kapılmamak için ise kurallara riayet etme ve üstlerinin kendilerini yönlendirmelerini bekleme eğilimindedirler. Bu kültürlerde değişim ve farklılık hoş karşılanmadığı bu toplumlarda çalışma koşullarında süreklilik ve oturmuşluk arayışı hakimdir.

Belirsizlikten kaçınmanın az olduğu toplumlarda ise yenilikler, değişiklikler ve farklılıklar daha makul karşılanır. Belirsizlikler birer tehdit değil aşılması gereken bir engel olarak algılanıp üzerine gidilir. Bu tür toplumlarda bireyler riskleri göze alır ve inisiyatif kullanmaktan kaçınmazlar. Araştırma sonucunda belirsizlikten kaçınmanın en yüksek olduğu toplumlar Yunanistan, Portekiz, Guatemala, Uruguay ve Salvador olurken en az olduğu ülkeler olarak da Singapur, Danimarka, Hong Kong, İrlanda ve İngiltere bulunmuştur. Türkiye bu boyutta 16. sırada yer almıştır. (1 = belirsizlikten en çok kaçınma, 40 = belirsizlikten en az kaçınma)⁵⁵

Çalışma kapsamında bulunan son kültür farkı ögesi ise “erkeklik - kadınsılık” olarak ifade edilen boyuttur. Erkeksi değerlere önem veren toplumlarda bireyler güç ve başarıyı ön planda tutarlar. Bu toplumlarda kadın ve erkek rolleri arasında kesin bir ayırım vardır. Uyuşmazlıklar genelde tartışmalarla çözümlenmeye çalışılır. Kadınsı değerlerin tercih edildiği toplumlarda ise uzlaşma kültürü hakimdir. Anlaşmazlıklarda tartışmak yerine örtbas etmek metodu kullanılır. Mutluluk ve kişiler arası huzur başarı ve güç elde etmekten daha ön planda tutulur. Japonya, Avusturya, Venezüella, İsviçre ve İtalya erkeksi değerlerin benimsendiği ülkelerin başında gelirken, Danimarka,

⁵⁴ Demirci, Aydemir, a.g.e.

⁵⁵ Demirci, Aydemir, a.g.e.

Hollanda, Norveç ve İsveç ise kadınsı değerlerin ön planda olduğu ülkeler olmuştur. Türkiye bu sınıfta 30. sırada yer almıştır (1 = yüksek erkeksi değerler, 40 = yüksek kadınsı değerler).⁵⁶

Türkiye'nin insan profili bu araştırmaya göre toplumsalcı, belirsizlikten kaçınan, uyum isteyen, çatışmadan kaçınan, hiyerarşiye bağlı bir profil sergilemektedir. Her ne kadar araştırmanın üzerinden uzun zaman geçse ve Türkiye'de 1980 yılından sonra hızlı bir dışa açılma süreci yaşansa ve toplumlar yavaş yavaş değişse de sonuçlar fikir vermesi açısından kullanılabilir.

Küresel işletmeler bu ve bunun gibi araştırma sonuçlarından da yararlanarak yeni yönetim konseptleri geliştirmişlerdir. Yatırım yapılacak ülkenin kültürü yönetim şeklinde evrensel kurum kültürü değişmemek kaydıyla etkili olmaktadır. Yetki devri, 360 derece performans yönetimi, çalışanı güçlendirme, müşteri odaklılık gibi kavramlar küreselleşme ile birlikte daha sık kullanılır olmuşlardır.

KOBİ'lerin vurgulanan fırsatlardan yararlanabilmeleri için öncelikle yönetsel olarak yeniden yapılandırmaya yönelmelerinin gerektiği düşünülmektedir. Çoğu aile şirketi hüviyetinde olan KOBİ'ler de birer öğrenen organizasyon olup çalışanlarına daha çok yetki verebilen, kritik kararlara onları ortak eden, hız, esneklik ve küçüklüklerini adaptasyon sürecini kısa tutma yönünde avantaja çeviren bir strateji belirleyerek rekabette avantaj sağlayabilirler. Türk toplumsal yapısında görülen toplumsalcılık yapısını destekleyerek daha katılımcı, çalışanların yeteneklerini kullanmalarına daha çok fırsat tanıyan, çağdaş yönetim anlayışlarını benimsemek KOBİ'ler için de avantaj sağlayabilecektir.⁵⁷

Küçük olmanın avantajlarından olan değişime daha hızlı ayak uydurma ve kontrol ve denetimin kolay olması da yönetim fonksiyonları açısından KOBİ'lere avantaj sağlayabilir. Değişim mühendisliği uygulamaları KOBİ'lerde küçük olmaları ve

⁵⁶ Seçil Taştan, "Kültürler Arası Farklılıklar, Yönetim ve İnsan Kaynakları Yönetimine Etkisi", *Human Resources Focus*, 2004.

⁵⁷ Enver Aydoğan, Mehmet Altuğ, "KOBİ'lerin Rekabet Gücünün Arttırılmasında İleri Yönetim Teknolojilerinin Rolü, Makine İmalat Sektörüne Yönelik Bir Uygulama", *Selçuk Ün. Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl: 2006, Sayı: 16, s.89.

süreçlerin takibinin bu sayede daha kolay olması nedeniyle çok daha kolay uygulanabilir. Değişim mühendisliği: gereksiz işlerden kurtularak, işi daha iyi yapabilmenin yollarını bulabilmek amacıyla başından sonuna kadar işi yeniden düşünmek ve ona göre yeniden kurgulamak olarak tanımlanabilir.⁵⁸ Dolayısıyla aşırı karmaşık ve büyük iş süreçleri içermeyen KOBİ'ler tekrar ve tekrar iş süreçlerini gözden geçirerek, mevcut yapının işlemeyen ya da verimli olmayan yanlarını tespit ederek, verimlilik üreteceğine, iş süreçlerini kısaltacaklarına inandıkları yeni fikirleri sürece eklemeyerek işi yeniden kurgulayabilir ve değişim mühendisliğinin avantajlarından yararlanabilirler.⁵⁹

Pek çok açıdan rekabeti zorlayıcı bir etkisi bulunan küreselleşme süreci gerek piyasa yapılarını gerekse işletme yapılarını değiştirmiş, dönüştürmüştür. Küreselleşmenin piyasa ve işletmeleri dönüşüme zorlayan nedenlerini aşağıdaki gibi maddeleştirmek olanaklıdır.

- Sermayenin küresel bir akışkanlığa sahip olması
- Ürün çeşitliliğinin artması
- Pazarın küreselleşerek malların daha serbest dolaşması
- Tüketici isteklerinin evrensel bir hal alması ve bunun da ürün kalitesinin artmasına neden olması
- Hammadde, mamul ve yarı mamullere ulaşımın kolaylaşması, fiyatların düşmesi
- Teknoloji transferinin kolaylaşması, bilgiye erişimin hızlanması
- Üretim tekniklerinin modernizasyonu sonucu verimlilik ve performansın artması

⁵⁸ Michael Hammer, Steven A.Stanton, *Değişim Mühendisliği Devrimi*, Çev: Sinem Gül, Sabah Kitapları, 1995, İstanbul.

⁵⁹ Aydoğan, Altuğ, a.g.e., s.95.

- Doğrudan yabancı yatırımların artması sonucu işletme yapılarının çokuluslu ve küresel işletmeler şeklinde örgütlenme zorunluluğu.
- İşletmeler ve devletler arasında yeni ilişki türlerinin zorlanması
- Ulaşım araçlarının hızlanması, taşıma ve depolama maliyetlerindeki azalma.⁶⁰

Bu maddelere bütün olarak bakıldığında artık işletmelerin korunaklı ulusal sınırlar içinde yerli rakipleriyle değil dünyanın herhangi bir bölgesindeki rakipleriyle mücadele içerisinde olmak zorunda oldukları görülebilir. Değişen rekabet koşulları, hem işletmeleri hem de ülkeleri yeni yaklaşımlar geliştirmeye zorlamıştır. Firmalar arası işbirliği ağları, ülkeler arası ekonomik birlik anlaşmaları, devlet – sanayi – üniversite ortaklıkları geliştirilen yeni yaklaşımlar olarak örneklendirilebilir.

Dolayısıyla artık ne piyasalar “üretilen her şey satılır” düsturunun geçerli olduğu çağdadır ne de işletmeler. Hiper rekabet olarak tanımlanabilecek olan küresel rekabet ortamı olanca gücüyle işletmeleri ve piyasayı yeniliklere ayak uydurmaya yeniden ve yeniden dönüşüm ve değişimlere, yeni organizasyon yapılarına zorlamaya devam etmektedir.⁶¹

Küreselleşme süreci piyasa ve rekabet yönünden KOBİ’leri tehdit ettiği kadar hayatta kalma fırsatlarını da beraberinde sunmaktadır. İşletmelerin yatırım maliyetlerini arttıran ve piyasa koşulları içinde değerlendirilen “işlem maliyeti“ (transactional cost) bu konuda iyi bir örnek olarak verilebilir. İşlem maliyeti konusunu irdeleyen çalışmalarda; bir firmanın işlem maliyetlerini göz önüne aldığı bağımsız teşebbüslerle işlem yapmasının rasyonel olmayacağı bunun yerine bu işlemleri kendi iç organizasyon yapısında gerçekleştirmesinin çok daha rasyonel olacağı öne sürülmüştür. Burada ki rasyonellik hem mal ve hizmetin düşük maliyetle üretilmesini hem de uzun

⁶⁰ Mehmet Erkan, Ali Eleren, “Küreselleşme Sürecinde KOBİ’lerin Yeniden Yapılandırılması Ve Bir Model Önerisi”, *1. Orta Anadolu Kongresi Raporu*, 2001, s. 161.

⁶¹ Ebru Güzelcik Ural, “İtibar Yönetimi”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi*, 2002, s. 92

vadede piyasaya yeni mal sürülmesini de olanaklı kılabilecek olan yeniliklerin geliştirilebilmesini kapsamaktadır.⁶²

İşlem maliyetini etkileyen etkenler:

- Fiyat düzeyinin belirlenmesi ile ilgili araştırma maliyetleri
- Sözleşmelerin müzakere maliyetleri
- Uzun dönemli sözleşmelerde, değişen koşullara göre davranma esnekliğinin azalmasından kaynaklanan maliyetler
- Hükümet ya da düzenleyici otoritelerin firma içi işlemlere uygulamadığı ancak piyasa işlemlerine getirdiği maliyetlerdir (vergi gibi).⁶³

Teoriye göre piyasada gerçekleşen işlemlerin maliyetini arttıran iki önemli unsur vardır. Bunlardan ilki çevresel etkenler olarak tanımlanabilir. Bunlar bir ara malın alıcıları ve satıcıları arasındaki sözleşmelerin müzakere edilmesini ve uygulanmasını engelleyici nitelikte olan piyasa belirsizliği, işlemin taraflarının sayısının azlığı ve işlemlerin sıklık derecesi olarak sıralanabilir.⁶⁴ İkincisi ise beşeri faktörler olarak adlandırılan sınırlı rasyonellik ve fırsatçılık olarak belirlenmiştir. Çevresel ve beşeri etkenlerin etkileşimi işlem maliyetlerinin artmasının ana nedenini oluşturmaktadır. Piyasa belirsizliği işlem maliyetini arttıran çevresel etkenler içerisinde en göze batanıdır; zira mal ve hizmetlerin gelecekteki fiyat ve kalitesinin ya da gelecekteki arz ve talep miktarlarının öngörülememesi şeklinde belirebilir.⁶⁵

Dolayısıyla küresel ölçekte büyük firmalar yukarıda anılan riskler karşısında dikey birleşme ya da büyüme yoluyla tedarikten yarı mamule, yarı mamulden son ürüne kadar bütün ürün zincirini kendi iç organizasyonu yoluyla sağlama yoluna giderek riskten kaçınma metodu uygulayabilmektedirler. Çokuluslu şirketler, dünyanın her yerine gerek pazar bulma ve gerekse ucuz üretim faktörlerini kullanma amacıyla yatırım

⁶² Oliver E. Williamson, *Markets and Hierarcies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, London, 1975, s. 116.

⁶³ Serpil Çınaroğlu, "Rekabet Hukukunda Dikey Birleşmeler: Etkinlik ve Rekabet", 2003, Ankara, s.13.

⁶⁴ Williamson, a.g.e.

⁶⁵ Çınaroğlu, a.g.e., s. 13-16.

yapabilmekte ya da yatırımlarını oralara kaydırabilmektedirler.⁶⁶ Ama KOBİ'lerin bu tip bir satın alma, dikey büyüme ya da üretimini üretim faktörlerinin ucuz olduğu yerlere kaydırma olasılığı yok denecek kadar azdır. Küreselleşmenin tehditlerinden biri olan bu durum karşısında KOBİ'ler için çözüm yine bizzat küreselleşmenin sunduğu olanaklar ile sağlanabilmektedir.

Gelişen teknolojinin etkinliğinden yararlanarak tedarik - yarı mamul - mamul süreçlerinin küçük işletmeler tarafından ortaklaştırılması, organizasyonlarının bir ağ (network) yapısına büründürülmesi ile hem işlem maliyetinden kurtulunması hem kırtasiye masraflarının azaltılıp artı bir maliyet avantajı yakalanması hem de işlemlerde hız gibi bir rekabet unsurunun devreye sokulması olanaklıdır.

Küçülürken büyümek olarak tarif edilebilen networking modeli bu durumda KOBİ'lerin ilacı gibi ortaya çıkabilmektedir. Daha geniş ürün yelpazesine yönelmek, daha geniş pazarlara ulaşmak ve daha geniş bilgi kaynaklarına erişmek ve bunları yaparken de küçülmek networking modelinin ana hedefidir. Çünkü bu modelde kurumların bizzat yaptıkları her işin aslında o alanda bir daraltma yarattığı, geniş alanlara yayılmanın işi bizzat yapmak değil aksine yapmamak, yapandan sağlamak stratejisi üzerinden mümkün olacağı ileri sürülmektedir. Dolayısıyla süreçlerini ortaklaştıran KOBİ'lerin "network" şeklinde örgütlenerek rekabetçi hale gelebilecekleri düşünülmektedir.⁶⁷

Bu konuda İspanyol orijinli MCC gruba bağlı ve Türkiye'de de yatırımı bulunan FAGOR oldukça iyi bir örnek olarak görülmektedir. Kooperatif tarzı bir örgütlenme modeli seçen MCC endüstriyel alanda organize olmuş küçük kooperatiflerin bir üst birliği sayılmaktadır. MCC otobüs koltuğundan, otomobil parçalarına kadar ve hatta deterjana kadar pek çok ürünün üretildiği bir birliktir. Grubun bir de üniversitesi bulunmaktadır. Şu anda 220 kooperatif şirketi ve 72.000 çalışanı bulunmakta olup FAGOR, grubun amiral gemisidir ve endüstriyel mutfak gereçleri üretmektedir. Beş

⁶⁶ A.Mundim, R.Alessandro, A.Stochetti, "SME in the Global Market: Challenges, Opportunities, and Threats", *Brazilian Electronic Journal of Economics*, June 2000, s. 3.

⁶⁷ Erkan, Eleren, a.g.e.

kıtada 14 fabrika ve 35 satış ofisiyle küresel bir aktör konumuna erişmiştir.⁶⁸ Dolayısıyla küçük işletmeler networking modeli ile büyük birer küresel oyuncuya dönüşme ve küreselleşme sürecinde aktif birer aktör olma şansı yakalayabilmektedir.

KOBİ'lerin birbirini tamamlayıcı malları üreten birlikler şeklinde organize olmasının ihracatta da büyük kolaylıklar sağlayacağı düşünülmektedir. İthalatçı firmalar genellikle birbirini bütünleyici mamulleri bir arada satın almak isterler. Bunları ayrı kaynaklardan tedarik etmek ithalatçı firmalar için yorucu ve sakıncalı görülebilmektedir. KOBİ'lerin, ihracata yönelirken birbirlerini tamamlayıcı malları üreten birlikler şeklinde bir üst şirkette organize olmaları halinde bu sıkıntının da ortadan kalkacağı düşünülmektedir. Böylece bu şirket, kendisini oluşturan şirketlerden aldığı bütünleyici malları toplayacak, bir araya getirecek ve tek tek işletmelerin yararlanamayacağı fırsatlardan da yararlanmış olacaktır.⁶⁹

Küreselleşme süreci pazarlama konusunda da KOBİ'ler için yarattığı sorunların yanında, küreselleşme ile eşlenik yürüyen teknolojik ilerleme sayesinde elektronik ticaret fırsatını KOBİ'lere sunmaktadır. Elektronik Ticaret, mal ve hizmetlerin üretim, tanıtım, satış, satın alma, dağıtım, sigorta, ödeme gibi işlemlerinin bilgisayar ağları üzerinden yapılabilmesidir. KOBİ'lerin hayatsal pek çok çözümü gelişen bilgi teknolojileri ve internet dünyasında yattığına inanılmaktadır.⁷⁰ Genç nüfusun büyük çoğunluğunun internetle haşır neşir olduğu, insanların zamansızlıktan dolayı alışverişlerini internete kaydardıkları ve internet üzerinden yapılan satışın sürekli artan bir grafik izlediği bilinmektedir. Bankalar arası kart merkezinden alınan verilerle düzenlenen ve sadece sanal kart ile yapılan işlemleri kapsayan Tablo 3 artan internet üzerinden alışveriş trendi konusunda bir fikir vermek için yeterli olabilecektir.

⁶⁸ <http://www.fagor.com.tr/Corporate/default.aspx>, erişim tarihi: 12/03/2008.

⁶⁹ John A. Marino, *Japan's Trading Companies, The Two Way Bridges of International Trade*, Business Review, Boston University, 1965, s. 3-8.

⁷⁰ Aykaç, Parlak, Özdemir, a.g.e., s.61 - 64.

Tablo 3: Yıllar İtibariyle Sanal Kart İle E-Ticaret İşlemleri

SANAL KART İLE YAPILAN E-TİCARET İŞLEMLERİ, İNTERNETTE N YAPILAN ÖDÜL PROGRAMI İŞLEMLERİ								
	İşlem Adedi				İşlem Tutarı(Milyon TL)			
	Sanal Kart ile Yapılan			İnter netten Yapılan Ödül Programı	Sanal Kart ile Yapılan			İnter netten Yapılan Ödül Programı
Dönem	Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam		Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam	
2005 YILI	434.870	105.248	540.118	102.407	25,74	8,79	34,53	4,24
2006 YILI	653.905	189.640	843.545	103.522	39,59	15,18	54,77	8,5
2007 YILI	1.087.553	329.042	1.416.595	204.308	60,33	25,7	86,03	20,53

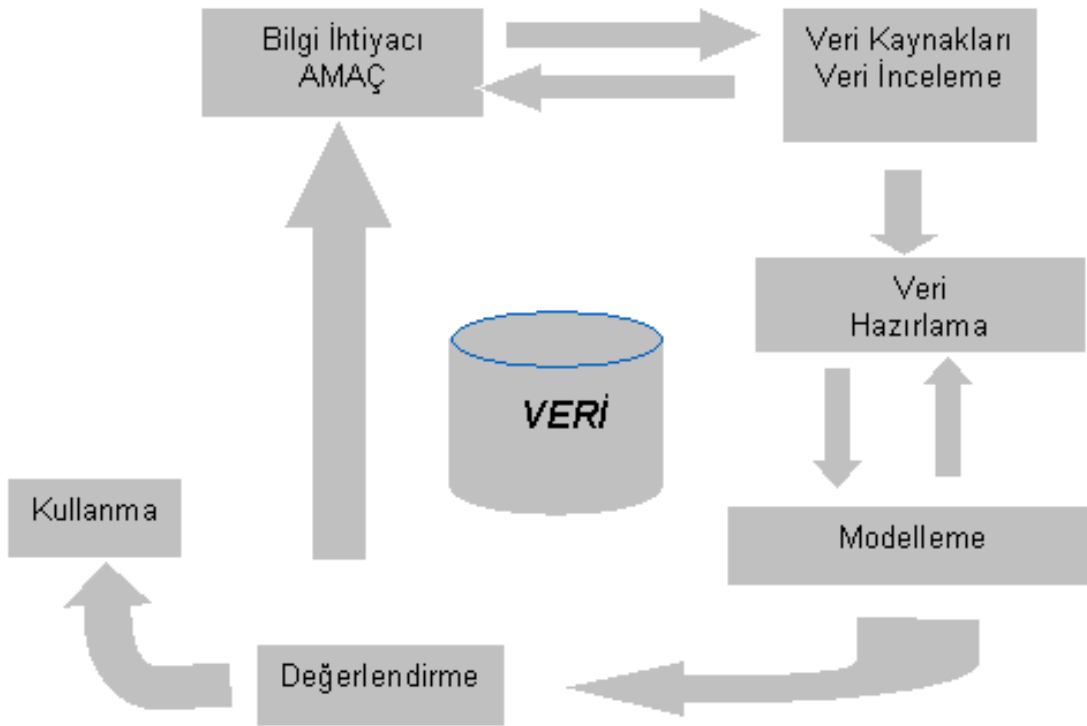
Kaynak: Bankalar Arası Kart Merkezi, *Sanal Kart İşlem Adet Ve Tutarları*, 2007.

Tablo 3 sanal kart ile yapılan işlemlerdeki ve tutarlardaki artışı yıllar itibariyle ortaya koymaktadır. KOBİ'ler için bu trend kanalize olmaları gereken pazarlama anlayışının bir yansımasını göstermektedir. Yüksek maliyetler içermeyen teknolojik yatırımlarla bu pastadan pay almaları ve trendi yakalayabilmeleri, küreselleşmenin sunduğu bir fırsat olarak değerlendirilebilir.

Teknolojik gelişimin sağladığı bir başka fırsat ise “müşteriyi daha yakından tanıma fırsatı” olarak değerlendirilebilir. KOBİ'lerin yapısal özelliklerinden getirdikleri müşteri ile yakın ilişki kavramını, gelişen teknolojik olanakları kullanarak elektronik ticaret alanında da kullanmaları olanaklı olmuştur. Yapılacak küçük yatırımlarla sanal ortamdaki müşteriyi de tanımak artık olanaklıdır. CRM teknolojileri ve toplanan verilerin analizine yarayan veri madenciliği müşteriyi tanımak için kullanılacak araçlar olarak ortaya çıkmaktadır.⁷¹

⁷¹ Şevki Özgener, “İç Anadolu Bölgesindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Müşteri İlişkileri Yönetimi Üzerine Bir Araştırma”, *1. Orta Anadolu Kongresi Raporu*, 2001, s. 323 – 326.

CRISP-DM Veri Madenciliği Standard Süreci



Şekil 1: Basit bir veri madenciliği şeması

Kaynak: <http://www.bilgiyonetimi.org/cm/images/vmsureci.gif>, erişim tarihi: 01/08/2008.

Şekil 1 'den görülebileceği gibi veri madenciliğinde önce amaç belirlenir sonra veritabanına depolanan bilgiler içerisinde amaca hizmet edecek yığınlar belirlenerek özet veriler hazırlanır, gereken veri ayrıştırmasından sonra modelleme aşamasına geçilir. Veri amaca uygun bir şekilde modellendikten sonra artık karar alıcılar o modelleri inceler ve gerekli çıkarımları yapabilirler. Küreselleşme süreci ile birlikte teknolojiye erişimin kolaylaşması KOBİ'ler için CRM teknolojilerinin kullanımının bir fırsat olarak ortaya çıkmasını sağlamıştır. Genel anlamda küreselleşme sürecinin KOBİ'lere yönelik fırsat ve tehditlerini Tablo 4'deki gibi özetlemek olanaklıdır.

Tablo 4: Küreselleşme Sürecinin KOBİ'lere Yönelik Fırsat ve Tehditleri

Fırsatlar	Tehditler
Üretimin küreselleşmesiyle yeni ürün ve hizmetler satma, küresel üretime eklemlenme	Çokuluslu firmaların yerel pazarlara girmesi, dikey satın almalar ve birleşmeler
Bilgi teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte internet ve e-ticaret ile küresel piyasalara erişme	Düşük sermaye düzeyleriyle küresel pazarlara tek başlarına açılmaları çok zor
İş ağları oluşturarak doğrudan yurtdışına yatırım yapmaksızın küresel üretim yapabilme	Yetersiz yönetim anlayışı ve düşük teknoloji kullanımı
Teknolojik gelişmeler yoluyla bilgiye erişimin, bilgi transferinin, stratejik ortaklık yapmanın ve lisans anlaşmaları yapmanın kolaylaşması	AR-GE seviyelerinin düşüklüğü
Bölgesel ve küresel ağlar sayesinde küçüklük ve esneklik avantajlarını kullanarak ölçek ve alan ekonomileriyle birleşme	Küresel üretim zincirine eklemlenmenin getirdiği bağımlılık riski
Sosyal boyutlarından dolayı artan oranda devlet destekleri	Düşük verimlilik ve kalite standardı
AB fonları	Taklit ve fason üretim marka bilincinin yerleşmemesi, yerel piyasaya odaklanıp ithalat karşısında zor duruma düşmeleri
Ucuzlayan bilgi teknolojileri sayesinde CRM gibi yeni pazarlama teknik ve araçları	KOBİ'lere destek veren kuruluşlar arasındaki eş güdüm eksikliği ve bunun teşvik kullanımlarını düşürmesi

Kaynak: Mustafa Aykaç, Zeki Parlak, Süleyman Özdemir, *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Artırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*, İTO, 2008 – 24, 2008.

Görülebileceği üzere küreselleşme fırsat ve tehditleri kendi bünyesinde aynı anda taşırken, bunları bulup kullanma konusu tamamen işletme yönetimlerinin yaklaşımlarına kalmaktadır. Küreselleşme sürecinde, yapısal üstünlüklerini rekabet avantajına çevirecek, zayıf yanlarından kaçınacak stratejileri hayata geçirebilecek yönetim anlayışlarını uygulayabilen KOBİ'lerin başarılı olacakları düşünülmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ TANIMLARI VE KOBİLERİN GENEL ÖZELLİKLERİ

2. KOBİ KAVRAMI VE GENEL ÖZELLİKLERİ

Genel olarak literatür tarandığında KOBİ kavramı konusunda net bir uzlaşa sağlanmış tanımın olmadığı göze çarpmaktadır. Tanımlamalar bölge, ülke hatta ülke içindeki kurumlar arasında bile farklılıklar göstermekle birlikte genelde çalışan sayısı baz alınarak yapılmaktadır.

Burada çeşitli kurumların yaptığı KOBİ tanımlarına yer verilerek ortak paydaları belirlenmeye ve sonunda da KOBİ tanımlarında kullanılan kriterlerin geliştirilmesine çalışılacaktır.

2.1. Seçilmiş Ülkelerde KOBİ Tanımları

Seçilmiş ülkelerinin KOBİ tanımlamalarına Avrupa Birliği ülkeleri ile başlamakta yarar olacaktır. Önce tek tek ülkelerdeki tanımlamalar verilir daha sonra ise tanım karmaşasına bir son vermek isteyen Avrupa Birliği Komisyonunun yapmış olduğu tanımlamaya yer verilecektir.

2.1.1. *Almanya’da KOBİ Tanımı*

Küçük ve Orta Boy İşletmeler Araştırma Enstitüsünce yapılan tanımlama Tablo 5’de özetlenmiştir. Genelde çalışan sayısı göz önüne alınarak tanımlama yapılmaya yolu seçilmiştir.

Tablo 5: Almanya’da İşgören Sayısına Göre KOBİ Sınıflandırması

Sektör	Çalışan Kişi Sayısı	
	AB’den Önce	AB’den Sonra
İmalat Sanayi		
- Küçük Boy İşletme	1-49	1-49 (Dahil)
- Orta Boy İşletme	50-499	50-249 (Dahil)
Toptan Ticaret		
- Küçük Boy İşletme	1-9	-
- Orta Boy İşletme	10-99	-
Perakende Ticaret		
- Küçük Boy İşletme	1-2	-
- Orta Boy İşletme	3-49	-
Ulaştırma, Haberleşme Ve Hizmet		
- Küçük Boy İşletme	1-2	-
- Orta Boy İşletme	3-49	-

Kaynak: Adnan Çelik, Tahir Akgemci, *Girişimcilik Kültürü Ve KOBİ’ler*, 2007, s. 118.

Ayrıca Almanya’da KOBİ’leri belirleyen bazı nitel özellikler de

Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi

İşletmenin sermaye piyasasında yer almaması

Girişimcinin tüm sorumlulukları ve riskleri üstlenmesi

Bağımsızlık

olarak verilmiştir.⁷²

⁷² Tamer Müftüoğlu, *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar Çözüm Önerileri*, Turhan Kitabevi, Ankara, 2002, s. 108.

2.1.2. Fransa'da KOBİ Tanımı

Bu ülkede de resmi bir tanımlama mevcut değildir. Fransa'da yasal düzenlemelere göre, Küçük ve Orta Boy İşletme; genel olarak yöneticilerin şahsen ve doğrudan doğruya mali, teknik, sosyal, ahlaki ve yasal zorunluluklar üstlendiği işletmeler olarak belirlenirler. Bu yaklaşımlara göre iş gören sayısı gözetilerek oluşturulmuş KOBİ tanımları Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Fransa'da İşgören Sayısına göre KOBİ Tanımı

Ölçek	Çalışan Kişi Sayısı	
	AB'den Önce	AB'den Sonra
Küçük İşletmeler	1-50	1-49 (Dahil)
Orta İşletmeler	51-500	50-249 (Dahil)
Büyük İşletmeler	>500	>250

Kaynak: Adnan Çelik, Tahir Akgemci, *Girişimcilik Kültürü Ve KOBİ'ler*, 2007, s. 118.

2.1.3. İngiltere'de KOBİ Tanımı

Bu ülkede de resmi bir tanımlama mevcut değildir. Küçük sanayi işletmeleri araştırma komitesi tarafından yapılmış olan tanımlamalarda ise genellemelerden kaçınılıp sektörel bazda tanımlamaların ve kriterlerin belirlendiği görülmektedir. Sanayi sektöründe istihdam edilen işçi sayısı belirleyici rol oynarken ticaret sektöründe yıllık satış tutarı gözetilmektedir. Tablo 7, İngiltere'de KOBİ tanımlamalarını özetlemektedir:

Tablo 7: İngiltere’de KOBİ Tanımlamaları

Sektör	KOBİ Tanımı
İmalat Sanayi	250 işgörenden az
İnşaat	25 işgörenden az
Madencilik	25 işgörenden az
Perakende Ticaret	Yıllık satış cirosu 50.000 Pound’dan az
Toptan Ticaret	Yıllık satış cirosu 200.000 Pound’dan az
Motorlu Taşıtlar Bakım Onarım	Yıllık satış cirosu 100.000 Pound’dan az

Kaynak: Şule Özkan, *KOBİ’lerde Girişimcilik Ve Yenilik*, Atatürk Üni. Yay., 2003, s. 33.

2.1.4. Avrupa Birliği’nde KOBİ Tanımı

AB’de KOBİ’ler (SME) tanımlanırken birliği oluşturan bütün ülkeleri kapsayıcı bir tanım yapılmaya çalışılmakla birlikte ağırlıklı olarak Fransa ve Almanya’daki tanımlardan etkilenildiği söylenebilir. AB’nin KOBİ tanımlamasında gözettiği kriterler arasında “bağımsızlık” kriteri oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Bağımsız işletmelerin tanımı ise genelde sermayesinin ya da hisse senetlerinin yüzde 25’i ya da daha fazlası bir başka kuruluş (işletme) tarafından sahiplenilmemiş veya sermayesi KOBİ tanımı dışında kalan işletmeler tarafından oluşturulmamış işletmeler olarak verilmiştir. Ancak bu tanımın geçersiz kaldığı istisnai durumlarda belirlenmiştir. Buna göre istisnai durumlar:⁷³

- Eğer işletmenin sermaye sahipleri, kamu yatırım ortaklıkları, risk sermayesi şirketleri veya kurumsal yatırımcılar ise,

- Eğer işletme sermayesi, hisselerin sahipleri belli olamayacak oranda küçük hisselerle bölünmüş ve de işletme sermayesinin yukarıda da belirtildiği üzere yüzde 25

⁷³ Adnan Çelik, Tahir Akgemci, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, Gazi Kitabevi, 2007, s.116.

veya daha fazlasının tek bir işletme tarafından üstlenilmediğini ya da sermayesini oluşturan bileşenlerin KOBİ tanımı dışında kalan işletmelerden oluşmamış olduğunu, sermayesini oluşturan işletmelerin KOBİ tanımına uygun olduğunu yasal olarak belirtebilirse bağımsız işletme olarak nitelendirilir.

Bağımsızlık kriteri dışında KOBİ'leri tanımlamakta kullanılan argümanlar ise aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Dönem sonu bilançosunda bir işletme, takip eden iki yıl içinde, üst üste; işçi sayısı ile ilgili ya da finansal kıstasları aştığı veya bu sınırların altına düşmesi durumunda o işletme, “KOBİ”, “Orta Büyüklükteki İşletme”, “Küçük İşletme”, veya “Mikro İşletme” statüsünü kaybedecek veya kazanacaktır.

- Yıllık satış cirosu ile bilanço net değerleri rakamları, son 12 aylık onaylanmış hesap dönemine ilişkin olmalıdır. Henüz hesapları onaylanmamış yeni işletmeler söz konusu olduğunda, o mali yılın gidişatına göre yapılacak gerçekçi tahminlerden çıkartılacak rakamlar, dikkate alınacaktır.⁷⁴

Komisyon, AB'deki ekonomik düzenlemeleri dikkate alarak, normal olarak her 4 yılda bir veya ihtiyaç oldukça bilanço net değeri ve yıllık satış cirosu ile ilgili rakamları değiştirebilir.

AB Komisyonu yukarıdaki tanıma göre, içinde “KOBİ”, “Orta Büyüklükteki İşletme”, “Küçük İşletme” veya “Mikro İşletme” terimleri geçen tüm AB mevzuatını uyumlandırmıştır.

⁷⁴ Official Journal of The European Union, “Definition of Micro, Small and Medium Sized Enterprises”, Adopted By The Commission, 2003.

Tablo 8: AB’de KOBİ Sınıflandırması

İşletme Kategorisi	Çalışan Sayısı	Satış Hacmi	Bilanço Büyüklüğü
Orta	< 250	< 50 milyon €	< 43 milyon €
Küçük	< 50	< 10 milyon €	< 10 milyon €
Mikro	< 10	< 2 milyon €	< 2 milyon €

Kaynak: European Commission (2006); SME Definition, http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm, (erişim tarihi: 21/12/2008).

2.1.5. Amerika Birleşik Devletleri’nde KOBİ Tanımı

Bu ülkede de KOBİ’lerin resmi olarak bir tanımlanması yapılmamıştır. Genel olarak istihdam edilen işçi sayısı referans olarak alınmıştır. İşçi sayısından sonra gelen en önemli kriter ise satış tutarı olarak belirlenmiştir. Tablo 9 ABD’de KOBİ tanımlamalarını özetlemektedir.

Tablo 9: ABD’de KOBİ Sınıflandırması

Sektör	İşgören Sayısı	Yıllık Satış Tutarı
İmalat Sanayi		
- Küçük Boy İşletme	1 - 499	< 2.5 milyon \$
- Orta Boy İşletme	500 - 1499	2.5 milyon - 21.5 milyon \$
Toptan Ticaret		
- Küçük Boy İşletme	1 - 49	< 7 milyon \$
- Orta Boy İşletme	49 - 499	7 - 25 milyon \$
Perakende Ticaret ve Hizmet İşl.		
- Küçük Boy İşletme	-	< 3 milyon \$
- Orta Boy İşletme	-	3 milyon – 13 milyon \$
Tarım İşletmeleri		
- Küçük Boy İşletme	-	< 500 bin \$
- Orta Boy İşletme	-	500 bin – 9 milyon \$

Kaynak: Adnan Çelik, Tahir Akgemci, *Girişimcilik Kültürü Ve KOBİ’ler*, 2007, s. 120.

2.1.6. Japonya’da KOBİ Tanımı

Japonya’da KOBİ tanımlamasında istihdam edilen çalışan sayısı yanında yatırılan sermaye tutarı da dikkate alınmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Ana Kanununda sektörel bazda işletme sınıflandırması yatırılan sermaye milyon Yen olmak üzere Tablo 10’da özetlenmiştir:

Tablo 10: Japonya’da KOBİ Tanımlaması

Sektör	İşgören Sayısı	Sermaye Miktarı (milyon Yen)
İmalat Sanayi ve Diğerleri	< 300 (Dahil)	< 300 (Dahil)
Toptan Ticaret	< 100 (Dahil)	< 100 (Dahil)
Perakende Ticaret	< 50 (Dahil)	< 50 (Dahil)
Hizmet İşletmeleri	< 100 (Dahil)	< 50 (Dahil)

Kaynak: Gonca Büyür Atıcı, *KOBİ’lerin Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansal Kaynakları ve KOBİ’lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Ün. SBE. 2006, s. 40.

2.1.7. OECD’nin KOBİ Tanımı

OECD, KOBİ tanımlaması için sadece istihdam edilen personel sayısını kriter olarak almıştır. Tablo 11 OECD’nin KOBİ tanımlamasını göstermektedir.

Tablo 11:OECD İşgören Sayısına Göre İşletme Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	İşgören Sayısı
Çok Küçük İşletme	20’den az
Küçük İşletme	20 ile 99 arasında
Orta Ölçekli İşletme	100 ile 499 arasında
Büyük İşletme	500’den çok

Kaynak: Gonca Büyür Atıcı, *KOBİ’lerin Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansal Kaynakları ve KOBİ’lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Ün. SBE. 2006, s. 9.

2.2.Türkiye’de KOBİ Tanımlamaları

Türkiye’de pek çok kurum kendine göre KOBİ tanımlaması yapmıştır. Tanımlar arasında bir uzlaşma ve ortak tanım anlayışı mevcut değildir. Bu tanımlar Tablo 12’de olduğu gibi özetlenebilir.

Tablo 12:Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımlamaları

Kuruluş	Tanım Ölçütü	Mikro Ölçekli İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	İşçi sayısı	< 10	< 50	< 250
	Net satış hasılatı	< 1 milyon YTL	< 5 milyon YTL	< 25 milyon YTL
	Bağımsızlık Ölçütü	Başka işletmelere ait sermaye oranı < %25	Başka işletmelere ait sermaye oranı < %25	Başka işletmelere ait sermaye oranı < %25
HALKBANK Teşvik Belgeli	İşçi sayısı Arsa bina hariç sabit yatırım	- -	- -	< 150 100.000 YTL
HALKBANK Teşvik Belgesiz	İşçi sayısı Arsa bina hariç sabit yatırım	- -	- -	< 250 <400.000 YTL
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	İşçi sayısı	< 10	< 50	< 250
	Yatırım tutarı (arsa ve bina hariç)	400.000 YTL	400.000 YTL	400.000 YTL
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İşçi Sayısı	-	-	200
	Sabit Sermaye Tutarı	-	-	< 2 milyon USD
EXİMBANK	İşçi Sayısı	-	-	< 200
	Sabit sermaye Tutarı	-	-	< 2 milyon USD
DİE VE DPT	İşçi Sayısı	< 10	< 50	< 250

Kaynak: Adnan Çelik, Tahir Akgemci, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, Gazi Kitabevi, 2007, s.111.

2.3.KOBİ'leri Tanımlamada Kullanılan Ortak Kriterler

Bütün bu tanımlamalardan sonra genel hatlarıyla küçük ve orta boy işletmelerin tanımlarında kullanılmakta olan ortak argümanları listelemeye çalışmak tanım netliği sağlaması açısından yararlı olacaktır. KOBİ tanımlamalarına bakıldığında pek çok ortak nokta bulunduğu görülebilmektedir. İlk etapta bu argümanlar Nicel (maddi kriterler) ve de Nitel (işletme ve sahibi ile ilgili daha çok insani) olarak ayrılabilir.

Tablo 13: KOBİ Tanımlamada Kullanılan Ortak Kriterler

Nicel Kriterler	Nitel Kriterler
Çalışan kişi sayısı	Girişimcinin işletmede fiilen çalışıyor olması
Özsermaye	Risk üstlenme sorumluluğunun girişimciye ait olması
Çalışma sermayesi	Girişimcinin işletmesi ile özdeşleşmesi
Sabit sermaye	İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi
Aktif toplamı	Uzmanlaşma ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi
Enerji kullanımı	Uzmanlaşma ve işbölümünün derecesi
Makine parkı değeri	Sermayenin sınırlı olması veya finansal yetersizlik
Kapasite	Mülkiyetin bağımlılık derecesi
Piyasa payı	Yönetimin bağımlılık derecesi
Ödenen vergi miktarı	Pazar payı
İhracat payı	İşletme veya sahiplerinin pazardaki etkinliği ve gücü
Üretilen katma değer	Sermaye piyasalarında bulunabilirlik
Sermaye yapısı	
Kullanılan makine tezgah sayısı ve gücü	

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar Çözüm Önerileri*, Turhan Kitabevi, Ankara, 2002.

Özetle; KOBİ'lerde girişimcilik ruhuna sahip, yetkileri elinde toplamış ve kati karar mercii olan bir patron bulunduğu ve böylece KOBİ'lerin sermaye, makine parkı, çalışan sayısı gibi kriterlerin yanında genelde yönetim tarzı ile de büyük işletmelerden ayrıldığı söylenebilir. Görünürde bir yönetici olsa dahi son karar genellikle işletmenin sahibi tarafından alınır ve işletme sahibi tüm zamanını, emeğini, fikrini işletmesi için harcar.⁷⁵ Genelde şirketin sahibi de olan yöneticinin tek karar mercii olması hem bir avantaj hem de dezavantaj olarak değerlendirilebilir ki bu konu sonraki bölümlerde ele alınmıştır.

2.4. KOBİ'lerin Üstün ve Zayıf Yönleri

KOBİ'lerin büyük işletmelere oranla yapılarından kaynaklanan üstünlük ve zayıflıkları vardır. Tablo 14 ile KOBİ'lerin yapısal üstünlük ve zayıflıkları özetlenmiş ve arkasından da içlerinden önemli görülen birkaç tanesi detaylandırılarak açıklanmaya çalışılmıştır.

⁷⁵ Charles R. Scott, Leon C. Megginson, William L. Megginson, *Successful Small Business Management*, Homewood, Illinois, 1991, s. 19-28.

Tablo 14:KOBİ'lerin Yapısal Üstünlük ve Zayıflıkları

Yapısal Üstünlükleri	Yapısal Zayıflıkları
Genelde işletme sahibi işletmeyi yönetir, işe daha çok sahip çıkar	Yönetimin tek elde toplanması hatalı karar alma riskini arttırır; yöneticilerin eğitim seviyesi düşüktür
Personel ile daha yatay ilişki vardır bürokrasi azdır	Satış dalgalanmalarından daha çok etkilenirler
İşletme sahibinin yönetmesi karar alma sürecini hızlandırır	Yetersiz sermaye düzeyi ile çalışanlar ve finansman kaynaklarına erişimleri sınırlıdır, alternatif finans kaynaklarına uzaktırlar
Küçük olmalarından dolayı müşterilerle daha yakın ilişki kurabilirler	Kurumsallık düzeyleri düşüktür; modern pazarlama tekniklerinin kullanımı düşüktür
Düşük sermaye yapısıyla yatırım yapabilir, istihdam sağlayabilirler	Teknoloji düzeyleri düşüktür
Küçük olmalarından dolayı tüketici isteklerindeki değişime daha hızlı ayak uydururlar, esnekler	Hammaddeyi büyük firmalara oranla daha pahalı alırlar; pazarlık şansları düşüktür
Küçük olmaları kontrol ve denetimi kolaylaştırır	Teknik ve ticari gelişmeleri takipten uzaktırlar
Sipariş temelli çalışarak stok maliyetinden kurtulabilirler	Genelde vasıfsız işgücü ile çalışmak durumundadırlar
Teknolojiye büyük sermayeler yatırmadıklarından teknoloji değişimine yatkındırlar	Teşviklerden yararlanma düzeyleri düşüktür.

Kaynak: Mustafa Yurttadur, *KOBİ'lerde Sermaye Yapısı ve Kar Dağıtım Politikasının Büyüme Üzerine Etkileri*, Kadir Has Ün. SBE, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 2009, Adnan Çelik, Tahir Akgemci, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Gazi Kitabevi, 2007.

2.4.1. KOBİ'lerin Yapısal Üstünlükleri

Ekonomik faaliyette bulunan işletmelerin çoğunluğunun KOBİ olması aslında başlı başına KOBİ'lerin yapısal bir takım üstünlükler taşıdığına göstergesidir. Küçük işletmeler büyük işletmelere oranla gerek müşterileriyle gerekse kendi personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilir, bu ilişkilerin artısını da kullanarak pazar yapısını daha rahat analiz edebilirler. Ayrıca küçük olmalarından dolayı ekonomide oluşan değişikliklere

adaptasyonları da hızlı olmaktadır. Şu anda “büyük işletme” sınıfına giren işletmelerin çoğunluğu başarılı geçmiş yönetimleri sayesinde KOBİ iken büyük işletme olmuştur.⁷⁶

KOBİ’lerin yapısal üstünlükleri madde madde incelenecek olursa:

Sermaye Düzeyi: KOBİ’ler büyük işletmelere oranla daha düşük sermaye ile kurulurlar. Yaşam döngüsü içerisinde işletme giderleri de büyük işletmelere oranla düşüktür. Dolayısıyla daha az yatırımla daha çeşitli ve daha çok ürün üretebildikleri gibi düşük yatırımdan dolayı teknoloji değiştirmeleri de kolaylaşmaktadır.⁷⁷

Müşteri ve Personelle Yakın İlişki: Müşterileriyle yakın ilişkilerde olduklarından müşteri beklentilerindeki değişimleri daha hızlı algılama yetenekleri vardır. Personelleriyle olan yakın ilişki sonucunda ise personelin işi sahiplenmesi, sadakatin sağlanması ve motivasyonun artmasına neden olurken bunlar da verimliliği arttıran etkenler olarak olumlu etkide bulunurlar.⁷⁸

Bürokrasinin Az Olması: İşletmelerde bürokratik yapı arttıkça verim düşmektedir. Hızlı karar alınmasını gerektiren günümüzün hızlı değişen piyasa yapısı içerisinde KOBİ’lerdeki bürokrasi azlığı, kararların çalışanlarla hızlıca alınabilmesi pazara uyum sağlanmasını ve değişen taleplere yanıt verilebilmesini hızlandırmaktadır. Beraber değerlendirildiğinde hem müşteri ve tedarikçilerle olan yakın ilişkisi hem de değişen piyasaya yüksek maliyetle modifikasyon yapabilen büyük işletmelere oranla daha az maliyet ve daha yüksek süratle uyum sağlamalarını destekleyen esnek üretim yapıları ekonomiye bir dinamizm de kazandırmaktadır.⁷⁹

Üretim Yöntemi: KOBİ’ler daha çok sipariş üzerine çalıştıklarından dolayı stok problemi ve ürünlerin satılmaması riskini çok fazla yaşamazlar. Ayrıca üretim bantlarının büyük olmaması nedeniyle çok büyük olmayan siparişlerde büyük işletmelere oranla maliyet yönünden avantajlıdırlar.⁸⁰

⁷⁶ Andrew J. Szonyi, *Small Business Managements Fundamentals*, Toronto, McGraw Hill, 1991, s. 17.

⁷⁷ Çelik, Akgemci, a.g.e.

⁷⁸ Çelik, Akgemci, a.g.e.

⁷⁹ Stanley R. Sondeno, *Small Business Management Principels*, Plano – Texas, Business Publications Inc., 1985, s. 13.

⁸⁰ Yurttadur, a.g.e.

Teknolojik Değişime Ayak Uydurma: KOBİ'ler büyük işletmelere oranla teknolojik değişimlere daha hızlı uyum sağlamaya meyillidirler. Büyük işletmelerin yatırımları da büyük olduğundan (sermaye olarak büyük meblağlar tuttuğundan) çok kısa sürelerde teknoloji yeniliğine gitmek istemezler. Oysa KOBİ'ler sermaye yoğun olmadıklarından teknolojik yeniliklere hızlıca uyum sağlayıp bunu bir rekabet avantajına dönüştürebilirler.⁸¹

Bunların yanında KOBİ'lerin bölgesel gelişmişlik farklarının giderilmesinde, istihdamın sağlanmasında, büyük işletmelerin üretimlerinde tamamlayıcı rol oynamada (yan sanayi, fason üretim gibi), kaynak olarak büyük oranda öz sermaye kullanmalarından dolayı bireysel tasarrufa yönlendirmede avantajları söz konusudur.

2.4.2. KOBİ'lerin Yapısal Zayıflıkları

KOBİ'lerin yapılarından kaynaklanan bir takım zayıf noktaları vardır:

Satış Dalgalanmalarından Etkilenme: KOBİ'lerin satışları genelde istikrarlı olmadığından gerek karar almada gerekse nakit dengesi kurmada zor anlar yaşamaktadırlar.

Finansman Sorunları: KOBİ'ler yatırımlarının finansmanını genelde öz sermaye yoluyla yapmaktadırlar. Banka kredi faizlerinin yüksek olması, projelerin finansmanı yerine ipotek karşılığında kredi verilmesi, sermaye piyasası araçlarının yetersizliği KOBİ'leri optimum sermaye büyüklüğüne erişmekten alıkoymakta ve avantajlarından yoksun bırakmaktadır. OECD yayınlarından olan "KOBİ'lerin Küreselleşmesi", adlı araştırma sonuçlarının da gösterdiği üzere finansman sorununun ülkeden ülkeye ve işletmeden işletmeye değişiklik göstermekle birlikte KOBİ'lerin küresel aktör olmasında en büyük engel olduğu ortaya konmuştur.⁸²

Yönetim Problemi: KOBİ'lerin genelde aile şirketi mahiyetinde olup karar alıcısının tek kişi olması, hızlı karar almayı sağladığı kadar yanlış karar alma riskini de bünyesinde barındırmaktadır. Girişimde bulunarak başarıyla işletmeyi kuran KOBİ

⁸¹ Yurttadur, a.g.e.

⁸² Pierre V. Vinde, *General Introduction to Environment for SMEs*, OECD Publications, 1999.

sahipleri en az kurmak kadar önemli olan “işletmeyi yaşatmak “ kısmında aynı başarıyı göstermekte zorlanmaktadırlar. Çağdaş yönetim tekniklerini uygulamada bilgi eksikliğinden doğan sorunlar ortaya çıkmaktadır. Özellikle finansal planlama adımıyla görülen sorunlar işletmenin yaşamasını zora sokmaktadır. Doğru bir finansal planlama işletmenin borçlarını, alacaklarını, şimdiki ve gelecekteki kar potansiyelini göstermelidir. Finansal kaynakların iyi planlanması yeni ve gelişmekte olan işletmeler için oldukça önemlidir ve bu planların geliştirilip, uyarlanması ve uygulanması işletmenin başarısının da garanti altına alınması demektir.⁸³ İşte burada yaşanan yönetim problemleri KOBİ’lerde sıklıkla görülebilmektedir.

Hammadde Edinme Problemi: KOBİ’ler hem büyük montanlı üretim yapamamaları hem de kaynaklarının kısıtlı olması nedeniyle hammadde alım fiyatlarında daha büyük oranlarda iş yapan büyük firmalara oranla daha yüksek bedeller ödemek zorunda kalmaktadırlar. Üretim boyutlarının düşüklüğünden dolayı pazarlık şansları da düşük olmaktadır.⁸⁴

Vasıflı İşgücü Problemi: Genelde KOBİ’ler vasıfsız elemanlarla çalışmak zorundadırlar. Hem personele ayıracakları bütçenin kısıtlı olması hem de büyük firmada çalışmanın kalifiye elemanlara verdiği güven ve prestij KOBİ’leri kalifiye elemanlardan yoksun bırakmaktadır.⁸⁵

Bunların yanı sıra teknoloji kullanma ve AR-GE çalışmalarının bilincinde olunmaması sonucu geç kalınması, markalaşmada yaşanan sorunlar, finansal planlama ve bütçelemenin önemini kavranmamış olması, zayıf organizasyon yapısı KOBİ’lerin diğer zayıf yanları olarak göze çarpmaktadır.

⁸³Bryan Ziegler, “Financial Management For the Growing Business”, U.S. Small Business Administration, http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_capgrowth.doc, erişim tarihi: 02/10/2008.

⁸⁴ Çelik, Akgemci, a.g.e.

⁸⁵ Çelik, Akgemci, a.g.e.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SEÇİLMİŞ ÜLKELERDE KOBİ'LER VE KOBİ DESTEKLERİ

3. SEÇİLMİŞ ÜLKE EKONOMİLERİNDE KOBİ'LERİN YERİ VE KOBİ DESTEKLERİ

Avrupa Birliği sürecinde uzun zamandır aday ülke statüsünde bekleyen Türkiye Cumhuriyeti'nin ekonomisini de en sağlıklı olarak içine dahil olmaya çalıştığı ülkelerle kıyaslamak gerekir. Bu bölümde örnek AB ülkelerinde ve gelişmiş, dünya ekonomisinde söz sahibi ülkelerdeki KOBİ'leri inceleyerek Türkiye'deki KOBİ'lerin kıyas noktaları oluşturulmaya çalışılacaktır.

Tablo 15: Türkiye Ve Seçilmiş Bazı Ülkelerde 2005 Yılında KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri

Ülke Adı	Tüm İşletmeler İçindeki Pay, %	Toplam İstihdam İçindeki Pay, %	Toplam Yatırımdaki Pay, %	Yaratılan Katma Değerdeki Pay, %	Toplam İhracat İçindeki Pay, %	Toplam Krediler İçindeki Pay, %
ABD	99.7	56.6	38.0	43.0	32.0	42.7
Almanya	99.0	64.0	44.0	49.0	31.0	35.0
Japonya	99.4	81.4	40.0	52.0	38.0	50.0
Fransa	99.8	63.1	46.0	53.2	23.2	29.0
İngiltere	98.8	36.0	29.5	25.1	22.2	27.2
İtalya	98.0	83.0	52.0	47.0	-	-
Hollanda	98.0	57.0	45.0	32.0	38.0	-
Türkiye	99.89	76.7	26.5	38.0	8.0-10.0	4.0-5.0

Kaynak: Süleyman Özdemir, Halis Yunus Ersöz, İbrahim Sarıoğlu, İTO, *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi*, Yayın No: 2006-45, 2006.

Tablodan da görülebileceği gibi İngiltere dışındaki ülkelerde KOBİ'lerin ekonomide oldukça büyük bir üstünlüğü bulunmaktadır. Gerçekten de pek çok gelişmiş ülkede KOBİ'ler ekonominin can damarı işlevini görmektedir. Esnek yapıları, girişimci

ruhları, değişen koşullara kolay adapte olmaları KOBİ'leri ÷lke ekonomisinde önemli kılmaktadır. Bunun sonucunda KOBİ'lerin destek mekanizmaları ortaya çıkmakta ve ekonominin can damarının açık kalması sağlanmaya çalışılmaktadır. Aşağıda seçilmiş ÷lkelerde KOBİ'lerin durumu irdelenecektir.

3.1. İngiltere'de KOBİ'ler ve KOBİ Destekleri

İngiltere'de küçük ve orta boy işletmeler DTI (The Department of Trade and Industry) - Ticaret ve Sanayi Departmanı - bünyesinde değerlendirilmektedir. KOBİ'ler ile ilgili sorumluluk bu departmandadır. İngiltere'de 4,3 milyon küçük ve orta ölçekli işletme mevcuttur. KOBİ'ler 12,9 milyon kişiyi istihdam etmektedir (özel sektör işgücünün yarısından fazlası) ve bu rakam toplam özel sektör cirosunun yüzde 51'ine tekabül etmektedir (yıllık 1.200 milyar Pound)⁸⁶. Tablo 15'den de gör÷lebileceği gibi tüm işletmeler içerisinde KOBİ niteliğindeki işletmelerin payı yüzde 98,8 gibi yüksek bir orana sahiptir. Dolayısıyla İngiltere ekonomisinde de KOBİ'ler önemini ve etkinliğini arttırmaktadırlar. KOBİ destek politikalarının ilk ayağını KOBİ'lerin sermaye piyasalarına ve kredilere ulaşımlarının kolaylaştırılması ve böylece finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması oluşturmuştur. İkinci olarak vergi indirimleri uygulanarak KOBİ'ler desteklenmiş ve kurumlar vergisi KOBİ'ler için indirimli olarak uygulanmıştır. Üçüncü olarak da devletin daha az müdahalesi ve KOBİ'lerin idari yükümlülüklerini azaltma adımları uygulanmıştır. Rekabette teknolojik gelişmenin ve inovasyonun önemine İngiltere'de erken varılmış ve 1998 yılında Rekabete Yönelik Beyaz Doküman yayınlanarak rekabetçi KOBİ stratejisinin temelleri atılmıştır. Bu program doğrultusunda KOBİ'ler AR-GE, teknoloji, inovasyon ve ihracat için yoğun bir şekilde desteklenmektedir.⁸⁷

İngiltere'de bu teşviklerin dışında bürokratik işlemlerin azaltılması için düzenlemeler yapılmış ve yapılmaktadır. Deregülasyon ve Sözleşme Hakkında Kanun,

⁸⁶ Dış İlişkiler ve Yurtdışı İşçi Hizmetleri Genel Müdürlüğü 2007 Yılı İngiltere Ülke Raporu, internet sayfası, <http://www.diyih.gov.tr>, erişim tarihi: (09/05/2008).

⁸⁷ Özlem Yıldırım, *Müzakereler Sürecinde KOBİ'lerin AB Fonlarından Yararlanması Üzerine Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi SBE, 2006

bu amaca yöneliktir ve yürürlükteki yasal düzenlemelerin sadeleştirilmesi, basitleştirilmesi yolunda bir çerçeve oluşturmuştur.⁸⁸

İngiltere’de işletmelere yönelik enformasyon ve danışmanlık hizmetleri 1991 yılında tamamlanan 82 adet Eğitim ve Girişim Konseyi ağı ile sağlanmaktadır. Konseylerin yerel işletmelere yardım edilmesinde stratejik rolleri vardır ve sundukları hizmetler şu şekilde sıralanabilir:⁸⁹

- Yeni kurulan ve sahibi tarafından işletilen işletmelere destek olma,
- Yeni ve gelişmekte olan küçük işletmeler için eğitim ve diğer yardımlar,
- Enformasyon ve danışmanlık,
- Halkın içindeki yatırımcılara rehberlik,
- Ekonomik gelişmeye yarar sağlayacak diğer girişimler.

⁸⁸ Özlem Yıldırım, a.g.e., s. 45.

⁸⁹ Özlem Yıldırım, a.g.e., s. 45.

3.2. Fransa’da KOBİ’ler ve KOBİ Destekleri

Tablo 15’den de görülebileceği gibi, KOBİ’ler Fransa ekonomisinde oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Ama bu ağırlığına rağmen yine tablo verilerine bakılarak ihracattan aldıkları payın ekonomide oynadıkları role nazaran düşük kaldığı görülebilir.

Tablo 16:Fransa’da KOBİ’lerin 2005 İtibariyle Ekonomideki Yeri

	İşletme Sayısı	Çalışan Sayısı	Katma Değer (milyon Euro)
Mikro İşletme	2.103.795	3.439.907	153.425
	% 92.3	% 23.9	% 20.2
Küçük İşletme	147.410	3.017.626	140.268
	% 6.5	% 21.0	% 18.5
Orta Boy İşletme	23.094	2.376.895	118.552
	% 1.0	% 16.5	% 15.6
Toplam	2.274.299	8.834.428	412.245
	% 99.8	% 61.4	% 54.2

Kaynak: EU Commission Enterprise and Industry SBA Fact Sheet France, 2005.

Tablo 16’da görülebileceği gibi de toplam işletmelerin yüzde 99,8’i KOBİ’lerden oluşmakta, bu KOBİ’ler istihdam yükünün yüzde 61,4’ünü karşılamakta ve yaratılan katma değerın yüzde 54,2’si de KOBİ’ler tarafından karşılanmaktadır. Fransa’da KOBİ desteklerinin üç ana hedefi vardır:

- KOBİ’lerin nakit akışlarının iyileştirilmesi, risk sermayesinin geliştirilmesi ve KOBİ geliştirme bankasının kaynaklarının artırılması.
- Yeni yatırımlar ve yeni açılan işyerleri de dahil olmak üzere yenilikçi işletmelere borç desteği sağlanması.

- KOBİ'lerle ilgili taraflar arasında daha etkin işbirliğinin sağlanması, işletmelerin gelişmeleri ve yeni piyasalara girmeleri ile yeni teknoloji kullanımı için yardım edilmesi.⁹⁰

Bu amaçla öz kaynak yatırımlarını desteklemek üzere:

- Öz varlıklara yatırılan yaşam sigortası sözleşmeleri,
- Kamu risk sermayesi fonu,
- Yeni açılan işletmelerde vergi ertelemeleri,
- Yeni açılan işyerleri için fonlar,
- Küçük yatırım teşvikleri kullanılmaktadır.⁹¹

İhracattan aldıkları payın yükseltilebilmesi ve ihracatın desteklenmesi amacıyla 1994 yılında "Girişim ve Özel İşletmeler Yasası" çıkartılarak Fransız İhracat Sigorta Şirketi (COFACE) kurulmuştur. Bu şirket ihracata destek olmak için KOBİ'lerin araştırma, sergi vb. için yaptıkları harcamaları karşılayarak sigorta hizmetleri sunmaktadır.⁹² Ayrıca küçük ve orta boy işletmelerin finansal sorunlarının çözümü için çeşitli yardımcı programlardan (OPP, PUMA, LOGIC, POCE v.s) yararlanılmaktadır. Yarı kamusal bir kredi kurulumu olan CEPME aracılığıyla da küçük ve orta boy işletmelere kredi veya kredi garantisi verilmektedir.⁹³ Fransa'da KOBİ'lere sağlanan desteklere ek olarak, sanayi sektöründeki KOBİ'leri desteklemek üzere özel destek tedbirleri de uygulanmaktadır. Fransa'nın KOBİ politikasının temelini rekabetçilik oluşturmaktadır. Dolayısıyla rekabetçiliğin sürdürülebilmesi için inovasyon ve teknoloji transferi oldukça yoğun bir şekilde desteklenmektedir. Amaç KOBİ'lerin gerek kamu ve gerekse özel sektör inovasyon teknoloji transferi bölge merkezlerinin araştırma laboratuvarları ile çalışmalarını sağlamak ve sanayi için kullanılabilir teknoloji ve inovasyon yaratmaktır. Ayrıca Fransa'da KOBİ'lerin uluslararasılaşmasının

⁹⁰ Mehmet Cansız, *Türkiye'de KOBİ'ler ve KOSGEB*, DPT Uzmanlık Tezi, Ankara, 2008.

⁹¹ Cansız, a.g.e.

⁹² Özlem Yıldırım, a.g.e., s. 43.

⁹³ Özlem Yıldırım, a.g.e., s. 43.

desteklenmesi için özellikle ihracat faaliyetleri oldukça yoğun desteklenmektedir. Uluslararasılaşma sürecinde KOBİ'lerin savunmada kalmaları değil agresif bir politika izleyebilmeleri için teşvik edilmeleri söz konusudur.⁹⁴

3.3.Almanya'da KOBİ'ler ve KOBİ Destekleri

Tablo 17: Almanya'da KOBİ'lerin 2005 İtibariyle Ekonomideki Yeri

	İşletme Sayısı	Çalışan Sayısı	Katma Değer (milyon Euro)
Mikro İşletme	1.373.537	3.900.504	164.766
	% 82.5	% 18.9	% 15.9
Küçük İşletme	244.016	4.565.380	189.009
	% 14.7	% 22.1	% 18.2
Orta Boy İşletme	39.641	3.971.022	199.453
	% 2.4	% 19.2	% 19.2
Toplam	1.617.194	12.436.906	553.228
	% 99.5	% 60.1	% 53.2

Kaynak: EU Commission Enterprise and Industry SBA Fact Sheet Germany, 2005.

Alman ekonomisinde de KOBİ'ler ağırlıklı yer tutmakta ve ihracatta da kilit rol oynamaktadır. Tablo 17'ye bakıldığında Almanya'da toplam işletmelerin yüzde 99,5'ini KOBİ'lerin oluşturduğu, istihdamın yüzde 60,1'inin KOBİ'ler tarafından karşılandığı ve yaratılan katma değerinin yüzde 53,2'sinin KOBİ'lere ait olduğu görülebilir. Almanya'da 2008 yılından itibaren işletmelerin toplam vergi yüklerinin yüzde 30'lar seviyesine çekilmesi hedeflenmiştir.⁹⁵ Alman ekonomisinin makine mühendisliği, mekanik parça üretimi, optik, otomotiv gibi sektörlerde dünya ekonomisinde söz sahibi olması KOBİ'lerin ekonomideki ağırlığına da bir işarettir. Almanya'da KOBİ

⁹⁴ OECD, *Globalisation and Small and Medium Enterprises (SMEs) Volume II: Country Studies*, 1997, s.109

⁹⁵Cevdet Baykal, OSTİM gazetesi internet sitesinde yayınlanan makale, <http://www.ostimgazetesi.com/article.asp?intArticleID=162&intEditorID=15>, erişim tarihi 10/05/2008.

destekleri zayıf işletmeleri koruma programı gibi işlememektedir. Bunun yerine “kendine yardım etmek isteyeneye yardım” (help to self help) metodu benimsenmiştir. Devlet serbest rekabeti ve karar alma serbestliğini bozmadan girişimciliği desteklemektedir. Bu yönüyle KOBİ politikası, KOBİ’lerin boyutlarından kaynaklanan dezavantajlı durumları dengeleyici bir rol oynamak ve girişimin gerçekleşmesinin önüne geçen engel ve endişeleri kaldırmak üzerine kurulmuştur. Almanya’da KOBİ’ler ekonominin yenilikçi dinamikleri olarak görülmektedirler. Dolayısıyla AR-GE konusunda araştırma işbirliği üzerine yapılan yardımlar hibe şeklinde olmaktadır. Araştırma personelinin - en fazla 3 yıl olacak şekilde - ileri teknoloji alanlarında belirli araştırma kuruluşlarında görev alması ve bu deneyimler kullanılarak bilim - endüstri işbirliğinin gelişmesi ve bunun sonucunda bilimsel tasarımların endüstriye daha hızlı uyarlanması amaçlanmaktadır. Bu teşvikler sonucunda KOBİ’ler araştırma yoğun alanlarda rahatlıkla faaliyet gösterir duruma gelmişlerdir. Mevcut KOBİ’lerin 100.000’inin AR-GE yaparak yeni ürünler piyasaya sürdükleri ve 30.000’inin ise sürekli olarak AR-GE yatırımında bulunduğu bilinmektedir. Alman hükümetince 2010 yılına kadar gelişen ekonomi ile birlikte AR-GE harcamalarının gayri safi yurtiçi hasılanın yüzde 3’ü seviyesine yükseltilmesinin hedeflendiği açıklanmıştır. Deniz Feneri ismi verilen proje ile geleceğin pazarı olarak görülen iletişim ve bilişim, uzay ve hava taşıt araçları, güvenlik tekniği, nano teknoloji, biyo teknoloji gibi 17 alanda KOBİ’lere destek olunması hedeflenmektedir.⁹⁶ Bunlardan da anlaşılacağı üzere Almanya’da KOBİ’ler AR-GE ve inovasyon konusunda oldukça yoğun bir şekilde desteklenmekte ve ekonomik üstünlüklerinin ancak AR-GE ve inovasyonla süreceğine inanılmaktadır.

KOBİ’ler dış ticarete bilgilendirme, yurtdışı fuarlara katılım teşvikleri, çevre koruma teşvikleri gibi teşviklerden yararlanmaktadırlar. Almanya’da toplumdaki girişimciliği destekleyip yeni girişimciler ortaya çıkartmak için Exist ve Junior gibi projeler kullanılmıştır.⁹⁷

⁹⁶ Baykal, a.g.e.

⁹⁷ OECD, *Small and Medium Sized Enterprise Outlook*, 2000, s. 128

Almanya’da küçük ve orta boy işletme politikalarının uygulanmasında, hem federal seviye de hem de eyaletler seviyesinde örgütlenmeye önem verilmiş ve pek çok örgütlenme içerisinde KOBİ’ler için özel birimler oluşturulmuştur. Bu birimleri aşağıda ki sıralamak olanaklıdır.⁹⁸

- ERP (European Recovery Program)
- KFW (Kalkınma Bankası)
- DEG (Alman Geliştirme ve İştirakler Kurumu)
- DIHT (Alman Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği)
- DAB (Başlangıçta savaş zararlarını tazminat için kurulan kalkınma bankası)
- Kredi kurumları
- Esnaf ve Sanatkarlar Odaları

KOBİ’lere sağlanan finansal destekler ise aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Kredi ve teminatlar,
- Öz sermaye yardımı,
- KOBİ yatırım kredisi,
- Yatırım kredileri,
- İşyeri destek programları,
- Yenilikçilik teşvik programı,
- Kredi garanti teminat finansmanı,

⁹⁸ Özlem Yıldırım, a.g.e., s. 47.

- AR-GE finansman destekleri.⁹⁹

Almanya’ da oldukça yoğun bir şekilde desteklenen KOBİ’lere sağlanan bütün destekleri Tablo 18’deki gibi özetlemek olanaklıdır:

Tablo 18: Almanya’da KOBİ’lere Sağlanan Destekler

Finansman Kolaylıklarının Şekli	Sağlayan Kuruluşlar
Kredi ve Teminatlar	Devletin İlgili Kuruluşu
Yeni iş kurmak ve yatırımlar yapmak için ERP fonunca sağlanan düşük faizli kredi. Borç alınırken belirlenen faiz sabit olarak devam eder (15 - 20 yıl vadeli)	ERP programını yürütmekle görevli Özel KfW (Kreditanstalt), DTA (Alman Kalkınma Bankası)
Öz Sermaye Yardımı	Federal Ekonomi Bakanlığı
Teminat istenmez. İlk üç yıl faizsiz 20 yıl vadeli. Faiz ilk on yıl için sabittir. Uzman kuruluş veya meslek odalarının projeleri onaylaması ile verilir	
Kreditanstalt’dan Sağlanan KOBİ Yatırım Kredisi	Kreditanstalt Für Wiederaufbau
İlk 20 yıl ödemenin faizi piyasaya uygun fakat vade boyunca sabit, uzun vadeli, maddi teminat karşılığı	
Deutsche Ausleisbank Yatırım Kredileri	Deutsche Ausleisbank
Kreditanstalt yatırım kredileri koşullarında verilmektedir. Özel kişilere, ticaret ya da sanayide faaliyet gösteren KOBİ’lere verilir	Federal hükümetin verdiği ihracat garantisine dayanılarak uygulanır

⁹⁹ Cansız, a.g.e.

İhracat Kredi Sigortası	
İhracatta ekonomik ve politik isteklere karşı ihracatın sigortalanmasıdır. Hermes sigortası hem kısa hem de uzun vadeli ihracat kredilerini içerecek biçimde verilir	
DTA İşyeri Destek Programları	DTA Kalkınma Bankası
Patent, malzeme, donanım yatırımları vb kuruluştan sonra 8 yıla kadar yapılacak yatırımlar	
DTA Çevre Programı	DTA
Atık su temizleme, havayı temizleme, enerji tasarrufu projeleri için	
KFW kredileri	KFW (Kreditanstalt)
Henüz özelleştirilmemiş devlet kuruluşlarına verilir. Modernizasyon, yapı değişikliği, acil yedek parça finansmanı gibi	
Yenilikçilik Teşvik Programı	EKB Kredileri Programını Yürüten kredi kullanımı
KOBİ'lerin teknolojik düzeyinin geliştirilmesine yönelik projeler krediler proje maliyetinin %35'ine kadar, harcamalar %20'sine kadar hibe	
ERP Bölgesel Programı	KFW (Kreditanstalt)
KOBİ'lerin kurulması, tevzii kredileri	
ERP kuruluş yeri programı	Deutsche Ausgleichbank
İlk kuruluş için bina alımı, kira masrafı karşılama kredisi	

ERP iştirak programı	KFW ve yetkilendirdiği her bir kredi kuruluşu
Sermaye yapısını genişletmek için kamuca teşvik edilen teşekküllere katılım kredisi.	
KFW KOBİ (Risk Finansmanı)	KFW ve Onunla Çalışan Kuruluşlar
Bu girişimci projesi veya yabancı bir araştırma enstitüsüne ilk kez denediği projeler için verilir	
Tamamlama Programı (KOBİ)	Deustsche Ausgleichbank
DTA işyeri destek kredilerini tamamlayan kredilerdir	
Kredi Garanti Teminat Finansmanı	Kredi Garanti Kuruluşları, Federal Eyalet Ekonomi Bakanlığı İlgili Kuruluşu
Bir üst sınırla sınırlandırılmış teminat 15 yıl vadelidir. İnşaat sınırı 23 yıldır	
Özel Amortisman İndirimi	Vergi Daireleri
31.12.1987 sonrası satın alınmış, üretilmiş yatırım sermayesi mallar için belirli limitler dahilinde uygulanır	
AR-GE Finansman Destekleri	Federal Araştırma ve Teknoloji bakanlığı İlgili Kuruluşları
Hibe olarak yapılır	

Kaynak: Adnan Çelik, Tahir Akgeçici, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Gazi Kitabevi, 2007, s. 185 – 187.

3.4. İtalya’da KOBİ’ler ve KOBİ Destekleri

Tablo 19: İtalya’da KOBİ’lerin 2005 İtibariyle Ekonomideki Yeri

	İşletme Sayısı	Çalışan Sayısı	Katma Değer (milyon Euro)
Mikro İşletme	3.615.729	7.066.111	188.012
	% 94.6	% 47.1	% 31.8
Küçük İşletme	183.662	3.257.900	137.145
	% 4.8	% 21.7	% 23.2
Orta Boy İşletme	19.354	1.858.001	94.756
	% 0.5	% 12.4	% 16.0
Toplam	3.818.745	12.182.012	419.913
	% 99.9	% 81.3	% 70.9

Kaynak: EU Commission Enterprise and Industry SBA Fact Sheet Italy, 2005.

İtalya ekonomisinde KOBİ’lerin rolü oldukça büyüktür. Tablo 19’da da görülebileceği gibi istihdam yükünün büyük çoğunluğunu KOBİ türü işletmeler çekmektedirler. İtalya’da toplam işletmelerin yüzde 99,9 gibi büyük bir çoğunluğunun KOBİ sınıfına girdiği, istihdamın yüzde 81,3’ünün KOBİ’lerce karşılandığı ve yaratılan katma değerın yüzde 70,9’unun KOBİ’lerden geldiği görülebilmektedir. Küçük ve Orta Boy İşletmeler Gözlemevi (Mediocredito Centrale) tarafından yapılan araştırmalar da istihdamdaki artışın KOBİ kaynaklı olduğunu göstermiştir. İtalya ekonomisinde ki kuzey – güney çelişkisi de KOBİ yardımıyla aşılmaya çalışılmaktadır (İtalya’da kuzey daha gelişmiş bir ekonomiye sahiptir ve bu sorun oluşturmaktadır). Dolayısıyla KOBİ teşviklerinden daha çok güney kısımda yoğunlaşmış KOBİ’ler yararlanmaktadır. KOBİ destekleri konusunda yerel idarelerin güçlendirilmesi başarılı KOBİ politikalarının önemli adımlarından sayılmaktadır. KOBİ politikasının bir diğer önemli adımı ileri teknoloji konularında desteklenmiş endüstri bölgeleri yaratma çalışması olarak söylenebilir. Yetkilerin yerelleşmesiyle beraber bürokrasinin azaltılması da

hedeflenmiştir. Son olarak da KOBİ'lerin uluslararasılaşması için yapılan promosyon çalışmalarından söz edilebilir. Yani KOBİ'ler rekabetçi olmaları yönünde desteklenmekte ve ekonomideki KOBİ ağırlığı politikaların başarısına işaret etmektedir. İtalya'da KOBİ'ler büyük sanayi ile çok iyi bir tamamlayıcı olarak da çalışabilmektedir. İtalyan KOBİ sisteminin en güçlü yanlarından biri de ihracat ve uluslararasılaşmada gösterdikleri başarıdır.¹⁰⁰

İtalya'da KOBİ'lere verilen desteklerin temel amaçlarını şu şekilde maddeleştirmek olanaklıdır¹⁰¹:

- Üretken yatırımların desteklenmesi
- Geri kalmış bölgelerin sanayileşmesinin sağlanması
- İşletmeler arası işbirliğini destekleme
- İhracatı arttırma ve uluslararası işletmelere katılma
- Araştırma ve teknolojik yeniliklerin geliştirilmesi
- AB dışı pazarlara girişin teşviki
- Risk sermayesinin teşviki
- Dış ticaret ve özel ihracat kredileri

Bu amaçlara ulaşmak için tercih edilen yöntemler: KOBİ'ler için elverişli çalışma ortamının yaratılması, işletmelerin yerel düzeyde buldukları ortamda gelişmelerinin desteklenmesi, yerel yetkililere gerekli yetki ve sorumlulukların verilmesi şeklindedir.¹⁰² KOBİ'lerin desteklenmesi daha çok vergi muafiyeti şeklinde olmaktadır. Bürokratik işlemlerin yoğun olmaması, otomatik olması, hızlı olması nedeniyle vergi muafiyeti etkin bir destek mekanizması olarak tercih edilmektedir.

¹⁰⁰ OECD, a.g.e., s. 139 – 140.

¹⁰¹ Elif Bozağaçlı, *AB ve Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik İhracatı Teşvik Politikaları*, Yüksek Lisans Tezi, 18 Mart Üniversitesi SBE, 2003, s. 114.

¹⁰² Cansız, a.g.e.

KOBİ'lere pazarlama, finansman, teknik ve ticari anlamda uzmanlık hizmeti vermek ve dış pazar paylarını arttırmak üzere İhracatçı Birlikleri ve Federexport örgütlenmeleri kurulmuştur. İhracatçı birlikleri, devlet tarafından harcamalarının bir kısmının karşılanması ve işletme giderlerinin yıllık yüzde 40'ının sübvansede edilmesi yoluyla desteklenmektedirler. İtalyan KOBİ'lerini ihracattaki başarısı bu iki kurumun işbirliği ve uyumlu çalışması ile açıklanmıştır. KOBİ'lere destek sağlayan bir diğer kuruluş ise kredi teminatı sağlamak üzere kurulan Kefalet Ortakları (Joint Surety Consortia) girişimidir. Bu kuruluş temelde üyesi olan KOBİ'lerin kredi almasını kolaylaştırma ve karşılıklı yardım ilkesi uyarınca ortak bir teminat fonu oluşturma amacındadır.¹⁰³

İtalya'da KOBİ'lere verilen destekleri Tablo 20'deki gibi tablolandırmak olanaklıdır:

¹⁰³ Bozağaçlı, a.g.e.

Tablo 20: İtalya’da KOBİ’lere Sağlanan Destekler

Finansman Kolaylıkları	Sağlayan Kuruluş
Üretim Yatırımlarının Teşviki	Bölgesel Orta Vadeli Kredi Kuruluşları
Sübvans edilen krediler ve hibe sermaye yardımı şeklindedir	
Risk Sermayesinin Teşviki	Küçük işletmeleri teşvik fonundan sağlanan destekler
Bu finansman modeline giren KOBİ’lerin teşviki için	
AB Dışı Pazarlara Giriş Teşviki	Dış Ticaret Bakanlığı
Ölçek farkı olmaksızın harcamaların bir kısmı finanse edilir.	
Özel İhracat Kredisi	SACE (Özel İhr. Kredisi Garanti Dairesi)
1977 tarih ve 2227 sayılı yasa ile KOBİ’ler için ihracat sigortası ve finansman kredisi kolaylıkları	
Kefalet Yardımı	Ticaret ve Sanayi Odaları Bölgesel Genel İdareler
KOBİ’lerin kredi teminat sorunları için oluşturulmuş ortak teminat fonu şirketin iflası halinde riskin %50’sini FON %50’sini banka üstlenir	
1986 tarih ve 64 sayılı yasa ile	
Geri kalmış bölgelerdeki küçük işletmelere sağlanan destekler	

Kaynak: Adnan Çelik, Tahir Akgemci, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, Gazi Kitabevi, 2007, s. 187.

3.5. ABD’de KOBİ’ler ve KOBİ Destekleri

Tablo 15’den de görülebileceği üzere ABD ekonomisinde oldukça önemli bir yere sahip olan KOBİ’ler ile daha çok SBA (Small Business Administration-Küçük İşletmeler İdaresi) ilgilenmektedir. SBA, KOBİ’lerin geliştirilmesine yönelik olarak 3 ana hedef belirlemiştir.

- KOBİ'lerin sermayeye erişimlerini sağlamak,
- Kamu alımlarında KOBİ'lerin payını arttırmak,
- KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırmak.¹⁰⁴

Bu amaçlara erişmek için; kredi garanti programları, küçük işletme yatırım şirketleri, kamu alım programları, teknoloji programları, işletme geliştirme programları ve bilgilendirme programları geliştirilmektedir.

SBA, KOBİ'lere finansal anlamda kredi garantisi vermek suretiyle destek olur. Bu krediler gayrimenkul edinmeyi, işletmenin gelişimini sağlamayı, işletmenin çalışma sermayesini ya da mal stokunu arttırmayı amaçlayabilir.

SBA garantisine hak kazanabilmek için, bir küçük işletmenin 7(a)¹⁰⁵ kriterlerine sahip olması ve SBA garantisi olmadan kredi alamadığını ispatlaması gerekir. Bu durumda SBA, 100.000 dolara kadar olan kredilerin yüzde 80'ini, 100.000 dolardan fazla olan kredinin ise yüzde 75'ini garanti edebilecektir.¹⁰⁶

Diğer finansal destek sağlayan kuruluşlar arasından Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (SBIC) ve Uzmanlaşmış Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (S-SBIC) öne çıkmaktadır. Bu şirketler yardımıyla sermaye hissedarlığı gibi başlangıç aşaması ya da gelişme safhasındaki girişimlere doğrudan kredi verilerek finansman desteği sağlanmış olmaktadır. SBIC ve S-SBIC'ların SBA tarafından tescil edilmeleri gerekmektedir. Bu kuruluşlar devlet tarafından izinlendirilen fakat mülkiyeti özel kişilere ait olan kuruluşlardır. SBIC'ler genelde: Özel sermaye hissedarlığı elde etmek, halka açılabilir hisseler, devlet yardımı, tahvil çıkarmak ve kredi temin etmek yollarıyla finansman sağlamada yardımcı olurlar.¹⁰⁷

¹⁰⁴ Cansız, a.g.e.

¹⁰⁵ 7(a) kredisi, işletmenin faaliyet göstermesini kolaylaştıracak aktivitelerde, makine, ekipman, demirbaş ve kiracılık faaliyetlerinde, finansman geliri ve çalışma sermayesini çoğaltma faaliyetlerinde, ticari binalar inşa etmek veya arsa ya da bina satın almak için kullanılabilir.

¹⁰⁶ www.sba.gov, erişim tarihi 07/05/2008.

¹⁰⁷ www.sba.gov, erişim tarihi 07/05/2008.

KOBİ'lere destek sağlayan bir diğer kuruluş olan Ekonomik Gelişim Komisyonu (EDC) ise Amerika Ticaret Bakanlığı bünyesinde yer alır ve ekonomik olarak geri kalmış bölgelerde yeni işler yaratmak, istihdam sağlamak, yeni ya da mevcut işletmelere ödünç vermek gibi görevleri yerine getirir.¹⁰⁸

ABD'de de KOBİ politikasının esasını KOBİ'lerin finansal kırılganlıklarını engelleyici ve KOBİ'lerin uluslararasılaşmasını sağlayacak gerekli desteklerin yaratılması oluşturmaktadır. KOBİ'lere sağlanan pek çok destek hem maddi içerikli hem de onların teknolojiye kolay ulaşımını, ihracata teşvik edilmelerini, ihracat alacaklarının garanti altına alınmasını sağlayıcı, yeniliğe ve teknoloji gelişimine teşvik edici roller üstlenmektedir.¹⁰⁹

3.6. AB'de KOBİ'ler ve KOBİ Destekleri

1973'deki petrol şokunun ardından krizden KOBİ'lerin çok fazla etkilenmedikleri tespit edilince, Avrupa Birliği tarafından bir yandan KOBİ'leri geliştirmeye yönelik teşvikler geliştirilmeye başlanırken bir yandan da mevcut KOBİ'lerin modernizasyonu önem kazanmıştır. 1987'de Avrupa Tek Pazarı oluşturulduğunda ise, KOBİ'lerin Tek Pazar'a uyumu amacıyla yeni politikalar geliştirilmeye başlanmıştır. Bu dönemde işsizlik sorununun çözümünde KOBİ'lerin kilit rol oynayacağı düşünülmüştür.¹¹⁰

Tablo 21, AB – 27 ve AB – 27'yi oluşturan ülkelerde KOBİ'lerin ekonomideki genel durumunu göstermektedir. AB genelinde işletmelerin yüzde 99.8'i 2005 yılı itibarıyla KOBİ'lerden oluşmaktadır. Bu KOBİ'ler istihdamın yüzde 67.1'ini oluştururken, ekonomideki katma değer de yüzde 57.6'sı KOBİ'ler tarafından yaratılmaktadır.¹¹¹

Dolayısıyla Avrupa Birliği, KOBİ'leri ekonominin en dinamik aktörlerinden biri olarak görmekte ve büyük ölçekli firmalara göre yeniliklere ve yenilikçiliğe daha

¹⁰⁸ www.sba.gov, erişim tarihi 07/05/2008.

¹⁰⁹ Çelik, Akgemci, a.g.e., s.191 – 195.

¹¹⁰ Kadir Yıldırım, "Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 1, 2007.

¹¹¹ Eurostat, *Non Financial Business Economy Report*, 2006.

yatkın ve rekabetin itici gücünü oluşturdıklarını, istihdamın da ana kaynağı durumunda bulduklarını düşünmektedir.

2000 yılında belirlenen Lizbon Stratejisi ile önüne 2010 yılında dünyada rekabet gücü en yüksek, dinamik bir bilgi ekonomisi niteliği kazanarak daha iyi istihdam ve sosyal uyum içeren sürdürülebilir bir büyüme hedefi koyan Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler bu stratejinin odağında yer almaktadır. Bu nedenle KOBİ'ler istihdam yaratma potansiyelleri, iş dinamiklerinin güçlü olması, bölgesel gelişmişlik düzeyinin dengelenmesine ve sosyo ekonomik dengenin oluşmasına olan katkıları, tekelleşmeye karşı engel oluşturmaları ve rekabet yetenekleri nedeniyle ekonomiye dinamizm kazandırdıkları için artan şekilde desteklenmektedirler.¹¹²

¹¹² Alan Mulhern, "Small And Medium Sized Enterprises in European Union", *Journal of Small Business Management*, July, 1995, s. 23-32.

Tablo 21: AB Ülkelerinde ve AB’de 2005 Yılı Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri

	İşletme Sayısı		Katma Değer		Çalışan Sayısı	
	Bin	%	Milyar €	%	Bin	%
AB - 27	19.602	99.8	3.090	57.6	85.000	67.1
Belçika	395	99.8	83	57.8	1.602	66.6
Bulgaristan	240	99.7	5	53.2	1.318	72.6
Çek Cum.	878	99.8	30	56.7	2.461	68.9
Danimarka	202	99.7	67	64.8	1.129	66.0
Almanya	1.654	99.5	553	53.2	12.357	60.6
Estonya	38	99.6	4	75.1	305	78.1
İrlanda	85	99.5	53	58.2	654	67.5
Yunanistan	820	99.9	44	69.6	2.031	81.9
İspanya	2.542	99.9	339	68.5	10.538	78.7
Fransa	2.274	99.8	412	54.2	8.834	61.4
İtalya	3.819	99.9	420	70.9	12.182	81.3
Kıbrıs	43	99.9	5	80	174	84.3
Letonya	62	99.7	5	71.1	469	75.6
Litvanya	93	99.7	5	58.5	619	72.9
Lüksemburg	21	99.6	7	58.5	120	70.8
Macaristan	556	99.8	20	50.2	1.783	70.9
Malta	:	:	:	:	:	:
Hollanda	492	99.7	146	61.5	3.146	67.6
Avusturya	272	99.7	76	60.0	1.589	67.4
Polonya	1.405	99.8	59	48.4	5.289	69.8
Portekiz	848	99.9	47	67.8	2.676	82.0
Romanya	410	99.5	13	48.4	2.463	60.8
Slovenya	88	99.7	8	60.6	371	66.4
Slovakya	42	98.8	7	44.5	501	54.0
Finlandiya	187	99.7	40	53.9	717	58.5
İsveç	523	99.8	83	55.6	1.667	63.2
İngiltere	1.535	99.6	501	51.0	9.636	54.0

Kaynak: Eurostat, : bilgi yok anlamındadır, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/EN/KS-SF-08-031-EN.PDF, 2006, erişim tarihi: 31/12/2009.

Temel politika işletmelerin kurulması, büyümesi, gelişmesi için uygun ortamın yaratılmasıdır. Bunun içinde AB genelinde KOBİ'lere yönelik programlar ve politika araçları düzenlenerek KOBİ desteği sağlanmaktadır.

Genelde AB KOBİ destek politikasının üç hedefi vardır.¹¹³

Rekabetin Güçlendirilmesi: Sanayinin rekabet gücünün artırılması AB politikalarının temelini oluşturmaktadır. Bunun için piyasaların iyi işlemesine engel olan etmenlerin ortadan kaldırılmasına yönelik politikalar geliştirilmekte, sağlık, çevre, biyo-teknoloji, iletişim gibi yeni iş olanakları yaratacak alanlara yatırım yapılmasını sağlayarak üretken ve yenilikçi kapasitenin gelişmesini sağlayacak politikalar izlenmekte, rekabeti bozacak ortaklık anlaşmalarına izin verilmemektedir.¹¹⁴

İş Ortamının İyileştirilmesi: Sanayi politikalarının işleyebilmesi için şirketlere uygun iş ortamlarının yaratılmış olması gerekmektedir. AB Komisyonu uygun ortamı “yatay sanayi politikası” adı ile adlandırmaktadır ki özü, kaynakların etkin kullanılması ve sektörlerin eşit muamele görmesinin sağlanmasına dayanmaktadır. Devletin görevi iş ortamındaki değişmelere tepki vermekten ziyade proaktif bir yaklaşımla önceden tedbir alan, strateji belirleyen bir çerçevede olmaktadır. Devlet geleceğin sektörlerini geliştirmede uygun sanayi enstrümanlarını kullanarak destek olmaktadır.

Sınai Değişimin Desteklenmesi: Ekonomide oluşan değişikliklere adaptasyonda ana sorunluluk işletmeler ve reel ekonomi aktörlerinde olmakla beraber devletin bu uyumu kolaylaştıracak düzenlemeler yapması hedeflenmektedir.¹¹⁵

Avrupa Birliği'nin KOBİ politikasının temelleri 1992 Maastricht Anlaşmasının 157. maddesinde şekil bulan “Birlik ve üye devletler, birlik sanayisinin rekabet gücü kazanması için gerekli şartları yaratmaya çalışacaklardır” mantığa dayanmaktadır. Buna göre rekabet gücünün artırılmasından Avrupa Birliği ve üye devletler sorumluluk altında görülmektedirler. Bu maddenin ışığında AB için rekabetçi ve açık bir piyasa yapısı önem kazanmaktadır. Rekabetçiliğin yanı sıra sanayinin gelişimi için sanayinin hızlı değişimlere adaptasyonunu hızlandırmak, KOBİ'ler için uygun iş ortamlarını

¹¹³ Deniz Başargan Çayır, *Avrupa Birliğinde Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Teşvik Politikaları ve Türk KOBİ'lerinin Avrupa Birliği'nde Rekabet Olanakları*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 2006.

¹¹⁴ Çayır, a.g.e.

¹¹⁵ Çayır, a.g.e.

geliştirmek, yeni icatlar, teknolojik gelişmeler alanlarında potansiyeli ve uygulamaları teşvik etmek AB'nin temel görevleri olarak düşünülmüştür.¹¹⁶

13 Haziran 2000 tarihinde Genel İşler Konseyi tarafından KOBİ'lere destek olmak için bir eylem planı oluşturulmuştur. Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı olarak adlandırılan bu eylem planı ile yeni hizmet sağlama, istihdam yaratma, bölgesel kalkınmaya yardımcı olma konularında oldukça başarılı olan KOBİ'lerin önemine vurgu yapılmıştır. Yapılan çalışmalarda AB'deki KOBİ'lerin en önemli sorunları olarak nitelikli eleman eksikliği, finansal kaynaklara erişimde yaşanan sıkıntılar, idari ve yasal düzenlemeler, altyapı sorunları olarak belirlenmiştir. Bu sorunların çözümüne ve rekabetçi bir ekonomi yaratılmasına yönelik çalışma adımları ise:¹¹⁷

Küçük işletmeler için Avrupa şartında belirlenen eylem planının adımları:

Girişimciliğe yönelik eğitim ve öğrenimin sağlanması

Bilgi temelli bir uluslararası ekonomide şirketlerin rekabet güçlerinin artırılması ve büyümelerinin sağlanması

Şirket kuruluşların daha hızlı ve daha düşük maliyetli gerçekleştirilmesinin sağlanması

İdari ve yasal düzenlemelerin (mevzuat ve tüzüklerin düzenlenmesi) iyileştirilmesi ve kolaylaştırılması

Elektronik ortamda bilgilendirmenin iyileştirilmesi ve elektronik ortamın yaygın kullanımıyla işlemlerin hızlandırılıp kolaylaştırılması. Kamu idarelerinin elektronik ortamda iş yapar hale getirilmesi

Tek pazardan alınan faydanın maksimize edilmesi

¹¹⁶ İKV, *Avrupa Birliğinin KOBİ Politikası*, 2005.

¹¹⁷ İKV, a.g.e.

Vergilendirme sisteminde başarıyı ödüllendiren, şirket kuruluşlarını özendiren, küçük işletmelerin yayılmasını ve istihdam yaratmasına katkıda bulunmasını sağlayan düzenlemelerin yapılması

Finansal hizmetlere erişim hızının artırılması (risk sermayesi ve yapısal fonlar)

Küçük işletmelerin teknolojik kapasitelerinin geliştirilmesi

Küçük işletmelerin ulusal ve uluslararası düzeyde daha güçlü ve daha etkili bir biçimde temsilinin sağlanması

Başarılı e-iş modellerinden ve küçük işletme desteklerinden faydalanılması

İş becerilerinin geliştirilmesi

Olarak maddeleştirilebilir.¹¹⁸

Bu temel prensipler çerçevesinde birliğe üye ülkelerden şu değişimleri gerçekleştirmeleri beklenmektedir:

- Girişimcilerin eğitimi
- Mevzuat ve tüzüklerin KOBİ'ler için elverişli hale getirilmesi
- İş becerilerinin geliştirilmesi
- Kamu idarelerinin online hale getirilmesi
- İşletmelerin faaliyetlerini kolaylaştıracak vergi sistemlerinin uygulanması
- Finansman kaynaklarının çeşitlendirilip, ulaşımının kolaylaştırılması
- Küçük işletmelerin teknolojik kapasitelerinin geliştirilmesi

¹¹⁸ İKV, a.g.e.

- Küçük işletmelerin ulusal ve uluslararası düzeyde daha etkin temsilinin sağlanması¹¹⁹

Bu politikalar ve beklentilerin karşılanabilir olması için AB üye ülkelere çok kapsamlı destek programları sunmaktadır. Bu destekler gerek finansal kaynaklara erişimi kolaylaştıran destekler, gerek bölgeler arası gelişmişlik farklarını gidermeye yarayan destekler, gerek teknolojik yatırım, AR-GE ve yenilik çalışmalarını yapmayı ve bunlardan alınan sonuçları birlik genelinde yaymayı sağlayan destekler, gerek yeni işletme kurulmasını sağlayan destekler ve gerekse nitelikli eleman eksikliğini gidermeye yarayan destekler olarak sıralanabilir. AB bütçelerinden bu destekler için çok ciddi kaynaklar ayrılmakta ve koordineli bir şekilde KOBİ'lerin desteklenmesi, rekabetçi bir yapıya bürünmesi sağlanmaya çalışılmaktadır. AB'nin, belirlediği KOBİ politikalarını gerçekleştirebilmek için uyguladığı destek programları AB KOBİ Destek mekanizmaları başlığıyla detaylandırılmıştır.

3.6.1. AB KOBİ Destek Mekanizmaları

Ekonomisinde bu kadar önemli yer tutan KOBİ'ler için Avrupa Birliği, ürettiği politikaların ışığında oldukça kapsamlı desteklerde bulunmaktadır. Aşağıda bu destekler incelenmeye çalışılacaktır:

3.6.1.1. Çok Yıllık Programlar

Bu programların temel amaçları Avrupa birliği sanayi politikası ile uyumlu olmak üzere idari ve yasal düzenlemeler açısından iş ortamının basitleştirilmesi ve iyileştirilmesi; işletmeler açısından mali ortamın iyileştirilmesi; KOBİ'lerin Avrupalılaşmalarına ve stratejilerini uluslararasılaştırmalarına yardımcı olunması; KOBİ'lerin rekabet edebilirliğinin güçlendirilmesi ve araştırma, eğitim ve yenilikçi faaliyetlere erişiminin iyileştirilmesi; girişimciliğin teşvik edilmesi ve hedef grupların

¹¹⁹ <http://www.gaziantepeic.org/index.php?sf=13>, erişim tarihi: 02/01/2010.

desteklenmesi ile KOBİ'leri desteklemeye yönelik politika araçlarının iyileştirilmesi olarak listelenebilir.¹²⁰

Avrupa Birliğinin temel işletme politikası girişimciliğin, yenilikçiliğin, yeni iş modellerinin teşviki, tek pazar uygulamasından maksimum faydanın alınması, bürokratik işlemlerin azaltılması ve benchmarking üzerine odaklanmaktadır.

Çok yıllık programlar dahilinde KOBİ'ler için iş ortamının basitleştirilmesi ve iyileştirilmesine yönelik çalışmalar, yasal önerilerin değerlendirilmesi ve özellikle rekabet, vergi, sosyal politika ve çevre politikası gibi KOBİ'leri etkileyebilecek alanlardaki çalışmalar da ağırlıklı olarak öne çıkmaktadır. Bu amaçla BEST (Business Environment Simplification Task Force - İş Ortamının Basitleştirilmesine Yönelik Faaliyet Grubu) KOBİ'lerin gelişimini engelleyen sorunların giderilmesi ve mevzuatta uygun değişikliklerin yapılabilmesi amacıyla komisyon ve devletlerce alınması gereken önlemler konusunda çalışmalar yapmak üzere kurulmuştur. BEST üye devletlerin iş adamlarının, kamu görevlilerinin ve akademisyenlerinin katılımıyla oluşturulmuş bir gruptur. AB KOBİ'lerinin rekabet gücünün iyileştirilmesi ve sürdürülebilir istihdam imkanlarının yaratılması hedeflerine ulaşılması amacıyla kamu idaresinin yapması gerekenler, istihdam ve çalışma koşulları düzenlemeleri, eğitim ve öğretimde yapılması gereken düzenlemeler, finansman kolaylıkları, yeni teknolojilerin desteklenmesi gibi konularda ki önerilerini bir rapor haline komisyona sunar. Bu rapor çerçevesinde komisyonda bir eylem planı hazırlanarak uygulaması konusunda da Konsey'e rapor hazırlanması karara bağlanmıştır.¹²¹

3.6.1.2. Mali Ortamın İyileştirilmesine Yönelik Faaliyet Gösteren Kurumlar ve Destekleri

KOBİ'lerin finansal kaynak problemlerini çözmek ve finansal kaynaklara daha rahat ulaşabilmelerini sağlamak amacıyla AB bünyesinde aşağıda detayları incelenen çeşitli finansal mekanizmalar geliştirilmiştir.

¹²⁰ AB KOBİ Mekanizmaları ve KOBİ Destek Politikaları, KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü, Nisan 2005 raporu, s. 3.

¹²¹ AB KOBİ Mekanizmaları ve KOBİ Destek Politikaları, KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü, Nisan 2005 raporu, s. 3.

3.6.1.2.1. Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank)

Kuruluşunun temelleri 1958 Roma anlaşmasına dayanan Avrupa yatırım bankası Avrupa birliği çerçevesi içerisinde yer alan özerk bir kuruluştur. Merkezi Lüksemburg'da yer almaktadır. Temel olarak Avrupa Birliğinin dengeli büyümesini sağlayacak yatırım projelerinin finansmanında gerekli kredileri vermek suretiyle görev alır. Bunun yanında merkez ve doğu Avrupa ülkeleri, Akdeniz ülkeleri ve LOME Konvansiyonuna¹²² dahil ülkelerdeki yatırım projelerine de destek olabilmektedir.

Kar amacı gütmeyen Avrupa Yatırım Bankasının sermayesini üye ülkeler karşılamaktadır ve yönetim kurulunu da üye ülkelerin maliye bakanları oluşturur.

AYB'nin kredilendirdiği projeler daha çok AB bünyesindeki geri kalmış bölgelerin kalkınmasını sağlamaya yönelik olarak yapılan ve ulaştırma, enerji, haberleşme, tarım ve hizmet sektörü, sanayi ve enerji sektörü üzerinde yoğunlaşan projelerdir. AYB'nin sağladığı finansman Avrupa Yapısal fonlarını destekler bir niteliktedir.¹²³

AYB kredilerinden, 500'den az çalışanı ve 75 milyon Euro'dan az malvarlığı bulunan işletmeler yararlanabilmektedir. AYB, KOBİ'lerin toplam 25 milyon Euro'yu aşmayan yatırım projelerine, proje bütçesinin en fazla yüzde 50'si ya da 12,5 milyon Euro'luk kısmı için, 5-12 yıl süreli finansman sağlamakta ve aracı kuruluşlarca bu finansmanı kullandırmaktadır. 25 milyon Euro'nun üzerindeki projeler için AYB, doğrudan kendisi "bireysel kredi" biçiminde destek sunmaktadır¹²⁴

¹²² İngiltere'nin 1973 tarihinde AET'ye üye olmasıyla birlikte İngiliz Uluslar Topluluğu üyesi ülkeler ile birlik arasındaki ilişkileri düzenlemek üzere 1975 tarihinde TOGO'nun başkenti LOME'de 46 Afrika, Karayip ve Pasifik ülkesi (AKP - ACP) ile birinci Lome Konvansiyonu imzalanmıştır. Dördüncü Lome konvansiyonu ise 1989 yılında imzalanarak yürürlüğe girmiştir. Bu konvansiyonlar ile AKP ülkelerine karşılıksız ödümler verilmiştir. Bu ülkelerin malları Birliğe tarife indirimleri ile girmektedir (Ortak tarım politikası dahilindeki mallar hariç). Ayrıca bu ülkelere çeşitli mali destekler de verilebilmektedir.

¹²³ İKV, a.g.e.

¹²⁴ Arzu Odabaşı Sarı, *Avrupa Birliğinde KOBİ Destek Mekanizmaları ve Türkiye*, İKV-188, 2005, s. 25-26.

Lizbon Zirvesinde alınan kararlar neticesinde KOBİ'lerin kuruluş aşamasında risk sermayesi olarak kullanılmak üzere AYB'ye üç yıllığına 12-15 milyar EURO kaynak ayrılmıştır.¹²⁵

2003 yılında bahsi geçen program yenilenerek "Yenilikçilik 2010 Girişimi" adını almış ve Haziran 2003-Aralık 2006 dönemi için 20 milyar Euro'luk bir bütçe ayrılmıştır.

Girişimin öncelikli alanları da şu biçimde belirlenmiştir¹²⁶

- Sanayi ve hizmet sektörlerinde yaşam boyu öğrenimi, bilgisayar kullanımını, uzaktan öğrenimi, yeni kitle iletişim araçlarıyla bilgiye erişimi geliştirme ve yaygınlaştırma;

- Özel sektörün, özellikle KOBİ'lerin ürün geliştirme süreçlerine, kamusal ya da uluslararası araştırma projelerine, başlangıç aşamasındaki firmalara destek veren iş geliştirme merkezi türündeki yapılanmalara, AB, AR-GE programları tarafından desteklenen projelere finansman sağlama;

- Donanım, içerik ve uygulama bazındaki bilgi iletişim teknolojilerinin üretimini ve yaygınlaştırılmasını destekleme.

3.6.1.2.2. Avrupa Yatırım Fonu (European Investment Fund)

AB bünyesinde KOBİ'lere finansal destek sağlayan mekanizmalardan bir diğeri olan Avrupa Yatırım Fonu (EIF-European Investment Fund) trans-Avrupa ağları (TENS) (ki bu ağlar AB ülke ekonomilerinin kalkınmasında KOBİ'lerle birlikte temel alınan iki yapıdan biridir) ve KOBİ'lerle ilgili olarak, orta ve uzun vadeli yatırımları teşvik ederek destek olmaktadır. Bu çerçevede Avrupa Yatırım Fonu, KOBİ'ler için Çok Yıllık Program kapsamındaki özel planların finansal araçlarını koordine etmekte¹²⁷ ve KOBİ'lere finansman sağlayan bankalar, leasing şirketleri, garanti kurumları,

¹²⁵ Presidency Conclusions – Lisbon European Council 23 and 24 March 2000, DOC/00/8, s. 12, http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/00100-r1.en0.htm, erişim tarihi: 01/03/2008.

¹²⁶ Sarı, a.g.e., s. 25-26-27.

¹²⁷ <http://www.eif.org/>, erişim tarihi: 15/05/2008.

karşılıklı garanti fonları ve diğer mali kurumlar için portföy garantisi sağlamakta ve risk sermayesi fonlarına yatırım yapmaktadır. Yapı olarak yüzde 59.15'i AYB, yüzde 30'u Avrupa Komisyonu ve yüzde 10.85'i öteki Avrupalı finans kuruluşları tarafından oluşturulmaktadır.¹²⁸

Avrupa Yatırım Fonu'nun KOBİ'lere özel planları aşağıda ki gibi listelenebilir:

- Başlangıç Kolaylığı: Yatırımlar için KOBİ'lere Risk sermayesi sağlanması ile ilgili fondur
- Başlangıç Sermayesi: Başlangıç kolaylığını destekleyen bir niteliktedir. Başlangıç sermayesi fonu olarak destek sağlar
- KOBİ Garanti Kolaylığı: Yeni kurulan ve krediye ulaşmada güçlük yaşayan küçük şirketlerin kredilere ulaşmasını risk paylaşımı karşılıklı garanti planları ve ulusal garanti planları yardımıyla kolaylaştırmaya çalışır.

Yukarıda da değinildiği üzere AYF doğrudan kendisi bir destek sağlamaz. Ya risk sermayesi şirketlerine ya da başlangıç aşamasındaki KOBİ'leri destekleyen iş geliştirme merkezlerine öz sermaye yatırımı yaparak ya da KOBİ'lere güvence sağlayan finans kuruluşlarına destek vererek kendi destek mekanizmasını oluşturur. Ayrıca 2003 yılı sonundan itibaren de bir ücret karşılığında risk sermayesi ve güvence kolaylığı konularında danışmanlık hizmeti de vermektedir.¹²⁹

3.6.1.2.3. Finansal Destekler

KOBİ'lerin finansal kaynaklara ulaşmasını rahatlatmak için Birlik bünyesinde yapılan çalışmalar sonucu hizmete sunulan enstrümanları sermaye katılımı-risk sermayesi, sermaye desteği ve kredi finansmanı için teminatlar ve hibeler olarak gruplandırmak olanaklıdır. Bu enstrümanlar detaylandırılacak olursa:

¹²⁸ Sarı, a.g.e., s. 25.

¹²⁹ Sarı, a.g.e., s. 29.

- Avrupa Teknoloji Programı İşe Başlangıç Desteği:

1998 - 2000 döneminde Büyüme ve İstihdam İnisyatifi kapsamında uygulamaya koyulmuştur. Geçen zaman içerisinde sadece kuruluş aşamasındaki KOBİ'leri destekleyecek şekilde düzenlemeler yapılmıştır. Desteğin amacı, başlangıç aşamasındaki KOBİ'lere finansman sağlanmasını kolaylaştırmaktır. Fon Avrupa Yatırım Fonu (AYF) tarafından yönetilmektedir. İşleyiş olarak uzmanlaşmış risk sermaye fonlarına, özellikle başlangıç sermayesi fonlarına, küçük yatırım fonlarına, bölgesel düzeyde faaliyet gösteren fonlara, belirli sektör veya teknolojilere yoğunlaşan fonlar ile araştırma merkezleri ve bilim parklarıyla bağlantılı fonlara yatırım yapılması ve bunun sonucunda bu fonların da KOBİ'lere risk sermayesi sağlaması modeli üzerine kurulmuştur.¹³⁰

- KOBİ Teminat Programı:

Bankadan finansal kaynak kullanmayı hedefleyen KOBİ'lerin sıklıkla karşılaştıkları teminat gösterme sorunlarını aşabilmek amacıyla devreye alınmıştır. Bu program vasıtasıyla KOBİ'lere kredi finansmanı sağlayan teminat programlarına veya bankalara destek sağlanarak KOBİ'lere aktarılan kaynağın hacmi de arttırılmaktadır. KOBİ'lere verilen kredinin geri dönmeme riski teminat sağlayan diğer kuruluşlarla beraber KOBİ Teminat Programı tarafından da üstlenilmiş olmaktadır.

Böylece risk paylaşımı modeli ile KOBİ finansmanının cazip hale getirilmesi hedeflenmiştir. Programın kullanım alanları yeni çok yıllık programlarla beraber KOBİ'lere kredi, mikro krediler, sermaye desteği ve internet ve elektronik ticaret desteğini de içerecek şekilde genişletilmiştir. Programın sunmuş olduğu teminatlar; büyüme potansiyeli olan ve 100 kişiden az işçi çalıştıran işletmeleri desteklemek amacıyla yürürlüğe konulan teminatlar, 10 kişiden az işçi çalıştıran mikro işletmelere destek olmak amacıyla sunulan mikro kredi teminatları, 250 kişiden az işçi çalıştıran işletmelere destek olmak için sermaye teminatları ve küçük işletmeleri modernize edip çağa uyduracak ve rekabet avantajı sağlayacak olan internet ve e-ticaret olanaklarını

¹³⁰ KOSGEB, a.g.e.

kullanmaya dönük donanım, yazılım ve eğitim harcamaları için olan borçlanmalarına yönelik verilen teminatlar olarak listelenebilir.¹³¹

- Çekirdek Sermayesi:

Çekirdek sermayesi ile büyüme istihdam yaratma potansiyeline sahip yenilikçi işletmelerin çekirdek fonlarına erişimlerini ve öz sermaye finansmanı sağlamalarını kolaylaştırmak amacı güdülür. Yeni kurulan işletmelerin yanında kurulu bir işletmeyi devralan girişimcilere de destek sağlamaktadır. Finansal destek olarak başlangıç sermayesi sağlayan kuruluşlar çekirdek sermayesi faaliyetleri ile desteklenerek ihtiyacı olan işletmelerin yararlanması sağlanmaktadır. Bu fonlama yatırım sermayesine katkıda bulunmaktan ziyade, işletme giderlerinin finansmanında kullanılan fonların desteklenmesi şeklinde olmaktadır. Bu fonlama ile işletmelerde genç ve uzman profesyonel istihdam edilerek eğitim faaliyetleriyle birlikte insan kaynaklarının kalitesinin artırılması da hedeflenmektedir.¹³²

- Ortak Avrupa Girişim Programı:

Bu program ile KOBİ'lerin uluslararası alandaki ortak yatırım faaliyetleri teşvik edilmektedir. OAG ile KOBİ'lerin sınır ötesindeki şirketlerle işbirliği yaparak, pazar fırsatlarını araştırmalarının özendirilmesi hedeflenmektedir. OAG desteği alabilmek için bir takım şartların oluşması gerekmektedir. Örneğin iki farklı üye ülkeden en az iki KOBİ'nin yeni bir şirketin oluşturulmasına, yeni yatırımlara ve istihdam yaratılmasına yönelik bir ortak girişim oluşturması durumunda OAG'den yararlanmaları söz konusu olabilecektir. OAG' de verilen hibe şeklindeki maddi destek proje başına 100.000 Euro ile sınırlandırılmıştır. İlk aşamada, ortak girişimin 50.000 Euro'ya kadar olan hazırlık ve başlangıç giderlerinin yüzde 50'si karşılanır. Bunlar; pazar araştırma giderleri, yasal çerçevenin ve iş planının hazırlanması, çevresel etkilerin analizi ve bir ortak girişimin kurulmasında esas olan diğer giderleri kapsar. İkinci

¹³¹ KOSGEB, a.g.e., s. 4.

¹³² KOSGEB, a.g.e., s. 5.

aşamada, ortak girişime yapılan toplam yatırımın yüzde 10'una kadar olan miktarı karşılanır.¹³³

OAG Programı, Avrupa Komisyonu tarafından, ticari bankalar, yatırım bankaları, ortak girişim sermayesi fonlarından oluşan, yatırım finansmanında uzmanlaşmış bir mali kurumlar ağı vasıtası ile yönetilir. Tekliflerin AB'ye gönderilmesinden, AB katkı ödemelerinin yönetilmesinden ve projenin uygulanmasının izlenmesinden bu kuruluşlar sorumludurlar

- Risk Sermayesi:

Uzmanlaşmış risk sermayesi fonları aracılığıyla yeni kurulmuş KOBİ'lere risk sermayesi sağlanmaktadır. Komisyon tarafından desteklenen fonlar, yeni kurulmuş, kuruluşunun ilk aşamasında ya da yenilikçi olan ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lere yatırım yapmak üzere tasarlanmış fonlardır. Fonlarda yatırıma yönelik en az 10 milyon Euro kullanılabilir kaynak olması ve fon sermayesinin yüzde 50'sinin özel kaynaklı olması gerekmektedir. İlke olarak komisyon en fazla 10 milyon Euro tutarında olmak üzere risk sermayesi fonunun toplam sermayesinin yüzde 25'ini sağlamaktadır. Program kapsamında öncelik 100 kişi istihdam eden KOBİ'lere verilmektedir.¹³⁴

- Avrupa Teknoloji Kolaylığı (ATK):

2001 yılından itibaren AYF yönetiminde uygulanan Avrupa Teknoloji Kolaylığı ile AB genelinde ortak girişim piyasalarının geliştirilmesi için, sadece başlangıç aşamasında ki sermaye fonlarına değil daha sonraki aşamalarda fonlara da risk sermayesi katılımı sağlanmaktadır. Özellikle yeni teknoloji fonlarına ve yenilikçi KOBİ'lerde uzmanlaşmış fonlara yatırım söz konusudur. ATK'nın katıldığı fonlar, 500 işçiden az işgücü olan, kaynakları 75 milyon Euro'yu geçmeyen ve bağımsızlık kriterlerine uyan şirketlere yatırım yaparlar.¹³⁵

¹³³ Cansız, a.g.e., s. 28.

¹³⁴ KOSGEB, a.g.e., s. 6.

¹³⁵ Özlem Yıldırım, a.g.e.

3.6.1.3. Yapısal Fonlar

Yapısal Fonlar Avrupa Birliği içerisinde yer alan çeşitli bölgeler ya da sosyal topluluklar arasındaki eşitsizliklerin giderilmesine katkıda bulunacak faaliyetlere mali destek sağlayarak ekonomik ve sosyal uyumu gerçekleştirmeyi hedefler. Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Avrupa Sosyal Fonu, Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu, Balıkçılık Sektörü için Mali Araçlar gibi birlik bünyesinde pek çok fon yer alır. Aşağıda detayları verilen fonlardan yararlanmak için bazı kriterlerin de yerine getirilmiş olması gerekmektedir. Fon adları ve gerekli kriterleri aşağıdaki gibi tablo haline getirmek olanaklıdır:

Tablo 22: Avrupa Birliği Fon Kriterleri

	ABKF	ASF	ATYGF-Yön verme	BSMA
Kriter 1	X	X	X	
Kriter 2	X	X		
Kriter 3		X		
Kriter 4		X		
Kriter 5a			X	X
Kriter 5b	X	X	X	
Kriter 6	X	X	X	

Kaynak: Özlem Yıldırım, *Müzakereler Sürecinde KOBİ'lerin AB Fonlarından Yararlanması Üzerine Bir Araştırma*, 2006, s. 40.

Tabloda belirtilen kriterler:¹³⁶

Kriter 1, son üç yılın GSYİH ortalaması, topluluk ortalamasının yüzde 75'inden daha düşük olan az gelişmiş bölgeleri kapsamaktadır.

Kriter 2 kapsamına girecek olan gerileyen sanayi bölgelerini tanımlamak üzere üç temel gösterge kabul edilmiştir. Bunlar;

İşsizlik oranı topluluk ortalamasının altında olmak,

¹³⁶ Özlem Yıldırım, a.g.e.

Sanayide çalışanların yüzde oranı topluluk ortalamasının üstünde olmak

Bu iki istihdam kategorisinde gittikçe kötüye gitmek

Bu göstergelerden ikincisi, kriter 1 ve 2 kapsamındaki çok yakın bölgeleri, temel gösterge ile yakından ilgili küçük alanları, özellikle işsizliğin çok daha kötüye gitmeye yüz tuttuğu şehir bölgeleri, terk edilmiş sanayi alanları ve balıkçılık sektörünün yeniden yapılandırılmasına yönelik girişimlerden etkilenen bölgeler gibi alanların genişletilmesi imkanını taşımaktadır.

Kriter 3, uzun dönemde işsizlikle mücadele, emek piyasasından çıkarılan insanların ve gençlerin çalışma hayatına kazandırılması faaliyetleri ve kadın ve erkekler için eşit istihdam imkanlarının teşvik edilmesi konularını kapsamaktadır. Kriter 3 kapsamında ASF'na üye ülkelere yardım sağlamaktadır.

Kriter 4 kapsamında, sanayideki imalat sistemlerinin değişmesi ve değişen sanayilerde çalışanların yeni duruma uyumlarını sağlayacak faaliyetler tanımlanmaktadır. Kriter 4 kapsamında, üye ülkeler, sadece ASF'dan yardım sağlamaktadır.

Kriter 5a; Ortak Tarım Politikası reformunun temelindeki tarımsal yapının düzeltilmesini hızlandırıcı faaliyetler ile balıkçılık sektörünün yapısal düzenlemelerinin modernizasyonunun teşvikine yönelik faaliyetler, değerlendirilmektedir. Kriter 5a kapsamında, üye ülkeler ATYGF-YB ve BSMA (Balıkçılık Sektörü İçin Mali Araçlar)'dan yardım sağlamaktadır.

Kriter 5b kapsamındaki alanların belirlenmesinde sosyo-ekonomik seviyenin düşüklüğü gibi çok genel bir tanımlama yapılmıştır. Ancak, bu genel tanımlamanın yanı sıra, üç temel faktör dikkate alınmakta ve bu faktörlerin mutlaka ikisinin birlikte olması gerekmektedir. Bu faktörler;

İstihdamda tarımsal payın yüksekliği, tarım gelirlerindeki payın düşük oluşu, nüfus yoğunluğunun düşük olması ve/veya anlamlı bir nüfus azalışıdır. Kriter 5b

kapsamında üye ülkelere ABKF, ASF ve ATYGF-YB tarafından yardım sağlanmaktadır.

Kriter 6'nın temel ilkeleri şu şekilde sıralanabilir;

Yoğunlaşma gerektiren konular ve birbirine yakın küçük alanların benzer nüfus yoğunluğu ölçüleri ile değerlendirilebilen, kilometrekarede sekiz kişi veya daha az insan yasayan ve NUTS¹³⁷ sınıflamasının ikinci seviyesinde olan uygun veya özel bölgeler olarak tanımlanmaktadır.

3.6.1.3.1. Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ABKF)

Bu fon yardımıyla bölgeler arasındaki sosyo-ekonomik eşitsizlerin giderilmesinde, gelişmişlik farkının azaltılması amacıyla KOBİ'lere destek sunulması, verimli yatırımların desteklenmesi, altyapıların iyileştirilmesinin desteklenmesi ve yerel kalkınmaya hizmet eden projelerin desteklenmesi için finansman sağlanır. 1975 yılında 724/75 sayılı Konsey tüzüğü ile kurulmuştur. Kurulduktan sonra birkaç kez işleyiş ve kuralları değiştirilen fonun son şekli yukarıda da değinilen bölgesel farkların giderilmesine yardımcı olma halini almıştır. Fonun finansmanına öncelik verdiği projeleri aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür.¹³⁸

- Devamlı istihdam yaratmayı ya da devam ettirmeyi olanaklı kılacak verimli yatırımlar
- Alt yapı yatırımları
- KOBİ faaliyetlerini destekleyerek mahalli potansiyellerin gelişimine yönelik tedbirler
- Son üç yıldaki GSYİH ortalaması topluluk ortalamasının yüzde 75'inden az olan bölgelerdeki eğitim ve sağlık yatırımları

¹³⁷Nuts: The Nomenclature of Territorial Units for Statistics; AB tarafından kullanılan istatistik bölge sınıflandırması. Nüfus, bölgesel kalkınma planları, illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması, coğrafi özellikler, temel istatistikî göstergeler kullanılarak sınıflandırma yapılır.

¹³⁸Metin Gençkol, *Avrupa Birliği Mali İşbirliği Politikaları ve Türkiye*, DPT Uzmanlık Tezi, yayın no: DPT2679, s. 23.

- Bölgesel gelişmeye yardımcı olacak ve insan kaynaklarını geliştirecek iş gücü piyasası ile ilgili araştırma ve geliştirme faaliyetleri
- Çevrenin korunmasına katkıda bulunacak altyapı yatırımları ve bölgesel gelişmeyle ilgili verimli yatırımlar
- Üye ülkelerin sınır bölgelerinin topluluk seviyesine yükseltilmesine yardımcı olacak faaliyetler.

3.6.1.3.2. Avrupa Sosyal Fonu (ASF)

Avrupa Sosyal Fonu 1958 Roma Anlaşması ile kurulmuştur Roma Anlaşması'nın 123'üncü maddesi “ Ortak Pazar içinde işçiler için istihdam imkanlarını iyileştirmek ve bu suretle yaşam standardının yükselmesine katkıda bulunmak amacıyla, aşağıda belirlenen hükümlere göre bir Avrupa Sosyal Fonu kurulur. Bu fonun görevi, topluluk içinde istihdamı kolaylaştırmak ve işçilerin coğrafi ve mesleki hareketliliğini arttırmaktır.” demek suretiyle hem fonun kuruluşunu hem de fonun görevlerini belirtmiştir. Fon, özellikle geri kalmış bölgelerde işgücü kalitesinin yükseltilmesi ve girişimciliğin geliştirilmesi amacıyla uzun vadeli stratejik programlar ve projelere destek sağlamaktadır. Bu çerçevede KOBİ'lerin karşılaştıkları belli başlı sorunlar saptanarak uygun çözümlerin üretilmesi, ortak yatırımların teşvik edilmesi ve özellikle risk sermayesi alanında kaynak yaratılması ve bu kaynakların etkin bir şekilde kullanılması hedeflenmiştir. KOBİ'ler Avrupa Sosyal Fonundan daha çok personelinin mesleki ve yeni teknolojilere uyum sağlamasına yönelik eğitim programları, henüz herhangi bir KOBİ de çalışmayan ama ileride çalışacak olanlara verilen mesleki eğitim programları, yeni teknoloji geliştirme programları yoluyla fayda sağlarlar.¹³⁹ Bu projelerin finansmanında maliyetin yüzde 10'u işletmelerce karşılanırken kalan yüzde 90'ın yarısı (yüzde 45) Avrupa Sosyal Fonundan, diğer yarısı ise ulusal hükümetler tarafından karşılanmaktadır.¹⁴⁰

¹³⁹ Çelik, Akgemci, a.g.e.

¹⁴⁰ İKV, a.g.e.

3.6.1.4. *Eğitim ve Öğretim Programları*

Avrupa Birliği eğitim programları yeni teknolojilerin üretilmesi ve üretilen yeni teknolojilerin üretim sürecine uygulanmasının sadece parasal güç ile değil aynı zamanda vasıflı insan kaynaklarının da sürece dahil olmasıyla yapılabileceğinin bilinciyle oluşturulmuş programlardır. Mesleki yeniliklerin geliştirilip uygulanması, mesleki alanda entegrasyonun kolaylaştırılması ve her türlü ayrımcılığın ortadan kaldırılması bu programların amaçlarındandır.¹⁴¹

AB'de eğitim ve öğretim, öncelikle üye devletlerin sorumluluğunda olan bir politika alanıdır. Buna karşın, rekabet gücü artışına önemli katkısı nedeniyle, topluluk da Ortak Pazar'ın uyumlu kalkınmasına yardım edecek Mesleki Eğitim Programları yoluyla hem üye devletlerin eğitim politikalarını desteklemiş hem de ortak bir mesleki eğitim programı yaratma yolunda adım atmış olmaktadır.

Girişimci gençleri iş hayatıyla tanıştırmaya, işletmeler için gerekli üretimsel ve teknolojik değişiklikleri seri bir biçimde gerçekleştirmeye, KOBİ'lerde yöneticilerin yaratıcılıklarını ortaya çıkarmaya, başarılı stratejik yönetim uygulamasına geçilmesine yönelik topluluk programları aşağıda özetlenmiştir:

Leonardo da Vinci: İlk kez 1995 yılında başlatılan ve ikinci aşaması 2000-2006 dönemini kapsayan Program, 26 Nisan 1999 tarihli Konsey Kararı (1999/382/EC) ile 1 Ocak 2000 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Mesleki eğitim politikalarının desteklenmesi ve eksikliklerinin giderilmesi amacını taşıyan program, işe almaya uygunluk, uyum sağlayabilirlik, yeni teknolojiler ve girişimcilik konularında yoğunlaşmakta; kişilerin yetenek ve diploma gibi özelliklerinin daha yaygın tanınmasını desteklemektedir.¹⁴² Türkiye'de bu programa dahil olmuştur. Programın bütçesi 1.150 milyon Euro olarak belirlenmiştir

Socrates: İlk dönemi 1995-1999 arası beş yıllık dönem için uygulanan Socrates Programı'nın ikinci dönemi, 2000-2006 yıllarını kapsamaktadır. Toplam

¹⁴¹ İKV, a.g.e.

¹⁴² Maik Schmahl ve Diğerleri, *Avrupa Birliği'nin Girişimcilik Politikası ve Türkiye'nin Uyumunu –Sanayi Politikası ve KOBİ'ler*, İktisadî Kalkınma Vakfı Yayınları, İstanbul, Haziran 2001, s. 19.

bütçesi 1.850 milyon Euro olan Program katılımcı ülkeler arasında işbirliğini destekleyerek, AB’de eğitimin ve işgücünün niteliğinin, yaşam boyu öğrenimin, eğitim alanında fırsat eşitliğinin geliştirilmesine destek olmaktadır.¹⁴³

Youth Programı: 2000-2006 arası dönemi kapsayan program, hem AB içinde, hem de Topluluk üyesi olmayan ülkelerde gençler için değişim programları ve gönüllü hizmetlerinde çalışma olanakları sunmakta; böylelikle katılımcı ülkelerin gençlerinin, değişik eğitim ve iş seçeneklerinden yararlanmalarını sağlamaktadır. Programın toplam bütçesi 520 milyon Euro’dur¹⁴⁴

Europass Eğitim Girişimi (Europass Training Initiative): Çıraklık dahil olmak üzere iş ile ilgili eğitimi teşvik eden Avrupa Konseyi’nin 21 Aralık 1998 tarih ve 1999/51/EC sayılı kararı ile 1 Ocak 2000 tarihinde uygulanmaya başlanmıştır. Bu girişim, işgücünün başka bir ülkede mesleki eğitim almasına ve edindiği nitelikleri gösteren bir eğitim belgesi edinebilmesine olanak tanımaktadır. Böylece emek piyasasındaki işgücü değerinin yükseltilmesi amaçlanır. Uygulama merkezileşmemiş olup, işbirliğine taraf kuruluşların kendi aralarında yaptıkları anlaşmalara dayanmakta; Europass eğitim belgeleri ise sorumlu ulusal iletişim noktalarından edinilmektedir.¹⁴⁵

E-öğrenme (e-learning): Hem yaygınlığı hem faaliyetlerin elektronik ortamda yürütülmesi nedeniyle maliyetinin düşük olması hem de güncel teknolojik olanaklardan azami seviyede faydalanması ile tercih edilen elektronik öğrenme (e-öğrenme) 28 Mart 2001’de Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilen “e-Öğrenme – Yarının Eğitimi Tasarlama Eylem Planı” ile uygulanmaya başlanmıştır. 2004-2006 dönemi için Programın bütçesi 44 milyon Euro olarak belirlenmiştir.¹⁴⁶

Avrupa İstihdam Stratejisi: Günümüzde bilgiye dayalı ekonomilerin gücü söz konusu olduğundan işletmelerin bu dönüşüme uygun olarak yapısal dönüşümlerinin hızlandırılması, verimliliklerinin arttırılması ve rekabet gücü elde edebilmeleri için bilgi

¹⁴³ Hürrem Cansevdi (ed), *Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Katılım Süreci – Avrupa Birliği’nin Bilim, Araştırma ve Eğitim Politikaları ve Türkiye’nin Uyumu*, İktisadi Kalkınma Vakfı, İstanbul, Mart 2004, s. 49.

¹⁴⁴ Cansevdi , a.g.e., s. 65.

¹⁴⁵ Cansevdi , a.g.e., s. 79.

¹⁴⁶ Sarı,a.g.e., s .19.

ve iletişim teknolojilerini aktif olarak kullanmaları gerekmektedir. Avrupa İstihdam stratejisi bu amaç doğrultusunda bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanım becerisi olan, yeniliklere çabuk uyum sağlayabilen ve verimliliği artırılmış işgücü sağlamak amacıyla, insan kaynaklarına yatırımın artırılması için kullanılan araçlardan biridir.

Mesleki Eğitimi Geliştirme Ajansları: Avrupa Mesleki Eğitimi Geliştirme Merkezi (CEDEFOP) ve Avrupa Mesleki Eğitim Vakfı, birlik bünyesinde ki mesleki eğitimin geliştirilmesine, mesleki eğitimin rekabet gücüne ve istihdama yönelik katkısının artmasına yönelik olarak çalışmalar yapan kuruluşlardır.¹⁴⁷

Çevre Dostu Teknolojiler (Clean Technologies): 2004 yılında Komisyon tarafından uygulanmaya başlayan “Çevre Teknolojileri Eylem Planı” ile işletmelerin rekabet gücünü ve ekonomik büyümeyi arttırmak için kullanılan teknolojilerin çevre dostu olmasını sağlamanın önündeki engelleri kaldırmaya yönelik tedbirler almak ve çevre dostu teknolojilerin kullanımını arttırmak amaçlanmaktadır.¹⁴⁸ Bu plan ile KOBİ'lere kendi teknolojik yeniliklerini deneme fırsatı verilmekte, hedef kitlelere yönelik yapılan eğitimlerle, KOBİ'lerin çevre dostu teknoloji geliştirmelerine, kullanmalarına yardımcı olacak nitelikli eleman yetiştirmelerine de yardımcı olunmaktadır.

Equal: Uluslararası işbirlikleri yolu ile emek üzerindeki her türlü eşitsizlik ve ayrımcılık ile mücadele etmeyi hedefleyen bir programdır. Ayrıca yine bu program yardımıyla sığınma talebinde bulunan kişilerin birliğin sosyal ve mesleki eğitim kriterleri ile bütünleşmesine yardımcı olunur. Stratejik işbirliklerinin oluşturulması çerçevesindeki faaliyetlere fon sağlanmakta; kalkınma işbirlikleri adını taşıyan bu faaliyetlere iş ve işçi bulma kurumları, sivil toplum örgütleri gibi kurumların yanı sıra iş çevrelerinin, özellikle KOBİ'lerin katılımının sağlanması amaçlanmaktadır. Girişimin finansmanı üye devletler ve AB tarafından ortaklaşa sağlanır. Örneğin girişimin Avrupa

¹⁴⁷ Sarı, a.g.e, s. 20-23.

¹⁴⁸ Commission of the European Communities, Commission Staff Working Paper – The Activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) – SME Envoy Report, COM (2005) 30 final, SEC (2005) 70, Brussels, (http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/archive/pdf/sec_2005_170_en.pdf, erişim tarihi: 08/02/2005.

Sosyal Fonu'ndan 2000 - 2006 dönemi için sağladığı toplam katkı 2.847 milyon Euro'dur.¹⁴⁹

Erasmus: Erasmus yüksek öğrenimde kaliteyi arttırmak ve Avrupa boyutunu geliştirmek amacıyla hazırlanmış bir programdır. Başlıca amaçları; Avrupa'da yüksek öğrenimin kalitesini arttırmak, Avrupa'daki üniversiteler arasında öğrenci öğretim elemanı değişimiyle birlikte işbirliğini geliştirmek, Avrupa'daki farklı üniversitelerin bir araya gelerek ortak araştırma yapmalarını sağlamak, yapılan tüm bilimsel çalışmaların ve örnek uygulamaların sonuçlarının uzmanlık ağlarıyla tüm Avrupa'ya yayılmasını sağlamak, üniversitelerin müfredatlarını uyumlu hale getirmek olarak sayılabilir. Katılımcıları Sokrates programına katılan ülkelere olarak belirlenmiştir. Hedef kitle olarak üniversite ve yüksek öğrenim kurumlarına odaklanmıştır.¹⁵⁰

3.6.1.5. *Teknolojiye Erişim ve Teknoloji Transferi – Bilimsel ve Teknik Araştırma ile Teknoloji Geliştirme Programları*

3.6.1.5.1. *Yenilik Aktarım Merkezleri (Innovation Relay Centers -IRC)*

1995 yılında Komisyon Yenilik Aktarım Merkezleri ağını kurmuştur. Bu merkezler yenilikçi teknolojilerin Avrupa'daki işletmeler ve araştırma bölümlerine yayılmasını sağlamak için faaliyette bulunmaktadır. KOBİ'ler arasında teknoloji ortaklığı ve teknoloji transferini sağlayan, yeniliği teşvik eden ağlar olarak önem kazanmışlardır. IRC'ler, üniversite teknoloji merkezleri, ticaret odaları, bölgesel kalkınma ajansları gibi kamu organizasyonları tarafından desteklenmektedir. Pek çok IRC konsorsiyum halinde kurulmuştur. Destek verdikleri bölgelerin ve de şirketlerin teknolojileri ve ekonomik durumları hakkında geniş bilgiye sahiptirler.¹⁵¹

Komisyon'un 3. Çok Yıllık Girişim ve Girişimcilik Programı çerçevesinde, İşletmeler Arası İşbirliği Ağı (BC-NET) ve İşletmeleri Yakınlaştırma Bürosu (BRE) olarak iki ağ faaliyet göstermektedir. BC-NET, bünyesine sanayi ve ticaret odaları, meslek kuruluşları bölgesel kalkınma ajansları, Avrupa İş Merkezleri, danışmanlık

¹⁴⁹ İKV, a.g.e.

¹⁵⁰ Elif Ülkü Arslan, *Socrates II Programı*, İKV Yayınları, İstanbul, 2004, s. 15.

¹⁵¹ İKV, a.g.e.

firmaları, bankalar gibi kurumlar barındırmaktadır ve bu kurumlar yoluyla mali, ticari veya teknik ortak arayan işletmeler için kapsamlı bir işbirliği profili hazırlamakta bunları ağa üye olanlar tarafından kendisine yönlendirilen tüm bilgilerin toplandığı bir bilgi merkezine iletmektedir. BC-NET üyeleri kendi aralarında, gönderilen işbirliği profillerine ilişkin olarak bilgi talebinde bulunmaktadır. İlgili işbirliği talebinin iki firma arasında uygun olabileceğini öngörmeleri halinde firmalar arasında temas sağlanmaktadır. BRE ağında ise, iş ortağı arayan firmalar bu ağ içinde yer alan sanayi ve ticaret odaları, meslek kuruluşları, bölgesel kalkınma ajansları gibi özel ve kamu kuruluşlarına faaliyet ve işbirliği alanlarını belirten profillerle başvurmaktadır. BRE merkezinde toplanan bu profiller BRE kapsamında yer alan kurumlar aracılığıyla dergi, bülten, web sitesi gibi kaynaklarda yayınlanarak ilgili firmalara ulaştırılmaktadır. Türkiye’de de BCNet ve BRE programlarının temas noktaları KOSGEB ve TOBB olmuştur. 2001 yılından itibaren uygulanan yeni Çok Yıllık Girişim ve Girişimcilik Programında BC-NET ve BRE programlarına yer verilmemiştir.¹⁵²

3.6.1.5.2. Endüstriyel Araştırma Geliştirme İçin Avrupa Ağı (EUREKA)

1985 yılında Avrupa Birliğine üye devletler ve Rusya, İsviçre ve Türkiye dahil olmak üzere 26 ülkenin katılımıyla oluşan EUREKA, Avrupa’daki rekabet gücünün artırılmasını hedefleyen hükümetler arası bir organizasyondur. Rekabetçi bir ekonomi için sanayi ve araştırma kurumlarının da içinde yer aldığı pazara odaklanmış ortak araştırma ve teknolojik gelişmenin teşvik edilmesi; rekabette üstünlük sağlayacak olan maliyet avantajlı ürün, süreç ve hizmete dönüşecek yüksek teknolojilerin kullanılmasının teşviki bu programın amaçlarındandır. Proje harcamaları için gerekli finansmanın sağlanması katılımcılardan beklenmekle birlikte, üye devletlerin hükümetleri, düzeyini ve yeterlilik koşullarını belirleyerek mali destek sağlayabilmektedirler. Proje önerilerinin Eureka kapsamında değerlendirilmesi için en az iki farklı Eureka üyesi bağımsız ortağının olması, kendi sektörü içinde yenilikçi bir faaliyet yaratması, pazarlanabilir bir ürün, süreç veya hizmete dönüşmesi ve sivil sektöre yönelik olması gerekmektedir. Eureka’nın Türkiye’deki ulusal koordinatörlük görevi TÜBİTAK’a verilmiştir. Eureka kapsamında destek sağlayan kuruluşlar

¹⁵² Çayır, a.g.e., s. 60-61.

sırasıyla, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, TÜBİTAKTİDEB (Teknoloji İzleme Değerlendirme Başkanlığı) ve TÜBİTAK'dır.¹⁵³

3.6.1.5.3. Yenilikçi Bölgeler Ağı (IRE)

Bölgeler arasında yenilik, strateji ve planların geliştirilip paylaşıldığı bir platform olarak hizmet vermektedir. Temel olarak üye bölgelerin yeni teknolojilere erişiminin kolaylaştırılması ve bu sayede bölgesel firmaların rekabet gücünün artırılması hedefini gerçekleştirmeye çalışır. IRE ağı birliğe üye ve üye adayı olan ülkelerden tüm Avrupa bölgelerine açıktır ki ağa bağlı yaklaşık 200 bölge vardır. IRE üyesi bölgelerin çoğu, Avrupa Komisyon'unun da katkısıyla bölgesel yenilik stratejileri geliştirebilmiştir. Ayrıca bölgelerin yenilik ve teknolojiye daha fazla yatırım yapmasını sağlamak ve bilgi toplumu oluşturmalarına yardımcı olabilmek için "Karşılıklı Öğrenme Platformu" da oluşturulmuştur. Bunların yanında IRE ağı bilgi sağlama, uzman sağlama, çalışma gezileri düzenleme, konferans ve çalıştaylar düzenleme, ortak arama gibi hizmetler de vermektedir.¹⁵⁴

3.6.1.6. AB İşbirliği Programları

3.6.1.6.1. Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı (Euro Info-Centers Network EIC)

Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC) Ağı başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin AB'ye ilişkin bilgilere erişimini kolaylaştırmak amacıyla 1987 yılında Avrupa Komisyonu tarafından kurulmuştur. EIC'ler işletmeleri Birlik programları ve politikalarına ilişkin alanlarda bilgilendirme, yönlendirme, danışmanlık sağlama ve destek verme işlevini yürütmektedir. Bu amaçla, bilgi bültenleri, broşür gibi dokümanlar işletmelerin kullanımına sunulurken ayrıca, seminer ve konferanslar düzenlenmektedir. Bu faaliyetlerin yanı sıra işletmelere ortak arayışına yardımcı olunması, AB fonları, ülke pazarları hakkında bilgi verilmesi EIC'lerin diğer çalışmaları arasındadır. Bu çerçevede EIC'ler, BC-Net, BRE gibi Komisyon'un diğer ağları ve İş Bilgi Merkezleri (Business Information Centers-BICs), Yenilik Aktarım Merkezleri

¹⁵³ AB KOBİ Mekanizmaları ve KOBİ Destek Politikaları, KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, 2005, s. 11.

¹⁵⁴ Sarı, a.g.e., s. 43.

(Innovation Relay Centers-IRC) gibi diğer Komisyon ağları ile birlikte çalışmaktadırlar. EIC'ler, KOBİ'lerle doğrudan bağlantı içinde olan kamu, özel veya karma yapıya sahip ticaret odaları, kalkınma ajansları gibi kurumlarda oluşan bir ağ çerçevesinde yapılanmışlardır.¹⁵⁵

3.6.1.6.2. İşletmeler Arası İşbirliği Merkezi (BRE)

Türkiye'de temsilciliğini KOSGEB ve TOBB'un yaptığı BRE, şirketlerin mali, ticari, teknik işbirliği arayışlarını yanıtlayan, kuruluşu 1973 yılına uzanan ve 50'ye yakın ülkede hizmet veren bir iş birliği ağıdır. İş ortağı arayan firmalar bu ağ içinde yer alan sanayi ve ticaret odaları, meslek kuruluşları, bölgesel kalkınma ajansları gibi özel ve kamu kuruluşlarına faaliyet ve işbirliği alanlarını belirten profillerle başvurmaktadır. Bu şekilde toplanan talepler merkezi bilgi bankasına yollanmakta ve merkeze iletilmiş olan bu iş birliği profilleri BRE kapsamında yer alan kurumlar aracılığıyla yayınlanarak ilgili firmalara ulaşmaktadır.¹⁵⁶

3.6.1.6.3. İşletmeler Arası İşbirliği Ağı (BC-Net)

BC-NET, KOBİ'ler arasında ortaklık ve iş birliğinin geliştirilmesi için, bünyesinde bulunan Avrupa iş merkezleri, danışmanlık firmaları, meslek kuruluşları, sanayi ve ticaret odaları gibi kuruluşlardan yararlanan bir ağdır. Bilgisayar alt yapısının iyi işlemesi sonucu işlemlerin hızla sonuçlandırılması olanaklı olmaktadır. BC-NET kapsamında yer alan iş birliği profilleri merkezi bilgisayar sistemine aktarılıp sistem tarafından eşleştirilmeye tabi tutulur. Eşleşen profil olması durumunda danışmanlar bunu inceleyerek sonuca ulaştırır. Danışmanın, eşleşen profil bulma konusunda etkinliği azalmış bilgisayar teknolojisi aktif olarak kullanılmıştır. Bunun sonucu, BRE' ye göre daha hızlı sonuç veren bir ağ olarak ortaya çıkmıştır.¹⁵⁷

¹⁵⁵ ayır, a.g.e., s. 59-60.

¹⁵⁶ KOSGEB, a.g.e., s. 8.

¹⁵⁷ OSTİM, www.ostim.org.tr/BilgiMerkezi.aspx?Kat=67&Akat=72&MakaleId=162, erişim tarihi:06/01/2010

3.6.1.6.4. Europartenariat Firmalar Arası İşbirliği Programı

On yıldan fazladır uygulamada olan ve yılda iki kez, iki farklı AB üyesi ülkede düzenlenen Europartenariat programları, firmalar arasında ticari, teknik, mali ve araştırma geliştirme alanlarında çeşitli işbirliği imkanlarının oluşturulmasını amaçlamaktadır. Programda ev sahibi firma statüsüyle yer alacak KOBİ'ler nitelikleri, faaliyet alanları ve yabancı firmalarla oluşturmak istedikleri işbirliği projeleri esas alınarak ülke kotaları dahilinde seçime tabi tutulmakta; seçilen firmalar faaliyet alanları ve işbirliği önerileri çerçevesinde bir katalogta tanıtılmaktadır. Yaklaşık 70 ülkeden 6000 civarında KOBİ'nin katıldığı bu programlar, ilgili ülkelerde ulusal danışman (national counsellor) kurumlar aracılığıyla duyurulmakta; katalogların bu ülkelerdeki dağıtımı ve program kataloglarını inceleyerek ev sahibi firmalarla görüşme talebinde bulunan firmaların belirlenmesi yine bu kurumlarca gerçekleştirilmektedir¹⁵⁸

3.6.1.6.5. Medpartenariat Firmalar Arası İşbirliği Programı

AB içerisinde KOBİ'lere yönelik mevcut mekanizma ve programların, AB üyesi olmayan Akdeniz ülkelerine genişletilmesi hedefi çerçevesinde Europartenariat örneğinden yola çıkılarak oluşturulan, ancak katılımcı ülke sayısı açısından daha küçük ölçekli olan işbirliği programlarıdır. AB'ye üye olmayan Akdeniz ülkelerindeki KOBİ'lerin gelişimi ve rekabet kapasitelerinin artırılması için elverişli ortam sağlanması ve AB'deki KOBİ'lerle aralarındaki işbirliği olanaklarının desteklenmesi amaçlanmaktadır.¹⁵⁹

Detaylıca anlatılmaya çalışılan Avrupa Birliğinin KOBİ'lere yönelik finansal destek mekanizmalarını Tablo 23'de ki gibi özetlemek olanaklıdır. Tablo ile desteklerin başlığı ve sağlayan kuruluşlar belirtilmeye çalışılmıştır.

¹⁵⁸ KOSGEB, a.g.e., s. 9.

¹⁵⁹ KOSGEB, a.g.e., s. 9.

Tablo 23: AB’de KOBİ’lere Yönelik Finansal Destek Mekanizmaları

Sağlanan Teşvik ve Destekler	Sağlayan Kuruluşlar
Sanayi, sanatkar ve hizmet yatırımlarına parasal yardımlar	Avrupa bölgesel gelişme fonu Avrupa tarımsal yönlendirme ve garanti fonu Dolaysız yardımlar: Avrupa yatırım bankası; Avrupa kömür çelik birliği
Fizibilite Analizlerinin Finansmanı	Avrupa bölgesel gelişme fonu
Enerji ve alternatif enerji tasarrufu sağlayacak yatırımlara yardım	Avrupa yatırım bankası topluluk yeni araçları
Firma çevresi ile ilgili yatırımlar ve yardım	Avrupa yatırım bankası
Su ürünlerinin geliştirilmesi	Avrupa tarımsal yönlendirme ve garanti fonları Avrupa su ürünleri geliştirme sosyal fonu
Küçük firma ve sanatkarlara müşavirlik	Avrupa Bölgesel gelişme fonu Görev grubu mesleki formasyonu geliştirme merkezi
Teknolojik icatların ve yaratıcılığın geliştirilmesi	Avrupa bölgesel gelişme fonu
Kırsal ve Endüstriyel bölgelerin yeniden canlandırılmasına yönelik faaliyetlerin desteklenmesi	Avrupa sosyal fonu
Alt yapının geliştirilmesi	Avrupa yatırım bankası Topluluk yeni araçları Avrupa bölgesel gelişme fonu
Küçük esnaf ve sanatkarlara dış ülkelerde staj ve burs	Genç işçi mübadele teşkilatı Avrupa komisyonu staj kurulu Eğiticilerin mübadele kurumu
AB dışı üçüncü ülkelerle sanayi işbirliği	Avrupa geliştirme fonu Sanayi geliştirme merkezi Teşebbüsleri birbirine yaklaştırma bürosu
Topluluk içi teşebbüsler arası işbirliği	Görev grubu (BC-NET, SPRINT, EUROCA...)

Kaynak: Adnan Çelik, Tahir AKGEMCİ, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, 2007, s. 184.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KOBİ'LER VE KOBİ DESTEKLERİ

4. TÜRKİYE'DE KOBİ'LER VE KOBİ DESTEKLERİ

4.1. Türkiye'de KOBİ'ler

Tablo 15'den de görüleceği üzere Türkiye'de ki işletmelerin de yüzde 99,9 gibi büyük bir çoğunluğu KOBİ niteliğindedir. Yine Tablo 15'de dikkati çeken bir diğer konu diğer sınıflandırmalarda tablodaki ülkelerle nispeten benzese de ihracat ve kredilerden aldığı pay sınıflandırmalarında, Türkiye'de ki KOBİ'lerin dünya ülkelerinden oldukça geride kaldığıdır. Bu bilgiler ışığında ekonomide işletme sayısı olarak bu kadar fazla sayıda bulunan, istihdamın yükünü çeken KOBİ'lerin destek politikalarına gereksinimi olduğu söylenebilir.

Türk sanayinin zayıf yönleri yetersiz sermaye birikimi, makro ekonomik istikrar yoksunluğu, yüksek vergilendirme, sermayenin ve temel sanayi girdilerinin maliyetinin yüksek olması, teknolojik yenilikleri takip etmekte yaşanan güçlükler, yenilik ve yeni teknoloji yaratmadaki zayıflık, yoğun bürokrasi, yatırım ortamındaki belirsizlikler, yetersiz AR-GE harcamaları, tasarım ve marka yaratmadaki yetersizlikler, KOBİ'lerin organize olmayan yapıları nedeniyle verimlilik, kalite, pazarlama, teknik bilgi ve finansman eksiklikleri ve yüksek kayıt dışı çalışma oranları olarak belirlenmiştir.¹⁶⁰

Bu zayıf yönlerin giderilebilmesi ve rekabetçi bir sanayi yapısına erişilebilmesi için üç temel politika hedeflenmiştir: yenilik yapabilme, yatırımları artırma ve ihracata odaklanma. Bu amaçla sanayinin olabildiğince yerel kaynakları harekete geçiren, yüksek nitelikli işgücü ile çalışan, AR-GE'ye önem veren, teknoloji üreten, özgün tasarım ve marka yaratarak uluslararası pazarlarda yerini alan bir yapıya kavuşmasına,

¹⁶⁰ DPT, *Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliğine Doğru)*, 2003, s. 9.

KOBİ'lerin yenilik yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi ve yeni girişimciliğin özendirilmesine yönelik desteklemelerin hayata geçirilmesine çalışılmıştır¹⁶¹

Türkiye'de 1933 yılında Türkiye Halk Bankası'nın kurulması KOBİ desteklerinin başlamasının miladı sayılabilir. Daha sonra Organize Sanayi Bölgelerinin ve Küçük Sanayi Sitelerinin kurulması adımları atılarak KOBİ'ler belirli bölgelere toplanmaya başlanmıştır. 1980 yılından sonra ithal ikameci mantığın yerini alan dışa açılma mantığı ile KOBİ destekleri yaygınlaşmaya başlamıştır.

Aşağıda detaylı olarak Türkiye'de KOBİ'lere destek veren kuruluşlar ve destekleri incelenmiştir:

4.2. T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca Sağlanan Destekler

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın kuruluş kanununda yer alan Organize Sanayi Bölgeleri ve Küçük Sanayi Siteleri planlamak, ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği içinde plan hedeflerine paralel olarak mevzuat düzenlemeleri yapmak, üst yapı kredisi sağlamak, KOBİ'lere örgütlenme, eğitim, tedarik, tanıtma, pazarlama, teknik ve ekonomik konularda hizmet vermek, varlıklarını korumak ve geliştirmek için gerekli hukuki ve yönetsel düzenlemeleri yapmak gibi görevler kapsamında destek sağlamaktadır. Bakanlık bünyesinde yer alan Küçük Sanatlar, Sanayi Bölgeleri ve Siteleri Genel Müdürlüğü tarafından kuruluş kanununda da yer alan görevlere paralel olarak Küçük Sanayi Siteleri (KSS) ve Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) kurulması yoluyla KOBİ'lerin modern ve sağlıklı ortamlarda daha verimli üretim yapabilmelerinin sağlanması ve çevre kirliliğine de sebebiyet verilmemesi hedeflenmektedir.¹⁶²

Bakanlıkça küçük sanayicilerin oluşturduğu kooperatiflere, bölgesel gelişmişlik düzeyleri göz önüne alınarak belirlenen limitler dahilinde alt yapı inşaatlarının tamamını, üst yapı inşaatının ise en fazla yüzde 70'ini karşılayacak şekilde düşük faizli ve uzun vadeli krediler sağlamaktadır. Ayrıca Küçük ve Orta ölçekli işletmelerin yer aldığı Organize Sanayi Bölgelerinin de alt yapı inşaatları için kredi

¹⁶¹ DPT, a.g.e.

¹⁶² Müslüme Narin, Sevim Akdemir, "Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler", Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Ekonomik Yaklaşım Dergisi, 16. Cilt, Sayı: 55, Ankara, 2005.

sağlanmaktadır. Bunların yanında küçük sanayici, sanatkâr ve imalatçı esnafa örgütlenme, finansman, eğitim, hammadde sağlanması ve pazarlama gibi teknik ve ekonomik konularda gereksinim duyduğu hizmetlerin sunulması yanında; plân hedefleri doğrultusunda varlıklarını korumaları ve geliştirmeleri için gerekli hukuki ve idari düzenlemeler de bakanlık tarafından yapılmaktadır.¹⁶³

4.3. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) Tarafından Sağlanan Destekler

Dış Ticaret Müsteşarlığı, ihracata yönelik desteklerin yoğunlaştığı bir kurumdur. Dünya Ticaret örgütü ve AB normlarına uygunluğu için revize edilen ve 1995 yılından bu yana yürürlükte olan “İhracata Dayalı Devlet Yardımları Programı ” çerçevesinde işletmelerin üretim ve pazarlama aşamalarında gerçekleştirdikleri faaliyetlerin desteklenmesi söz konusudur. Araştırma ve Geliştirme faaliyetlerine yönelik destekler, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, fuarların desteklenmesi, istihdam destekleri, eğitim destekleri ihracata yönelik desteklerdendir. Bu yardımları detaylandırmak gerekirse:¹⁶⁴

- **Araştırma Geliştirme Yardımları:** Araştırma - Geliştirme Projeleri, yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması, üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak çalışma ve teknoloji uyarlamasını ifade eder.

- **Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Yardım:** Uluslararası pazarlarda imalat ve yazılım sektörünün rekabet gücünün artırılması ve çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanması amacıyla, ISO 9000 serisi, ISO 14000, CE işareti ve uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri alımında sadece belgelendirme masraflarının yüzde 50 oranında desteklenmesi söz konusudur.

¹⁶³ Narin, Akdemir, a.g.e.

¹⁶⁴ Emrah Ceylan, “İhracata Yönelmede Düşündüren Strateji: Devlet Yardımları”, *Ekonometri Dergisi*, 07/04/2007, http://www.ekonometri.com.tr/kategori.php?link=devam&grup=16&kat_id=330&sayfa_id=346, erişim tarihi: 01/05/2008.

- **Pazar Araştırması Yardımı:** Ürünleri ve sektörleriyle ilgili olarak gerçekleştirilen pazar araştırması projelerine ilişkin giderleri, yurtdışına yönelik pazarlama stratejileri ve eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla müsteşarlıkça uygun görülen pazar araştırması hizmeti veren kurum ve kuruluşlardan satın alacakları pazar araştırması raporları ve istatistikler ve benzeri giderler ile bu kurum ve kuruluşlara üyelik giderleri, müsteşarlık tarafından koordine edilen ve tek bir sektör bazında gerçekleştirilen sektörel nitelikli ticaret heyeti programlarına iştirak etmeleri halinde katılım giderleri, ürünlerinin yurtdışına yönelik olarak elektronik ortamda pazarlanabilmesi amacıyla müsteşarlıkça uygun görülen ve nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, belli oran ve limitlerde desteklenmektedir.¹⁶⁵

- **Eğitim Yardımı:** KOBİ ve SDŞ'lerin İGEME tarafından belirlenecek standartlara uygun ve münhasıran dış ticarete ilişkin konularda gerçekleştirecekleri eğitim faaliyetleri ile ilgili harcamalarının belli oranlarda desteklenmesidir.

- **İstihdam Yardımı:** Sektörel Dış Ticaret Şirketi ünvanına haiz firmaların dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanması amacı güdülmektedir.¹⁶⁶

4.4. Milli Prodüktivite Merkezi (MPM) Destekleri

Milli Prodüktivite Merkezi 17/04/1965 tarih ve 580 sayılı yasa ile kurulmuştur. Görevleri, yurt ekonomisinin verimlilik ilkelerine uygun olarak gelişmesine yardımcı olacak önlemleri araştırmak ve bunların uygulanmaya konmasına çalışmak, kamu ve özel kesim işyerlerinde verimliliği artırıcı yöntemleri araştırıp bularak bunların uygulanmasını izleyip tavsiyelerde bulunmak, verimlilikle ilgili bilgi ve metotları yaymak olarak özetlenebilir.¹⁶⁷

MPM; 1998 yılından bu yana, KOBİ'lere yönelik Verimliliği Arttırma Projesi'ni uygulamaya koymaktadır. Verimliliği Arttırma Projeleri'nin amacı; illerde

¹⁶⁵ Ceylan, a.g.e.

¹⁶⁶ Ceylan, a.g.e.

¹⁶⁷ Milli Prodüktivite Merkezi internet sitesi, <http://www.mpm.org.tr/kurumsal/>, erişim tarihi: 01/03/2008.

tüm kesim ve kuruluşların katılım ve desteklerinin sağlanarak, başta mal ve hizmet üreten KOBİ'ler olmak üzere, verimliliği arttırmaya yönelik danışmanlık, eğitim, verimlilik ölçme - değerlendirme, yayın - tanıtım faaliyetlerinde bulunmak, verimliliği etkileyen faktörler yelpazesinde araştırma çalışmaları yapmak, verimlilik bilincini yaygınlaştırmak ve geliştirmektir.¹⁶⁸ Ayrıca KOBİ fuarlarına katılmak suretiyle de KOBİ'lere destek sağlanmaktadır.

4.5. Hazine Müsteşarlığı Destekleri

Hazine Müsteşarlığı daha çok yatırım teşvik belgeleri ile KOBİ'leri desteklemektedir. 8.12.2006 tarih ve 26370 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ ile eski tebliğ yürürlükten kaldırılmış ve yatırımın teşvik belgesine bağlanabilmesi için toplam sabit yatırım tutarının KOBİ'lerin yatırımlarında asgari 200 bin YTL, azami 2 milyon YTL olması gerektiği belirtilmiştir. Teşvik belgeli yatırımlarda desteklenecek unsurlar; gümrük vergisi muafiyeti, katma değer vergisi istisnası ve faiz desteğidir. Ayrıca yatırımlar, kanunlar ve Bakanlar Kurulu kararlarında teşvik belgesine bağlı olarak öngörülen destek unsurlarından da faydalanabilirler.¹⁶⁹ Arsa ve bina hariç, net yatırım tutarı 950 bin YTL'yi geçmeyen 250 ve altında çalışana sahip KOBİ'ler için eğitim, sağlık, madencilik, yazılım geliştirme, AR-GE çalışmaları, çevre koruma ve teknoparklara yapılacak yatırımlar da teşvik edilmektedir. Hazine müsteşarlığı kredileri genellikle Halkbank ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası aracılığıyla kullanılmaktadır.¹⁷⁰

4.6. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri

Türkiye'de KOBİ'lere hizmet ve destek veren kuruluşların en önemlilerinden biri de KOSGEB'dir. 12.04.1990 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı yasa ile kurulmuş olan KOSGEB, ülkenin ekonomik ve sosyal gereksinimlerinin karşılanmasında

¹⁶⁸ Milli Prodüktivite Merkezi İnternet Sitesi, <http://www.mpm.org.tr/duyurular/001.asp>, erişim tarihi: 01/03/2008.

¹⁶⁹ Sevinç Vıdır, *Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik Kamusal Destekler ve Bunun Algılanmasına Yönelik Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Ün. SBE, 2007, s. 67.

¹⁷⁰ Vıdır, a.g.e, s. 68.

KOBİ'lerin etkinliğini arttırmayı, rekabet güçlerini yükseltmeyi, sanayide entegrasyonları günün ekonomik gereksinimlerine uygun bir biçimde sağlamayı hedeflemektedir.

KOSGEB destek programlarından 1 - 150 arasında işçi çalıştıran ve imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, 250'den az çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon YTL'den az olan, sermayesinin veya oy hakkının yüzde 25'ten fazlası kamuya ya da büyük işletmelere ait olmayan işletmeler, girişimciler, KOSGEB tarafından gerçekleştirilen özel amaçlı projeler çerçevesinde işbirliği yapılan meslek kuruluşları ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri yararlanabilir.¹⁷¹

Sermayesinin yüzde 25'inden fazlası 150'den fazla işçi çalıştıran büyük işletmelere ait olan işletmeler ile yüzde 50'den fazla hissesi İl Özel İdaresi ve Belediyelere ait olan işletmeler, KOSGEB desteklerinden yararlanamaz. KOSGEB pek çok konuda KOBİ'lere destek olmaktadır. Bu destekler:

- Genel girişimcilik eğitim programı
- Genç girişimci eğitim programı
- Genç girişimci geliştirme programı
- Yeni girişimci desteği
- İş geliştirme merkezi desteği
- Genel eğitim programları
- Özel eğitim programları
- KOSGEB danışmanlık desteği
- Altyapı ve üst yapı uygulama proje desteği
- Nitelikli eleman desteği
- Ortak kullanım amaçlı makine teçhizat desteği
- Bilgisayar yazılım desteği
- E-ticarete yönlendirme desteği
- E-KOBİ bilişim destek kredisi

¹⁷¹ Çelik, Akgemci, a.g.e.

- Genel test analiz ve kalibrasyon desteği
- CE işaretlemesine ilişkin test ve analiz desteği
- Yeni ekonomik araştırma desteği
- Sınai mülkiyet hakkı desteği
- Fuarlara katılım desteği
- Markaya yönlendirme desteği
- Teknoloji araştırma ve geliştirme desteği
- KOSGEB Avrupa Bilgi Merkezi Desteđi¹⁷²

Bu destekler bazıları aşağıda açıklanmıştır:

- **Bilgilendirme, E-ticaret Destekleri:** Kuruluş amacına uygun olarak bilgilendirme, e-ticaret ve işletmeler arasında işbirliğine yönelik olarak Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı çerçevesinde destek vermektedir. KOBİNET bilgi bankası yoluyla iş imkanlarının arttırılması, gerek ulusal gerekse uluslar arası elektronik ticaretin yaygınlaştırılması çalışmaları yapılmaktadır¹⁷³

- **Teknolojik Araştırma Geliştirme ve Destekleme Programları:** Ürün üretim yönetimi ve teknolojide yenilik yapabilme yeteneğine sahip olan girişimcilerin kuracakları KOBİ'ler desteklenmekte, KOSGEB teknoloji geliştirme merkezlerinde yer tahsis edilmekte, böylece katma değerı yüksek ürünlerin geliştirilmesi hedeflenmektedir. Üretimin modernize edilerek rekabet gücünün arttırılması, kaliteli üretim standartlarının yakalanması ve teknolojinin geliştirilmesi için AR-GE çalışmalarının desteklenmesi ve yaygınlık kazanması için TEKMER (teknoloji geliştirme merkezi) kurulması da KOSGEB desteklerindedir¹⁷⁴

- **Finansman Desteği:** KOBİ'lerin en önemli sıkıntılarından olan finansal sıkıntılarını aşmak için KOSGEB, finansal bilgi bankası kurmuştur. Kredi Garanti Fonu'na Halk Bankası'ndan kullanılacak kredilerin garantisinde kullanılmak üzere fon sağlamakta ve aynı zamanda KOBİ'lerin sermayelerine katkıda bulunmak için kurulan

¹⁷² KOSGEB web sitesi destekler bölümü, <http://www.kosgeb.gov.tr/index.aspx>, erişim tarihi: 01/02/2008.

¹⁷³ KOSGEB Destekler Bölümü, a.g.e.

¹⁷⁴ KOSGEB Destekler Bölümü, a.g.e.

KOBİ A.Ş.'nin da kurucuları arasında yer almaktadır. Risk sermayesi konusunda da çeşitli girişimlerde bulunmaktadır.¹⁷⁵

- **Girişimciliği Geliştirme Desteği:** Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü ve Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezleri yoluyla yeni işletme kurmak ya da işletmesini geliştirmek isteyen girişimcilere hizmet vermektedir.¹⁷⁶

- **Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Destekleri:** KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılıp ihracat yapabilmeleri ve onların yurtiçi ve yurtdışı sergi ve fuarlara katılabilmeleri için destek verilmekte, dış pazarlar ve mevzuat konusunda bilgilendirme yapılmaktadır.¹⁷⁷

- **Bölgesel Kalkınma Destekleri:** Bölgeler arası gelişmişlik farklarının giderilebilmesi, rekabet olanaklarının artırılması için KOSGEB tarafından Ortak Kullanım Laboratuvarları ve Ortak Kullanım Atölyeleri kurulmasına destek sağlanmaktadır. Bunların dışında işletmelere teknik ve mali konularda eğitim desteği de sağlanmaktadır.¹⁷⁸

4.7.Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) Destekleri

Devlet Planlama Teşkilatı KOBİ'lerin de dahil olduğu uzun vadeli kalkınma planları ve yıllık programları, ilgili kurum ve kuruluşların da görüşünü alarak hazırlar. Daha çok yol gösterici ve niyet belirtici olan bu planlar ile Devlet tarafından KOBİ'lere yönelik bir makro politika belirlenmiş olur. Böylece KOBİ'ler gerek yıllık gerekse uzun dönem için hükümetlerin planlarını öğrenmiş olarak yola çıkarlar. Uygulamadaki etkinliğin artırılması için DPT koordinatörlük görevini de üstlenebilir ve programlarda gerekli değişiklikleri yapar.¹⁷⁹

¹⁷⁵ Süleyman Özdemir, Halis Yunus Ersöz, İbrahim Sarıoğlu, *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi*, İTO, Yayın No: 2006-45, 2006.

¹⁷⁶ <http://www.mam.gov.tr/ar-ge/kobi.html>, erişim tarihi: 06/01/2010.

¹⁷⁷ <http://www.mam.gov.tr/ar-ge/kobi.html>, erişim tarihi: 06/01/2010.

¹⁷⁸ KOSGEB Destekler Bölümü, a.g.e.

¹⁷⁹ DPT, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2004.

4.8. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Destekleri

1963 yılında kurulan TÜBİTAK, Türkiye'nin bilim ve teknoloji politikasını belirleyen bir kurum olarak öne çıkmıştır. Bilim - sanayi işbirliğini arttırmak, kullanılabilir teknolojileri devreye sokabilmek, sanayi kuruluşlarında araştırma ve teknoloji geliştirme çalışmalarını desteklemek için 1993 yılında kurumun bir birimi olarak Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı kurulmuştur. Daha sonra bu birim TÜBİTAK Bilim Kurulu tarafından, Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı'na (TEYDEP) dönüştürülmüştür.

Endüstriyel araştırma, teknolojiyi geliştirmek, yenilikleri desteklemek, özendirmek, izlemek ve üniversite-sanayi ilişkilerini geliştirmek üzere planlanan çalışmalar TEYDEP tarafından yürütülmektedir. TEYDEP tarafından yürütülen Sanayi AR-GE destekleri şu şekilde özetlenebilir.¹⁸⁰

- **Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı:** 1995 yılından bu yana TÜBİTAK ile Dış Ticaret Müsteşarlığının işbirliği içerisinde yürütülen bir programdır. Firma düzeyinde katma değer yaratan kuruluşların araştırma-geliştirme çalışmalarını özendirmek ve bu yolla Türk sanayisinin AR-GE kapasitesinin artmasına katkıda bulunmak üzere tasarlanmış bir programdır. Sanayi kuruluşlarının AR-GE programları yüzde 60'a varan oranlarda hibe şeklinde desteklenmektedir.

- **Proje Pazarları (Brokerage Events):** Üniversite - sanayi işbirliğini arttırmaya yönelik bir programdır. Üniversitelerden, sanayi kuruluşlarından, araştırma kuruluşlarından temsilcilerin bir araya gelerek somut proje önerilerini paylaşmaları ve projeler üzerinde olası işbirliği olanaklarının değerlendirilmesi için düzenlenen etkinliklerin desteklenmesi amacını gütmektedir. Bu amaç doğrultusunda bilim kurulu tarafından belirlenen üst sınırı geçmemek kaydıyla etkinliği düzenleyen kuruluşun talebinin uygun bulunan kısmı için hibe şeklinde destek sağlanmaktadır.

¹⁸⁰ TÜBİTAK web sayfası destekler bölümü, <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=337>, erişim tarihi: 18/04/2008.

- **KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı:** KOBİ'lere yönelik strateji ve eylem planlarında geliştirilen temel strateji; KOBİ'lerin verimliliklerinin, katma değer içindeki paylarının ve uluslararası rekabet güçlerinin artırılması esasına dayanmaktadır. KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı ile KOBİ'lerin yeni bir ürün üretilmesi, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında yürüttükleri 400.000 YTL bütçe ve 18 ay süre ile sınırlı ilk iki projenin TÜBİTAK tarafından desteklenmesi amaçlanmıştır.¹⁸¹

- **Teknolojik ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı (TEKNOGİRİŞİM):** İşletmelerin ömürlerinin kısa süreli olmasının nedenlerinden birinin yeni teknolojilere ayak uydurmama ve yüksek eğitilmiş kişilerin fikirlerinin yeterince desteklenmemesi olması tespitinden hareketle girişimcilik olgusunun teknoloji ve yenilik odaklı firmalara yönelmesini ve lisans, yüksek lisans veya doktora düzeyinde eğitilmiş öğrenci ve mezunların bilgi ve araştırmalarını ticari ve katma değeri yüksek ürünlere dönüştürebilmelerini teşvik etmek amacıyla TÜBİTAK, Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programını kurgulamış ve uygulamaya almıştır.¹⁸²

- **Uluslararası Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı:** Uluslararası Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı, Türkiye'nin katıldığı EUREKA, EUROSTARS, Avrupa Birliği Çerçeve Programları altında ortak proje çağrılarında çıkan programlar ve benzeri uluslararası programlara sunulan uluslararası ortaklı araştırma geliştirme projelerinin desteklenmesi için oluşturulmuştur.¹⁸³

4.9. Maliye Bakanlığı Destekleri

Maliye bakanlığı vergi ve diğer kamusal katılım payları üzerinde “muafiyet, teşvik, istisna ” gibi araçları kullanarak KOBİ'lere destek sağlamaktadır. Bu teşviklerden bazıları aşağıda verilmiştir:

¹⁸¹ TÜBİTAK web sayfası destekler bölümü, <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=337>, erişim tarihi: 18/04/2008.

¹⁸² <http://www.gagiad.org.tr/tubitak2.ppt>, erişim tarihi: 18/04/2008.

¹⁸³ <http://www.gagiad.org.tr/tubitak2.ppt>, erişim tarihi: 18/04/2008.

- **AR-GE Vergi İndirimi:** Gelir Vergisi kanununun 89. maddesi ile kurumlar vergisi kanununun 14. maddesinde yapılan değişikliklerle 31/07/2004 tarihinden geçerli olmak üzere işletme bünyesinde gerçekleştirilen ve yeni teknoloji ve bilgi arayışına yönelik araştırma ve geliştirme harcamaları tutarının yüzde 40'ı yıllık beyanname ile bildirilen gelirden/kurum kazancından indirilebilecektir.¹⁸⁴

Teknoloji Geliştirme Bölgesinde Uygulanan Vergi Teşvikleri: Teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren mükelleflerin bölgedeki yazılım ve AR-GE faaliyetlerinden elde ettikleri kazançlar 31/12/2013 tarihine kadar gelir ve kurumlar vergisinden istisna bırakılmıştır. Bu bölgelerde çalışan araştırmacı, yazılımcı ve AR-GE personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri 31/12/2013 tarihine kadar gelir vergisinden istisna tutulmuştur. Teknoloji geliştirme bölgesi yönetici şirketlerinin 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu uygulaması kapsamında elde ettikleri kazançlar da 31/12/2013 tarihine kadar gelir veya kurumlar vergisinden istisna edilmiştir.

Bu istisnalar, TÜBİTAK- Marmara Araştırma Merkezi Teknoloji Serbest bölgesi yönetici şirketi, bu bölgede faaliyet gösteren gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri ile bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ve AR-GE personeli ücretleri bakımından da uygulanır.¹⁸⁵

Ek olarak Maliye Bakanlığınca sağlanan yatırımların ve istihdamın artırılmasına yönelik vergisel teşvikler, endüstri bölgelerinde uygulanan vergisel teşvikler, kredi teminine ilişkin işlemlerde vergi, resim ve harç istisnası gibi teşviklerden de KOBİ'lerin yararlanması olanaklıdır.

4.10. Esnaf ve Sanatkarlar Kredi Kefalet Kooperatiflerinin Destekleri

Küçük esnafın finansman ihtiyacını karşılamak için kurulan Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri, 1969 yılına kadar Türk Ticaret Kanunu hükümlerine tabi olarak, 1969 yılından sonra da 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'nun

¹⁸⁴ Gelirler İdaresi Başkanlığı web sitesi yatırım teşvikleri, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=495>, erişim tarihi: 12/03/2008.

¹⁸⁵ Gelirler İdaresi Başkanlığı web sitesi yatırım teşvikleri, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=491>, erişim tarihi: 12/03/2008.

yürürlüğe girmesiyle, bu kanun hükümlerine göre faaliyetlerini sürdüren özel hukuk tüzel kişiliğine sahip kuruluşlardır.¹⁸⁶

Kuruluş amacına uygun olarak kooperatif üyelerinin iş kollarında kullanacakları kredilere kefil olmak, banka teminat mektubu sağlamak için kefil olmak ve finansman sağlamak gibi faaliyetlerle KOBİ'lere destek sağlamaya çalışmaktadırlar.

4.11. Dış Ekonomik İlişkiler Kurumu (DEİK) Destekleri

1988 yılında kurulan DEİK, 5174 sayılı kanunun 58. maddesine dayanılarak hazırlanan ve Kasım 2005'te yürürlüğe giren yönetmelik uyarınca özel hukuk hükümlerine tabi tüzel bir kişilik kazanmıştır. Temel amacı Türkiye'nin yabancı ülkeler ve uluslararası topluluklarla olan ekonomik, ticari, sınai ve mali ilişkilerini izlemek, bu ilişkilerin kurulmasına ve geliştirilmesine yardımcı olmaktır. DEİK bu amaca ulaşmak için sınai işbirliği başta olmak üzere dış ticaret ağının genişletilmesi ve hizmet sektörlerinin yurtdışına açılması gibi iş dünyasına yeni pazar olanakları sağlayacak hedeflere yönelmektedir. DEİK ayrıca, Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Dünya Bankası (WB), Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), Çokuluslu Yatırımlar Garanti Kuruluşu (MIGA), Asya Kalkınma Bankası (ADB), İslam Kalkınma Bankası (IDB) ve Gelişen 8 (D-8) gibi uluslararası kuruluşlar ile yaptığı işbirliği ve çalışmalar sayesinde Türk işadamlarına küreselleşme sürecinde yeni olanaklar yaratma ve sorunlarına çareler bulma konusunda çaba harcamaktadır.¹⁸⁷

Bu çalışmalar esnasında yatırımcılar için KOBİ'lerin de yararlanacağı bilgilerin sunulması DEİK'in fonksiyonları arasında yer almaktadır.

4.12. İhracatçı Birlikleri Destekleri

Dış Ticaret Müsteşarlığı Teşkilat Kanunu'nun 6'ncı maddesinde Müsteşarlığa bağlı kuruluşları arasında yer alan İhracatçı Birliklerinin kuruluşu 1930'lu yıllara

¹⁸⁶ Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği internet sitesi, <http://www.teskomb.org.tr/index.asp?p=40>, erişim tarihi: 18/04/2008.

¹⁸⁷ http://www.deik.org.tr/pages/TR/DEIK_DeikHakkinda.aspx?IKID=10, erişim tarihi: 15/04/2008.

dayanmaktadır. 60 yıllık bir geçmişe sahip olan ve kuruluş ve işleyişleri 93/4614 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile düzenlenmiş bulunan İhracatçı Birlikleri halen 13 Genel Sekreterlik altında 22 değişik sektörde 58 İhracatçı Birliği ve bunlara bağlı 49 irtibat bürosu ve 2 yurtdışı temsilciliği ile çalışmalarını yürütmektedir.¹⁸⁸ İhracatın artırılması, ihracatçının yönlendirilmesi temel görevleri arasındadır. Bu görevleri yerine getirmek için İhracatçı Birlikleri; KOBİ'lerin, yurtiçinde ve yurtdışında düzenlenen ihtisas fuarlarına katılmaları halinde, fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerinin belli bir oranını karşılamaktadır. Desteklenen faaliyetler; milli düzeyde gerçekleştirilen fuar katılımları, organizatörün desteklenmesi, bireysel düzeyde gerçekleştirilen fuar katılımları ve ürün gruplarına göre desteklerdir.¹⁸⁹

4.13. Türk Patent Enstitüsü Destekleri

Patent ve markaların korunması amacıyla özel hukuk hükümlerine bağlı bir tüzel kişilik olup Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bağlıdır. İhracat potansiyeli bulunan teknoloji yoğun yeniliklerin, yeni ürün ve yöntemlerin geliştirilmesinin desteklenmesi amacıyla KOBİ'lere de bir takım destekler sunar. Bu destek bir buluş ya da tasarımın ortaya çıkması durumunda patent ya da faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescili alınması sırasında yapılan harcamaların bir kısmı Türk Patent Enstitüsü tarafından karşılanması suretiyle uygulanmaktadır.¹⁹⁰

4.14. İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) Destekleri

Dış Ticaret Müsteşarlığı bünyesinde faaliyetlerini sürdüren İGEME 1960 yılında 118 sayılı yasa ile Türkiye ihracatını geliştirmek ve sağlıklı bir yapıya kavuşturmak, bu amaçla araştırma ve çalışmalar yapmak ve ilgili kurumlar arasında koordinasyonu sağlamak temel amaçları ile kurulmuştur.¹⁹¹ İGEME'nin KOBİ'lere

¹⁸⁸ Dış Ticaret Müsteşarlığı internet sitesi, <http://www.dtm.gov.tr/dtmirrehber/birlik.doc>, erişim tarihi: 21/05/2008.

¹⁸⁹ http://www.KOBİfinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi_merkezi&Category=021601, erişim tarihi: 21/05/2008.

¹⁹⁰ http://www.Kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi_merkezi&Category=021601, erişim tarihi: 21/05/2008.

¹⁹¹ İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi internet sitesi, <http://www.igeme.org.tr/igeme/index.cfm>, erişim tarihi: 18/05/2008.

sunduğu destekler arasında eğitim konusundaki destekler öne çıkmaktadır. Başta KOBİ'ler olmak üzere sektörel ticaret şirketleri ve elemanlarının, uluslararası pazarlama, ihracat işlemleri ve pazar bulma konusundaki niteliklerini güçlendirmek, firmaların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini arttırmak amacıyla düzenlenen eğitim faaliyetleri için üç ayı geçmemek koşuluyla azami 7500 USD, eğitimin yurtiçinde olması durumunda ise yine 3 ayı geçmemek üzere KOBİ'ler için 5000 USD, sektörel ticaret şirketleri için 15000 USD limitli destekler söz konusudur. Eğitim Desteği dışında yeni ihracat pazarları yaratıp KOBİ'lerin bu pazarlardan aldıkları payları arttırabilmek amacıyla da potansiyel pazarlar hakkında sistematik bilgi sağlanması, ürünlerin yeni pazarlarda tanıtılması ve uluslararası işbirliklerinin sağlanması hizmetleri de İGEME tarafından sağlanmaktadır.¹⁹²

4.15. Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Destekleri

Türk Standartları Enstitüsü; her türlü madde ve mamuller ile usul ve hizmet standartlarını yapmak amacıyla 18.11.1960 tarih ve 132 sayılı kanunla kurulmuştur. Enstitünün ilgili olduğu bakanlık Sanayi ve Ticaret Bakanlığıdır. Enstitü, tüzel kişiliği haiz, özel hukuk hükümlerine göre yönetilen bir kamu kurumudur.¹⁹³ TSE, KOBİ'lere daha çok eğitim ve ihracat konusunda destek sağlamaktadır. Kalite sistem dokümantasyon eğitimi, kalite yönetim sistem eğitimi gibi eğitim başlıkları öne çıkmaktadır. Ayrıca ihracatta ve kalitenin belgelendirmesinde öne çıkan belgelerin (ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, ISO 27001 ve ISO 13485 gibi) alınması konusunda da KOSGEB ile işbirliği yaparak KOBİ'lere her belge için 2 bin 500 YTL olmak üzere toplam 10 bin YTL geri ödemesiz kredi verilmesi sağlanmaktadır. Ayrıca TSE'den belge talebinde bulunacak KOBİ'lere yeni programlar doğrultusunda yüzde 25 indirim uygulanmaktadır.¹⁹⁴

¹⁹² http://www.Kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi_merkezi&Category=021601, erişim tarihi: 21/05/2008.

¹⁹³ Türk Standartları Enstitüsü internet sitesi, <http://www.tse.org.tr/Turkish/tse/kurulus.asp>, erişim tarihi: 26/04/2008.

¹⁹⁴ http://www.kenthaber.com/Arsiv/Haberler/2007/Agustos/08/Haber_255102.aspx, erişim tarihi: 11/04/2008.

4.16. İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Destekleri

İktisadi Kalkınma Vakfı; Avrupa Birliği (AB) ve Türkiye - AB ilişkilerindeki gelişmeler hakkında Türk iş dünyası ve kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla, 1965 yılında İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası'nın ortak girişimiyle kurulmuştur.¹⁹⁵ İKV, KOBİ'lerin artan önemine istinaden onlara eğitim, bilgilendirme ve iş birliği çerçevesinde destekler sunmaktadır. Bu destekler:¹⁹⁶

AB Komisyonu desteği ve işbirliği ile ticari, teknik, mali, AR-GE vb. alanlarda KOBİ'ler arası işbirliği imkanları geliştirmeye yönelik çeşitli programların Türkiye temsilciliğini üstlenmiştir. (Europartenariat, Europartner, Medpartenariat, Entreprise, Businesspartnerships, vb.)

Toplumun tüm kesimlerinin AB üyelik sürecine yakınlaştırılmasını sağlamak amacıyla, genel anlamda kamuoyunun bilgilendirilmesi, teknik anlamda özel sektör temsilci kurumlarının uzmanlarının eğitime yönelik projeler gerçekleştirmektedir. Bunlardan KOBİ'ler için en önemli olanı KOBİ Bilgi Ağı Projesidir. Bu proje ile özel sektör temsilci kurumları uzmanlarına yönelik, Gümrük Birliği'nin iş dünyası, sektörler ve özellikle KOBİ'ler üzerindeki olası etkilerini içeren sertifikalı eğitim programları düzenlenmiş ayrıca Brüksel'de 10'ar günlük sürelerle 3 kez tekrarlanan interaktif eğitim seminerlerinin ardından, elektronik ortamda kurulan "bilgi ağı aracılığı ile 3 yıl süreyle İKV - özel sektör kurumları - firmalar arasında sürekli bilgi akışı sağlanmıştır.

4.17. Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Geliştirme Vakfı (MEKSA) Destekleri

Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA), özel hukuk hükümlerine göre 1985 yılında kurulmuş kamuya yararlı bir vakıftır. Kuruluşundan bu yana Türkiye'de işgücü piyasasının ihtiyaç ve standartlarını dikkate alan, uygulamalı bir meslek eğitimi modelinin benimsenmesi ve yayılması için çaba harcamaktadır. Ulaşmak istediği hedef, mesleki eğitim ile istihdam arasında bir bağ kurulması olarak

¹⁹⁵ İktisadi Kalkınma Vakfı internet sitesi, <http://www.ikv.org.tr/ikv.php#>, erişim tarihi: 02/05/2008.

¹⁹⁶ Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği internet sitesi, <http://www.tobb.org.tr/abm/haberler/abkatilimsureci/KV-LEYLELA%20YELTN.pdf>, erişim tarihi: 16/04/2008.

belirlenmiştir.¹⁹⁷ MEKSA nitelikli iş gücünün yetiştirilmesinde önemli roller oynamaktadır. MEKSA'nın bazı faaliyetleri: Türkiye'nin 13 ilinde 22 mesleki eğitim merkezi işletmektedir. 20'nin üzerinde meslek dalında eğitim verilmektedir. Başlangıçta bu merkezler, kısmen Almanya kaynaklı (BMZ, GTZ, BGZ, BMA, DSE, Mannesmann, Ruhrkohle, Bayer, Thyssen), kısmen İsviçre kaynaklı (DEZA, SRK) ve kısmen AB, ILO, UNDP, DB v.b. gibi uluslararası fonlardan sağlanan kalkınma yardımı ile birer proje olarak çalışmaya başlamıştır. Zamanla yerel işbirliği desteği ile sürekli ve kalıcı birer kuruma dönüşmüşlerdir. Küçük sanayi ve tüm KOBİ'leri desteklemek için 1991 yılında MEKSA, GTZ'den sağladığı başlangıç sermayesi ile Türkiye'nin ilk ve tek Kredi Garanti Fonu'nu kurmuştur (ileride daha detaylı değinilecektir). KGF İşletme ve Araştırma A.Ş.'nin ortakları TOBB, TESK, KOSGEB, HALKBANK, TOSYÖV ve MEKSA'dan oluşmaktadır. KGF, KOBİ'lerin bankalardan aldıkları kredilere 400.000 Euro'ya kadar kefalet desteği vermektedir. Yine KOBİ'lerin ihracatta bulunmalarını ve özellikle de fuarlara katılmalarını kolaylaştırmak ve teşvik amacıyla MEKSA, 1993 yılında FORUM Fuarcılık ve Geliştirme A.Ş.'ni kurmuştur.¹⁹⁸

4.18. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) Destekleri

Türkiye'de KOBİ'lerin gelişmesine katkıda bulunmak, özel teşebbüs ve serbest pazar ekonomisi uygulamalarının yayılmasına yardımcı olmak, KOBİ'lerin problemlerine çözüm bulmak, aynı zamanda kadın ve genç girişimcilerin yolunu açmak, üretim ve rekabet gücünü arttırmak, sağlıklı bir büyüme için KOBİ'lerin büyümesini sağlamak amacıyla 1989 yılında Ankara'da kurulmuştur. TOSYÖV; amacı doğrultusundaki konularla ilgili yayın, seminer, konferans gibi yollarla parlamento, parlamentodaki siyasi parti gruplarına, meslek kuruluşlarına ve resmi kuruluşlara bilgi sunmaktadır. Buna ek olarak; ekonomik ve sosyal konulara yönelik sorunların çözümünde gerekli araştırmaları yapıp veya yaptırıp, danışmanlık hizmetleri

¹⁹⁷ Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Geliştirme Vakfı internet sitesi, http://www.meksa.org.tr/index_tr.html , erişim tarihi: 19/05/2008.

¹⁹⁸ Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Geliştirme Vakfı internet sitesi, http://www.meksa.org.tr/index_tr.html , erişim tarihi: 19/05/2008.

sunmaktadır TOSYÖV tarafından hali hazırda sürdürülen ve tamamlanmış olan bazı projeler:¹⁹⁹

AB Hayat Boyu öğrenme projeleri kapsamında hazırlanan projede Türkiye ve diğer proje ortağı ülkelerde (Bulgaristan, Almanya, İngiltere) yerleşik KOBİ'lerin dış ticaret bilgi seviyelerinin asgari AB (15) Ülkeleri seviyesine çıkartabilmek için yenilikçi bir yöntem olan uzaktan e-öğrenme yoluyla, başta ticaret eğitmenleri olmak üzere bilgi ve eğitim temin edilmesinin amaçlandığı İhracat Eğitmenlerinin E-Öğrenme Yolu ile Eğitilmesi Projesi.

AB müktesebatının adaptasyonuna destek olmak ve AB'ye yeni katılan ülkelerin karşılaştıkları durumlar için yeni stratejiler oluşturmanın amaçlandığı, TOSYÖV'ün Türkiye ortağı olarak yer aldığı İş Destek Programı kapsamında İtalyan Koordinatör kuruluş CONFAPİ tarafından yürütülen projenin faaliyetleri Çevre ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk olmak üzere iki konuyu kapsayan Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği için Çevresel Sertifikasyonların ve Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Artırılması Projesi.

Konrad Adenauer Vakfı ile birlikte, 17 yıldır yürütülen; Avrupa'nın sosyo-ekonomik gelişmesinde çok önemli bir rol oynayan KOBİ'ler gibi Türkiye KOBİ'lerinin de ekonomideki rolünün geliştirilmesinin amaçlandığı ve her yıl KOBİ'leri ilgilendiren çeşitli konuların irdelendiği 50 – 60 adet toplantının organize edilmesiyle gerçekleştirilen Türkiye'deki KOBİ'lerin desteklenmesi projesi.

4.19. Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Destekleri

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı 1991 yılında Türkiye Cumhuriyeti ile Dünya Bankası arasında imzalanmış olan bir uluslararası borç anlaşması gereğince kurulmuştur. TTGV'nin kurucuları kamu kurumları, özel kuruluşlar, şemsiye örgütler ve şahıslardan oluşmaktadır. TTGV'nin destekleri AR-GE ve inovasyon bilincinin

¹⁹⁹ http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=133&Itemid=41, erişim tarihi: 06/04/2008.

yaygınlaşması ve ulusal inovasyon sisteminin gelişmesine katkıda bulunması amacını gütmektedir²⁰⁰. TTGV destekleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir:²⁰¹

Teknoloji Geliştirme Projeleri Desteği: TTGV'nin ana faaliyeti, sanayi kuruluşları ve yazılım şirketleri tarafından gerçekleştirilen teknoloji geliştirme projelerine finansal destek sağlamaktır. Desteklenen faaliyetler, “teknolojik ürün veya proses yeniliği” kavramı içerisinde, bilgi birikimi işletmede kalacak biçimde, işletme tarafından gerçekleştirilen teknoloji geliştirme projeleridir.

Teknoloji Merkezleri: Sanayinin ihtiyaç duyduğu, teknolojik ve endüstriyel araştırma-geliştirme, ölçme, eğitim ve danışmanlık hizmetlerini sunmak üzere kurulan özel sektör kuruluşlarıdır. Merkezlerin en az yüzde 51 oranında ortaklık payı, özel sektörden işletme - şahıslara ait olmalıdır.

Teknoparklar: TTGV, üniversite ve araştırma merkezlerinde gerçekleştirilebilecek türden araştırma bilgisi gerektiren, yeni iş alanlarının oluşumunu ve gelişimini harekete geçiren, buldukları bölgenin teknolojik altyapısını ve gelir düzeyini arttıran, yetişmiş işgücü için iş olanakları sağlayan ve yabancı yatırımcıları buldukları bölgeye çekmek üzere kurulması plânlanan teknoparkların oluşumlarında görev üstlenmektedir.²⁰²

Risk Sermayesi: Kendisine finansman arayan işletmelerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin, kendilerine yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve işletmeler arayan risk almaya hazır finansör - sermayedarlar ile buluşması olarak tanımlanmaktadır.

Ortak Teknoloji Geliştirme Projeleri Desteği: Firmalar arasındaki Araştırma ve Teknoloji Geliştirme çalışmalarında teşvik edilmesi amacı ile Ortak Teknoloji Geliştirme Projeleri Desteği tasarlanmıştır. Destek ile ortaklıktan doğan artı değeri arttırmak üzere firmaların uzmanlık alanlarındaki AR-GE birikimlerinin bütünü

²⁰⁰ TTGV internet sitesi, <http://www.ttgvt.org.tr/page.php?id=12>, erişim tarihi: 22/05/2008.

²⁰¹ <http://www.bilmuh.gyte.edu.tr/sanayi/download/ttgvt-tanitim-arge.doc>, erişim tarihi: 25/05/2008.

²⁰² <http://www.bilmuh.gyte.edu.tr/sanayi/download/ttgvt-tanitim-arge.doc>, erişim tarihi: 25/05/2008.

tamamlayacak tarzda bir araya getirilmesi ve daha kapsamlı AR-GE projelerinde riskin paylaşılması amacıyla başlatılan bu yeni destek programında, tedarik zincirleri gibi değer yapıları boyunca AR-GE faaliyetlerinde entegrasyonu ve kapasite gelişimini sağlamak temel hedeftir.²⁰³

Bunların dışında ticarileştirme projeleri desteği, risk paylaşımı projeleri desteği, ön kuluçka desteği, başlangıç sermayesi desteği, yenilenebilir enerji projeleri desteği, sanayide enerji verimliliği projeleri desteği, çevre teknolojileri proje desteği gibi çeşitli destekler de sunmaktadır.²⁰⁴

4.20. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Destekleri

Özel sektörün Türkiye'deki mesleki üst kuruluşu ve yasal temsilcisi olan TOBB kendi tabanını oluşturan KOBİ'lere liderlik etmenin yanı sıra oda ve borsalar kanalıyla bilgi ve danışmanlık hizmetleri de sunmaktadır. KOBİ'lerin finansman ihtiyacını gidermek amacıyla; TOBB, Halk Bankası, TESK, KOSGEB ve 16 değişik Sanayi ve Ticaret Odasının ortaklığında "KOBİ GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş." kurulmuştur. Aktif olarak 2004 yılı Ekim ayında çalışmaya başlayan KOBİ Girişim Sermayesi AŞ; bu tarihte Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)'ndan alınan Portföy Yönetim Belgesi ile resmen Girişim Sermayesi (Venture Capital) faaliyetleri yapmaya hak kazanmıştır. Yani yüksek büyüme potansiyelli iş fikirlerine sahip şirketlere sermaye hissedarlığı yoluyla yatırım yaparak fikrin hayata geçmesine yardımcı olacak bir destek mekanizması kurmuştur.

KOBİ Girişim Sermayesi KOBİ ölçeğinde olan (250 kişiden az personeli olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 25 Milyon Yeni Türk Lirası'nı aşmayan) şirketlere; şu anda kısmi borcu olsa bile, gelecek dönem nakit akışlarında iyi bir gelir beklentisi olan şirketlere; 500 Bin Dolar ile 5 Milyon Dolar arasında finansman ihtiyacı olan şirketlere; teknolojik farklılıklar yaratarak pazarda rekabet avantajı sağlayan veya gelişme potansiyeli olan ürün - hizmet portföyü sunabilen şirketlere; teknik ayrıntılara

²⁰³ TTGV internet sitesi, http://www.ttg.v.org.tr/UserFiles/File/pdfFiles/TTGV_YeniDestekler_Tanitim.pdf, erişim tarihi: 22/05/2008.

²⁰⁴ TTGV internet sitesi, http://www.ttg.v.org.tr/UserFiles/File/pdfFiles/TTGV_YeniDestekler_Tanitim.pdf, erişim tarihi: 22/05/2008.

hakim, pazar ve müşteriler hakkında bilgi sahibi, işletmecilik bilgisi olan, dürüst girişimcilerin sahip olduğu şirketlere; ortaklıktan sonraki 5 - 6 yıl içerisinde, KOBİ Girişim Sermayesi AŞ'nin hisse payını satarak yatırımdan çıkabileceği şirketlere ortak olmaktadır.²⁰⁵

4.21. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) Destekleri

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB), hisse senetleri, hazine bonoları ve devlet tahvilleri, gelir ortaklığı sertifikaları, özel sektör tahvilleri, yabancı menkul kıymetler, gayrimenkul sertifikaları ve uluslararası menkul kıymetlerin alım ve satımının yapılmasını sağlamak amacıyla 26 Aralık 1985 günü kurulmuş olup, 3 Ocak 1986 yılında faaliyete başlamıştır.²⁰⁶

Hali hazırda Sermaye Piyasası Kurulunun (SPK), resmi gazetede yayınladığı ve ortaklık haklarını temsil eden hisse senetlerinin İMKB Ulusal Pazara kote olabilmesi için gerekli şartlar şunlardır.²⁰⁷

Son 3 yılda ve ilgili ara dönem dahil olmak üzere mali tabloların bağımsız denetimden geçmiş olması

Kuruluşundan itibaren en az 3 takvim yılı geçmiş olması ve son 3 yıllık döneme ilişkin mali tabloların yayınlanması

Başvuru tarihinden önceki son 2 yıla ilişkin mali tablolara göre vergiden önce kar etmiş olması (Eğer halka arz edilen hisse senetlerinin piyasa değeri en az 38.000.000 YTL ya da halka açıklık oranı yüzde 35 ise son 1 yılda vergiden önce kar etmiş olması gerekir).

Bağımsız denetimden geçmiş son bilançosunda öz sermayesinin en az 12.000.000 YTL olması

²⁰⁵ TOBB internet sitesi, http://haber.tobb.org.tr/uploads/569_KOBİ_GSYO.doc, erişim tarihi: 18/04/2008.

²⁰⁶ İMKB internet sitesi, <http://www.imkb.gov.tr/genel/organizasyon.htm>, erişim tarihi: 16/03/2008.

²⁰⁷ Kotasyon Yönetmeliği, <http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm#ulusalpazar>, erişim tarihi: 21/06/2008.

Halka arz edilen hisse senetlerinin piyasa değerinin en az 20.000.000 YTL ve nominal değerinin ödenmiş ya da çıkartılmış sermayesine oranının en az yüzde 25 olması,

Borsa yönetimince geçerli kabul edilebilecek durumlar dışındaki nedenlerle son 1 yıl için üretime 3 aydan fazla ara vermemiş olması

Kuruluş ve faaliyet bakımından hukuki durumu ile hisse senetlerinin hukuki durumunun tabi oldukları mevzuatın uygun olduğunu belgelemesi.

Yukarıdaki koşulların maddi temellerinin Türkiye'deki mevcut KOBİ'ler tarafından karşılanmasının kolay olmadığı ortadadır.

İMKB bünyesinde kurulan ikinci ulusal pazar ve yeni ekonomi pazarı KOBİ'lere finansman sağlama yolunda destek olmaktadır. İkinci ulusal pazarın kurulma nedeni: "İkinci Ulusal Pazar, ülkenin çeşitli bölgelerinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli şirketlerin hisse senetlerinin likit, güvenli ve şeffaf bir ortamda işlem görmesini sağlamak amacıyla kurulmuştur" olarak açıklanmıştır.²⁰⁸ İkinci ulusal pazara kotasyon koşulları oldukça esnek olmakla birlikte resmi olarak halka açılmak için Borsa yönetim kurulunun kararı yeterli olmaktadır. Yeni ekonomi pazarı ise telekomünikasyon, bilişim, elektronik, internet, bilgisayar üretim, yazılım ve donanım, medya veya Borsa Yönetim Kurulu'nca kabul edilecek benzeri alanlarda faaliyet gösteren teknoloji şirketlerinin sermaye piyasasından kaynak elde etmelerini ve söz konusu şirketlerin hisse senetlerini borsada işlem görmesini sağlamak amacıyla kurulmuştur²⁰⁹ ki bu tip şirketler de genel de KOBİ niteliğindedir.

KOBİ'ler işletmeye ortak olarak sermaye sağlama konusunda istekli davranmamaktadırlar. Bunun nedeni de genellikle başkalarına hesap verme sorumluluğundan kaçma, karı paylaşmak istenmemesi, yönetimin başkasının eline geçmesi korkusu olarak belirlenmektedir. Oysa SPK mevzuatına göre imtiyazlı pay

²⁰⁸ İMKB internet sitesi, http://www.imkb.gov.tr/piyasalar/hisse.htm#ikinci_ulusal, erişim tarihi: 16/03/2008.

²⁰⁹ İMKB internet sitesi, http://www.imkb.gov.tr/piyasalar/hisse.htm#ikinci_ulusal, erişim tarihi: 16/03/2008.

ihraç etme olanakları olduğu gibi, hisse senedi sahibine oydan yoksun mali haklar tanıyan hisse senetleri, katılma intifa senetleri de vardır.²¹⁰

4.22. Gelişen İşletmeler Piyasaları – KOBİ Borsası Destekleri

İMKB bünyesinde yer alan ikinci ulusal pazar ve yeni ekonomi pazarına KOBİ'lerin yeteri kadar ilgisi ve bir fon kaynağı olarak sermaye piyasalarının etkin kullanımı sağlanamamıştır. Başta KOBİ'ler olmak üzere gelişme ve büyüme potansiyeline sahip işletmelerin; kaynak ihtiyaçlarına çözüm bulabilmek için, faiz ve anapara geri ödeme maliyeti olmayan, sermaye piyasası aracılığıyla hisse senedi ihracını yaygınlaştırmak amacıyla “Borsa Dışı Teşkilatlanmış Menkul Kıymetler Piyasalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik” 2003 yılında yayınlanmış ve 2005 yılında da KOBİ Borsası olarak da adlandırılan Gelişen İşletmeler Piyasaları A.Ş. kurulmuştur.²¹¹

GİP'in yüzde 85'i aracı kuruluşlar ve bankalara (52 kuruluş), yüzde 5'i TOBB'a, yüzde 5'i TSPAKB'ye ve yüzde 5'i de KOSGEB'e aittir ve bu şekliyle GİP, Türkiye'nin kolektif katılımlı ilk özel borsası olma özelliğine sahip olmaktadır.²¹²

GİP, organizasyon yapısı ve faaliyetleri itibariyle NASDAQ baz alınarak yapılandırılmaya çalışılmıştır. İMKB'ye göre daha hafif kotasyon şartlarıyla (belirli bir asgari sermaye, mali tabloların bağımsız denetimden geçmesi ve halka açıklık oranları gibi koşullar aranacaktır), elektronik işlem platformu üzerinde faaliyet göstermesi düşünülmektedir. KOBİ niteliğindeki işletmelerin yoğun olarak görüldüğü yerlerde şubeler şeklinde örgütlenmesi düşünülmektedir. GİP, kurulacak piyasalara ilişkin organizasyonu oluşturmak, gelişen işletmelerin güven ve istikrar içinde, serbest rekabet koşulları altında, dürüstlük ve açıklık ilkeleri çerçevesinde işlemlerin gerçekleştirilmesini sağlamakla yükümlü olacaktır.²¹³

²¹⁰M.Aslı Erkurmay, *KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalanması*, Yeterlilik Etüdü, 2000, Ankara, s. 12.

²¹¹Asuman Sönmez, *KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme*, Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi SBE, 2008, s. 217.

²¹²Sönmez, a.g.e., s. 218.

²¹³Sönmez, a.g.e., s. 218.

GİP'in işleyiş tarzı olarak piyasa yapıcılığı sistemi tercih edilmiştir. Buna göre; borsada işlem görmek isteyen işletmeler mutlaka bir aracı kurumla anlaşacak, bu aracı kuruluş fiyat oluşumu içerisinde doğrudan ve çift taraflı olarak yer alacaktır. Piyasa yapıcı aracı kuruluşlar, esasen fiyat sürekliliğini sağlamak, emir dengesizliklerini en aza indirmek ve dürüst ve düzenli bir piyasanın oluşumunu sağlamakla görevli olacaklardır. Bu sistemin iyi işleminin en önemli şartlarından birisi, rekabet ortamının sağlanmasına olanak verecek kadar piyasa yapıcı olmasıdır.²¹⁴

4.23. Kredi Garanti Fonu (KGF) Destekleri

1991 Temmuzunda kurulan KGF'nin temel amacı küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vererek, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmektir. KGF, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'ler lehine ek bir kredilendirme yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. KGF kefaletlerinde genç ve kadın girişimciliğin geliştirilmesi temel amaçtır. Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır.²¹⁵

KGF desteklerinden çalışan sayısı 250'den az olan işletmeler (KOBİ olarak kabul edilmektedir) yararlanabilirler. KGF destekleri için imalat sanayi yanında hizmetler ve madencilik sektöründeki girişimcilerin de talepleri karşılanmaktadır.²¹⁶ Tablo 24'de yıllara göre KGF destekleri kullanımları verilmiştir. KGF kullanımı tablodan da görüleceği üzere kriz dönemleri hariç artan bir trend izlemektedir.

²¹⁴ Sönmez, a.g.e., s. 229.

²¹⁵ KGF internet sitesi, <http://www.kgf.com.tr/2amac.htm>, erişim tarihi: 04/04/2008

²¹⁶ KGF internet sitesi, <http://www.kgf.com.tr/3kimleryararlnbl.htm>, erişim tarihi: 04/04/2008

Tablo 24: Yıllara Göre Kefalet Dağıtımı

YILLAR	T.ADET	KEFALET YTL
1994	3,00	6.742,20
1995	29,00	55.318,00
1996	99,00	442.677,20
1997	247,00	1.624.109,10
1998	146,00	1.303.211,50
1999	229,00	2.922.600,00
2000	179,00	4.329.814,0
2001	54,00	2.242.958,38
2002	93,00	5.153.642,44
2003	172,00	13.608.687,30
2004	253,00	27.010.938,25
2005	235,00	28.067.274,86
2006	257,00	31.785.778,47
2007	183,00	31.159.533,57
TOPLAM	2.179,00	149.713.283,27

Kaynak: KGF internet sitesi, <http://www.kgf.com.tr/4yillarkefalet.htm>, erişim tarihi: 10/05/2008.

4.24. Türk Eximbank (Türkiye İhracat Bankası A.Ş.) Destekleri

Türk Eximbank, gerek ihracatçılara finansman imkanı sağlayan kredi programları, gerekse ihracatçıların - müteahhitlerin politik ve ticari risklerden arındırılmış ortamlarda çalışmalarına imkan tanıyan sigorta ve garanti programları ile Türkiye ihracatının, döviz kazandırıcı işlemlerinin ve uluslararası girişimlerinin desteklenmesinde kurumsallaşmış bir resmi ihracat destek kurumudur. Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşundan farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır.²¹⁷

Türk Eximbank, KOBİ'lere özel önem vermekte ve tüm kredi uygulamalarında KOBİ'lere öncelik tanımaktadır. Bunun sonucunda, bankadan kredi kullanan firmaların yaklaşık yüzde 70'i KOBİ niteliğinde olup, Türk Eximbank kredilerinden aldığı pay yüzde 38 - 40'dır (Tablo 15'den hatırlanacağı üzere KOBİ'lerin ticari banka kredilerinden aldıkları pay yüzde 4 - 5 civarındadır). Banka; imalatçı, ihracatçı veya ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı KOBİ'lere, ihracata hazırlık aşamasındaki

²¹⁷[http://ihracat.dtm.gov.tr/dtm/files/files-web/File/509%20Turk%20Eximbank%20Faaliyetleri%20\(21.09.2005\).doc](http://ihracat.dtm.gov.tr/dtm/files/files-web/File/509%20Turk%20Eximbank%20Faaliyetleri%20(21.09.2005).doc), erişim tarihi: 18/05/2008.

finansman ihtiyaçlarının karşılanarak, uluslararası rekabet güçlerinin artırılabilmesi amacıyla doğrudan “KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi” kullanılmaktadır.²¹⁸

4.25. Türkiye Kalkınma Bankası (TKB) Destekleri

Türkiye Kalkınma Bankası (TKB), 1975 yılında 13 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası A.Ş. (DESİYAB) adı altında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının ilgili kuruluşu olarak kurulmuş, kuruluş işlem ve faaliyetleri 4.11.1983 gün ve 165 Sayılı KHK ile yeniden düzenlenmiş, 22.6.1988 gün ve 329 sayılı KHK ile unvanı Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. olarak değiştirilmiş ve sanayi sektörü yanında diğer sektörlerle de finansman desteği sağlama imkanı yaratılmıştır.²¹⁹

Banka daha çok turizm, eğitim, sağlık ve tarımsal sanayi kesimlerinde faaliyet gösteren işletmelerin yatırım teşvik belgesi ve kredilendirme işlemlerini yürütmektedir. Kuruluş kanunu gereği anonim şirket olmayan işletmelere kredi veremeyen banka ticari bankalarla ortaklığa giderek kendi kaynaklarından ticari bankaların kredi vermesini sağlamak suretiyle KOBİ'lere finansman sağlamaktadır.²²⁰

4.26. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) Destekleri

1950 yılında Dünya Bankası'nın desteği ve TC Hükümeti, TC Merkez Bankası ve ticaret bankalarının işbirliği ile kurulmuş, Türkiye'nin ilk özel yatırım ve kalkınma bankasıdır. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın kuruluş amacı; öncelikle sanayi olmak üzere, bütün ekonomik sektörlerdeki girişimlere ait yatırımları desteklemek, yabancı ve yerli sermayenin Türkiye'de kurulmuş veya kurulacak şirketlere iştirakine yardımcı olmak, Türkiye'de sermaye piyasasının gelişmesine yardım etmektir.²²¹

TSKB, proje bazlı olarak orta ve uzun vadeli krediler vermektedir. TSKB'nin KOBİ'lere verdiği kredilerin bir kısmı Avrupa Yatırım Bankası (AYB), Japon

²¹⁸ [http://ihracat.dtm.gov.tr/dtm/files/files-web/File/509%20Turk%20Eximbank%20Faaliyetleri%20\(21.09.2005\).doc](http://ihracat.dtm.gov.tr/dtm/files/files-web/File/509%20Turk%20Eximbank%20Faaliyetleri%20(21.09.2005).doc), erişim tarihi: 18/05/2008.

²¹⁹ TKB internet sitesi, <http://www.tkb.com.tr/>, erişim tarihi: 25/05/2008.

²²⁰ Milliyet gazetesi internet sitesi, <http://www.milliyet.com.tr/2008/02/06/son/soneko28.asp>, erişim tarihi: 20/05/2008.

²²¹ TSKB internet sitesi, <http://www.tskb.com.tr/Hakkimizda.aspx>, erişim tarihi: 06/05/2008.

Kalkınma Bankası (JBIC), Alman Kalkınma Bankası (KfW) gibi uluslararası kuruluşlar tarafından sağlanmaktadır.²²² Tablo 25’de TSKB kredileri ve kaynakları listelenmiştir.

Tablo 25: TSKB Kredileri ve Kaynakları

Kredi	Kapsam	Kaynak
İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi	İhracatı olan Firmalar	Dünya Bankası
Yenilenebilir Enerji Kredisi	Su, rüzgar, jeotermal gibi kaynaklardan elektrik üretimi	Dünya Bankası
AYB Kredisi	-İmalat sanayi -Tarıma Dayalı Sanayi -Turizm - Hizmet Sektörü	Avrupa Yatırım Bankası
AYB Çevre Kredisi	Endüstriyel kirliliği azaltmaya yönelik yatırımların finansmanı	Avrupa Yatırım Bankası
Küçük İşletmeler Aracılık Kredisi	-İmalat Sanayi	Avrupa Yatırım Bankası
	-Turizm	
	- Hizmet Sektörü	
Sanayileşme Fonu	-İmalat sanayi	Alman Kalkınma Bankası (KfW)
	-Tarıma dayalı sanayi	
	-Turizm	
	- Hizmet Sektörü	
Çevre Kredisi	Sıvı atıkların azaltılmasına yönelik yatırımların finansmanı	Alman Kalkınma Bankası (KfW)
KOBİ Kredisi	KfW tarafından belirlenen 51 ildeki imalat sanayi	Alman Kalkınma Bankası (KfW)
AKKB Kredisi	-İmalat sanayi	Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası
	-Tarıma dayalı sanayi	
	-Turizm	
	- Hizmet Sektörü	
AFD Kredisi	-Enerji	Fransız Kalkınma Ajansı
	-Sağlık	
	-Eğitim Sektörü öncelikli özel sektör KOBİ’lerinin desteklenmesi	
JBIC Kredisi	-İmalat sanayi	Japon Kalkınma Bankası (JBIC)
	-Tarıma dayalı sanayi	
	- Hizmet sektör	

Kaynak: <http://www.tskb.com.tr/Kredilendirme.aspx>, erişim tarihi: 06/05/2008.

²²² TSKB internet sitesi, <http://www.tskb.com.tr/Kredilendirme.aspx>, erişim tarihi: 06/05/2008.

Türkiye’de görüldüğü gibi pek çok kuruluş KOBİ destekleri sağlamaktadır. Bu kuruluşlar ve desteklerini Tablo 26’deki gibi sınıflandırmak ve özetlemek olanaklıdır:

Tablo 26: Türkiye’de KOBİ Destekleri Özeti

Finansman Destekleri	Eğitim Destekleri
Halk Bankası Eximbank TKB Dünya Bankası Kredi Garanti Fonu	İKV TOSYÖV İGEME KOSGEB Milli Produktivite Merkezi
Yatırım Destekleri	Danışmanlık Destekleri
Hazine Müsteşarlığı TOBB KOSGEB Halk Bankası TKB TSKB	KOSGEB TTGV TOSYÖV Milli Produktivite Merkezi Halk Bankası
Pazar Destekleri	İhracat Destekleri
TOBB KOSGEB İTO İKV	TSE İGEME Dış Ticaret Müsteşarlığı KOSGEB
Bilgi Destekleri	AR-GE Destekleri
TOBB KOSGEB İKV İGEME TESK AB	TTGV TÜBİTAK – TEYDEP İGEME KOSGEB Dış Ticaret Müsteşarlığı Hazine Müsteşarlığı Türk Patent Enstitüsü
Ortak Kullanım Atölyeleri Destekleri	Fuar Katılım Destekleri
KOSGEB Bölgesel Kalkınma Enstitüsü	İGEME KOSGEB
İstihdam Destekleri	İşbirliği Destekleri
KOSGEB Dış Ticaret Müsteşarlığı İGEME	KOSGEB İKV

Kaynak: Asuman Altay, Mehmet Aksaraylı, “KOBİ Destek Programlarının Kurumsal Boyutunun Analizi”, 4. KOBİ’ler Verimlilik Kongresi Kitabı, 2007, s. 38.

4.27. Küreselleşme Sürecinin Türkiye KOBİ'lerine Etkileri

Küreselleşme süreci KOBİ'leri yerli rakiplerinin dışında herhangi bir dünya ülkesindeki rakipleriyle de mücadele etmek zorunda bırakmasının dışında krizlerin yayılması yoluyla da etkileyebilmektedir. Küreselleşme sürecinde portföy yatırımları şeklinde görülen ve mali sermayenin küreselleşmesi olarak adlandırılan yabancı yatırımların ülke ekonomileri için önemi büyüktür. İlk etapta ödemeler dengesi üzerinde olumlu etkileri beliren, tasarrufları azaltıp tüketimi arttıran, ulusal parayı değerli kılp ithalat artışına neden olan portföy yatırımları hızlı tepki verme özellikleriyle ev sahibi ülkeyi terk ettiklerinde arkalarında ciddi bir kriz bırakabilmektedirler. Küreselleşmenin en önemli etkilerinden bir tanesi de bir ülkenin ekonomisindeki gelişmelerin diğer ülkelere de hızla etkimesidir (contagion effect). Dolayısıyla küreselleşme krizlerin yayılmasını da kolaylaştırmaktadır. Dünya genelinde etkin olan krizler bunun bir yansımasıdır.²²³ Örneğin Türkiye'de 22 Kasım 2000 ve 21 Şubat 2001 yıllarında yaşanan finansal krizler esnasında yabancı portföy yatırımlarının tepkileri şu şekilde gözlenmiştir: 22 Kasım krizinde yaklaşık 1.5 milyar dolarlık bir para hemen ülke dışına çıkmış, 6 Aralık tarihi itibarıyla bu rakam 7 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Bu da döviz talebini arttırmış, döviz fiyatları üzerinde baskı oluşturmuş, likidite talebini üst seviyelere çıkartarak faiz oranlarının çok yüksek seviyelere çıkmasına neden olmuştur. 21 Şubat krizinde ise ilk günlerde 4,9 milyar dolarlık bir yabancı sermaye ülke dışına çıkmış, takip eden günlerde bu rakam 7,5 milyar dolarlık bir hacme ulaşmıştır. Gecelik faizler bu dönemde yüzde 7500 seviyelerine ulaşmıştır. Bunun sonucunda da finansal kaynaklara erişimde sıkıntı yaşayan KOBİ'ler için banka kredilerinin kullanımını zora girmiştir. Dolayısıyla küreselleşen mali sermaye risk gördüğü anda ülkeyi terk etmekte ve genelde arkasında ev sahibi ülke ekonomisi için onarılması güç zararlar bırakabilmektedir.²²⁴ Tablo 27 Türkiye'de yaşanan 2000 ve 2001 krizlerinde kapanan şirketleri aylık olarak vermektedir.

²²³ Şevki Özgener, "Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yeniden Yapılanması", *Dış Ticaret Dergisi*, Yıl: 5, Sayı: 17, 2000.

²²⁴ Ali Rıza Mancı, *Küreselleşme, Türkiye'nin Ekonomik Küreselleşmesi ve Krizleri*, Harran Ün. SBE. Yüksek Lisans Tezi, 2006.

Tablo 27: 2000 – 2001 Krizlerinde Ay Bazında Kapanan İşletmelerin Şirket Türlerine Göre Dağılımları

Şirket Türü	2001 Haziran	2001 Mayıs	2000 Haziran
Anonim	54	37	51
Limited	192	223	196
Kollektif	33	27	19
Şahıs Şirketi	1.737	1.501	1.415

Kaynak: TOBB, *Türkiye Ticaret Sicili İstatistikleri*, 2001.

Tablo 27’den de görülebileceği üzere 2001 krizi sonucu kapanan işletmelerin büyük çoğunluğu şahıs şirketi ya da limited şirket olarak görülmektedir ki bu tip işletmeler genelde KOBİ niteliğindeki işletmelerdir. Dolayısıyla olası bir krizden finansal kırılganlıklarından dolayı KOBİ’ler daha çok etkilenmektedir.

2007 yılında ABD’de başlayıp 2008 - 2009 yıllarında etkileri iyice belirginleşen ve halen de bittiği söylenemeyen kriz de yine küreselleşme sayesinde bütün dünya ile birlikte Türkiye’yi ve dolayısıyla Türkiye KOBİ’lerini de etkilemiştir ve etkilemektedir. Tablo 28 yıllar itibariyle Türkiye’nin ana ekonomik sektörlerinin büyüme yüzdelerini vermektedir. Tablo 28’de de görülebileceği üzere krizin başlangıcından itibaren tarımda hızlı bir gerileme yaşanmış, imalat ve inşaat sanayindeki değişimler de gerileme baş göstermiştir. Bu gerilemeler sonucunda kapanan şirket sayılarında artışlar yaşanmıştır. Ekonomi bir durağanlık sergilemeye başlamıştır.

Tablo 28: 2003 – 2008 Yılları İtibariyle Sektörel Büyümlerin Değişim Oranları

Yıllar	Tarım(%)	İmalat Sanayi(%)	İnşaat Sanayi(%)
2003	-2,2	8,4	7,8
2004	2,7	11,9	14,1
2005	6,6	8,2	9,3
2006	1,3	8,4	18,5
2007	-7,3	5,4	5
2008	-	*0,7	-

Kaynak: www.tuik.gov.tr/pretablo.do?tb_id=22&ust_id=7, erişim tarihi: 28/12/2009.
(* ilk 10 aylık tahmin)

Tablo 29 incelendiğinde kapanan şirket türlerinde yine şahıs şirketlerindeki artan oranlar krizlerin Türkiye KOBİ'lerine olan olumsuz etkilerini ortaya koymaktadır. Finansal piyasaların yeteri kadar derin olmaması ve KOBİ niteliğindeki işletmelerin mevcut sermaye yetersizlikleri, finansal kırılganlıklarını arttırmakta ve kriz dönemlerinde pazar dışı kalmalarına neden olabilmektedir.

Tablo 29: 2004 – 2008 Kapanan İşletmelerin Şirket Türlerine Göre Dağılımları

Şirket Türü	2004	2005	2006	2007	2008
Anonim	953	1.065	1.008	1.126	836
Limited	6.132	7.258	7.898	8.365	8416
Kollektif	195	152	178	118	88
Şahıs Şirketi	17.868	17.774	22.719	25.343	38.331

Kaynak: TOBB, 64. Genel Kurul 2008 Ekonomik Rapor Kitabı, 2008.

Küreselleşme sürecinde Türkiye KOBİ'lerinin genellikle kendi markalarını yaratmak yerine fason üretime yöneldikleri, kendi ürünlerini pazarlamakta güçlük çektikleri görülmektedir. Ülke imajının ve markanın olmaması KOBİ'lerin küreselleşme sürecinde rekabetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu durumda küreselleşme sürecinde Türkiye KOBİ'lerinin oynadığı rol büyük ölçüde ucuz, fason üretim merkezi olma yönündedir.²²⁵

4.28. Genel Özellikleriyle Türkiye-AB KOBİ Karşılaştırması

TÜİK'in genel sanayi ve iş yeri sayımı sonuçlarına göre Türkiye'de 1.720.598 adet girişim bulunmaktadır. Bu girişimlerin 1.718.788 tanesi KOBİ sınıfına dahil olacak seviyededir ki bunların toplam işletmeler içinde oranı yüzde 99.89'u bulmaktadır. Tablo 30 çalışan sayısına göre işletme sayılarının dağılımını göstermektedir

Tablo 30: Çalışan Sayısına Göre İşletme Sayı Ve Oranları

Ölçek (Kişi)	İmalat Sanayi Girişim Sayısı	Yüzdesi
Sadece	23.762	%1.38
1 – 9	1.633.509	%94.94
10 – 49	53.246	%3.09
50 – 99	5.080	%0.30
100 – 150	1.804	%0.10
151 – 250	1.387	%0.08
251 +	1.810	%0.11
TOPLAM	1.720.598	100

Kaynak: KOSGEB, Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı İmalat Sanayi Değerlendirmesi, 2005.

İmalat Sanayi özeline indirgediğimizde, Türkiye'de imalat yapan işletmelerin durumu Tablo 31'de özetlenmiştir. İmalat sanayinde ki işletmelerin çoğunluğunu da KOBİ'ler oluşturmaktadır.

²²⁵ Alövsat Müslümov, *21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler*, Literatür Yayıncılık, 2002, s.10

Tablo 31: İmalat Sanayi Girişimlerinin Ölçeksel Dağılımı

Ölçek (Kişi)	İmalat Sanayi Girişim Sayısı	Yüzdesi
Sadece	1.509	%0.61
1 – 9	220.030	%89.12
10 – 49	20.325	%8.23
50 – 99	2.453	%0.99
100 – 150	946	%0.38
151 – 250	719	%0.29
251 +	917	%0.37
TOPLAM	246.899	100

Kaynak: KOSGEB, Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı İmalat Sanayi Değerlendirmesi, 2005.

Tabloya göre KOSGEB kanununda belirtilen küçük ve orta ölçekli işletme tanımına 245.263 işletme yani imalat sanayindeki tüm işletmelerin yüzde 99,32'si uymaktadır. Yine bu işletmelerin yüzde 89,12'lik kısmı 1 - 9 çalışanı olan küçük ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. 1 - 49 kişi çalıştıran işletme sayısı ise yüzde 99,35'lik bir paya sahiptir ki buradan imalat sanayimizin çoğunluğunu küçük ve orta ölçekli işletmelerin oluşturduğunu görülebilmektedir. Türkiye'deki işletmelerin kuruluş (hukuki) şekilleri Tablo 32 yardımıyla özetlenebilir:

Tablo 32: Girişimlerin Hukuki Durumuna Göre İş Yeri Sayısı ve Yüzdesi

Hukuki Durum	İş Yeri Sayısı	Yüzdesi
Ferdi Mülkiyet	1.386.491	%80.58
Adi Ortaklık	28.607	%1.66
Kollektif Şirket	3.970	%0.23
Komandit	197	%0.01
Limited Şirket	233.193	%13.55
Anonim Şirket	34.843	%2.03
Kooperatif	14.213	%0.83
Diğer	19.084	%1.11
TOPLAM	1.720.598	100

Kaynak: KOSGEB, Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı İmalat Sanayi Değerlendirmesi, 2005.

İşletmelerin yüzde 80.58'ine karşılık gelen 1.386.491 tanesi ferdi mülkiyet şeklinde kurulmuştur. Yüzde 13.55 ile ikinci büyük yüzdelik dilimi limited şirketler almaktadır ki onların da adedi 233.193 olarak belirlenmiştir. Anonim şirket olarak kurulanlar ise toplamda 34.843 adet ile ancak yüzde 2.03'lük bir oran teşkil etmektedir. Bu rakamlar toplam işletmelerin sadece yüzde 15.58'inin sermaye şirketi olarak kurulduğunu, büyük çoğunluğunun ise şahıs şirketi olarak ekonomide yer aldığını göstermektedir.

Türkiye'deki KOBİ'lerin faaliyette buldukları sektörlere göre dağılımı özetlenmek istendiğinde Tablo 33 geliştirilebilir. Tablo incelendiğinde KOBİ'lerin daha çok ticaret sektöründe yoğunlaştığı görülebilmektedir. Çalışan sayısı olarak da ticaret sektörünün bir yoğunluğu söz konusudur. Ticaret sektörünün arkasından imalat sanayi gelmektedir. İmalat sanayinin yoğunlaştığı kollar olarak makine ve teçhizatı hariç fabrikasyon metal ürünleri imalatı (yüzde 13.48), mobilya imalatı ve başka yerde sınıflandırılmamış imalatlar (yüzde 12.83), giyim eşyası imalatı (yüzde 12.79) öne

çıkılmaktadır ki bu sektörlerin genelde emek yoğun çalışan sektörler olduğu da dikkati çekmektedir.²²⁶

Tablo 33: Sektörel Bazda İşletme ve Çalışan Dağılımı

Sektör	İşletme %	Çalışan %
Ticaret	46.19	32.38
İmalat	14.35	32.31
Ulaştırma, Depolama, İletişim	14.21	7.91
Otel ve Lokantalar	9.48	8.33
Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri	5.28	3.37
Gayrimenkul Kiralama ve İş Faaliyetleri	5.26	5.15
İnşaat	2.07	3.63
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	1.83	1.58
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	0.79	1.95
Eğitim Hizmetleri	0.33	1.21
Madencilik ve Taşocakçılığı	0.11	1.27
Elektrik, Gaz, Su Dağıtım	0.10	0.91
Toplam	100.00	100.00

Kaynak: DPT, *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (2007 – 2009)*, 2007, s. 23.

Bunun yanı sıra KOBİ'lerin toplam yatırımlar içindeki payının yüzde 26.5, yaratılan katma değere katkılarının yüzde 38, ihracattaki paylarının yüzde 8 - 10 aralığında ve kredilerden aldıkları payın da yüzde 4 - 5 dolayında olduğu Tablo 15'den görülebilmektedir. Tablo 34 'de de görüleceği üzere Avrupa Birliği ekonomisinde ise yaklaşık 20 milyon işletme finans dışı sektörlerde faaliyet göstermektedir. Bu işletmelerin yüzde 99.8'ine karşılık gelen 19.600.000 tanesi KOBİ statüsünde yer almaktadır. İstihdam açısından bakıldığında toplam 126.700.000 çalışanın 85.000.000 adedi yani yüzde 67.1'i KOBİ sınıfına giren işletmelerde istihdam edilmektedir. Bu KOBİ'lerin yaratılan katma değerdeki payları yüzde 57.6 oranındadır.

²²⁶ KOSGEB, *Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı İmalat Sanayi Değerlendirmesi*, 2005.

Tablo 34: 2005 yılı AB Ekonomisinde KOBİ'ler

	Toplam	KOBİ	Mikro İşletme	Küçük İşletme	Orta boy İşletme	Büyük İşletme
İşletme Sayısı(milyon)	19.65	19.60	18.04	1.35	0.21	0.04
İşletme Sayısı %	100	99.8	91.8	6.9	1.1	0.2
Çalışan Sayısı(milyon)	126.7	85	37.5	26.1	21.3	41.7
Çalışan sayısı(%)	100	67.1	29.6	20.6	16.8	32.9
Katma Değer (milyon EUR)	5360	3090	1120	1011	954	2270
Katma Değer (%)	100	57.6	20.9	18.9	17.8	42.4

Kaynak: Eurostat, 31/2008 enterprises by size-class overview of SME's in the EU, 2008.

Avrupa Birliği ve Türkiye'de KOBİ'lerin işletme sayısı olarak ekonomide üstlendikleri rol yukarıda ki tablolardan da görülebileceği gibi hemen hemen aynı düzeydedir. Fakat diğer kalemler kıyaslandığında Türkiye'deki KOBİ'lerin ekonomide yarattıkları katma değer yüzde 26.5 seviyesindeyken AB ülkelerinde bu rakam yüzde 57.6 seviyelerine varmaktadır. İstihdam yükünü çekme oranları Türkiye'de yüzde 77 oranlarındayken Avrupa Birliğinde yüzde 67.1 oranındadır. Katma değerdeki payın düşük oluşu Türkiye'de ki KOBİ'lerin teknolojik düzeylerinin AB KOBİ'lerine göre düşük oluşuyla ilişkilendirilebilir. Türkiye KOBİ'leri geleneksel üretim metotları ile Türkiye pazarı için üretim yapmakta; ancak, birçok alanda yerel pazarda da başta AB firmaları olmak üzere yabancı firmalar ile rekabet etmek zorunda kalmaktadır. Türkiye KOBİ'lerinin teknolojik düzeyi Avrupalı firmalara göre çok düşük kalmaktadır. KOBİ'ler genellikle modası geçmiş tasarımlar, verimsiz üretim metotları ve eski makine - ekipman kullanarak katma değeri düşük olan alt kalitede ürünlerin üretimiyle meşgul olmaktadır.²²⁷

²²⁷ TC Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*, 2004.

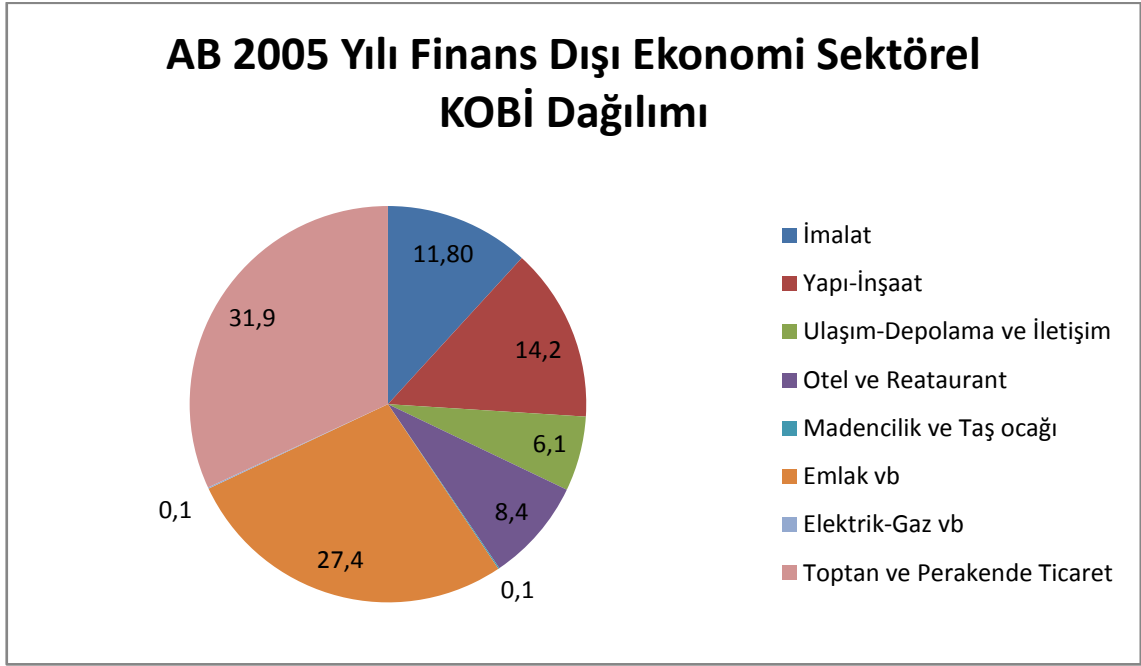
Tablo 35: AB 2005 Yılı KOBİ'lerin Sektörel Ağırlıkları

	İşletme Sayısı (Bin)	Çalışan Sayısı (Bin)	Katma Değer (milyar €)	İşletme Sayısı %	Çalışan Sayısı %	Katma Değer %
Endüstri	2.348	21.120	806	99.0	57.1	42.3
Yapı	2.791	11.942	386	99.9	88.1	83.0
Finansal Olmayan Hizmetler	14.463	51.906	1.897	99.9	68.2	63.4

Kaynak: Eurostat, 31/2008 enterprises by size-class overview of SME's in the EU, 2008.

Tablo 35'den de görülebileceği gibi AB'de KOBİ'ler finansal olmayan hizmetlerde oldukça yoğun faaliyet göstermektedirler. Endüstrideki işletmelerin yüzde 99' u KOBİ niteliğinde olup yüzde 42'lik bir katma değer üretmektedir. Yapı (inşaat) sektöründe de yüzde 99.9'luk bir oranla KOBİ'ler yer almakta ve yüzde 83'lük bir katma değer üretmektedirler.

AB'deki KOBİ'lerin sektörel dağılımı incelendiğinde (Grafik 1), 2005 yılı itibariyle KOBİ'lerin ağırlıklı olarak toptan ve perakende ticaret, emlak, imalat ve inşaat sektörlerinde yoğunlaştığı görülebilmektedir.



Grafik 1: AB 2005 Yılı Finans Dışı Ekonomi Sektörel KOBİ Dağılımı

Kaynak: Eurostat, 31/2008 enterprises by size-class overview of SME's in the EU, 2008.

AB'deki KOBİ'lerin 2005 yılı itibariyle ihracat rakamları incelendiğinde daha çok imalat sanayi, toptan ve perakende ticaret, ulaşım ve iletişim teknolojileri ürünlerinin ihraç edildiği görülebilmektedir.²²⁸ AB ülkelerinden Almanya'nın ihracatı incelendiğinde yoğun olarak motorlu taşıtlar, makine, kimyasal ürünler, telekomünikasyon teknolojileri (TV vb), elektrik üretim ve dağıtım cihazları ihraç ettiği görülebilmektedir. Dikkat çekici olan nokta Almanya'nın ihracatında gelişmiş makine sanayi ve teknoloji gerektiren mamullerin önemli rol oynamasıdır.²²⁹ Dolayısıyla ülkenin ihraç mallarındaki teknoloji yoğun ürün fazlalığı KOBİ'lerinin de teknolojik gelişimine ve AR-GE çalışmalarının çokluğuna işaretir. Almanya'da KOBİ'lerin incelenmesi esnasında da devlet politikası olarak yenilik ve AR-GE'nin desteklendiğinden söz edilmişti, dolayısıyla uygulanan politikaların başarısı ülkenin ihracat kalemlerine yansımaları itibariyle ortaya çıkmaktadır.

²²⁸ European Commission, *Observatory of European SMEs Analytical Report*, 2007

²²⁹ KOSGEB, *Almanya Uluslararası Pazar Araştırma Raporu*, 2006.

Fransa'nın ihracat kalemleri incelendiğinde ise başlıca ihraç ürünlerinin organik kimyasallar, kozmetik ürünleri, tıp ve eczacılık ürünleri, motorlu taşıtlar, demir – çelik mamulleri, makineler, jeneratörler, telekomünikasyon ekipmanları, zaman ölçü cihazları ve giysiler göze çarpmaktadır.²³⁰

İtalya'nın ihracat kalemleri incelendiğinde ise en çok ihraç ettiği ürünler olarak motorlu taşıtlar, makineler ve aksamaları, üretim makineleri, kimyasallar, tekstil ve konfeksiyon ürünleri, taşıt araçları göze çarpmaktadır.²³¹ Fransa ve İtalya'nın ihracatları incelendiğinde de genellikle teknoloji yoğun malların ihracat kalemlerini oluşturduğu görülebilmektedir.

Türkiye'nin ihracat kalemleri dikkate alındığında tekstil ürünleri (giyim, konfeksiyon), gıda ürünleri, mobilya, demir – çelik ihraç edildiği görülebilmektedir. İlgili kalemlerin daha çok emek yoğun sektörlerin mamulleri olduğu ve gelişmiş teknolojik ürün kalemlerinin Türkiye ihracatında yer almadığı görülebilmektedir.²³²

Gerek ülke ekonomilerinde KOBİ'lerin yeri ve ürettikleri katma değerdeki payları ve gerekse ihraç ettikleri mamullerin niteliği dikkate alındığında yenilik, AR-GE ve teknolojik desteklerin kullanıldığı ülkelerde başarılı sonuçlar alınabildiği söylenebilmektedir. Ekonomi, girişimci ve yenilik arasındaki korelasyonu inceleyen bir çalışmada yenilik (inovasyon), gelişimin bitmek bilmeyen bir kaynağı olarak nitelendirilmiştir. Rekabetçiliğin de bireyleri yeniliğe teşvik edeceği ileri sürülmüştür. Yenilik olarak, yeni bir mal oluşturma veya bir malın kalitesini arttırma, yeni bir üretim metodu oluşturma, yeni bir pazara açılma, yeni bir hammadde kaynağının bulunması belirtilmiştir. Yenilikçi girişimciler sayesinde kapitalizm sürekli evrimleşmekte, değişime uğramaktadır. Yenilikler bu teoride yaratıcı yıkım olarak adlandırılmaktadır. Bir yenilik ikamet etkisi nedeniyle birçok piyasanın daralmasına yol açmakta, yeni piyasaların oluşmasına da katkıda bulunmaktadır. Sonuç olarak teori yenilik ve

²³⁰ Bahar Özsu, *Fransa Ülke Raporu*, İTO, 2003.

²³¹ İzmir Ticaret Odası, *İtalya Ülke Bilgileri Raporu*, 2007.

²³² Dış Ticaret Müsteşarlığı 2008 Yılı İhracat ve İthalat İstatistikleri, www.dtm.gov.tr, erişim tarihi: 30/12/2009.

teknolojik gelişimlerin iktisadi anlamda büyümenin motoru olduğu düşüncesine dayanmaktadır.²³³

Dolayısıyla ekonomisinde teknolojik gelişim, yenilik ve AR-GE çalışmalarına yüksek pay ayıran, teknolojik gelişmeleri ve yenilikleri ticarileştirebilen AB ülkeleri, Japonya ve ABD dünya ticaretini domine eden durumlarını korumayı başarabilmektedir.

Türkiye ve seçilmiş bazı ülkelerin AR-GE harcamaları karşılaştırması için Grafik 2 incelendiğinde Türkiye'nin AR-GE harcamalarının kıyaslanılan ve dünya ekonomisinde söz sahibi ülkelere göre düşük olduğu görülebilmektedir. Bu da Türkiye ithalat ve ihracatındaki zıtlığın bir nedeni olarak düşünülebilir. Emek yoğun malları ihraç ederken teknoloji yoğun malları ithal etmek Türkiye'yi dünya rekabet liginde geri duruma düşürmektedir. Ucuz emek ile emek yoğun malları üretip ihraç etmek yolu da Çin faktörü nedeniyle zora girmiş durumdadır. Çin ve Hindistan gibi ucuz emek sağlayan ülkelerin dünya ticaretiyle entegrasyonunun artmasıyla birlikte Türkiye KOBİ'leri özellikle ağırlıkta oldukları tekstil ve konfeksiyon sektöründe zor durumlara düşmüşlerdir. Dolayısıyla KOBİ'lerin katma değeri yüksek, yüksek kaliteli standart olmayan mal üretimine yönelmelerinin, markalaşmalarının bu süreçte ayakta kalmalarını sağlayacağı düşünülmektedir. Bunun yolu da teknoloji kullanımı, yenilik ve AR-GE'den geçmektedir.²³⁴

Türkiye'deki KOBİ'lerin yüzde 90'ı herhangi bir AR-GE faaliyetinde bulunmazken, ya da AR-GE'ye ilgisizken bu oran AB'de yüzde 60 oranındadır; AB'de kendisi AR-GE yapan ya da AR-GE yaptıran KOBİ'lerin oranı yüzde 25 dolayındadır. Bu durum AB'de KOBİ'lerin katma değerinin yüksek olmasının ve ileri teknoloji ürünlerini üretip ihraç edebilmelerinin nedeni olarak görülebilmektedir.²³⁵

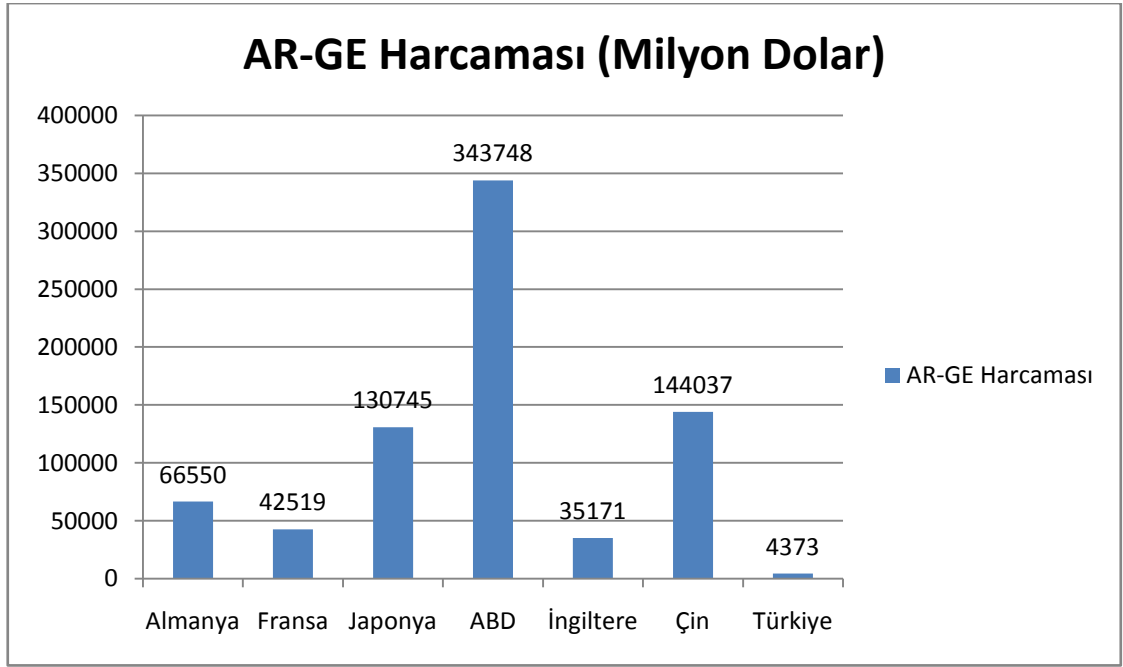
AR-GE yatırımlarının firmaya sağladığı faydaların belirlenmesinde 3.500 firma ile yapılan bir çalışmada, AR-GE yatırımlarında yapılacak her yüzde 1'lik artışın

²³³ Tamer Müftüoğlu, Yavuz Odabaşı, *Girişimcilik*, Anadolu Üniversitesi, 2001.

²³⁴ İzmir Ticaret Odası, *Türk Hazır Giyim ve Tekstil Sektörünün 2008 Yılı Rekabet Durumu*, 2008.

²³⁵ Ali Beba, *KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletmelerin AR-GE Projeleri İçin AB Çerçeve Programları*, Mikado, İstanbul, 2008.

firmanın ortalama piyasa değeri/defter değeri üzerinde yüzde 4.3'lük bir artışa neden olacağını belirlenmiştir.²³⁶ Bir başka çalışmada ise AR-GE'de yapılacak 1 dolarlık bir artışın firmanın karına yedi yıllık süreç sonunda iki dolarlık, pazar değerinde ise bir dolara karşılık beş dolarlık artış sağlayacağı sonucu bulunmuştur.²³⁷ Dolayısıyla AR-GE yatırımları yeni ekonomik düzende rekabetin artık bilgiye dayalı olması nedeniyle işletmelerin hayatta kalmaları için oldukça fazla önem arz etmektedir.



Grafik 2: 2006 Yılı Seçilmiş Ülkelerde AR-GE Harcamaları (Milyon Dolar)

Kaynak: Veli Öztürk, Emine Çına Dal, "TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı Kapsamında Araştırma ve Geliştirme Harcamaları ve İMKB'de İşlem Gören Şirketlerin İncelenmesi", 7. *Anadolu İşletmecilik Kongresi Kitapçığı*, 2008, s. 664.

²³⁶ Jayne Pearl, "Intangible Investments, Tangible Results", *Sloan Management Review*, 2001.

²³⁷ Theodore Sougiannis, "The Accounting Based Valuation of Corporate R&D", *The Accounting Review*, Vol. 69, No: 1, Jan. 1994.

Tablo 36:Seçilmiş Ülkelerin Dünya Rekabet Gücü Sıralamasındaki Yerleri

Ülke – Yıllar	2007	2006	2002	2001
ABD	1	1	1	1
Çin	15	18	31	33
Almanya	16	25	15	12
İngiltere	20	20	16	19
Fransa	28	30	22	25
İtalya	42	48	32	32
Japonya	24	16	30	26
Türkiye	48	43	46	44

Kaynak: IMD, The World Competitiveness Yearbook, www.imd.ch, erişim tarihi: 01/01/2010.

Tablo 36 dünya rekabet gücü sıralamasında Türkiye ve bazı seçilmiş ülkelerin durumunu göstermektedir. Dünya rekabet gücü sıralaması her yıl Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (International Institute for Management Development, IMD) tarafından ülkelerin yurtiçi ekonomi, uluslararası ticaret, uluslararası yatırım, istihdam, fiyatlar, kamu maliyesi, maliye politikası, kurumsal çerçeve, iş kanunu, sosyal çerçeve, verimlilik, işgücü piyasası, finans, yönetim uygulamaları, temel altyapı, teknolojik altyapı, bilimsel altyapı, eğitim gibi kriterleri göz önüne alarak yapılan bir sıralamadır.²³⁸ Tablo incelendiğinde Türkiye'nin rekabet gücü sıralamasında da rekabet etmeye çalıştığı ülkelere göre alt sıralarda kaldığı görülebilmektedir. Bu da Türkiye KOBİ'lerinin küreselleşme sürecinde rekabet edebilirlik oranını zorlaştırmaktadır. Çin'in artan AR-GE harcamalarıyla rekabet gücünde yapmış olduğu sıçrama dikkate değerdir. Aynı şekilde Almanya'da yüksek AR-GE gücüyle yine rekabet gücünde ön sıralarda yer almaya devam etmektedir. Genel anlamda AB KOBİ'leri ile Türkiye KOBİ'lerini kıyaslamak için Tablo 37 geliştirilebilir

²³⁸ IMD, "The World Competitiveness Yearbook", www.imd.ch, erişim tarihi: 01/01/2010.

Tablo 37: AB Türkiye KOBİ Karşılaştırması

AB'de KOBİ'ler	Türkiye'de KOBİ'ler
Yıllık devlet yardımı ortalama 1.105 Pound	Yıllık devlet yardımı ortalama 200 Pound
İşletmelerin yüzde 70'inde finansal enstrümanlar konusunda bilgi eksikliği var	İşletmelerin yüzde 90'ından fazlasında finansal enstrümanlar konusunda bilgi eksikliği var
Kredi güvenilirliği açısından güçlü konumda	Kredi güvenilirliği düşük konumda
Modern finansal enstrümanlar (risk sermayesi, kredi garantisi, factoring vb) kapsamlı olarak kullanılmakta	Modern finansal enstrümanların (risk sermayesi, kredi garantisi, factoring vb) kullanım oranı düşük
Üniversiteler tarafından desteklenen KOBİ'lerin sahip oldukları teknolojik yatırımların payı yüzde 20	Üniversite işbirliğindeki teknolojik yatırımlar önemsiz düzeyde
Kurumsal araştırma geliştirme şirketleri tarafından desteklenen KOBİ'lerin sahip olduğu teknolojik yatırımların payı yüzde 25	Kurumsal araştırma geliştirme şirketlerinin işbirliğindeki teknolojik yatırımlar önemsiz düzeyde
İş hacmi işletme başına ortalama olarak 780.000 Pound	İş hacmi işletme başına ortalama olarak 200.000 Pound

Kaynak: Adnan Çelik, Tahir Akgemci, *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Gazi Kitabevi, 2007, s. 189.

Rekabet avantajı sağlayacak açılardan AB geneli, Türkiye ve bazı Avrupa ülkelerini kıyaslayabilmek için Tablo 38 geliştirilebilir. Rekabet avantajı sağlayacak kriterler; teknolojiye ulaşım, finansmana erişim, nitelikli eleman istihdamı, altyapı yeterliliği ve kalite yönetimi olarak belirlenebilir.

Tablo 38: Çeşitli Açılardan AB - Türkiye KOBİ Karşılaştırması (2007)

	AB 27	Türkiye	Almanya	Slovakya	Çek	Estonya	Macaristan	Polonya	Finlandiya
Ortalama İstihdam	6.8	4.7	7	12.5	5.2	10.4	5.8	5.7	7.3
Finansmana Kısıtlı Erişim Oranı	21	45	23	27	22	12	29	27	7
Nitelikli Eleman Eksikliği	35	60	26	44	41	60	22	42	51
Altyapı Sorunu Yaşayanlar	23	40	22	32	34	18	30	36	9
Yeni Teknoloji Kullanımında Sorun Yaşayanlar	17	35	12	23	22	15	20	12	15
Kalite Yönetiminde Sorun Yaşayanlar	11	37	6	18	11	20	12	13	11

Kaynak: Büyüme ve Kalkınma İçin KOBİ Stratejileri, DPT Müsteşarlığı, 2007.

Tablo 38 incelendiğinde, KOBİ’lerde işletme başı ortalama istihdam alanında AB ülkeleri Türkiye’den daha yüksek seviyededir. İşletmelerde çalışan ortalama kişi sayısı Türkiye KOBİ’lerinden fazladır. Finansman olanakları açısından Türkiye KOBİ’lerinin AB KOBİ’lerine oranla daha zor durumda oldukları, finansmana daha zor ulaştıkları tablodan görülmektedir. Türkiye KOBİ’lerinin AB KOBİ’lerine göre bir diğer zayıf yanı nitelikli eleman sıkıntısıdır. Ve yeni teknolojiye erişim alanında da Türkiye KOBİ’leri oldukça zayıf kalmaktadır.

Tablo 38 rekabet için kilit özelliğe sahip alanlarda Türkiye KOBİ’lerinin AB KOBİ’lerine oranla çok daha zorlandıklarını ve rekabette dezavantajlı konuma düştüklerini göstermektedir. Bu noktalar aynı zamanda hangi alanların güçlendirilmesi gerektiğine de işaret etmektedirler.

KOBİ’lere verilen destekler bazında AB ile Türkiye karşılaştırıldığında, AB ülkelerinin izledikleri girişimciliği teşvik modelinin klasik KOBİ desteklerinden daha geniş bir perspektife hitap ettiği görülebilmektedir. Bu durumda Türkiye’nin de

bütünlüklü, daha koordine girişimciliği teşvik politikalarına gereksinimi vardır sonucu çıkartılabilir. Türkiye'deki desteklerin çoğu işletme boyutuna odaklanmış durumdadır. Değişen piyasa şartlarında Türkiye'nin desteklerinin de girişimciliği ortaya çıkartacak boyutlara yönelmesinin gerektiği düşünülmektedir. AB'de eğitim programlarıyla girişimciliğin desteklenmesi için orta ve yüksek okullarda girişimciliğe yönelik eğitim programları uygulanmaktadır. Bu sayede ileride KOBİ olarak faaliyet gösterebilecek olan girişimcilerin bağımsız karar verebilmelerinin sağlanması amaçlanmıştır. Türkiye'de ise girişimcilik desteği KOSGEB'in kuruluş kanununda geçen bir iki cümle ile geçirilmiştir. son yıllarda yapılmaya çalışılan eğitim çalışmaları da yetersiz kalmıştır.²³⁹ AB verilerine göre üye ülkelerin kamu kaynaklı KOBİ desteklerinin GSMH ortalaması yüzde 6 seviyesindedir. İmalat sanayine kullandırılan destekler bu desteklerin yüzde 60'ı civarındadır ve bu desteklerin yüzde 67'si ise geri dönüşüzdür. Dolayısıyla AB'de imalat sanayine verilen hibe şeklindeki desteklerin GSMH'a oranı 0.02412 olarak bulunmaktadır. Türkiye'de ise hibe şeklindeki desteklerin GSMH'a oranı 0.0006 seviyesindedir. Bu durumda KOBİ'lerin finansal anlamda da AB'de Türkiye'de olduğundan daha yoğun bir şekilde desteklendiğini söylemek olanaklıdır.²⁴⁰

Mesleki eğitim anlamında birlik bünyesinde gerçekleştirilen eğitim faaliyetleri Türkiye'deki meslek eğitim faaliyetlerinden çok daha verimli olmaktadır. Birlik bünyesinde işgücü piyasasının niteliğini arttıracak ve birliği oluşturan ülkeler arasında işgücü transferini kolaylaştıracak pek çok program var iken Türkiye'de meslek liseleri, çiraklık okulları ve MEKSA dışında mesleki eğitime eğilim çok değildir; bu kurumların etkisinin de oldukça sınırlı kaldığı söylenmektedir.

AB genelinde KOBİ yönetimlerinin yönetici kalitesinin yükseltilebilmesi için etkin programlar söz konusudur. Yönetimde doğru karar vermenin etkin bilgilendirmeden geçtiğinin bilinciyle EIC gibi bilgi merkezleri destekleri verilmektedir. Bunun dışında üye ülkelerde de bilgilendirme anlamında ciddi çalışmalar olduğu destekler bölümünde incelenmişti. Türkiye'de ise bilgilendirme konusunda en etkin kurum KOSGEB'dir. Çeşitli yerlerde örgütlenmiş bilgi ve dokümantasyon merkezleri

²³⁹”Türkiyenin Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde Girişimcilik Politikalarının Üye Ülkelerin Program ve Politikalarıyla Karşılaştırılması”, *II. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi*, 2005, s. 250.

²⁴⁰ Çelik, Akgemci, a.g.e., s. 188.

ile KOBİ'lere bilgilendirme konusunda destek olmaya çalışmaktadır. MPM'de KOBİ yöneticilerine danışmanlık veren bir diğer kurum olarak göze çarpmaktadır.

Yeni ekonominin bilgi temelli olmasından dolayı AB'de rekabetçi bir ekonomiye kavuşmak için KOBİ'lerin teknolojik düzeylerinin yükseltilmesi hedefinden hareketle yukarıda detaylandırılan, AR-GE çalışmalarına dolaylı ve dolaysız mali destekler, AR-GE sonucu elde edilen sonuçların KOBİ'ler arasında paylaşılmasına yarayan bilgi ağları, araştırma kuruluşlarıyla KOBİ'ler arasında eleman değişimine olanak sağlayan programlar gibi pek çok destek unsuru devreye sokulmuştur. Birlik harici üye ülkelerinde kendi programları yardımıyla teknolojik gelişimi sağlayacak AR-GE programlarına yöneldikleri görülebilmektedir. Türkiye'de ise teknoloji ve AR-GE destekleri daha çok KOSGEB ve TÜBİTAK – TEYDEP tarafında verilmekle beraber AR-GE harcamalarındaki düşüklük bu konudaki politikaların etkinliğini istenilen seviyelere çıkartamamaktadır.

İhracata ve uluslararasılaşmaya yönelik destekler bakımından bir karşılaştırma yapıldığında AB, BC-Net ve BRE gibi programlarla, Avrupa Bilgi Merkezleriyle KOBİ'ler için dış pazar araştırmaları yapmakta ve uluslararası iş birliği fırsatlarını KOBİ'lerin hizmetine sunmaktadır. Ayrıca Europartenariat ve Medpartenariat gibi programlar yoluyla doğrudan ortaklık fırsatları yaratılmaktadır. Birlik haricinde üye ülkelerde ihracat konusunda KOBİ'leri desteklemekte ve uluslararasılaşmalarını sağlamaya çalışmaktadırlar. Türkiye'de ise genelde üçlü bir yapı görülmektedir. İhracata dolaylı destek veren pazar araştırması desteği, fuar ve sergilere katılımın desteklenmesi gibi devlet desteklerinin yanında, SDŞ'ler ile birleşen KOBİ'lerin ihracata yönelmeleri de sağlanmaktadır. İkinci olarak Türk Eximbank'ın ihracat sigortası ve kredilendirme hizmetleri söz konusudur. Üçüncü olarak da İGEME tarafından verilen hizmetler sayılabilir. Türkiye KOBİ'lerinin ihracat oranlarının AB KOBİ'lerine göre düşük kalması bu konuda da ek desteklere ya da desteklerin koordinasyonuna gereksinim olduğunu göstermektedir.

İdari, hukuki, mali ve sosyal engellerin azaltılması yoluyla KOBİ'lerin iş ortamının iyileştirilmesine yönelik düzenlemeler konusunda bir karşılaştırma yapıldığında AB'de gerek mevcut KOBİ'lerin iş ortamını iyileştirmek ve gerekse yeni

girişimlerin piyasaya girmesini sağlamak için pek çok düzenleme yapıldığı görülebilmektedir (BEST iş ortamının basitleştirilmesine yönelik çalışmalar yapmaktadır). Üye devletlerde AB'nin bu düzenlemeleri doğrultusunda iş piyasasındaki bürokrasiyi azaltma, vergilendirmeyi adil kılma gibi adımlarla KOBİ'leri desteklemiştir. Örneğin Fransa'da yeni kurulacak KOBİ'ler 2 yıl için gelir vergisinden muaf tutulabilmiştir. Bunu izleyen üç yıl boyunca da vergi indirimleri yapılmıştır. İtalya'da Bassanini Kanunlarıyla KOBİ'ler için iş ortamı ve mevzuat basitleştirilmiş, yerel otoriteler KOBİ destekleri konusunda güçlendirilmiştir.²⁴¹ Türkiye ise bu konuda AB'nin oldukça gerisinde olup girişimler için ciddi desteklemeler bulunmamaktadır. Yapılan bir araştırmaya göre Türkiye'de bir şirket kuruluşu için 19 aşama geçmek gerekmektedir ki bu da AB'ye göre çok fazla bürokrasi demektir.²⁴² Dünya Bankasının iş yapma kolaylığı sıralaması da bu duruma işaret etmektedir (Tablo 39). AB üyesi ülkelerden İngiltere dünyada iş yapma sıralamasında altıncı sırada yer almıştır ve AB ülkelerinde iş hayatı en kolay olan ülke konumuna gelmiştir. Almanya'nın 20, Fransa'nın 31. sırada yer aldığı listede Türkiye 57. sıradadır ve AB ülkelerinden sadece Polonya ve Yunanistan iş ortamı konusunda Türkiye'den daha zor iş yapılan ülkeler olarak sıralamada yerlerini almışlardır.

²⁴¹ Mehmet Buçukoğlu, "İtalyan Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerine Genel Bakış", *Uzman Gözüyle Bankacılık*, 1995, s. 28.

²⁴² Foreign Investment Advisory Service, *Turkey Administrative Barriers to Investment*, Washington D.C., 2001, s. 21.

Tablo 39: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Sıralaması

Ülke Adı	2008
İngiltere	6
Almanya	20
Fransa	31
İtalya	53
Türkiye	57
Yunanistan	100

Kaynak: World Bank, *Doing Business 2008*, 2008.

Finansman olanaklarına erişimin kolaylaştırılmasına yönelik destekler konusunda bir karşılaştırma yapıldığında ise AB'nin AYF ve AYB gibi iki önemli enstrümana sahip olduğu görülmektedir. Türkiye'de kredilendirme konusunda en etkin kurum Halkbankası olmakla birlikte Türkiye KOBİ'lerinin banka kredilerinden aldıkları payın AB ülkelerinden çok daha az olması bu konunun da geliştirilme gereksinimi olduğunu göstermektedir.

KOBİ'ler konusunda Türkiye'de en aktif kuruluş olan KOSGEB desteklerinden KOBİ'lerin ne oranda yararlandığı, bu desteklerin bilinirliğini ve etkinliğini göstermesi açısından yararlı olabilecektir. Tablo 40, 2006 yılında KOSGEB desteklerinin kullanım oranlarını göstermektedir.

Tablo 40: 2006 Yılı KOSGEB Destekleri Kullanım Adet ve Tutarları

DESTEK ADI	DESTEK ADEDİ	DESTEK MİKTARI YTL
Altyapı Ve Üst Yapı Uygulama Proje Desteği	9	76.954
Bilgisayar Yazılım Desteği	227	1.347.368
Danışmanlık Desteği	346	1.182.184
Eğitim Desteği	43	48.290
Eşleştirme Desteği	1	2.376
E-Ticarete Yönlendirme Desteği	12	26.181
Genel Test, Analiz Ve Kalibrasyon Ve CE İşaret İlişkin Test Ve Analiz Desteği	155	172.805
İhracat Amaçlı Yurt Dışı İş Gezisi	34	20.455
Markaya Yönlendirme Desteği	11	43.802
Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuar Desteği	72	388.748
Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuar Desteği	22	105.401
Nitelikli Eleman Desteği	784	3.591.930
ORTKA Desteği	3	931.586
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	16	19.302
Tanıtım Desteği	316	1.119.187
Teknoloji Desteği	105	3.689.820
Yeni Girişimci Desteği	52	544.374
Yurtiçi Sanayi Fuarlara Katılım Desteği	113	116.441
Yurtiçi Uluslar Arası San. İhtisas Fuarı Desteği	84	115.344
Genel Toplam	2405	13.542.546,80

Kaynak: KOSGEB internet sitesi, www.kosgeb.gov.tr, erişim tarihi: 05/01/2010.

Tablo 40 incelendiğinde Türkiye’de yer alan 1.718.788 adet KOBİ’nin en etkin KOBİ kuruluşu olan KOSGEB desteklerinden yararlanma adedi sadece 2.405 olarak görülmektedir. Bu adet 2.405 adet KOBİ’nin destekten yararlandığı anlamına da gelmemektedir; çünkü bir KOBİ birden fazla desteği de kullanmış olabilir. Dolayısıyla KOSGEB desteklerinin KOBİ’ler tarafından çok bilinmediği ya da kullanılmadığı sonucu çıkartılabilir. Genel anlamda AB ve Türkiye’de KOBİ’lere sağlanan desteklerin karşılaştırılması için bu çalışma kapsamında incelenen bilgilerden özet bir tablo hazırlandığında Tablo 41 elde edilebilir.

Tablo 41: Türkiye – AB KOBİ Destekleri Kıyaslaması

	AB	Üye Ülkelerden Örnekler	Türkiye
Girişimcilik	Özel eğitim programlarıyla girişimcilik desteklenir. Orta ve yüksek okullarda eğitim programları vb.	Almanya’da girişimciliği desteklemek için Exist ve Junior projeleri	Az sayıda kurum ve kuruluş bu konuda hizmet vermekte. Genelde toplantı ve seminer vb programlarla ile yetinilmekte
İstihdam ve Mesleki Eğitimin Desteklenmesi	Mesleki eğitim programları (Europass, CEDEFOP vb), ASF destekleri	Almanya, Fransa bir yandan mesleki eğitime önem verilirken işve işçi bulma servisleriyle nitelikli eleman desteği sağlanır	Çok etkin bir yapı yoktur. Çıraklık ve meslek okulları ile MEKSA bu konuda çaba göstermektedir. AB’de sık kullanılan işe alma maliyetlerinin indirilmesi ya da sübvansiyon nadiren kullanılır.
Yönetim Kalitesini Arttırma Destekleri	KOBİ yöneticilerinin eğitimi, danışmanlık hizmetleri ve etkin yönetim için bilgi sağlama sistemlerinin geliştirilmesi (EIC gibi)	İtalya, Koruyucu Melek programı ile etkin danışmanlık hizmeti uygular. Almanya’da ticaret odaları danışmanlık sunar.	KOSGEB, çeşitli bölgelerde danışma merkezleri ve dokümantasyon merkezleri ile danışmanlık hizmeti vermeye çalışır. MPM ve TOSYÖV’de bu konuda destek veren kurumlardır
AR-GE ve Teknoloji	Çok yoğun desteklenir. Sprint ve Mint programları, Value programı, Euroka programı gibi programlarla AR-GE çok yoğun bir şekilde desteklenir	Almanya, Innonet gibi programlarla KOBİ-KOBİ, KOBİ- AR-GE kuruluşları, KOBİ- Üniversite iş birlikleri desteklenir. Fransa sanayide teknolojiyi desteklemek için PUMA, PUCE gibi programlar uygulanır	Sayısı arttırılmaya çalışılan teknokent ve tekno parklar, KOSGEB, TÜBİTAK-TEYDEP destekleri söz konusu ama ülke olarak AR-GE harcamaları yetersiz
İhracat ve Uluslararasılaşma	Dış pazarlar hakkında bilgi veren Avrupa Bilgi Merkezleri, BC-NET, BRE gibi iş birliği programları, Europartenariat gibi ortaklık programları	Almanya, hem danışmanlık hem de ihracat kredileri ve garantileri. İtalya, Federexport modeli ve ihracatçı birlikleri. Fransa, agresif ihracat ve uluslararasılaşma için devlet destekleri.	Pazar araştırması, fuar ve AR-GE destekleri, SDŞ’ler, Eximbank kredi ve sigortaları, İGEME’nin Pazar bilgilendirmeleri. TOSYÖV ve KOSGEB danışmanlıkları
İş Ortamının İyileştirilmesi	BEST ile iş ortamını basitleştirecek yasal ve idari düzenlemeler hayata geçirilmiştir.	İtalya, Bassanini kanunları, Fransa vergi indirimleri	Bürokrasi çok fazla. İş kurmakta formalite çok
Finansman	AYB, AYF, ASF gibi fonlarla destek olunur	Almanya KFW, ERP gibi pek çok kredi sağlayan kuruluş ve program vardır. Fransa, CEPME	Yatırım teşvik belgeleri, Halkbank kredileri, Türk Eximbank kredileri vb

4.29. Alternatif Finansman Kullanımı Açısından Türkiye - AB KOBİ Karşılaştırması

Türkiye KOBİ'lerinin finansal kaynaklara kısıtlı erişiminin yarattığı sorunların pek çok konuda önlerine engel olarak çıkmakta olduğu söylenebilir. Aşağıda, son yıllarda daha çok telaffuz edilen ve klasik finansman araçlarının dışında alternatif bir finansman aracı olarak gösterilen risk sermayesi ve borsanın kullanımı açısından AB ülkeleri ile Türkiye arasında bir karşılaştırma yapılmaya çalışılacaktır.

AB'de risk sermayesi anlamında ilk kuruluş, 1983 yılında kurulan Avrupa Risk Sermayesi Birliği (EVCA) olarak bilinmektedir.²⁴³ Bu tarihten sonra risk sermayesi kullanımı, risk sermayesi sağlayan kurumlar ve KOBİ'lerin finansal olarak risk sermayesi ile desteklenme oranları artan bir ivme izlemiştir (Grafik 3). AB'de KOBİ destekleri, üçüncü bölümde değinildiği üzere risk sermayesinin etkin kullanılmasını sağlamaya yönelik pek çok destek içermektedir.

²⁴³ <http://www.evca.eu/about/default.aspx?id=402>, erişim tarihi: 12/10/2009



Grafik 3: 1997-2007 Yılları Arasında Avrupa'da Yapılan Risk Sermayesi Yatırımları

Kaynak: http://www.evca.eu/uploadedFiles/Home/Knowledge_Center/EVCA_Research/Statistics/4_3_Investment/08INV_1_AnnualInvestments.pdf, erişim tarihi: 12/10/2009.

Türkiye'de risk sermayesi 1992 yılında yasal mevzuatlara girmiş ve o zamanki adıyla risk sermayesi yatırım fonları olarak anılmaya başlamıştır. Daha sonra ise girişim sermayesi yatırım ortaklıkları adını almıştır.



Grafik 4: 1999-2007 Yılları Arasında Türkiye’de Yapılan Risk Sermayesi Yatırımları

Kaynak: http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/turkey-tr_cf_PEInTurkey_180707.pdf, erişim tarihi: 12/10/2009.

Grafik 4 incelendiğinde Türkiye’de de artan bir ivmeyle risk sermayesi kullanımı olduğu izlenmekle beraber henüz AB ortalamasının altında olduğu görülmektedir. Risk sermayesinin gelişmesinin, bir süre sonra diğer bir alternatif finansman alanı olan borsanın da gelişmesine neden olacağı düşünülmektedir. Çünkü yapısı gereği risk sermayesi şirketleri, sağladıkları finansal destek karşılığında girişimde bulunan KOBİ’nin hisse senetlerini satın alırlar. Yatırımdan çıkma aşamasında ise almış oldukları hisse senetlerini borsa da satarlar. Bu durumun ikincil piyasaların gelişmesinde bir etmen olacağı düşünülmektedir. Ayrıca risk sermayesinin genelde teknoloji ağırlıklı firmalara yatırım yapmasının AR-GE’ye de destek olacağı, teknolojik gelişmeyi arttıracığı söylenebilir. Dolayısıyla KOBİ destek mekanizmaları kapsamında risk sermayesi modelinin de etkin bir şekilde kullanımının fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

Önceki bölümler de İMKB destekleri incelenirken Türkiye KOBİ’lerinin borsayı bir fon kaynağı olarak yeterince kullanamadıkları tespit edilmişti. Bunun

nedenlerinden birkaç tanesi de kotasyon koşulları, bilgi eksikliği ve KOBİ'lerin isteksizliği, yönetimi kaybetmekten korkmaları, kayıt dışı kalma tercihi, karı paylaşma isteksizliği olarak sayılmıştı. AB ülkeleri düzeyinde KOBİ borsaları incelendiğinde başarılı ve başarısız uygulamalar beraber görülebilmektedir. KOBİ borsaları oluşturulurken iki ana yoldan birisinin tercih edildiği gözlenmektedir. Bunlardan birincisi; KOBİ'ler için ayrı bir pazarda ve farklı kotasyon koşulları, kamuyu aydınlatma yükümlülükleri ve işletim sistemleri çerçevesinde işlem gören borsalar iken; ikincisi ise KOBİ borsalarının ayrı bir tüzel kişilik olarak işlem görmesidir. Ayrı bir tüzel kişilik olarak işlem görülmesinin en önemli nedenlerinden birisi mevzuattan kaynaklanan sorunlar olarak gösterilirken, ayrı bir borsa olarak kurulmanın en önemli dezavantajlarından biri de aracılardan ve şirketlerin yeni kurulmuş bir borsada ilk halka arzı yapmanın risklerini almak istememeleri olarak gösterilmektedir.²⁴⁴

En başarılı KOBİ borsalarından biri olarak gösterilen AIM (Alternative Investment Market), Londra'da 1995 yılında kurulmuştur ve ana borsa içinde daha esnek kotasyon koşullarıyla işlem gören bir yapıya sahiptir. AIM her ülkeden, her sektörden şirketlere açık olup kotasyon için şirket büyüklüğü ya da halka açıklık oranı gibi kriterleri aramamaktadır. AIM'de işlem görmek isteyen şirketler "görevlendirilmiş danışman" olarak bulunan şirketlerden biriyle anlaşmalı ve AIM'de işlem gördüğü sürece de sürekli görevlendirilmiş bir danışmana sahip olmalıdır. Ayrıca kotasyon koşullarını hafif tutmakla beraber AIM, kamuyu aydınlatma yükümlülüklerine ağırlık vermiştir. Aralık 2005 itibarıyla 1351 KOBİ, AIM'e kote olmuş durumdadır ve piyasa değeri 88 milyar dolara erişmiş durumdadır. AIM'in başarılı olmasına gerekçe olarak vergisel teşvikler, görevlendirilmiş danışman şirketler, basit kotasyon koşulları ve kamuyu bilgilendirmeye verilen önem gösterilmiştir.²⁴⁵

Başarısız KOBİ borsa örneği olarak ise Almanya'da 1997 yılında faaliyete geçen fakat Haziran 2003'de faaliyetlerine son veren Neuer Markt gösterilebilir. Neuer Markt, özellikle teknoloji şirketlerinin ilgi gösterdiği bir borsa iken 2000 yılından sonra yaşanan ve genellikle teknoloji firmalarını etkileyen kriz borsaya kote firmaları da

²⁴⁴Zeynep Emre, Alparslan Budak, *Dünya Uygulamaları Çerçevesinde KOBİ Borsaları*, TSPAKB Yayın No: 27, İstanbul, 2006.

²⁴⁵ Emre, Budak, a.g.e.

olumsuz etkilemiştir. Borsanın başarısını sağlamak için kriz sonrası kotasyon koşullarının daha da hafifletilmesi, denetim ve kamuyu aydınlatma kurallarındaki esneklik bile borsanın riskli algısını değiştirememiş ve sonuçta faaliyetlerine son verilmek zorunda kalınmıştır.²⁴⁶

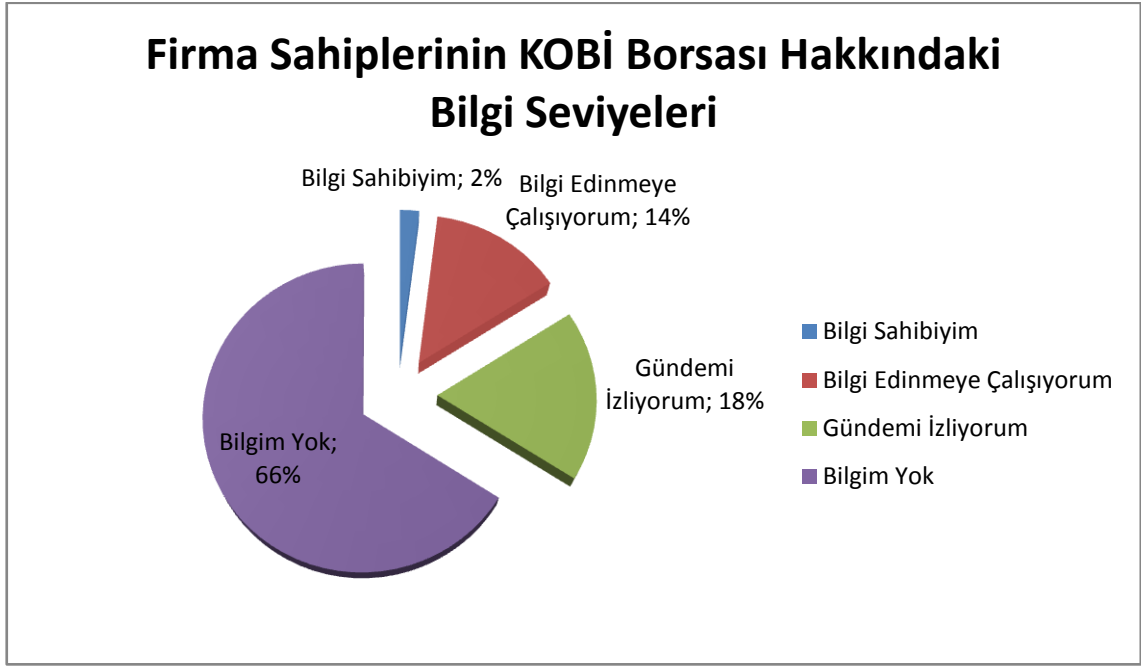
AB dışında da organize olmuş ve KOBİ'lerin dahil olduğu borsalar mevcuttur. ABD'de, NASDAQ, Güney Kore'de, KOSDAQ başarılı durumlarıyla KOBİ'lerini borsaya açmak isteyen ülkelere örnek teşkil etmektedirler. Örneğin KOSDAQ borsasında işlem görebilmek için şirketlerin risk sermayesi şirketleri, yatırım fonları, yabancı şirketler gibi kategorilerden birinin şartlarını sağlamış olmaları gerekmektedir. Özellikle risk sermayesi şirketleri için finansal şartlar çok hafif olarak değerlendirilmektedir. Güney Kore'de KOSDAQ, devlet eliyle desteklenmiş ve belli oran ve koşullarda vergiden muaf tutma, arttırılmış esneklik ve devletin risk sermayesi şirketlerine yatırım yapması şeklinde teşvik edilmiştir.²⁴⁷

Türkiye'de ise 2009 yılı itibariyle ikinci ulusal pazarda 19 ve yeni ekonomi pazarında ise 3 KOBİ işlem görmektedir. Bu iki pazar İMKB bünyesinde faaliyet gösterirken, yeni kurulan Gelişen İşletmeler Piyasaları ayrı bir tüzel kişilik şeklinde kurulmuştur. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ sayısı göz önüne alındığında, KOBİ'lerin sermaye piyasalarından yeteri kadar fon kaynağı olarak yararlanmadığı görülebilmektedir. Bu duruma gerekçe olarak ikinci ulusal pazarın bir "ikinci lig" algısı yaratması, vergi desteklerinin olmaması ve Anadolu KOBİ'lerine uzak kalınması olarak gösterilmektedir.²⁴⁸ GİP, bu gerekçeleri gözeterik Anadolu KOBİ'lerine odaklanmış ve özellikle de hedefini ikinci 500 büyük şirket sıralamasında yer alan KOBİ'ler olarak belirlemiştir. Ayrıca Türkiye'nin birçok bölgesinde yerel olarak faaliyet gösterecektir, bu sayede, kendi bölgesinde yer alan bildik, kendi gereksinimlerine göre dizayn edilmiş şirketlere KOBİ'lerin daha çok ilgi gösterecekleri, bu durumun KOBİ'leri sermaye piyasalarına çekmede başlı başına teşvik olacağı düşünülmektedir. Grafik 5 Türkiye'de firma sahiplerinin KOBİ borsası hakkındaki bilgi seviyesini göstermektedir.

²⁴⁶ Emre, Budak, a.g.e.

²⁴⁷ Emre, Budak, a.g.e.

²⁴⁸ Emre, Budak, a.g.e.



Grafik 5: Firma Sahiplerinin KOBİ Borsası Hakkındaki Bilgi Seviyeleri

Kaynak: Asuman Sönmez, *KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme*, Doktora Tezi, 2008.

Firma sahiplerinin KOBİ borsaları hakkındaki bilgi seviyesinin düşüklüğü, KOBİ borsalarının alternatif finansman aracı olarak kullanılması yönünde üzerinde durulacak ilk konulardan birinin “bilgilendirme, eğitime” olduğunu düşündürmektedir.

Grafiğe kaynak olan araştırmanın bir başka çarpıcı sonucu da “KOBİ borsası gerekli midir?” sorusunun yüzde 50 oranıyla “evet” olarak yanıtlanmasıdır. Bu durum yukarıdaki ifadeyi destekler şekilde doğru tanıtım çalışmaları ve ilk halka arzlarda sağlanacak başarı hikayeleriyle KOBİ borsasının bilinirlik seviyesini ve dolayısıyla KOBİ katılımını artırmanın olanaklı olduğunu düşündürmektedir.²⁴⁹

Son olarak makro düzeyde finansal KOBİ teşvikleri açısından AB ülkeleri ve Türkiye kıyaslaması için Tablo 42 geliştirilebilir.

²⁴⁹ Sönmez, a.g.e., s. 251.

Tablo 42: Makro Düzeyde Finansal Yardımlar Açısından AB Ülkeleri-Türkiye Kıyaslaması

Kurumlar Vergisi İndirimi	İtalya, İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda, Türkiye (halka açık şirketlerde vergi oranı düşük tutuluyor)
Kurumlar vergisi muafiyeti	İtalya (10 yıl), İngiltere (40.000'a kadar), Türkiye (kalkınmada öncelikli yöreler)
KDV indirimi	İtalya (Mezzogiorno bölgesinde), Almanya (Berlin için), Türkiye (ihracatta uygulanıyor)
Sosyal yükün hafifletilmesi	İtalya, İngiltere, Fransa, Hollanda, Türkiye (sosyal harcamalar gider kabul ediliyor)
Yatırımlarda destek	İtalya (%60), İngiltere (%15-50), Almanya(%15-20), Fransa (çeşitli fonlardan), Hollanda (%45 sübvansiyon ileri teknolojiler için), Türkiye (GAP ve kalkınmada öncelikli yöreler)
Özel koşullu krediler	İtalya (%30 ucuz), Almanya (2-3 puan düşük), Fransa (2-3 puan düşük), Hollanda (devlet garantisi), Türkiye (sektör bazında)
Ürün girdi desteği	İtalya (ilk yıl için), İngiltere (ithalatta rahatlık), Türkiye (ihracat şartıyla gümrük muafiyeti)
Mesleki vergi bağışıklığı	Fransa, Türkiye'de yok
İhracat Kredisi	İtalya (%45 ucuz), İngiltere, Fransa (düşük faizli), Hollanda (yeni Pazar masraflarının %30-50 si sübvansiyon), Türkiye (Eximbank düşük faizli kredi)
İhracat sigortası desteği	İngiltere (Pazarlama giderlerinin %40'ı), Almanya, Fransa ve Hollanda belli miktarlara kadar sübvansiyon, Türkiye
AR-GE Sübvansiyonu	İtalya, İngiltere (%25), Almanya (ucuz kredi), Fransa (her araştırmacı için finansal destek), Hollanda (finansal sübvansiyon), Türkiye (bilimsel araştırmalar vergiden muaf)
İç ve Dış Pazar üzerine bilgi	İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda, Türkiye
Kredi borç erteleme	Almanya (sübvansiyon şeklinde)
Yerel vergi muafiyeti	İngiltere, Fransa, Hollanda (%5 ucuz), Türkiye (çok az bölgede uygulanmakta)
İlk yılda %100 amortisman olanağı	İngiltere, Türkiye'de yok
Yeni yaratılan istihdam primi	İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda belli miktarlara finansal destek sağlar Türkiye de yok
Hizmet içi eğitim	İngiltere (5-10 gün için harcamaların %50 veya tüm programın %100'ü), Almanya, Fransa, Türkiye'de yok
İleri teknoloji yatırımlarına destek	İngiltere (%50), Almanya (%15//20), Fransa, Hollanda (%45), Türkiye (yatırım indirimi şeklinde)
Makine parkı yenileme desteği	İtalya (%60), Almanya (vergi muafiyeti), İngiltere (%15-20), Fransa, Hollanda (%12.5), Türkiye (vergi muafiyeti)
Arsa parkı desteği	İtalya (%60), İngiltere (%10.2), Almanya (%15), Fransa (yerel yönetim yardımı), Hollanda (%12.5), Türkiye de yok
Doğal afet garantisi	Fransa, Türkiye de yok
Çevre kirliliği mücadele	Fransa, Hollanda, Türkiye de çevre harcaması yok
Enerji sübvansiyonu	Almanya, Fransa, Hollanda da var, Türkiye'de de başladı
Kredi Borcu İptal	Almanya (destek şeklini alır, başarısızlık halinde iptal), Türkiye'de yok
Taşıma tarife desteği	İtalya (Mezzo giorno bölgesi için), Türkiye de yok
KOBİ büyüme yardımı	İngiltere (Proje bedelinin ilk yıl %50'si, ikinci yıl %25'i), Hollanda (%12.5 sübvansiyon), Türkiye'de yok

Kaynak: Özlem Yıldırım, *Müzakereler Sürecinde KOBİ'lerin AB Fonlarından Yararlanması Üzerine Bir Araştırma*, 2006, s. 60-61.

BEŞİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KOBİ’LERİN DURUMU VE KOBİ DESTEKLERİ: İNEGÖL MOBİLYA İMALAT SANAYİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

5. İNEGÖL MOBİLYA İMALAT SANAYİNDEKİ KOBİ’LER

5.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı Bursa ili İnegöl ilçesinde faaliyet gösteren KOBİ’lerin sorunlarını belirleyebilmek, işletmelerin karakteristik özelliklerini ortaya çıkarabilmek, mevcut KOBİ teşviklerinden (hem devlet hem de AB) ne kadar yararlandıklarını ortaya koyabilmek ve strateji önerilerine destek olunması amacıyla desteğe gereksinim duydukları noktaları belirleyebilmektir.

5.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada kullanılan veriler anket yoluyla toplanmıştır. Anketi yanıtlayan kişilerin işletme sahibi ya da yönetim kademesinde yer alan kişilerden oluşmasına çalışılmıştır. Araştırmada İnegöl’de yer alan mobilya imalat sanayinden 85 firma ile yüz yüze anket yapılmıştır.

Ankette yer alan sorular literatür taraması, bu konuda daha önce yapılan araştırmalar ve gözlemler ile belirlenmiştir. Ankette yalnız bir seçeneğin yanıtlanacağı sorular olduğu gibi, aynı anda birden çok seçeneğin yanıtlanabileceği sorular da yer almaktadır. Anket genelde işletmelerin genel yapılarının ortaya konulduğu, finans kaynaklarının araştırıldığı, yönetsel durumun sorgulandığı ve teşviklerden yararlanma durumlarının ortaya konulduğu kısımlardan oluşmaktadır.

5.3. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Anket genelde mevcut durumun ortaya konulması ve bu durumun bu çalışma kapsamında sunulacak çözüm önerilerine kaynak oluşturması amacını gütmektedir. Bu

amaca uygun olması açısından veriler işletmelerin genel yapısı, finans kaynakları ve yararlandıkları teşvikler şeklide değerlendirilmiştir.

5.3.1. İşletmelerin Genel Yapısına İlişkin Sorular ve Yanıtları

5.3.1.1. Anketi Yanıtlayanların İşletmedeki Görev Dağılımı

Tablo 43: Anketi Yanıtlayanların İşletmedeki Görev Dağılımları

Görevler	Şirket Sahibi	Yönetim Kurulu Üyesi	Genel Müdür	İhracat Müdürü	Diğer	Toplam
Kişi	57	4	10	0	14	85
%	67,06	4,71	11,76	0	16,47	100

Anketi yanıtlayan kişilerden yüzde 67.06'sı (57 kişi) KOBİ'nin sahibi, yüzde 4.71'i (4 kişi) Yönetim Kurulu Üyesi, yüzde 11.76'sı (10 kişi) Genel Müdür ve yüzde 16.47'si (14 kişi) diğer statüde görev alan çalışanlardır.

5.3.1.2. İşletmenin Faaliyette Bulunduğu Sektör

Anket Uygulaması Mobilya Sektörü özelinde uygulandığından ankete katılan 85 KOBİ'nin tamamı bu sektörde yer almaktadır.

5.3.1.3. İşletmenin Hukuki Yapısı

Tablo 44: İşletmelerin Hukuki Yapısı

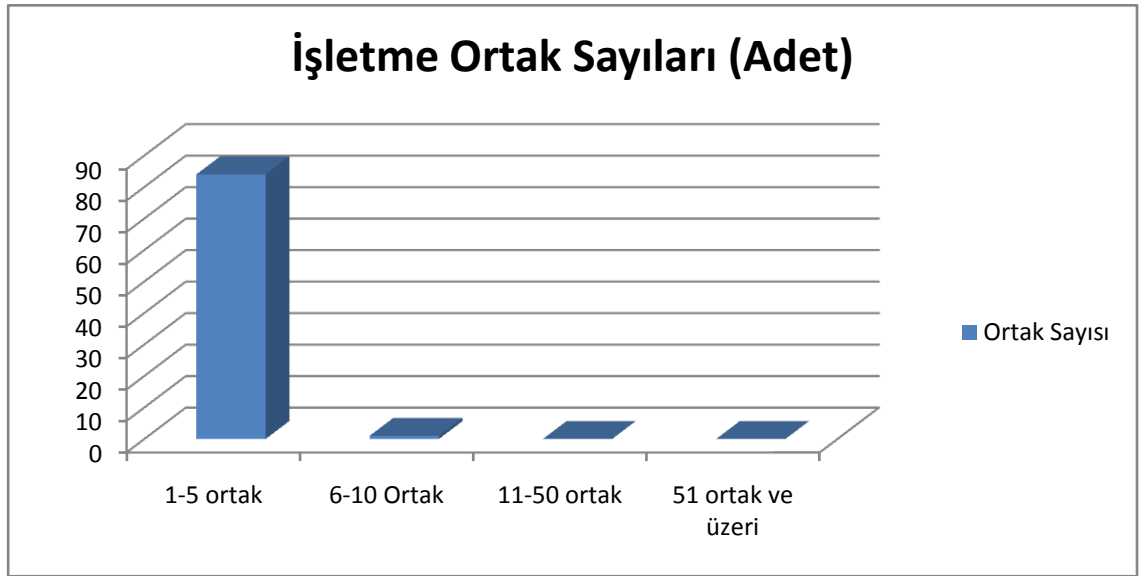
Şirket Türü	Limited	Anonim	Kolektif	Diğer	Toplam
Adet	42	1	0	42	85
%	49,41	1,18	0	49,41	100

Görüşme yapılan KOBİ'lerin yüzde 49.41'i (42 adet) Limited Şirket statüsünde kurulmuşken yüzde 1.18'i (1 adet) anonim şirket statüsünde yer almaktadır. Yüzde 49.41'i (42 adet) ise diğer şirket türlerinde yer almaktadır (adi şirket, komandit şirket

vb). Bu da İnegöl mobilya sanayinde, KOBİ niteliğindeki işletmelerin çoğunluğunun ya limited şirket ya da şahıs şirketi şeklinde kurulduğunu göstermektedir.

5.3.1.4. İşletmenin Ortak Sayısı

Anket yapılan KOBİ'lerin yüzde 98.82'si (84 adet) 1 - 5 ortaklı bir yapıya sahip iken yüzde 1.18'i (1 adet) 6 - 10 ortaklı bir yapıya sahip olarak görünmektedir.



Grafik 6: İşletme Ortak Sayısı (Adet)

5.3.1.5. İşletme Yönetim Şekli

Tablo 45: İşletmeyi Yönetenin Niteliği

Şirket Yönetimi	Sahibi	Profesyonel yönetici	Toplam
Adet	76	9	85
%	89,41	10,59	100

Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 89.41'i (76 adet) sahibi tarafından yönetilirken, yüzde 10.59'u (9 adet) profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmektedir.

Bu durumda KOBİ niteliğindeki işletmelerin çoğunun girişimci ve sahibi olan kişi tarafından yönetildiği, profesyonel yönetici kavramının pek yaygın olmadığı, kritik kararların “işletme sahibi” tarafından alındığı söylenebilir.

5.3.1.6. İşletmeyi Yöneten Kişinin Eğitim Düzeyi

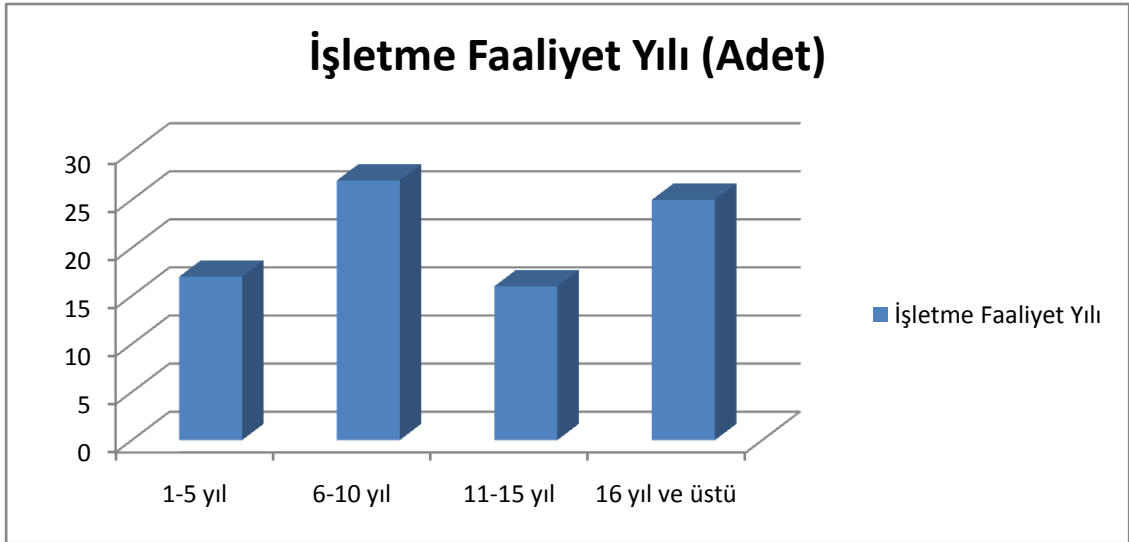
Tablo 46: İşletmeyi Yönetenlerin Eğitim Düzeyi

Eğitim Durumu	İlkokul	Orta Okul	Lise	Üniversite	Yüksek Lisans	Doktora	Diğer	Toplam
Adet	22	16	33	13	1	0	0	85
%	25,88	18,82	38,82	15,29	1,18	0	0,00	100,00

Ankete yanıt veren KOBİ’lerden yüzde 25.88’i (22 adet) ilkokul mezunu, yüzde 18.82’si (16 adet) ortaokul mezunu, yüzde 38.82’si (33 adet) Lise mezunu, yüzde 15.29’u (13 adet) üniversite mezunu ve yüzde 1.18’i (1 adet) yüksek lisans mezunu yönetici tarafından yönetilmektedir. Yönetim erkini çoğunlukla işletme sahiplerinin elinde tuttuğu göz önüne alındığında İnegöl mobilya sanayinde yer alan KOBİ’lerin genelde lise ve öncesinde eğitimlerini bırakmış girişimci patronlar tarafından yönetildiği görülmektedir.

5.3.1.7. İşletmenin Faaliyet Yılı

Ankete katılan KOBİ’lerin yüzde 20’si (17 adet) 1 - 5 yıldır faaliyet göstermekteyken yüzde 31.76’sı (27 adet) 6 - 10 yıldır, yüzde 18.82’si (16 adet) 11 - 15 yıldır ve yüzde 29.41’i (25 adet) 16 yıl ve üstü sürelerdir faaliyet göstermektedir. Bu durumda İnegöl mobilya sanayinde yer alan KOBİ’lerin yaşam sürelerinin belirli bir aralıkta sıkışmadığını yüzde 29.41’inin 16 yıl ve üzerinde faaliyet göstererek uzun süreli firma olma başarısı gösterdiği söylenebilir.



Grafik 7: İşletme Faaliyet Yılı (Adet)

5.3.1.8. İşletme Personel Sayısı

Tablo 47: İşletme Personel Sayısı

Personel Sayısı	1-10 kişi	11-20 kişi	21-40 kişi	41-100 kişi	101 ve üzeri kişi	Toplam
Adet	37	16	23	4	5	85
%	43,53	18,82	27,06	4,71	5,88	100

Ankete yanıt veren KOBİ'lerden yüzde 43.53'ünün (37 adet) çalışan sayısı 1 - 10 kişi arasındayken yüzde 18.82'si (16 adet) 11 - 20 adet çalışana, yüzde 27.06'sı (23 adet) 21 - 40 arası çalışana, yüzde 4.71'i (4 adet) 41 - 100 kişi arası çalışana ve yüzde 5.88'i (5 adet) firma da 101 ve daha fazla çalışana sahiptir. Bu durumda İnegöl mobilya sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin çoğunluğunun 1 - 10 kişi arasında personele sahip olduğu ve personel sayısına göre yapılan tanımlama da mikro işletme tanımına uyduğu söylenebilir.

5.3.1.9. İşletme Kapasite Kullanım Oranları

Tablo 48: İşletme Kapasite Kullanım Oranları

Kapasite Kullanımı	%0-25	%26-50	%51-75	%76-100	Toplam
Adet	10	22	32	21	85
%	11,76	25,88	37,65	24,71	100

Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 11.76'sı (10 adet) yüzde 0 ile yüzde 25 arası bir kapasite kullanım oranına sahipken, yüzde 25.88'i (22 adet) yüzde 26 - yüzde 50 arası bir kapasite kullanım oranına, yüzde 37.65'i (32 adet) yüzde 51 – yüzde 75 arası kapasite kullanım oranına ve yüzde 24.71'i (21 adet) yüzde 76 – yüzde 100 arası bir kapasite kullanım oranına sahiptir. Bu durumda KOBİ'lerin çoğunluğunun yüzde 51 - 75 arasında bir kapasite kullanım aralığına sahip olduğu görülmektedir. Yüzde 62.36'sı toplamda yüzde 50'nin üzerinde bir kapasite kullanım oranına sahiptir.

5.3.1.10. Kalite Belgesi Sahipliği

Tablo 49: Kalite Belgesi Sahipliği Durumu

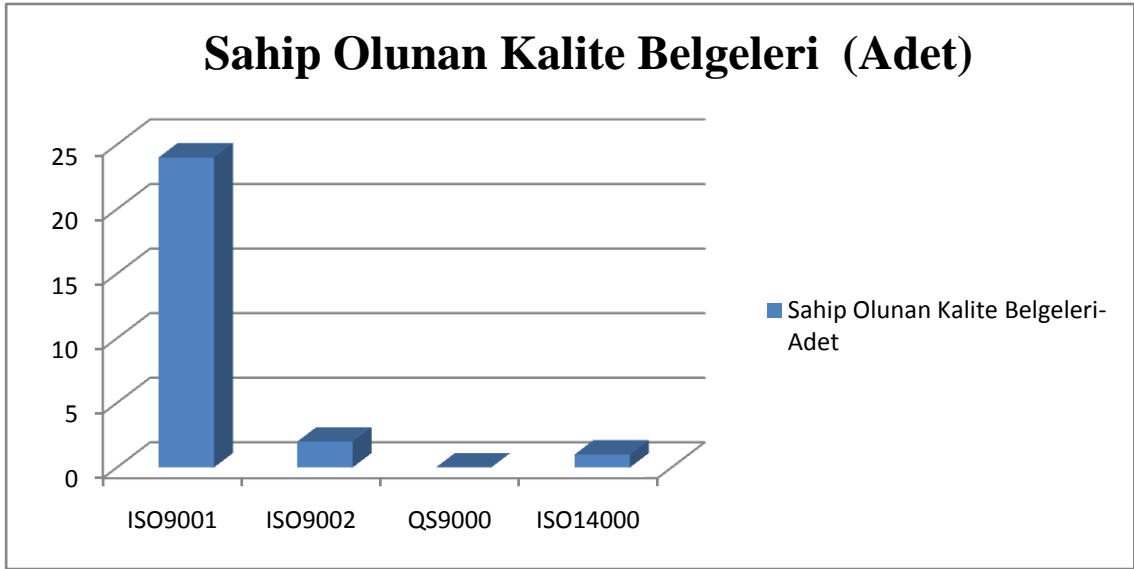
Kalite Belgesi Varlığı	Var	Yok	Çalışmalar Sürüyor	Toplam
Adet	24	44	17	85
%	28,24	51,76	20	100

Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 28.24'ü en az 1 kalite belgesine sahipken (24 adet), yüzde 51.76'sı herhangi bir kalite belgesine sahip değildir (44 adet), yüzde 20'si ise (17 adet) henüz bir kalite belgesine sahip olmamakla beraber bu konuda çalışmalarının sürdüğünü belirtmişlerdir. Bu durumda şu söylenebilir: Kalite belgesinin öneminin farkına yavaş yavaş varılmaktadır; yüzde 28.24'ü zaten bir kalite belgesine sahip durumdayken, yüzde 20'si de bu konuda bir çalışma yürüttüğünü beyan etmiştir.

Çoğunluk henüz bir çalışma da bulunmasa da bu konuda bir kıpırdanma olduğu söylenebilir. En azından “farkındalık oranı çok düşük değildir” denilebilir.

5.3.1.11. Sahip Olunan Kalite Belgesi Türleri

Ankete katılan 85 KOBİ içerisinde en az bir kalite belgesine sahip olan 24 firma bulunmaktaydı. Bu KOBİ’lerin yüzde 88.89’u (24 adet) ISO 9001 kalite belgesine sahip iken yüzde 7.41’inde (2 adet) bu kalite belgesine ilaveten ISO 9002 kalite belgesi de bulunmaktadır ve yine bu KOBİ’lerin yüzde 3.7’sinde (1 adet) ISO 14000 kalite belgesi de bulunmaktadır. Kalite belgesine sahip olan KOBİ’lerin yüzde 88.89’u ISO 9001 belgesine sahiptir. Bu belgenin bir işletmede olmasının anlamı - ISO 9001 etkin kalite yönetim sistemini tanımlayan bir standarttır - bu işletmenin ürün ve hizmetlerinin uluslararası kabul görmüş bir standarda uygun olduğudur. Hizmet ve üründe kalitenin devam edeceğinin, standartlaştığının bir göstergesidir. ISO 9002 ‘ye sahip olma oranı yüzde 7.41 olarak belirlenmiştir. Bu belge ise üretim, tesis ve serviste kalitenin sürdürüleceğinin garantisidir. ISO 14000 kalite standartları serisi ise işletmelerde daha etkin bir çevre yönetimi geliştirme amacındadır. İşletmeler için çevre yönetim sisteminin oluşturulması, devamlılığının sağlanması ve daha da geliştirilmesinin sağlanması amacını güder ki ankete yanıt veren KOBİ’lerin yüzde 3.72’si bu standarda sahiptir.



Grafik 8: Sahip Olunan Kalite Belgeleri (Adet)

5.3.1.12. CE Belgesi Durumu

Tablo 50: CE Belgesi Durumu

CE Belgesi	Var	Yok	Yanıtsız	Toplam
Adet	4	79	2	85
%	4,71	92,94	2,35	100

Ankete katılan 85 KOBİ'nin yüzde 4.71'i (4 adet) CE belgesine sahip olduğunu beyan ederken yüzde 91.94'ü (79 adet) bu belgeye sahip olmadığını belirtmiş ve yüzde 2.35'i ise (2 adet) bu soruya yanıt vermemiştir. Özellikle Avrupa ülkelerine yapılan ihracatlarda önem kazanan CE işaretlemesi Avrupa normlarına uygunluğun bir göstergesidir. Ürünün pasaportu olarak da tanımlanabilen CE işareti olmadan AB ülkelerine ürün gönderimi yapılamaz ve bu da oldukça büyük bir pazarın elden kaçması anlamına gelebilir. İnegöl Mobilya sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lerden yüzde 4.71'inde bu belge var iken yüzde 92.94 'ü bu belgeye sahip değildir. Dolayısıyla sadece yüzde 4.71'i AB ülkelerine sorunsuzca ihracat yapma olanağına sahiptir denilebilir.

5.3.2. İşletmelerin İhracat ve Devlet Destekleri Kullanım Durumu

Bu bölüm başlığı altında KOBİ'lerin ihracat yapıp yapmadıkları, ihracatta devlet kurumları tarafından verilen desteklerden haberdar olup olmadıkları ve bu desteklerin hangilerini ne sıklıkta kullandıkları araştırılmaktadır.

5.3.2.1. İşletmenin İhracat Faaliyeti Durumu

Tablo 51: İşletmenin İhracat Faaliyeti Durumu

İhracat faaliyeti	Evet	Hayır	Toplam
Adet	47	38	85
%	55,29	44,71	100

Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 55.29'u (47 adet) ihracat faaliyetinde bulunduğunu belirtirken yüzde 44.71'i ise ihracat faaliyetinde bulunmayıp iç pazara mal satmaktadır. Bu sonuca göre ihracat faaliyeti ankete katılan, KOBİ niteliğindeki İnegöl mobilyacılarının çoğunun yaptığı bir çalışma türüdür. Dış pazarların avantajından yararlanmak, pazar çeşitliliği yaratmak önem taşımaktadır.

5.3.2.2. Yıllık Ortalama İhracat Miktarı (USD)

Tablo 52: Yıllık Ortalama İhracat Rakamları (USD)

İhracat Rakam Aralıkları (USD)	0-100000	100001-200000	200001-300000	300001-400000	400001-500000	>500001	Toplam
Adet	14	6	2	1	7	7	37
%	37,84	16,22	5,41	2,7	18,92	18,92	100

Ankete katılan KOBİ'lerden ihracat yaptığını beyan edenler arasında 11 firma ihracat rakamını vermek istemezken kalan 37 firma ihracat rakamlarını belirtmiştir. Bunlar aralık şeklinde değerlendirildiğinde büyük bir kısmının ihracat rakamlarının 100.000 USD ve altında yer aldığı görülmektedir. İhracat rakamı 500.000 USD üzerinde

olan KOBİ'lerin özelliklerine bakıldığında bu firmaların en az bir kalite belgesine sahip, ihracatta devlet destekleri hakkında bilgili ve bunları kullanan firmalar olduğu görülebilmektedir.

5.3.2.3. İhracatta Karşılaşılan Sorunların Maddeleştirilmesi

Tablo 53:İhracatta Karşılaşılan Sorunların Önem Sıralaması

	Hiç Önemli Değil	Önemli Değil	Ne Önemli Ne Önemli Değil	Önemli	Çok Önemli	Toplam
Güvenlik (CE işareti)	0	4	5	26	13	48
%	0	8,33	10,42	54,17	27,08	100
Çevre (ISO 14000)	4	11	15	14	4	48
%	8,33	22,92	31,25	29,17	8,33	100
Kalite (ISO 9000 Kalite Standartları)	0	3	9	8	28	48
%	0	6,25	18,75	16,67	58,33	100
Karar Alma	3	10	13	9	13	48
%	6,25	20,83	27,08	18,75	27,08	100
Yetişmiş Eleman ve Dil Sorunu	2	7	6	12	21	48
%	4,17	14,58	12,5	25	43,75	100
Hükümet Uygulamaları ve İthalat Kotaları	0	7	11	10	20	48
%	0	14,58	22,92	20,83	41,67	100
Teknoloji ve AR-GE	0	8	8	14	18	48
%	0	16,67	16,67	29,17	37,5	100
Ekonomik ve Finansal Sorunlar	0	5	5	7	31	48
%	0	10,42	10,42	14,58	64,58	100
Standartlama	0	9	7	16	16	48
%	0	18,75	14,58	33,33	33,33	100
Kültür	6	12	9	12	9	48
%	12,5	25	18,75	25	18,75	100
Pazarlama Araştırması	2	11	8	12	15	48
%	4,17	22,92	16,67	25	31,25	100
Üretim Maliyetleri	0	4	2	6	36	48
%	0	8,33	4,17	12,5	75	100
Taşıma Depolama ve Dağıtım	1	9	8	14	16	48
%	2,08	18,75	16,67	29,17	33,33	100
Ülke ve Firma İmajı	3	11	6	9	19	48
%	6,25	22,92	12,5	18,75	39,58	100
Rakipler ve Rekabetin şiddeti	0	3	5	8	32	48
%	0	6,25	10,42	16,67	66,67	100

Tablo incelendiğinde ankete katılan ve ihracat yapan 48 KOBİ'nin ihracatta karşılaştığı en önemli sıkıntılar önemli ve çok önemli seçeneklerinin beraber değerlendirilmesi sonucunda yüzde 87.5 ile üretim maliyetleri, yüzde 83.34 ile rakipler ve rekabetin şiddeti, yüzde 81.25 ile CE işareti, yüzde 79.16 ile ekonomik ve finansal sorunlar, yüzde 75 ile Kalite (ISO) belgeleri ve yüzde 68.75 ile yetişmiş eleman ve dil sorunu olarak göze çarpmaktadır. Bu sıralama aslında KOBİ'lerin dezavantajları olarak listelenen maddelerle benzerlik taşımaktadır. KOBİ'lerin yapılarından dolayı karşılaştıkları finansal zorluklar, kalifiye eleman istihdam etmekteki zorluklar ve maliyet artışlarının yarattığı sıkıntılar ihracatta da önlerinde engel olarak durmaya devam etmektedir.

5.3.2.4. *İhracatta Devlet Destekleri Hakkında Bilgi Sahipliği*

Tablo 54: İhracatta Devlet Destekleri Bilgisi

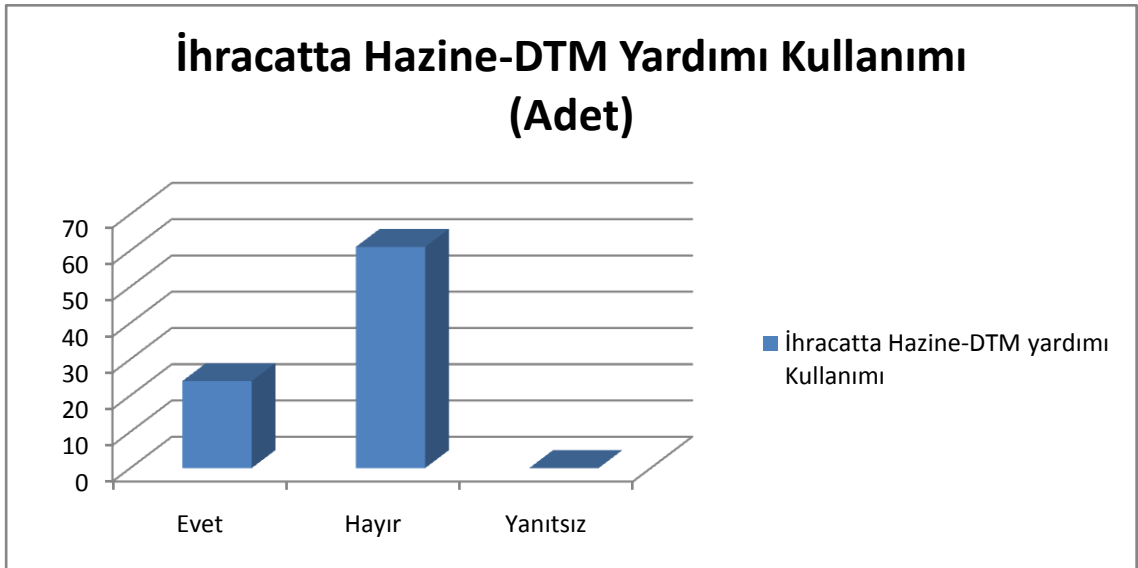
Devlet Desteği Bilgisi	Var	Yok	Yanıtsız	Toplam
Adet	25	60	0	85
%	29,41	70,59	0	100

Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 70.59'unun (60 adet) ihracatta devlet desteği hakkında yeterli bilgisi yok iken bu konuda bilgisi olanların oranı yüzde 29.41 (25 adet) olarak görünmektedir. Bu soru sadece ihracat yapan firmaların verdiği yanıtlar üzerinden değerlendirilirse: ihracat faaliyetinde bulunan 47 KOBİ'nin 25 adedi devlet destekleri hakkında yeteri kadar bilgi sahibi iken 22 adet KOBİ yeterli bilgiye sahip olmadığını beyan etmiştir. Yani ihracat yapan KOBİ'lerin yüzde 53.19'un devlet desteklerinden yeteri kadar haberdar iken yüzde 46.81'i bu konuda yeterli bilgisi olmadığını beyan etmiştir. Bu durumda İnegöl mobilya sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracat konusunda çoğunlukla devlet desteklerinden habersiz hareket ettikleri söylenebilir. Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 70'lik kısmı, devletin ihracattaki desteklerinden yeteri kadar haberdar olmadığını beyan etmektedir. Dolayısıyla ihracata yönelmek isteyip de destek bulamadığı için yapamayan firmalar olduğu düşünülebilir. İhracat faaliyetinde bulunduğu halde yüzde 47'ye yakın bir oranda KOBİ devlet desteklerinden yeteri kadar

haberdar değildir. Dolayısıyla onların da ihracat rakamlarını yeteri kadar arttıramadığı desteklerden yararlanamadığı söylenebilir.

5.3.2.5. *İhracatta Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve/veya Bağlı Kuruluşları Tarafından Sağlanan Desteklerden Yararlanma Durumu*

Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 71.76'sı (61 adet) İhracatta Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve/veya bağlı kuruluşlar tarafından sağlanan desteklerden yararlanmadığını beyan ederken yararlandığını beyan eden firma oranı yüzde 28.24 (24 adet) olarak belirlenmiştir. İhracat yapan KOBİ bazında bu sonuçlar değerlendirildiğinde yüzde 51.06'sı ihracatta hazine ve dış ticaret müsteşarlığı desteklerinden yararlanırken, yüzde 48.94'ü bu desteklerden yararlanmamaktadır. Bu durum bir önceki anket sorusuna verilen yanıtla birlikte düşünülürse ihracatta devlet desteklerinden haberim var diyen 25 firmadan 24 tanesi (yüzde 96) hazine ve dış ticaret müsteşarlığının sağladığı desteklerden yararlanmaktadır. Bu durum destekten bilgisi olanların desteği aktif olarak kullandığını anlamına gelebilmektedir. Ve bu desteklerin daha çok firma tarafından bilinmesi durumunda kullanımın artacağı ve dolayısıyla ihracatın da artacağını söylenebilir.



Grafik 9: İhracatta Hazine-DTM Yardımı Kullanımı (Adet)

5.3.2.6. Yararlanılan Hazine - DTM Yardım Türleri

Tablo 55: Yararlanılan Hazine - DTM Yardım Türleri

Destek Niteliği	Sık	Bazen	Hiç	Toplam
AR-GE Destekleri	1	5	18	24
%	4,17	20,83	75,00	100
Yurtdışı Fuar ve Sergilere Bireysel Katılımın Desteklenmesi	11	12	1	24
%	45,83	50,00	4,17	100
Çevre maliyetlerinin desteklenmesi	0	1	23	24
%	0,00	4,17	95,83	100
Pazar araştırması desteği	0	1	23	24
%	0,00	4,17	95,83	100
Eğitim desteği	1	2	21	24
%	4,17	8,33	87,50	100
Yurtdışında mağaza açma desteği	4	5	15	24
%	16,67	20,83	62,50	100
İhracatta vergi resim ve harç istisnası	13	9	2	24
%	54,17	37,50	8,33	100

Tablo incelendiğinde, hazine ve DTM yardımlarından yararlanan 24 adet KOBİ'nin; en sık yüzde 54.17 ile (13 adet) ihracatta vergi resim ve harç istisnasından yararlandığı, bunu yüzde 45.83 (11 adet) ile yurtdışında fuar ve sergilere bireysel katılımın desteklenmesinden yararlanılmasının izlediği ve yüzde 16.67 ile de (4 adet) yurtdışında mağaza açma desteğinden yararlandığı görülebilmektedir. Sık kullanım ve bazen kullanım seçenekleri beraber değerlendirildiğinde ise yine en çok kullanılan desteklerin bunlar olduğu görülmektedir. Pazar araştırması ve çevre maliyetlerinin desteklenmesi ise çok az kullanılan destekler arasında yer almaktadır ki sadece yüzde 4.17 (1 adet) kullanıma, o da bazen kullanım sınıfında yer alan bir sıklığa sahiptir. AR-GE destekleri ise sık kullanılsa da (yüzde 4.17) bazen kullanım sınıfında yüzde 20.83'lük bir oranla kullanılmaktadır. Ama hiç kullanılmıyorum diyen firmaların oranının yüzde 75 olması da dikkat çekicidir. Eğitim desteği de AR-GE desteği ile benzer nitelik taşımakta ve yüzde 87.5 oranı ile hiç kullanılmamaktadır. Bu durumda

yararlanılan destek türlerinin aslında daha çok finansal sonuç yaratan desteklerden oluştuğu söylenebilir.

5.3.2.7. İşletmelerin Eximbank Kredilerinden Yararlanma Durumu

Tablo 56: Eximbank Kredilerinden Yararlanma Durumu

Eximbank Kredisi Kullanımı	Evet	Hayır	Yanıtsız	Toplam
Adet	5	80	0	85
%	5,88	94,12	0	100

Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 94.12'si Eximbank kredisi kullanmadığını beyan etmiştir. Yüzde 5.88'lik bir oran bu kredilerden yararlandığını belirtmiştir. Dolayısıyla Eximbank kredileri ankete katılan KOBİ'ler için ihracatta pek bilinmeyen ya da kullanılmayan kredi sınıfında yer almaktadır denilebilir.

5.3.2.8. Yararlanılan Eximbank Kredilerinin Türü

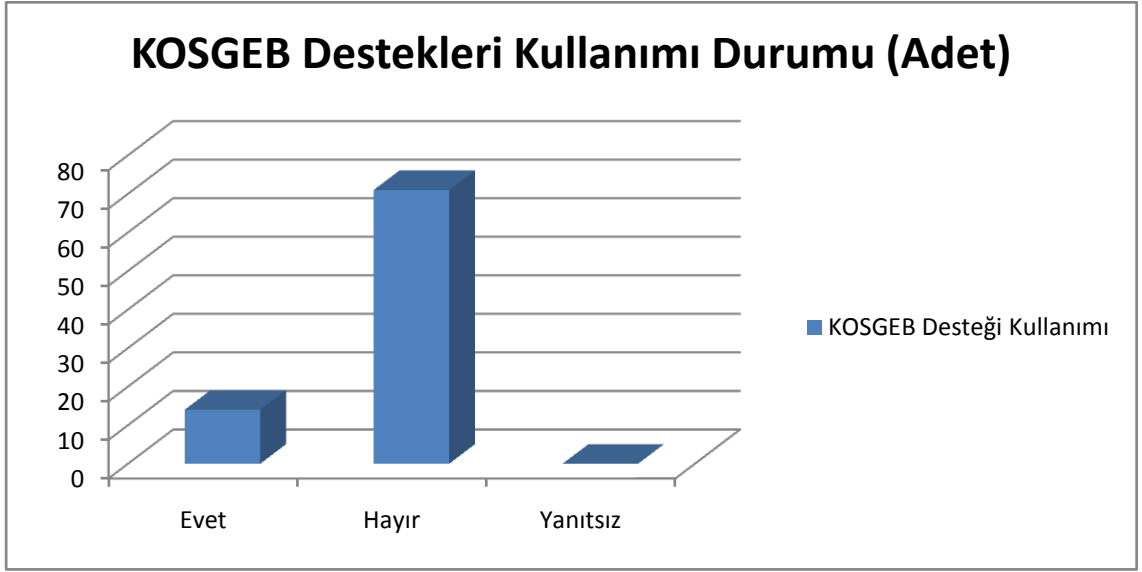
Tablo 57: Yararlanılan Eximbank Kredisi Türü

Kredi Türü	Sık	Bazen	Hiç	Toplam
Sevk Öncesi İhracat Kredisi	1	0	4	5
%	20	0	80	100
İhracata Hazırlık Kredisi	1	1	3	5
%	20	20	60	100
KOBİ ihracata hazırlık kredisi	0	1	4	5
%	0	20	80	100
Sevk öncesi reeskont kredisi	0	0	5	5
%	0	0	100	100
Kısa vadeli ihracat alacakları iskonto program	1	0	4	5
%	20	0	80	100
Yurtdışı mağazalar yatırım özellikli ihracat kredisi	2	1	2	5
%	40	20	40	100

Türk Eximbank kredisi kullanan 5 KOBİ'nin hangi kredileri ne sıklıkla kullandığını ölçen yukarıdaki tabloya göre en sık kullanılan kredi yüzde 40'lık kullanım oranı ile yurtdışı mağazalar yatırım özellikli ihracat kredisidir. Bunu yüzde 20 ile sevk öncesi ihracat kredisi, ihracata hazırlık kredisi ve kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programı izlemektedir. Sık ve bazen seçenekleri beraber düşünüldüğünde yurtdışı mağazalar yatırım özellikli ihracat kredisinin kullanım oranı yüzde 60 olmaktadır. Bunu yüzde 40 ile ihracata hazırlık kredisi kullanımı izlemektedir. Sevk öncesi reeskont kredisi ise hiç kullanılmayan kredi kategorisinde göze çarpmaktadır. Bu sonuçlara göre yurtdışında mağaza açan mobilya işletmelerinin yurtdışı mağazalar yatırım özellikli ihracat kredisini sık kullandığı ve bu destekten yararlandığı söylenebilir.

5.3.2.9. KOSGEB Desteklerinden Yararlanma Durumu

Ankete katılan 85 KOBİ'nin yüzde 85.53'ü (71 adet) KOSGEB desteklerinden yararlanmadığını bildirmiştir. KOSGEB destekleri kullanım oranı yüzde 16.47 (14 adet firma) ile sınırlı kalmıştır. KOBİ'ler alanında en etkin kurum olarak görünen KOSGEB'in sağladığı desteklerin anket sonuçlarına göre İnegöl mobilya sanayinde kullanım oranı oldukça düşük durumdadır.



Grafik 10: KOSGEB Destekleri Kullanımı Durumu (Adet)

5.3.2.10. Kullanılan KOSGEB Destek Türleri

Tablo 58: Kullanılan KOSGEB Destek Türleri

KOSGEB Destek Türü	Sık	Bazen	Hiç	Toplam
Bilgisayar Yazılım desteği	1	5	8	14
%	7,14	35,71	57,14	100
Nitelikli eleman istihdamı desteği	4	7	3	14
%	28,57	50	21,43	100
Alt yapı ve üst yapı proje desteği	0	0	14	14
%	0	0	100	100
İhracata yönlendirme desteği	1	1	12	14
%	7,14	7,14	85,71	100
Yurtiçi uluslararası sanayi ihtisas fuarlarına katılım	5	5	4	14
%	35,71	35,71	28,57	100
Yurtdışı daimi sergi katılım desteği	2	1	11	14
%	14,29	7,14	78,57	100
Milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlara katılım	5	6	3	14
Danışmanlık desteği	1	0	13	14
%	7,14	0	92,86	100
CE işaretlemesine ilişkin test ve genel test analiz destekleri	0	1	13	14
%	0	7,14	92,86	100
Teknoloji-AR-GE desteği	1	0	13	14
%	7,14	0	92,86	100
Bilgi teknolojileri desteği	0	0	14	14
%	0	0	100	100
Marka oluşturma ve tanıtım desteği	3	8	3	14
%	21,43	57,14	21,43	100

KOSGEB desteklerinden yararlandığını belirten 14 KOBİ'nin kullandığı destek türleri değerlendirildiğinde yukarıdaki Tablo 58'e ulaşılmaktadır. Buna göre en sık kullanılan KOSGEB destekleri yüzde 35.71 ile yurtiçi uluslararası sanayi ihtisas fuarlarına katılım, yüzde 21.43 ile marka oluşturma ve tanıtım desteği ve yüzde 28.57 ile de nitelikli eleman istihdam desteği kullanımı göze çarpmaktadır. Sık kullanım ile bazen kullanım seçenekleri bir arada düşünüldüğünde nitelikli eleman istihdamı desteği,

marka oluşturma ve tanıtım desteği, yurtiçi uluslararası sanayi ihtisas fuarlarına katılım desteği ve bilgisayar yazılım desteği kullanımı ön planda iken altyapı ve üst yapı proje desteği ile bilgi teknolojileri desteğinin hiç kullanılmadığı görölmektedir. Ayrıca teknoloji - AR-GE desteği ve CE işaretlemesine ilişkin test ve genel test analiz destekleri de yüzde 92.86 ile çok az kullanılan destekler statüsünde yer almaktadırlar.

5.3.3. İşletmede Finansal Planlama ve Finans Kaynakları

Bu başlık altında işletmenin finansman gereksinimlerini hangi kaynaklardan sağladığını ve finansal planlama için kullandığı enstrümanlar incelenmiştir.

5.3.3.1. İşletmede Yapılan Finansal Analiz ve Planlama Çalışmaları

Tablo 59: Kullanılan Finansal Analiz ve Planlama Yöntemleri

Finansal Analiz Yöntemleri	Nakit Bütçesi	Nakit Akım Tablosu	Fon Akım Tablosu	Satışların Maliyeti Tablosu	Diğer	Toplam
Adet	35	13		32	38	118
%	29,66	11,02	0	27,12	32,2	100

Ankete yanıt veren 85 KOBİ finansal analiz ve planlama için yüzde 32.2 ile ankette sayılmayan kendilerine özel tablo kullandıklarını, yüzde 29.66'sı nakit bütçesini kullandıklarını, yüzde 27.12'si satışların maliyeti tablosu kullandıklarını ve yüzde 11.02'si nakit akım tablosu kullandıklarını belirtmişlerdir. 13 KOBİ yalnız nakit bütçesi, 3 KOBİ yalnız nakit akım tablosu, 20 KOBİ yalnız satışların maliyeti tablosu, 22 KOBİ yalnızca kendilerine özel tablolar (diğer seçeneği) kullandıklarını belirtmişken, 4 KOBİ hem nakit bütçesi hem de nakit akım tablosu, 4 KOBİ hem nakit bütçesi hem de satışların maliyeti tablosu, 8 KOBİ hem nakit bütçesi hem de kendilerine özel tablo, 1 KOBİ nakit akım tablosu ve satışların maliyeti tablosu, 2 KOBİ nakit akım tablosu ve kendilerine özel tablo, 2 KOBİ satışların maliyeti tablosu ve kendilerine özel tablo, 2 KOBİ nakit bütçesi, nakit akım tablosu ve satışların maliyeti tablosu, 3 KOBİ nakit bütçesi, satışların maliyeti tablosu ve kendilerine özel tablolar, 1 KOBİ de nakit bütçesi, nakit akım tablosu ve kendilerine özel tabloları birlikte

kullandıklarını belirtmişlerdir. Ankette belirtilen seçenekler arasında en çok kullanım oranı nakit akışlarını yöneten nakit bütçesi ve satışların maliyetinin takip edildiği satışların maliyeti tablosu olarak göze çarpmaktadır.

5.3.3.2. *Finansal Kaynak Sağlama Yöntemleri*

Tablo 60: Finansal Kaynak Sağlama Yöntemleri

Finansal Kaynak Temini	Ortaklardan sermaye artırım	Ortak alımı	Banka kredisi	Kredili mal alımı	Factoring	Diğer	Toplam
Adet	22	1	34	18	12	45	132
%	16,67	0,76	25,76	13,64	9,09	34,09	100

Finansal kaynak sağlama şekilleri çeşitlilik göstermekle beraber yüzde 34.09'luk bir çoğunlukla diğer seçeneği işaretlenmiş ve tabloda olmayan metotlarla kaynak sağlandığı belirtilmiştir. Hemen arkasından yüzde 25.76 ile banka kredisi, yüzde 16.67 ile ortaklardan sermaye artırımını, yüzde 13.64 ile kredili mal alımı ve yüzde 9.09 ile factoring gelirken ortak alımının itibar edilmeyen bir metot olduğu görülmektedir. KOBİ'ler aile şirketleri görünümünde olduğundan aslında ortak alınmamasının nedeni de KOBİ'lerin yapısından kaynaklanıyor denilebilir. Aile şirketine yabancı bir ortak almak istenmemektedir. Factoring kullanımının da pek tercih edilmediği görülebilmektedir. Oysa factoring dünya genelinde artan bir trend izlemektedir. 2000 - 2003 yılları arasında dünya da factoring kullanım oranları kıyaslandığında; Çin bu üç yıllık dönem içerisinde factoring kullanımını yüzde 1145.3 arttırmıştır, Almanya yüzde 37.5, Tayvan yüzde 338.4, Romanya yüzde 275, Macaristan yüzde 231.9 oranında arttırırken Türkiye'de factoring kullanımını aynı dönemde yüzde 16.6 azaltmıştır.²⁵⁰

²⁵⁰ Leora Klapper, "The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises", The World Bank, Development Research Group WPS: 3593, 2005, s. 33.

5.3.3.3. Sıklıkla Karşılaşılan Finansal Problemler Nelerdir

Tablo 61: En Sık Görülen Finansal Problemler

Finansal Sorun	Özkaynak Yetersizliği	Alacak tahsilinde gecikmeler	Maliyetlerdeki artışlar	Kredi konusundaki güçlükler	Satış kar marjının düşüklüğü	Diğer	Toplam
Adet	22	58	49	10	50	17	206
%	10,68	28,16	23,79	4,85	24,27	8,25	100

Ankete katılan KOBİ'ler en çok karşılaştıkları finansal sorunları sıralarken ilk sırayı yüzde 28.16 ile (58 adet) alacak tahsilindeki gecikmelere verirken, sırasıyla yüzde 24.27 ile (50 adet) satış kar marjının düşüklüğü, yüzde 23.79 ile (49 adet) maliyetlerdeki artışlar, yüzde 10.68 ile de (22 adet) özkaynak yetersizliğini göstermiştir. 30 KOBİ sadece bir finansal sorun belirtirken 55 KOBİ birden fazla finansal sorun belirtmiştir.

5.3.4. AB Desteklerinden Yararlanma

Bu bölümde AB destekleri hakkındaki bilinirlik durumu araştırılmış ve AB desteklerinden faydalanılmamasının nedenleri bulunmaya çalışılmıştır.

5.3.4.1. AB Fon veya Desteklerinden Yararlanma Durumu

Tablo 62: AB Fon veya Desteklerinden Yararlanma Durumu

AB Fonundan yararlanıldı mı?	Evet	Hayır	Toplam
Adet	0	85	85
%	0	100	100

Ankete katılan 85 KOBİ'nin hiçbirisi herhangi bir AB fonu ya da fon desteğinde yararlanmadığını beyan etmiştir. Avrupa Birliğine tam üyelik müzakerelerini yürüten bir ülkede aslında hiçbir fon ya da destekten yararlanılmaması üzerinde durulması gereken bir konu olarak göze çarpmaktadır.

5.3.4.2. AB Fon veya Desteklerinden Yararlanmama Nedenleri

Tablo 63: AB Fon veya Desteklerinden Yararlanmama Nedenleri

AB Fonları	Yeterince bilgi yok	Bürokrasi fazlalığı	Yetersiz bulma	Gereksinimi yok	Doğrudan finansal destek sağlamaması	Proje bazlı olması	Geri ödemeli olması	Diğer	Toplam
Adet	62	24	4	10	3	2	3	19	127
%	48,82	18,9	3,15	7,87	2,36	1,57	2,36	14,96	100

Ankete katılan KOBİ'lerin yüzde 48.82'si (62 adet) AB fonları hakkında yeterli kadar bilgisi olmadığını beyan etmiş, yüzde 18.9'u (24 adet) bürokrasi fazlalığından dolayı AB fonlarından yararlanmadığını belirtmiş, yüzde 7.87'si (10 adet) gereksinim duymadığını belirtmiş ve yüzde 14.96'sı (19 adet) diğer nedenlerle AB fonlarından yararlanmadığını söylemiştir. AB fonlarından yararlanmama nedeni olarak 57 firma tek bir neden belirtirken, 28 firma birden fazla nedenle bu fonlardan yararlanmadığını belirtmiştir.

5.3.5. Hipotez Testleri

Çalışmanın bu kısmında yukarıdaki tablo ve grafiklerle açıklanan araştırma sonuçları üzerinden hipotezler geliştirilip KOBİ ve yönetim özellikleri ile ilgili sonuçlar çıkartılmaya çalışılmaktadır. Bu verileri analiz etmek için SPSS 11.5 for Windows adlı istatistik analiz programı kullanılmıştır.

İlk olarak işletmelerin yönetim biçimi ile ihracatta devlet desteklerinden haberdar olup olmama arasındaki ilişki incelenmektedir. Bu amaçla kolonlardaki veriler arasında 5'ten küçük olan bir frekans değeri olduğundan $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde Kesin Fisher testini kullanılmıştır. Öncelikle yukarıdaki verilerden yararlanarak ortak bir tablo oluşturularak veriler yerli yerine yerleştirilmiştir. Test edilecek hipotezler:

H0: Profosyonel yönetim ile ihracatta devlet destekleri hakkında bilgili olmak arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H1: Profosyonel yönetim ile ihracatta devlet destekleri hakkında bilgili olmak arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 64: Yönetim Şekli ve İhracatta Devlet Desteğinden Haberdar Olup Olmama Durumu

İşletme Yönetimi ve İhracatta Devlet Desteğinden Haberdar Olup Olmama Durumu	Sahibi	Profesyonel	Toplam
Haberdar	19	6	25
Değil	57	3	60
Toplam	76	9	85

Program yardımıyla hesaplanan Kesin Fisher testi sonucu 0.017 olarak bulunmuştur.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	6,729(b)	1	0,009
Continuity Correction(a)	4,872	1	0,027
Likelihood Ratio	6,053	1	0,014
Fisher's Exact Test			0,017
Linear-by-Linear Association	6,650	1	0,10
Veri Sayısı	85		

a. Sadece 2X2 tablolar için hesaplanır

b. 1 Hücre (%25) 5'ten daha az frekansa sahip. En küçük beklenen frekans 2,65

$P = 0.017$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H_0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla profesyonel yöneticiler ihracatta devlet desteklerinden işletmenin sahibi de olan patron yöneticilere göre daha çok haberdardırlar denilebilir. Yönetim şekli profesyonelleştikçe ihracatta devlet destekleri olduğunun bilinirlik oranı artmaktadır.

Yönetim biçimi ile kalite belgesine verilen önem arasındaki ilişki olup olmadığını anlamak için Tablo 65 geliştirilerek $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde Kesin Fisher testi uygulanmıştır.

Tablo 65: Yönetim Şekli ve Kalite Belgesi Varlığı

İşletme Yönetimi ve Kalite Belgesi Varlığı	Sahibi	Profesyonel	Toplam
Var	17	7	24
Yok	59	2	61
Toplam	76	9	85

Test Hipotezleri:

H_0 : Profesyonel yönetim ile kalite belgesi sahipliği arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Profesyonel yönetim ile kalite belgesi sahipliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	12,193(b)	1	0,000
Continuity Correction(a)	9,612	1	0,002
Likelihood Ratio	10,850	1	0,001
Fisher's Exact Test			0,002
Linear-by-Linear Association	12,049	1	0,001
Veri Sayısı	85		

a. Sadece 2X2 tablolar için hesaplanır

b. 1 Hücre (%25) 5'ten daha az frekansa sahip. En küçük beklenen frekans 2,54.

P = 0.002 değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla kalite belgesi sahipliği ile KOBİ'nin profesyonel yönetimi arasında pozitif bir ilişki vardır. KOBİ yönetimi profesyonelleştikçe kalite belgesi sahiplik oranı da artmaktadır denilebilir.

İşletme yönetim şekli ile alternatif finansal kaynaklardan Factoring kullanımı arasındaki ilişkiyi test edebilmek için Tablo 66 oluşturulmuş ve $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinde Kesin Fisher testi uygulanmıştır.

Tablo 66: Yönetim Şekli ve Factoring Kullanımı

İşletme Yönetimi ve Factoring Kullanımı	Sahibi	Profesyonel	Toplam
Kullanıyor	6	6	12
Kullanmıyor	70	3	73
Toplam	76	9	85

Test Hipotezleri:

H0: Profesyonel yönetim ile factoring kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur

H1: Profesyonel yönetim ile factoring kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	22,925(b)	1	0,000
Continuity Correction(a)	18,334	1	0,000
Likelihood Ratio	15,768	1	0,000
Fisher's Exact Test			0,000
Linear-by-Linear Association	22,655	1	0,000
Veri Sayısı	85		

a. Sadece 2X2 tablolar için hesaplanır

b. 1 Hücre (%25) 5'ten daha az frekansa sahip. En küçük beklenen frekans 1,27

$P = 0.000$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla profesyonel yöneticiler, factoringten patron yöneticilere oranla daha çok haberdar olup kullanma sıklığı konusunda da patron yöneticilere oranla daha ileridedirler denilebilir.

İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu ile işletmenin kalite belgesi olup olmaması arasındaki ilişkinin araştırılması için Tablo 67 oluşturulmuş ve Ki-kare testi ile ilişki araştırılmıştır.

Tablo 67: Eğitim Durumu Ve Kalite Belgesi Sahipliği

Eğitim Durumu ve Kalite Belgesi Sahipliği	İlkokul	Ortaokul	Lise	Üniversite	Yüksek Lisans	Toplam
Var	2	3	10	8	1	24
Yok	16	9	14	5	0	44
Çalışmalar Devam Ediyor	4	4	9	0	0	17
Toplam	22	16	33	13	1	85

Test Hipotezleri:

H0: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu ile kalite belgesi sahipliği arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H1: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu ile kalite belgesi sahipliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	17,703(a)	8	0,024
Likelihood Ratio	19,858	8	0,011
Linear-by-Linear Association	7,482	1	0,006
Veri Sayısı	85		

a. 8 hücrede (53,3%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,20.

$P = 0.024$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla eğitim düzeyi ile kalite belgesi sahipliği arasında pozitif bir ilişki vardır denilebilir. İşletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi arttıkça kalite belgesinin sahiplik oranının arttığını söylenebilir.

İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu ile ihracatta devlet desteklerinden haberdar olup olmama arasındaki ilişkiyi araştırmak için Tablo 68 oluşturulmuş ve Ki-kare testi uygulanmıştır.

Tablo 68: Eğitim Durumu Ve İhracatta Devlet Desteği Bilgisi

Eğitim Durumu ve İhracatta Devlet Desteği Bilgisi	İlkokul	Ortaokul	Lise	Üniversite	Yüksek Lisans	Toplam
Var	2	5	10	7	1	25
Yok	20	11	23	6	0	60
Toplam	22	16	33	13	1	85

Test Hipotezleri:

H0: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu ile ihracatta devlet desteği bilgisi arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H1: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu ile ihracatta devlet desteği bilgisi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	10,553(a)	4	0,032
Likelihood Ratio	11,277	4	0,024
Linear-by-Linear Association	8,581	1	0,003
Veri Sayısı	85		

a. 4 hücrede (40,0%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,29.

$P = 0.034$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla eğitim düzeyi ile ihracatta devlet desteklerinin bilinmesi arasında pozitif bir ilişki vardır denilebilir. İşletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi ile ihracatta devlet desteklerinin bilinirlik oranı da artmaktadır sonucu çıkarılabilir.

İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu ile ihracatta Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve bağlı kuruluşları tarafından verilen desteklerin kullanılıp kullanılmaması arasındaki ilişkiyi araştırmak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiş ve test edilmiştir.

Tablo 69: Eğitim Durumu Ve İhracatta Hazine/DTM Destekleri Kullanımı

Eğitim Durumu ve İhracatta Hazine/DTM Desteği Kullanma Durumu	İlkokul	Ortaokul	Lise	Üniversite	Yüksek Lisans	Toplam
Evet	2	5	10	6	1	24
Hayır	20	11	23	7	0	61
Toplam	22	16	33	13	1	85

Test Hipotezleri:

H0: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumuna göre Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve/veya bağlı kuruluşlar tarafından verilen desteklerden yararlanma düzeyleri farklılaşmamaktadır.

H1: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumuna göre Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve/veya bağlı kuruluşlar tarafından verilen desteklerden yararlanma düzeyleri farklılaşmaktadır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	8,722(a)	4	0,068
Likelihood Ratio	9,469	4	0,050
Linear-by-Linear Association	6,877	1	0,009
Veri Sayısı	85		

a. 4 hücrede (40,0%) 5' den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,28.

$P = 0.068$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden büyük olduğundan H0 hipotezi kabul edilir. Dolayısıyla eğitim düzeyi ile Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve/veya bağlı kuruluşlar tarafından verilen desteklerden yararlanma düzeyleri farklılaşmamaktadır.

İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu ile ihracatta Türk Eximbank tarafından verilen desteklerin kullanılıp kullanılmaması arasındaki ilişkiyi araştırmak için aşağıdaki hipotez testleri oluşturulmuş ve test edilmiştir.

Tablo 70: Eğitim Durumu Ve İhracatta Türk Eximbank Destekleri Kullanımı

Eğitim Durumu ve İhracatta Türk Eximbank Desteği Kullanma Durumu	İlkokul	Ortaokul	Lise	Üniversite	Yüksek Lisans	Toplam
Evet	0	0	2	2	1	5
Hayır	22	16	31	11	0	80
Toplam	22	16	33	13	1	85

Test Hipotezleri:

H0: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumuna göre Türk Eximbank tarafından verilen desteklerden yararlanma düzeyleri farklılaşmamaktadır.

H1: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumuna göre Türk Eximbank tarafından verilen desteklerden yararlanma düzeyleri farklılaşmaktadır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	20,497(a)	4	0,000
Likelihood Ratio	11,780	4	0,019
Linear-by-Linear Association	8,116	1	0,004
Veri Sayısı	85		

a. 6 hücrede (60,0%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,06.

P = 0.000 değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla eğitim düzeyi ile Türk Eximbank desteklerinin kullanılması arasında pozitif bir ilişki vardır denilebilir. İşletmeyi yöneten kişinin eğitim

düzeyi Türk Eximbank desteklerinin kullanım oranını da arttırmaktadır sonucu çıkartılabilir.

İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu ile KOSGEB tarafından verilen desteklerin kullanılıp kullanılmaması arasındaki ilişkiyi araştırmak için Tablo 71 oluşturulmuş ve Ki-kare testi uygulanmıştır.

Tablo 71: Eğitim Durumu Ve KOSGEB Desteklerinin Kullanımı

Eğitim Durumu ve KOSGEB Desteklerinin Kullanma Durumu	İlkokul	Ortaokul	Lise	Üniversite	Yüksek Lisans	Toplam
Evet	0	2	7	4	1	14
Hayır	22	14	26	9	0	71
Toplam	22	16	33	13	1	85

Test Hipotezleri:

H0: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumuna göre KOSGEB tarafından verilen desteklerden yararlanma düzeyleri farklılaşmamaktadır.

H1: İşletmeyi yöneten kişinin eğitim durumuna göre KOSGEB tarafından verilen desteklerden yararlanma düzeyleri farklılaşmaktadır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	12,064(a)	4	0,017
Likelihood Ratio	13,846	4	0,008
Linear-by-Linear Association	9,626	1	0,002
Veri Sayısı	85		

a. 5 hücrede (50,0%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,16.

$P = 0.017$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H_0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla eğitim düzeyi ile KOSGEB desteklerinin kullanılması arasında pozitif bir ilişki vardır denilebilir. İşletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi KOSGEB desteklerinin kullanım oranını da arttırmaktadır sonucu çıkartılabilir.

İşletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi ile alternatif finansman kaynaklarından factoring kullanımını arasındaki ilişkiyi araştırmak için çapraz tablo (crosstab) ve Ki-kare testi uygulanmıştır. Buna göre:

Test Hipotezleri:

H_0 : İşletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi ile factoring kullanımını arasında ilişki yoktur.

H_1 : İşletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi ile factoring kullanımını arasında ilişki vardır.

Tablo 72: Eğitim Durumu Ve Factoring Kullanma Durumu

		Diğer	Factoring	Toplam
İlkokul	Değer	22,00	0,00	22,00
	Beklenen Değer	18,90	3,10	22,00
Ortaokul	Değer	16,00	0,00	16,00
	Beklenen Değer	13,70	2,30	16,00
Lise	Değer	27,00	6,00	33,00
	Beklenen Değer	28,30	4,70	33,00
Üniversite	Değer	8,00	5,00	13,00
	Beklenen Değer	11,20	1,80	13,00
Y.Lisans	Değer	0,00	1,00	1,00
	Beklenen Değer	0,90	0,10	1,00
Toplam		73,00	12,00	85,00
		73,00	12,00	85,00

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	,19,134(a)	4	0,001
Likelihood Ratio	20,589	4	0,000
Linear-by-Linear Association	14,955	1	0,000
Veri Sayısı	85		

a. 6 hücrede (60,0%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,14.

$P = 0.001$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H_0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla eğitim düzeyi ile factoring kullanımı arasında pozitif bir ilişki vardır denilebilir. İşletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyinin yüksekliği factoring kullanım oranını da arttırmaktadır sonucu çıkartılabilir.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve/veya bağlı kuruluşların desteklerinin ihracat faaliyeti üzerinde ki etkisini incelemek için ihracat faaliyetinde bulunan ve ihracat rakamlarını açıklayan KOBİ'ler ile adı geçen desteklerin kullanım oranları arasında bir test yapılması gerekmektedir. Bunun için ortalama ihracat rakamları ve destek kullanım sıklıkları değerlendirilmiştir.

Test Hipotezleri:

H_0 : İşletmelerin yıllık ihracat rakamları Hazine ve DTM ve/veya bağlı kuruluşlar tarafından sağlanan desteklerden yararlanıp yararlanmama durumuna göre değişmemektedir.

H_1 : İşletmelerin yıllık ihracat rakamları Hazine ve DTM ve/veya bağlı kuruluşlar tarafından sağlanan desteklerden yararlanıp yararlanmama durumuna göre değişmektedir.

Tablo 73 :İhracat Rakamı Hazine/DTM Desteği İlişkisi

	İhracatta Hazine ve Dış Ticaret Müstearlığı ve/veya Bağlı Kuruluşları tarafından sağlanan desteklerden yararlanıyor musunuz?	N	Ortalama	Std.sapma	t	Sd	p
Yıllık İhracat Rakamı	Evet	23	489.130,43	515.486,65	2,437	31,737	0,021*
	Hayır	14	193.214,29	211.401,98			

Tablo 73 hem ortalama ihracat rakamlarından hem de istatistiki sonuçlardan oluşmaktadır. Buna göre ihracatta Hazine ve DTM ve/veya bağlı kuruluşların desteklerinden yararlanan işletmelerin ortalama ihracat rakamları ($\bar{X} = 489.130,43$), bu desteklerden yararlanmayan işletmelerin ortalama ihracat rakamlarına ($\bar{X} = 193.214,29$) göre daha yüksektir. İstatistiksel olarak da $P = 0.021$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H_0 hipotezi reddedilir ve ihracat rakamları ile Hazine ve DTM ve/veya bağlı kuruluşların desteklerinden yararlanma durumu arasında pozitif bir ilişki olduğu söylenebilir.

Türk Eximbank desteklerinin ihracat faaliyeti üzerinde ki etkisini incelemek için ihracat faaliyetinde bulunan ve ihracat rakamlarını açıklayan KOBİ'ler ile adı geçen desteklerin kullanım oranları arasında bir test yapılması gerekmektedir. Bunun için ortalama ihracat rakamları ve destek kullanım sıklıkları değerlendirmeye alınmıştır.

Test Hipotezleri:

H0: İşletmelerin yıllık ihracat rakamları Türk Eximbank tarafından sağlanan desteklerden yararlanıp yararlanmama durumuna göre değişmemektedir.

H1: İşletmelerin yıllık ihracat rakamları Türk Eximbank tarafından sağlanan desteklerden yararlanıp yararlanmama durumuna göre değişmektedir.

Tablo 74: İhracat Rakamı Türk Eximbank Desteği İlişkisi

	Türk Eximbank Kredilerinden yararlanıyor musunuz?	N	Ortalama	Std.sapma	t	Sd	p
Yıllık İhracat Rakamı	Evet	4	937.500,00	518.611,93	2,920	35	0,006*
	Hayır	33	309.242,42	394.255,87			

Tablo 74 hem ortalama ihracat rakamlarından hem de istatistiki sonuçlardan oluşmaktadır. Buna göre ihracatta Türk Eximbank desteklerinden yararlanan KOBİ'lerin ortalama ihracat rakamları ($\bar{X} = 937.500,00$), bu desteklerden yararlanmayan KOBİ'lerin ortalama ihracat rakamlarına ($\bar{X} = 309.242,42$) göre daha yüksektir. İstatistiksel olarak da $P = 0.006$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H0 hipotezi reddedilir ve ihracat rakamları ile Türk Eximbank desteklerinden yararlanma durumu arasında pozitif bir ilişki olduğu söylenebilir.

KOSGEB desteklerinin ihracat faaliyeti üzerinde ki etkisini incelemek için ihracat faaliyetinde bulunan ve ihracat rakamlarını açıklayan KOBİ'ler ile adı geçen desteklerin kullanım oranları arasında bir test yapılması gerekmektedir. Bunun için ortalama ihracat rakamları ve destek kullanım sıklıkları değerlendirmeye alınmıştır.

Test Hipotezleri:

H0: İşletmelerin yıllık ihracat rakamları KOSGEB tarafından sağlanan desteklerden yararlanıp yararlanmama durumuna göre değişmemektedir.

H1: İşletmelerin yıllık ihracat rakamları KOSGEB tarafından sağlanan desteklerden yararlanıp yararlanmama durumuna göre değişmektedir.

Tablo 75: İhracat Rakamı KOSGEB Desteği İlişkisi

	KOSGEB desteklerinden yararlanıyor musunuz?	N	Ortalama	Std.sapma	t	Sd	p
Yıllık İhracat Rakamı	Evet	14	705.357,14	549.084,78	3,466	15,038	0,003*
	Hayır	23	177.391,30	195.836,61			

Tablo 75 hem ortalama ihracat rakamlarından hem de istatistiki sonuçlardan oluşmaktadır. Buna göre ihracatta KOSGEB desteklerinden yararlanan KOBİ'lerin ortalama ihracat rakamları ($\bar{X} = 705.357,14$), bu desteklerden yararlanmayan KOBİ'lerin ortalama ihracat rakamlarına ($\bar{X} = 177.391,30$) göre daha yüksektir. İstatistiksel olarak da $P = 0.003$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H0 hipotezi reddedilir ve ihracat rakamları ile KOSGEB desteklerinden yararlanma durumu arasında pozitif bir ilişki olduğu söylenebilir.

İşletmelerin hukuki yapıları ile üretim maliyetlerinin sorun olarak görülüp görülmediği arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmak için Tablo 76 geliştirilmiştir.

Test Hipotezleri:

H0: İşletmelerin hukuki yapısına göre üretim maliyetleri sorununun önemine ilişkin görüşler farklılaşmamaktadır.

H1: İşletmelerin hukuki yapısına göre üretim maliyetleri sorununun önemine ilişkin görüşler farklılaşmaktadır.

Tablo 76: İşletmenin Hukuki Şekli Üretim Maliyeti İlişkisi

	Üretim Maliyetleri	Önemli Değil	Kararsızım	Önemli	Çok Önemli	Toplam
İşletmenin Hukuki Şekli	Limited	3	2	2	17	24
	Diğer	1	0	4	19	24

Tablo 76 kullanılarak aradaki ilişkiyi belirlemek ve hipotez testlerini gerçeklemek üzere Ki-kare testi uygulanmıştır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	3,778(a)	3	0,286
Likelihood Ratio	4,610	3	0,203
Linear-by-Linear Association	1,570	1	0,210
Veri Sayısı	48		

a. 6 hücrede (75,0%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans 1,00.

$P = 0.286$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden büyük olduğundan H_0 hipotezi kabul edilir. Dolayısıyla KOBİ'lerin hukuki yapılarına göre üretim maliyetlerine atfettikleri önem derecesi farklılaşmamaktadır. Limited şirketler de şahıs şirketleri de üretim maliyetlerinin önemli bir problem olarak önlerinde durduğunun farkındadırlar denilebilir.

İşletmelerin kalite belgesi sahipliği ile üretim maliyetleri sorununun önemine ilişkin verilen yanıtların ilişkisini araştırmak için aşağıdaki hipotez testleri gerçekleştirilmiştir.

Test Hipotezleri:

H0: İşletmelerin kalite belgesi olma durumuna göre üretim maliyetleri sorununun önemine ilişkin görüşler farklılaşmamaktadır.

H1: İşletmelerin kalite belgesi olma durumuna göre üretim maliyetleri sorununun önemine ilişkin görüşler farklılaşmaktadır.

Tablo 77: İşletmenin Kalite Belgesi Üretim Maliyeti İlişkisi

	Üretim Maliyetleri	Önemli Değil	Kararsızım	Önemli	Çok Önemli	Toplam
İşletmenin Kalite Belgesi	Var	1	0	0	11	12
	Yok	2	0	3	21	26
	Çalışmalara Devam	1	2	3	4	10

Tablo 77 kullanılarak aradaki ilişkiyi belirlemek ve hipotez testlerini gerçeklemek üzere Ki-kare testi uygulanmıştır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	13,809(a)	6	0,032
Likelihood Ratio	13,590	6	0,035
Linear-by-Linear Association	3,367	1	0,067
Veri Sayısı	48		

a. 9 hücrede (75,0%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,42.

$P = 0.032$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan H0 hipotezi reddedilir. Dolayısıyla KOBİ'lerin kalite belgesi varlık durumuna göre üretim maliyetlerine atfettikleri önem farklılaşmaktadır denilebilir.

KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlardan biri olarak beyan ettikleri CE işaretime atfettikleri önem ile kalite belgesi varlığı arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmak için ortak bir tablo oluşturmak gerekmektedir.

Test Hipotezleri:

H0: İşletmelerin kalite belgesi olma durumuna göre CE belgesi sorununun önemine ilişkin görüşler farklılaşmamaktadır.

H1: İşletmelerin kalite belgesi olma durumuna göre CE belgesi sorununun önemine ilişkin görüşler farklılaşmaktadır.

Tablo 78: İşletmenin Kalite Belgesi CE İlişkisi

	Üretim Maliyetleri	Önemli Değil	Kararsızım	Önemli	Çok Önemli	Toplam
İşletmenin Kalite Belgesi	Var	0	2	5	5	12
	Yok	4	2	14	6	26
	Çalışmalara Devam	0	1	7	2	10

Tablo 78 kullanılarak aradaki ilişkiyi belirlemek ve hipotez testlerini gerçekleştirmek üzere Ki-kare testi uygulanmıştır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	6,113(a)	6	0,411
Likelihood Ratio	7,465	6	0,280
Linear-by-Linear Association	0,252	1	0,615
Veri Sayısı	48		

a. 8 hücrede (66,7%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,83.

$P = 0.411$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden büyük olduğundan H_0 hipotezi kabul edilir. Dolayısıyla KOBİ'lerin kalite belgesi varlık durumuna göre ihracatta CE belgesinin önemine atfettikleri değer farklılaşmamaktadır denilebilir. CE belgesi kalite belgesi olsun ya da olmasın ankete katılan KOBİ'ler tarafından ihracatta önemli bir sorun olarak ortaya konmaktadır.

KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıklarını beyan ettikleri bir diğer önemli problem olan ekonomik ve finansal sorunlar ile devlet destekleri kullanımı arasındaki ilişkiyi araştırmak için öncelikle ekonomik ve finansal sorunlarla Hazine/DTM destekleri arasındaki ilişkiyi belirleyecek olan Tablo 79 geliştirilmiştir.

Test Hipotezleri:

H_0 : İşletmelerin Hazine/DTM destekleri kullanmasına göre ihracatta ekonomik ve finansal sorunların önemine ilişkin görüşler farklılaşmamaktadır.

H_1 : İşletmelerin Hazine/DTM destekleri kullanmasına göre ihracatta ekonomik ve finansal sorunların önemine ilişkin görüşler farklılaşmaktadır.

Tablo 79: Hazine/DTM Destekleri Kullanımı Finansal Sorun İlişkisi

	Ekonomik Finansal Sorun	Önemli Değil	Kararsızım	Önemli	Çok Önemli	Toplam
Hazine/DTM Destekleri	Kullanıyor	1	2	3	7	13
	Kullanmıyor	4	3	4	24	35

Tablo 79 kullanılarak aradaki ilişkiyi belirlemek ve hipotez testlerini gerçeklemek üzere Ki-kare testi uygulanmıştır:

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	1,750(a)	3	0,626
Likelihood Ratio	1,660	3	0,646
Linear-by-Linear Association	0,174	1	0,677
Veri Sayısı	48		

a. 5 hücrede (62,5%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans 1,35.

$P = 0.626$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden büyük olduğundan H_0 hipotezi kabul edilir. Dolayısıyla KOBİ'lerin Hazine ve DTM destekleri kullanıp kullanmamış olması ihracatta karşılaştıkları ekonomik ve finansal sorunlara atfettikleri önemi farklılaştırmamaktadır sonucu çıkartılabilir.

Türk Eximbank desteklerinden yararlanıp yararlanmama durumuna göre ekonomik ve finansal sorunların ihracatta oynadığı rolün farklılaşıp farklılaşmadığını bulmak için ise Tablo 80 geliştirilmiştir.

Test Hipotezleri:

H_0 : İşletmelerin Türk Eximbank destekleri kullanmasına göre ihracatta ekonomik ve finansal sorunların önemine ilişkin görüşler farklılaşmamaktadır.

H_1 : İşletmelerin Türk Eximbank destekleri kullanmasına göre ihracatta ekonomik ve finansal sorunların önemine ilişkin görüşler farklılaşmaktadır.

Tablo 80: Türk Eximbank Destekleri Kullanımı Finansal Sorun İlişkisi

	Ekonomik Finansal Sorun	Önemli Değil	Kararsızım	Önemli	Çok Önemli	Toplam
Türk Eximbank Destekleri	Kullanıyor	0	0	0	2	2
	Kullanmıyor	5	5	7	29	46

Tablo 80 kullanılarak aradaki ilişkiyi belirlemek ve hipotez testlerini gerçeklemek üzere Ki-kare testi uygulanmıştır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	1,144(a)	3	0,766
Likelihood Ratio	1,796	3	0,616
Linear-by-Linear Association	0,860	1	0,354
Veri Sayısı	48		

a. 6 hücrede (75,0%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,21.

$P = 0.766$ değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden büyük olduğundan H_0 hipotezi kabul edilir. Dolayısıyla KOBİ'lerin Türk Eximbank destekleri kullanıp kullanmamış olması ihracatta karşılaştıkları ekonomik ve finansal sorunlara atfettikleri önemi farklılaştırmamaktadır sonucu çıkartılabilir.

İşletmelerin KOSGEB desteklerinden yararlanıp yararlanmama durumuna göre ekonomik ve finansal sorunların ihracatta oynadığı rolün farklılaşıp farklılaşmadığını bulmak için aşağıdaki test hipotezleri belirlenmiş ve test edilmiştir..

Test Hipotezleri:

H_0 : İşletmelerin KOSGEB destekleri kullanmasına göre ihracatta ekonomik ve finansal sorunların önemine ilişkin görüşler farklılaşmamaktadır.

H1: İşletmelerin KOSGEB destekleri kullanmasına göre ihracatta ekonomik ve finansal sorunların önemine ilişkin görüşler farklılaşmaktadır.

Tablo 81: KOSGEB Destekleri Kullanımı Finansal Sorun İlişkisi

	Ekonomik Finansal Sorun	Önemli Değil	Kararsızım	Önemli	Çok Önemli	Toplam
KOSGEB Destekleri	Kullanıyor	0	0	3	6	9
	Kullanmıyor	5	5	4	25	39

Tablo 81 kullanılarak aradaki ilişkiyi belirlemek ve hipotez testlerini gerçeklemek üzere Ki-kare testi uygulanmıştır.

Ki-kare Testi

	Ki-kare istatistiği	Serbestlik derecesi	p
Pearson Ki-kare	4,985(a)	3	0,173
Likelihood Ratio	6,304	3	0,098
Linear-by-Linear Association	1,142	1	0,285
Veri Sayısı	48		

a. 5 hücrede (62,5%) 5'den daha az frekansa sahiptir. En küçük beklenen frekans ,94.

P = 0.173 değeri $\alpha = 0.05$ anlamlılık düzeyinden büyük olduğundan H0 hipotezi kabul edilir. Dolayısıyla KOBİ'lerin KOSGEB destekleri kullanıp kullanmamış olması ihracatta karşılaştıkları ekonomik ve finansal sorunlara atfettikleri önemi farklılaştırmamaktadır sonucu çıkartılabilir.

5.3.6. Araştırma Sonuçlarının Özeti

Yukarıda detaylı incelenen araştırmanın sonuçları, sonuç bölümünde yardımcı olması amacıyla özetlendiğinde, KOBİ'lerin de bir genel fotoğrafı çekilmiş olacaktır.

Araştırma sonuçlarının da gösterdiği üzere KOBİ'ler genel özellikleriyle sahipleri tarafından yönetilen, ağırlıklı olarak limited şirket ya da şahıs şirketi olarak varlığını sürdüren, çoğunlukla 1 - 5 ortak arasında ortak sayısına sahip olan, işletmeyi yöneten kişilerin (ve dolayısıyla sahiplerinin) büyük çoğunluğunun eğitim düzeyinin lise ve öncesi derecelerde olduğu işletmeler olarak görülmektedir.

KOBİ'ler faaliyet yılı olarak belirli aralığa sıkışmamış ve araştırma sonuçlarına göre 16 yıl ve üzerinde faaliyet gösteren firma sayısı yüksek oranlara ulaşmıştır. Çalışan sayısı olarak çoğunluğu mikro - küçük ve orta sınıf işletmeler olarak sınıflandırılabilirler. Kurumsallaşmanın bir göstergesi olan ve ihracat konusunda elleri güçlendiren kalite belgeleri konusunda ise büyük çoğunluğunun bu belgelere sahip olmadıkları ve hatta çoğunluğunun böyle bir girişimi de olmadığı görülmektedir.

İhracat faaliyetleri ise bir denge içerisinde görülmektedir ve ankete katılan KOBİ'lerin yarısından fazlasının ihracat faaliyetinde bulunduğu görülmektedir. İhracat faaliyetinde bulunurken önlerine engel olarak en çok üretim maliyetlerindeki artışlar, rakipler ve rekabetteki şiddet, CE işaretlemesinin olmaması, ekonomik ve finansal sorunlar, kalite belgelerinin olmaması ve vasıflı eleman problemi çıkmaktadır. Bu sorunların çözümünde devlet desteklerinden ne kadar yararlanabildikleri araştırıldığında ise pek çok KOBİ'nin ihracatta devlet desteğinden habersiz olduğu ortaya çıkmaktadır.

İhracatta destek sağlayan kuruluşlar bazında bir değerlendirme yapıldığında ise hazine ve dış ticaret müsteşarlığının sağladığı desteklerden, ihracat yapan firmalar yüzde 51 seviyesinde yararlanırken Eximbank ve KOSGEB desteklerinden yeteri kadar yararlanılmadığı ve hatta ihracat yapan firmaların yarıya yakınının ihracatta devlet desteklerinden haberdar olmadığı ortaya çıkmaktadır.

Araştırma sonuçları da göstermektedir ki, KOBİ'ler profesyonel olmayan şekillerde yönetilmekte, ihracat faaliyetlerini el yordamıyla yapmakta, desteklemelerden

yeteri kadar yararlanamamaktadırlar. Bu durumda küresel rekabette zor durumda kalmaktadırlar.

Finansal yönetim ve planlama konusunda da KOBİ'lerin kullandıklarını beyan ettikleri enstrümanlar yeterli görülmemektedir. Anket sonuçlarının da gösterdiği üzere KOBİ'ler finansal planlama konusunda gerekli enstrümanları kullanmaktan uzak olup, daha çok satışların maliyetini hesaplamak üzerinde yoğunlaşmaktadırlar. Bu da önlerini görmelerine engel olup aynı zamanda finansal krizler karşısında kırılgan olmalarına, finansal sıkıntıları daha çok yaşamalarına neden olmaktadır.

Küreselleşmenin sunduğu fırsat ve getirdiği tehditler konusunda çağdaş yönetimin gerektirdiği analizleri yapabilme seviyelerinde değildirlir. Finansman sağlama konusunda sıkıntıları her konuda önlerine çıkan bir engel görevi görmektedir. Hali hazırda tam üyelik müzakereleri devam eden Avrupa Birliği ve onun sağladığı destekler konusunda bir bilgileri bulunmamaktadır.

Test edilen hipotezler ise; işletmeyi yöneten kişinin eğitim durumu arttıkça ihracatta devlet desteklerinin bilinirlik oranının arttığını, teşvik ve desteklerin daha etkin kullanıldığını, profesyonel yöneticilerin patron yöneticilere oranla bu konuda daha ileride olduğunu, destek ve teşvikleri kullanan işletmelerin ihracat rakamlarının kullanmayan işletmelere oranla daha yüksek olduğunu, ama yine de ekonomik ve finansal sorunların destekler kullanılsa bile işletmelerin önünde engel oluşturmaya devam ettiğini, işletmenin hukuki yapısı ne olursa olsun üretim maliyetlerinin yüksekliğinin ihracatta sorun oluşturmaya devam ettiğini, işletmede kalite belgesi olsun ya da olmasın ihracatta CE belgesinin önlerinde engel oluşturduğunu, işletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi arttıkça alternatif finansman kaynaklarının kullanımının arttığını ve profesyonel yöneticilerin patron yöneticilere oranla factoringten daha çok yararlandığını, işletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi arttıkça kalite belgesine verilen önemin ve kalite belgesi sahipliğinin arttığını, profesyonel yöneticilerin patron yöneticilere oranla işletmenin kalite belgesine sahip olması konusunda daha önde olduğunu ortaya koymaktadır.

Anket bulguları sonucunda elde edilen sonuçlar göstermiştir ki İnegöl Mobilya İmalat Sanayinde yer alan KOBİ niteliğindeki işletmelerin genel yapıları literatür taraması sonucu ortaya konulan Türkiye KOBİ yapısına benzemektedir. Sorunları, gereksinimleri, bilgi düzeyleri aynı noktalara dikkat çekmektedir.

Gerek anket sonuçları ve gerekse literatür taramasının gösterdiği üzere KOBİ'lerin yönetim sorunları vardır. Genelde işletme sahibi aynı zamanda tek karar alıcı olarak davranmaktadır. Yönetimde profesyonelleşme oranı azdır. Bu da KOBİ'leri çağdaş yönetim tekniklerinden yoksun bırakmaktadır. İşletme sahiplerinin eğitim düzeyi genelde düşüktür. Bu da yönetim kademesinin genelde düşük eğitim seviyesine sahip kişilerden oluşmasına neden olmakta, çağdaş pazarlama, yönetim ve üretim tekniklerinin KOBİ'lerde uygulanmasına, alternatif finansman seçeneklerinin değerlendirilmesine engel olmaktadır. Nitelikli eleman eksikliği, finansman sıkıntısı ve finansmana kolay erişememeleri, rekabetteki şiddet, kalite belgelerine sahip olmamaları, AB ülkelerine ihracatta CE belgesine sahip olmamaları ihracata yeterince yönelmelerine ve uluslararasılaşmalarının ilk adımını atmalarına engel olmaktadır. Devlet teşviklerinin bilinirlik ve kullanma oranları yine yönetim problemlerinden dolayı oldukça düşük seviyelerdedir. Destek kullanımlarının, işletme yönetimi profesyonelleştikçe ve işletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi yükseldikçe arttığını söylenebilmektedir. İşletme yönetimi profesyonelleştikçe ya da işletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi arttıkça alternatif finansman kaynakları kullanımının, ihracata daha bilinçli yönelmenin, kalite belgesi sahipliğinin arttığını da söylenebilir. Gerek devlet desteklerinin az kullanılmasının ve gerekse AB fonlarının kullanılmamasının bu konulardaki genel bir bilgilendirme eksikliğine ve kurumlar arası eşgüdüm problemine işaret ettiğini söylemek olanaklıdır. KOBİ'lerin kaliteli üretim yapabilmeleri ve kalite belgelerine sahip olabilmeleri için yönetim yaklaşımlarında bir takım değişikliklere gitmeleri gerektiği, üretim ve pazarlama stratejilerini çağın gereklilikleriyle örtüştürecek bir anlayışa yönelmeleri gerektiği sonucunu çıkartılabilir. Dünya rekabet sıralamasında üst sıralara çıkıp rekabetçi bir ekonomiye sahip olabilmek, ucuz işgücü vasfının kaybolduğu şartlarda alternatif özelliklerle piyasada var olabilmek için daha çok AR-GE, daha kaliteli ürün, kendine ait marka ve yenilikçi ürünlere yönelmeli ve

küreselleşmenin bu konuda getirdiği fırsatlardan yararlanacak bir anlayış geliştirilmelidir denilebilir.

Gerek literatür taraması sonucunda ortaya çıkan bulgular ve gerekse anket sonuçlarının yorumlanması sonucu bulunan bulgular derlenerek KOBİ'lerin küresel rekabet koşullarında sağlıklı gelişimlerini sürdürebilmeleri için yönelebilecekleri strateji önerilerini belirleyebilmek amacıyla bu sonuçlar üzerinden bir SWOT analizi yapılması önerilerin daha sağlam temellere oturması açısından yerinde olacaktır.

Tablo 82: Türkiye KOBİ'leri İçin SWOT Analizi

Fırsatlar	Tehditler
Üretimin küreselleşmesiyle yeni ürün ve hizmetler satma, küresel üretime eklemlenme	Çokuluslu firmaların yerel pazarlara girmesi, dikey satın almalar ve birleşmeler
Bilgi teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte internet ve e-ticaret ile küresel piyasalara erişme	Düşük sermaye düzeyleriyle küresel pazarlara tek başlarına açılmaları çok zor
İş ağları oluşturarak doğrudan yurtdışına yatırım yapmaksızın küresel üretim yapabilme	Yetersiz yönetim anlayışı, profesyonelleşme eksikliği, yöneticilerin düşük eğitim seviyesi ve düşük teknoloji kullanımı
Teknolojik gelişmeler yoluyla bilgiye erişimin, bilgi transferinin, stratejik ortaklık yapmanın ve lisans anlaşmaları yapmanın kolaylaşması	AR-GE seviyelerinin düşüklüğü
Bölgesel ve küresel ağlar sayesinde küçüklük ve esneklik avantajlarını kullanarak ölçek ve alan ekonomileriyle birleşme	Küresel üretim zincirine eklemlenmenin getirdiği bağımlılık riski
Sosyal boyutlarından dolayı artan oranda devlet destekleri	Düşük verimlilik ve kalite standardı
AB fonları	Taklit ve fason üretim marka bilincinin yerleşmemesi, yerel piyasaya odaklanıp ithalat karşısında zor duruma düşmeleri
Ucuzlayan bilgi teknolojileri sayesinde CRM gibi yeni pazarlama teknik ve araçları	KOBİ'lere destek veren kuruluşlar arasındaki eş güdüm eksikliği, KOBİ'lerin teşvikler konusundaki bilgisizliği ve bunun teşvik kullanımlarını düşürmesi
Üstünlükler	Zayıflıklar
Genelde işletme sahibi işletmeyi yönetir, işe daha çok sahip çıkar	Yönetimin tek elde toplanması hatalı karar alma riskini artırır; yöneticilerin eğitim

	seviyesi düşüktür
Personel ile daha yatay ilişki vardır bürokrasi azdır	Satış dalgalanmalarından daha çok etkilenirler
İşletme sahibinin yönetmesi karar alma sürecini hızlandırır	Yetersiz sermaye düzeyi ile çalışanlar ve finansman kaynaklarına erişimleri sınırlıdır, alternatif finans kaynaklarına uzaktırlar
Küçük olmalarından dolayı müşterilerle daha yakın ilişki kurabilirler	Kurumsallık düzeyleri düşüktür; modern pazarlama tekniklerinin kullanımı düşüktür
Düşük sermaye yapısıyla yatırım yapabilir, istihdam sağlayabilirler	Teknoloji düzeyleri düşüktür
Küçük olmalarından dolayı tüketici isteklerindeki değişime daha hızlı ayak uydururlar, esnekler	Hammaddeyi büyük firmalara oranla daha pahalı alırlar; pazarlık şansları düşüktür
Küçük olmaları kontrol ve denetimi kolaylaştırır	Teknik ve ticari gelişmeleri takipten uzaktırlar
Sipariş temelli çalışarak stok maliyetinden kurtulabilirler	Genelde vasıfsız işgücü ile çalışmak durumundadırlar
Teknolojiye büyük sermayeler yatırmadıklarından teknoloji değişimine yatkındırlar	Teşviklerden yararlanma düzeyleri düşüktür.

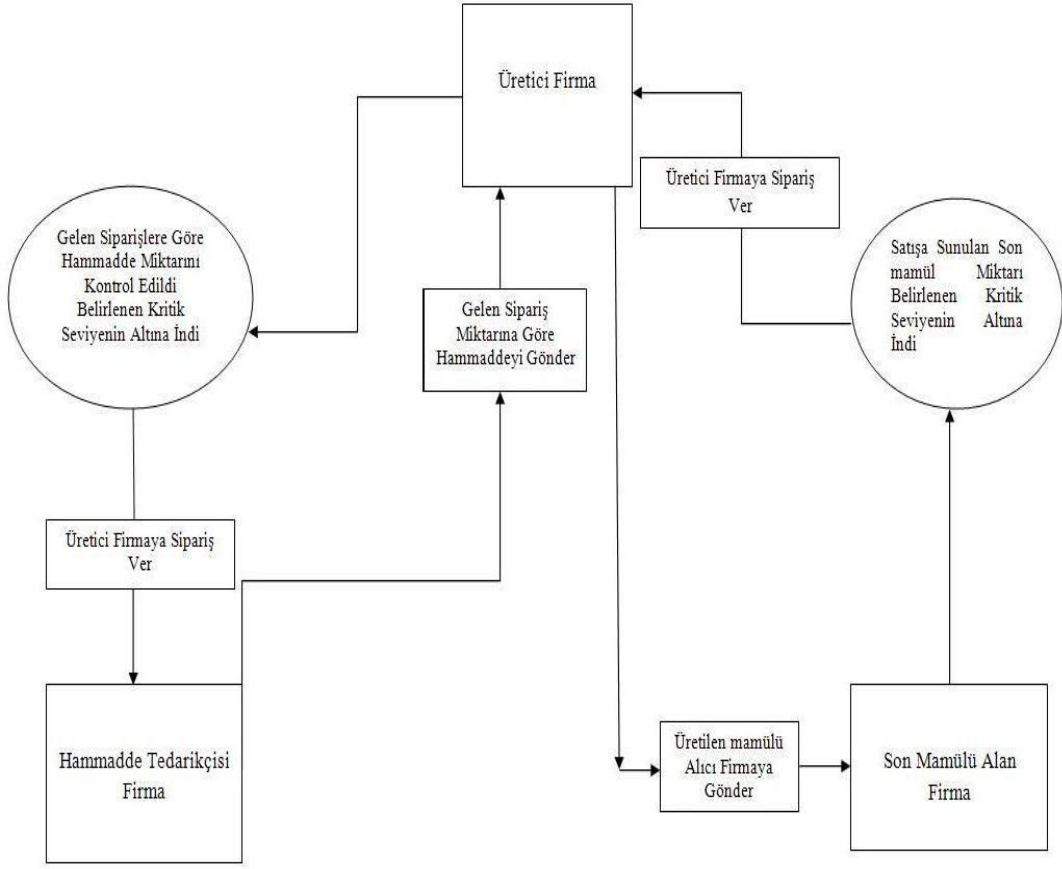
5.4. KOBİ'lere Yönelik Strateji Önerileri

Gerek KOBİ'ler hakkında genel bilgi verilirken anılan yapısal üstünlük ve zayıflıkları, gerek daha önce yapılan ve yararlanılan bir takım araştırmaların ortaya koyduğu ve gerekse bu çalışma kapsamında yapılan araştırma sonuçları göz önüne alınarak küreselleşme sürecinde KOBİ'lerin rekabetçi bir yapıya bürünerek, ayakta kalmalarını, karlılıklarını sürdürmelerini sağlamak üzere izlenebilecek üretim, pazarlama ve yönetim stratejileri ve desteklerin etkinliğini arttıracak öneriler şu şeklide açıklanabilir:

Üretim Stratejileri: Gerek anket sonuçlarının gerekse çalışma kapsamında yapılan literatür taramasının gösterdiği üzere KOBİ'ler ölçeklerinden kaynaklanan üretim sorunları yaşamaktadırlar. Bu durumda KOBİ'ler bütün pazara üretmek yerine hedef pazar grubu belirleyip üretimlerini o pazar için yaparak (niche pazar) ölçeklerinden kaynaklanan dezavantajlarından kaçınmış olabilirler.

Çalışma kapsamında dile getirildiği gibi küreselleşme sürecinde küçülürken büyümeyi başaran firmaların başarılı olacağına inanılmaktadır. Bu sayede bürokrasiden uzaklaşıp işlemlere hız ve esneklik kazandırılmış, değişen piyasa yapısı ve müşteri taleplerine etkin ve erken tepki verilmiş olunacaktır. KOBİ'ler kendi aralarında network (iş ağı) ya da kooperatif tarzı bir birlik oluşturarak, organizasyonlarını bu temelde yeniden örgütleyerek bu avantajdan yararlanmış olabileceklerdir. Süreç ortaklaştırma şeklinde tarif edilebilen, iş ağlarında, bilgi teknolojilerinin gelişmesi ile bilgisayar ağlarını ve dağıtık bilgi sistemlerini daha aktif kullanmak, bu sayede kaynak paylaşımı ve alternatif kaynak kullanmayı sağlamak mümkün olabilmektedir. Böylece KOBİ'ler küçük, esnek ve verimli işletme modellerine dönüşmüş olacakları gibi maliyet avantajı da yakalamış olacaklardır.

Örneğin, ağ yapısı ve bilgisayar teknolojisi yardımıyla stok, sipariş ve tedarik modüllerini bir yazılım aracılığıyla birleştirmiş ve aralarında iş ağı kurmuş olan KOBİ'ler, hem mallarını alan firma hem de tedarikçisi olan firma ile süreçlerini ortaklaştırmış olacaktır. Bu durumda sipariş durumuna göre karar destek sistemleri kullanılarak eğer mamule dönüşecek hammadde miktarı belirli seviyenin altına inerse bir uyarı mekanizması ya da otomatik bir alım işlemi ile sipariş verilmesi sağlanarak gelen siparişe uygun hammadde garantisi sağlanmış olacağı gibi bu işlem, bürokrasiyi ortadan kaldıracığından hem zamandan hem de personelden dolayı da maliyetten tasarruf sağlanmış olacaktır. Aynı bilgisayar ağı malı alacak olan firma ile kurulduğunda alıcı firmadaki stok belirli limitin altına düştüğünde aynı mekanizma çalışacak ve böylece üretim ve mal sevkiyatı ileriye doğru çalışacaktır. İş ortağı olan firmalar birbirlerinin durumunu görerek işlemlerini yapmış ve belirsizlikten beslenen işlem maliyeti de azaltılmış ve bu durum maliyetlere olumlu yansımış olacaktır. Tıpkı bir büyük firma gibi hareket edilmiş olmasına rağmen hız ve esneklikten dolayı büyük firmanın bürokratik ortamından uzak kalınabilecektir. (Şekil 2)



Şekil 2: KOBİ'ler İçin Bilgisayar Temelli İş Ağı Modeli (B2B)

Çalışma kapsamında incelendiği gibi AR-GE yapan, yaptıkları geliştirmeleri ticarileştirebilen ülkelerin KOBİ'leri ekonomide oynadıkları rolde de öne çıkabilmekte, gerek ihracat oranlarıyla gerekse katma değer oranlarıyla farklılık yaratmaktadırlar. Dolayısıyla KOBİ'ler, AR-GE faaliyetlerine daha çok ağırlık vermeli ve AR-GE'nin bir yük değil gereklilik olduğu konusunda bir anlayış geliştirmelidirler. Yine çalışma kapsamında sıklıkla değinildiği gibi AR-GE çalışmalarına tek başlarına kaynak ayırmakta zorlandıklarından birlik oluşturmak suretiyle AR-GE yatırımlarını da yapacak duruma gelmeye çalışmalıdırlar.

Pazarlama ve Satış Stratejileri: KOBİ'lerin pazar araştırması ve reklam için ayırabilecekleri bütçeler kısıtlı olduğundan bu konuda da bilgisayar teknolojilerinin efektif ve doğru kullanımından faydalanmaları avantaj sağlayacaktır. Çalışma

kapsamında incelendiği gibi internet üzerinden artan alışveriş trendi KOBİ'ler tarafından avantaja çevrilmeli, satış ve pazarlama faaliyetlerini elektronik ortama taşımaya çalışmalıdırlar. Elektronik satış sırasında müşteri taleplerini izleyebilme, verileri saklayabilme, analiz edebilme ve böylece odaklanması gereken ürünleri bulma, müşteri taleplerini hızlıca yanıtlayabilme olanağı elde edilir. Gelen verilerin değerlendirilmesi ile çapraz satış, müşteriye tanıma, müşteri ile birebir ilişki kurma fırsatları yaratılabilir. CRM Teknolojileri (Customer Relationship Management - Müşteri ilişkileri yönetimi) kullanılarak sadık müşteri portföyü oluşturulabilir. Veri madenciliği ile müşterilerden gelen veriler ihtiyaçlar doğrultusunda analiz edilerek gerekli raporlar çıkartılabilir ve yeni pazarlama stratejileri belirlenebilir. Günümüzde yeni müşteri yaratmanın maliyetinin müşteri sadakatini sağlama maliyetinden çok daha fazla olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla bir yandan yeni müşteri kazanmaya çalışırken aynı zamanda var olan müşterileri iyi analiz ederek doğru segmentasyonla sadakatlerini sağlamak, çok daha önemli bir hale gelmiştir.

Çalışma kapsamında incelendiği gibi Türkiye KOBİ'leri genelde düşük teknoloji düzeyi ile geleneksel yöntemlerle üretim yapmakta ve küreselleşme sürecinde ucuz emekten kaynaklanan fason üretimi olma vasıflarını da dünyanın diğer kısımlarında daha ucuz olan emek pazarlarını yabancı firmalara açan ülkeler yüzünden kaybetmek üzeredirler. Bu durumda KOBİ'ler araştırma ve geliştirmeye yönelmeli, teknolojiyi aktif kullanmalı ve marka yaratarak pazarda kalıcı olmayı başarmalıdırlar. Fasoncu olmak yerine büyük firmaların yan sanayi ürünleri üretimi ya da tedarikçiliği daha geçerli bir strateji olarak görülebilmektedir.

KOBİ olmanın avantajlarından olan esnek ve hızlı üretimi kalite ile örtüştürmeli ve kalite belgelerini alarak tüm üretim, satış ve satış sonrası süreçlerinde aynı kalite ve hizmetin sunulacağı garantisini müşteriye verebilmelidirler. Kalite belgesinin varlığı ihracatta da işlerini kolaylaştıran bir etken olmaktadır.

İhracata daha çok yönelmeli ve yarattıkları kendi markalarıyla ihracatta da kalıcı olma yolunu sağlamalı, ihracatta pazar çeşitlemesine gitmelidirler. Önceki bölümlerde de değinildiği üzere KOBİ'ler ihracata yönelirken birbirlerini tamamlayıcı malları üreten birlikler şeklinde bir üst şirkette organize olarak avantaj sağlayabilirler.

Yurtdışı fuar ve tanıtımlara ağırlık vererek, bilinirlik seviyeleri arttırabilir ve bu konuda ki devlet desteklerinden daha aktif yararlanabilirler.

Yönetim Fonksiyonu Stratejileri: Çalışmanın genelinde sıklıkla değinildiği üzere KOBİ'ler genellikle kurucusunun yönettiği, yönetimin kuşaktan kuşağa aktarılmaya çalışıldığı, yönetim erkinin profesyonel yöneticilere terk edilmesinde gönülsüz davranılan işletmeler olarak varlıklarını sürdürmeye çalışmaktadırlar. Oysa küreselleşen dünyada karar alma ve yönetim fonksiyonlarında daha çağdaş yaklaşımlar geliştirmek, işletmenin doğru zamanlarda doğru politikalar geliştirebilmesi açısından oldukça önemli konuma gelmiştir. Bu açıdan bakıldığında KOBİ'lerin yetki devri de dahil olmak üzere bir takım yeni yaklaşımlara gereksinimi olduğu söylenebilir. Zira işletmeleri insanlar yönetir, üretim ve pazarlama fonksiyonlarında adı geçen stratejilerin uygulanabilmesinin öncelikli koşullarından biri bunu isteyen bir tepe yönetiminin olmasıdır. Değişime direnç göstermeyen, aksine değişim ve gelişimin işletmenin başarısı ve yaşaması için olmazsa olmaz koşullardan biri olduğunu bilen bir yönetim anlayışı ancak işletmeyi rekabette ayakta tutabilir diye düşünülmektedir. O yüzden yönetim yaklaşımları diğer fonksiyonlardaki önerilerin de hayat bulmasının ilk şartıdır denilebilir. Yönetim anlayışı değişmelidir ki diğer fonksiyonları da değiştirip dönüştürebilsin. KOBİ'leri rekabette ayakta tutacağı düşünülen yönetim strateji yaklaşımları şu şekilde özetlenmiştir:

KOBİ'lerde zihniyet devrimi öncelikle “patron” yöneticilerden başlamalı ve işletme yönetimi daha çok çağdaş yönetim anlayışlarını işletmeye entegre edebilecek profesyonel ya da daha eğitimli yöneticilere devredilebilmelidir. Daha eğitimli, yönetim yaklaşım anlayışlarını daha sıkı takip edebilen, değişim iradesine sahip işletme yönetimleri oluşturulmalıdır. Öncelikle işletme sahipleri profesyonel yöneticilere “yetki devri” yapmalı ve işletme yönetiminin fonksiyonlarını profesyonel yöneticilere devretmekten çekinmeyecek zihniyet devrimi yapmalıdırlar. Var olan yöneticilerin de muhakkak eğitim düzeylerinin arttırılmasına, çağdaş yönetim, üretim ve pazarlama fonksiyonlarını takip edebilecek, reaktif değil proaktif önlemler alabilecek seviyede analiz yapabilecek yöneticiler olmasına dikkat edilmelidir. Anket sonuçlarını değerlendirirken yapılan hipotez testlerinin de gösterdiği üzere profesyonel yöneticilerin

yönettiği KOBİ'ler patron yöneticilerin yönettiği KOBİ'lere oranla hem ihracatta devlet destekleri hakkında daha çok bilgilidir, hem alternatif finans kaynakları kullanımında daha girişkendirler hem de işletmenin kalite sertifikasyonu konusunda daha bilinçlidirler. Dolayısıyla yönetim tarzı profesyonelliğe doğru yöneldikçe çağdaş yönetim teknikleri daha çok kullanılmakta, işletme daha çok “bilgi etkin” yönetilmektedir denilebilir.

Gerek anket sonuçlarının ve gerekse literatür taramasının gösterdiği üzere KOBİ'ler kalite belgesi sahipliği ve kaliteli üretim konusunda sorunlar yaşamaktadırlar. Kalite belgelerinin olmaması ise ihracata yönelmelerinde sorun olarak geri dönmektedir. Bu durumda üretimde kaliteyi arttırmak ve kaliteyi sürdürülebilir kılmak için Toplam Kalite Yönetimi metotlarını uygulamak avantaj sağlayabilecektir. TKY iş geliştirme sürecinin tamamında organizasyonun bütünün kaliteden sorumlu olmasını sağlaması açısından KOBİ'lerin kalite artırımında ve kalitenin her noktada kontrol edilmesinde uygulanması gerekli bir metot olarak öne çıkmaktadır. Toplam kalite yönetimi zincirin halkaları gibi işletmenin her birimini birbirine bağlayacağından takım çalışması ve takım ruhunu beslerken “organizasyon kültürü” oluşmasında da önemli rol oynar. KOBİ'lerde başarılı bir toplam kalite yönetimi uygulamasının verimliliği arttırırken maliyetleri de aşağı çekeceği düşünülmektedir. Ayrıca KOBİ'lerin avantajlarından sayılan personelle yakın ilişki kavramını esneklik ve bürokrasi azlığı kavramlarıyla birleştirerek personeli daha çok yetkilendirerek, dikey hiyerarşiden uzaklaşarak, çalışanların yeteneklerini işletmeye sunabildikleri bir çalışma ortamı yaratmaları da rekabet avantajı sağlayabilecektir.

Yönetim zihniyetinde yapılacak değişimle finansal kaynaklara erişimde de farklı metotların kullanımını arttırılacaktır. İşletmeye ortak alma (hisse senedi çıkarma gibi) ya da factoring daha çok tercih edilebilir hale gelebilecektir. Dolayısıyla klasik yönetim anlayışından uzaklaşıldıkça işletme için karlı, alternatif finansman olanaklarının da daha ciddi anlamda değerlendirilip tercih edileceği düşünülmektedir.

SONUÇ

KOBİ'ler belirtilen önerilerin bir ya da bir kaçını izleyerek küreselleşme sürecinde önemli birer aktör olarak ayakta kalabilirler. Fakat değişimlerin kendiliğinden olmasını beklemenin pek doğru bir yaklaşım olmayacağı düşünülmektedir. Daha kuruluş aşamasında genelde yeterli fizibilite analizi yapmayan, pazarın doygunluk seviyesine bakmayan, çağdaş yönetim ve piyasa analizinden yoksun, eğitim seviyesi düşük yönetim kadrosu tarafından yönetilen ve yöneticilerin de genelde işletmenin sahibi olduğu, kuruluştan itibaren finansal sorunları yapısında taşıyan KOBİ'lerin bir anda yukarıda anılan değişim ve dönüşüm sürecine sihirli değnekle dokunulmuş gibi girişemeyeceği görülmektedir. Bu kadar önemli yere sahip olan KOBİ'leri piyasa şartlarından daha önce değişime, dönüşüme zorlayacak bir güç olması gerekmektedir, o gücün de devlet organizasyonu olması gerektiği düşünülmektedir.

Çalışma kapsamında incelenen ve KOBİ politikaları başarılı olmuş, KOBİ'leri dünya piyasalarında rekabet edebilir halde olan ülkelerin yapılanmalarında ortaya çıkan sonuçlar genellikle devletin bir sanayi politikası olması ve KOBİ teşvik ve desteklerinin yerel yönetimlerce yapılacak şekilde organize edilmesi olarak görülmektedir (Almanya'da geleceğin teknolojileri olarak belirlenen 17 alandaki yatırımlar teşvik edilmekte destekler yerel yönetimlerce koordine edilmekte, İtalya'da destekler yerel yönetimlerce koordine edilmekte ve aktif rehberlik yapılmakta, Japonya'da destekler yerel yönetimlerce koordine edilmekte ve AR-GE teşvik edilmekte). Dolayısıyla başarılı KOBİ'ler için başarılı, planlı ve organize örgütlenme gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Dolayısıyla çalışmanın genelinde anılan sorunların çözümünde Türkiye'de de devletin bir sanayi politikası oluşturması, geleceğin sanayi tiplerini belirleyerek onlara yatırımı teşvik etmesi, KOBİ destek ve teşviklerini belirlerken yerel kaynaklardan (meslek örgütleri, sendikalar, KOBİ kuruluşları gibi) yararlanmasının teşvik ve desteklerin başarı şansını arttıracığı düşünülmektedir.

Yapılan çalışmaların da gösterdiği üzere Türkiye iş kurma konusunda dünya sıralamasında rekabet halinde olduğu ülkelere göre oldukça geri durumdadır ve çok fazla bürokratik işlem barındırmaktadır. Girişimciliğin önemli hale geldiği ve hız ve

esneklik kavramlarının çok sık kullanıldığı günümüz ekonomisinde bu sorunun çözülmesi iş kurma konusunda bürokratik engellerin azaltılması gerektiği düşünülmektedir. Bürokrasinin azaltılmasının işlem hızını arttırabileceği gibi bir takım önlemlerin daha erken alınabilmesini ve sonuca etkisinin daha çok olmasını sağlayabileceği, teşvik ve desteklerin etkinliğini arttıracağı düşünülmektedir.

Gerek çalışma kapsamında yapılan literatür taramasında ve gerekse anket sonuçlarının incelenmesiyle bulunan sonuçlar mevcut devlet desteklerinin bilinirlik ve kullanım oranlarının düşüklüğüne işaret etmektedir. Dolayısıyla bu desteklerin bilinirlik ve kullanımının arttırılması, destek veren kurumlar arasında eşgüdüm sağlanması için devlet bünyesinde yeniden yapılanmaya gidilmesinin, ülke sanayi planında belirlenen hedeflere varmak için özerk bir KOBİ gözetim ve destek kurumu kurulmasının yerinde olacağına inanılmaktadır. Bu kurumun etkinliği sağlanarak bürokrasiden arınmış bir şekilde hızlı müdahale şansı sağlanmalı, bölgesel ve aynı zamanda sektörel teşvikleri daha etkin uygulama olanağı yaratılmalıdır. Bölgesel teşvike alınacak bölgelerin ve sektörlerin kapsamının belirlenmesi de yine ulusal sanayi programı çerçevesinde bu özerk kurum tarafından belirlenmelidir. Mevcut sistemde yer alan KOSGEB'in bu iş için oldukça uygun olacağı düşünülmektedir. KOSGEB'in özerkliğini arttırarak, mevcut tecrübelerinin ve bilgi birikiminin desteğiyle daha etkin bir kurum olarak çalışması sağlanabilir.

Yapılan çalışmalarında gösterdiği gibi KOBİ'leri başarılı ülkelerin çoğu AR-GE harcamalarının yüksek olduğu ülkelerdir. Yeni ekonomi daha çok bilgi etkin bir ekonomi olarak görülmektedir. Dolayısıyla AR-GE faaliyetlerine bütçesi yetmeyen KOBİ'ler için devlet eliyle sanayi-üniversite iş birliği kurulmalı, teknokent ve teknoparklarla AR-GE çalışmalarına üniversiteler dahil edilmelidir. Bu sayede KOBİ-üniversite iş birliği ile kullanıma hazır yenilik ve teknolojiler ucuz ve ulaşılabilir fiyatlarla KOBİ'ler için de sağlanabilmelidir. Çalışma kapsamında incelendiği gibi Türkiye KOBİ'lerinin ucuz emek gücünden kaynaklanan avantajları giderek yok olmaktadır. Dünya ile rekabet edebilir hale gelmenin en önemli kıstası teknoloji geliştirebilir, yenilik yapabilir olmaktan geçmektedir. Dolayısıyla AR-GE ve yenilik kavramlarının ulusal sanayi programının da ilk maddelerinden olması gerektiği ve

geleceğin sanayisi olması muhtemel olan alanlarda araştırma ve geliştirmelerin şimdiden başlaması gerektiği düşünölmektedir.

Türkiye KOBİ'lerinin banka kredilerinden yararlanma oranları rekabette oldukları öklere göre oldukça geri düzeydedir. Finansal açıdan sıkıntı yaşayan KOBİ'lerin banka kredilerinden daha fazla yararlanabilmesi için Kredi Garanti Fonunun etkinliğinin artırılması, kredilendirme aşamasında yaşadıkları teminat sorunun bu şekilde çözölmesi yerinde olabilecektir.

Gerek anket çalışması ve gerekse literatür taramasının gösterdiği üzere Türkiye KOBİ'leri AB fonlarından yeteri kadar yararlanamamakta ve hatta bu fonlardan habersiz görünmektedirler. Avrupa Birliği tanımına göre KOBİ sayılan (yıllık cirosu 50 milyon Avro ya da bilanço büyüklüğü 43 milyon Avro) işletme ölçeği Türkiye şartlarında büyük işletme ve sanayi kuruluşlarına denk gelmektedir. AB fonlarından yararlanacak işletmeler belirlenirken de AB KOBİ tanım normları dikkate alındığından riski azaltmak için AB fonları normal KOBİ'ler yerine daha çok Türkiye'nin büyük kuruluşlarının hizmetine girmektedir. Devlete düşen görev ilgili bakanlık ve departmanlarını görevlendirerek yurtdışı fon sağlayan kuruluşlarla görüşerek bu fonların Türkiye'de KOBİ'lere yönlendirilmesini sağlanmasıdır.

Dünya genelinde artan oranlarda kullanılan ve özellikle yeni teknolojilerde yatırım yapan KOBİ'leri destekleyen, yaratıcı fikirlerin ortaya çıkmasına ve ticarileşmesine ön ayak olan risk sermayesi kavramı Türkiye'de henüz yeterli seviyede değildir. AB'de risk sermayesinin yüksek oranlı kullanımı AB KOBİ'lerinin yenilikçi ve teknolojiyi aktif kullanan KOBİ'ler olmasının başlıca nedenlerindedir. Türkiye'de hali hazırda bir kaç firma ile devam eden bu modele mutlaka işlerlik kazandırılmalıdır. Özellikle başlangıç aşamasında kuruluş sermayesi sıkıntısı çeken KOBİ'ler yüksek banka kredisi ile ezilmektense risk sermayesi finansman modeli ile daha uygun başlangıç sermayesi elde edebilirler. Bu sistemin işler hale gelmesi içinde devlet tarafından bir takım düzenlemelerin hayata geçirilmesi gerekmektedir. Bu konuda da örneğin risk sermayesi şirketlerine yatırım yapan yatırımcıların temettü ve değer artış kazançlarına vergi istisna ya da indirimleri uygulanması, devletin risk sermayesi şirketlerine yatırım yapacak fon oluşturmaları (böylece en azından başlangıçta fon

yetersizliği önlenabilir) ve yatırımcıların yatırım yaptıkları girişim şirketinden çıkış koşullarının kolaylaştırılacağı piyasa koşullarının oluşturulması, modelin tanıtım ve bilgilendirilmesine ağırlık verilmesi yarar sağlayabilecektir.

Türkiye KOBİ'lerinin ihracat miktarları ekonomide üstlendikleri role oranla düşük kalmaktadır. Bunda KOBİ yöneticilerinin düşük eğitim seviyesi, nitelikli eleman ve bilgi eksikliği önemli rol oynamaktadır. Bu sorunları çözebilmek için devlet, ihracat pazarlarının çeşitlendirilmesini teşvik etmeli, yeni pazarlara açılmak isteyen KOBİ'lere daha etkin rehberlik sağlamalı, ülke tanıtımları, pazar araştırmaları raporları hazırlatarak bu konuda da yön veren, yol gösteren konumunu korumalıdır. Yine bu çalışma kapsamında incelenen çalışmaların ortaya koyduğu gibi ihracatta birbirini tamamlayan malları üreten KOBİ'lerin bir üst birlikte birleşerek ihracata yönelmeleri avantaj sağlayabilmektedir. Dolayısıyla KOBİ'leri bu yola sevk edecek teşviklerin ihracat rakamlarını yukarıya çekeceği düşünülmektedir.

KOBİ'lerin finansal yönden desteklenmesi amacıyla nakdi teşvikler vermek yerine kamu ihalelerinde KOBİ kotası koymak daha yerinde bir çözüm olabilecektir. Kamu ihalelerinin belirli bir yüzdesinin KOBİ tarzı işletmelere ayrılması ve bu işletmelerin kendi aralarında rekabet ederek ihaleyi almalarının sağlanması ya da büyük şirketlere verilen ihalelerde KOBİ partnerliğinin aranması, işin bir kısmının, tedarikğin bir kısmının KOBİ'lerce yapılmasının garanti altına alınması, bu şekilde KOBİ'ler için pozitif ayrımcılık yapılması KOBİ'leri desteklemek için nakdi teşvikten çok daha yararlı olacaktır diye düşünülmektedir. Bu sayede devlet rekabeti bozmadan KOBİ'leri desteklemiş olacak, KOBİ'ler kendi aralarında rekabet ederek iş yapmış olacaklardır.

Çalışma kapsamında yapılan araştırmaların da ortaya koyduğu gibi KOBİ'ler nitelikli, yetişmiş eleman sıkıntısı çekmektedirler. Bu sorunu çözebilmek için mesleki eğitime önem verilmeli, ara kademe çalışan yetiştirilebilmesi için mesleki eğitim veren okulların muhakkak ilgili sanayi ile ilişkilendirilmesine olanak sağlamalı ve böylece nitelikli personel yetişmesinin yolu açılmalıdır. Hali hazırda, mevcut sistemde meslek liseleri de çıraklık okulları da olmasına rağmen yeteri kadar sanayi işbirliği olmadığından bu okullar "sanayiye adam yetiştiren okul" vasfında değildirlir. Burada yeni bir örgütlenmeye gidilerek sanayi ve ticaret odalarıyla işbirliği halinde, öncelikli

mesleki eğitim alanları belirlenerek okullarda o alanlarda eğitim verilmeli, sanayi işbirliği ile de öğrendiklerini uygulayacak gerekli atölye ve staj eğitimleri sağlanmalıdır. Ayrıca okullarda girişimciliğin anlatılması ve işlenmesiyle birlikte toplumda var olan potansiyelin ortaya çıkartılmasına çalışılmalıdır.

Sonuç olarak aslında çözümün temeli bir zihniyet devriminde yatmaktadır. Bu zihniyet devrimi hem KOBİ girişimcilerinde hem de devlet organizasyon yapılanmasında piyasa şartlarının dayatmasıyla oluşmaktadır. Burada sorun her şey olup bittikten sonra geç kalınmış bir dönüşüm mü yani reaktif bir tepki mi yoksa süreci hızlandırarak proaktif önlemlerle kazançlı çıkmak mı noktasında düşünülmektedir. Hantal bir devlet ya da kurum yapısıyla proaktif önlem alıp hızlı hareket edilemeyeceği düşünülmektedir. Günü kurtaracak tedbirler yerine gerçekçi, dünya piyasa koşullarına uygun, rekabetçi ulusal programlar hazırlayıp, o programa uygun yapılanmalarla etkin bir piyasa ve sanayi yapısı kurmak olanaklıdır.

KOBİ'lerin istihdam ve ülke ekonomisindeki kilit rolü dikkate alınarak, etkin işleyen rekabet politikaları ile konusunda uzman kişileri istihdam eden KOBİ örgütlenmeleri ile etkin teşvik mekanizmaları, bilgilendirme ve eğitim faaliyetleri ile alternatif finansman kaynaklarının geliştirilmesi ile sektörel bazda KOBİ birleşmeleri ve iş birliklerinin teşviki ile ulusal sanayi – üniversite - AR-GE bağlantılarını sağlayacak teknokent ve teknoparklar ile KOBİ'ler yönlendirilmeli ve küreselleşen, büyüklerin küçükleri çok daha kolay yuttuğu dünya piyasa şartlarında rekabet rüzgarına dayanıklı bir ekonomi yaratılarak sosyal refah devleti kavramına da yaklaşılmalıdır.

KAYNAKÇA

Kitaplar

Arslan Elif Ülkü; *Socrates II Programı*, İKV Yayınları, İstanbul, 2004.

Aykaç Mustafa, Parlak Zeki, Özdemir Süleyman; *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye’de KOBİ’ler*, İTO, Yayın No: 2008 – 24, 2008.

Bardhan Pranab; “Social Justice in the Global Economy”, *International Institute for Labour Studies, ILO Social Policy Lecture*, University of Western Cape, South Africa, 2000.

Beba Ali; *KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletmelerin AR-GE Projeleri İçin AB Çerçeve Programları*, Mikado, İstanbul, 2008.

Boratav Korkut; *Yeni Dünya Düzeni Nereye?*, İmge Kitabevi Yayınları, 2000.

Brenner Robert; *The Economics of Global Turbulance*, New Left Review, London, 1998.

Cansevdi Hürrem; (edi.), *Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Katılım Süreci – Avrupa Birliği’nin Bilim, Araştırma ve Eğitim Politikaları ve Türkiye’nin Uyumu*, İktisadi Kalkınma Vakfı: İstanbul, Mart 2004.

Çelik Adnan, Akgemci Tahir; *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, Gazi Kitabevi, 2007, Ankara.

Çınaroğlu Serpil; *Rekabet Hukukunda Dikey Birleşmeler: Etkinlik ve Rekabet*, 2003, Ankara.

Demirci Kemal, Aydemir Muzaffer; *İşletmelerin Küreselleşme Stratejileri*, Detay Yayıncılık, 2008.

Erkan Hüsnü; *Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1998.

Friedman Thomas L.; *The World is a Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, The FarrarStraus&Giroux Pub., 2005.

Giddens Anthony; *Modernity and Self Identity: Self and Society in the Modern Age*, Stanford University Press, 1998, Çeviren: Ersin Kuşdil, *Modernliğin Sonuçları*, Ayrıntı Yayınları, 1998.

Giddens Anthony; *Runaway World – How Globalization is Reshaping Our Lives*, Farrar-Straus&Giroux Publishers, Çev: Osman Akinhay, Alfa Basım, 2000.

Hammer Michael; Steven, Stanton A., *Değişim Mühendisliği Devrimi*, Çev:Sinem Gül, Sabah Kitapları, 1995, İstanbul.

Harvey David; *Postmodernliğin Durumu*, Çev: Sungur Savran, Metis Yayınları, 2006.

Hirst Paul, Thompson Grahame; *Küreselleşme Sorgulanıyor*, Çev: Erdem, Çağla. – Yücel, Elif., 3.Baskı, Ankara, Dost Kitabevi Yayınları, 2003.

Huntington Samuel; *Biz Kimiz? Amerika'nın Ulusal Kimlik Arayışı*, Çev: Aytül Özer, CSA Global yayın Ajansı, İstanbul, 2004.

Mandel Ernest; *Uluslararası Ekonomide İkinci Kriz*, Çev: Yavuz Alogan, Koral Yayınları, 1980.

Marino John A; *Japan's Trading Companies, The Two Way Bridges of International Trade*, Business Review, Boston University, 1965.

Mc Grew Anthony; *A Global Society? Modernity and Its Futures*, Cambridge, Open University Polity Pub., 1999.

Müftüoğlu Tamer; *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar Çözüm Önerileri*, 2002.

Müftüoğlu Tamer, Odabaşı Yavuz; *Girişimcilik*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2001.

Müslümov Alövsat; *21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler*, Literatür Yayıncılık, 2002

Naisbitt John; *Global Paradoks, Büyüyen Dünya Ekonomisinin Güçlenen Küçük Oyuncuları*, Çeviren Sinem Gül, Sabah Kitapları, İstanbul, 1994.

Özdemir Süleyman, Ersöz Halis Yunus, Sarıoğlu İbrahim; *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi*, İTO, Yayın No: 2006 – 45, 2006.

Özkan Şule; *KOBİ'lerde Girişimcilik Ve Yenilik*, Atatürk Üni. Yay., 2003.

Robertson Ronald; *Globalization:Social Theory and Global Culture*, Londra Sage, 1992, Çeviren: Yolsal, Ü.H., *Küreselleşme: Toplum Kuramı ve Küresel Kültür*, Bilim ve Sanat Yay.

Schmahl Maik ve Diğerleri; *Avrupa Birliği'nin Girişimcilik Politikası ve Türkiye'nin Uyumunu –Sanayi Politikası ve KOBİ'ler*, İktisadî Kalkınma Vakfı Yayınları: İstanbul, Haziran 2001.

Scott Charles R, Megginson Leon C, Megginson William L; *Successful Small Business Management*, Homewood, Illionis, 1991.

Smith Adam; *Ulusların Zenginliği*, Çeviren: A. Yunus, M. Bakırcı, Alan Yayıncılık, İstanbul, 1985.

Sondeno Stanley R; *Small Business Management Principels*, Plano – Texas, Business Publications Inc., 1985.

Szonyi Andrew J; *Small Business Managements Fundamentals*, Toronto, McGraw Hill, 1991.

Türkiye Vakıflar Bankası; *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yapısı, Bugünkü Durumu ve Geliştirilme Koşulları*, Ankara, Türkiye, Vakıflar Bankası, 1997.

Vinde Pierre V; *General Introduction to Environment for SMEs*, OECD Publications, 1999.

Yeldan Erinç; *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi Bölüşüm, Birikim ve Büyüme*, İletişim Yayınevi, 2001.

Williamson Oliver E; *Markets and Hierarcies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, London, 1975.

Rapor, Tez, Dergi

Akgemci Tahir; “KOBİlerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler”, 2001.

Akkuş Yakup; “Çağdaş İktisadi Düşüncede Sol Perspektifler”, *Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi*, Sayı: 168, 2007.

Altay Asuman, Aksaraylı Mehmet; “KOBİ Destek Programlarının Kurumsal Boyutunun Analizi”, *4. KOBİ’ler Verimlilik Kongresi Kitabı*, 2007.

Altıok Metin; “Uluslararası Sermayenin Krizi, Hegemonya Savaşları Ve Türkiye”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 12, 2005.

Arslan İbrahim, Mete Mustafa, Bal Vedat; “Küreselleşmenin Yerel Ekonomiler Üzerine Etkileri”, *Selçuk Üniversitesi İİBF Dergisi Yerel Ekonomiler Özel Sayısı*, 2007.

Aslanoğlu Erhan; “Finansal Liberalleşme ve IMF Politikaları”, *Ad Business-Notebook*, 1998.

Atıcı Gonca Büyür; *KOBİ’lerin Ekonomik Gelişime Etkisi, Finansal Kaynakları ve KOBİ’lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma*, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi. SBE, 2006.

Aydoğan Enver, Altuğ Mehmet; “KOBİ’lerin Rekabet Gücünün Arttırılmasında İleri Yönetim Teknolojilerinin Rolü, Makine İmalat Sektörüne Yönelik Bir Uygulama”, *Selçuk Ün. Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 16, Yıl: 2006.

Basılğan Müslüm; *Avrupa Birliği ve Türkiye 'de KOBİ'ler*, Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi SBE, 2005.

Baykal Cevdet; OSTİM gazetesi internet sitesinde yayınlanan makale <http://www.ostimgazetesi.com/article.asp?intArticleID=162&intEditorID=15>, (10/05/2008).

Bozağaçlı Elif; *AB ve Türkiye 'de KOBİ'lere Yönelik İhracatı Teşvik Politikaları*, Yüksek Lisans Tezi, 18 Mart Üniversitesi SBE, 2003.

Bozkurt Veysel; *İş Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi* , Cilt: 2, Sayı: 1, No:87, 2000.

Buçukoğlu Mehmet; "İtalyan Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerine Genel Bakış", *Uzman Gözüyle Bankacılık*, 1997.

Canbay Bülent; *Küreselleşmenin Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerindeki Etkileri ve Türkiye'nin Ulusal Stratejisi*, İnönü Üniversitesi SBE Yüksek Lisans Tezi, 2007.

Cansız Mehmet; *Türkiye 'de KOBİ'ler ve KOSGEB*, DPT Uzmanlık Tezi, Ankara, 2008.

Ceylan Emrah; "İhracata Yönelmede Düşündüren Strateji: Devlet Yardımları," *Ekonometri Dergisi*, 07/04/2007, http://www.ekonometri.com.tr/kategori.php?link=devam&grup=16&kat_id=330&sayfa_id=346, (01/05/2008).

Çayır Deniz Başargan; *Avrupa Birliğinde Türkiye 'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Teşvik Politikaları ve Türk KOBİlerinin Avrupa Birliği'nde Rekabet Olanakları*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi SBE, 2006.

DPT; "Büyüme ve Kalkınma İçin KOBİ Stratejileri", DPT Müsteşarlığı, 2007.

DPT, *Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliğine Doğru)*, 2003.

DPT, *Küreselleşme, Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye*, 1995

Emre Zeynep, Budak Alparslan; *Dünya Uygulamaları Çerçevesinde KOBİ Borsaları*, TSPAKB Yayın No: 27, İstanbul, 2006.

Eriş Metin; "Japon KOBİ'leri" , *Zaman gazetesi*, 17/07/1998, <http://arsiv.zaman.com.tr/1998/07/17/yazarlar/all.html>, (01/04/2008)

Erkan Mehmet, Eleren Ali; "Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Yeniden Yapılandırılması Ve Bir Model Önerisi", *1. Orta Anadolu Kongresi Raporu*, 2001.

Erkurmay M.Aslı; *KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalanması, Yeterlilik Etüdü*, S:12, 2000, Ankara,

<http://www.spk.gov.tr/yayingoster.aspx?yid=459&ct=f&action=displayfile&ext=.pdf>, (12/12/2008).

Eser Uğur; “Küreselleşme: Tehdit mi Yoksa Fırsat mı?”, *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt. 6, Sayı: 17, 1995.

Eurostat; *Non Financial Business Economy Report*, 2006.

Gençkol Metin; *Avrupa Birliği Mali İşbirliği Politikaları ve Türkiye*, DPT Uzmanlık Tezi, Yayın No: DPT2679.

Gökmen Aytaç; “Bir Küreselleşme Olgusu Olarak Doğrudan Yabancı Sermayenin Türkiye ve Türk İşletmelerine Etkileri”, *7. Anadolu İşletmecilik Kongresi Kitapçığı*, 2008.

Gürak Hasan; “Küreselleşme Nereye Götürüyor? Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Gelir Dağılımı”, *Verimlilik Dergisi MPM*, 2003.

Hazine Müsteşarlığı; *2008 Yılı Uluslar arası Doğrudan Yatırımlar Raporu*.

İGEME, *B2B, E-Ticaret ve E-pazaryerleri*, 2008.

İrmiş Ayşe; “Küreselleşme Sürecinde Yeni Gelişen Piyasalar ve KOBİ’ler”, *5. Orta Anadolu İşletmecilik Kongresi Kitapçığı*, 2006.

İzmir Ticaret Odası; *İtalya Ülke Bilgileri Raporu*, 2007.

İzmir Ticaret Odası; “Türk Hazır Giyim ve Tekstil Sektörünün 2008 Yılı Rekabet Durumu”, 2008.

Klapper Leora F; “The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises”, The World Bank, Development Research Group WPS: 3593, 2005, S:33, http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2005/05/15/000090341_20050515140836/Rendered/PDF/wps3593.pdf, (01/09/2008).

KOSGEB; “2002 Yılı Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı İmalat Sanayi Değerlendirmesi”, 2005.

KOSGEB; *AB KOBİ Mekanizmaları ve KOBİ Destek Politikaları*, KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü, Nisan 2005.

KOSGEB; *Sanayicinin Sesi Dergisi*, 2005, Yıl:4, Sayı:16.

Mancı Ali Rıza; *Küreselleşme, Türkiye'nin Ekonomik Küreselleşmesi ve Krizleri*, Harran Ün. SBE. Yüksek Lisans Tezi, 2006.

Mulhern Alan; “Small And Medium Sized Enterprises in European Union”, *Journal of Small Business Management*, July, 1995.

Mundim A, Alessandro R, Stochetti A; "SME in the Global Market: Challenges, Opportunities, and Threats", *Brazilian Electronic Journal of Economics*, June 2000.

Narin Müslüme, Akdemir Sevim; "Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 16.Cilt, Sayı:55, Ankara, 2005.

Odyakmaz Necmi; "Bilgi Teknolojileri, Küreselleşme ve Kalkınma", *Dış Ticaret Dergisi*, Yıl: 5, Sayı: 18, 2000.

OECD; *Globalisation and Small and Medium Enterprises (SMEs) Volume II: Country Studies*,1997.

Official Journal of The European Union; Definition of Micro,Small and Medium Sized Enterprises Adopted By The Commision, 2003.

Öniş Ziya, Erdoğan Mustafa; "11 Eylül ve Dengeli Küreselleşme", *Foreign Policy (Turkish Edition)*, Vol. 19, January/February 2002.

O'rourke Kevin; "Globalization and Inequality: Historical Trends", *National Bureau of Economic Research Working Paper 8339*, Cambridge MA, 2001.

Özgener Şevki; "Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yeniden Yapılanması", *Dış Ticaret Dergisi*, Yıl: 5, Sayı: 17, 2000.

Özgener Şevki; "İç Anadolu Bölgesindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Müşteri İlişkileri Yönetimi Üzerine Bir Araştırma", *1. Orta Anadolu Kongresi Raporu*, 2001.

Özsu Bahar; *Fransa Ülke Raporu*, İTO, 2003.

Öztürk Veli, Dal Emine Çına; "TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı Kapsamında Araştırma ve Geliştirme Harcamaları ve İMKB'de İşlem Gören Şirketlerin İncelenmesi", *7. Anadolu İşletmecilik Kongresi Kitapçığı*, 2008.

Pearl Jayne; "Intangible Investments, Tangible Results", *Sloan Management Review*, 2001.

Rodrik Dani; "Has Globalization Gone Too Far?", *California Management Review*, 1997.

Sarı Arzu Odabaşı; "Avrupa Birliğinde KOBİ Destek Mekanizmaları", İKV-188.

Seyidoğlu Halil; "Uluslararası Mali Krizler, IMF Politikaları, Az Gelişmiş Ülkeler, Türkiye ve Dönüşüm Ekonomileri", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 2003.

Seyrek İsmail; “Küreselleşme Sürecinde İktisat Politikaları ve Yakınsama Tezi”, *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 2, 2002.

Sougiannis Theodore; “The Accounting Based Valuation of Corporate R&D”, *The Accounting Review*, Vol. 69, No: 1, Jan. 1994.

Sönmez Asuman; *KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme*, Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi SBE, 2008.

Tağraf Hasan; “Küresel Stratejilerden Çokuluslu Stratejilere Geçiş: Küresel Düşün Yerel Davran”, *KMU İİBF Dergisi*, Yıl: 10, Sayı:14, Haziran 2008.

Taştan Seçil; “Kültürler Arası Farklılıklar, Yönetim ve İnsan Kaynakları Yönetimine Etkisi”, *Human Resource Focus*, 2004.

TC Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı; “KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı”, 2004.

Türkiye Bankalar Birliği; “Risk Yönetimi ve BASEL 2’nin KOBİ’lere Etkileri”, 2004, Yayın no: 228.

TOBB; *64. Genel Kurul 2008 Ekonomik Rapor Kitabı*, 2008.

TÜSİAD; *Türkiye’de Bölgesel Farklar ve Politikalar Raporu*, [http://www.tusiad.org/tusiad cms.nsf/LHome/80F08B159EA48583C22574B900344B78/\\$FILE/bolgeselfarklar%20.pdf](http://www.tusiad.org/tusiad cms.nsf/LHome/80F08B159EA48583C22574B900344B78/$FILE/bolgeselfarklar%20.pdf), (21/10/2008).

Ural Ebru Güzelcik; “İtibar Yönetimi”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi*, 2002.

Wallerstein Immanuel; “After Developmentalism and Globalization, What?”, *Social Forces*, Volume 83, Number 3, 2005.

Vıdır Sevinç; *Türkiye’de KOBİ’lere Yönelik Kamusal Destekler ve Bunun Algılanmasına Yönelik Bir Araştırma*, Dokuz Eylül Ün. SBE İşletme Ana Bilim Dalı Yönetim Ve Organizasyon Yüksek Lisans Tezi, 2007.

Yıldırım Kadir; “Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 1, 2007.

Yıldırım Özlem; *Müzakereler Sürecinde KOBİ’lerin AB Fonlarından Yararlanması Üzerine Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi SBE, 2006.

Yılmaz Figen; *Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmeler*, T.İş Bankası İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü, 2003.

Yılmaz Gaye; “MAI Nedir Neden Karşınız”, *Genel-İş Sendikası Broşürü*, 1998.

Yurttadur Mustafa; *KOBİ’lerde Sermaye Yapısı ve Kar Dağıtım Politikasının Büyüme Üzerine Etkileri*, Kadir Has Ün. SBE, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 2009.

Zencirkıran Memet; “Küreselleşme: Sorunlar ve Çözüm Önerileri”, *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2000.

Ziegler Bryan; “Financial Management For The Growing Business”, U.S. Small Business Administration, http://www.sba.gov/idc/groups/documents/sba_homepage/serv_capgrowth.doc, (02/10/2008).

İnternet Kaynakları

Bankalar Arası Kart İşlemleri Merkezi, http://www.bkm.com.tr/istatistik/sanal_kart_ile_yapilan_eticaret_islemleri.asp, (08/10/2008).

Bilgi Yönetimi İnternet Sitesi, <http://www.bilgiyonetimi.org/cm/images/vmsureci.gif>, (15/09/2008).

Commission of the European Communities, Commission Staff Working Paper – The Activities of the European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) – SME Envoy Report, COM (2005) 30 final, SEC (2005) 70, Brussels, http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/archive/pdf/sec_2005_170_en.pdf, (08/02/2005).

Deloitte, http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/turkey-tr_cf_PEinTurkey_180707.pdf, (12/10/2009).

Dış Ekonomik İlişkiler Kurumu internet sayfası, http://www.deik.org.tr/pages/TR/DEIK_DeikHakkinda.aspx?IKID=10, (15/04/2008).

Dış İlişkiler ve Yurtdışı İşçi Hizmetleri Genel Müdürlüğü İnternet Sitesi, (<http://www.diyih.gov.tr>), (09/05/2008).

Dış Ticaret Müsteşarlığı internet sitesi, (<http://www.dtm.gov.tr/dtmihrehber/birlik.doc>), (21/05/2008).

DTM internet sitesi, [http://ihracat.dtm.gov.tr/dtm/files/files-web/File/509%20Turk%20Eximbank%20Faaliyetleri%20\(21.09.2005\).doc](http://ihracat.dtm.gov.tr/dtm/files/files-web/File/509%20Turk%20Eximbank%20Faaliyetleri%20(21.09.2005).doc), (18/05/2008).

European Investment Fund, <http://www.eif.org/>, (15/05/2008).

Eurostat, 31/2008, “Enterprises by Size-Class Overview of SME’s in the EU”,

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/EN/KS-SF-08-031-EN.PDF, (21/09/2008).

Eurostat,
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/docs/PAGE/PGP_DS_EUROBUS/PGE_DS_EUROBUS_01/SPECIAL2/SME.XLS, (12/12/2008).

EVCA, <http://www.evca.eu/about/default.aspx?id=402>, (12/10/2009).

Fagor Endüstriyel, <http://www.fagor.com.tr/Corporate/default.aspx>, (12/03/2008).

Gebze İleri teknoloji Enstitüsü Bilgisayar Mühendisliği internet sitesi, <http://www.bilmuh.gyte.edu.tr/sanayi/download/ttgv-tanitim-arge.doc>, (25/05/2008).

Gelirler İdaresi Başkanlığı İnternet Sitesi, Yatırım Teşvikleri, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=495>, (12/03/2008).

Gelirler İdaresi Başkanlığı İnternet Sitesi, Yatırım Teşvikleri, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=491>, (12/03/2008).

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi internet Sitesi, <http://www.igeme.org.tr/igeme/index.cfm>, (18/05/2008).

İktisadi Kalkınma Vakti internet sitesi, <http://www.ikv.org.tr/ikv.php#>, (02/05/2008).

IMD, www.imd.ch, (01/01/2010).

İMKB internet sitesi , <http://www.imkb.gov.tr/genel/organizasyon.htm>, (16/03/2008).

İMKB internet sitesi, http://www.imkb.gov.tr/piyasalar/hisse.htm#ikinci_ulusal, (16/03/2008).

Kent haber gazetesi internet portalı, http://www.kenthaber.com/Arsiv/Haberler/2007/Agustos/08/Haber_255102.aspx, (11/04/2008).

KGF internet sitesi, <http://www.kgf.com.tr/2amac.htm>, (04/04/2008).

KGF internet sitesi, <http://www.kgf.com.tr/3kimleryararlnbl.htm>, (04/04/2008).

KGF internet sitesi, <http://www.kgf.com.tr/4yillarkefalet.htm>, (12/06/2008).

KOBİ FİNANS internet sitesi, http://www.KOBİfinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi_merkezi&Category=021601, (21/05/2008).

KOSGEB Ankara Avrupa Bilgi Merkezi İnternet Sitesi,
<http://www.abmankara.gov.tr/>, (04/02/2008).

KOSGEB İnternet sitesi, Destekler Bölümü,
<http://www.kosgeb.gov.tr/index.aspx> (01/02/2008).

Kotasyon Yönetmeliği,
<http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm#ulusalpazar>, (21/06/2008).

Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Geliştirme Vakfı İnternet Sitesi,
http://www.meksa.org.tr/index_tr.html, (19/05/2008).

Milli Prodüktivite Merkezi internet sitesi, <http://www.mpm.org.tr>,
(01/03/2008).

Milliyet Gazetesi internet sitesi, 06/02/2008,
<http://www.milliyet.com.tr/2008/02/06/son/soneko28.asp>, (20/05/2008).

Presidency Conclusions – Lisbon European Council 23 and 24 March 2000,
DOC/00/8, http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/00100-r1.en0.htm
(01/03/2008).

TKB internet sitesi, <http://www.tkb.com.tr/>, (25/05/2008).

TOBB internet sitesi, http://haber.tobb.org.tr/uploads/569_KOBİ_GSYO.doc,
(18/04/2008)

Tosyöv internet sitesi,
http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=133&Itemid=41, (06/04/2008).

TSKB internet sitesi, <http://www.tskb.com.tr/Hakkimizda.aspx>, (06/05/2008).

TSKB internet sitesi, <http://www.tskb.com.tr/Kredilendirme.aspx>,
(06/05/2008).

TTGV internet sitesi, <http://www.ttgvl.org.tr/page.php?id=12>, (22/05/2008).

TTGV internet sitesi,
http://www.ttgvl.org.tr/UserFiles/File/pdfFiles/TTGV_YeniDestekler_Tanitim.pdf,
(22/05/2008).

TÜBİTAK İnternet Sitesi, Destekler Bölümü,
<http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=337>, (18/04/2008).

Türk Standartları Enstitüsü internet sitesi,
<http://www.tse.org.tr/Turkish/tse/kurulus.asp>, (26/04/2008).

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği internet sitesi, <http://www.teskomb.org.tr/index.asp?p=40> , (18/04/2008).

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İnternet Sitesi, <http://www.tobb.org.tr/abm/haberler/abkatilimsureci/KV-LEYLA%20YELTN.pdf>, (16/04/2008).

U.S. Small Business Administration, www.sba.gov, (07/05/2008).

www.tuik.gov.tr (28/12/2009).

EKLER

Anket Formu

GÖRÜŞÜLEN KİŞİ:

Firma Adı-ünvanı:

Ad Soyad:

Telefon:

Adres :

1-Şirketteki Göreviniz Nedir?

a)Şirket Sahibi b)Yönetim Kurulu Üyesi c)Genel Müdür d)İhracat Müdürü e)Diğer

2-İşletmenizin faaliyette bulunduğu sektör Nedir?

a)Gıda b)Tekstil c)Mobilya d)Hizmet e) Makine Ekipman imalat f)Diğerleri

3-İşletmenizin Hukuki Yapısı Nedir?

a)Limited şirket b)Anonim şirket c)Kollektif şirket d)Diğerleri

4- Şirketinizin kaç ortağı var?

a) 1-5 b)6-10 c) 11-50 d)51 ve üzeri

5- İşletme kimin tarafından yönetiliyor

a) sahibi b) profesyonel yönetici

6-İşletmeyi yöneten kişinin eğitim düzeyi nedir?

a)İlkokul b)ortaokul c)Lise d)Üniversite e)Yüksek Lisans
f)Doktora g)Diğerleri

7-İşletme kaç yıldır faaliyet gösteriyor ?

a)1-5 yıl b)6-10 yıl c)11-15 yıl d)16 yıl ve üstü

8-İşletmede kaç personel çalışmaktadır?

a)1-10 b)11-20 c)21-40 d) 41-100 e)101 ve üzeri

9-İşletmenizin kapasite kullanım oranı nedir?

a) %0-25 b) %26-50 c) % 51-75 d) %76-100

10-İşletmenizin Kalite Belgesi var mı?

a)Var b)Yok c)Çalışmalar devam ediyor

11-İşletmenizin kalite belgesi varsa kullandığınız belge hangisidir.

a)ISO 9001 b)ISO 9002 c)QS 9000 d)ISO 14000

12-Ürünlerinizin CE belgesi var mı?

a)Evet b)Hayır

13-İşletme ihracat faaliyetinde bulunuyor mu?

a)Evet b)Hayır

14-İhracat Faaliyetinde bulunuyorsanız Yıllık İhracat Rakamlarınız nedir?

..... \$

15-Aşağıda işletmelerin ihracatta karşılatıkları sorunlar maddeler halinde verilmiştir.Kendi faaliyetlerinizde karşılaştığınız sıkıntıları gözeterek önem sıralaması yapar mısınız?

	Hiç Önemli Değil	Önemli Değil	Ne Önemli Ne Önemli Değil	Önemli	Çok Önemli
Güvenlik (CE işareti)					
Çevre (ISO 14000)					
Kalite (ISO 9000 Kalite Standartları)					
Karar Alma					
Yetmiş Eleman ve Dil Sorunu					
Hükümet Uygulamaları ve İthalat Kotaları					
Teknoloji ve Arge					
Ekonomik ve Finansal Sorunlar					
Standartlama					
Kültür					
Pazarlama Araştırması					
Üretim Maliyetleri					
Taşıma Depolama ve Dağıtım					
Ülke ve Firma imajı					
Rakipler ve Rakabetin şiddeti					

16-İhracatta devlet destekleri hakkında yeterli bilginiz

var mı? a)Evet b)Hayır

17-İhracatta Hazine ve Dış Ticaret Müstearlığı ve/veya Bağlı Kuruluşları tarafından sağlanan desteklerden yararlanıyor musunuz?

a) evet b)hayır

18-Eğer Madde 17.da belirtilen desteklerden faydalanıyorsanız lütfen desteklerden hangi sıklıkta yararlandığınızı belirtiniz.

	Sık	Bazen	Hiç
AR-GE Destekleri			
Yurtdındaki Fuarlara ve Sergilere			
Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi			
Pazar Araştırması Desteği			
Eğitim Desteği			
Yurtdışında Mağaza Açma Desteği			
İhracatta Vergi, Resim ve Harç istisnası			

19-TÜRK EXIMBANK Kredilerinden yararlanıyor

musunuz?

a)Evet b)Hayır

20- Eğer Madde 19.de belirtilen kredilerden faydalaniyorsanız lütfen kredilerden hangi sıklıkta yararlandığınızı belirtin.

	Sık	Bazen	Hiç
Sevk Öncesi İhracat Kredileri			
İhracata Hazırlık Kredileri			
KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi			
Sevk Öncesi Reeskont Kredisi			
<u>Kısa Vadeli İhracat Alacakları iskonto Programı</u>			
Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi			
Özellikli ihracat Kredisi			

21-KOSGEB desteklerinden yararlanıyor musunuz?

a)Evet b)Hayır

22- Eğer Madde 21.de belirtilen desteklerden faydalaniyorsanız lütfen desteklerden hangi sıklıkta yararlandığınızı belirtiniz.

	Sık	Bazen	Hiç
Bilgisayar Yazılımı Desteği			
Nitelikli Eleman İstihdamı Desteği			
Altyapı ve Üstyapı Proje Desteği			
İhracata Yönlendirme Desteği			
Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği			
Yurtdışı Daimi Sergi (Showroom) Katılım Desteği			
Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği			
Danışmanlık Desteği			
CE işaretlemesine ilişkin Test ve Genel Test Analiz			
Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği			
Bilgi Teknolojileri Desteği			
Marka Oluşturma ve Tanıtım Desteği			

23- İşletmenizde Finansal analiz ve planlama çalışmalarından hangileri yapıyor

- a) Nakit Bütçesi b) Nakit Akım Tablosu c) Fon Akım Tablosu d) Satışların maliyeti tablosu. e) Diğer

24-İhtiyaç duyduğunuz finansal kaynağı nasıl temin ediyorsunuz?

- a) Ortaklardan sermaye artırımını b) Ortak alımı yoluyla kaynak sağlama c) banka kredileri
d) kredili mal alımı e) faktöring f) Diğer

25-En çok karşılaştığınız finansal sorunlar hangileridir

- a) Özkaynak yetersizliği b) alacak tahsilindeki gecikmeler c) maliyetlerdeki artışlar
d) Kredi konusundaki güçlükler e) Satış kar marjının düşük oluşu f) diğer

26- Herhangi bir AB fonu ya da fon desteğinden yararlandınız mı (örneğin 6. çerçeve programı-bütünleşmiş projeler,6.çerçeve programı-TÜBİTAK-EUREKA programı gibi)

- a) evet b) hayır

27- Yararlanmadıysanız sebebi aşağıdakilerden hangisidir?

- a) yeterince bilgi sahibi değilim b) Bürokratik işlem fazlalığı c) Yetersiz buluyorum
d) gereksinim duymuyorum e) Doğrudan bir finansal destek sağlamaması f) proje bazında olması g) Geri ödemeli olması h) Diğer