

T.C.  
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
İŞLETME YÖNETİMİ BÖLÜMÜ



**KOBİLER VE TÜRKİYE EKONOMİSİNE ETKİLERİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**OKTAY HİLMİ EVİN**

**İSTANBUL, 2012**

**T.C.  
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
İŞLETME YÖNETİMİ BÖLÜMÜ**

**KOBİLER VE TÜRKİYE EKONOMİSİNE ETKİLERİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**HAZIRLAYAN  
OKTAY HİLMİ EVİN**

**TEZ DANIŞMANI  
Yrd. Doç. Dr. ALİ İHSAN ÖZEROĞLU**

**İSTANBUL, 2012**



T.C.  
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
MÜDÜRLÜĞÜ'NE

Tez Onay Belgesi

Enstitümüz İşletme Anabilim Dalı, İşletme Yönetimi (Tezli) Yüksek Lisans programı Y1012.040001 numaralı öğrencilerinden **Oktay Hilmi EVİN**'in "KOBİLER VE TÜRKİYE EKONOMİSİNE ETKİLERİ" adlı tez çalışması Enstitümüz Yönetim Kurulunun 13.01.2012 tarih ve 2012/02 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından **oybirliği / oyçokluğu** ile Yüksek Lisans Tezi olarak **kabul** edilmiştir.

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

Tez Savunma Tarihi : 17.12.2012

1) Tez Danışmanı

Yrd. Doç. Dr. Alibey Özer

2) Jüri Üyesi

Prof. Dr. Gineri Arslan

3) Jüri Üyesi

Doç. Dr. Hüner Mercan

Not: Öğrencinin Tez savunmasında **Başarılı** olması halinde bu form **imzalanacaktır**. Aksi halde geçersizdir.

## ÖNSÖZ

Yüksek Lisans Tez Çalışmamda desteğini ve emeğini esirgemeyen saygıdeğer hocam Yrd. Doç. Dr. Ali İhsan ÖZEROĞLU 'na katkılarından dolayı teşekkür ederim. Hayatımın her alanında gerek ahlaki değerlerimin gerekse de bilginin efendiliğine olan inancımın mimarı olan sevgili annem Şaduman EVİN 'e teşekkür ederim. İstihdam açısından zor bir süreç yaşadığım esnada bana iş imkanı tanıyan ve “Turhan Makine” bünyesinde çalışma imkanını sağlamanın yanında eğitimimle de yakından ilgilenen başta Nural TURHAN olmak üzere, şirket ortaklarından ve idari müdürlerimizden Bülent ESEN 'e gösterdikleri anlayış ve desteklerden ötürü teşekkür ederim.

Tezin yazım aşamasında gerek kaynak araştırması yaparken gerekse de yabancı literatürdeki kaynaklar açısından desteklerini esirgemeyen arkadaşlarım Yüksel CÜCE ve Tuğçe TABAK arkadaşlarıma emeklerinden ve yönlendirici fikirlerinden sebep teşekkürlerimi iletmekten mutluluk duyarım.

İstanbul-2012

Oktay Hilmi EVİN

## **GENEL BİLGİLER**

İsim ve Soy isim: Oktay Hilmi EVİN

Ana bilim Dalı: Sosyal Bilimler Enstitüsü

Programı: İşletme Yönetimi

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Ali İhsan ÖZEROĞLU Tez Türü ve Tarihi:  
Yüksek Lisans

Anahtar Kelimeler: Kobi Tanımı, Dünyada Kobi, Türkiye’de Kobi, Kobi Destekleri, Kobi

## **ÖZET**

Son yıllarda gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ve günümüz dünya ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmeler dikkat çekici bir gelişme göstermektedir. Bugün dünya literatüründe üzerine fikir birliğine varılmış bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır.”Küçük ve orta boy işletme” ana tanımı içinde, KOBİ’lere değişik ülkeler hatta aynı ülke içindeki farklı birimler farklı özellikler yüklemektedirler. Bu nedenle çoğu zaman tanımlamada karışıklık yaşanmaktadır. Türkiye dünya ticaret ağının dinamosunu oluşturan KOBİ’ler için bu çalışmada, öncelikle KOBİ tanımı esas alınarak ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ve ekonomideki farklı birçok değişken göz önünde bulundurularak ülkelere göre KOBİ’ler değerlendirilecek ve Türkiye’de ki KOBİ kavramı, avantajları, dezavantajları, hukuki yapısı üzerinde durulacaktır. Bu kapsamda Türkiye ekonomisinde KOBİ’lere sağlanan finansal destekler ve finansman ihtiyaçlarına değinilmekte, uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren KOBİ’lerin karşılaştığı yönetsel sorunlar ele alınarak küreselleşen dünya’da KOBİ’lerin Türk ekonomisi üzerindeki etkileri ve önemi üzerinde durulacaktır.

## **GENERAL KNOWLEDGE**

Name and Surname: OKTAY HİLMİ EVİN

Field: Institute Of Social Sciences

Programme: Business Management

Supervisor: Asist. Prof. Dr. Ali İhsan ÖZEROĞLU

Degree Awarded and Date: Master

Keywords: SMSE, SMSE Financial Problems, SMSE in the world, Turkey's SMSE, The advantages of SMSE...

## **ABSTRACT**

Lately, Small and Medium Sized Enterprises'(SMSE) shows eye catching improvement at Domestic economics and world economics. Today, there has not been any agreed upon definition of SMSE yet at world literature. In the main definition of "Small and Medium sized enterprises' " various countries (Even in the country itself) assign different kind of properties to SMSE's. Therefore complications occur at definitions of SMSE. In this article, the development levels of countries will be examined according to SMSE definition and assessment of SMSE considering many variables in economics, and SMSE concept in Turkey with advantages disadvantages and legal issues for SMSE's which is the key role of world trade network will be studied . At this concept, it will mention SMSE's financial needs how SMSE's are provided financially in Turkish economics, It will refer the management problems of SMSE's which runs at international markets, and will emphasize the importance and effects of SMSE's in Turkish economics in this globalized world economy.

## İÇİNDEKİLER

<b>ÖNSÖZ</b> .....	<b>i</b>
<b>ÖZET</b> .....	<b>ii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>iii</b>
<b>KISALTMALAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
<b>BİRİNCİ BÖLÜM</b> .....	<b>3</b>
<b>1.KOBİ TANIMI</b> .....	<b>3</b>
1.1. DÜNYA'DA KOBİ .....	3
1.2. OECD'DE KOBİ .....	4
1.3. AVRUPA BİRLİĞİNDE KOBİ.....	4
1.4. ALMANYADA KOBİ.....	6
1.4.1. Almanya'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	7
1.5. FRANSA'DA KOBİ .....	7
1.5.1. Fransa'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	8
1.6. İTALYA'DA KOBİ.....	8
1.6.1. Performans Açısından Küçük Firmalar.....	9
1.6.2. Küçük Firmalar ve Üretim .....	9
1.6.3. Küçük Firmalar ve Zayıf Yönleri.....	9
1.6.4. Küçük Sanayilerin İşbirlikleri .....	10
1.6.5. İtalya'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler .....	10
1.7. İNGİLTERE'DE KOBİ .....	10
1.7.1. İngiltere'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler.....	11
1.8. AMERİKA'DA KOBİ .....	11
1.9. JAPONYA'DA KOBİ.....	12
1.9.1. Japonya 'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler .....	12

1.10. MALEZYA'DA KOBİ .....	13
1.11. HİNDİSTAN'DA KOBİ .....	13
1.12. ORTADOĞU ÜLKELERİ'NDE KOBİ.....	13
<b>İKİNCİ BÖLÜM .....</b>	<b>14</b>
<b>2.TÜRKİYE'DE KOBİ.....</b>	<b>14</b>
2.1. KOBİ TANIMI .....	14
2.2. KOBİ' LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI .....	15
2.2.1. KOBİ'lerin Avantajları .....	15
2.2.2. KOBİ'lerin Dezavantajları.....	18
2.3. HUKUKİ ALT YAPI.....	20
2.3.1. Şirket Türleri .....	21
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM .....</b>	<b>26</b>
<b>3.KOBİ DESTEKLERİ .....</b>	<b>26</b>
3.1. DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI (DTM) TARAFINDAN SAĞLANAN DESTEKLER .....	26
3.2. MİLLİ PRODÜKTİVİTE MERKEZİ (MPM) DESTEKLERİ.....	27
3.3. HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI DESTEKLERİ .....	28
3.4. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI (KOSGEB) DESTEKLERİ.....	28
3.5. DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI (DPT) DESTEKLERİ .....	31
3.6. TÜRKİYE BİLİMSEL VE TEKNOLOJİK ARAŞTIRMA KURUMU (TÜBİTAK) DESTEKLERİ .....	31
3.7. MALİYE BAKANLIĞI DESTEKLERİ.....	33
3.8. ESNAF VE SANATKÂRLAR KREDİ KEFALET KOOPERATİFLERİ DESTEKLERİ .....	34
3.9. DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURUMU (DEİK) DESTEKLERİ .....	34
3.10. İHRACATÇI BİRLİKLERİ DESTEKLERİ.....	35
3.11. TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ DESTEKLERİ.....	35
3.12. İHRACATI GELİŞTİRME ETÜD MERKEZİ (İGEME) DESTEKLERİ .....	36



3.13. TÜRK STANDARTLARI ENSTİTÜSÜ (TSE) DESTEKLERİ.....	36
3.14. İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (İKV) DESTEKLERİ.....	37
3.15. MESLEKİ EĞİTİM VE KÜÇÜK SANAYİ GELİŞTİRME VAKFI (MEKSA) DESTEKLERİ .....	37
3.16. TÜRKİYE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER, SERBEST MESLEK MENSUPLARI VE YÖNETİCİLER VAKFI (TOSYÖV) DESTEKLERİ .....	38
3.17. TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV) DESTEKLERİ.....	39
3.18. TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) DESTEKLERİ.....	41
3.19. İSTANBUL MENKUL KIYMETLER BORSASI (İMKB) DESTEKLERİ.....	42
3.20. GELİŞEN İŞLETMELER PİYASALARI – KOBİ BORSASI DESTEKLERİ .....	43
3.21. TÜRK EXİMBANK (TÜRKİYE İHRACAT BANKASI A.Ş.) DESTEKLERİ.....	44
3.22. TÜRKİYE KALKINMA BANKASI (TKB) DESTEKLERİ.....	45
3.23. TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI (TSKB) DESTEKLERİ .....	45
<b>DÖRDÜNCÜ BÖLÜM .....</b>	<b>48</b>
<b>4.KOBİ FİNANSMANI .....</b>	<b>48</b>
4.1. KOBİ KREDİ GARANTİ FONU .....	52
4.2. KOBİ' LERİN BANKA KREDİLERİ YERİNE KULLANABİLECEKLERİ ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ: .....	54
4.2.1. Faktöring .....	54
4.2.2. Forfaiting.....	55
4.2.3. Leasing.....	56
4.2.4. Sermaye Piyasaları .....	59
4.2.5. Risk Sermayesi.....	59
4.2.6. Satıcı Kredileri .....	61
4.2.7. Birleşmeler .....	61
<b>BEŞİNCİ BÖLÜM .....</b>	<b>62</b>
<b>5.KOBİLERDE REKABET GÜCÜ .....</b>	<b>62</b>
5.1. KÜMELENME POLİTİKALARI .....	67

<b>ALTINCI BÖLÜM .....</b>	<b>73</b>
<b>6.TÜRKİYE’DE KOBİ’LERİN KARŞILAŞTIKLARI TEMEL SORUNLAR .....</b>	<b>73</b>
6.1. BELİRSİZLİK SORUNU .....	73
6.2. ALTYAPI SORUNU .....	73
6.3. EĞİTİM VE KALİFİYE ELEMAN SORUNU .....	74
6.4. BÜROKRATİK PROBLEMLER .....	74
6.4.2. Yerel Yönetimden Kaynaklanan Bürokratik Sorunlar .....	78
6.5. SOSYAL GÜVENLİK SORUNU .....	79
6.6 . PAZARLAMA SORUNLARI .....	80
6.7. FİNANSMAN SORUNLARI .....	81
6.8. ÜRETİM VE HAM MADDE SORUNU .....	81
6.9. İŞ YERİ SORUNU .....	82
<b>YEDİNCİ BÖLÜM .....</b>	<b>84</b>
<b>7. KOBİ ’LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ .....</b>	<b>84</b>
7.1. YEREL İSTİHDAMA KATKILARI.....	84
7.2. KOBİ’ LERDE YENİLİK VE İCADIN YEREL DEĞİŞİME KATKILARI.....	86
7.3. KOBİ’ LERİN MEKÂNSAL DEĞİŞİME ETKİLERİ.....	89
7.4. YEREL REKABET: BELEDİYELERİN KOBİ’LER AÇISINDAN REKABETİN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK TEŞVİKLERİ.....	89
7.5. KOBİ’ LERİN ORTA SINIFIN KORUNMASINA ETKİLERİ .....	95
7.6. KOBİ’ LERİN YABANCILAŞMAYI AZALTMAYA KATKILARI.....	97
7.7. KOBİ’LERİN MESLEKİ EĞİTİME KATKILARI .....	98
7.8. KOBİ’LERİN SERMAYENİN TABANA YAYILMASINA SAĞLADIĞI KATKILAR .....	100
<b>SONUÇ.....</b>	<b>102</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>105</b>

## TABLO LİSTESİ

Tablo 1. Bazı Ülkelerdeki Personel Sayısına Göre KOBİ Tanımları .....	3
Tablo 2.OECD KOBİ Tanımlaması.....	4
Tablo 3 AB KOBİ Tanımlaması, 1 Ocak 2005 .....	5
Tablo 4. Avrupa Birliği'nde KOBİ Yapısı .....	5
Tablo 5. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Sayısal Dağılımı .....	5
Tablo 6. Almanya'da KOBİ Sınıflaması .....	6
Tablo 7. Fransa'da KOBİ Sınıflaması .....	7
Tablo 8. İngiltere'de Sektörlere Göre KOBİ Tanımları, .....	11
Tablo 9. Japonya'da Sektörlere Göre KOBİ Tanımlar .....	12
Tablo 10. Malezya'da İş Gören Sayısına Göre KOBİ Tanımı .....	13
Tablo 11. Kurumlara göre KOBİ tanımlamaları.....	20
Tablo 12. TSKB Kredileri ve Kaynakları.....	46
Tablo 13. Türkiye'deki KOBİ Destekleri Özeti .....	47
Tablo 14. 2005 yılı AB-27 ülkeleri işletme dağılımı.....	62
Tablo 15. Bölgesel Kalkınmanın Gelişim Süreci .....	68

## KISALTMALAR

<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Orta Bütçeli İşletmeler
<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>ECU</b>	: Avrupa Para Birimi
<b>UTEB</b>	: Uluslararası Ticaret ve Endüstri Bakanlığı
<b>KOSGEB</b>	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
<b>TTK</b>	: Türk Ticaret Kanunu
<b>BK</b>	: Borçlar Kanunu
<b>VUK</b>	: Vergi Usul Kanunu
<b>YTTK</b>	: Yeni Türk Ticaret Kanunu
<b>ETTK</b>	: Eski Türk Ticaret Kanunu
<b>DTM</b>	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
<b>SDT</b>	: Sektörel Dış Ticaret
<b>İGEME</b>	: İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
<b>MPM</b>	: Milli Produktivite Merkezi
<b>AR-GE</b>	: Araştırma-Geliştirme
<b>TEKMER</b>	: Teknoloji Geliştirme Merkezi
<b>A.Ş.</b>	: Anonim Şirket
<b>DPT</b>	: Devlet Planlama Teşkilatı
<b>TÜBİTAK</b>	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
<b>TEYDEP</b>	: Teknoloji ve Yenilik Destek Programları
<b>DEİK</b>	: Dış Ekonomik İlişkiler Kurumu
<b>WTO</b>	: Dünya Ticaret Örgütü
<b>WB</b>	: Dünya Bankası
<b>EBRD</b>	: Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası
<b>OECD</b>	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü

<b>MIGA</b>	: Çokuluslu Yatırımlar Garanti Kuruluşu
<b>ADB</b>	: Asya Kalkınma Bankası
<b>IDB</b>	: İslam Kalkınma Bankası
<b>USD</b>	: Amerikan Doları
<b>TSE</b>	: Türk Standartları Enstitüsü
<b>İKV</b>	: İktisadi Kalkınma Vakfı
<b>MEKSA</b>	: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Geliştirme Vakfı
<b>KGF</b>	: Kredi Garanti Fonu
<b>TOSYÖV</b>	: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
<b>TTGV</b>	: Teknoloji Geliştirme Vakfı
<b>TOBB</b>	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
<b>SPK</b>	: Sermaye Piyasası Kurulu
<b>İMKB</b>	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
<b>GİP</b>	: Gelişen İşletmeler Piyasaları
<b>TSPAKB</b>	: Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
<b>BDDK</b>	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
<b>EUR</b>	: Euro
<b>GSYH</b>	: Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
<b>TKB</b>	: Türkiye Kalkınma Bankası
<b>DESİYAB</b>	: Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası
<b>KHK</b>	: Kanun Hükmünde Kararname
<b>TSKB</b>	: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
<b>AYB</b>	: Avrupa Yatırım Bankası
<b>JBIC</b>	: Japon Kalkınma Bankası
<b>KWF</b>	: Alman Kalkınma Bankası
<b>AKKB</b>	: Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası

- AFD** : Fransız Kalkınma Bankası
- İTO** : İstanbul Ticaret Odası
- KSEP** : KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı
- NASDAQ** : National Association of Securities Dealers Automated Quotations
- BAĞ-KUR** : Esnaf, Sanatkarlar ve Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kurumu

## GİRİŞ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, sanayi devrimine kadar temel üretim birimi olmuşlardır. Ölçek ekonomilerinin önemini arttırması ile üretimin büyük işletmelere kaydırılmasıyla bile kendilerine özgü avantajları sebebiyle küçük ve orta ölçekli işletmeler ülkelere göre farklılıklar göstermekle birlikte önemlerini korumuşlardır. Sanayi devriminde büyük işletmeler ile rekabet edememelerine ve gelişmiş ülkelerde temel üretim birimi olma özelliğini kaybetmelerine karşın birçok ülke açısından üretim ve istihdam konusunda kaynak olma özelliğini korumuştur. 70'lerden itibaren gelişmiş ülkelerde başlayan durgunluk ve krizler sonrasında büyük işletmelerin işçi çıkarımları ve kapanan fabrikaların yarattığı artan işsizlikler ile üretimi daha küçük ölçeklere indirgenmesi KOBİ'lerin istihdam yaratma potansiyelini arttırdığı bir döneme geçilmiştir. KOBİ'ler sanayi devrimine kadar temel üretim biçimi olmuş ancak 70'lerden sonra küçük destekler ile büyük istihdam yaratan entegre büyük sanayi işletmelerinin devre dışı kalması ile sektörlerin muhtemel çöküşünü engellemiştir.

Türkiye'de tarihi 13. Yüzyılda kurulan Ahilik sistemine kadar uzanan KOBİ'ler, 1950'li yıllara kadar tüketicinin taleplerine ancak cevap verebilen durağan bir yapıya sahipken 1980'lerden sonra özellikle Avrupa Birliği çalışmalarıyla birlikte önemleri artmaya başlamıştır. 1929'da dünyada yaşanan büyük ekonomik bunalım sonucunda gelişmiş birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de devletin daha müdahaleci olduğu ve piyasada ağırlığını hissettirdiği ekonomik modelin uygulanması 1950'li yıllarda, yeterli düzeyde olmasa da özel girişimlere verilen önemin arttığı döneme kadar, KOBİ'lerin gelişimini olumsuz yönde etkilemiştir. 1950'li yıllara kadar KOBİ alanında gelişimin sağlanamamış olmasının altında yatan önemli nedenlerden bir diğeri ise ihtiyaç duyulan üretimi gerçekleştirebilecek düzeyde özel sermaye birikiminin sağlanamamış olmasıdır. Özel girişimlerin ve KOBİ'lerin gerçek anlamda önemlerinin arttığı dönem ise piyasa ekonomisine geçişin yaşandığı 1980 sonrası dönem olarak görülmektedir.

Tarihte büyük öneme sahip olduğunu gördüğümüz KOBİ'ler için bu çalışmamızda amacımız 7 bölümde öncelikli olarak pek mümkün olmadığını gördüğümüz KOBİ'ler için günümüz ekonomisinde Türkiye ve dünya ülkelerinde genel

bir tanımlamaya ulaşmak olacaktır. İkinci bölüm Türkiye de KOBİ kavramı ve hukuki altyapıları ekonomik ve sosyal hayat içerisindeki avantajları, dezavantajları üzerinde durulacaktır. Üçüncü bölüm ülkemizde ekonominin temelini oluşturan KOBİ'lere önemli kuruluşlarca sağlanan destekler incelenmiştir. Dördüncü bölümde KOBİ'lere sağlanan alternatif finansman yöntemleri belirtilmiştir. Serbest piyasa ekonomilerinde AB'ye uyum ve küreselleşme sürecinde KOBİ'lerin rekabet güçlerini artırıcı politikalar üzerinde durulmuştur. Altıncı bölüm küçük ve orta ölçekli bu işletmelerin karakteristik ve yapısal özelliklerinden ileri gelen ve çözüm bekleyen bir dizi sorunları olduğu üzerinde durulacaktır. Yedinci bölüm ise sorunların çözümü için atılacak her adım küçük sanayi kesiminin ülkemiz kalkınmasındaki rolünü artıracak düşüncesinden yola çıkılarak küreselleşmenin yarattığı etkilerle KOBİ'lerin Türkiye ekonomisine etkileri üzerinde durulmuştur.



## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1.KOBİ TANIMI

#### 1.1. DÜNYA'DA KOBİ

KOBİ kavramı üzerinde dünyada ortak bir görüş bulunmamaktadır. KOBİ tanımları ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre çeşitlilik göstermektedir. Farklı ölçekteki ekonomilere sahip ülkelerde personel sayıları bakımından farklı birer KOBİ tanımı yapılmıştır.

**Tablo 1. Bazı Ülkelerdeki Personel Sayısına Göre KOBİ Tanımları**

Ülke/Ölçek	KÜÇÜK	ORTA	BÜYÜK
<b>TÜRKİYE</b>	1-50 kişi	51-250 kişi	+250 kişi
<b>ABD</b>	1-499 kişi	500-1499 kişi	+1500 kişi
<b>ALMANYA</b>	1-49 kişi	50-250 kişi	+250 kişi
<b>FRANSA</b>	1-50 kişi	51-500 kişi	+500 kişi
<b>İTALYA</b>	1-50 kişi	51-500 kişi	+500 kişi
<b>MALEZYA</b>	1-49 kişi	50-199 kişi	+200 kişi

**Kaynak:** (Soydal Haldun)

KOBİ'leri tanımlayabilmek için nitel ve nicel olmak üzere birçok değişkenden yararlanılması ortak bir KOBİ tanımlamasının yapılmasını güçleştirmektedir. Söz konusu belli başlı faktörler aşağıdaki gibi sıralanabilir<sup>1</sup>

- Zaman
- Ekonomik düzey,
- Sanayileşme düzeyi,
- Kullanılan teknoloji,
- Pazarın büyüklüğü,
- Faaliyette bulunulan iş kolu,
- Kullanılan üretim tekniği,
- Üretilen malın özellikleri,

<sup>1</sup> Uçkun, Nurullah : ‘‘Kobi’lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi?’’  
Yayınlanmış doktora tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF, Eskişehir, Türkiye, 2002, s:121-123.

- Personel sayısı,
- Kuruluş ve araştırmalar,
- Nihai mal ve hizmet yapısı

## 1.2. OECD'DE KOBİ

OECD KOBİ'leri sınıflandırırken 1-4 arasında işçi çalıştıranları mikro, 5-19 arasında işçi çalıştıranları çok küçük, 20-99 arasında işçi çalıştıranları küçük 100-500 arasında işçi çalıştıranları orta büyüklükte işletme olarak tanımlamaktadır. OECD ülkelerinde genel olarak kullanılan tanımlamada KOBİ'ler 500'den daha az işçi çalıştıran işletmeler olarak ifade edilmektedir. Yapılan açıklamadan da anlaşılacağı üzere OECD işletmeleri çalıştırmış oldukları işçi sayısına göre sınıflandırmaktadır.<sup>2</sup>

**Tablo 2.OECD KOBİ Tanımlaması**

<b>İşletme Büyüklüğü</b>	<b>Mikro</b>	<b>Çok küçük</b>	<b>Küçük</b>	<b>Orta</b>
<b>Çalışan Sayısı</b>	<b>1-4</b>	<b>5-19</b>	<b>20-99</b>	<b>100-500</b>

**Kaynak:** Ayyagari vd; a.g.e., s.8.

<http://www.worldbank.org/research/bios/tbeck/abd.pdf>

## 1.3. AVRUPA BİRLİĞİNDE KOBİ

Avrupa Birliği ülkelerinin 1996 yılında tavsiye niteliğinde almış oldukları karar ile ortak bir KOBİ tanımı geliştirmiştir. Buna göre AB, farklı KOBİ tanımı ve ifadelerin rekabete zarar verdiğini göz önüne alarak “250'den az çalışanı bulunan ve yıllık cirosu 40 Milyon ECU'yu veya yıllık bilanço toplamı 27 Milyon ECU'yu aşmayan işletmeler KOBİ'dir” tanımını geliştirmiştir.<sup>3</sup>

<sup>2</sup>O.E.C.D., **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Mevcut Politikalar**, <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>, 2002, s.6

<sup>3</sup> [www.genelbilge.com/kobilerde-yonetim-ve-organizasyon.html/](http://www.genelbilge.com/kobilerde-yonetim-ve-organizasyon.html/), Erişim Tarihi 05.11.2011

**Tablo 3 AB KOBİ Tanımlaması, 1 Ocak 2005**

İşletme Kategorisi	İşçi Sayısı	Yıllık Satış Ciro	Bilanço Değeri (net)
Orta Ölçekli	<250	250 Milyon Euro (1996'da: 40 milyon)	43 Milyon Euro (1996'da: 27 milyon)
Küçük	<50	10 Milyon Euro (1996'da: 7 milyon)	10 Milyon Euro (1996'da: 5 milyon)
Mikro	<10	2 Milyon Euro (1996: tanımlanmamış)	2 Milyon Euro (1996: tanımlanmamış)

**Kaynak:** Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde e-ticaret / Haldun SOYDAL

Avrupa Birliğinde KOBİ'lerin durumunu daha iyi anlayabilmek için aşağıdaki tabloları gözden geçirmek faydalı olacaktır;

**Tablo 4. Avrupa Birliği'nde KOBİ Yapısı**

Toplam İşletme Sayısı	16.530.000 (%99,78'i KOBİ)
Toplam İstihdam	101.350.000 %71,48'i KOBİ'lerde İstihdam
Ortalama İstihdam	6 İşçi / İşletme
KOBİ İşgücü Verimliliği	45.000 Euro / işçi
Katma Değerde İşgücü Maliyetine Oranı	%59

**Kaynak:** KOBİ Rehberi/ Mustafa H. Çolakoğlu KOSGEB Başkanlığı Teknoloji Destek Süreçleri Yöneticisi

**Tablo 5. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Sayısal Dağılımı**

	Ölçek	İşletme Sayısı	Çalışan Sayısı	Ort. İstihdam
Mikro	0-9	15.210.000	31.450.000	2
Küçük	10-19	605.000	8.250.000	13
	20-49	370.000	12.250.000	33
Orta	50-99	70.000	4.950.000	71
	100-249	60.000	10.400.000	173
	250-499	15.000	5.100.000	340
Büyük	500 (+)	20.000	28.900.000	1445
Toplam		16.350.000	101.350.000	

#### 1.4. ALMANYADA KOBİ

Almanya’da küçük firmalar, ekonominin içinde önemli bir yer almakta olup, önemleri dünya genelinde olduğu gibi gittikçe artış göstermektedir. Almanya’da KOBİ’lerin belirlenmesinde kullanılan ölçütler girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi, işletmenin sermaye piyasasında yer almaması, girişimcinin tüm sorumlulukları ve riskleri üstlenmesi ve bağımsızlık olarak kabul görmüştür. Bu kriterlerin yanında nicel ölçü olarak işçi sayısı dikkate alınmaktadır. Almanya’da yıllık yaklaşık 300.000 işyeri kurulmakta, buna karşılık 250.000 eski firma piyasadan çekilmektedir. Buna göre yılda ortalama 50.000 KOBİ piyasaya katılmaktadır<sup>4</sup>. Almanya’da Küçük ve Orta Boy İşletmeler Araştırma enstitüsü tarafından yapılan tanım aşağıda verilmiştir.

a) İmalat Sanayi : 1-49 işçi çalıştıran işletme Küçük Boy, 50-250 işçi çalıştıran işletme Orta Boy olarak tanımlanmıştır.

b) Toptan Ticaret : 1-9 işçi çalıştıran işletmeler Küçük Boy, 10-99 işçi çalıştıran işletmeler Orta Boy olarak tanımlanmıştır.

c) Perakende Ticaret : 1-2 işçi çalıştıran işletmeler Küçük Boy, 3-49 işçi çalıştıran işletmeler Orta Boy olarak kabul edilmiştir.

d) Ulaştırma, Haberleşme ve Hizmet: 1-2 işçi çalıştıran işletmeler Küçük Boy, 3-49 işçi çalıştıran işletmeler Orta Boy olarak kabul edilmiştir.

**Tablo 6. Almanya’da KOBİ Sınıflaması**

SEKTÖR	ÇALIŞAN SAYISI
<b>A) İmalat Sektörü</b> -Küçük İşletmeler - Orta İşletmeler	1-49 işçi 50-250 işçi
<b>B) Toptan Ticaret</b> - Küçük İşletmeler - Orta İşletmeler	1-9 işçi 10-99 işçi
<b>C) Perakende Ticaret</b> - Küçük İşletmeler - Orta İşletmeler	1-2 işçi 3-49 işçi
<b>D) Ulaştırma, Haberleşme ve Hizmet</b> - Küçük İşletmeler - Orta İşletmeler	1-2 işçi 3-49 işçi

**Kaynak:** EKİNCİ, Mehmet Behzat: Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Kurumsal

Gelişimi ve Finansal Sorunları, s.14

<sup>4</sup> Alpugan, Oktay : Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu, Yönetimi, Trabzon, Türkiye, K.T.Ü., 1998, s.12.

### 1.4.1. Almanya'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler

Almanya'nın KOBİ politikası, zayıf işletmeler için bir koruma politikası olmayıp aksine kendine yardım etmek isteyenlere yardım anlamında devlet tarafından uygulanan bir yapı politikasıdır.<sup>5</sup> Burada devlete düşen görev, sadece ekonomideki karar serbestliğini ve öz sorumluluğu olumsuz yönde etkilemeden girişimciliği desteklemektir. Bu amaçla devlet tarafından; girişimin gerçekleşmesi konusundaki endişeleri yok etmek ve küçüklüğe bağlı dezavantajlarını dengelemek şeklinde KOBİ politikası uygulanmaktadır.

### 1.5. FRANSA'DA KOBİ

1970 yılların başında oluşan petrol krizi, KOBİ'lerin lehine olarak düzeyin değişmesine yol açtı. Bu işletmelerin iş yaratımı ve dolayısıyla istihdam yaratmada önemli bir paya sahip olarak, ekonomik gelişime katkıda buldukları tespit edildi. Oysa büyük işletmeler, ekonomik sıkıntıya düştükleri zaman, çalışanları işten çıkartmak zorunda kaldılar. Bugün, küçük firmaların esneklik limitindeki değişimi açıklamaya çalışan çok sayıda çalışma mevcuttur.

Fransa' da KOBİ sınıflandırılması şu şekildedir.

**Tablo 7. Fransa'da KOBİ Sınıflaması**

El Sanatları	1 - 9 işçi
Küçük Ölçekli İşletme	10 - 50 işçi
Orta Ölçekli İşletme	51 - 500 işçi

**Kaynak:** EKİNCİ, Mehmet Behzat: Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, s.14

<sup>5</sup> Çayır, Deniz: **AB ve Türkiye'de KOBİ Teşvik Politikaları**, Yüksek lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İİBF, İstanbul, Türkiye, 2006, s:71-73,

<http://www.belgeler.com/blg/1523/avrupa-birligi-nde-ve-turkiye-de-kucuk-ve-orta-boy-isletmelerin-tesvik-politikalari-ve-turk-kobi-lerinin-avrupa-birligi-nde-rekabet-olanaklari-i> Erişim Tarihi 18.12.2012

Görüldüğü gibi Fransa'da KOBİ Konfederasyonunun KOBİ'ler için yaptığı sınıflamada el sanatları da dikkate alınmıştır. Ayrıca Fransa'daki nitel kıstaslar ise işletme sahibi arasındaki özdeşlik ve işletme sahibinin her yönden sorumlu olmasıdır.

### **1.5.1. Fransa'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler**

Fransa'da bu konuda destek verme işini ülkedeki ticaret ve sanayi odaları üstlenmişlerdir. Ülke genelinde 20 kadar bu tür oda mevcuttur. Bunlar; danışma, yetiştirme, finansman, harekete geçirme ve bilgi vermek şeklinde çeşitli destek sağlamaktadırlar<sup>6</sup>. Ülkede yeni açılacak tüm firmalar bu odalara başvurmak zorundadır. Bu odalarda 200 uzman personel girişimcilere yardımcı olmaktadır. Bazı odalar bazı bankalarla birlikte finansman organizasyonları kurmuşlardır.

### **1.6. İTALYA'DA KOBİ**

İtalya'da KOBİ sınıflandırılması yapılırken hem nitel hem de nicel ölçütler esas alınmaktadır. Personel sayısı ve sabit sermaye tutarı göz önüne alınan nicel ölçütler; nitel ölçütler ise yönetim ve organizasyonla ilgilidir. Salt nicel ölçütlerin esas alındığı tanıma göre "En çok 500 işçinin istihdam edildiği ve sabit sermaye tutarının 3.000.000.000 Liret'i geçmediği işletmeler KOBİ'dir". İtalyan endüstrisinin yapısı, fevkalade varlıklarıyla, küçük teşebbüsler ile karakterize edilir. Bu yapısıyla Alman sanayini andırmakta, her iki ülkenin de yapısı piramide benzemekte, bu piramidin tabanını küçük ölçekli işletmeler oluşturmakta orta kısmında orta ölçekli işletmeler, tepesinde de büyük ölçekli işletmeler yer almaktadır. Ülkenin ekonomik sistemindeki küçük firmaların, merkezi durumuna rağmen, küçük işletmeler hakkında tek bir tanımlama bulunmamaktadır. Sadece, el sanatı ve endüstri arasında yasal fark vardır.

---

<sup>6</sup> Bağrıaçık, Atilla: **Dışa Açılma Sürecinde Dünya ve Türkiye'de KOBİ'ler**, Dünya Yayınları, İstanbul, Türkiye, 1989.

### **1.6.1. Performans Açısından Küçük Firmalar**

Yapılan araştırmalar, 1986'dan itibaren İtalya'da küçük firmaların önemli bir yapı değişikliği gösterdiklerini ve yine bu firmaların % 75'inde örgütsel değişmelerin olduğunu ortaya koymuştur, özellikle satış, pazarlama, planlama yönetim alanlarında bilgi iletişim sistemleri çok daha yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Ayrıca, KOBİ'lerin en zayıf noktaları olan emek-yoğun üretim ülkede problem olmaktan çıkmış olup, İtalya'da küçük işletmeler emek verimliliğinde büyük işletmelerin standardını yakalamıştır<sup>7</sup>.

### **1.6.2. Küçük Firmalar ve Üretim**

İtalya'da KOBİ'ler hizmet sektöründe büyük rol oynamakla birlikte endüstride de istihdam dengesi görevi görürler. İtalya'da taşeron sistemi yaygın olup, küçük işletmeler teşvik göstermektedirler. Yine de kimya, demir-çelik, otomobil ve dayanıklı tüketim malları gibi, ölçek ekonomilerinin önemli olduğu sanayi dallarında büyük ölçekli fabrikalar önemli yer tutmaktadırlar.

### **1.6.3. Küçük Firmalar ve Zayıf Yönleri**

İtalya'daki küçük işletmeler, başlıca sanayileşmiş ülkelerdeki küçük işletmelere oranla çok daha küçük ölçekli olup, bu da, pazar payı açısından dezavantaj oluşturmaktadır. Bu konuda son yıllarda gösterilen yoğun çabalara rağmen, Almanya, Fransa, İngiltere ve diğer sanayileşmiş ülkelerdeki küçük işletmelere oranla çok daha küçük oldukları görölmektedir.

İtalyan KOBİ'lerinin ihracatında darboğaz oluşturun üç konu bulunmaktadır<sup>7</sup>

- Yabancı pazarlar konusunda bilgi eksikliği,
- Oluşan masraflara karşılık finans sağlama veya uygun kredi bulma,
- İç ve dış pazarlardaki bürokrasi.

---

<sup>7</sup> Bonaccorsi, Andrea : **İhracat Performansı Düşük olan KOBİ**, Erciyes Üniversitesi iibf.erciyes.edu.tr/dergi/sayi29/mcanitez.pdf Erişim Tarihi 13.12.2011.

#### **1.6.4. Küçük Sanayilerin İşbirlikleri**

Özellikle ayakkabıcılık sektöründe küçük işletmeler entegre olarak çalışmalar yapmaktadırlar. Böyle kolektif bir çalışmanın ortaya çıkmasına, devletin oluşturduğu mevzuat neden olmuştur. Bu kanuna göre, devlet her kuruluşu, ticaret odalarına kaydolmakla yükümlü tutmaktadır. Ayrıca ayakkabı sektöründe daha ileri gidilmiş, kunduracılar bölgesel birlikler halinde organize olmaya zorlanmışlardır. Bunlar yasal olarak başka türlü çalışamazlar.

Sonuç olarak, tek başına, işyeri temininden girdi teminine, üretime, pazarlama, pazar araştırmaları, hatta teknolojik yenilik konularında başarılı olamama olasılığına karşın, küçük firmalar böyle birliklerle yaşamlarını, risk oranı azalarak yürütme olanağına kavuşmaktadırlar.

#### **1.6.5. İtalya'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler**

İtalya'da başta devlet olmak üzere, ticaret ve sanayi odaları gibi yerel idarelerce KOBİ'lere direkt olarak maddi destek verilmekte, aynı zamanda da çeşitli kredi, yardım ve hizmetler sunulmaktadır. KOBİ'lerin devlet yardımlarından yararlanabilmesi için, 300 işçi çalıştırıyor olması ve kur devalüasyonuna göre ayarlanmış şekilde 14.6 milyon \$ yatırım sermayesi olması gerekmektedir.

KOBİ yardımları için İtalya, Avrupa Birliği'nin mali olanaklarından da faydalanmaya devam etmektedir. Bu yardımlar direkt olarak KOBİ'lere yapılabilmektedir. 1981-85 yılları arasında İtalya, kendi küçük işyerleri için,

- Avrupa Yatırım Fonu'nun 2/3'ünü,
- Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu'nun küçük sanayiye tahsis ettiği miktarın % 37'sini
- Avrupa Yatırım Bankası'nın istikrar fonunun % 20'sini
- Ortak Pazarın "Ortoli Gişesi" diye adlandırılan istikrar fonunun % 35'ini temin etmiştir.

#### **1.7. İNGİLTERE'DE KOBİ**

İngiltere'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin resmi bir tanımı yapılamamıştır. İmalat sanayinde KOBİ'ler çalışan kişi sayısı ile tanımlanmaktadır. Nitel ölçü olarak işletmenin sermaye piyasasındaki varlığı göz önüne alınmaktadır. Küçük işletmeler Araştırma Komitesi tarafından yapılmış Küçük İşletme tanımları şu şekildedir:



**Tablo 8. İngiltere’de Sektörlere Göre KOBİ Tanımları,**

SEKTÖR	KÜÇÜK BOY İŞLETME TANIMI
İmalat Sanayi	250 işçiden az
İnşaat	25 işçiden az
Madencilik	25 işçiden az
Perakende Ticaret	Yıllık satış cirosu 50 bin Pound’dan az
Toptan Ticaret	Yıllık satış cirosu 200 bin Pound’dan az

**Kaynak:** AKGEMCİ, Tahir, KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB, Haziran 2001, s.7

### **1.7.1. İngiltere’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler**

İngiltere’de KOBİ’lere verilen destek 1970’li yıllara kadar sadece mevcut işyerlerine verilmekte, yeni açılmakta olan işyerleri bu yardımdan faydalanamamakta idi. Ancak bu tarihten sonra bu uygulamanın yanlış olduğu anlaşılmış ve “kuruluş ajansı” ismi altında yeni bir fikir geliştirilerek yeni kurulmakta olan KOBİ’lere yardımcı olunmaya çalışılmıştır. Aslında bu yardım finansal bir yardım olmayıp, finansman hususunda sadece danışmanlık hizmeti verilmektedir.<sup>8</sup>bkz.(Çayır, s:75-77)

### **1.8. AMERİKA’DA KOBİ**

ABD’de Amerikan Kongresi’nin 1953 tarihli Küçük İşletme Kanunu; küçük işletmeyi sahipliği ve yönetimi bağımsız olan ve faaliyet gösterdiği alanda hakim gücü bulunmayan işletme olarak tanımlamaktadır.<sup>9</sup> Bu tanım aşağıdaki dört unsuru içermektedir.

- İşletmenin sahibi aynı zamanda işletmenin yöneticisi olmakta ve yönetim bağımsız bir yapı sergilemektedir.
- Sermaye sahibi bir ya da birkaç kişi ile sınırlı kalmaktadır,
- İşletmenin faaliyet alanı yöresel niteliktedir,
- İşletmenin bulunduğu sektörde büyük rakipleri ile karşılaştırıldığında küçük olduğu gözlenmektedir.

<sup>8</sup>Çayır,s:75-77,<http://www.belgeler.com/blg/1523/avrupa-birligi-nde-ve-turkiye-de-kucuk-ve-orta-boy-isletmelerin-tesvik-politikalari-ve-turk-kobi-lerinin-avrupa-birligi-nde-rekabet-olanaklari-i>

<sup>9</sup> Soydal, Haldun: **Kobilerde E-Ticaret**

[http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos\\_mak/makaleler/Haldun%20SOYDAL/SOYDAL,%20Haldun.pdf](http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler/Haldun%20SOYDAL/SOYDAL,%20Haldun.pdf)  
Erişim Tarihi 17.11.2011.

## 1.9. JAPONYA'DA KOBİ

Japonya'da KOBİ tanımı işçi sayısına ve yatırılan sermaye tutarına göre yapılmaktadır.<sup>10</sup> Bu ülkede de işletmelerin büyüklüklerine göre sınıflandırılmasında sektör ayrımı yapılmaktadır.

Aşağıdaki tablo 9'de görüleceği üzere, imalat sanayinde 300'den az işçi sayısı ve sermaye tutarı 100 milyon Yen'den az; toptan ticarete; 100'den az işçi ve sermaye tutarı 30 Milyon Yen'den az; perakende ticaret ve hizmet işletmelerinde işçi sayısı 50'den az ve sermaye tutarı 30 milyon Yen'den az olan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamaktadır.

**Tablo 9. Japonya'da Sektörlere Göre KOBİ Tanımlar**

Sektör	Yatırılan Sermaye	İşçi Sayısı
Sanayi	100 milyonun altında ve/veya	300 işçinin altında
Ticaret	30 milyonun altında ve/veya	100 işçinin altında
Hizmet	10 milyonun altında ve/veya	50 işçinin altında

**Kaynak:** KOBİ'lerde Kalite Yönetim Sistemi ve Bir İşletmede Örnek Uygulama / Yüksek Lisans Tezi, Saida Bairamova

### 1.9.1. Japonya 'da KOBİ'lere Sağlanan Destekler

Japonya'da küçük işletmelere yardım konusundaki programlar oldukça geniştir. 1950'lerin başında, Uluslararası Ticaret ve Endüstri Bakanlığı (UTEB) KOBİ ofisi kurularak ulusal politikanın, bürokrasi yoluyla hükümetin alt kademelerine taşınması sağlanmıştır.

1963 yılında çıkarılan KOBİ'ler kanununda, genel hedef KOBİ'lerin yaşam standardını yakalayarak, faaliyet göstermelerine katkıda bulunmaktır. Bu amaçla malzeme ve ekipman modernizasyonu, teknolojinin geliştirilmesi, yönetim realizasyonu, yapısal gelişimin sağlanması, talebin artırılması, fırsatlar yaratılması, yönetim çalışan ilişkilerinin kurulması gibi konularda hükümet gerekli desteği sağlamıştır.

<sup>10</sup>İbrahimi, Aziz : **Türkiye ve AB'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler**, Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir, Türkiye, 2006, s:9.

<http://www.belgeler.com/blg/r56/turkiye-ve-avrupa-birligi-nde-kobi-lere-saglanan-destekler-ve-eskisehir-organize-sanayi-bolgesinde-imalat-sektorunde-faaliyet-gosteren-kobi-lere-iliskin-bir-uygulama>, Erişim Tarihi 14.12.2011

### 1.10. MALEZYA'DA KOBİ

Malezya'da işletmeler istihdam ettikleri personel sayısına göre sınıflandırılmakta olup 1 ila 49 işçi çalıştıran işletmeler Küçük İşletme, 50 ila 199 işçi çalıştıran işletmeler Orta Büyüklükte İşletme olarak kabul görmektedir.

**Tablo 10. Malezya'da İş Gören Sayısına Göre KOBİ Tanımı**

ÖLÇEK	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI
Küçük İşletmeler	1-49 iş gören
Orta Büyüklükte İşletmeler	50-199 iş gören
Büyük İşletmeler	200'den fazla iş gören

**Kaynak:** AKGEMCI, a.g.e., s.9

### 1.11. HİNDİSTAN'DA KOBİ

Hindistan'da işletmeler arazi ve makinelere yaptıkları sabit yatırımlara göre sınıflandırılmaktadır. Arazi ve makinelere yaptıkları sabit yatırım 300.000 Doları aşmayan işletmeler KOBİ olarak adlandırılmaktadır.

### 1.12. ORTADOĞU ÜLKELERİ'NDE KOBİ

Bu ülkelerdeki tanımlar gelişmişlik seviyesine göre farklılık göstermektedir. Örneğin Irak, Ürdün, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Suriye'de 1 ila 49 işçi çalıştıran işletmeler Küçük Sanayi diye adlandırılırken Mısır'da ise 10 ila 100 arasında çalışmanı olan işletmeler bu kategoride değerlendirilmektedir.

*Tezimizin bu bölümünde KOBİ kavramı hakkında bilgi sağlamaya çalıştık ve görüldüğü gibi geçerli ve tek bir KOBİ tanımının olmadığını, Yani her ülkenin kriterleri ışığında kendi KOBİ tanımı belirlediği ortadadır. Ülkelerin kriterleri ki bunlar genel itibariyle “çalışan sayısı, yıllık ciro, bağımsızlık ölçütü ve işletmelerin bulunduğu sektör bakımından sınıflandırılması gibi” birbiriyle benzer noktalar içermektedir.*

*Genel olarak istihdam edilen personel sayısı bakımından elde edilmeye çalışan KOBİ kavramı ile gördük ki Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler ülke ekonomilerinin en önemli istihdam araçlarıdır ve ekonomik buhran dönemlerinde de istihdama sağladıkları katkıyı korumalarından sebep ekonomide de denge unsuru görmekte olan işletmeleri kapsamaktadır.*

## İKİNCİ BÖLÜM

### 2.TÜRKİYE'DE KOBİ

#### 2.1. KOBİ TANIMI

KOBİ tanımlamalarında genel olarak 3 faktörün öne çıktığı söylenmektedir. Bu faktörler, firmada çalışan sayısı, yıllık ciro miktarı ile bağımsızlık ölçütleri olarak belirlenmiştir. Bağımsızlık ölçütü, bir firmanın sermayesi ve hissesinin % 25'ten fazlasının bir büyük sermaye grubuna ait olmaması olarak tanımlanabilir.

KOBİ kapsamı içine giren ve mikro ölçekli işletmeler, küçük ölçekli işletmeler, orta ölçekli işletmeler olarak sınıflandırılmakta olan birimler ise, istihdam ettikleri eleman sayısı ve ciro miktarına göre adlandırılmaktadır. **(BASEL II “KOBİ’lerin Kredi Riski ve Derecelendirilmesi”)**

Dış ticaret müsteşarlığının KOBİ tanımlamasında işletmede çalışan sayısı ile sabit yatırım tutarını kriter olarak kullanmaktadır. Buna göre, 1-200 arası çalışanı bulunan ve sabit yatırım tutarı 2 milyon Dolar’a kadar olan işletmeler Küçük ve Orta ölçekli işletmeler olarak kabul edilmektedir.<sup>11</sup> Hazine müsteşarlığının tanımına göre ise; imalat sanayisinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, demirbaşlar vb. toplamının net tutarı 400 bin Türk Lirasını aşmayan; en fazla 9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük (mikro) ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir. **(BASEL II “KOBİ’lerin Kredi Riski ve Derecelendirilmesi)**

Yukarıda ki tanımlardan da anlaşılacağı üzere, KOBİ kavramının herkes tarafından kabul edilmiş bir tanımı yoktur. Ancak KOBİ kavramı üzerindeki kavram kargaşasını minimize etmek amacıyla 18.11.2005 tarihinde KOBİ tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında Resmi Gazete’de yönetmelik yayımlanmıştır.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında yayımlanan “2005/9617” sayılı söz konusu yönetmeliğe göre;<sup>12</sup>bkz.

---

<sup>11</sup>Soydal, Haldun **Kobilerde E-Ticaret**,

[http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos\\_mak/makaleler/Haldun%20SOYDAL/SOYDAL,%20Haldun.pdf](http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler/Haldun%20SOYDAL/SOYDAL,%20Haldun.pdf)  
Erişim Tarihi 17.11.2011.

<sup>12</sup> bkz.2005/9617, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete, 18.11.2005 - 2599

Küçük ve orta Büyüklükteki işletmeler; 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca “KOBİ” olarak adlandırılan ekonomik birimlerdir.

İlgili yönetmeliğin KOBİ’lerin sınıflandırılmasına ilişkin 5. Maddesine göre KOBİ’lerin sınıflandırılması şu şekilde yapılmıştır;<sup>13</sup>

a. Mikro İşletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler

b. Küçük İşletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eder ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

c. Orta büyüklükteki İşletme: İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

KOBİ tanımı aynı ülke içinde bile bir bölgen diğerine ya da sektörler arası farklılık gösterebiliyor. Tanımların yapılmasında kullanılan ölçüler; çalışanların sayısı, çalışanlara ödenen ücret ve maaşların tutarı, belirli bir süre içinde kullanılan hammadde tutarı, işletme sermayesinin büyüklüğü, satış hacmi, üretim miktarı ve kullanılan makinelerin miktarı olarak özetleyip bunlar içinde çalışanların sayısını en sık kullanılan ölçüt olarak karşımıza çıkmaktadır.<sup>14</sup>

## **2.2. KOBİ’ LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI**

### **2.2.1. KOBİ’lerin Avantajları**

Çağdaş işletme sürecinde KOBİ’lerin belirgin bir süreklilik gösterdikleri ve giderek daha fazla önem kazandıklarını söylemek yanlış olmayacaktır. Bu durum KOBİ’lerin tamamlayıcılığından kaynaklanmaktadır. Bu tamamlayıcılık iki şekilde görülmektedir<sup>15</sup>.

---

<sup>13</sup> www.kosgeb.gov.tr, Erişim Tarihi 11.12.2011

<sup>14</sup> Akdeniz, M.Billur : **KOBİ’lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çevreleri ve Avrupa Birliği’ne Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları** <http://sbe.dpu.edu.tr/13/69-90.pdf> Erişim Tarihi 05.12.2011.

<sup>15</sup> Sarıaslan, Halil: Türkiye Ekonomisinde KOBİ’ler, Ankara TOBB 1996.

1- Dolaylı tamamlayıcılık: Bu durumda aralarında herhangi bir sözleşme, anlaşma yapmadan fiili bir işbölümü yapılmaktadır.

2- Doğrudan tamamlayıcılık: İmalatçıların sistematik olarak doğrudan birbirlerinin mallarını girdi olarak kullanmalarıdır. Çeşitli faaliyetleri, farklı üretim tekniklerini kullanma sıklıkları ile KOBİ'ler büyük işletmelere rakip olmaktan çok, birbirlerini tamamlamaktadırlar. Bu, KOBİ'lerin pazar sorunlarını çözme konusunda yardımcı olmaktadır. Örneğin fason ve sipariş üzerine üretim yapan işletmeler, ürettikleri ürünleri sipariş aldıkları işletmeye teslim etmektedirler.

KOBİ'lerde mal sahibi veya sahiplerinin yer aldıkları bir küçük grup oluşumu söz konusudur. Bu, duruma göre avantaj veya dezavantaj yaratabilir. Bu küçük gruplar, genellikle işveren-çalışan ayrımı yapmadan, çalışanlarla yakın ilişki içerisinde bulunabilmekte, işyerinde aile havası yaratabilmek, kararlara birlikte katılmak suretiyle çalışanların motivasyonu sağlanabilmektir. V.E. Deming, yönetici ve/veya işletme sahiplerinden oluşan söz konusu küçük grubun, çalışanların motivasyonlarını arttırabilmeleri için birtakım faktörler üzerinde yoğunlaşmaları gerektiğini ileri sürmüştür. Bu faktörler şunlardır;<sup>16</sup>

- 1 - Ekip çalışması, yönetici ve çalışanlar arasındaki iletişim,
- 2- Tutarsız emirler,
- 3- Otoriter liderlik tutumu,
- 4- Olanaklar,
- 5- Tanınma olasılığı.

KOBİ'lerde kararlar çoğunlukla çalışanlarla birlikte verilip uygulamaya konulduğundan, başarı oranı yüksektir. Bu KOBİ'lerin bir başka avantajını oluşturmaktadır. Oysa büyük işletmelerde, üretim hattı ile ilişki içerisinde olmayan ve uygulamadan uzakta çözümler arayan büyük işletme yöneticilerinin verdikleri kararlar hatalı olabilmekte, işler daha da zorlaşabilmektedir. Ayrıca KOBİ'ler hem bölgelerin kalkınmasında hem de ülkelerin başarılarına katkıda bulunmaktadırlar. KOBİ'lerin, başarılarını arttırmaları ve büyümeye katkıları için bir takım anahtar faktörlerin üzerinde önemle durmaları gerekmektedir. Bu faktörler:

- a- Planlama,
- b- Nakit para,

---

<sup>16</sup> Zhumatayeva, Madina :**Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Tutundurma Faaliyetleri**,Yayınlanmış Master Tezi, Gazi Üniversitesi,İİBF, Ankara, Türkiye, 2006, s:23.

c- Çalışanlar,

d- Değişmeleri gözleme olarak belirtilebilir.

KOBİ'ler ferdi tasarrufların ve küçük sermayenin yönlendirilmesinden oluştuğundan bu tip işletmelerde uzun süreli bir grev ya da lokavt olayıyla karşılaşmaz. Grev veya lokavta yol açacak bir sorun olursa, aile tipi işletmeler olduklarından, bu sorunlar işletme içinde çözümlenmeye çalışılır.

KOBİ'lerin avantajlı yönlerinden biri de tüketici gereksinimlerine kolayca uyum sağlayabilmeleridir. Çünkü bu işletmeler müşteriye veya tüketiciye büyük işletmelere göre daha yakın çalışmaktadırlar. Doğabilecek sorunları çözümlenmeyi büyük sanayi işletmelerine oranla daha düşük maliyetle gerçekleştirebilirler. KOBİ'lerin bu yetenekleri, stratejik yönetimlerinde önemli kolaylıklar sağlamaktadır<sup>17</sup>. Çeşitli vesilelerle buraya kadar vurgulanan özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- 1 - Tüketici tercihlerine daha esnek yaklaşabilirler.
- 2- Yeniliklere daha yatkındırlar ve kolay uyum sağlarlar.
- 3- Teknik yeniliklerde daha fazla verim elde edilebilir.
- 4- Çalışanlarla daha yakın ilişki ve iletişimi mümkün kılar.
- 5- Üretim ve istihdamdaki boşlukların daha hızlı doldurulmasını mümkün kılarlar.
- 6- Daha az personel ve dolayısıyla daha az bürokrasi gerektirirler.
- 7- Ferdi tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirirler.
- 8- Daha çok emek-yoğun üretim tekniklerini seçmeleri nedeniyle istihdamı artırıcı, işsizliği azaltıcı etkileri vardır.
- 9- Faaliyetleri ve pazarları her zaman farklıdır, yani esnek üretim yapabilirler.
- 10- Nispi olarak daha az nitelikli işgücü gerektirirler.
- 11- Esnek yapıya sahip olmaları dolayısıyla ekonomik dalgalanmaları daha rahat göğüsleyebilirler.
- 12- Pazar ekonomisi ve şartlarına kolay uyum sağlarlar.
- 13- Düşük öz sermayeyle kurulabilirler.
- 14- Bürokrasinin daha az olması nedeniyle üretim ve yönetim mekanizmaları daha hızlı çalışır.
- 15- Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlarlar.

---

<sup>17</sup> Taymaz, Erol: **Devlet İstatistik Enstitüsü**, Ankara:1997.

16- Daha düşük yatırım maliyetlerine sahip olmaları dolayısıyla istihdam imkanı yaratırlar.

17- Gelir dağılımındaki çarpıklıkları azaltırlar.

18- Politik ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur.

19- Demokratik toplumun ve liberal ekonominin ana sigortalarındandır.

### **2.2.2. KOBİ'lerin Dezavantajları**

Yukarıda sıraladığımız KOBİ'lerin avantajlı yönlerine karşılık, bu işletmelerin dezavantajlı yönleri de mevcuttur. Bu dezavantajları şu şekilde sıralayabiliriz<sup>18</sup>.

a- KOBİ'lerin stratejik pazarlama yaklaşımlarındaki eksiklikler ve küçük pazarlarda faaliyet göstermeleri sebebiyle, değişik pazarlara yönelmede zaafları vardır. Benzer işletmelerle birlikte hareket edemediklerinden yeterli pazar gücüne sahip değildirler.

b- KOBİ'ler düşük ücret verme eğilimindedirler. Bu da düşük işçi verimliliği ve yüksek ortalama maliyet anlamına gelmektedir. Bazen pazardaki tekeli işletmelerden yüksek fiyatla hammadde, yan mamul almaları maliyetlerini arttırmaktadır. Bu da olumsuz rekabete sebep olmaktadır.

c- Bankalar KOBİ'lere kredi vermeyi çok tercih etmemekte, ancak verdiği takdirde ise işletmenin finansal boyutundan daha büyük teminatlar istemektedirler. Bu da finansal sorunların çözümünü zorlaştırmaktadır. Bu sorunun kökeninde ise benzer işletmelerin iflas etmeleri yatmaktadır.

d- KOBİ'ler yetersiz sermaye yapısına sahip olup, sürekli sermaye sıkıntısı çekip, üretimlerine zaman zaman ara verebilmektedirler. Ancak bu işletmeler, sınırlı pazardan mümkün olduğu kadar yararlanmak suretiyle, söz konusu olumsuzlukları azaltmaya çalışmaktadırlar.

e- Yeterli sermayeye sahip olan KOBİ'ler işletme sermayesi yönünden bir sorunla karşılaşmamakta, ancak bu kez sorun; işletme ölçeğinin büyütülmesi, faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi, araştırma faaliyetlerinden ve teknolojik gelişmelerden yararlanılması için gerekli kaynağın nasıl sağlanacağı biçimine dönüşmektedir.

f- KOBİ'lerde bir diğer dezavantaj, kaynak ve bilgi yetersizliği sebebiyle piyasanın teknolojik gelişmelerinin istenen ölçüde izlenememesi sonucu, uyum

---

<sup>18</sup> Serin, Vildan : **Türkiye'de KOBİ'ler Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler**, İstanbul, İTO, 1991, s:19.



önlemlerinin zamanında alınamaması ve teknolojik ilerlemelere ayak uydurulamamasıdır.

g- KOBİ'lerin yönetimi mal sahiplerinin elinde birleşir. Bu nedenle profesyonel yönetimden yoksundurlar. Mal sahiplerinin kişisel hedefleri ve işletme amaçları genellikle belirsiz ve kısıtlayıcıdır.

h- KOBİ'ler olaylar karşısında çabuk etkilenmekte ve alınan hatalı kararlar büyük zarara uğramalarına ve hatta tamamen ortadan kalkmalarına neden olabilmektedir. Pazara ilişkin verilerin sağlanması ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerin yetersiz kalması, sorunların çözümü için uzman personel istihdamından kaçınmaları, çoğunlukla kendilerinden başka yönetici istememeleri, yetki devredememeleri gibi durumlarda KOBİ'ler, yanlış kararlar alabilmektedirler. Kendi bünyelerine uygun profesyonel eleman çalıştırmaktan çok, ucuz elemana yönelmekte ve profesyonellerin eğitim harcamalarını finanse edememektedirler.<sup>19</sup>bkz.

KOBİ'leri dezavantajlarını da bu şekilde ifade ettikten sonra teorik çerçevede buraya kadar yapılan çalışmalardan elde edilen bilgileri şu şekilde özetlemek mümkündür:

- Teoride KOBİ'lerin ekonomideki etkinliğinin artması gerektiğine dair ağırlıklı bir eğilim belirmiştir.
- Ampirik veriler, dünya ekonomisindeki son küreselleşme eğiliminin KOBİ'lerin ülke kalkınmasındaki rolünü azaltıcı değil, tersine artırıcı bir yönde olduğunu göstermektedir.
- Buna rağmen KOBİ'ler büyük firmalara rakip değil, onları tamamlayıcı niteliktedir.
- Bu tamamlayıcılık özelliği, KOBİ'ler geçici veya büyük işletmelerin işine yaradığı oranda varlığını sürdürebileceği anlamına gelmemektedir. KOBİ'ler ekonominin önemli bir yapı taşıdır.
- KOBİ'ler ile büyük işletmeler arasındaki etkileşim ve iş bölümü, çağdaş rekabetçilik açısından kaçınılmazdır.
- KOBİ'leri hayata geçirmek ve faydalanmak onların işletildiği çevredeki imkanlara ve bu imkanlardan ne ölçüde faydalanılabildiğine bağlıdır.

---

<sup>19</sup> bkz.TUGIAD 1995, s:(4-6).

**Tablo 11. Kurumlara göre KOBİ tanımlamaları**

<b>Kurum</b>	<b>Sanayi</b>	<b>Tanım Kriterleri</b>
<b>KOSGEB</b>	İmalat	Küçük: 1-50 işçi Orta Ölçekli: 51-150 kişi
<b>Halkbank</b>	İmalat Turizm Yazılım&Geliştirme	Orta Ölçekli: 1-250 kişi Sabit Yatırım: 550.000 Euro
<b>Eximbank</b>	İmalat	1-200 işçi
<b>Hazine Müsteşarlığı</b>	İmalat Turizm Tarım Eğitim Sağlık Yazılım&Geliştirme	Küçük: 10-49 Orta Ölçekli: 50-250 işçi Yatırım Tutarı: 550.000 Euro
<b>Dış Ticaret Müsteşarlığı</b>	İmalat	Orta Ölçekli: 1-200 işçi Sabit Yatırım: 1.830.000 Euro
<b>Devlet İstatistik Enstitüsü Devlet Planlama Teşkilatı</b>	İmalat	Küçük: 10-49 Orta Ölçekli: 50-99 kişi
<b>Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı</b>	İmalat	Küçük: 5-100 Orta Ölçekli: 100-200 işçi

**Kaynak:** KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çevreleri ve Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları / M. Billur AKDENİZ

### **2.3. HUKUKİ ALT YAPI**

KOBİ'lerin kuruluş aşamasında karar verilmesi gereken konulardan biri de işletmenin hukuki yapısının belirlenmesidir. Ülkemizde işletmelerin hukuki yönden bağlı kılındıkları konular çeşitli kanunlarımızda belirlenmiştir. Türk Ticaret Kanunu (TTK), Borçlar Kanunu (BK) ve Vergi Usul Kanunu (VUK) bunların en önemlileridir.

Yapılacak işin türü kapital (sermaye) gereksinimi, teknik ve ticari bilgiye duyulan gereksinim, işlerin daha iyi organize edilmesinin sağlanması, yetkinin tek elde toplanmasının düşünülmesi risklerin bölünmesinin veya sorumluluğu sınırlamanın arzu edilmesi gibi nedenler hukuki yapının seçimini etkiler niteliktedirler. Gerçi kimi durumlarda, gereksinimlere ve değişen koşullara bağlı olarak, kuruluş sonrası yıllarda işletmenin hukuki yapısında değişikliklere gidilebilirse de, bu risklerin yanı sıra, oldukça karmaşık işlemleri, önemli zamanı ve finansal harcamaları gerektirir. Bu

nedenle, başlangıç aşamasında işletmenin amaçlarına ve mevcut koşullarına uygun yapının seçimi oldukça önemlidir.

### **2.3.1. Şirket Türleri**

Mevcut Türk Ticaret Kanunu'nun değiştirilmesine neden ihtiyaç duyulmuştur? 1956 yılından beri yürürlükte bulunan 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu (bundan böyle "6762 sayılı TTK" olarak anılacaktır.), dünya ticaretinde yaşanan gelişmeler neticesinde, mevcut ihtiyaçlara karşılımda yetersiz kalmıştır. Şöyle ki; serbest pazar ve rekabet ekonomisinin yaygınlık kazanması ile işletme ve şirketler uluslararası arenada daha rahat hareket etmeye başlamış ve bu durum daha pratik ve yeni dünya düzeni ile uyumlu bir Ticaret Kanunu'nu gerektirmiştir. Söz konusu gelişmelere paralel olarak Türkiye'nin Avrupa Birliği uyum süreci nedeniyle başta temel kanunlarını değiştirmesi, finans ve sermaye piyasaları ile ilgili düzenlemelerden başlamak üzere ulusal ve uluslararası anlamda ticari hayatı kolaylaştırıcı hükümler getirmesi zorunluluk arz etmiştir. Öte yandan Türkiye'nin AB uyum sürecinin dışında uluslararası ticaret, endüstri, hizmet, finans ve sermaye piyasalarının bir parçası olmak için özellikle finansal raporlama yönetiminde şeffaflık gibi güncel ve genel kabul görmüş konseptleri içeren yeni bir Ticaret Kanunu'na sahip olması gerekmiştir.

Ayrıca Türk Medeni Kanunu'nda 2001 yılında yapılan köklü değişiklikler ile Borçlar Kanunu ve Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu'nda yapılması planlanan köklü değişiklikler Türk Ticaret Kanunu'nun yenilenmesi olgusunu da beraberinde getirmiştir<sup>20</sup>.

Yeni Ticaret Kanunu'nun 124. Maddesine göre Ticaret Şirketleri; kolektif, komandit, anonim, limitet ve kooperatif şirketlerden ibarettir. Söz konusu kanunda, kolektif ile komandit şirket şahıs; anonim, limitet ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket sermaye şirketi sayılır.

---

<sup>20</sup><http://www.geleceginmalimusavirleri.com/dosya/100%20soruda%20TTK%20Final.pdf>, Erişim Tarihi 04.12.2011.

### 2.3.1.1. Şahıs Şirketleri

#### 1. Kolektif Şirket Tanımı

Yeni TTK'ye göre Kolektif şirket; ticari bir işletmeyi bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla, gerçek kişiler arasında kurulan ve ortaklardan hiçbirinin sorumluluğu şirket alacaklarına karşı sınırlanmamış olan şirkettir<sup>21</sup>.

İki veya daha fazla gerçek kişiden, bir ticari işletmeyi ortak ticaret unvanı altında işletmek amacı ile bir sözleşme ile kurulan ve şirket alacaklarına karşı ortakların tümünün sorumluluğu sınırsız ve zincirleme olan; hak ehliyeti işletme konusu ile sınırlı, tüzel kişiliğe sahip bir ticaret şirkettir<sup>22</sup>.

Şahıs şirketi olarak kolektif şirketler, en yaygın şirket türlerinden biri olmuştur. Bunun sebeplerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür<sup>23</sup>

- Kuruluş işlemlerinin ve sözleşme değişikliğinin kolaylığı,
- Kuruluş için resmi bir kurumun izninin gerekmemesi,
- Ortak sayısının azlığı,
- Kuruluşta kanunen asgari bir sermaye koyma yükümlülüğünün bulunmayışı,
- Kardan kanuni yedek akçe ayırma zorunluluğunun bulunmayışı,
- Ortakların kişisel yetenek ve emeklerini sermaye olarak koyabilmeleri.

Kolektif şirket, en az iki gerçek kişi tarafından ticari işletmeyi ortak bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla kurulan, ortakların şirket alacaklılarına karşı müteselsilen sınırsız ve zincirleme- sorumlu ve tüzel kişiliği olan, yazılı ve noterce onaylanmış bir sözleşme ile kurulan ticari işletmelerdir.

#### 2. Komandit Şirket Tanımı

Ticari bir işletmeyi bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla kurulan, şirket alacaklılarına karşı ortaklardan bir veya birkaçının sorumluluğu sınırlandırılmamış ve diğer ortak veya ortaklıkların sorumluluğu belirli bir sermaye ile sınırlandırılmış olan şirket komandit şirkettir.

Sorumluluğu sınırlı olmayan ortaklara komandite, sorumluluğu sınırlı olanlara ise komanditer denir. Komandite ortakların gerçek kişi olmaları gerekir. Tüzel kişiler ancak komanditer ortak olabilirler.

---

<sup>21</sup> Kayıhan, Şaban: **Ticaret Hukuku, Genişletilmiş 3. Baskı**, Seçkin Yayınevi, Ankara, Türkiye, 2008.

<sup>22</sup> Kayıhan, a.g.e.

<sup>23</sup> Ataman, Ümit : **Şirketler Muhasebesi**, 2. Baskı, Türkmen Kitapevi, Ankara, Türkiye, 1996.

Şirket alacaklılarına karşı sorumlulukları sınırlı olmayan ortaklara komandite, sorumlulukları sermayesi ile sınırlı olan ortaklara ise komanditer denir. Komandite ortaklar, şirket alacaklılarına karşı kolektif şirketlerde olduğu gibi bütün mal varlıkları ile sorumludurlar. Komanditer ortaklar ise, şirkete koydukları veya koymayı taahhüt ettikleri sermaye tutarı kadar sorumlu tutulurlar.<sup>24</sup>

Komandite ortak, kolektif şirket ortakları gibidir. Şirket borçlarından dolayı üçüncü kişilere karşı ikinci dereceden sınırsız ve müteselsilen sorumludurlar. Sınırsız sorumluluk tüm mal varlığı ile tanımlanabilir. Kolektif şirket ortakları gibi komandite ortakların gerçek kişi olması gerekir. Komandite ortaklar şahsi emek ve ticari itibar da dahil olmak üzere her türlü kıymeti şirkete sermaye olarak gösterebilirler.

Komanditer ortak ise, şirket borçlarından dolayı üçüncü kişilere karşı ikinci dereceden sınırlı sorumludurlar. Şirkete koydukları sermaye miktarı ile sorumludurlar.

Komanditer ortak hem gerçek hem de tüzel kişi olup, şirket idaresine ve temsiline genellikle karışmazlar.

### **2.3.1.2. Sermaye Şirketleri**

#### **1. Anonim Şirket Tanımı**

YTTK 'da, anonim şirket “sermayesi belirli ve paylara bölünmüş olan, borçlarından dolayı yalnız malvarlığıyla sorumlu bulunan şirket” olarak tarif edilmekte, pay sahiplerinin sadece taahhüt etmiş oldukları sermaye payları ile ve şirkete karşı sorumlu olacakları öngörülmektedir (YTTK md. 329). Bu manada, 6762 sayılı (eski) Türk Ticaret Kanunu(ETTK) ETTK, anonim şirket kuruluşu için pay sahibi olan en az beş kurucunun bulunmasını şart koşmakta idi (ETTK md. 277). YTTK ise, kurucular için asgari bir sayı öngörmemektedir. Bu itibarla, YTTK' nün yürürlüğe girmesi ile birlikte, anonim şirket kurabilmek için pay sahibi olan bir(5) veya daha fazla kurucunun varlığı yeterli olacaktır (YTTK md. 338/f.1). Yani, anonim şirketlerin, bir kişi (gerçek veya tüzel) tarafından kurulması da mümkün hale gelecektir. Ancak, şirketin tek kişi tarafından kurulması halinde, pay sahibinin adının, yerleşim yerinin ve vatandaşlığının da şirket ile birlikte tescil ve ilan edilmesi gerekecektir (YTTK md. 338/f.2).

---

<sup>24</sup> Ülkü, Meltem : **Şirket Birleşmeleri Ve Muhasebeleştirilmesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla, Türkiye, (2002)

YTTK, şirketin birden fazla kişi tarafından kurulması ancak sonradan pay sahibi sayısının bire düşmesi hali için de birtakım düzenlemeler öngörmektedir. Buna göre; şirket birden fazla kişi tarafından kurulur, ancak sonradan şirketin payları tek kişide toplanıp pay sahibi sayısı bire düşer ise, durum, bu sonucu doğuran işlem tarihinden itibaren yedi gün içinde yönetim kuruluna yazılı olarak bildirecektir.<sup>25</sup>

## **2.Limited Şirket Tanımı**

Tek ortaklı limited şirket kabul edilmiş, esas sermaye payının taksitle ödenmesi imkânı kaldırılmış, sermaye payının nama yazılı senede bağlanabilmesi getirilmiştir. Ayrıca “bir ortak bir pay” ilkesi kaldırılmış, bir ortağın birden çok paya sahip olması yolu açılmıştır.

Limited şirkette tüm genel kurul kararlarının, toplantıda temsil edilen oyların salt çoğunluğu ile alınması ilkesi benimsenmiştir (m.620). İstisnai bazı hallerde daha nitelikli karar yetersayıları öngörülmüştür. Bu çerçevede kanun, önemli kararların sermayenin salt çoğunluğu ve her durumda genel kurulda temsil edilen oyların en az üçte ikisinin olumlu oyunun bir arada bulunmasıyla alınacağını düzenlenmektedir (m.621).

Kanuna göre, işletme konusunun değiştirilmesi, oyda imtiyazlı payların yaratılması, esas sermaye artırımını gibi kararlar nitelikli çoğunluk gerektiren önemli kararlardır. Ana sözleşme ile de önemli kararlar ve nitelikli yetersayılar öngörülebilir.

Diğer yandan, genel kurul kararlarının hükümsüzlüğüne ilişkin kurallar için, anonim ortaklıklara ilişkin kurallara yollama yapılmıştır (m.622).<sup>26</sup>

## **3.Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket Tanımı**

(Madde 564) Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket, sermayesi paylara bölünen ve ortaklarından bir veya birkaçı şirket alacaklılarına karşı bir kolektif şirket ortağı, diğer bir anonim şirket pay sahibi gibi sorumlu olan şirkettir. Sermaye, paylara bölünmeksizin sermayesi sadece birden çok komanditlerin sermayeye katılma oranlarını göstermek amacıyla kısımlara ayrılmış bulunuyorsa komandit şirket hükümleri uygulanır.

---

<sup>25</sup> <http://www.ozdogrular.com/content/view/15548/19> Erişim Tarihi 02.11.2011.

<sup>26</sup> <http://yahyaderyal.net/index.php?link=20&id=15> , Erişim Tarihi 19.12.2011.

Sermayesi paylara bölünmüş şirketin kurulabilmesi için en az beş kişiye ihtiyaç vardır. Bu ortaklardan en az birinin komandite (sınırsız) ortak olması gerekmektedir. Ana sözleşmenin düzenlenmesinde iştirak edenler ve şirkete paradan başka sermaye koyanlar şirket ortağı sayılır. Anonim şirket gibi beş ortağın bulunması şarttır. Ancak, anonim şirket gibi, Bakanlık izni almasına gerek yoktur<sup>27</sup>

Bakanlık dışında anonim şirketin kuruluşuna ilişkin hükümler paylı komandit şirkette de uygulanır. Kuruluş aşamaları kısaca, sermaye şirketleri gibi, yazılabilen ana 63 sözleşmesinin hazırlanması, kurucu imzaların noter tarafından tasdiki ve ticaret siciline tescil ve ilandır.

Yöneticilik sıfatı esasen sınırsız ortak olan komandite ortaklara aittir. Yöneticilik sıfatı ona erdiği zaman ortağı komanditer ortak sayılabileceği belirtilmektedir. Kural olarak yönetim hakkına sahip olan komandite ortaklar dış ilişkilerde de şirketi temsil ederler. Ayrıca anonim şirket yönetim kurulu üyeleri hakkındaki hükümlere tabidir.

---

<sup>27</sup> İpekçi, Nazım: **Şirketler Hukuku İlkeler**, Olgaç Basım Yayım Dağıtım, Ankara, Türkiye, 1986.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 3.KOBİ DESTEKLERİ

#### 3.1. DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI (DTM) TARAFINDAN 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:<sup>28</sup>

- **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.

- **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

---

<sup>28</sup>Ceylan Emrah ; **İhracata Yönelmede Düşündüren Strateji: Devlet Yardımları,**” Ekonometri Dergisi, 07/04/2007,



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.<sup>29</sup>

- **Eğitim Yardımı:** KOBİ ve SDT'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 unvanına haiz firmaların dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanması amacı güdülmektedir.<sup>30</sup>

### 3.2. MİLLİ PRODÜKTİVİTE MERKEZİ (MPM) DESTEKLERİ

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.<sup>31</sup>

MPM; 1998 yılından bu yana, KOBİ'lere yönelik Verimliliği Arttırma Projesi'ni uygulamaya koymaktadır. Verimliliği Arttırma Projeleri'nin amacı; illerde 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.<sup>32</sup> Ayrıca KOBİ fuarlarına katılmak suretiyle de KOBİ'lere destek sağlanmaktadır.

---

<sup>29</sup>Ceylan, s:49.

<sup>30</sup> Ceylan, s:55.

<sup>31</sup> Milli Prodüktivite Merkezi internet sitesi, <http://www.mpm.org.tr/kurumsal/>, Erişim Tarihi 03.12.2011

<sup>32</sup> Milli Prodüktivite Merkezi İnternet Sitesi, <http://www.mpm.org.tr/duyurular/001.asp>, Erişim Tarihi 03.12.2011

### 3.3. HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI DESTEKLERİ

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 TL, azami 2 milyon TL 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.<sup>33</sup> Arsa ve bina hariç, net yatırım tutarı 950 bin TL'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.<sup>34</sup>

### 3.4. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI (KOSGEB) DESTEKLERİ

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 KOBİ'lerin etkinliğini arttırmayı, rekabet güçlerini yükseltmeyi, sanayide entegrasyonları günün ekonomik gereksinimlerine uygun bir biçimde sağlamayı hedeflemektedir.<sup>35</sup>

KOSGEB destek programlarından 1 - 150 arasında işçi çalıştıran ve imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, 250'den az çalışan istihdam eden, yıllık

---

<sup>33</sup>VİCİR, 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, İzmir, Türkiye, (2007) 15-67.

<sup>34</sup> VİCİR, a.g.e, s. 68.

<sup>35</sup>KOSGEB, "2008 – 2012 Stratejik planı - KOSGEB"

[www.sp.gov.tr/documents/planlar/KOSGEBSP0812.pdf](http://www.sp.gov.tr/documents/planlar/KOSGEBSP0812.pdf), Erişim Tarihi 17.11.2011

net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon TL'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.<sup>36</sup> 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:<sup>37</sup>

- 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,
- 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 Desteği<sup>38</sup>

---

<sup>36</sup> Çelik, Akgemci, Tahir; **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Gazi Kitabevi, 2007, Ankara.

<sup>37</sup> <http://www.kobikredileri.net/kosgeb-2/kosgeb-kobi-destekleri-nelerdir.html>, Erişim Tarihi 30.11.2011

<sup>38</sup> KOSGEB web sitesi destekler bölümü, <http://www.kosgeb.gov.tr/index.aspx>, Erişim Tarihi 28.10.2011

Bu desteklerin bazıları aşağıda açıklanmıştır:

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

- **Teknolojik Araştırma Geliştirme ve Destekleme Programları:** Ürün üretim yönetimi ve teknolojiye yenilik yapabilme yeteneğine sahip olan girişimcilerin kuracakları KOBİ'ler desteklenmekte, KOSGEB teknoloji geliştirme merkezlerinde yer tahsis edilmekte, böylece katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesi hedeflenmektedir. Üretimin modernize edilerek rekabet gücünün artırılması, kaliteli üretim standartlarının yakalanması ve teknolojinin geliştirilmesi için AR-GE çalışmalarının desteklenmesi ve yaygınlık kazanması için TEKMER (teknoloji geliştirme merkezi) kurulması da KOSGEB desteklerindedir<sup>39</sup>

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

KOBİ A.Ş.'nin da kurucuları arasında yer almaktadır. Risk sermayesi konusunda da çeşitli girişimlerde bulunmaktadır.<sup>40</sup>

- **Girişimciliği Geliştirme Desteği:** Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü ve Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezleri yoluyla yeni işletme kurmak ya da işletmesini geliştirmek isteyen girişimcilere hizmet vermektedir.<sup>41</sup>

- **Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Destekleri:** KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılıp ihracat yapabilmeleri ve onların yurt içi ve yurt dışı sergi ve fuarlara katılabilmeleri için destek verilmekte, dış pazarlar ve mevzuat konusunda bilgilendirme yapılmaktadır.<sup>42</sup>

---

<sup>39</sup> KOSGEB Destekler Bölümü, a.g.e. KOSGEB; **AB KOBİ Mekanizmaları ve KOBİ Destek Politikaları**, KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü, Nisan 2005.

<sup>40</sup> Özdemir, Süleyman, ; Ersöz, H. Yunus, ; Sarıoğlu, İbrahim, ; **İşsizlik Sorununun Çözümünde Kobilerin Destek Politikaları**, KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü, Nisan, 2005.

<sup>41</sup> <http://www.mam.gov.tr/ar-ge/kobi.html>, Erişim Tarihi 06/01/201

<sup>42</sup> <http://www.mam.gov.tr/ar-ge/kobi.html>, Erişim Tarihi 06/01/2012

- **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<sup>43</sup>

### **3.5. DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI (DPT) DESTEKLERİ**

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.<sup>44</sup>

### **3.6. TÜRKİYE BİLİMSEL VE TEKNOLOJİK ARAŞTIRMA KURUMU (TÜBİTAK) DESTEKLERİ**

1963 yılında kurulan TÜBİTAK, Türkiye'nin bilim ve teknoloji politikasını belirleyen bir kurum olarak öne çıkmıştır. Bilim - sanayi iş birliğini 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.<sup>45</sup>

---

<sup>43</sup> KOSGEB Destekler Bölümü, a.g.e. KOSGEB; Sanayicinin Sesi Dergisi, 2005, Yıl:4, Sayı:16.

<sup>44</sup> DPT, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2004, www.dpt.gov.tr./DocObjects/download/2297/strateji/pdf.Erişim Tarihi 19.12.2011

<sup>45</sup> TÜBİTAK web sayfası destekler bölümü, <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=337>, Erişim Tarihi 11.12.2011

- **Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı:** 1995 yılından bu yana TÜBİTAK ile Dış Ticaret Müsteşarlığının iş birliği içerisinde yürütülen bir programdır. Firma düzeyinde katma değer yaratan kuruluşların araştırma-geliştirme çalışmalarını özendirme 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 iş birliğini 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.

- **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 TL bütçe ve 18 ay süre ile sınırlı ilk iki projenin TÜBİTAK tarafından desteklenmesi amaçlanmıştır.<sup>46</sup>

- **Teknolojik ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı (TEKNO GİRİŞİM):** 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.<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> TÜBİTAK web sayfası destekler bölümü, <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=337>, Erişim Tarihi 08.12.2011

<sup>47</sup> <http://www.gagiad.org.tr/tubitak2.ppt>, Erişim Tarihi 18.10.2011

- **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 çağrılarına çıkan programlar ve benzeri uluslararası programlara sunulan uluslararası ortaklı araştırma geliştirme projelerinin desteklenmesi için oluşturulmuştur.<sup>48</sup>

### 3.7. MALİYE BAKANLIĞI DESTEKLERİ

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

- **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.<sup>49</sup>

- **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.<sup>50</sup>

---

<sup>48</sup> <http://www.gagiad.org.tr/tubitak2.ppt>, Erişim Tarihi 18.10.2011

<sup>49</sup> Gelirler İdaresi Başkanlığı web sitesi yatırım teşvikleri, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=495>, Erişim Tarihi 12.12.2011

<sup>50</sup> Gelirler İdaresi Başkanlığı web sitesi yatırım teşvikleri, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=491>, Erişim Tarihi 12.12.2011

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

### **3.8. ESNAF VE SANATKÂRLAR KREDİ KEFALET KOOPERATİFLERİ DESTEKLERİ**

Küçük esnafın finansman ihtiyacını karşılamak için kurulan Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri, 1969 yılına kadar Türk Ticaret Kanunu hükümlerine tabi olarak, 1969 yılından sonra da 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle, bu kanun hükümlerine göre faaliyetlerini sürdüren özel hukuk tüzel kişiliğine sahip kuruluşlardır.<sup>51</sup>

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.

### **3.9. DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURUMU (DEİK) DESTEKLERİ**

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), Çok uluslu Yatırımlar Garanti Kuruluşu (MIGA), Asya Kalkınma Bankası (ADB), İslam Kalkınma Bankası (IDB) ve Gelişen 8 (D-8) gibi uluslararası kuruluşlar ile yaptığı iş birliği ve çalışmalar sayesinde Türk iş adamlarına küreselleşme

---

<sup>51</sup> Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği internet sitesi, <http://www.teskomb.org.tr/index.asp?p=40>, Erişim Tarihi 19.12.2011



sürecinde yeni olanaklar yaratma ve sorunlarına çareler bulma konusunda çaba harcamaktadır.<sup>52</sup> Bu çalışmalar esnasında yatırımcılar için KOBİ'lerin de yararlanacağı bilgilerin sunulması DEİK'in fonksiyonları arasında yer almaktadır.

### **3.10. İHRACATÇI BİRLİKLERİ DESTEKLERİ**

Dış Ticaret Müsteşarlığı Teşkilat Kanunu'nun 6'ncı maddesinde Müsteşarlığa bağlı kuruluşları arasında yer alan İhracatçı Birliklerinin kuruluşu 1930' lu yıllara 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 yurt dışı temsilciliği ile çalışmalarını yürütmektedir. İhracatın artırılması, ihracatçının yönlendirilmesi temel görevleri arasındadır.<sup>53</sup>bkz

Bu görevleri yerine getirmek için İhracatçı Birlikleri; KOBİ'lerin, yurt içinde ve yurt dışında 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.<sup>54</sup>

### **3.11. TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ DESTEKLERİ**

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.<sup>55</sup>

---

<sup>52</sup> [http://www.deik.org.tr/pages/TR/DEIK\\_DeikHakkinda.aspx?IKID=10](http://www.deik.org.tr/pages/TR/DEIK_DeikHakkinda.aspx?IKID=10), Erişim Tarihi 22.12.2011

<sup>53</sup> <http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/22515.pdf>, Erişim Tarihi 09.12.2011

<sup>54</sup> [http://www.KOBİfinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi\\_merkezi&Category=021601](http://www.KOBİfinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi_merkezi&Category=021601), Erişim Tarihi 08.11.2011

<sup>55</sup> [http://www.Kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi\\_merkezi&Category=021601](http://www.Kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi_merkezi&Category=021601), Erişim Tarihi 21.11.2011

### **3.12. İHRACATI GELİŞTİRME ETÜD MERKEZİ (İGEME) DESTEKLERİ**

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.<sup>56</sup> İGEME'nin KOBİ'lere 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 yurt içinde 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 iş birliklerinin sağlanması hizmetleri de İGEME tarafından sağlanmaktadır.<sup>57</sup>

### **3.13. TÜRK STANDARTLARI ENSTİTÜSÜ (TSE) DESTEKLERİ**

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.<sup>58</sup> 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 iş birliği yaparak KOBİ'lere her belge için 2 bin 500 TL olmak üzere

---

<sup>56</sup> İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi internet sitesi, <http://www.igeme.org.tr/igeme/index.cfm>, Erişim Tarihi 14.12.2011.

<sup>57</sup> [http://www.Kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi\\_merkezi&Category=021601](http://www.Kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi_merkezi&Category=021601), Erişim Tarihi 21.11.2011.

<sup>58</sup> Türk Standartları Enstitüsü internet sitesi, <http://www.tse.org.tr/tse-hakkinda/kurulus-ve-gorevleri>, Erişim Tarihi 25.12.2011.

toplam 10 bin TL geri ödemesiz kredi verilmesi sağlanmaktadır. Ayrıca TSE'den belge talebinde bulunacak KOBİ'lere yeni programlar doğrultusunda yüzde 25 indirim uygulanmaktadır.<sup>59</sup>

### **3.14. İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (İKV) DESTEKLERİ**

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.<sup>60</sup> İKV, KOBİ'lerin artan önemine istinaden onlara eğitim, bilgilendirme ve iş birliği çerçevesinde destekler sunmaktadır. Bu destekler:<sup>61</sup>

AB Komisyonu desteği ve iş birliği ile ticari, teknik, mali, AR-GE vb. alanlarda KOBİ'ler arası iş birliği imkânları geliştirmeye yönelik çeşitli programların Türkiye temsilciliğini üstlenmiştir. (Europartenariat, Europartner, Medpartenariat, Entrepriise, 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.

### **3.15. MESLEKİ EĞİTİM VE KÜÇÜK SANAYİ GELİŞTİRME VAKFI (MEKSA) DESTEKLERİ**

Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA), özel hukuk hükümlerine göre 1985 yılında kurulmuş kamuya yararlı bir vakıftır. Kuruluşundan bu

---

<sup>59</sup> KOSGEB 2007 Yılı Faaliyet Raporu [cdd.kosgeb.gov.tr/.../file.axd](http://cdd.kosgeb.gov.tr/.../file.axd) , Erişim Tarihi 21.11.2011

<sup>60</sup> İktisadi Kalkınma Vakfı internet sitesi, <http://www.ikv.org.tr/ikv.php#> , Erişim Tarihi 28.11.2011.

<sup>61</sup> Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği internet sitesi, <http://www.tobb.org.tr/Sayfalar/AramaSonuclari.aspx?k=kobi> , Erişim Tarihi 17.12.2011

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 belirlenmiştir.<sup>62</sup> 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<sup>63</sup>. 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.

### **3.16. TÜRKİYE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER, SERBEST MESLEK MENSUPLARI VE YÖNETİCİLER VAKFI (TOSYÖV) DESTEKLERİ**

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 parlamentoya,

---

<sup>62</sup>[http://www.meksa.org.tr/index\\_tr.html](http://www.meksa.org.tr/index_tr.html), Erişim Tarihi 28.11.2011,

MeslekiEğitimKanunu,<http://www.memocal.com/MilliEgitimKanunlari/MeslekiEgitimKanunu.doc>

<sup>63</sup> Mesleki Eğitim Kanunu, <http://www.memocal.com/MilliEgitimKanunlari/MeslekiEgitimKanunu.doc>

MEKSA internet erişim adresi, <http://meksa.org.tr/tr/?p=hakkimizda>, Erişim Tarihi 29.12.2011.

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 sunmaktadır TOSYÖV tarafından hali hazırda sürdürülen ve tamamlanmış olan bazı projeler.<sup>64</sup>

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 karşılaşılabilecekleri 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.<sup>65</sup>

### **3.17. TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV) DESTEKLERİ**

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

---

<sup>64</sup> [http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com\\_content&view=article&id=133&Itemid=41](http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=133&Itemid=41), Erişim Tarihi 05.11.2011

<sup>65</sup> Konrad Adenauer Vakfı, <http://www.konrad.org.tr/index.php?id=15>, Erişim Tarihi 27.12.2012.

yaygınlaşması ve ulusal inovasyon sisteminin gelişmesine katkıda bulunması amacını gütmektedir.<sup>66</sup> TTGV destekleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir.<sup>67</sup>

- **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 planlanan teknoparkların oluşumlarında görev üstlenmektedir.<sup>68</sup>

- **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 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.<sup>69</sup>

---

<sup>66</sup> TTGV internet sitesi, <http://www.ttgvl.org.tr/tr/ar-ge-proje-destekleri>, Erişim Tarihi 13.12.2011.

<sup>67</sup> <http://www.bilmuh.gyte.edu.tr/sanayi/download/ttgvl-tanitim-arge.doc>, Erişim Tarihi 20.12.2011.

<sup>68</sup> <http://www.bilmuh.gyte.edu.tr/sanayi/download/ttgvl-tanitim-arge.doc>, Erişim Tarihi 20.12.2011.

<sup>69</sup> TTGV internet sitesi, <http://www.ttgvl.org.tr/tr/ar-ge-proje-destekleri>, Erişim Tarihi 22.12.2011.

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.<sup>70</sup>

### **3.18. TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) DESTEKLERİ**

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<sup>71</sup>. 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 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 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.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> TTGV internet sitesi, <http://www.ttg.gov.tr/tr/ar-ge-proje-destekleri>, Erişim Tarihi 22.12.2011.

<sup>71</sup> KOBİTEK, "Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. Nedir?", <http://www.kobitek.com/makale.php?id=88>, Erişim Tarihi 21.12.2011.

<sup>72</sup> TOBB internet sitesi, [http://haber.tobb.org.tr/uploads/569\\_KOBİ\\_GSYO.doc](http://haber.tobb.org.tr/uploads/569_KOBİ_GSYO.doc), Erişim Tarihi 11.12.2011.

### **3.19. İSTANBUL MENKUL KIYMETLER BORSASI (İMKB) DESTEKLERİ**

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.<sup>73</sup>

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:<sup>74</sup>

- Son 3 yılda ve ilgili ara dönem dâhil 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 TL 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 TL olması
- Halka arz edilen hisse senetlerinin piyasa değerinin en az 20.000.000 TL 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.

---

<sup>73</sup> İMKB internet sitesi, <http://www.imkb.gov.tr/genel/organizasyon.htm>, Erişim Tarihi 16.12.2011.

<sup>74</sup> Kotasyon Yönetmeliği, <http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm#ulusalpazar>, Erişim Tarihi 26.11.2011.



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.<sup>75</sup> 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 kurulmuştur 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 ihraç etme olanakları olduğu gibi, hisse senedi sahibine oydan yoksun mali haklar tanıyan hisse senetleri, katılma intifa senetleri de vardır.<sup>76</sup>

### **3.20. GELİŞEN İŞLETMELER PİYASALARI – KOBİ BORSASI DESTEKLERİ**

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

---

<sup>75</sup> İMKB internet sitesi, [http://www.imkb.gov.tr/piyasalar/hisse.htm#ikinci\\_ulusal](http://www.imkb.gov.tr/piyasalar/hisse.htm#ikinci_ulusal), Erişim Tarihi 16.12.2011.

<sup>76</sup> Erkurmay M:Aslı : , **KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalanması, Yeterlilik Etüdü**, 2000, Ankara, s.12 [http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1275Basel\\_II\\_SME.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1275Basel_II_SME.pdf) , Erişim Tarihi 05.01.2012.

yayınlanmış ve 2005 yılında da KOBİ Borsası olarak da adlandırılan Gelişen İşletmeler Piyasaları A.Ş. kurulmuştur.<sup>77</sup>

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.<sup>78</sup>

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.<sup>79</sup>

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.

### **3.21. TÜRK EXİMBANK (TÜRKİYE İHRACAT BANKASI A.Ş.)**

#### **DESTEKLERİ**

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

---

<sup>77</sup>Sönmez, Asuman : **KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme**, Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi SBE, İstanbul, Türkiye.

<sup>78</sup> Sönmez, a.g.e., s. 218.

<sup>79</sup> Sönmez, a.g.e., s. 218.

olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır.<sup>80</sup>

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. Banka; imalatçı, ihracatçı veya ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı KOBİ'lere, ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanarak, uluslararası rekabet güçlerinin arttırılabilmesi amacıyla doğrudan "KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi" kullanmaktadır.<sup>81</sup>

### **3.22. TÜRKİYE KALKINMA BANKASI (TKB) DESTEKLERİ**

Türkiye Kalkınma Bankası (TKB), 1975 yılında 13 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası A.Ş. (DESIYAB) 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 imkânı yaratılmıştır.<sup>82</sup>

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.<sup>83</sup>

### **3.23. TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI (TSKB) DESTEKLERİ**

1950 yılında Dünya Bankası'nın desteği ve T.C Hükümeti, T.C Merkez Bankası ve ticaret bankalarının işbirliği ile kurulmuş, Türkiye'nin ilk özel yatırım ve kalkınma

---

<sup>80</sup> TÜRK EXIMBANK internet erişim sitesi, <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-68/kobi-ihracata-hazirlik-kredileri.html> , Erişim Tarihi 23.12.2011.

<sup>81</sup>[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 19.12.2011.

<sup>82</sup>TKB internet sitesi, <http://www.tkb.com.tr/>, Erişim Tarihi 25.10.2011.

<sup>83</sup><http://www.milliyet.com.tr/2008/02/06/son/soneko28.asp> , Erişim Tarihi 27.11.2011

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.<sup>84</sup>

TSKB, proje bazlı olarak orta ve uzun vadeli krediler vermektedir. TSKB'nin KOBİ'lere verdiği kredilerin bir kısmı Avrupa Yatırım Bankası (AYB), Japon Kalkınma Bankası (JBIC), Alman Kalkınma Bankası (KFW) gibi uluslararası kuruluşlar tarafından sağlanmaktadır.<sup>85</sup> Tablo 12'de TSKB kredileri ve kaynakları listelenmiştir.

**Tablo 12. TSKB Kredileri ve Kaynakları**

KREDİ	KAPSAM	KAYNAK
<b>İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi</b>	İhracatı Olan Firmalar	Dünya Bankası
<b>Yenilenebilir Enerji Kredisi</b>	Su, rüzgar, jeotermal gibi kaynaklardan elektrik üretimi	Dünya Bankası
<b>AYB Kredisi</b>	İmalat Sanayi Tarıma Dayalı Sanayi Turizm Hizmet Sektörü	Avrupa Yatırım Bankası
<b>AYB Çevre Kredisi</b>	Endüstriyel kirliliği azaltmaya yönelik yatırımların finansmanı	Avrupa Yatırım Bankası
<b>Küçük İşletmeler Aracılık Kredisi</b>	İmalat Sanayi Turizm Hizmet Sektörü	Avrupa Yatırım Bankası
<b>Sanayileşme Fonu</b>	İmalat Sanayi Tarıma Dayalı Sanayi Turizm Hizmet Sektörü	Alman Kalkınma Bankası (KWF)
<b>Çevre Kredisi</b>	Sıvı atıkların azaltılmasına yönelik yatırımların finansmanı	Alman Kalkınma Bankası (KWF)
<b>KOBİ Kredisi</b>	KWF tarafından belirlenen 51 ildeki imalat sanayi	Alman Kalkınma Bankası (KWF)
<b>AKKB Kredisi</b>	İmalat Sanayi Tarıma Dayalı Sanayi Turizm Hizmet Sektörü	Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası
<b>AFD Kredisi</b>	Enerji Sağlık Eğitim sektörü öncelikli özel sektör KOBİ'lerinin desteklenmesi	Fransız Kalkınma Ajansı
<b>JBIC Kredisi</b>	İmalat Sanayi Tarıma Dayalı Sanayi Hizmet Sektörü	Japon Kalkınma Bankası (JBIC)

**Kaynak:** <http://www.tskb.com.tr/Kredilendirme.aspx>, erişim tarihi: 12.11.2011

Türkiye'de görüldüğü gibi pek çok kuruluş KOBİ destekleri sağlamaktadır.

<sup>84</sup> TSKB internet sitesi, <http://www.tskb.com.tr/Hakkimizda.aspx>, Erişim Tarihi 28.11.2011.

<sup>85</sup> TSKB internet sitesi, <http://www.tskb.com.tr/Kredilendirme.aspx>, Erişim Tarihi 28.11.2011.

Bu kuruluşlar ve desteklerini Tablo 13'deki gibi sınıflandırmak ve özetlemek olanaklıdır:

**Tablo 13. Türkiye'deki KOBİ Destekleri Özeti**

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

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### 4.KOBİ FİNANSMANI

İstihdam yaratma, yeniliklere hızlı uyum, büyük işletmelere ara malı temin etme gibi konularda ülke ekonomisine büyük katkılar sağlayan KOBİ'lerin ülkemizde karşılaştıkları sorunlar AB ülkelerine kıyasla ne yazık ki çok daha ciddi boyuttadır. Türkiye'deki işletmelerin sayı olarak % 99.5'i KOBİ tanımına girmekte ve istihdamın % 64'ü ile katma değer % 36'sı bu işletmelerce sağlanmaktadır. İstihdam ve katma değer açısından bu kadar önemli rol oynayan KOBİ'lerin bankacılık sisteminden hak ettiği payı aldığını söylemek mümkün değildir. Sorun o kadar büyüktür ki, Türk KOBİ'lerinin % 52'si, finansman araçlarına ulaşmada ortaya çıkan finansman maliyetini, büyüme planlarını etkileyen kısa vadeli kısıtlamalar olarak görmektedir. Bu oran AB ortalamasının (%23) iki katından fazladır. 2001 krizinden sonra KOBİ'ler açısından en önemli sorun olan finansman sıkıntısı 2005 yılına girerken dördüncü sıraya düşmüşse de halen önemli bir sorun olmaya devam etmektedir. KOBİ'lerin özellikle bankacılık kesiminden kredi kullanım imkanı son derece kısıtlıdır. İstatistiklere göre KOBİ'lerin kredi pastasından yararlanma oranı % 5'lerden daha aşağıdadır.

Uzun vadeli planlar açısından da aynı sıkıntılar geçerlidir. Türk KOBİ'lerinin %50'si finansman sorununu, uzun vadede gelişmeyi en çok etkileyen kısıtlama olarak göstermektedirler. Bu oran, AB ortalamasının (%20) gene iki katından fazladır. Finansmanı alternatifini kredi alma ve sermayeye artırımını olarak ikiye ayırdığımızda tablo şöyledir: Krediyeye ulaşma zorluğu Türk KOBİ'lerinin %28'i tarafından öne sürülürken, bu oran AB ortalamasında sadece %8'dir. Sermaye şeklindeki finansman araçlarına ulaşma zorluğu Türk KOBİ'leri için %23, AB ortalamasında %12'dir. Finansman maliyeti yüksekliğinin Türk KOBİ'lerine olumsuz etkisi %48 iken, AB ortalamasında bu oran % 16'yı geçmemektedir.

KOBİ'leri etkileyen diğer iki gelişme ise AB'ye giriş süreci ile enflasyonu düşürmeyi hedefleyen mevcut ekonomik istikrar programıdır. Her iki program da KOBİ'ler için fırsat ve tehditler yaratma potansiyeline sahiptir.

Bu iki gelişmenin KOBİ boyutunda yarattığı potansiyel tehditleri veya hazırlık yapılması gereken hususları şu şekilde özetlemek mümkündür:

- İnternet bankacılığı, geleneksel bankaların müşteri seçiminde daha seçici olmaları sonucunu doğurmakta, bu da KOBİ'leri olumsuz etkilemektedir.

- Avrupa birliğine geçiş sürecinde KOBİ'leri bekleyen en önemli sorunlardan birisi de mali başarısızlıklardaki artış olacaktır. Kimi uzmanlarca, AB'ye giriş sürecinde gerekli dönüşümleri yapmayan KOBİ'lerin en az % 30'unun batabileceği ifade edilmektedir.

- Mastrich iktisadi kriterlerinden birisi olan düşük enflasyon hedefini yakalamaya çalışan ülkemizde enflasyon inerken KOBİ'leri bekleyen sorunlardan birisi de şüpheli alacaklardaki artış olacaktır. Halihazırda çoğu firma tarafından dile getirilen talep yetersizliği sorununu aşmak için kredili satışlara ağırlık veren firmaların bu sorunla karşılaşma ihtimali son derece yüksektir. KOBİ'lerin bu sorununu gidermede "alacakların sigortalandırılması" bir çözüm yolu olarak düşünülebilir. Nitekim bu noktada bazı sigorta şirketlerimizin hizmet vermeye başladığını görmekteyiz.

- Bu dönemde KOBİ'lerin verimsizliklerini faaliyet dışı karlar veya yüksek kar marjlar ile kapatmaları mümkün olmayacaktır. Düşük enflasyon sürecinin devamı için kamunun borçlanma gereğini azalttığını, bunun da reel faizleri aşağıya çektiğini görmekteyiz. Son 3 yıldır reel faizlerde sağlanan düşüş, rantiye anlayışının değişmesine yol açmıştır. Örneğin repo artık eskisi gibi cazip bir yatırım aracı olmaktan çıkmıştır. Dolayısıyla bu yeni dönemde ancak kendi faaliyetlerinden para kazanan firmalar ayakta kalacaktır.

- Basel II ile bankacılık sistemi risk odaklı sermaye yönetimine geçmekte ve bu da beraberinde risk odaklı kredi fiyatlamasını getirmektedir. Risk odaklı kredi fiyatlaması hem KOBİ'lerin kullanacakları kredi miktarını hem de maliyetini etkileyecektir. Basel II ile kredi kullananın riski firma derecelendirme notu ile ifade edilecektir. Ancak iyi yönetilen, öz sermayesi güçlü, iyi finanse edilmiş ve işletme ile ilgili gerekli mali ve niteliksel tüm bilgileri zamanında ve yeterli bir şekilde paydaşlarına sunarak şeffaflığı sağlayan ve buna ilaveten eşitlik, hesap verebilirlik ve sorumluluk gibi diğer kurumsal yönetim ilkelerini en iyi biçimde uygulayan KOBİ'lerin iyi bir derecelendirme notu alma potansiyeli söz konusu olabilecektir. Derecelendirme notunun yüksekliği işletmelerin daha uygun koşullarda kredilendirilmesini mümkün kılacaktır. Uluslararası uygulamada 2007 yılında yürürlüğe girmesi planlanan Basel II, kredi kullanımında teminat yerine geçebilecek araçlar ile ilgili olarak da değişiklikler öngörmektedir. Örneğin, ülkemizde yoğunlukla kullanılan müşteri çek ve senetleri ile ortak ve grup şirketleri kefaletleri Basel II' de teminat kapsamında değerlendirilmemektedir.

Öte yandan bu sürecin KOBİ'ler açısından getireceği birtakım olumlu yönler de bulunmaktadır:

- Enflasyonun düşmesi ile işletmelerin, aynı faaliyet hacminde bulunmak üzere ihtiyaç duyacakları ek işletme sermayesi ihtiyacı azalacaktır. KOBİ'lerin başarısızlık nedenleri arasında yüksek sabit sermaye yatırımları ve yetersiz işletme sermayesinin payının ne kadar büyük olduğunu bilmekteyiz. Her kriz dönemine kriz olmayacakmış gibi yüksek faaliyet ve finansal kaldıraç derecesi ile giren firmaların çok acı bir biçimde battığına şahit olduk. Bu yeni dönemde ekonominin istikrara kavuşması ile batan firmaları diğerlerinden ayıran bir diğer önemli özellik yüksek faaliyet ve finansal kaldıraç derecesi ile çalışmaktan ziyade karlılık oranları olacaktır.

- Düşen faizlerle birlikte işletmelerin sermaye maliyetleri de düşecektir. Üretim hacimlerini artırmak ve düşük sermaye maliyetinden yararlanmak için işletmeler yatırıma yöneleceklerdir. Belirsizliğin azalması ile uzun dönemli planlar da yapılabileceğinden, işletmeler sabit varlıklara yapılacak planlı harcamaları ve bunların kullanımından elde edilecek faydaları dönemsel olarak gösteren uzun dönemli bir mali plan olan sermaye bütçelerini daha gerçekçi olarak hazırlama gereği duyacaklardır. Böylece, yüksek enflasyon dönemlerinde belirsizlik nedeniyle fazla kullanışlı olmayan sermaye bütçelemesi, enflasyonun düşmesi ve fiyat istikrarının sağlanması ile önem kazanacaktır.

- İstikrarın sağlanması ve belirsizliğin azalması ile küçük yatırımcıların sermaye piyasasına karşı duydukları güvensizlik ortadan kalkacaktır. Bu durum sermaye piyasalarına yatırımı artıracak ve işletmelerin halka açılarak yabancı kaynak sağlamaları için uygun bir ortam yaratacaktır. İMKB bünyesinde KOBİ'lerin işlem görmesine imkan veren Bölgesel Pazar ve Yeni Şirketler Pazarının, teknik açıdan yeterli olsa da, KOBİ'lerin halka açılmasına çözüm yeri olamamasının temel nedeni likidite eksikliği yani yatırımcı talebinin olmamasıdır. Söz konusu iki piyasaya yatırımcı talebini etkileyen en önemli nedenlerden birisi, İMKB bünyesindeki yeni şirketler pazarı ve bölgesel pazarın yeterli derinliğe ulaşmış olmamasıdır. Bu durum, aracı kurumlar ve tasarruf sahiplerinin, KOBİ'lerin menkul kıymetlerine itibar etmesini engellemektedir. Ayrıca, sermaye piyasalarından hisse senedi yoluyla fon temin etmede, asgari sermaye şartı ve tahvil ihraç limitleri ile borsaya kotasyon koşullarının da KOBİ'ler için oldukça ağır olduğu söylenebilir. Bu iki piyasadan beklenen performansı elde edememenin nedenlerinden bir diğeri de, sermaye piyasalarından fon temin etmek



amacıyla arz edilen Hisse Senetleri bedellerinin tamamen ve nakden tahsil edilmesi zorunluluğudur. Bu yüzden, bankalar ve aracı kurumlar KOBİ'lerin hisse senedi ve tahvil gibi menkul kıymetlerine aracılık ederek garanti vermek istememektedirler. Bu yüzden, bu pazarların KOBİ'lerin halka açılma çabasına çok fazla yardımcı olduğu söylenemez. KOBİ'lerin öz sermayelerini güçlendirmeleri için elzem olan hisse senedi piyasası için çözümü İMKB bünyesi dışında Bölgesel KOBİ Borsalarında aramak lazımdır. Konu ile ilgili çalışmaların hız kazanması bizi bu noktada ümitlendirmektedir. Bunun için firmalarımızın bu ihtimale karşılık şimdiden halka açılma için gerekli altyapı hazırlık çalışmalarına başlaması gerekmektedir.

- Belirsizliğin azalması uzun dönemli sözleşmelere girmenin riskini de azaltacaktır. Ayrıca, kamu borçlanma gereğinin düşmesi ile birlikte bankaların plasman faaliyetleri de kredilere kayacaktır. Bu durum bankaların kredilerini artırma isteğini doğuracak ve KOBİ'ler orta ve uzun vadeli TL. kredileri bulabileceklerdir. Bu da KOBİ'lerin duran varlıklara yatırımlarının finansmanını kolaylaştıracaktır.

- Belirsizliğin azalması, belirsizliğin tam olarak ortadan kalktığı anlamına gelmez. KOBİ'ler için her zaman belirsizlik ve belirsizlikten kaynaklanan riskler olacaktır. Örneğin işletmeler, ham maddesini çeşitli nedenlerle planladığı fiyattan daha yüksek bir fiyata tedarik etmek, ya da ürününü planladığı fiyattan daha düşük bir fiyattan satmak durumu ile karşılaşabilir. Gelişmiş ekonomilerde işletmeler bu tür risklerini dengelemek için türev araçlardan yararlanmaktadırlar. Düşük enflasyon ortamının getirdiği istikrar türev piyasaları da geliştireceğinden, KOBİ'ler bu tür türev araçlardan riski dengelemek için yararlanabileceklerdir.

- Enflasyonun düşmesi ile doğrudan yabancı sermaye girişlerinde artış görülmesi beklenmelidir. Bir ülkede ekonomik istikrar sağlanınca yabancı sermaye gelmekte ve öncelikle finans sektörüne girmektedir. Bu durumun yaşanması ile gerek tüketici kredileri gerekse kurumsal kredilerde bir artış söz konusu olacaktır. Tüketici kredilerinin artması KOBİ'lerin ürün ve hizmetlerine olan talebi artıracak, kurumsal kredilerin artması ise KOBİ'lerin bu talebi karşılamak için yatırım yapmalarını kolaylaştıracaktır.

#### 4.1. KOBİ KREDİ GARANTİ FONU

KOBİ'lerin bankacılık sisteminden yeterince yararlanamama nedenlerinden birisi olan teminat sorunu; kefalet esnek hale getirilerek, verilecek kredi ve teşvikler için gayrimenkul kefaleti aranmaksızın sektör ve proje karlılığı dikkate alınarak yatırım ve/veya projenin kendisinin yeterli sayılabilmesi ile büyük ölçüde aşılabılır. Kefalet sorununun çözümüne yardımcı olabilecek bir diğer araç da mevcut kredi garanti fonunun etkinliğini artırmaktır. Kredi Garanti Sisteminin daha etkin hale getirilebilmesi için söz konusu sistemin Hazine ya da BDDK tarafından yasal zeminde tanımlanarak kurumsal hale getirilmesi; bankaların kendi aralarında ya da bankalar birliği nezdinde oluşturulacak bir sistem içerisinde kredi kefaleti verebilen bir KOBİ Kredi Garanti Fonu ve/ veya KOBİ Kredi Sigorta sistemi kurmaları teşvik edilebilir.

KOBİ'lerin sermaye piyasasından kredi olarak ya da tahvil ihracı yoluyla doğrudan fon sağlamasına yardımcı olmak üzere, kredi garanti fonu bu tahvillerin anapara ve/veya asgari getirisine garantör olmak suretiyle yardımcı olabilir. Bu amaçla, biraz önce bahsettiğim kredi garanti sistemi geliştirilerek; KOBİ'lerin bankalardan kullandıkları krediler ve sermaye piyasalarından fon temin etmede kullanabilecekleri hisse senedi ve tahvil gibi araçlar için de garantörlük yapacak, garanti ve kefalet verebilecek KOBİ Kredi Garanti Fonu ve / veya KOBİ Kredi Sigorta sistemi kurulabilir.<sup>86</sup>

**KOBİ'lerin Banka Kredilerine Erişimi:** Ülkelerin büyük çoğunluğunda, bankalar işletmelerin en önemli finansman kaynağı konumunda olup kullanılan kredilerin niteliği, türü, vade ve faiz yapısı ülkelerin koşullarına göre önemli farklılıklar gösterebilmektedir.

Dünyada bankacılık sektöründe konsolidasyonun artmaya başlamasıyla birlikte birçok ülkede yerel düzeydeki küçük yatırım ve kooperatif bankalarının sayısının azalması, KOBİ'lerin kredilere erişimini zorlaştırmıştır. Ayrıca bankalar, riske dayalı performans yönetimine geçmeleriyle birlikte kredi vermede daha ihtiyatlı davranmaya başlamışlardır. Bunların yanı sıra birçok ülkede Basel-II33 ile KOBİ'lerin derecelendirilmeye başlanmış olması, daha çok bilgi talep edilmesine ve kredi standartlarının artmasına yol açmıştır.<sup>87</sup>

---

<sup>86</sup> raktas.etu.edu.tr/doc/kobifinansmani.pdf, Erişim Tarihi 08.11.2011.

<sup>87</sup>Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, ‘‘Araştırma Raporları 2005/4’’,  
[http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1275Basel\\_II\\_SME.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1275Basel_II_SME.pdf), Erişim Tarihi 14.11.2011.

Diğer taraftan, bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, diğer kredi türlerinde olduğu gibi KOBİ kredilerinde de hizmet kalitesi ile ürün çeşidini artırmakta ve maliyetleri düşürmektedir. Küreselleşme, başta kurumsal işletme piyasası olmak üzere tüm kredi piyasalarında rekabeti artırmakta, kâr marjlarını ve ücretleri düşürmektedir. Ayrıca sermaye piyasalarında yaşanan olumlu gelişmeler büyük işletmelerin bu piyasalara yönelmelerini sağlamaktadır. Son yıllarda bankacılık sektöründe yaşanan söz konusu gelişmelerden ötürü bankalar, KOBİ piyasasını daha kârlı görmeye başlamıştır. Ancak özellikle 2008 yılının ikinci yarısından itibaren etkisini göstermeye başlayan küresel ekonomik kriz nedeniyle bankaların KOBİ kredilerine yaklaşımı değişmeye başlamış, kredi şartları sıkılaştırılmış ve kredilerde kısıtlamaya gidilmiştir.

KOBİ'lerin ölçeklerine ve buldukları iş ortamına bağlı olarak banka kredilerine erişimde yaşadıkları sıkıntıların niteliği ve boyutu da farklılık göstermektedir. Küçük ve genç işletmeler genellikle her koşulda krediye erişimde ve kredi maliyetinde sorun yaşarken; orta ölçekli işletmeler gelişmiş ülkelerde kredi hacminin yetersiz olması ve koşulların uygun olmaması, gelişmekte olan ekonomilerde ise hem kredi koşulları hem de krediye erişim konularında sıkıntı yaşayabilmektedir. Bu durum, genellikle gelişmekte olan ülkelerde finansal sistemin daha az gelişmiş olması, likidite azlığı ve bankaların küçük ölçekli işletmeleri kredilendirme konusunda tecrübesiz ve isteksiz olmasından kaynaklanmaktadır.

İşletmenin kredi talebiyle başlayan bankaların kredilendirme süreci, sırasıyla işletmenin mali tabloların analizi ve istihbarat toplama, işletmenin kredi değerliliğinin ölçülmesi ve kredinin şartlarının belirlenerek teminatlandırmaya ilişkin işlemlerin tamamlanması ile son bulmaktadır.

Kredi değerliliğinin ölçülmesinde, genellikle işletmenin gelir yaratma kapasitesi, geçmiş kredi ve çek, senet ödeme bilgileri, sermayesinin yeterliliği ve etkin kullanımı, işletme sahibinin itibarı, ödeme ahlakı, deneyimi, geçmiş performansı, teminat çeşidi ve miktarı ile ülkenin ve sektörün içinde bulunduğu ekonomik koşullar dikkate alınmaktadır.

Büyük işletmelerin kredilendirilmesinde mali tablo ve proje analizleri yapılabilirken, KOBİ'lerin çoğunlukla sağlıklı mali tablolara sahip olmaması ve KOBİ'lere ilişkin bilgi edinmedeki zorluklar nedeniyle, işletmenin ve işletme sahibinin geçmiş kredi, çek ve senet ödeme bilgileri, teminat çeşidi ve tutarı, bankayla olan

ilişkisi gibi bilgiler daha önemli hale gelmektedir. Bu durum, kârlı projesi olan ancak ölçek ve teminat açısından yetersiz olan veya yeni kurulmuş, daha önce kredi kullanmamış bazı işletmelerin kredi alamaması sonucunu doğurabilmektedir.<sup>88</sup>

#### **4.2. KOBİ'LERİN BANKA KREDİLERİ YERİNE KULLANABİLECEKLERİ ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ:**

KOBİ'lerin kullanabilecekleri alternatif finansman yöntemleri şöyle sıralanabilir.

##### **4.2.1. Faktöring**

Faktöring, büyük miktarda kredili satış yapan işletmelerin, bu satışlardan doğan alacak haklarının “faktör” veya “faktöring şirketi” olarak adlandırılan kuruluşlara satılması şeklinde gerçekleştirilen bir finansal işlemdir.<sup>89</sup>

Faktöring aktifte dayalı ticari bir finansman türü olup, kısa vadeli ve daha çok tüketim malları finansmanı için kullanılan sistemdir. Faktöring uygulamasında, faktör ile ticari borçlular ve satıcılar arasında üç taraflı bir sözleşme yapılmakta ve satıcının kredili satışları ile ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğacak alacaklarının vadesinde tahsil ve takip edilmesi, alacaklarının tahsil edilememesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcıya kredili satış tutarının belirli bir oranda avans olarak verilmesi, potansiyel ve mevcut müşterilerin finansal risk değerliliğinin tespit edilmesi ve satış arttırmak için piyasa araştırmalarının yapılması gibi hizmetleri kapsar.

Tanımdan da anlaşılacağı gibi Faktöring, alacağın takibi, muhasebe kayıtlarının tutulması, tahsil, pazara yönelik hizmetler, işletmelerin alacaklarını vadesinden önce paraya dönüştürmeye yönelik, garanti fonksiyonu, risk üstlenme, satıcıların alacağını garanti altına alan bir sistemdir.

Finansal açıdan bakıldığında ise Faktöring; vadeli satışlardan doğan alacakların faktör kuruluşu tarafından peşin bedelle satın alınarak alacakların nakde dönüştürülmesi

---

<sup>88</sup>Yüksel, Aycan : **Türkiyedeki Kobilerin Banka Kredilerine Erişimi**, Uzmanlık tezi, (2009)

[http://www.dpt.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede\\_Kobilerin\\_Banka\\_Kredilerine\\_Erisimi\\_UzmanlikTezi.pdf](http://www.dpt.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede_Kobilerin_Banka_Kredilerine_Erisimi_UzmanlikTezi.pdf) , Erişim Tarihi 19.12.2011.

<sup>89</sup> Sayılğan, Güven : **Finansal Piyasalar ve Finansman Yöntemleri**, Turhan Kitabevi, Ankara, Türkiye, 2004, s:345.

kısaca mal veya hizmetin satıştan sonra bedeli alınıncaya kadar geçecek sürenin finanse edilmesi işlemidir.

Faktöring KOBİ'lerin finansmanı açısından değerlendirildiğinde, özellikle de finansman konusunda, işletme sermayesi yönetiminde etkin olamayan KOBİ'lerin, ağır rekabet ortamında kredili satış yapma zorunluluğu sonucu kredili satışların takip ve tahsilinde karşılaştıkları risklerin ve finansman kısıtlılığından dolayı yeterince vadeli satış yapamamalarının getirdiği faaliyet zayıflığının Faktöring hizmeti satın alınması ile minimize edilebileceği anlaşılmaktadır. Faktöring özellikle KOBİ'ler için uygun bir finansman yöntemi olup kısa vadeli finansman sağlar.<sup>90</sup>

#### **4.2.2. Forfaiting**

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak tanımlanabilir. Forfaiting işleminde ihracatçı, ithalatçıya yaptığı veya yapacağı kredili satışlardan doğan alacağını, sabit bir iskonto oranı üzerinden iskonto yaparak forfaitere satmaktadır.<sup>91</sup>

Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedir. Forfaiting veren kuruluş, belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisi talep ediyor.

Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödeniyor. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılıyor, fiyat ve ödeme planı saptanıyor. İthalatçı malları teslim alıp, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletiyor. Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlanıyor, ithalatçı firma tarafından kabul ediliyor ve garantör banka tarafından garanti ediliyor. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunuyor, bu durum forfaiter'i ilgilendirmiyor. Forfaiting piyasasında, poliçeler 'rucusuz' olarak üç kez ciro edilebilmekte.<sup>92</sup>

---

<sup>90</sup> Aypek, a.g.e.s:146-147

<sup>91</sup> Sayılğan, a.g.e, s:356

<sup>92</sup> <http://www.kobitek.com>, Erişim Tarihi 15.12.2011.

Forfaiting, işleme taraf olanlara avantajlar sağlayan bir finansman yöntemidir. İhracatçı açısından avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir;

- Ekonomik ve politik tüm riskler forfaiter'a yansıtılıyor.
- İhracattan doğan alacak haklarının, belgelerin forfaiter'a, iskonto oranı üzerinden devri esasına dayandığından, finansman şeklinin maliyeti ihracatçı açısından önceden belli oluyor, böylece uzun vadeli faaliyet planı yapılabilir.
- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında paraya çevirebildiğinden, kredili satışlarının finansmanı için kaynak araması gerekmiyor.
- İhracatçının likidite durumunu iyileştiriyor, yani kaynak elde etmesini sağlıyor ve senedin ödenmemesi durumunda ihracatçı firmayı şarta bağlı bir borçtan kurtarıyor.
- Alıcının kredi değerliliğinin saptanması, alacağın tahsili yüklerinden kurtarıyor.
- İhracatçı, kredili satış öncesinde bankanın alacak hakkını alma taahhüdünü sağladığından, faiz ile diğer koşullar da bilindiğinden, ithalatçıya kredi maliyetini ve kur riskini içeren fiyatlar önerebiliyor.
- Basit ve hızlı bir uygulama olduğundan, ayrıca bir kredi sigortasına ve fazla belgeye de gereksinim duyulmuyor.
- İhracatçının likiditesi, alacak hakkının devri ile artıyor, bu da finansman olanağı yaratıyor.
- İthalatçıya kredili ithalat olanağı sağlarken forfaiter'a da senetlerin tahsili için banka garantisi sağlıyor.

Forfaiting işleminin başlıca dezavantajı ise, sağlanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenilmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artmasıdır.<sup>93</sup>

#### **4.2.3. Leasing**

Leasing, bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak, belirli bir kira karşılığında, kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen ve genellikle sembolik bir değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetinin kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.<sup>94</sup>

---

<sup>93</sup> <http://www.kobitek.com>, Erişim Tarihi 15.12.2011.

<sup>94</sup> Sayılğan, a.g.e, s:363

Leasing sözleşmesinde kiracı, kiralayan ve satıcı olmak üzere üç taraf vardır. Kiracı (leaser) diye isimlendirilen Leasing şirketi, makine parkında bulunan veya üretici ya da satıcıdan satın alacağı varlığı kiracıya uzun vade de kiralamak suretiyle, kiracının duran varlık yatırımını finanse etmektedir.<sup>95</sup> Leasing işlemi aşamaları, önce Leasing işlemi ile duran varlık ihtiyacını karşılamaya karar veren işletme kiralanacak varlığı belirler. Daha sonra duran varlığın proforma faturası ile Leasing şirketine müracaatta bulunur. Leasing şirketi faturayı inceler. Söz konusu varlığı kendi makine parkından veya üreticisinden ya da satıcısından satın alarak kiralayabilecek durumda ise; bir Leasing sözleşmesi yapılır. En son aşamada ise kiralanan varlık kiracıya teslim edilir. Sözleşmede kira bedeli ve süresi temel şartları oluştururken, sigorta giderleri ve bakım onarım giderlerinin de kimler tarafından karşılanacağı belirlenir. Sözleşmede özellikle kira süresi bitiminde, varlığın tekrar Leasing kuruluşunda mı yoksa kiracıda kalacağı belirtilir. Eğer kira sözleşmesinin süresi sonunda kiralanan varlığın mülkiyet hakkı kiracıya geçecek olursa kira tutarı içerisinde taksitler de yer alır ya da kira süresi sonunda ödenecek bir diğer sözleşme yazılır. Diğer bir sözleşmenin yazılması halinde satın alıp almama serbestliği de kazanılmış olur.

Leasing satın alma yerine kiralama yoluyla işletmeden nakit çıkışına engel olarak finansman sağlamaktadır. Ayrıca Leasing ile direkt finansman sağlamak da mümkündür. Bu da işletmenin aktifine kayıtlı bir varlığı peşin bedelle satarak daha sonra tekrar kiralanması ile gerçekleşmektedir. Leasing her şekilde de kiralanan varlığın %100'e yakınına finanse etmektedir.<sup>96</sup> Genel olarak Leasing türleri aşağıdaki gibidir:

**1.Faaliyet kiralaması** (Operational Leasing): Bu tür kiralamada, kira konusu olan mal; bir leasing anlaşmasıyla, ekonomik ömrünü kapsamayan, daha kısa bir süre için kiralanıyor. Burada sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilmektedir.

**2.Finansal kiralama** (Financial/Capital Leasing) : Yasal olarak makine-tesis mülkiyeti kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli leasing türü.<sup>97</sup>

---

<sup>95</sup> <http://www.eso-es.net>, Erişim Tarihi 21.12.2011.

<sup>96</sup> Aypek, a.g.e ,s:160.

<sup>97</sup> Sayılğan, a.g.e, s:367.

**3.İthalatsız finansal kiralama:** Leasing konusu malın yurt içinde temin edilmesi durumunda söz konusu oluyor. Kiracı, yatırım malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını belirleyerek anlaşma imzalıyor, leasing şirketine başvuruyor, şirket gerekli araştırmaları yaparak teklif veriyor ve leasing sözleşmesi imzalanıyor. Şirket mal bedelini satıcıya ödüyor; mal kiracıya teslim ediliyor. Kiracı sözleşmede belirlenen süre boyunca kira ödüyor. Kira süresinin sonunda mala sahip olabilir, malı iade ederek sözleşmeyi sona erdirebilir ya da sözleşmenin daha uygun koşullarla sürmesini sağlayabilir.

**4.İthalatlı finansal kiralama:** Yöntem olarak ithalatsız finansal kiralamayla aynı olmakla birlikte, tek farkı malı sağlayan satıcı firmanın yurtdışında olması. Finansal kiralamanın; tam amortisman sözleşmeleri ve kısmi amortisman sözleşmeleri türleri de bulunuyor.

Tüm dünyada yatırımların orta ve uzun vadeli finansmanında yaygın olarak kullanılan leasing, özellikle enflasyonist ekonomilerde kuruluşların her geçen gün artan işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamada önemli avantajlar sağlıyor. Bunlar;

- Projelerin yüzde 100 finansmanı sağlanabilir. Böylece öz kaynaklara dokunulmamış olur. Öz kaynak ve kredi hacmi daralmaz, aynı zamanda bilanço ve mali rasyolara olumlu yansır.

- Leasing bilanço dışı bir işlem olduğu için şirketin borç/öz kaynak dengesi etkilenmez, kredi değerliliği azalmaz.

- Fon akışımıza uygun esnek kira ödemeleri ile nakit akışı planlanabilir.

- Kiraların tamamı gider olarak kaydedilir. Anapara ve faiz içeren kira faturalarının tamamını gider olarak kaydedileceği için Kurumlar ya da Gelir Vergisi'nden indirim sağlanır.

- Kiralama süresi ve kira ödemelerinin değişmezliğinin yarattığı güven ortamını yakalar, enflasyona karşı bir önlem alınmış olur.

- Kiraları yatırımlardan gelecek kârlarla geri ödenir.

- Teşvikli yatırım için; leasing şirketini teşvikten yararlandırabilir.

- Kiralanan mal, dönem sonunda sembolik bir bedelle satın alınabilir.

- Leasing şirketinin operasyonel anlamdaki tüm birikimleri müşterilerin hizmetine sunuluyor. Özellikle KOBİ'ler genellikle bünyelerinde ithalat ve teşvik uzmanı bulundurmadıklarından, yatırım dönemlerinde bu uzmanlıklara ihtiyaç duyuyorlar.



- Yatırımın finansal kiralama ile yapılması durumunda, kiracının sadece alacağı sabit kıymeti belirlemesi yeterli oluyor, bundan sonraki ithalat, teşvik, sigorta, nakliye işlemleri şirket tarafından yapılıyor. Aynı şekilde özel izinlerle ithal edilebilen mallar için gerekli izinler de şirket tarafından alınabiliyor.<sup>98</sup>

Leasing uzun vadeli KOBİ finansman tekniği olarak değerlendirildiğinde; KOBİ'lerin ihtiyacı olan makine ve teçhizatın kullanım hakkını kiralama yoluyla elde ederek, nakit çıkışına katlanmadan ve de kiraladığı varlığın kullanımı ile sağladığı üretim ve satıştan kira ödemelerini de gerçekleştirir. Genelde Leasing şirketleri KOBİ'lerden küçük bir peşinat dahi istemeden kiralamaktadırlar.<sup>99</sup>

#### **4.2.4. Sermaye Piyasaları**

İşletmeler sermaye piyasası araçları ile kaynak bulma yoluna gidebilirler. Fakat şu an için bu yol, KOBİ'lerin birçoğunun kurumsal bir yapıya sahip olmaması nedeniyle önemli bir alternatif olarak görülmemektedir. Fakat Sermaye Piyasası Kurulu tarafından sermaye piyasası araçlarının işlem göreceği bir KOBİ piyasanın kurulması çalışmaları halen sürdürülmektedir. Bu piyasanın faaliyete geçmesi ile birlikte alternatif olarak KOBİ'ler tarafından kullanılabilir.

#### **4.2.5. Risk Sermayesi**

Genellikle KOBİ ve özellikle piyasaya yaratıcı, gelecek vadeden yatırımlarla girmeye hazırlanan girişimcilerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik bir finansman aracıdır. Risk sermayesi, bir risk sermayedarı tarafından öz sermaye veya benzeri bir kaynak ile büyümeye yönelmiş, KOBİ niteliğindeki bir işletmenin amaçlarını gerçekleştirebilmesi için gerekli imkanların sağlanmasıdır.<sup>16</sup> Risk sermayesi, girişimci işletmeye gelişim sürecinin farklı devrelerinde çeşitli finansman olanakları sağlar. Kullanıldığı aşamaya göre çeşitli risk sermayesi türleri bulunmaktadır.

En basit anlatımıyla, risk sermayesi; kendilerine finansman arayan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; kendilerine yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve şirketler arayan, risk almaya hazır finansör/ sermayedarlar ile buluşması olarak tanımlanıyor.

---

<sup>98</sup> www.meksaleasing.com.tr, Erişim Tarihi 14.12.2011.

<sup>99</sup> Aypek, a.g.e ,s:160

Risk sermayesi, profesyoneller tarafından oluşturulan bir fondur. Genç, dinamik ,hızlı büyüme ve yüksek karlılık potansiyeli olan projelere yatırım yapar. Şirketlerin başlangıç sermayeleri için iyi bir kaynaktır. Finans sektöründe, belirli amaçlar için kullanımı öngörülen ve bu amaçlar için oluşturulan bir finansal araçtır. Yatırım fonlarından biridir<sup>100</sup>.

Risk Sermayesi Fonunu Kimler Oluşturuyor?

Şahıslar, şirketler, bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları, sosyal güvenlik fonları gibi kurumsal ve bireysel yatırımcılar bu fonu oluşturur. Dünyadaki dağılıma bakıldığında, ABD’ de bireysel yatırımcıların, Avrupa da ise kurumsal yatırımcıların ağırlığı görülüyor.

Risk Sermayesi Nasıl Bir Fayda Sağlar?

1-Yeni ve yüksek büyüme ve karlılık potansiyeli gösteren projelere yatırım yapar.

2-Hisse senedi satın alır.(Borsa değil)

3-Ürün ve hizmet üretimine yardımcı olur.

4-Şirket yönetimine katılır, stratejik kararlarda yardımcı olur.

5-Uzun dönemli düşünür.

Risk sermayesinin yatırım yapılacak proje için farklı yatırım çeşitleri vardır. Bunlar;

Çekirdek sermayesi: Yeni ürün fikri yani daha önce yapılmamış, düşünülmemiş ihtiyaç duyulan ve gelecek vadeden projelere yapılan yatırımdır. En riskli yatırım biçimi olarak kabul edilir. Çünkü projenin tutarlılığı bilinemez. Fakat bununla birlikte getirisi oldukça yüksektir. Nadir tercih edilmesinin sebebi ise sabır gerektirmesidir. Yatırımın geri dönmesi için ortalama 10-12 yıl gerekmektedir.

**Başlangıç Finansmanı:** Genel olarak tercih edilen yatırım şeklidir. Araştırma – Geliştirme ya da kısaca AR-GE alanının geliştirme bölümü ile ilgilenir. Yeni ve ilerleme kaydedememiş, ürünü ticarileştirememiş şirketlerin finansmanında kullanılmaktadır. Gerekli araştırmalar yapılır (pazar kapasitesi, firmanın büyüklüğü ve şirket yönetimi gibi) yatırımcı ve girişimci el birliğiyle gerçekleştirir. Yatırımın geri dönmesi için ortalama 3-5 yıl gerekmektedir.

---

<sup>100</sup> [http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi\\_merkezi/020204/185](http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/020204/185) , Erişim Tarihi 10.02.2012

**Erken Aşama ve Geçit Finansmanı:** Belli büyüklüğe ulaşmış firmaların marka imajı ve pazar payına ihtiyaç duyması halinde gerçekleşen yatırımlardır. Tek ihtiyacı fon olan şirketlerdir. Rakip firmalara karşı ürününü bir adım öne çıkarma amacı taşımaktadır. Risk sermayedarının yönetsel ve finansal desteği ile amaca ulaşılabilir olacaktır.

**Köprü Finansman:** 6 ay-1 yıl içinde halka açılmayı hedefleyen firmalar için halka açılana kadar ki dönemde çalışmalarını sürdürebilmesi için ihtiyacı olan finansmanın sağlanmasıdır.

**Yönetimin İşletmeyi Devralması:** Adından da anlaşılacağı üzere yönetimdekilerin işletmeyi alabilmesini sağlayan finansmandır. Riskin az olması ve kazanç yönünden tercih sebebidir<sup>101</sup>.

#### 4.2.6. Satıcı Kredileri

Bir malın satılmasından sonra belli bir tarihte malın değerinin ödenmesine imkan tanınmasıdır. Banka kredisi kullanmayan KOBİ'ler tarafından Basel II sürecinde daha fazla kullanılacağı düşünülmektedir.

#### 4.2.7. Birleşmeler

Ortaklık kurarak daha güçlü bir finansal yapıya kavuşmak amacıyla kullanılabilir. Türkiye'de kısa vadede olmasa da uzun vadede önemli bir alternatif olarak KOBİ'ler tarafından kullanılacağı düşünülmektedir.<sup>102</sup>

---

<sup>101</sup> <http://www.forexpara.net/2011/01/risk-sermayesi-nedir.html> , Erişim Tarihi 10.02.2012

<sup>102</sup> [http://www.verginet.net/dtt/4/5904\\_KOBİ\\_tesvikleri.aspx](http://www.verginet.net/dtt/4/5904_KOBİ_tesvikleri.aspx), Erişim Tarihi 26.12.2011.

## BEŞİNCİ BÖLÜM

### 5.KOBİLERDE REKABET GÜCÜ

Serbest piyasa ekonomilerinde, sistem ve denge rekabet esası üzerine kurulmuş olup, rekabetin sağlanması ve korunması önemlidir. Bunun için de kamu müdahalesi ve düzenlemelerine ihtiyaç olmaktadır. Dengenin ekonominin lokomotifini olan küçük işletmeler aleyhine bozulması ihtimali ve tehlikesine karşı, ekonomik ve sosyal politikalar çerçevesinde KOBİ politikaları geliştirilmekte ve uygulanmaktadır. Bu bağlamda en güncel örnek, tüm devlet yardımlarının yaklaşık %10'unun<sup>103</sup> KOBİ'lere kullandırıldığı AB'de, Avrupa Komisyonu tarafından yürürlüğe konulan "AB için Küçük İşletmeler Yasası"<sup>104</sup> olacaktır. Bu yasa, Lizbon Stratejisi ile başlayan sürecin olumlu bir sonucu olmakla birlikte, AB'nin konuya verdiği önemin göstergesidir. Yasa ile, KOBİ'lerin büyüebilmeleri için uygun ortamın yaratılabilmesi amacıyla, üzerlerindeki bürokratik ve finansal yüklerin kaldırılması, AB'ye geleceğe dönük KOBİ vizyonu kazandırılması amaçlanmaktadır.<sup>105</sup>

**Tablo 14. 2005 yılı AB-27 ülkeleri işletme dağılımı**

	Toplam	KOBİ	Mikro	Küçük	Orta	Büyük
<b>İşletme Sayısı(Milyon)</b>	19,65	19,60	18,04	1,35	0,21	0,04
<b>Toplamdaki Payı (%)</b>	100,0	99,8	91,8	6,9	1,1	0,2
<b>İstihdam Edilen Kişi Sayısı(Milyon)</b>	126,7	85,0	37,5	26,1	21,3	41,7
<b>Toplamdaki Payı (%)</b>	100,0	67,1	29,6	20,6	16,8	32,9
<b>Katma Değer (Milyar Euro)</b>	5360	3090	1120	1011	954	2270
<b>Toplamdaki Payı (%)</b>	100,0	57,6	20,9	18,9	17,8	42,4
<b>Emek Verimliliği (İstihdam edilen kişi başına 1000 Euro)</b>	42,3	36,4	29,9	38,7	44,8	54,4
<b>Toplama Oranı (%)</b>	100,0	86,1	70,7	91,5	105,9	128,6

**Kaynak:** Kaynak: Eurostat (SBS size class),31/2008 (1) Yuvarlanmış veriler; KOBİ'ler (1-249 kişi); mikro işletme (1-9 Kişi); küçük işletme (10-49 kişi); orta ölçekli (50-249 kişi); büyük işletme (250 ve üzeri kişi)

<sup>103</sup> "Kobi Stratejisi ve Eylem Planı (2007-2009)", DPT, 2009, s. 7.

<sup>104</sup> Avrupa Komisyonu **AB için Küçük İşletmeler Yasasını** (A Small Business Act for Europe-SBE) 25 Haziran 2008 tarihi itibarıyla yürürlüğe koymuştur. (çevrimiçi) [http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/AB/Sanayi\\_SektorDb/ab\\_kobi.pdf](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/AB/Sanayi_SektorDb/ab_kobi.pdf), Erişim Tarihi 20.10.2011.

<sup>105</sup>EU Commission Small Business Act for Europe-SBE, Brüksel),

[http://www.ekonomikorumlar.com.tr/dergiler/gundem/Gundem\\_1\\_Sayi\\_524.pdf](http://www.ekonomikorumlar.com.tr/dergiler/gundem/Gundem_1_Sayi_524.pdf), Erişim Tarihi 17.12.2011.

23 – 24 Mart 2000 tarihlerinde Lizbon’da gerçekleşen Avrupa Konseyi toplantısında, “2010 yılına kadar AB ekonomisini, bilgi teknolojilerine dayalı dünyanın en rekabetçi ekonomisi yapmak” kararı paralelinde Lizbon Stratejisi adı verilen belge kabul edilmiştir.

Rapor, Avrupa Birliğinde uygulanan politikaların başarısını, ABD, Japonya gibi diğer büyük ekonomilerle karşılaştırır. Sonuçta ortaya rakamlarla ifade edilen bir geride kalma durumu konmakta ve belge bir nevi öz eleştiri gibi algılanmaktadır. Lizbon Stratejisi’ne göre, 2010 yılında şu andan daha iyi bir noktada olunmak isteniyorsa ki asıl söylenmek istenen “ABD ve Japonya’nın ilerisinde olmak, en rekabetçi ekonomik güç olmak” tır, öncelikle şu tespitler kabul edilmelidir;

- Avrupa Birliğinin ekonomik büyüme hızı genellikle ABD’nin gerisindedir.
- Avrupa Birliğinde işsizlik kabul edilemeyecek ölçüde yüksektir ve bu durum yarattığı ekonomik kayıpların yanı sıra, çok sayıda kişinin kendisini toplumdan dışlanmış hissetmesine yol açan bir sosyal sorun da yaratmaktadır.
- Avrupa Birliği ekonomisi, başlıca rakipleri kadar dinamik ve istihdam yaratma yeteneğine sahip bir ekonomi değildir.<sup>106</sup>
- Lizbon Raporu, Avrupa Birliği ekonomisinin temel zaafalarını ve nedenlerini bu şekilde tespit etmiş ve ekonominin iki ana temel politika hedefi çerçevesinde biçimlendirilmesini önermiştir. Bu hedefler şöyledir:<sup>107</sup>
  - Ekonomik reformların temel amaçlarından birisi, ekonomiyi bir bilgi-temelli ekonomiye çevirmek olmalıdır.
  - Avrupa Sosyal Modeli, öncelikleri arasına insana yatırımı, özellikle eğitim yatırımlarını alacak şekilde yeniden tasarlanmalıdır.

Bu iki ana politika hedefini gerçekleştirmek üzere de E-Avrupa, İç Pazar, Finansal Piyasalar, Girişimci Avrupa, Avrupa Araştırma Alanı ve Finansal Araçlar başlığı altında altı tane öncelikli alan tespit edilmiş ve ekonominin yeniden düzenlenmesinin bu altı alandaki başarıya bağlı olduğu belirtilmiştir. Mart 2005'te yapılan Bahar Zirvesi'nde, AB Komisyonu'nun önerisi benimsenerek güçlü ekonomik büyüme ve istihdam, AB'nin en önemli siyasî öncelikleri olarak kabul edilerek, AB düzeyinde yapılacak 100 eylemi içeren Topluluk Lizbon Eylem Plânı da AB

---

<sup>106</sup> Çakar, Ümit : “Lizbon Stratejisi”, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, KOSGEB, Ankara, Türkiye, (2007) s.7.

<sup>107</sup> İnan, Alpan : “Avrupa Birliği Ekonomik Yaklaşımı: Lizbon Stratejisi ve Maastricht Kriterleri”, TBB, Bankacılar Dergisi, Sayı 52, İstanbul, Türkiye, 2005, s.69.

Komisyonu tarafından Temmuz 2005'de benimsenmiştir. Yenileştirilmiş Lizbon Stratejisi'ndeki değişiklikler ise:<sup>108</sup>

- Öncelikli hedef olarak istihdam ve büyümeye odaklanması; 2010 yılına kadar %70 istihdam ve ARGE yatırımının GSYH'nin %3'ü oranına ulaştırılması;
- AB Komisyonu ve üye ülkelerin ortak çalışması yaklaşımı;
- Hedeflerin sahiplenilmesi için her ülkede yüksek düzeyde siyasî bir kişinin Bay/Bayan Lizbon adı altında Lizbon Koordinatörü olarak atanması;
- Tüm politikalar için bütünleştirilmiş yol gösterici ilkeler rehberi oluşturulması;
- Üye ülkelerin yol gösterici ilkeler ve yeni hedefler doğrultusunda ulusal reform programlarını hazırlayarak, AB Komisyonu'na sunması; Yeni Lizbon Stratejisini uygulamasında kullanılacak iki araç:
- AB düzeyinde, en etkin biçimde gerçekleştirilebilecek eylemler için Topluluk Lizbon Eylem Plânı;
- Üye ülkelerce her ülkenin belirledikleri alanlardaki sorunların çözümlerine götüren Ulusal Reform Programları

Ulusal reform programlarının hazırlanmasında kullanılan bütünleştirilmiş yol gösterici ilkeler rehberinde makro ekonomi, mikro ekonomi ve istihdam politikaları, temel eylem alanları olarak belirlenmiş ve KOBİ'lerle ilgili Girişim adı altında yer alan ikinci eylem alanı şöyle belirlenmiştir:

**İkinci Eylem Alanı: Girişim** (*KOBİ'ler başta olmak üzere girişimcilik potansiyelinin ortaya çıkarılması*)

AB'de girişimciliğin önündeki engellerin kaldırılması gerekmektedir. Bürokratik ve idarî işlemlerin aşılması için 2007 yılı sonuna kadar üye ülkelerin ulusal mevzuattan kaynaklanan idarî maliyetleri hesaplayacak bir yöntem benimsemeli ve uygulamaya koymalıdır. AB Komisyonu ise aynı uygulamayı AB mevzuatı için yapacaktır. Bu araştırma sonucunda Komisyon ulusal ve AB kaynaklı idarî maliyetleri belirleyerek, uygun bulunan alanlarda maliyetlerin azaltılması için öneriler getirecektir. Ayrıca Komisyon 2007 yılı sonunda idarî yükün azaltması amacıyla bazı küçük çaplı devlet yardımlarının bildirilmesi zorunluluğunu kaldıracaktır. Bu eylem kapsamında sunulan öneriler:

---

<sup>108</sup>Millî Eğitim Bakanlığı Resmi Web Sitesi, (çevrimiçi) [http://digm.meb.gov.tr/uaorgutler/AB/AB%20ELGELER/WORD/Yenilenmis\\_lizbon\\_stratejileri.doc](http://digm.meb.gov.tr/uaorgutler/AB/AB%20ELGELER/WORD/Yenilenmis_lizbon_stratejileri.doc), Erişim Tarihi 15.12.2011

2007 yılı sonuna kadar,

• Tüm üye ülkelerde iş kurmak için gereken tüm idarî, bürokratik işlemlerin tek bir hizmet noktasından gerçekleştirilmesi için gerekli düzenlemelerin yapılması,

• İdarî engelleri ölçebilecek bir sistem kurulması,

• İşlemlerin mümkün olduğunca elektronik ortama kaydırılması ve iş kurmak için gereken sürenin yarıya indirilmesi,

• Herhangi bir AB ülkesinde yeni bir şirket kurma işlemlerinin en fazla iki hafta içinde tamamlanması,

• İş kurma maliyetlerinin asgari düzeyde tutulması; ilk elemanın işe alınması için gerekli işlemlerin tek bir idarî kurumda yapılması,

• Girişimcilik dersinin üye ülkelerde eğitim programına dahil edilmesi,

• Yasal olarak kuruldukları ülkenin vergi sisteminin geçerli olduğu pilot projelerle KOBİ'lerin sınır ötesi faaliyetlerini kolaylaştırması;

• KOBİ'lerin mali desteğe ulaşımının kolaylaştırılması,

• AB Komisyonu'nun tek bir KDV noktası, modern ve daha yalın bir gümrük sistemi oluşturulması için önerileri Konsey tarafında bir an önce benimsenmesi,

Ülkemizde de KOBİ'ler, ekonominin temelini oluşturmakta ve ekonomik politikalar ve gelişme eksenleri, bu işletmelerin, desteklenmesi yönünde kurgulanmaktadır. 1963'ten beri uygulanan beş yıllık kalkınma programlarında da "sanayiye dayalı büyüme" temel amaç olmuştur.

KOBİ'lerimizin, AB rekabet ortamına uyum sağlayabilmesi için, özellikle Dokuzuncu Kalkınma Plânı döneminde, KOBİ'lere destek ve hizmet sağlayan kamu ve özel sektör kuruluşları ile sivil toplum örgütlerinin destek ve hizmet kapasiteleri ile aralarındaki işbirliği ve koordinasyonun artırılması, KOBİ politikalarının en geniş katılımı ve geleceğe dönük perspektifle sağlıklı biçimde oluşturulması, uygulanması, izlenmesi ve etkilerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır.<sup>109</sup>

Bu çerçevede, KOBİ'lere ilişkin ulusal düzeyde oluşturulan politikaların uygulanmasını ve AB'ye uyum sürecinde KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılmasını sağlamak amacıyla bir "KOBİ Stratejisi ve Eylem Plânı-KSEP147" hazırlanmıştır.<sup>110</sup>

<sup>109</sup> "Kobi Stratejisi ve Eylem Plânı (2007-2009)", DPT, 2009, s. 8

<sup>110</sup> KSEP; Avrupa Birliği Genel Sekreterliği koordinasyonunda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Devlet Plânlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye İstatistik Kurumu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu'ndan oluşan KOBİ Çalışma Grubu

Türkiye’de KOBİ’lere yönelik temel stratejileri belirleyen ve bu kesime yönelik faaliyetlerde bulunan çeşitli kurum/kuruluşlarca oluşturulan çalışma grubunca; mevcut politika ve programların kapsamını, bu kapsam dahilinde belirlenen faaliyetleri detaylı bir şekilde ortaya koymak, belirlenen hedeflere ulaşmak için kamu/özel sektör kuruluşlarına düşen görevleri açık bir şekilde ifade etmek ve gerekli eylem ve projeler oluşturmak amacıyla, Kalkınma Plânları, Yıllık Program, Hükümet Programı ve Acil Eylem Planı ile uyum içerisinde hazırlanan ve AB üyelik sürecinde izleyeceğimiz Ulusal KOBİ Politikasına ilişkin bir belge niteliğinde olan KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (KSEP) oldukça önemlidir.

Ülkemizde toplam imalât sanayinin istihdam ve katma değer artış hızının negatif değerler aldığı dönemlerde, küçük ölçekli işletmeler ya pozitif değerler elde etmiş ya da daha düşük bir negatif değer almıştır. Örneğin, 1994 yılında toplam imalât sanayindeki büyük işletmelerin katma değer artış hızı %-7,2 iken, sektördeki KOBİ’lerin katma değer artış hızı %7,1 düzeyine ulaşmıştır.

KOBİ’lerin Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomiler için önemi, 1990’lı yıllardan itibaren anlaşılmaya başlanmış ve buna paralel olarak 1990 yılında, 3624 Sayılı Kanun ile Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kurulmuştur. KOSGEB, KOBİ’lerin geliştirilmesi ve desteklenmesi yönünde belirlenecek stratejiler ve uygulamalar çerçevesinde önemli bir rol üstlenmiştir.

KOBİ’lerin taşıdığı önemin vurgulanması amacıyla, 1996 yılı KOBİ yılı ilân edilmiştir. Bu vesileyle 16 Ekim 1996 tarihinde de KOBİ Teşvik Kararnamesi hayata geçirilmiştir.<sup>111</sup>

---

tarafından hazırlanarak, Yüksek Plânlama Kurulu’nun 10 Kasım 2003 tarih ve 2003/57 sayılı kararı ile onaylanmıştır. 2006’da kabul edilen son Katılım Ortaklığı Belgesi’nde KOBİ’lerle ilgili iş ortamının iyileştirilmesi hususuna vurgunun devam etmesi ve başlayan AB müzakere süreci, plânda revizyon yapılmasını zorunlu kılmıştır. Yüksek Plânlama Kurulu’nun 04 Mayıs 2005 tarih ve 2005/20 sayılı kararında, KSEP’in uygulamasından KOSGEB, genel yönlendirmenin ise STB Müsteşarı başkanlığında MB, MEB, STB, ÇOB, DPT, HM, DTM, KOSGEB, TÜBİTAK, TOBB, TESK ve Halk Bankası A.Ş. temsilcilerinden oluşan “Yönlendirme Komitesi” tarafından gerçekleştirileceği belirtilmiştir. Teknik anlamda yapılan çalışmalar ise MB, STB, DPT, HM, DTM, KOSGEB, TÜBİTAK, TOBB, TESK ve ABGS temsilcilerinden oluşan “Ön Değerlendirme Komitesi” tarafından gerçekleştirilmektedir.

<sup>111</sup>Ören, K. ., **Avrupa Birliği ve Türkiye’nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması Nevşehir İlinde Bir Uygulama**, C.Ü İ.İ.B.F Dergisi, Cilt 4, Sayı 2, s.105, (çevrimiçi) <http://www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/190.pdf>, 2003 , Erişim Tarihi 27.10.2011.



## 5.1. KÜMELENME POLİTİKALARI

Dünyaya son otuz yıldır damgasını vuran küresel rekabetin yarattığı ortamda, küçük ve orta ölçekli işletmeler rekabet güçlerini artırmak ve dünya pazarlarına açılabilme için çeşitli arayışlara girmişlerdir. Küreselleşme işletmeler için hayatı zorlaştırırken, her şey daha zor kestirilebilir hale gelmektedir. Giderek karmaşık ve çalkantılı hale gelen ortamlarda işletmeler başarılı olmak için; genellikle uzak olan ve çok tartışılan büyümekte olan pazarlarda yeni ve daha iyi ürünler satmak, kalite ve teknolojilerde başı çekmek ve rekabetçi fiyatlarla üretim ve satış yapmak zorunda kalmaktadırlar. Yeni süreçlerin, ürünlerin, teşkilat ve yönetim sistemlerinin sürekli geliştirilmesi ile tanıtılması ve yeni pazarların başarılı şekilde oluşturulması şeklinde tanımlanabilecek olan yenilikçilik kavramı, sürdürülebilir rekabetin temeli haline gelmektedir.

Bu ise yalnızca piyasaya dair yeterli teknik bilgiye, ürün bilgisine, öğrenme kabiliyetine ve sermayeye sahip çok esnek ve bilgiye dayalı işletmeler için mümkün olabilmektedir.<sup>112</sup>

Bu bağlamda kümelenme hem ulusal hem de uluslararası rekabetçilik politikalarında başta gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm ülkelerde sektörel ve bölgesel kalkınma stratejilerinde yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. 1970'li yıllarda ortaya çıkan “Bölgesel Kalkınma” yaklaşımının önemli bir aracı olan kümelenme, ancak 1990'lı yılların sonuna doğru girişimcilik, iş geliştirme, alt yapının ve yerel ortaklıkların geliştirilmesi gibi dinamik ve tüm bölgesel ekonomiyi kapsayan stratejik yaklaşımlar ile birlikte benimsenmeye başlamıştır. Bu stratejilerin farklılaşmasında gelir dağılımlarındaki dengesizlikler ile bölgeler arasında hızla artan eşitsizlikler gibi birçok faktör etken olmuştur. Bununla beraber küreselleşme süreci ile ekonomilerin homojen ve bütünleşik bir yapı sergilemesi bölgesel ekonomik kalkınma yaklaşımlarında kümelenme gibi farklı bakış açılarının ortaya çıkmasına neden olmuştur.<sup>113</sup>

Bölgesel ekonomik kalkınma süreci 1970'li yıllardan başlayarak üç önemli aşamada gerçekleşmiştir. Bu aşamanın her kademesinde kalkınma uzmanları başarılı ya da başarısız programlardan yola çıkarak her aşamada farklı yaklaşımlar ortaya koymuşlardır. Tablo 10'da görüldüğü gibi kümelenme yaklaşımı 1990 yılından

---

<sup>112</sup> “Küme Yönetimi”, Uygulama Kılavuzu GTZ GmbH (Çeviri), KOSGEB, 2009, s.14

<sup>113</sup> Aluftekin, N.: **Yerel Düzeyde Kalkınmada Tarımsal Ürün İşleyen KOBİ'lerin Rolü: Karaman İli Örneği**, Basılmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara, 2007.

günümüze kadar uzanan süreç içerisinde bölgesel kalkınmanın bir aracı olarak tüm ülkelerde yaygın bir şekilde kullanılmaya başlamıştır.

**Tablo 15. Bölgesel Kalkınmanın Gelişim Süreci**

<b>AŞAMALAR</b>	<b>ODAK NOKTALARI</b>	<b>ARAÇLAR</b>
Birinci Aşama (1960 – 1980)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Geçici üretim yatırımları</li> <li>- Dış yatırımların özendirilmesi</li> <li>- Yabancı sermaye yatırımlarının özendirilmesi</li> <li>- Yüksek yapılı alt yapı yatırımları</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hibeler</li> <li>- Daha çok yerel üretim yatırımlarına yönelik sübvansiyonlu krediler</li> <li>- Vergi indirimleri</li> <li>- Sübvansiyonlu ağır altyapı yatırımları</li> <li>- Pahalı endüstriyel istihdam teknikleri</li> </ul>
İkinci Aşama (1980 – 1990)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mevcut yerel işletmelerin geliştirilmesi</li> <li>- Yerel yatırımların belirli sektörler dahilinde özendirilmesi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bireysel üreticilere yapılan direkt ödemeler</li> <li>- İş geliştirme konusunda danışmanlık hizmetleri</li> <li>- KOBİ'lere yönelik eğitim programları</li> <li>- Yeni iş kuracaklara sağlanan destekler</li> <li>- Yüksek ve düşük maliyetli altyapı yatırımları</li> </ul>
Üçüncü Aşama (1990 - )	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Düşük maliyetli alt yapı yatırımları</li> <li>- Kamu ve özel ortaklıkları</li> <li>- Kamu yatırımlarına destek olması için özel sektörün teşvik edilmesi</li> <li>- Yerel alanların rekabet üstünlüğü sağlayabileceği alanları için yoğun yatırımların yapılması</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Yerel firmaların çoğalması</li> <li>- Rekabet edebilir yerel yatırım ortamlarının sağlanması,</li> <li>- İşbirliği ağlarının oluşturulmasının teşviki ve desteklenmesi</li> <li>- İş kümelerinin geliştirilmesi için teşviklerin uygulanması</li> <li>- Eğitimli iş gücünün yaratılması</li> <li>- Yerel yatırımların kümelenme gelişimi ile desteklenmesi</li> <li>- Kaliteli hayat standartlarının yaratılması</li> </ul>

**Kaynak:** IDEA, Cluster Based Economic Development: A Key to Regional Competitiveness Economic Development Administration (EDA). Prepared by Information Design Associates (IDeA) with ICF Kaiser International, 2000

Küreselleşme sürecinin “ticari sınırları” etkilemesi, kıtalararası ticaretin “teknolojik- emtia” yönlü olarak yaygınlaşması, “küresel işletmelerin” ortaya çıkması ve “tüketici haklarının” yasal çerçevesinin tüm ülkeler tarafından kabul edilmesi; üretici cephesinde yeni bir iktisadi örgütlenme tarzını hem mikro (işletme hane halkı) hem de makro (ülkesel) ölçekte zorunlu kılmıştır. Bu süreci farklı dönemlerde başlayıp tamamlayan ülkeler olduğu gibi sürece yeni yeni başlayan ülkelerde mevcuttur. İktisadi örgütlenme tarzını değiştiren ülkeler, hem makro ekonomik yapılarını iyileştirmiş (satın alma gücü paritesi açısından) hem de rekabet gücü yüksek ve sektörel kümelenmesini sağlamış işletmeler ortaya çıkarmışlardır. Ancak iktisadi örgütlenme tarzını

değiştirebilme kabiliyetini gösterememiş ülkeler, bocalamanın veya gecikmenin maliyetini “sosyo-ekonomik refah kaybıyla” ödemektedirler. Başarılı olan ülkelerin uyguladığı yöntemlere bakıldığında en temel kamu politikası aracı olarak “rekabet gücünü” artıracak politikalar görülmektedir. Hem üretici hem de tüketici refahına katkı sağlayan “rekabet gücünü” artırıcı politikaların en önemlisi olarak da “kümelenme” görülmektedir. Maliyetleri minimize edici bu kamu politikası birçok ülke ekonomisinde önemli katkılar sağlamaktadır.

İkinci Dünya Savaşından sonra yeniden yapılanma sürecinde sanayi politikalarına, Marshall planı, Keynesyen politikaları, 1980’li yıllarda izlenen agresif politikalar ile birlikte iletişim teknolojisi, bio-teknoloji, yeni hafif teknolojiler ve artarak büyüyen oranda çevre teknolojisi gibi yeni modern gelişimler yön vermiştir. 1990’lı yıllardan günümüze ise sanayi kümesi yönelimli politikalar göz önünde bulundurulmaktadır. Bir kamu politikası olarak kümelenme politikalarının oluşumunda öncelikle devletin refah yaratma sürecinde iş dünyasının bütün potansiyelini açığa çıkarabilecek mikro destekleri ve makro politikaları oluşturması öncelik taşımaktadır. Devletin uygulamaya koyduğu temel politikalar, ulusal yatırım, endüstri ve ticaret politikaları kümelenme politikalarının oluşturulmasından önce olması gereken temel politiklardır. Bununla beraber kümeye dahil olacak işletmelerin iş geliştirme, ürün geliştirme ve pazar geliştirme yönünde temel politikalarının olması zorunludur. Aynı zaman da karşılıklı olarak bu politikalar birbirleri ile mutlaka uyum içinde olmalıdır.<sup>114</sup>

Genelde kümelerin ortaya çıkışında, desteklenmesinde ve kümelenmeye yönelik politikaların oluşturulmasında öne çıkan dört kurumsal yapıdan bahsedilebilir. Bunlardan ilki özellikle kümenin bulunduğu yerdeki finans kurumlarının desteğidir. Burada yerel bankacılık ön plana çıkmaktadır. Kümelerin yer aldığı bölgelerde yer alan yerel bankaların uyguladıkları kredi faizlerinin ulusal ticari bankalara göre daha düşük olması, işletmelerin bu yerel bankalardan daha kolay kredi alabilmesi, işletmelere karşılıklı güven çerçevesinde güvence istenmeden işletme kredileri sağlanması küçük işletmelerin önünü açabilmektedir. Bu tür yerel bankaların örnekleri İtalya ve Almanya’da bulunmaktadır. İkincisi bölgede yer alan eğitim kurumlarının varlığıdır. Bu kurumlar sadece işçiye değil aynı zamanda işletme sahiplerine yönelik olarak da eğitimler sağlamaktadır. Bu eğitim programlarının yerel gereksinimlere yönelik olarak

---

<sup>114</sup>Kotler, V.D. : “Ulusların Pazarlanması (Ulusal Refahı Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım): Türkiye”, İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2000, s.36.

planlanması da ayrı bir önem taşımaktadır. Üçüncüsü KOBİ'lerin gelişmesine yönelik hizmetlerdir. Üretim, teknoloji ve ihracat konusunda çeşitli destekler sunan bu kurumlara ilk kuruluş aşamasında yerel yönetimlerin katkısı olmakta daha sonra ise tümüyle faaliyetlerini kendi bünyesinde sürdürmektedir. Bu kurumsal yapıların temel işlevleri her aşamada işletmelerin gereksinim duyduğu bilgiyi sağlamaktır. Dördüncüsü kurumsal yapı ise sanayi hizmetleridir. Burada en önemli unsur sanayi için ucuz ve uygun niteliklerde satılan mallar, arsalar, binalar ya da alt-yapı hizmetleridir.

Kümelenme politikaları oluşturulurken mevcut kümenin yapısına (sektörün bölgede olması ve geçmişi, işletmelerin büyüklüğü, mevcut ve harekete geçebilecek bölgesel güç v.s.) göre farklı politikalar geliştirilmelidir. Geliştirilecek olan bölgesel politikalarda öncelikle başka bölgelerin taklit edilmemesi gerekmektedir. Aksi halde oluşturulan politika bölgenin gelenek, yapı ve problemleri ile tutarlı olmayacaktır.

Bölgenin dışındaki örnekler değerli birer teşvik unsuru olsalar da bölgenin kendi özel durumu daha önemlidir. Bölgenin profilinde oluşan kümenin potansiyelinden yararlanmak için özel yapısal şartlara da ihtiyaç vardır. Ancak bunların hepsinin başlangıçta olmasına gerek yoktur. Yine kümelenme politikalarının oluşturulmasında işletmelerin işlevsel yapıları ve çevresel faktörler dikkate alınmalıdır.<sup>115</sup>

Küme politikalarının çıkış noktası öncelikle makro ve mikro ekonomik politikaların gücüdür. Çünkü, makro ekonominin hâkim olduğu yukarıdan aşağıya ve mikro ekonominin hâkim olduğu aşağıdan yukarıya politikalar arasındaki uyumsuzluk özellikle kümelenme politikalarının belirlenmesinde ve uygulanmasında zorluklara sebep olabilmektedir. Bu nedenle politika yapıcılarının arasında koalisyonun sağlanması gerekir. Aynı zamanda siyasi ve yerel oyuncular küme kavramını doğru anlamalı ve uygulamalıdır.

Küme politikalarının oluşturulmasında farklı yaklaşımlardan bahsedilebilir. OECD ülkelerinde yürütülen bir araştırma küme politikasının dört ayrı modeli olduğunu ortaya koymuştur. “Ulusal üstünlük” modelinde politika ulusal düzeydeki kümeleri hedef almaktadır. “KOBİ Ağ” modelinde odak noktası yerel KOBİ ağlarıdır. “Bölgesel küme geliştirme” modelinde ise geniş tabanlı küme gruplarını desteklemek için çeşitli politika araçlarından yararlanılmaktadır. “Araştırma – Sanayi İlişkileri” modelinde politikanın odak noktası üniversite-sanayi iş birliğini geliştirmektir. Bu dört model

---

<sup>115</sup> Dieter, Rehfeld: Mag WOMPEL, <http://eprints.sdu.edu.tr/412/1/TS00571.pdf>, Erişim Tarihi 07.11.2011.

birbiriyle uyumlu olmakla birlikte her birinin hedefleri ve öncelikleri farklıdır, ancak sonuçta ortak politikaları paylaşırlar. Bu politikalar üç grupta toplanabilir:

1. Küme politikaları tek tek işletmeleri değil, tüm ağı desteklemeye yöneliktir. Bu ağlar sektör grupları yanında büyük işletmeleri, KOBİ'leri, araştırma enstitülerini ve kamu kurumlarını birbirine bağlayan sektör içi değer zincirleridir. Politikanın amacı her bir bileşkeni ayrı ayrı değil, ağın tümünü geliştirmektir. Dolayısıyla da kamunun katkısı küme içindeki belli işletmeleri sübvansetmeyi değil, tüm kümenin gelişme koşullarını büyütmeyi hedef alır. Özel altyapı kurmak, ihracat pazarlaması/markalaşma programları geliştirmek, işletmeler arası ve işletme üniversite arası iş birliğini teşvik gibi önlemler getirir.

2. Küme politikası yalnızca seçilmiş kümeler ile ilgilidir. Bu yaklaşım, kaynakların bölgedeki o kaynaklardan en fazla yararlanabilecek sektörlerde toplanmasını sağlar. Yerel ekonominin bütün ihtiyaçlarını gidermeye çalışmaktansa birkaç sektörün gelişmesini hedef alır. Amaç, bu sektörel değer zincirlerini bir bütün hale getirerek çarpan etkisi yaratmak ve bu sayede geliri, istihdamı, araştırma ve ürün performansını artırıcı bir ekonomik büyümeyi bu bütünün çevresinde geliştirmektir. Küme politikaları kamu sektörü tarafından başlatılsa da özel sektörün de önemli rolü vardır. Küme elemanları başlangıçtaki strateji belirleme döneminde küme politikasının stratejik yönünü ve hedeflerini belirlemeye katkıda bulunurlar, küme projelerini finanse ederler ve küme politikalarının uygulanmasını sağlarlar.

3. Küme politikalarının üçüncüsü, küme içi öğrenmeyi ve inovasyonu geliştirmeyi hedef almıştır. Bunun geleneksel politikalardan farkı, tüm bölgenin inovasyon gücünü geliştirmekten ziyade belli sektörlerinkini geliştirmeye yönelik olmasıdır. Zaten kümenin bir başka tanımı da ekonominin herhangi bir bölümüne nazaran bilgi akışının nitelik ve nicelik olarak çok daha yoğun olduğu ağlardır. niçin çok boyutlu destek küme politikasının özünü teşkil eder. Sektörlerin rekabet üstünlüğünü sürdürmeleri için bilgi ve inovasyon belli bir sektör/bölgede yayılmalı ve o sektörün rekabet gücünü artıracak ürünlere ve hizmetlere dönüşmelidir. inovasyon lineer (düz-doğrusal) bir süreç değil, işletme içi ve işletmeler arası çeşitli fonksiyonların (pazarlama, insan kaynakları, v.s) karmaşık bir ilişki ağıdır.

Ulusal veya bölgesel düzeyde devletin görevi, küme işletmeleri arasındaki ağ bağlantılarını kolaylaştırmak, dinamik mukayeseli avantajı yaratmak ve etkin ulusal ve bölgesel politikaların uygulanmasında uygulayıcı bir kurum olarak görev almaktır.

Devlet aynı zamanda teknolojik gelişimleri de uyguladığı politikalara taşımak durumundadır. Devlet tarafından uygulanan sanayi politikalarının belirli aşamalarının şematik olması bir politikadan diğerine geçişlerde keskin çizgiler olmasını engellemektedir. Bu nedenle ulusal boyutta süregelen bazı politikaların ve bu politikalara karşı oluşan reflekslerin belirli bir süre devam etmesi kaçınılmazdır. Bunun için eski sanayi politikalarının yeni küme politikaları içinde yer alması şaşırtıcı değildir. Nitekim küme yaklaşımı son yıllarda yeni bir kavram olarak ortaya çıkmasına rağmen, birçok ülkede önceden uygulanan sanayi politikaları farklı bir şekilde yorumlanarak küme politikası olarak uygulanmaya koyulabilmektedir.

Sonuç olarak, küme politikaları; sanayi politikası, bölgesel gelişim politikası ve bilim/teknoloji politikasının birleşme sınırında yer alır. Aynı zamanda küme politikaları uluslararası rekabet gücü olan hem yeni gelişen, ileri teknoloji sektörlerine, hem de olgunlaşmış, inişe geçmiş sektörlerle yöneliktir.

## ALTINCI BÖLÜM

### 6.TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI TEMEL SORUNLAR

Türkiye' de KOBİ'leri incelediğimiz tezimizin bu bölümünde KOBİ'lerin karşılaştıkları temel sorunları ele alarak ülkemiz ekonomisinin temel taşlarından olan KOBİ'lerin nasıl zor koşullarda ayakta kalmaya çalıştığını inceleyeceğiz.

Günümüz koşullarında ülkemizde KOBİ'lerin en büyük sorunu aslında KOBİ denildiğinde ne anlam ifade ettiğinin anlaşılabilmesi, yani kısaca tanımsızlığıdır. Neden-sonuç ilişkisi ışığında düşünüldüğünde tarifli mümkün olmayan bir sorunun çözümünün de yeni bir sorun olduğu şüphesizdir. Bu bölümde KOBİ'lerin genel sorunlarını daha iyi anlayabilmek için başlıklar altında ele alacağız.

#### 6.1. BELİRSİZLİK SORUNU

Ekonomik ve politik şartların sık sık değişikliğe uğradığı ortamlarda, doğru kararları alabilmek oldukça güç olmaktadır. Türkiye'de makro ekonomik belirsizlikler nedeniyle ileriye dönük planlama neredeyse yapılamamaktadır. Döviz kuru ve faiz oranı, istikrarsız ekonomik politikalardan dolayı, doğru hesaplanamamaktadır ve KOBİ'ler önlerini görememekte-dirler. Bu tip belirsizlikler mevcut pazarların belirlenmesini ve KOBİ'lerin girişimcilik ruhunu olumsuz etkilemektedirler.

#### 6.2. ALTYAPI SORUNU

Ülkemizde KOBİ'ler, dağınık şekilde yerleşmelerinden dolayı alt yapı sorunları ile karşı karşıya kalmakta ve koordineli çalışma şansından mahrum kalmaktadırlar. Ülkemiz koşullarında genellikle kiralık, altyapı sorunları çözülmemiş iş yerleri nedeniyle rahat bir çalışma ortamı sağlanamamakta, bu da karlılık ve üretim kapasitelerinin düşmesine sebep olmaktadır.

1965 yılında KOBİ'lerin altyapı sorunlarının çözümü ve dağınıklığın ortadan kaldırılması amacıyla küçük sanayi siteleri KOBİ'lere tahsis edilmiştir<sup>116</sup>. 1964 sonrası tüm kalkınma planlarında yer almasına karşın sanayi sitelerine ve organize sanayi

---

<sup>116</sup> Bağrıaçık, s.38.

bölgelerine yeterli yatırım yapılmamış ve hep kulak arkası edilmiştir. Son yıllarda bu konuda bir artış olsa da yine de KOBİ'ler kendi yatırımlarını kendileri yapmak zorunda kalmaktadırlar. Günümüzde birçok sektör; örneğin otomobil sektörü, kendi organize sanayi sitelerini kooperatifler kurarak kendileri yapmakta, yada özel inşaat şirketlerinin inşa ettiği sanayi sitelerini tercih etmektedirler.

Son olarak unutulmamalıdır ki Küçük ve Orta Ölçekli sanayicilere altyapı ve bina gibi imkânlar sağlanarak girişimcilerin bilinçlendirilmesi ile büyük bir sanayi potansiyeli oluşacaktır.

### **6.3. EĞİTİM VE KALİFİYE ELEMAN SORUNU**

Bilindiği gibi KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri eğitim ve buna bağlı olarak kalifiye eleman bulmak ve çalıştırmaktır. Ülkemizde KOBİ'ler adeta birer eğitim merkezi görevi görmektedir.

İşletmelerin istenilen seviyede verimli olabilmesi için tek yol nitelikli eleman yetiştirilmesidir. Bunun en etkili yolu ise “Çıraklık ve Mesleki Eğitimidir”. Ancak ülkemizde bu konuda yaygın bir eğitim sistemi yoktur. Dünya genelinde ise bu konuda Teknik okul ve Çıraklık eğitim sistemleri başarıyla uygulanmaktadır. Ülkemizde eksik olan ise bu konuda doğru branşlaşmadır. Değişen endüstri ve teknoloji şartlarında sadece bilindik konularda teknik okullar açmak yetersiz bir uygulamadır.

Sonuç olarak ülkemizde KOBİ'ler hem sanayiye kalifiye eleman yetiştirmek hem de üretimlerine devam etmek zorundadırlar. Bununla birlikte profesyonel yöneticilerin de yetiştirilmesi ve mevcut olanların kendilerini çağın gerekleri doğrultusunda devamlı eğitebilmeleri teşvik edilmelidir<sup>117</sup>.

### **6.4. BÜROKRATİK PROBLEMLER**

KOBİ'ler, günümüz koşullarında üretim, pazarlama, ithalat, ihracat ve vergi gibi çok değişik sorunlarla karşı karşıyadırlar. Bu konulardaki sorunların çok büyük bir kısmının çözülebilecek türden olmasına karşılık, bunların çözümünü yavaşlatan veya engelleyen faktörler, “bürokrasi” konusunu gündeme getirmektedir. Günümüzde genel

---

<sup>117</sup>KOBİ'ler, İş Sağlığı ve Güvenliği Dergisi, sayı:36,2007,s:5-17  
[http://212.175.131.61/www.isggm.gov.tr/htdocs/images/articles/editor/sayi\\_36.pdf?category\\_id=177](http://212.175.131.61/www.isggm.gov.tr/htdocs/images/articles/editor/sayi_36.pdf?category_id=177),  
Erişim Tarihi 08.11.2011.



anlamıyla bürokrasi, anlamsız ve gereksiz yere çıkarılan hukuki ve yasal engellemeler anlamında kullanılmaktadır. Bu çerçevede bürokrasi çeşitli görünümde karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan bazıları şu şekilde sıralanabilir<sup>118</sup>.

- Evrak sayısının çokluğu, kırtasiyecilik,
- İşlem zamanının uzunluğu, bekleme süreleri,
- Gereksiz denetleme işlemleri,
- İmza prosedürleri,
- Yasal prosedürü uygulama konusunda çıkan belirsizlik,
- Yasal organların kendi aralarındaki yetki tartışmaları,
- Hukuki işlemlerin sık aralıklarla değişerek bilgisizlik ortamı yaratması,
- Hukuki mevzuatın dilinin anlaşılmasız olması,
- Hukuki mevzuatın eşit davranma ilkelerine uygun yürütülmemesi,
- Mevzuat uygulayıcıların engelleyici tutumları,
- Mevzuat yokluğunun yarattığı boşluklar,
- Dolaşılan daire sayısının çokluğu ve birbirlerinden çok uzak olması,
- Daireler arasında koordinasyon eksikliği,
- İnisiyatif kullanma yetersizliği,
- Yasa ve mevzuatın ülke gerçeklerinden çok, örnek alınan ülkelerin şartlarına

uygun olması,

Simdi de KOBİ'lerin kamu ve yerel yönetimlerden kaynaklanan bürokratik problemlerini inceleyelim.

#### **6.4.1. Kamudan Kaynaklanan Bürokratik Sorunlar**

KOBİ'ler ile ilgili literatürde, bürokrasiyi ilgilendiren şu sorunlara yer verilmektedir:

##### **a-Vergi Konusundaki Şikayetler**

KOBİ'lerle ilgili olarak vergi konusunda birçok şikayet olmakla birlikte bunların en önemlilerini;

- Katma Değer Vergisi uygulamalarındaki güçlükler, adaletsizlikler,
- Konutlara 5 yıllık vergi muafiyeti varken, iş yerlerine olmaması,
- Kurumlar vergisi oranlarının yüksekliği,

---

<sup>118</sup> Ar, Aybeniz ; İskender. Hüseyin: **Türkiye'de Kobi'ler ve Kobi'lerde Planlama,Uygulama ve Denetim**, Mevzuat Dergisi, s:87, 2005

- Bütün olarak vergi kanunlarının güncelliğini yitirmesi,
  - Bir işletmenin 7-8 çeşit vergi vermesi,
  - Tek başına elektrikte birçok çeşit vergi olması,
- şeklinde sıralamak mümkündür.

#### **b- Kredi ve Teşvikler Konusundaki şikayetler**

Ülkemizde KOBİ'ler günümüzün ağır ekonomik koşulları altında tek başına ayakta kalmakta mutlak surette zorlanmakta ve bazı desteklere ihtiyaç duymaktadırlar. İhtiyaç duydukları bu destekler içerisinde maddi olarak ele alınabilecek olanlar “kredi ve teşvikler” dir. Gerçi son yıllarda Hükümetler teşvikler konusunda bazı adımlar atmakta ancak yetersiz kalmaktadırlar. Ayrıca teşviklerin ne derece adaletli verildiği ve ne derece yerini bulduğu tartışma konusu haline gelmiştir.

KOBİ'lerin teşvikler ve krediler konusunda bazı diğer şikâyetleri de vardır. Bunlardan bazıları;

- Yatırım teşvikleri konusundaki mevzuatın yetersizliği,
  - İhracatı teşvik kredilerinden yeterince yararlanamama,
  - Kredi alma konusunda çıkarılan güçlükler,
  - Kredi konusunda sadece bir bankanın desteklemesi,
  - Kredilerin yetersizliği,
  - Mektup kredisine teminat istenmesi, İpotek değerinin % 50 altında kredi verme,
  - Kredi karşılığında teminat istenmesinin yarattığı güçlükler,
  - Kredi havuzunun kısıtlı olması,
  - Kredi verilmesinde bürokratik işlemlerin uzunluğu, geri ödeme süresinin kısalığı,
  - Kredi limitinin düşüklüğü,
  - Kredi faizlerin yüksek olması,
- Şeklinde sıralanabilir.

### **c-İş Yeri Açma Konusundaki Şikayetler**

Ülkemizde KOBİ'lerin hemen hemen her alanda olduğu gibi iş yeri açma konusunda da birçok şikâyetleri vardır. Daha yolun başında, yani kuruluş aşamasında ortaya çıkan sorunlar, insanların isteklendirme ve şevkini bozmaktadır. Bu şikâyetler:

- Küçük ve orta büyüklükte bir işletme kurabilmek için işin niteliğine göre birçok kamu kuruluşuna başvurma ve buna bağlı olarak belge düzenleme zorunluluğu,
- İş yeri için arsa temin etme formaliteleri,
- Küçük sanayiye destek veren kararnamelemleri işlememesi,
- Kendi iş yerine uygun koşullarla sahip olamama,
- İş yeri kurarken kara yollarından izin alınma zorunluluğu,
- İş yeri açarken devlet su işlerinden izin alma zorunluluğu, Şeklindedir.

### **d-Diğer Şikayetler**

Yukarıda kategorilerine göre bahsettiğimiz problemlerin dışında KOBİ'lerin karşılaştıkları bazı başka problemler de vardır. Bunlar ise:

Türk Ticaret Kanun'unun 11. Maddesinin 1. Fıkrasının küçük iş yerlerini ticari işletme olarak kabul etmemesi, Sirkeci,<sup>119</sup>

- Küçük teşebbüslerin ihracatçı olamaması,
- 507 sayılı kanunun değiştirilmesi veya geliştirilmesi,
- Kamu kuruluşlarından büyük çoğunluğunun ihale şartnamelerini yetersiz ve yanlış hazırlamaları,
- Resmi kuruluşlardan tahsilatın zamanında yapılamaması, şeklindedir.

Görüldüğü gibi bu şikayetler işlemin niteliğinden çok hukuki prosedürlerin içeriğiyle ilgilidir. Bu çerçevede “bürokrasi” uygun olmayan yasal düzenlemelerle eş anlamda kullanılmaktadır.

---

<sup>119</sup>Osman: **Y.T.T.K. ve Küçük Girişimci**deki Hayal Kırıklığı, 2011, <http://www.kobipostasi.net/2011/01/16/yeni-turk-ticaret-kanunu-ve-kucuk-girisimci-deki-hayal-hirikligi/>, Erişim Tarihi 16.12.2011

#### **6.4.2. Yerel Yönetimden Kaynaklanan Bürokratik Sorunlar**

Bilindiği gibi, yerel yönetim kapsamına, büyük şehir ve ilçe belediye örgütleriyle il özel idaresi ve genelde belediyelere bağlı kuruluşlar girmektedir. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin, kuruluş ve faaliyetlerini sürdürme safhalarında yerel yönetim idarelerinin değişik bürokratik engeller çıkardığı ileri sürülmektedir. Bu şikâyetlerin başlıcaları aşağıdaki gibidir.<sup>120</sup>

##### **6.4.2.1. Yerel Yönetim İdarelerinden Kaynaklanan Şikâyetler**

###### **A- Ruhsat Sorunları**

- İş kurarken birçok formalitenin yerine getirilmesi.
- Ruhsat prosedürlerinin rüşvet verilerek yaptırılması.
- Geçici ruhsat uygulamasının belediyeye gelir aracı olarak görülmesi.
- Ruhsat alabilmek için takriben çok sayıda belge hazırlama zorunluluğu.
- Ruhsatın uzun süreler uğraşarak alınabilmesi.
- Ruhsat işlemleri için birinci heyette gelen uzmanın onayladığını ikinci heyette gelen uzmanın onaylamaması.

###### **B- İş yeri Kontrolleri**

- Yönetmelik maddelerinin uygulama ve kontrol yapanların takdir ve tefsirine bağlı olması nedeniyle sürtüşmelerin ortaya çıkması.
- Programla bir kontrolün bulunmaması.

Buradan anlaşılacağı gibi KOBİ'lerin bürokratik anlamda çok sayıda problemleri vardır. Bu ve benzeri sorunların listesini uzatmak mümkündür. Her köşe başında, adeta her hamlede türlü zorlukların çıkması esasen iktisadi hayatın bir çok alanında köklü bir zihniyet değişiminin gereğini ortaya koymaktadır.

---

<sup>120</sup> Seçen,K.Ankara, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,  
[http://www.madenim.com/kob%C4%B0ler\\_ve\\_sorunlari.htm](http://www.madenim.com/kob%C4%B0ler_ve_sorunlari.htm) , Erişim Tarihi 19.12.2011

## 6.5. SOSYAL GÜVENLİK SORUNU

Ülkemizde bugün KOBİ'lerin tabi olduğu sosyal güvenlik kurumları Sosyal Sigortalar Kurumu ve BAĞ-KUR'dur. Türkiye'de kendi adına çalışan ve işveren durumunda olan işyeri sahipleri BAĞ-KUR, ücret karşılığı çalışan işçiler ise Sosyal Sigortalar Kurumu kapsamında yer almaktadır. Türkiye'de sosyal güvenlik kurumları arasında bir bütünlük henüz kurulamamıştır.

Günümüzde koşullarında Türkiye'de sosyal güvenlik sisteminde birçok eksiklikler vardır. Bu eksikliklerden ilki emekli maaşı, dul ve yetimlere bağlanan aylıklar gibi ödeneklerin günümüz ekonomik koşullarında çok yetersiz kalmasıdır. Açlık sınırının çok yüksek rakamlarda gezdiği ülkemizde, emekli veya dul bir insanın ödenen bu maaşlarla geçinmesi mümkün değildir. Diğer bir sorun ise gerek SSK gerekse BAĞ-KUR sigortalılarının yararlandığı sağlık hizmetlerinin yetersizliğidir. Hastanelerimizin tamamı halen tüm sosyal sigortalılara bakmamakta, ayrıca hastanelerde aşırı yığılmalar olmaktadır. Bahsi geçen bu yığılmalar iş gücü ve motivasyon kaybına neden olmakta, bu da üretime yansımaktadır.

Bir başka çok önemli sorun ise getirilen tüm zorunluluklara rağmen hala birçok işveren ve işçimizin sigortasız olmasıdır. Bunun başlıca sebebi yüksek meblağlardaki prim ödemeleridir. 2005 yılı itibarıyla bir SSK veya BAĞ-KUR' lunun prim ödemesinin 250-300 YTL civarında olduğu düşünülürse ağır şartlar altında ayakta kalmaya çalışan KOBİ' ler bu primleri ödemekten kaçınmakta ve işçi ve işverenler sigortasız kalmaktadır. Bu durum karşısında ise işveren ve işçiler, çok iyi olmamakta, birlikte azda olsa sigortalı olmanın avantajlarından mahrum kalmaktadırlar. Oysa makul rakamlarda bir prim belirlenmesi çok daha fazla insanımızın sigortalı olmasına yol açacaktır.

Anayasanın eşitlik ilkesi düşünüldüğünde sosyal devlet anlayışı içerisinde devlet tüm vatandaşlarına eşit ve yaşanabilir koşullar sunmakla yükümlüdür. Sosyal adaletin olduğu bir toplumda KOBİ'ler daha üretken ve verimli olacaktır. Sosyal güvenlik sorununun çözülmesi ve tüm sigortalılara eşit hizmet verilmesi sonucu ekonominin lokomotifini olan KOBİ'ler ve çalışanları geleceğe daha güvenle bakacak, bu da üretime ve ülke ekonomisine olumlu yansıyacaktır.

## 6.6 . PAZARLAMA SORUNLARI

Günümüz koşullarında firma sayısının çokluğu ve yoğun rekabet ortamı dolayısıyla KOBİ'ler için pazarlama bilgisi çok önemli olmaktadır. Ancak halen ülkemizde bu kavrama yeterli önem verilmemekte, gerekli olan pazarlama bilgisini KOBİ'ler geleneksel yöntemlerle elde etmektedirler.

Pazarlama, basit bir tanımla, tüketicilerin ürün ve hizmet taleplerini tahmin etmek ve üretim ve ticareti bu tahminler doğrultusunda yönlendirmektir. Buradan anlaşılmaktadır ki KOBİ'lerin başarısı yarattıkları taleplerle ve sattıkları ürün miktarıyla ölçülmektedir. Ancak KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının belki de en önemlisi üretilen ürün ve hizmete yeni pazarlar yaratılamamasıdır. Bunun temelinde ise KOBİ'lerin sınırlı kaynakları dolayısıyla ürünlerine pazar oluşturmak amacıyla yeterli yatırımı yapamamaları yatmaktadır. Elbette yeni pazarlar araştırmak ve bunlara girmek, üretilen ürüne ihtiyacı olan firmalarla ilişkiye girmek belli bir zaman ve çaba gerektirmektedir.

KOBİ'lerin bir başka önemli pazarlama sorunu ise pazarlama konusunda uzman kadronun istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümünün olmayışıdır. Dolayısıyla KOBİ'lerde az gelişmiş bir pazarlama anlayışından söz etmek mümkündür. Bu noktada işletme sahibi ön plana çıkmakta; onun bilgisi, tahmini ve tecrübeleri doğrultusunda pazarlama stratejisi oluşturulmaktadır. Bunun yanında, pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edilememesi sebebiyle oluşan pazarlama zafiyeti sonucunda genellikle üretim müşterilerden gelen sipariş doğrultusunda fason üretim şeklinde yapılmakta veya ürünler başka pazarlama firmaları tarafından pazarlanmaktadır.

KOBİ'lerin diğer bir pazarlama sorunu ise rekabetçi bir fiyat politikası yürütememeleridir. Bunun altında yatan en önemli sebep ise üretimde kullandıkları ham ve yardımcı maddeleri az miktarlarda ve ikinci üçüncü elden temin etmeleri sebebiyle pahalı almalarıdır. Bu durum maliyet hesaplarına ve dolayısıyla fiyatlarına yansımakta, bu da onları büyük firmalarla rekabet edemez hale getirmektedir.<sup>121</sup>

Yukarıda bahsettiğimiz tüm bu pazarlama sorunları KOBİ'lerin faaliyetlerini ve gelişimini olumsuz yönde etkilemektedir.

---

<sup>121</sup> Yılmaz, Tolga: **Türkiye'de KOBİ'lerin Sorunları Çözüm Önerileri ve Sağlanan Destekler**, Yüksek lisans Tezi, Gebze YTE, SBE, Gebze, Türkiye, 2005,

<http://www.belgeler.com/blg/sb6/turkiyedeki-kobilerin-sorunlari-cozum-onerileri-ve-saglanan-destekler>, Erişim Tarihi 26.12.2011

## **6.7. FİNANSMAN SORUNLARI**

Günümüzde KOBİ'ler incelendiğinde karşımıza çıkan bir diğer sorun ise finansman sorunudur. Ülkemizde KOBİ'lerde ayrı bir finansman bölümü yoktur. Türkiye'de KOBİ'ler yatırımlarına kendi kişisel kaynak ve birikimleriyle başlamaktadırlar. Bu durum KOBİ'leri finansman sorunu ile karşı karşıya bırakmaktadır<sup>122</sup>.

Alımların peşin, satışların vadeli olduğu, çek ve senetlerle satışların yapıldığı bir piyasada KOBİ'ler mutlak surette nakit sıkıntısı yaşamaktadırlar. Piyasadan tahsilat aşamasında karşılıksız çıkan çek ve senetler KOBİ'leri zor durumda bırakmaktadır.

KOBİ'lerin finansman alanında karşılaştığı bir başka sorun ise bankalarla olan ilişkileridir. KOBİ'lerde işletme sahibinin işletmeyle özdeşleşmesi, bu işletmelerin kredilendirilmesi aşamasında da etkisini göstermektedir. Bankalar KOBİ'lere kredi verirken, kredi verilen işletmenin ödeme gücünden çok, işletme sahibinin şahsi olarak gösterebileceği teminatlara bakmaktadır. KOBİ'ler bankalar karşısında zayıf ve pazarlık gücünden yoksundur. Büyük ölçekli kuruluşlar gerek vade gerekse faiz konusunda bankalarla pazarlık yapabilmekteyken, KOBİ'lerin maalesef böyle bir şansı yoktur. Bankaların KOBİ'lere kredi verirken ağır şartlar sunması da KOBİ'leri zorlayan başka bir sorundur. Bu işletmeler banka kredileri için başvurduklarında karşılaştıkları ilk engel istenilen garanti ve teminatları verememeleridir. Genellikle bankalar kendilerini garanti altına almak amacıyla gayri menkul ipotegi, kefalet gibi teminatlar istemektedirler. Bu da KOBİ'lerin kredi kullanma olanağını kısıtlamaktadır. Günümüzde toplam banka kredilerinde KOBİ'lerin payının % 4 civarında olması bunun en büyük ispatıdır.

Burada anlatılan tüm bu finansman sorunlar zaten öz kaynaklarıyla zorlanarak ayakta durmaya çalışan KOBİ'leri daha da zora sokmaktadır.

## **6.8. ÜRETİM VE HAM MADDE SORUNU**

KOBİ'lerin karşılaştığı bir başka sorun ise üretim ve ham madde sorunudur. Ham madde temini bir taraftan üretim kalitesini, diğer taraftan da maliyet faktörünü etkilemektedir. KOBİ'lerin ham madde ile ilgili sipariş hacmi büyük işletmelere göre daha düşük olduğundan alım piyasasındaki fiyatlar yükselmekte, bunu sonuncu olarak da ürün maliyeti artmaktadır.

---

<sup>122</sup> D.İ.E :İmalat Sanayinde Küçük ve Orta Ölçekli İşyerleri ( Sorunlar, Çözümler, Öneriler), 1997, S.24

Kısıtlı bir öz sermayeyle faaliyetini sürdürmek durumunda olan KOBİ'ler bir taraftan ham madde fiyatlarının sık sık artması, diğer taraftan da piyasalardan yapılan tahsilatların gecikmesi sonucu finans zorluğu çekmektedirler. Bu durumda KOBİ'ler daha kalitesiz ham maddelere yönelmekte ve mali güçleri azalmaktadır. Bu da müşteri kaybına yol açmaktadır.

İhracat yapan KOBİ'ler için bir başka dezavantaj ise girdi fiyatlarının istikrarlı olmamasıdır. Döviz fiyatlarındaki iniş çıkışlar hem maliyete yansımakta hem de yurt dışındaki müşterilerle yapılan anlaşmalarda zaman zaman KOBİ'leri zarara uğratmaktadır. Özellikle Türkiye'de enerji için uygulanan fiyatların yüksekliği KOBİ'ler açısından maliyet arttırıcı bir rol oynamaktadır.

Görüldüğü gibi ele aldığımız bu sorunlar da KOBİ'leri gün geçtikçe daha ağır şartlar altına sokmakta ve her geçen gün rekabet şanslarını daha da yitirmektedirler.<sup>123</sup>

## 6.9. İŞ YERİ SORUNU

KOBİ'ler ülkemizde dağınık bir biçimde, yeterli altyapıdan yoksun olarak çalışmalarını sürdürmektedirler. Hâlbuki günümüz koşullarında modern üretim yapılabilmesi için Organize Sanayi Siteleri ve Küçük Sanayi Sitelerine ihtiyaç olduğu kaçınılmaz bir gerçektir. Bu şekilde dağınık ve sağlıksız olarak faaliyet gösteren KOBİ'ler çok daha iyi koşullarda, genellikle sanayisi az gelişmiş bölgelerde bir araya getirilmekte böylece üretimde istenilen verim sağlanmakta ve dış pazarlarda rekabet edebilecek kalite ve standartta üretim yapılabilmektedir.

Küçük sanayi siteleri ile hedeflenen amaçlar şunlardır:

- Teknolojik yeniliklerin takibi ve faydalanılması,
- Az gelişmiş bölgelerde sanayi oluşturulması ve bu surette ülke genelinde sanayinin dengeli gelişmesi,
- Bu sitelerin altyapı sorunlarının olmaması dolayısıyla çevre kirliliğinin önüne geçilmesi,
- Mesleki eğitimin yaygınlaştırılması,
- Üretimde verim artısının sağlanması,

---

<sup>123</sup> Akgemci, Tahir: **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, KOSGEB, 2001, [http://www.samsunso.org.tr/Bilgi\\_Bankasi/kobi\\_sorunlar\\_destekler.pdf](http://www.samsunso.org.tr/Bilgi_Bankasi/kobi_sorunlar_destekler.pdf), Erişim Tarihi 18.11.2011



Küçük sanayi siteleri ile hedeflenen amaçlar bunlar olsa da henüz birçoğuna ulaşılamamıştır. Örneğin hala altyapı problemleri devam etmektedir. Bunun yanında ham madde tedariki, pazarlama, kalite kontrolü gibi sorunlar da mevcuttur. Kiraların yüksek olması ve mal sahiplerinin gerçek esnaf ve sanayici olmayışı ise bir diğer handikaptır.

Organize sanayi bölgeleri ise genelde ucuz hazine arazilerine kurulmakta ve alt yapı problemleri çözülmek suretiyle özel sektör yatırımlarını geri kalmış bölgelere çekerek dengeli kalkınmayı sağlamak amacını gütmektedir.

Nitekim küçük sanayi siteleri gibi organize sanayi bölgelerinin de birçok sorunları vardır. Ödenekler yetersiz kalmakta, bu da alt yapı inşaatını olumsuz etkilemektedir. Yer seçim aşamasında çeşitli kişi ve kuruluşlar arasında Tarım-Sanayi tartışmaları yaşanmaktadır. Belki de en önemli sorun ise bu saydığımız sorunlarında temelinde yatması sebebiyle; Kamulaştırma maliyetlerinin yüksekliğidir.

## YEDİNCİ BÖLÜM

### 7. KOBİ 'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Günümüzde KOBİ'ler, küreselleşmenin yarattığı şiddetli rekabet ortamında yerel ekonomilerin gelişmesi ve korunması bakımından önemli bir işlev üstlenmektedirler. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler, özellikle yarattıkları istihdam olanakları ve sahip oldukları esnek yapılarıyla çevresel değişmelere hızlı tepki vermeleri dolayısıyla ulusal, bölgesel ve yerel ekonomilerin gelişmesinde ve küresel rekabetin olumsuz etkilerinden korunmasında oldukça etkili bir rol oynamaktadırlar. Bunun yanı sıra, taşıdıkları yerel olma özellikleri itibariyle yabancılaşmayı önlemesi ve orta sınıfa güçlendirmesi gibi rolleri, KOBİ'leri sosyal açıdan da önemli kılmaktadır. Küreselleşme ve onun gündeme taşıdığı yerel kalkınma sürecinde KOBİ'lerin yerel sosyo - ekonomik sisteme katkılarını ortaya koymaya çalışalım.<sup>124</sup>

KOBİ'ler, Türkiye'de yerel ekonominin özellikle üç sahasında "kilit" rolü üstlenmektedir: İstihdam, Değişme, Geliştirme. Ancak biz üç madde ile birlikte istihdam, değişim, mesleki eğitim, rekabet, orta sınıfın korunması, mekansal değişime katkıları gibi başlıklar altında ekonomik ve sosyal katkıları inceleyeceğiz.

#### 7.1. YEREL İSTİHDAMA KATKILARI

Genel olarak Türkiye Özel sektörü KOBİ'lerden müteşekkildir. KOBİ'ler, istihdamın önemli bir kısmını sağlamaktadır. Bu işletmelerin mülkiyet yapılarına ve yönetim metotlarına bakıldığında, KOBİ'ler arasında en yaygın mülkiyet türleri bireysel mülkiyet ve adi ortaklıktır. Büyük ve orta boy şirketlerde rastladığımız anonim şirket çeşidi ise istisnadır ve genelde aile şirketleridir. 10-24 kişi çalıştıran şirketler genelde ortaklık olarak, 25 üstü kişi çalıştıran şirketler ise limitet şirket olarak kurulmuşlardır. Kurumsal kredi veren şirketlerle ilişkilerin geliştirilmesi ve sürekliliği için, orta ve

---

<sup>124</sup>Iraz, Rıfat : **Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Ortama Katkıları Açısından Değerlendirilmesi**, Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F,  
[http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos\\_mak/makaleler%5CR%C4%B1fat%20%C4%B0RAZ%5C223-236.pdf](http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler%5CR%C4%B1fat%20%C4%B0RAZ%5C223-236.pdf), Erişim Tarihi 18.12.2011.

büyük boy şirketler son senelerde anonim ortaklık türüne eğilim göstermişlerdir. Yine de bu tür şirketler, istisnadan çok kural olarak, aileler tarafından yönetilmektedir.<sup>125</sup>

Çoğu aileler tarafından yönetilen KOBİ'ler kısa vadede istihdamı sağlamak için bünyelerinde en iyi potansiyeli barındırmaktadırlar. KOBİ'lerin önemi gün geçtikçe daha çok artmakta ve anlaşılmakta, ekonomi içindeki sayısal ağırlıkları sürekli artmakta, istihdam sağlamadaki ve istihdam içindeki payları devamlı surette yükselmektedir.

Türkiye'de çalışan kesimin büyük bir kısmını istihdam etmekte ve tabii olarak KOBİ'lere gösterilen alaka ve ilgi de önemlerine ve sayılarına paralel olarak artmaktadır. Zira KOBİ'ler ekonominin kahramanı, büyümenin motoru olup refah ve iş yaratmaktadırlar.<sup>126</sup>

Yerel planda KOBİ'lerin durumuna baktığımızda örneğin Kayseri'de işletmelerin önemli bir kısmını KOBİ'ler oluşturmakta, istihdamın da önemli bir kısmı KOBİ'lerde sağlanmaktadır. Bu bağlamda il imalat sanayinde faaliyette bulunan 10 ve daha fazla personel çalıştıran işletme toplamı 152 ve bunların 145'i özel sektörde, 7 tanesi ise kamu sektöründedir. 10 ve daha fazla kişi çalıştıran imalat sanayi işletmelerinden 72.si 10-24 arası kişi çalıştıran işletmeler olup, kalan 80.i ise 25 ve daha fazla kişi çalıştıran işletmelerdir. Buradan hareketle, il imalat sanayisinde; gerek orta ve küçük ölçekli kuruluşlarının, gerekse büyük ölçekli sanayi kuruluşlarının nicelik bakımından oldukça önemli bir yer tuttukları söylenebilir. Başka bir ifadeyle, İl hem küçük ve orta ölçekli hem de büyük ölçekli sanayi kuruluşları açısından önemli bir merkez durumundadır. Kayseri'de yer alan toplam 2.293 işletmeden 1.186.sı (yüzde 52.si), Mobilya, Metalden Eşya İmalatı ve Gıda Maddeleri iş koluna aittir.<sup>127</sup>

Diğer taraftan İstanbul'un önemli sanayi alanlarından biri olan Pendik ilçesinin istihdama ilişkin verilerine baktığımızda istihdamın önemli bir kısmının KOBİ'lerce karşılandığını görüyoruz. 0-30 kişi arasında çalıştıran firma sayısı; 4.154, bunların toplam içindeki oranı % 95, toplam çalışan sayısı ise 16.796' dır. 31.398 kayıtlı çalışan içerisinde yaklaşık 17.000 kişinin 0-30 aralığında oluşu, diğer taraftan 31-100 kişi çalıştıran işletmelerin sayısının 167, çalışan sayısının toplam içindeki yekununun 8118 oluşu ile KOBİ'lerin Pendik ekonomisinin lokomotifi olduğu görülür.

<sup>125</sup> KOBİ'ler ve Rekabet, <http://www.projeistanbul.org/oku.asp?ID=10>, Erişim Tarihi 27.12.2011.

<sup>126</sup> Iraz, 'Küresel Rekabet Ortamında...' , Erişim Tarihi 18.12.2011.

<sup>127</sup> DPT, Kayseri İl Gelişme Raporu, 2002 <http://ekutup.dpt.gov.tr/iller/kayseri/2002.pdf>, Erişim Tarihi 12.01.2012.

Ankara ilindeki KOBİ'lere ilişkin verilere bakıldığında, "Ankara ilinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin sayısı 12.784'tür. bu işletmelerin 2.439'u Ankara'da kurulu bulunan 11 küçük sanayi sitesinde yer almaktadır.

Ankara ilindeki küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinde istihdam edilen iş gücü sayısı 60.845 kişidir. Bu işletmelerin yarattığı katma değer ise 2.175.000.000.000.TL'dir. Ankara ilinde ölçeksel bazda iş yeri sayısı; 1-9 kişi çalıştıran 12.148, 10-49 kişi çalıştıran 543, 50-99 kişi çalıştıran 59, 100-199 kişi çalıştıran 34 işletmedir. Ankara'da küçük ve orta ölçekli işletmelerin istihdamının ağırlıklı olduğu sektör ise % 32 ile orman ürünleri ve mobilya sanayidir. Bunu % 28 ile metal eşya sanayi izlemektedir.<sup>128</sup>

## **7.2. KOBİ' LERDE YENİLİK VE İCADIN YEREL DEĞİŞİME KATKILARI**

Sanayi inkılabının başlangıcından 1970' li yıllara kadar tüm dünyada, sanayileşme sürecinde büyük işletme etkindir görüşü hakim olmuş ancak dünya ekonomisinde ve çevresel şartlarda meydana gelen hızlı değişimler bu görüşün terkinde sebep olmuştur. Bu döneme kadar ölçek ekonomisi maharetiyle faaliyet gösteren büyük işletmeler rekabet gücünü yitiren dinazorlar olarak algılanmaya başlamış, bununla birlikte devamlı dalgalanan müşteri talepleri, küreselleşme, baş döndürücü teknolojik ilerlemeler ve hızlanan uluslararası rekabet ortamında işletmeler, esnek çalışma sistemlerine daha çok gereksinim duymaya başlamışlardır.<sup>129</sup>

KOBİ'ler tüketici taleplerine karşı daha esnek konum almaları, innovasyon sürecine daha çabuk adapte olmaları, personelleri ile daha etkin iletişim kurabilmeleri sayesinde özellikle yerel ekonomiye canlılık ve dinamizm kazandırmaktadırlar.

OECD için yenilik politikalarının küçük işletmelerdeki önemi üzerine hazırlanan raporun sahibi Jonathan Potter'a göre yenilik politikaları yerel ekonomik kalkınmanın ve küçük işletmelerin gelişiminin ana lokomotifidir.<sup>130</sup>

---

<sup>128</sup> Alkibay, Sanem ; Songür, Neşe ; Ertürk, İbrahim : **Ortadoğu Sanayi Ve Ticaret Merkezindeki Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Profili Sorunları Ve Çözüm Önerileri**, Kosgeb-Ostim Ortak Yayını, Ankara, 1999, s.5.

<sup>129</sup> İraz, 'Küresel Rekabet Ortamında...', s:25

<sup>130</sup> Potter, Jonathan : **Local Innovation Systems and SME Innovation Policy**, SME and Entrepreneurship Outlook, OECD Publishing, 2005, p.127.<http://www.belgeler.com/blg/1cx8/yerel-kalkinmada-kobilerin-rolu-the-rule-of-sme-s-in-local-development> , Erişim Tarihi 06.12.2011.

İster kopyalama yoluyla olsun ister geliştirme bugün küçük ve orta boy işletmeler innovasyon üretme ve ticari değere tahvil etme noktasında başarılı örnekler sergilemektedirler. KOBİ'ler yenilik kapasitelerini etkin kullanmaları marifetiyle sosyo - ekonomik değişmeyi hızlandırma ve pazar taleplerini karşılamada ana kaynak rolünü üstlenirler. Bilhassa son 10 yıllık zaman içerisinde zengin gelenekleri olan büyük firmaların çöküşü, merkezden sürekli uzaklaşma, devam eden esneklik eğilimi ile manevra ve değişme kabiliyetinin fazlalaşması, piyasa ekonomisindeki krizlerin çözümü için KOBİ'lere olan ilgiyi daha da artırmıştır.<sup>131</sup>

Yerel değişimin ana hızlandırıcılarından birisi şüphesiz innovasyon politikaları ve uygulamalarıdır. "İnnovasyon kavram olarak hem bir süreci hem de bir sonucu (yenilik) anlatır. AB ve OECD literatürüne göre, innovasyon, süreç olarak bir fikri pazarlanabilir bir ürün ya da hizmete, yeni ya da geliştirilmiş bir imalat ya da dağıtım metoduna, ya da yeni bir toplumsal hizmet yöntemine dönüştürmeyi anlatır. Aynı sözcük, bu dönüştürme süreci sonunda ortaya konan, pazarlanabilir, yeni ya da geliştirilmiş ürün, yöntem ya da hizmeti de ifade eder.<sup>132</sup>

Rekabetin kentler ve işletmeler düzeyinde hızlandığı küreselleşme çağında, KOBİ'ler bir ülkenin ve bir yörenin rekabet düzeyini tespit etmede etkin konumdadırlar.

Genellikle büyük sanayinin alt müteahhidi konumunda olan KOBİ'lerin yenilik üretmeye kesinlikle ihtiyaçları vardır. Bu süreçte yerel teknolojinin edinimi ve teknolojinin üretim sürecinde yenilik politikaları ile Realize edilmesi KOBİ'ler için vazgeçilmezdir. Bunun için firma içinde innovasyon kültürü kurum kültürünün bir parçası haline getirilmelidir. Bir diğer ifade ile öğrenen firma kavramı firmada innovasyon kültürü özümsemeli, bu bir yetkinlik aracı haline dönüştürülmelidir.

Yine yenilik konusunda işletmelerin yenilikçi veya yenilikler üretici gücünün artırılması açısından aşağıdaki hususlar göz önünde bulundurulmalı, bu konudaki imkanların en iyi şekilde değerlendirilmesine çalışılmalıdır. İşletmelerde yenilikler konusunda üretken bir ortam yaratılmalı, personel bu konuda cesaretlendirilmeli ve teşvik edilmelidir. Yenilikler işletmenin sürekliliğinin sağlanmasının ve büyümesinin gerekli şartı olarak algılanmalıdır. Daha etkili bir innovasyon bulacağım diye yeniliklerin uygulanmasında gecikilmemelidir. Yenilik için kriz durumu iyi bir

---

<sup>131</sup> İraz, **Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Ortama Katkıları Açısından Değerlendirilmesi**, Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F,

<sup>132</sup> TÜSİAD, **Ulusal İnnovasyon Sistemi**, İstanbul, 2003, s.23.

motivasyon aracıdır. Yeniliklerin çoğunun taklit ile başladığı bir gerçektir. Bu durum yeterince ar-ge' ye fon ayıramayan gelişmekte olan ülkeler ve küçük işletmeler için bilhassa geçerlidir. Taklitçilik yeniliğin başlangıcı olmalı, kopyacılığa dönüşmemelidir. Sanayi casusluğu kavramı ile ifade edilen yeniliklerin çalınması şeklinde tanımlayabileceğimiz yolun yenilik konusunda sağlayabileceği imkanların değerlendirilmesinden kaçınılmamalıdır. Sanayi casusluğu da bir bilgilenme yolu olarak kabul edilmelidir. Yenilik konusunda başarılı olmanın bir yolu da çalışma konusu ile ilgili olmak üzere yurt içi ve yurt dışı fuarların ziyaret edilmesidir. Ayrıca çalışma alanında yayınlanan mesleki ve bilimsel dergilerin çalışanlar tarafından takip edilmesi de yenilik açısından önemlidir.<sup>133</sup>

KOBİ'lerin yeniliği bir gelenek haline getirmelerinin yanı sıra, yerel kalkınmanın hızlandırılması ve yenilik politikalarının yerel düzeyde hayat bulabilmesi için inovasyon destek stratejilerine ihtiyaç vardır. Bu stratejiler hem yerel kalkınma sürecinin sosyo - ekonomik ayağını güçlendirecek hem de KOBİ'lerin bu süreçte farklı alanlarda yetkinlikler kazanmalarını sağlayacaktır.

Bu stratejileri sıralamak gerekirse:

- İnnovasyon Merkezi: Merkezle firmalar arasında ağ yapı kurarak üretken fikir ticareti konusunda danışmanlık hizmetleri ve girişimciye işe başlaması için destek verir.

- Kuluçkacılar: Başlangıç aşamasında girişimciye ucuz mekan, ortak tesisler, ve uzman desteği sağlayan destek merkezi.

- Araştırma Parkı: Endüstriyel araştırma faaliyeti ile akademik araştırma arasındaki bağı sağlayarak endüstriyel araştırma faaliyetini araştırma enstitülerine yaklaştıran organizasyon.

- Bilim Parkı: Üniversite araştırması ile ticari faaliyet arasında ilişki kuran, üniversite merkezli ve kamu destekli ortam.

- Teknoloji Parkı: Endüstriyel gelişme amacı ile teknoloji tabanlı imalatçılara çekim alanı üreten destek avantajı sunan alan.

- İş birliği parkı: Yapılarla sınırlı ortak tesis kullanımı.

- Girişimci bölgesi: Belirli iş faaliyetlerinin özel fon destekleri ile tanımlı alanlara çekilmesi.

- Bilim kenti: İnnovasyon ortamının sinerjisinden bilimsel mükemmeliyet için yararlanmak amacıyla kurulan, imalat bağı bulunmayan bilimsel kompleksler,.

---

<sup>133</sup> Müftüoğlu, Tamer : **Türkiye'de KOBİ'ler**, Turhan Kitabevi, Ankara, (1998).

- Teknokent: Teknoloji-sanayi çevresinin bütünüyle bir kent olarak tasarlandığı ve yerel kalkınma amaçlı araç.<sup>134</sup> Olarak sıralamak mümkündür.

### **7.3. KOBİ'LERİN MEKÂNSAL DEĞİŞİME ETKİLERİ**

Tabii olarak KOBİ'lerin buldukları yörelerinde yaşanan değişime katkıları sadece inovasyon yolu ile ekonomik çıktılarının yükseltilmesi ile sınırlı değildir. Bunun yanında mekânsal değişim ve fiziksel planlama konularında da KOBİ'ler çevrenin değişmesine katkı sağlamaktadırlar. Daha evvel dağınık nizamda belli bölgelerde faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler belediyelerin ve diğer ilgili kurumların da desteği ile küçük sanayi sitesi, organize sanayi bölgesi ve serbest bölge, teknopark olarak sıralayabileceğimiz alanlara yerleştirilmişler, bu yeni mekanlar yörede birer ekonomik cazibe merkezi haline gelmişlerdir. Serbest bölge bulunan bölgelerin ulusal ihracata katkıları yüksek düzeyde olduğu gibi, bu ihracatın yerel ekonomiye de getirisi söz konusu olmaktadır.

Organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi siteleri, belli başlı problemleri olmakla birlikte, buldukları yörelerin ekonomileri üzerinde olumlu katkıları olan üretim ve ticaret alanlarıdır. Çevreye duyarlılığın sağlanmasıyla birlikte bu alanlarda konuşlanan şirketler daha pozitif katkılar sağlayabileceklerdir. Yerleşim yerleri ile bu bölgelerin iç içe olması doğal olarak bir başka sorundur. Bu noktada yerel ve genel yönetimlere büyük görevler düşmekte, bu alanların doğru planlama ile başka uygun alanlara taşınması sağlanmalıdır.

### **7.4. YEREL REKABET: BELEDİYELERİN KOBİ'LER AÇISINDAN REKABETİN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK TEŞVİKLERİ**

Rekabet kavramı serbest piyasa mekanizması içerisinde faaliyet göstermekte olan en az iki iktisadi oyuncunun fiyat veya fiyat dışında kalan çeşitli araçlar ile karlarını artırmak ve en büyük pazar payını elde etmek maksadıyla rekabet ettikleri stratejik etkileşimi içeren bir süreci ifade etmektedir.<sup>135</sup>

---

<sup>134</sup> TÜSİAD, Ulusal İnovasyon Sistemi, s.155.

<sup>135</sup> Şen Zeynel ; Dolu Şükrullah : **Hiper Rekabet Stratejileri**, MÜSİAD Yayınları, İstanbul, Türkiye, (2004), s:7.

Ticaret yarışmasına ilişkin pazarların en önemli niteliklerinden biri rekabetin varolmasıdır. Küçük işletmeler rekabetin korunmasına önemli katkılarda bulunurlar. Onların ekonomik sistemi terk etmelerinin veya terk etmeye zorlanmalarının ticaret yarışmasını büyük ölçüde ortadan kaldıracığı ve sistemin asıl işlevinden uzaklaşmasına neden olacağı söylenebilir. Nitekim son 20-30 yıl içerisinde birçok ülkede ekonomik birliklerin ve büyük işletmelerin çalışmalarına sınırlamalar getiren yasaların bu ekonomilerde var olan rekabetin korunması amacıyla çıkarıldıkları söylenebilir.<sup>136</sup>

Rekabetin yerel düzeyde yansımalarına bakıldığında aynı sanayi sitesinde aynı işi yapan iki firma, aynı caddedeki iki market, aynı iş merkezindeki iki muhasebe bürosu, aynı bölgede üretim yapan ev gereçleri firmaları, aynı mahallede bulunan iki özel sağlık kurumu aynı ilçedeki iki bakliyat toptancısı, aynı yol üzerindeki iki benzinci doğal olarak birbirleri ile rekabet halindedirler. Bu sektörlerde faaliyet gösteren firmaların sayısı arttığında tüketici tercihleri de doğal olarak değişecek, firmaların fiyat politikaları teknelci yapıdan uzaklaşma ile birlikte daha da esnekleşecektir. Müşteriler nezdinde tercih sebebi olmak isteyen firmalar üretim, ürün ve hizmet kalitelerini yükselteceklerdir. İster yerel ister bölgesel planda olsun rekabet her durumda doğru bir ekseninde arttıkça kalite ve çeşitliliği artıracaktır.

Rekabetin küresel düzlemi içerisinde yerel ve bölgesel rekabet de önemli bir yer tutar. Küresel rekabete ayak uydurmak durumunda olanlar yerel şartlarla Küresel şartları barıştırmak zorundadırlar. Dünyaya sadece yerel pencereden bakmak yetmeyecek uluslar arası ve küresel şartlar gözetilecektir. Bu bağlamda her ulus küresel düzlemin birer yereli olarak kızıymış rekabet karşısında tedbir almak durumunda kalacaktır.

Dünyanın en çok nüfusuna sahip olan Çin, köylerin yakınlarında kurulan küçük işletmelerin yardımıyla hem köyden kente göçe hem de işsizlik sorununa çözüm bulmuştur.<sup>137</sup>

Bu anlamda Türkiye'nin ihtiyacı olan ise, yerel rekabet avantajlarını küresel başarıya dönüştürmektir. Yerel fırsatlardan yararlanarak, küresel rekabete katılan firmalar başarılı olmaktadır.<sup>138</sup> Şüphesiz bu süreçte Türk işletmelerinin % 98'ini

---

<sup>136</sup> Alpugan, s.12.

<sup>137</sup> Alpugan, s:15

<sup>138</sup> Hisarcıkloğlu, Rıfat : TOBB, 14.09.2006, www.tobb.org.tr , Erişim Tarihi 12.12.2011.



oluşturan KOBİ'lere büyük görevler düşmektedir. Türk KOBİ' erinin küresel düzeyde rekabet edebilirliğinin sağlanması için; finansal olanakları artırılmalı, yenilik politikalarını içselleştirecekleri ortamlar oluşturulmalı, ihracat konusunda dinamizm kazanmaları sağlanmalı, yerel, bölgesel ve küresel ekonomik şartlara uyumları kolaylaştırılmalı, bilgi teknolojilerinden istifade etmeleri mümkün kılınmalıdır.

Böylece yerel planda birbirleri ile rekabet edebilen firmalar bu rekabet kültürlerini küresel düzleme taşıyarak yörelerindeki istihdama, ihracat artışına, refah seviyesinin artmasına katkıda bulunabilirler. Her KOBİ kendisi için tayin edeceği rekabet stratejisinde yerel ekonomik şartlardan bölgesel, ulusal ve küresel şartlara kadar birçok iktisadi dinamiği iyi analiz etmelidir. Yerel kültür, yerel olanaklar, pazarlanabilir yerel ekonomik değerler KOBİ'ler sayesinde küresel arenaya taşınabilir. Büyük ölçekli firmaların ortaya çıkışları da yerel planda çalışan ama küresel davranan firmaların büyümesiyle mümkün olabilir.

Diğer taraftan yerel yönetimlere ve yerel ekonomide söz sahibi olan sektör temsilcilerine rekabetin güçlendirilmesi için büyük görevler düşmektedir. Yerel ekonomik araştırmalar neticesinde ortaya çıkacak veriler bir bölgede ticaretin yönlendirilmesi ve konumlandırılması noktasında faydalı ip uçları sağlayabilecektir. Fiziki mekanın dönüşüm yetkisini kentlerde elinde bulunduran yerel yönetimler bölgelerindeki girişimciler için belli konularda destek sağlayabilirler. Birkaç örnek vermek gerekirse;

İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından deprem riskine karşı tedbir olarak yürütülen Zeytinburnu Kentsel Dönüşüm Projesi kapsamında ortaya çıkması beklenen ekonomik dönüşüm sürecini öngörebilmek ve bu sürecin kontrollü olarak istenen yönde gerçekleştirilebilmesi için Zeytinburnu'nda bir proje yapılmıştır. Kümelenme yaklaşımı çerçevesinde tasarlanan analizler kapsamında, Zeytinburnu'nda ekonomik katma değer üreten ve rekabet potansiyeli taşıyan sektörler Deri, Tekstil ve Konfeksiyon ve Metal Eşya olarak belirlenmiş, sektörlerin kümelenme haritaları oluşturularak kümelenme analizleri tamamlanmıştır. Bu bağlamda, sektörlerin ekonomik katma değer yaratan lider oyuncularını saptanmıştır. Proje sonucunda dönüşüm ve gelişim senaryolarının oluşturulması ile Zeytinburnu'ndaki sosyo - ekonomik gelişim ve dönüşüme destek olunacak bir modelin ortaya konulması için senaryolar hazırlanmıştır.<sup>139</sup> Bu senaryolar

---

<sup>139</sup> Zeytinburnu Kentsel Dönüşüm Projesi, [http://www.urak.org/urakweb/yerel\\_zeytinburnu.htm](http://www.urak.org/urakweb/yerel_zeytinburnu.htm), Erişim Tarihi 05.11.2011.

hazırlanıp ekonomik gelişim modeli ortaya koyulduktan sonra, yerel yönetim ve yerel iş örgütlerinin desteği ile stratejik rekabet odaklarının desteklenmesi gerekecektir. Firmaların kendi imkânları dışında yerel başka imkânlara ulaşmaları noktasında yerel yönetimlere hangi görevler düşmektedir?

Yerel yönetimlerin en önemli kurumları olan belediyeler bugün sosyal belediyecilik yaklaşımı çerçevesinde yoksul kesimler için yardım programları uygulamakta, ancak bunda belli bir yere kadar başarılı olabilmektedirler. Öyleyse sorunun kaynağına inilmeli, yoksulluk, ekonomik durgunluk ve güçsüzlük sarmalından kurtulmanın yol haritaları yatırımcıları da içine alacak bir konsensüs düzeyinde gündeme alınmalıdır. Bu ortaklık kültürüne dayalı yapıların rehber ve önder birimi yerel yönetimler olmalıdır. Bu anlamda yerel idarelere düşen görevlerden başlıcası yatırım olanaklarının artırılmasını sağlamak ve yerel girişimlerin önünün açılmasını temin etmektir. Yatırımın olmadığı yerde üretim olmayacak, üretimin olmadığı yerde istihdam olmayacak, ihracat potansiyeli düşük olacak, işsizlik ve gelir seviyesindeki düşüklük başlıca sorunlar haline gelecektir. Bu durum hem kentlerin rekabetini zayıflatacak, hem de belediyelerin sosyal maliyetleri artacaktır.<sup>140</sup>

Ekonomik hayatın canlanması cesur girişimcilerin yapacakları yatırımların etkinliğine ve üreten kesimin verimliliğine bağlıdır. Yerel gelişmenin ekonomik alandaki en etkin aktörleri olan KOBİ'lerin desteklenmesi, sürekliliklerinin sağlanması ve ihracata özendirilmeleri konusunda merkezi idareye bağlı kurum ve kuruluşlarla irtibatın sağlanması, sivil toplum kuruluşlarıyla ortaklıklar kurarak gerekli motivasyon ve teşvik'in temin edilmesi gibi ara yapıcı ve kontak kurucu mekanizmalar olarak yerel yönetimlere büyük görevler düşmektedir.

Türkiye'de belediyelerin, bazı kentsel hizmetler sunmalarının ötesinde, yerleşim biriminin genel anlamda, sosyo-ekonomik gelişmesinin de itici gücü olarak algılanmaları aslında yeni değildir. 1930 tarihli ve 1580 sayılı yasada da aynı mantık vardır. Fakat, sonradan yeni bakanlıklar kuruldukça ve merkeziyetçi eğilimler arttıkça bu görev ve yetkiler belediyelerden alındı. Günümüzde, klasik ve kısıtlı bir yerel yönetim anlayışı yerini, belediyeleri, "sürdürülebilir kentleşmenin" ana aktörü olarak gören "yerel yönetim" mantığına bırakmaktadır.

---

<sup>140</sup> Şentürk, Hulusi : **Pendik Yerel Kalkınma Platformu, Atölye Çalışması**, Pendik Belediyesi Kültür Yayınları, İstanbul, Türkiye, 2004, No: 14.

Yerel yönetim, merkezi hükümetle yerel yönetimler, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasında, eşitliğe dayanan, yeni bir toplumsal iş birliği öngörmektedir. Bütün bu kesimlerin hiyerarşik olmayan ilişkiler içinde, bir yörenin/kentin çok-boyutlu (ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel) gelişmesini sağlamaya dönük bir "paydaş" iş birliğine girmeleri amaçlanmaktadır.

Bu bağlamda belediyeler, "yerel kalkınma koalisyonunun" önemli paydaşlarından birisi olup, çoğu zaman, süreci başlatan, destekleyen, diğer paydaşların kapasitelerini artırmalarını gözetten bir konumdadır.<sup>141</sup>

Bir defa Türkiye'de yerel ölçekte belediye yönetimleri diğer kamu kurumlarına göre daha esnek ve belli imkânlar açısından daha güçlüdürler. Ancak kurumsal ölçeklerini aşan yatırımların hizmet verdikleri bölgeye getirilmesinde merkezi idare ile halk arasında bir köprü vazifesi icra etmektedirler. 50' li yıllarda gündeme gelmeye başlayan teşvik ve sübvansiyonların yerele taşınmasının yanında gerek AB süreci, gerekse yeni kamu yönetimi anlayışının bir sonucu olarak ortaya çıkan fon, danışmanlık, teknik altyapı desteklerinin hem eğitim ve geliştirme, hem proje yürütme bakımından yerelde hayat bulmasında belediyeler, rehberlik ve öncülük edici pozisyonlarını güçlendirebilirler.

Belediyeler yerel rekabete katkıda bulunmak maksadıyla, sivil toplumun dinamizminden faydalanmanın yanında, yerel kaynakları harekete geçirerek, merkezi idareye bağlı kamu kurumlarının özellikle girişimcilere ve yatırımcılara sunduğu her türlü finans, eğitim ve danışmanlık hizmeti veren KOSGEB, İGEME, TÜBİTAK vb. kuruluşlarla iş birliği yapabilir, sivil toplumun yapabilirliğini mümkün kılar ve kalkınmada aktif rol almasını sağlayabilirler.

KOBİ'lerin rekabet düzeylerini artırıcı çalışmalara örnek vermek gerekirse; eğitim seminerlerinin düzenlenmesi, uygulamalı projelerin desteklenerek yürütülmesi, çalışma atölyelerinin kurulması, mesleki eğitim ve bilgi beceri kazandırma kursların açılması, bir girişimci adayına lazım olacak gerekli donatımın verilmesini sağlayacak özel programların icra edilmesi gibi faaliyetler olabilmektedir.

Mevcutta yatırım sahibi olan ama bunu genişletmek isteyenler için, yatırım sahibi olmayan ama olanaklarını yatırıma dönüştürmek isteyenler için, üniversiteden

---

<sup>141</sup> Göymen, Korel: **Yerel Kalkınma Önderi ve Paydaşı Olarak Belediyeler**,...

Belediyelerin Rolü'-Uluslararası Sempozyum kitabı içinde), 2004, Pendik Belediyesi Kültür Yayınları, No: 21

yeni mezun olmuş elinde belli bir birikimi olan ve bunu girişime dönüştürmek isteyenler için ayrı ayrı danışma ve yol gösterme eğitimleri düzenlenebilir. Bunun adını girişimci yetiştirme ya da girişim geliştirme programı koyabiliriz.

Yetişen her potansiyel girişimci bölge ya da yörenin istikbaline sosyo-ekonomik düzeyde katkı sağlayacaktır. Örneğin Pendik Belediyesi, KOSGEB ile ortak yürüttüğü projede yöre insanının girişim ve yatırım potansiyelini geliştirmek amacı ile düzenlediği seminerlerde 50 kadar girişimci yetiştirmiştir.<sup>142</sup>

1930 yılında çıkarılan 1580 sayılı Belediye Kanunu'nun miadını doldurmasıyla birlikte yakın zamanda bazı düzeltme ve değişikliklerle çok defa sayı numarası değiştirilerek yürürlüğe giren yeni Belediye Kanunu'nun (5393) 14. maddesine göre "Belediye ekonomi ve ticaretin geliştirilmesi hizmetlerini yapar veya yaptırır" hükmü bulunmaktadır.<sup>143</sup> Görüldüğü gibi 1580 sayılı kanuna göre daha açık bir biçimde, yeni kanun, belediyeleri hizmet verdikleri alanların ekonomik ve ticari hayatından sorumlu tutmaktadır. Yine aynı kanunun 15. maddesine göre "İl sınırları içinde büyük şehir belediyeleri, belediye ve mücavir alan sınırları içindeki il belediyeleri ile nüfusu 10.000'i geçen belediyeler, meclis kararıyla; turizm, sağlık, sanayi ve ticaret yatırımlarının ve eğitim kurumlarının su, termal su, kanalizasyon, doğal gaz, yol ve aydınlatma, gibi altyapı çalışmalarını faiz almaksızın on yıla kadar geri ödemeli veya ücretsiz olarak yapabilir veya yaptırabilir, bunun karşılığında yapılan tesislere ortak olabilir; sağlık, eğitim, sosyal hizmet, ve turizmi geliştirecek projelere İçişleri Bakanlığının onayı ile ücretsiz veya düşük bir bedelle amacı dışında kullanılmamak kaydıyla arsa tahsis edebilir"<sup>144</sup> denilmektedir.

KOBİ'ler ve rekabet bağlamında üzerinde durulması gereken bir diğer konu ise Rekabet Kurumunun KOBİ'ler için sağlayacağı katkılar ve rekabet hukukunun gerekliliğidir. KOBİ'lerin Türkiye ekonomisinde sahip oldukları yer ve önem ile birlikte bu işletmelerin faaliyetlerinden kaynaklanan istihdamın artırılması, bölgesel kalkınmışlık farklarının giderilmesi, sermayenin tabana yayılması gibi sosyal faydalar gerçekte küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesinde genel bir devlet politikasının benimsenmesini gerekli kılmaktadır. Bu desteğin hiç şüphesiz önemli bir parçası da Rekabet Kurumu' nun uygulayabileceği politikalaradır. KOBİ'lerin gerekli

---

<sup>142</sup> Pendik Yerel Kalkınma Platformu, www.pendik.bel.tr, Erişim Tarihi 07.01.2012

<sup>143</sup> 5393 Sayılı Belediye Kanunu, www.tbmm.gov.tr, Erişim Tarihi 10.12.2011

<sup>144</sup> 5393 Sayılı Belediye Kanunu, www.tbmm.gov.tr, Erişim Tarihi 10.12.2011

teşvik ve desteklerin varlığı ile birlikte rekabet hukukunun sağladığı koruma altında, potansiyel rekabetin arttırılması için etkin bir araç olarak kabul edilebilecekleri gerçeği, bu işletmelere yönelik farklı rekabet politikalarının uygulanmasında temel dayanaklardan birisidir.<sup>145</sup>

Diğer taraftan, Rekabet Kurumunun katkıları vazgeçilmez olmakla birlikte bir de bu kurumun ve genel rekabet atmosferinin hukuki zemine bağlanması açısından rekabet hukuku da önemli ve gerekli bir alan olarak uygulamaları yönlendirmekte, denetlenmektedir. “Rekabet hukuku, piyasalarda sağlıklı bir rekabet ortamının sağlanması ve bu ortamın korunabilmesi için gerekli olan düzenlemelerden oluşur. Rekabet hukukunun amacı, piyasalarda rekabetin tesisini ve korunmasını sağlamaktır. Rekabetten beklenen sonuçlar ise, piyasalarda arz ve talebin serbestçe oluşması, kaynakların etkin dağılımı, daha kaliteli mal ve hizmetlerin daha ucuz fiyata sunulması, araştırma geliştirme faaliyetlerinin teşvik edilip yeniliklerin gelişmesine kaynak ayrılması, küçük ve orta ölçekli firmaların piyasalarda varlığını sürdürebilmeleri ve bütün bunların sonucunda tüketicinin bu süreçten maksimum fayda sağlamasını temin eden bir yapının oluşmasıdır.<sup>146</sup> Görüldüğü gibi bu hukuk alanı hem işletmelerin hem de tüketicinin haklarını korumak ve dengelemek konusu ile ilgilidir.

Zira serbest piyasa ekonomisinin kendi içinde oluşturduğu kurallar rekabetin korunması için yeterli olmayacağından yasal düzenleme ve kurumsal yapılanmalara muhakkak anlamda ihtiyaç vardır. Bu anlamda Türkiye Rekabet Kurumuna büyük görevler düşmektedir.

## 7.5. KOBİ'LERİN ORTA SINIFIN KORUNMASINA ETKİLERİ

KOBİ'ler ile orta sınıf kavramı arasında çok yakın bir ilişki bulunmaktadır. Çünkü serbest Pazar ekonomisinin sağlıklı biçimde işlevini yerine getirebilmesi bir başka anlatımla başarılı olması toplumda güçlü bir orta sınıfın varlığını gerektirmektedir.<sup>147</sup> Orta sınıf, sorumluluk taşıma, üretkenlik, risk alma genel yöneticilik ile buluş ve yeniliklere açık olma gibi fonksiyonlara sahip olduklarından

---

<sup>145</sup>Karakelle, İsmail Hakkı : **Rekabet Politikası ve Türkiye Deneyimi**, II. Türkiye Rekabet Sempozyumu'', Rekabet Kurumu Yayını, Ankara, Türkiye, 2000.

<sup>146</sup> Yılmaz, Hilal: Yenilik, Yeni Ekonomi ve Rekabet (Uzmanlık Tezi), Rekabet Kurumu Yayını, Ankara, 2003, s.6.

<sup>147</sup> Alpugan, a.g.e., s.23.

aşağıda da açıklanacağı gibi bu sınıf toplumun dinamik, yenilikçi ve girişimci özellikler taşıyan kesimini oluşturmaktadır.<sup>148</sup>

Demokratik bir devlet ve toplum düzeni için orta sınıfın ekonomik, sosyal ve politik önemi her geçen gün daha iyi anlaşılmaktadır. Buna karşılık orta sınıf kavramı oldukça karmaşıktır. Ekonomik ve sosyal politikada orta sınıf kavramı kadar çok yönlü, belirsiz, tartışmalı, aynı zamanda da çok kullanılan başka bir kavram bulmak olanaksızdır. Orta sınıf kavramı değişik biçimlerde tanımlanmaktadır. Bunlardan biri toplum bireylerini kişisel gelirlerine göre alt, orta ve yüksek gelir grubuna ayıran üçlü sınıflandırmadır. Bu grupta orta gelir grubunda yer alanlar orta sınıf olarak adlandırılmaktadır. Kişisel geliri temel tutarak yapılan bu sınıflamada gelir grupları arasındaki sınırlar toplumların ekonomik gücüne göre farklı olmaktadır. Buna karşın birçok toplumda orta gelir grubunda bulunanların büyük çoğunluğunu serbest meslek sahipleri ile küçük ve orta ölçekli girişimciler oluşturmaktadır.<sup>149</sup> Türkiye’de de orta sınıfı oluşturan kesim genel itibariyle küçük esnaf ve KOBİ’lerdir.<sup>150</sup>

KOBİ’ler profilinden bakıldığında Türkiye’de girişimci orta sınıfın temsilcisi olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin rakamlarına başvurmakta fayda vardır. TOBB’un üye Sayısı yaklaşık 1.2 milyondur. Bu girişimci orta sınıf hem ülke düzeyindeki yerel örgütlenmeleriyle hem de ürettikleri ekonomik hasıla ile yerel ve bölgesel politikalar üzerinde de etkili olmaktadır. TOBB verilerine göre 1.2 milyon üyenin % 99’u KOBİ şeklinde yapılanmış bulunmaktadır. Ülkemizde toplam istihdamın % 77’sini de KOBİ’ler sağlamaktadırlar.<sup>151</sup>

Bir aylık ekonomi dergisinin yaptırdığı araştırmada yeni girişimci ve orta sınıf girişimci profili şöyledir: Türkiye’nin süperleri adı verilen 100 önemli iş adamları bu grupta yer alıyor. Bu gruptaki iş adamları ülkenin büyük banka ve holdinglerine sahiptirler.

Temel niteliği rekabet olan serbest Pazar ekonomisi ile orta sınıf ve toplumsal politikalar arasında karşılıklı bağımlılıklar bulunur. Orta sınıfı oluşturan küçük ve orta ölçekli girişim sahibi olan kimseler rekabet ortamında sürekli bir biçimde üretimin artırılması ve iyileştirmesi için çaba harcarken cesaret ve üretkenliklerini ortaya koyarlar. Yukarıdaki tabloda ortaya konan rakamlar da bu durumu ispatlamaktadır.

---

<sup>148</sup> İraz, Rıfat: **Girişimcilik ve KOBİ’ler**, Çizgi Yayınları, Konya, 2005, s.238.

<sup>149</sup> Alpugan, a.g.e., s.23.

<sup>150</sup> Müftüoğlu, s:49

<sup>151</sup> Ebru Fırat, **Girişimci Orta Sınıf Yükselişte**, Capital Dergisi, Haziran, 2005.

Böylece bu sınıf çok önemli işlevler yerine getirir. Her şeyden önce KOBİ'ler büyük sermaye ile işçi sınıfı arasında bir denge unsurudur. Gelirin daha dengeli dağılımı, sosyal huzursuzlukların en aza indirilmesi bölgeler arası farklılıkların giderilmesi hep güçlü bir orta sınıfın varlığı ile sağlanabilir.<sup>152</sup>

Orta sınıfı oluşturan KOBİ'ler devamlı surette birbirleriyle rekabet halindedirler. Cesaretleri girişimcilik özellikleri, kaliteyi ve üretimi artırma çabaları ile bu orta sınıf, yerel ve ulusal kalkınmanın temel dinamikleridir.

### **7.6. KOBİ'LERİN YABANCILAŞMAYI AZALTMAYA KATKILARI**

Genel olarak yabancılaşma, bireyin toplumsal, kültürel ve doğal çevresine olan uyumunun azalması, özellikle çevresi üzerindeki denetiminin etkinsizleşmesi ve bu denetim ile uyum azalmasının giderek bireyin yalnızlığına ve çaresizliğine yol açması şeklinde tanımlanmaktadır.<sup>153</sup>

Sanayileşme süreci ile birlikte özellikle 1960'larda başlayan kırsaldan Büyükşehirlere göç hareketi göçmen konumundaki insanların kentlerde birçok sosyo - ekonomik sorunla karşı karşıya gelmesi ile sonuçlanmıştır. Bir kısım insanlar kentle bütünleşebilmiş, bir kısmı da içe kapalı bir yaşam tarzını kabullenerek yabancılaşmıştır.

KOBİ'ler genel itibariyle sermaye sahibi kimselerin aynı zamanda çalışan konumunda olduğu, sermayedarla çalışanı aynı mekânda tutan işletmelerdir. Sosyo - ekonomik sınıf farkları KOBİ'lerde çokça hissedilmemektedir. Yüz yüze ilişkiler daha güçlü olduğu gibi, çalışanların patron konumundaki insanlarla aşağı yukarı aynı ikamet alanını yahut aynı yerleşim mekânını paylaşması neticesinde sosyal ilişkiler büyük şirketlere göre daha güçlüdür. Öte yandan küçük işletmeler mekan seçiminde diğerlerine göre daha esnek davranabildiklerinden insanların çalıştıkları mekanla, ikamet mekanları, içinde buldukları çevre genel olarak uyumsuzluk göstermemektedir. Bu durum insanların genel anlamda yabancılaşmasına engel olmakta, KOBİ tarzı işletmelerin bu fayda neticesinde yaygınlaşmasına katkı sağlamaktadır.

Ayrıca Rıfat Iraz'ın da ifade ettiği gibi KOBİ'lerde personelin işten duyduğu tatmin düzeyi yükselmektedir. Geleneksel organizasyon anlayışında var olan katı,

---

<sup>152</sup> Oktay Alpugan, a.g.e., s.23

<sup>153</sup> Şimşek, M.Şerif ; Akgemci, Tahir ; Çleik, Adnan : Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış'tan aktaran; Rıfat Iraz, y.a.g.e.s.236.

mekanik ve hiyerarşik yapının tersine yeniden oluşturulan organik, esnek ve yalın ilişkiler çalışanların üretilen mal ya da hizmete yaptıkları katkıyı görmeleri mümkün olmaktadır. Ayrıca çalışanlarla işveren arasında hedef birliği oluşabilmektedir.<sup>154</sup>

### 7.7. KOBİ'LERİN MESLEKİ EĞİTİME KATKILARI

Küçük ve Orta Boy İşletmeler faaliyet gösterdikleri bölgelerde aynı zamanda birer eğitim merkezleridirler. Teknik eğitim veren lise ve meslek yüksek okulu mezunları, üniversite mezunları, ekonomi ve hatta fen bilimi mezunlarının önemli bir kısmı KOBİ'lerde istihdam edilmektedirler. Bu gerçeği ispatlayan yegane veri ülkemiz işletmelerinin % 99'unu KOBİ'lerin oluşturmasıdır. Muhasebeci, makine mühendisi, işletmeci, iktisatçı, biyoloji, kimya mezunları ve birçok meslek grubundan kimse KOBİ'lerde istihdam edilmektedirler.

Bugün gelişmiş ülkelere bakıldığında mesleki eğitimin ikili yapıda sürdürülmesi gerçekten önem verilen bir alandır. Alman kalkınmasının ana motorlarından birisi mesleki eğitim ve KOBİ'lerin bu süreçte üstlendikleri roldür. "İkili meslek eğitimi Alman eğitim sisteminin taşıyıcı bir direği ve ülkenin ekonomik verimliliği için önemli bir koşuldur.

Başarılı meslek eğitimi, gençlere ve genç yetişkinlere mesleki bir perspektif ve kendi hayatını bizzat belirleme şansını verir, işverenler için kendi şirketlerinin geleceğine yapılan kazançlı bir yatırımdır, acilen ihtiyaç duyulan yeni kuşak kalifiye elemanların yetiştirilmesini ve böylece Alman ekonomisinin yenilikçi ve rekabetçi yeteneğini güvence altına alır.<sup>155</sup>

Almanların mesleki eğitimin faydalarına nasıl baktığını maddeler halinde özetleyelim: Almanya'da takriben 500.000 başarılı şirket genç insanların işletme içi meslek eğitimine katılmaktadır. Bu sayede gençlere bir şans tanımakla kalmıyorlar, her şeyden önce kendi şirketlerinin geleceğine de yatırım yapmaktadırlar. Zira bizzat meslek eğitimi vermenin birçok avantajları vardır: Şirketin ihtiyacı olan en uygun kalifiye elemanı bulmanın en iyi yolu, onu mesleki açıdan bizzat eğitmektir. Meslek eğitimi işletmenin ihtiyaçlarına uygun olarak düzenlenebilir. Avantaj: Gençler planlı bir şekilde şirkette onlara daha sonra verilecek görevlere hazırlanabilirler. Meslek eğitimi

---

<sup>154</sup> Iraz,a.g.e., s.237.

<sup>155</sup> Gerhard Köhler, Almanya'da İş Ve Sosyal Güvenlik Düzeni,<http://www.calismatoplum.org/sayi9/hanlein.pdf>, Erişim Tarihi 15.12.2011.



personel seçiminde güvence sağlar. Meslek eğitimi veren işverenler geleceğin potansiyel kalifiye elemanlarını iki üç yıl boyunca tanıma fırsatı bulurlar. Avantaj: Elemanın çalışma isteğini ve motivasyonunu, daha sonraki bir müracaat görüşmesinde mümkün olduğundan çok daha iyi bir şekilde değerlendirebilirsiniz. Böylece işe istekli personeli garantilemiş ve yanlış eleman seçiminden kaçınmış olunmaktadır. Meslek eğitimi alanlar işletmeyi tanır. Meslek eğitimleri sonunda çırakların, dışarıdan alınan kalifiye elemanlara nazaran açık bir bilgi birikimi ve şirketle daha güçlü bağları olur. Avantaj: Uzun işe alışma süreleri ortadan kalkar, elemanın şirkete bağlılığı daha güçlü ve eleman değişimi daha az olur. Meslek eğitimi kazandırır. Çıraklar işletmede yapılan işte yardımcı olurlar. Onların yaptığı işler sayesinde daha meslek eğitimi sırasında bile elde edersiniz.

Buna ilaveten: Uygun kalifiye eleman arayışı çok pahalıya da mal olabilir. Bu masraflar bizzat verilen meslek eğitimi ile önemli ölçüde azaltılabilir. Ve: Bazı durumlarda meslek eğitimi veren işletmeler için devlet desteği bile vardır. Meslek eğitimi verme, eğitimi veren işverenlerin itibarını artırır. Avantaj: Meslek eğitimi veren işletmeler net bir imaj kazancı edinirler. Meslek eğitimi gelecekte yeterli ölçüde kalifiye elemanın olmasını garantiler.<sup>156</sup>

Görüldüğü gibi Almanlar mesleki eğitimin işletmelerle birlikte yürütülmesine son derece önem vermektedirler. Bu hem insan kaynaklarının gelişimi hem de işletmelerin kalifiye eleman ihtiyacının karşılanması açısından önemlidir. Ülkemizde de mesleki eğitim konusunda belli yasalar ve yönetmelikler bulunmakta, uygulamalı eğitimlerin gerek KOBİ'lerin yardımıyla gerekse çıraklık eğitim merkezlerinde gerçekleştirilmesi pratikte de sağlanmaktadır. 3308 Sayılı "Mesleki Eğitim Kanun"unun birinci maddesinde "Kanunun amacı; çırak, kalfa ve ustaların eğitimi ile okullarda ve işletmelerde yapılacak mesleki eğitime ilişkin esasları düzenlemektir." şeklinde tanımlanmaktadır. Aynı kanunun 3.maddesinde ise işletmelerde eğitim şöyle tanımlanmaktadır: "İşletmelerde Meslek Eğitimi, mesleki ve teknik öğretim kurumu öğrencilerinin beceri eğitimlerinin işletmelerde, teorik eğitimlerinin ise mesleki ve teknik eğitim kurumlarında veya işletme veya kurumlarca tesis edilen eğitim

---

<sup>156</sup> Gerhard Köhler, Almanya İş ve Sosyal Güvenlik Düzeni, <http://www.calimatoplum.org/sayi9/hanlein.pdf> , Erişim Tarihi 15.12.2011

merkezlerinde yapılan eğitim uygulamalarını kapsamaktadır.” şeklinde tanımlanmaktadır.<sup>157</sup>

Aynı kanunun 18.maddesi ise işletmelerde mesleki eğitimin nasıl yapılacağına dair daha detaylı bilgiler vermektedir. “50 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler, çalıştırdıkları işçi sayısının yüzde beşinden az, yüzde onundan fazla olmamak üzere, meslek lisesi öğrencilerine beceri eğitimi yaptırırlar. Öğrenci sayısının tespitinde kesirler tama iblağ olunur. Bu Kanun kapsamına giren illerde 50 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bölge Müdürlüğünce her yıl Şubat ayı içerisinde İl Çıraklık ve Mesleki Eğitim Kuruluna bildirilir. İşletmelerdeki işçi sayısının tespitinde her yılın Ocak ayı esas alınır. Beceri eğitimi uygulamasına da öğretim yılı başında başlanır. Hangi iş kollarında ve hangi illerde işletmelerin bu eğitim uygulaması kapsamına alınacağı, Bakanlıkça tespit edilir. Meslek lisesi öğrencisine beceri eğitimi yaptıracak işletmeler, ustalık yeterliğine sahip ve iş pedagojisi eğitimi görmüş usta öğreticileri beceri eğitimi için görevlendirirler”.<sup>158</sup> Denmektedir.

Yine bu konuda çıkarılmış birçok kanun, tüzük, yönetmelik bulunmaktadır. Başlıcaları, İşletmelerde Meslek Eğitimi ve Sınavları Tüzüğü", 507 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Kanunu örnek verilebilir. Bunlardan başka birçok yönetmelik mevzuattaki yerini almıştır, tek tek saymaya gerek yoktur.

## **7.8. KOBİ'LERİN SERMAYENİN TABANA YAYILMASINA SAĞLADIĞI KATKILAR**

Dengeli bir yerel kalkınmanın en önemli araçlarından biri olan sermayenin tabana yayılması için yatırım, istihdam ve üretim her yönüyle teşvik edilmelidir. Bu çerçevede büyük sanayi kuruluşlarının yanı sıra, KOBİ'lerin verimliliği artırılmalı ve yerel ekonominin motor gücü olmaları sağlanmalıdır.

İstihdamın yüksek olduğu bölgelerde üretim de yüksek olacak, bölgenin ürettiği hasılanın paylaşımında çalışan kesimin aldığı pay üretim ve ekonomik potansiyelin yüksekliğine bağlı olarak artacaktır. Teknolojinin istihdam üzerindeki baskıları bir realite olarak kalmakla birlikte özellikle üretim sektöründe faaliyet gösteren firmaların

---

<sup>157</sup> Mesleki Eğitim Kanunu, <http://www.memocal.com/MilliEgitimKanunlari/MeslekiEgitimKanunu.doc>, Erişim Tarihi 11.12.2011

<sup>158</sup> Mesleki Eğitim Kanunu, a.g.e.

modern teknolojilerden faydalanma oranı yine de düşüktür. Bu durum ülkemizde insan gücünün üretimde henüz önemli bir girdi olduğunu teyit etmektedir.

İstihdamda önemli bir yeri olan KOBİ'ler esnek yapılarıyla büyüme olanaklarını yakalayabilen firmalardır. Büyüme ile birlikte ulaşılan ölçek ve yakalanan ciro şüphesiz firma sahiplerinin de gelir ve servet düzeylerine pozitif yönde katkı sağlamaktadır. İşini sıfırdan kurarak belli bir büyüklüğe ulaşmış birçok girişimci vardır. Bu girişimciler, kurdukları işletmeler sayesinde hem kendileri ekonomik açıdan büyümüşler hem de çalıştırdıkları insanların mesleki ve ekonomik gelişimine katkı sunarak çalışanlarının da belli bir süre en azından bir kısmının kendi işlerini kurmalarını kolaylaştırmışlardır.

Bu döngü doğal olarak yerel rekabeti de körüklemiş, büyüklerin daha da büyük olarak bir tekel oluşturmalarını engellemişlerdir. Bir süre belli bir işletmede çalışarak meslek ve tecrübe sahibi olan girişimciler daha sonra kısıtlı sermayelerle kendi işlerini kurarak ayrıldıkları firmalarla aynı rekabet havuzu içine dahil olmuşlardır.

İşte bu noktada KOBİ'ler doğurgan ve yetiştirici yapılarıyla bir çok girişimci insanın kendi işini kurabilmesi açısından yetiştirici ve geliştirici rol üstlenmişlerdir.

## SONUÇ

Küreselleşme ile birlikte yıldızları parlayan KOBİ'ler, hem ekonomik hem de sosyal açılardan toplumun önemli birer yapı taşları olarak kabul edilmiş, gelişmiş ülkeler başta olmak üzere birçok ülkede KOBİ'lere yönelik olarak çok sayıda teşvik ve destek politikaları ortaya konmuştur. Günümüz dünyasında tüm ülke politikalarının merkezinde, KOBİ'lerin kurulması, gelişmesi ve korunması için uygun ortamların hazırlanması amacı bulunmaktadır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, dünyada olduğu gibi Türk ekonomisinde ortalama profilleri, toplam işletme sayısı ve sağladıkları istihdamdaki büyük paylarından dolayı çok önemli bir yere sahiptir. Gerçekten, Türkiye ekonomisinin başarılı olması da, çok büyük oranda KOBİ'lerin başarılı olmasına bağlıdır. Türk ekonomisindeki enflasyonist ortamın sebep olduğu olumsuzluklar ekonomide çok önemli bir yere sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin durumunu daha da güçleştirmektedir. Enflasyonist ortamın oluşturduğu ekonomik ortam kamu borçları güven eksikliğine, bir dizi mali krize, reel faiz oranlarında ani yükselişe ve Türk Lirasında da değer kaybına sebep olmuştur. GSYİH önemli dalgalanmalar göstermiş, ekonomide yaşanan durgunluktan olumsuz etkilenmiş ve potansiyel ihtiyaçlarının aksine Türk ekonomisi son derece kısıtlı bir büyüme gerçekleştirmiştir. Bu genel ekonomik güçlükler ek olarak KOBİ'ler know-how, beceri seviyesi, sermaye miktarı ve özellikle bilgi ve iletişim alanındaki modern teknolojiye erişim ve sağladığı avantajlardan faydalanma kabiliyeti açısından geri durumdadır. Tüm bu niteliklerin eksikliği ile 1996'da AB ile girilen gümrük birliğinin oluşturduğu rekabet ortamında KOBİ'lerin güç kazanması zorlaşacaktır. KOBİ'ler tüm bu olumsuzluklara direnebileceği finansman ihtiyaçlarını da karşılayamamaktadırlar.

Bu noktada Türk ekonomisinde KOBİ'lerin gelişmesini sağlayacak çözüm önerileri;

- Ekonomik bir iş ortamının tesis edilmesi ve güçlendirilmesi gerekmektedir. Türkiye'de piyasaların işleyişlerini düzeltmek ve verimliliklerini arttırmak için çeşitli politikalar uygulanmaktadır şöyle ki; tekel kavramı yıkılarak piyasaya giren yeni oyuncular ile rekabetin güçlendirilmesi, ulaşım, telekomünikasyon, enerji alanında modern altyapı kurulması, aşırı yük getirmeyen vergi sisteminin uygulanması, mesleki eğitim genelinde insana ve malzemeye yatırımın artırılması, iş alanları ve gelir açısından coğrafi farkları azaltan bölgesel politikaların uygulanması, sosyal güvence ile işletmelerin istihdam esneklikleri arasındaki zorunlu dengeyi korumak amacı ile iş gücü

piyasasının verimli şekilde çalışması idari ve yasal reformlar ile devletin rolünün rasyonelleştirilmesi, KOBİ'lerin mali piyasalara erişim imkanlarının iyileştirilmesi, risk sermayesi olanaklarının geliştirilmesi ve KOBİ'lere menkul kıymetler piyasalarına erişim imkanının sunulması, Tasarrufun daha etkin toplanarak özel sektör ve yatırımlara aktarılması bunların ekonomiye, özellikle de KOBİ'lere verilen kredilerin gelişimine katkıda bulunabilmesi için, finansman ve bankacılık sektörünün güçlendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca KOBİ'lere hizmet vermek amacıyla, özellikle yerel düzeyde olmak üzere, daha iyi donanıma sahip bir bankacılık kültürünün geliştirilmesi, döviz kurlarının tatmin edici uluslararası rekabet edilebilirliği sağlayacak istikrara ulaşması bu belirtilen politikaların uygulanması sürecinde sorumlulukları altında bulunan STB, daha geniş yetki alanına sahip olması gereken KOSGEB başta olmak üzere politika yapımcılarının KOBİ kesimin sözcülüğü yükünü taşımaları gerekmektedir.

- KOBİ'lerin teknolojik ve yenilik konusundaki eksiklikleri giderilmelidir. Bu amaçla; KOBİ'lerin çoğu teknolojik yenilikleri takip edebilecek düzeyde değildirler. Hammadde ve sermaye mallarını daha verimli tedarik etmelerini sağlamak ve maliyetlerinden kısarak üretkenliklerini arttırmalarına imkan sağlamak amacı ile bu kesim AR-GE, yenilik konularında teşvik edilmeli ve finansal destek sağlanmalıdır. Bilgi iletişim teknolojilerini(İCT) kullanma kapasitelerini güçlendirmeye yönelik politikalar uygulanmalıdır. Mikro bilgisayar kullanımı, internet kullanımının yaygınlaştırılması, e-sistem(e-belge,e-imza) entegre uygulamalarına geçilmesi sağlanmalıdır.

- KOBİ'lerin nitelikli iş gücü bulma ve eğitim sorunlarını çözmeye yönelik nitelikli işgücünü yetiştirme amacı taşıyan mesleki mesleki ve teknik eğitim programlarına ağırlık verilmesi ve finansal açıdan desteklenmesi sağlanmalıdır. 3308 sayılı Çıraklık ve Meslek Eğitimi Kanunu çok taraflı bir katılımı yeniden ele alınmalı ve gerekli değişiklikler yapılarak işler hale getirilmelidir. Uygulamaları eğitim hizmetlerinin daha geniş kitleye ulaşmasını sağlamak amacı ile MEB, TESK, MEKSA(Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı), MPM gibi kuruluşlar tarafından desteklenmelidir.

- Rant ekonomisi yerine üretim ekonomisi odaklı düşünen küçük ölçekli işletmelerin daha dışa dönük(ihracat odaklı) üretim yapmaları sağlanmalı bu noktada da KOBİ'lerin girişimcilik ruhunu geliştiren politikalar uygulanmalıdır. Avrupa Birliği'nde

uygulanan ve tüm sektörlerde faaliyet gösteren yeni ve genç işletmelere kendi deneyim ve tecrübelerini sunan İş Melekleri (Business Angeles) oluşumuna benzer bir sistem oluşturularak yeni girişimci adaylarına danışmanlık sağlayacak networklar aracılığı ile bu tecrübelerin aktarılması sağlanmalıdır.

- Standardizasyon ve kalite geliştirme politikalarımızın, bu konulara yönelik uluslararası alanda geçerliliğini kanıtlamış olan AB politikalarına uyumu sağlanmalıdır. Günümüzde uluslar arası alanda geçerli olan ISO 9000 Kalite Geliştirme Sistemi, ISO 14000 Çevre Yönetim Sistemi, Ürünlerin AB Ülkelerinde serbestçe dolaşımını sağlayan ürün pasaportu niteliğindeki CE işaretlemesi gibi bir takım standartlarla ilgili KOBİ'lere yönelik olarak bu sistemlerin kurulması aşamasında danışmanlık desteğinin sağlanması gerekmektedir. Nitekim bahsedilen kalite geliştirme ve çevre yönetim sistemleri hala ülkemizde tabiri caizse kağıt parçası olarak görülmektedir. Bu alanda devlet politikalarının KOBİ'leri ve KOBİ'lerin bünyesinde bulunan her istihdamı bilinçlendirmesi zorunludur. Devletin bu alandaki sorumlulukları gerek ekonomik gerekse de eğitim düzeyinden çok gelişmekte olan bir ülkenin ışığında her alanda kalkınmayı sağlamaya yönelik olmalı yani danışmanlık katkısından daha fazlasını KOBİ'lere sunmalıdır.

- KOSGEB İstanbul, İkitelli Şubesindeki yetkililerle olan görüşmemizde de ortaya çıkan şudur ki ülkemizdeki KOBİ'lerin örgüt kültürleri gitgide gelişmektedir. Ancak buna rağmen onca KOSGEB desteğinin yanında kredi faiz desteğine olan rağbet yetkililerce hoşnut karşılanmamakta ve bu bağlamda KOBİ'lerin proje bazlı destekler alabilmesi için gelecek yıllarda projelere daha fazla kaynak ayrılarak mevcut kültürün gelişimine katkıda bulunulacağı ortaya çıkmıştır. Uzmanların bir başka ön görüşü de KOBİ'lerin ve özel finansör şirketlerin risk sermayesi algısında gelişimin şart olduğu gerekirse devletin bu anlamda çalışmalar yapması gerektiği yönündedir. Özetle bahsi geçen görüşmelerden çıkarılacak netice şudur ki “KOBİ'ler ve Yönetim anlayışları” günden güne değişmektedir.

Sonuç olarak, KOBİ kavramı ile birlikte KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki etkilerinin ele alındığı bu tezimden de anlaşılacağı üzere kalkınmanın yolu sermayeyi tabana yaymak ve istihdamda önemli bir paya sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin katma değer yaratmasını kolaylaştıracak düzenlemelerin devlet politikalarında yerini alması ve sağlanan/sağlanacak desteklerinde bu kitlelere duyurulması için çalışmaların hız kazanması gerekmektedir.

## KAYNAKÇA

Akgenci, Ç., Çelik, A.ve Akgemci, T. (2007), **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Ankara, Gazi Kitabevi, 1. Basım

Alkibay, S., Songür, N. ve Ertürk, İ. (1999), **Ortadoğu Sanayi Ve Ticaret Merkezindeki Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Profili Sorunları Ve Çözüm Önerileri**, Ankara, Kosgeb-Ostim Ortak Yayını, s.5.

Alpugan, O. (1998), **Küçük İşletmeler Ortama Katkıları Açısından Değerlendirilmesi**, Ankara, Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F, Per Yayınları, s.23.

Alpugan, O. (1998), **Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu, Yönetimi**, Trabzon, K.T.Ü., s.12.

Aluftekin, N. (2007), **Yerel Düzeyde Kalkınmada Tarımsal Ürün İşleyen KOBİ'lerin Rolü Karaman İli Örneği**, (Basılmamış Doktora Tezi), Ankara, Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü,

Ar, Ay., İskender, H. (2005), **Türkiye'de Kobi'ler ve Kobi'lerde Planlama, Uygulama ve Denetim**, Mevzuat Dergisi, s:87,

Asuman, S. (2008), **KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul, Kadir Has Üniversitesi, SBE, s. 217.

Ataman, Ü. (1996), **Şirketler Muhasebesi**, Ankara, 2. Baskı, Türkmen Kitapevi.

Aypek, N. (2001), **Kobi Finanslama Sürecinde Yeni Finansman Teknikleri I.Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi**, Bişkek, s.146-160.

Bağrıaçık, A. (1989), **Dışa Açılma Sürecinde Dünya ve Türkiye'de KOBİ'ler**, İstanbul, Dünya Yayınları.

**Belediyelerin Rolü Uluslararası Sempozyum kitabı**, İstanbul, Pendik Belediyesi Kültür Yayınları, No: 21.

Berksoy, T., **1996'da Ekonomik Sorun: İstikrarsızlık ve Dizginlenemeyen Büyüme Ekonomik Durum**, Türk-İş Yayını.

Ceylan, E. (2007), **İhracata Yönelmede Düşündüren Strateji: Devlet Yardımları**, Ekonometri Dergisi, Sayı: 2.

Çakar, Ü. (2007), **Lizbon Stratejisi**, (Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi), Ankara, KOSGEB, s.7.

D.İ.E. (2007), **İmalat Sanayinde Küçük ve Orta Ölçekli İşyerleri** (Sorunlar, Çözümler, Öneriler), s.24.

Gerhard, K. (t.y.), **Almanya'da İş Ve Sosyal Güvenlik Düzeni**,

Göymen, K. (2004), **Yerel Kalkınma Önderi ve Paydaşı Olarak Belediyeler**, (Yerel Kalkınmada

GTO. (2006), **KOBİ'lerin Desteklenmesi**, Yayın No: 2006-45.

Iraz, R. (2005), **Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Konya, Çizgi Yayınları, s.238.

Iraz, R. (2006), **Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Ortama Katkıları Açısından Değerlendirilmesi**, Konya, Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F, s: 23-236.

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi,

İnan, A. (2005), **Avrupa Birliği Ekonomik Yaklaşımı: Lizbon Stratejisi ve Maastricht Kriterleri**, İstanbul, TBB Bankacılar Dergisi, Sayı 52, s.69.

İpekçi, N. (1986), **Şirketler Hukuku İlkeler**, Ankara, Olgaç Basım Yayım Dağıtım.

Karakelle, İ.H. (2000), **Rekabet Politikası ve Türkiye Deneyimi**, II.Türkiye Rekabet Sempozyumu, Ankara, Rekabet Kurumu Yayını.

Kayıhan, Ş. (2008), **Ticaret Hukuku**, Ankara, Genişletilmiş 3. Baskı, Seçkin Yayınevi.

KOSGEB (2009), **Küme Yönetimi**, Uygulama Kılavuzu GTZ GmbH (Çeviri), s.14.



KOSGEB Destekler Bölümü (2005), a.g.e. KOSGEB Sanayicinin Sesi Dergisi, Yıl:4, Sayı:16.

### **KOSGEB, 2008–2012 Stratejik Planı - KOSGEB**

Kotler, V.D. (2000), **Ulusların Pazarlanması (Ulusal Refahı Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım): Türkiye**, İstanbul, İş Bankası Kültür Yayınları, s.36.

Mills R. (2007), **İngiltere’de Küçük Firmalar İstanbul: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunları**, Uluslararası Sempozyum, İSO.

Müftüoğlu, T. (2008), **Türkiye’de KOBİ’ler Sorunları ve Çözümleri**, EGS Bank Yayınları, s. 211-212.

Özdemir, S., Halis, Y., Sarıoğlu İ. (2006), **İşsizlik Sorununun Çözümünde Kobilerin** a.g.e., Yayın No : 2006-45.

Sarıaslan, H. (1996), **Türkiye Ekonomisinde KOBİ’ler**, Ankara, TOBB.

Sayılgan, G. (2004), **Finansal Piyasalar ve Finansman Yöntemleri**, Ankara, Turhan Kitabevi, s:345-368.

Serin, V. (1991), **Türkiye’de KOBİ’ler Yapısal ve Finansal Sorunlar ve Çözümler**, İstanbul, İTO, s:19.

Sönmez, A. (2008), **KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme**, Doktora Tezi, İstanbul, Kadir Has Üniversitesi SBE.

Şen, Z., Dolu Ş. (2004), **Hiper Rekabet Stratejileri**, İstanbul, MÜSİAD Yayınları, s: 7.

Şentürk, H. (2004), **Pendik Yerel Kalkınma Platformu, Atölye Çalışması**, İstanbul, Pendik Belediyesi Kültür Yayınları, No: 14.

Taymaz, E. (1997), **Devlet İstatistik Enstitüsü**, Ankara, s:20.

TÜSİAD (2003), **Ulusal İnovasyon Sistemi**, İstanbul, s.23-155.

Uçkun, N. (2002), **Kobi'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi?** (Yayınlanmış doktora tezi), Eskişehir, Osmangazi Üniversitesi, İİBF, s:121-123.

Ülkü, M. (2002), **Şirket Birleşmeleri Ve Muhasebeleştirilmesi**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Muğla, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Vıdır, S. (2007), **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, İzmir, s: 15-67.

Yılmaz, H. (2003), **Yenilik, Yeni Ekonomi ve Rekabet**, Uzmanlık Tezi, Ankara, Rekabet Kurumu Yayını, s.6.

Yılmaz, T. (2005), **Türkiye'de KOBİ'lerin Sorunları Çözüm Önerileri ve Sağlanan Destekler**, (Yüksek lisans Tezi), Gebze YTE, SBE,

Yüksel, A. (2009), **Türkiyedeki Kobilerin Banka Kredilerine Erişimi**, (Uzmanlık tezi),

Zhumatayeva, M. (2006), **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Tutundurma Faaliyetleri**, (Yayınlanmış Master Tezi), Ankara, Gazi Üniversitesi, İİBF, s:23.

## İNTERNET KAYNAKLARI

**5393 Sayılı Belediye Kanunu**, [www.tbmm.gov.tr](http://www.tbmm.gov.tr) , (10 Aralık 2011).

Akdeniz, M.B. (2004), **KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çevreleri ve Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları**, <http://sbe.dpu.edu.tr/13/69-90.pdf> (05 Aralık 2011).

Akgemci, T. (2001), **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, KOSGEB, [http://www.samsunso.org.tr/Bilgi\\_Bankasi/kobi\\_sorunlar\\_destekler.pdf](http://www.samsunso.org.tr/Bilgi_Bankasi/kobi_sorunlar_destekler.pdf), (18 Kasım 2011).

Avrupa Komisyonu. (2008), **AB için Küçük İşletmeler Yasası'nı** (A Small Business Act for Europe-SBE), [http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/AB/Sanayi\\_SektorDb/ab\\_kobi.pdf](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/AB/Sanayi_SektorDb/ab_kobi.pdf), (20 Ekim 2011).

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, **Araştırma Raporları 2005/4**, [http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1275Basel\\_II\\_SME.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1275Basel_II_SME.pdf), (14 Kasım 2011).

Bonaccorsi, A., **İhracat Performansı Düşük olan KOBİ**, Erciyes Üniversitesi,” <http://www.iibf.erciyes.edu.tr/dergi/sayi29/mcanitez.pdf> (13 Aralık 2011).

Ç.S.G.B. (2007), **KOBİ'ler**, İş Sağlığı ve Güvenliği Dergisi, sayı:36, [http://212.175.131.61/www.isggm.gov.tr/htdocs/images/articles/editor/sayi\\_36.pdf?category\\_id=177](http://212.175.131.61/www.isggm.gov.tr/htdocs/images/articles/editor/sayi_36.pdf?category_id=177), (08 Kasım 2011), s: 5-17.

Çayır, D. (2006), **AB ve Türkiye'de KOBİ Teşvik Politikaları, (Yüksek lisans Tezi)**, İstanbul, Marmara Üniversitesi, İİBF, <http://www.belgeler.com/blg/1523/avrupa-birliginde-ve-turkiye-de-kucuk-ve-orta-boy-isletmelerin-tesvik-politikalari-ve-turk-kobilerinin-avrupa-birliginde-rekabet-olanaklari-incentive-policies-for-small-and-medium-enterprises-in-turkey-and-in-european-union-and-the-competition-opportunities-of-turkish-smes>, (18 Aralık 2011), s: 71-77.

Dieter, R. (2005), **Kümelenme politikaları**, <http://eprints.sdu.edu.tr/412/1/TS00571.pdf> (07 Kasım 2011).

DPT (2002), **Kayseri İl Gelişme Raporu**,

<http://ekutup.dpt.gov.tr/iller/kayseri/2002.pdf> (12 Ocak 2012).

DPT (2004), **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**,

[www.dpt.gov.tr/DocObjects/download/2297/strateji/pdf](http://www.dpt.gov.tr/DocObjects/download/2297/strateji/pdf).(19 Aralık 2011).

DPT (2009), **Kobi Stratejisi ve Eylem Plânı (2007-2009)**, s. 8.

Ebru F. (2005), **Girişimci Orta Sınıf Yükselişte**, Capital Dergisi, s:15.

Erkurmay M.A. (2000), **KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından**

**Faydalanması, Ankara, Yeterlilik Etüdü**,

[http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1275Basel\\_II\\_SME.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Basel/1275Basel_II_SME.pdf) (05 Ocak 2012), s:12.

Gelirler İdaresi Başkanlığı, **Yatırım Teşvikleri**,

<http://www.gib.gov.tr/index.php?id=495>, (12 Aralık 2011).

Hisarcıklıoğlu, R. (2006), TOBB, Sayı: 14/09,

[www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr) (12 Aralık 2011).

[http://digm.meb.gov.tr/uaorgutler/AB/AB%20BELGELER/WORD/Yenilenmis\\_lizbon\\_stratejileri.doc](http://digm.meb.gov.tr/uaorgutler/AB/AB%20BELGELER/WORD/Yenilenmis_lizbon_stratejileri.doc), (15 Aralık 2011).

[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), (19 Aralık 2011).

<http://www.belgeler.com/blg/sb6/turkiyedeki-kobilerin-sorunlari-cozum-onerileri-ve-saglanan-destekler>, (26 Aralık 2011)

<http://www.bilmuh.gyte.edu.tr/sanayi/download/ttgv-tanitim-arge.doc>, (20.1 Aralık 2011).

<http://www.calismatoplum.org/sayi9/hanlein.pdf> (15 Aralık 2011).

[http://www.cerebra.com.tr/turkce/cerebra/yttk%20pdf/Ikinci%20Kitap\\_Ticaret%20Sirketleri\\_Karlastirmali%20TTK\(1\).pdf](http://www.cerebra.com.tr/turkce/cerebra/yttk%20pdf/Ikinci%20Kitap_Ticaret%20Sirketleri_Karlastirmali%20TTK(1).pdf) , (15 Kasım 2011).

[http://www.cerebra.com.tr/turkce/cerebra/yttk%20pdf/Ikinci%20Kitap\\_Ticaret%20Sirketleri\\_Karsilastirmali%20TTK\(1\).pdf](http://www.cerebra.com.tr/turkce/cerebra/yttk%20pdf/Ikinci%20Kitap_Ticaret%20Sirketleri_Karsilastirmali%20TTK(1).pdf) , (17 Kasım 2011).

[http://www.deik.org.tr/pages/TR/DEIK\\_DeikHakkinda.aspx?IKID=10](http://www.deik.org.tr/pages/TR/DEIK_DeikHakkinda.aspx?IKID=10), (22 Aralık 2011).

[http://www.dpt.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede\\_Kobilerin\\_Banka\\_Kredilerine\\_Erisimi\\_UzmanlikTezi.pdf](http://www.dpt.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede_Kobilerin_Banka_Kredilerine_Erisimi_UzmanlikTezi.pdf) (19 Aralık 2011).

[http://www.ekonomikyorumlar.com.tr/dergiler/gundem/Gundem\\_1\\_Sayi\\_524.pdf](http://www.ekonomikyorumlar.com.tr/dergiler/gundem/Gundem_1_Sayi_524.pdf) (17 Aralık 2011).

<http://www.eso-es.net>, (21 Aralık 2011).

<http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-68/kobi-ihracata-hazirlik-kredileri.html>, (23 Aralık 2011).

<http://www.gagiad.org.tr/tubitak2.ppt> , (18 Ekim 2011).

<http://www.geleceginmalimusavirleri.com/dosya/100%20soruda%20TTK%20Final.pdf>, (04 Aralık 2011).

<http://www.igeme.org.tr/igeme/index.cfm> (14 Aralık 2011).

[http://www.kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi\\_merkezi&Category=021601](http://www.kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi_merkezi&Category=021601), (08 Kasım 2011). s:45

[http://www.Kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi\\_merkezi&Category=021601](http://www.Kobifinans.com.tr/tr/icerik.php?Article=105&Where=bilgi_merkezi&Category=021601) (21 Kasım 2011).

<http://www.kobikredileri.net/kosgeb-2/kosgeb-kobi-destekleri-nelerdir.html> (30 Kasım 2011).

<http://www.kobitek.com>, (15 Aralık 2011).

<http://www.mam.gov.tr/ar-ge/kobi.html>, (06 Ocak 2012).

<http://www.milliyet.com.tr/2008/02/06/son/soneko28.asp> (28 Kasım 2011)

<http://www.ozdogrular.com/content/view/15548/19> (02 Kasım 2011).

<http://www.raktas.etu.edu.tr/doc/kobifinansmani.pdf>. (08 Kasım 2011)

<http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/22515.pdf> (09 Aralık 2011)

[http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com\\_content&view=article&id=133&Itemid=41](http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=133&Itemid=41), (05 Kasım 2011). s:54.

[http://www.verginet.net/dtt/4/5904\\_KOBI\\_tesvikleri.aspx](http://www.verginet.net/dtt/4/5904_KOBI_tesvikleri.aspx), (26 Aralık 2011).

<http://yahyaderyal.net/index.php?link=20&id=15> , (19 Aralık 2011).

İbrahimi, A. (2006), **Türkiye ve AB’de KOBI’lere Sağlanan Destekler**, (Yüksek lisans Tezi), Eskişehir, Anadolu Üniversitesi,

<http://www.belgeler.com/blg/r56/turkiye-ve-avrupa-birligi-nde-kobi-lerc-saglanan-destekler-ve-eskisehir-organize-sanayi-bolgesinde-imalat-sektorunde-faaliyet-gosteren-kobi-lerc-iliskin-bir-uygulama>, (14 Aralık 2011), s: 9.

İktisadi Kalkınma Vakti, <http://www.ikv.org.tr/ikv.php#>, (28 Kasım 2011).

İMKB, [http://www.imkb.gov.tr/piyasalar/hisse.htm#ikinci\\_ulusal](http://www.imkb.gov.tr/piyasalar/hisse.htm#ikinci_ulusal), (16 Aralık 2011).

**KOBI’ler ve Rekabet**, <http://www.projeistanbul.org/oku.asp?ID=10>. (27 Aralık 2011).

**KOBİTEK, Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. Nedir?**,

<http://www.kobitek.com/makale.php?id=88>, (21 Aralık 2011).

Konrad Adenauer Vakfi, <http://www.konrad.org.tr/index.php?id=15>, (27 Aralık 2011).

KOSGEB, **2007 Yılı Faaliyet Raporu**, [cdd.kosgeb.gov.tr/.../file.axd](http://cdd.kosgeb.gov.tr/.../file.axd) (21 Kasım 2011).

KOSGEB. (2005), **AB KOBI Mekanizmaları ve KOBI Destek Politikaları**,

KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü, Destekler Bölümü, <http://www.kosgeb.gov.tr/index.aspx>, erişim tarihi (28.Ekim 2011).

Kotasyon Yönetmeliği, <http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm#ulusalpazar>, (26 Kasım 2011).

Kotasyon Yönetmeliği, <http://www.imkb.gov.tr/halkaarz/pazarlar.htm#ulusalpazar>, (21 Kasım 2011).

MEKSA, <http://meksa.org.tr/tr/?p=hakkimizda>, (29 Aralık 2012).

Mesleki Eğitim Kanunu,

<http://www.memocal.com/MilliEgitimKanunlari/MeslekiEgitimKanunu.doc>,

Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Geliştirme Vakfı,

<http://www.meksa.org.tr>, erişim tarihi (28 Kasım 2011).

Milli Prodüktivite Merkezi, <http://www.mpm.org.tr/duyurular/001.asp>,  
(03 Aralık 2011).

Milli Prodüktivite Merkezi, <http://www.mpm.org.tr/kurumsal/>, (03 Aralık 2011).

Müftüoğlu, T. (2008), **Türkiye’de KOBİ’ler**, Ankara, Turhan Kitabevi.

O.E.C.D. (2002), **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Mevcut Politikalar**, <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>, s.6.

Ören, K., **Avrupa Birliği ve Türkiye’nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması Nevşehir İlinde Bir Uygulama**, C.Ü İ.İ.B.F Dergisi, Cilt 4, Sayı ,s.105, (çevrimiçi)  
<http://www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/190.pdf>, (27.10.2011).

Özdemir, S., Ersöz, H. Yunus, Sarıoğlu, İ. (2005), **İşsizlik Sorununun Çözümünde Kobilerin Destek Politikaları**, KOSGEB Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi Müdürlüğü.

Pendik Yerel Kalkınma Platformu, [www.pendik.bel.tr](http://www.pendik.bel.tr) (07 Ocak 2012).

Potter, J. (2005), **Local Innovation Systems and SME Innovation Policy**, SME and Entrepreneurship Outlook, OECD Publishing,  
<http://www.belgeler.com/blg/1cx8/yerel-kalkinmada-kobilerin-rolu-the-rule-of-sme-s-in-local-development> (06 Aralık 2011), p:127.

Rıfat, İ., **Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Ortama Katkıları Açısından Değerlendirilmesi**, Konya, Selçuk Üniversitesi, İ.İ.B.F,

[http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos\\_mak/makaleler%5CR%C4%B1fat%20%C4%B0RAZ%5C223-236.pdf](http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler%5CR%C4%B1fat%20%C4%B0RAZ%5C223-236.pdf), (06 Ocak 2012).

Sirkeci, O. (2011), **Y.T.T.K. ve Küçük Girişimci**deki Hayal Kırıklığı,

<http://www.kobipostasi.net/2011/01/16/yeni-turk-ticaret-kanunu-ve-kucuk-girisimci-deki-hayal-hirikligi/>, (16 Aralık 2011)

Soydal, H., **Kobilerde E-Ticaret**

[http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos\\_mak/makaleler/Haldun%20SOYDAL/SOYDAL,%20Haldun.pdf](http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler/Haldun%20SOYDAL/SOYDAL,%20Haldun.pdf) (17 Kasım 2011).

TKB, <http://www.tkb.com.tr/>, (25 Aralık 2011).

TOBB, [http://haber.tobb.org.tr/uploads/569\\_KOBG\\_GSYO.doc](http://haber.tobb.org.tr/uploads/569_KOBG_GSYO.doc), (11 Aralık 2011) s:60.

TSKB, <http://www.tskb.com.tr/Hakkimizda.aspx>, erişim tarihi (28 Kasım 2011).

TTGV, <http://www.ttgiv.org.tr/tr/ar-ge-proje-destekleri>, (22 Aralık 2011).

TÜBİTAK, <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=1&sid=337>, (11 Aralık 2011).

Türk Standartları Enstitüsü, <http://www.tse.org.tr/tse-hakkinda/kurulus-ve-gorevleri>, (25 Aralık 2011).

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliğii, <http://www.teskomb.org.tr/index.asp?p=40>, (19 Kasım 2011).

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği,

<http://www.tobb.org.tr/Sayfalar/AramaSonuclari.aspx?k=kobi> (17 Aralık 2011).

[www.genelbilge.com/kobilerde-yonetim-ve-organizasyon.html/](http://www.genelbilge.com/kobilerde-yonetim-ve-organizasyon.html/) , (05 Kasım 2011).

[www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr) , (11 Aralık 2011).



[www.meksaleasing.com.tr](http://www.meksaleasing.com.tr) , (14 Aralık 2011).

[www.sp.gov.tr/documents/planlar/KOSGEBSP0812.pdf](http://www.sp.gov.tr/documents/planlar/KOSGEBSP0812.pdf), (17 Kasım 2011).

Yeğın, Y., **Leasing Türleri**,

[www.deu.edu.tr/userweb/yasemin.yeginboy/dosyalar/leasing.ppt](http://www.deu.edu.tr/userweb/yasemin.yeginboy/dosyalar/leasing.ppt), (2 Kasım 2011).

Zeytinburnu Kentsel Dönüşüm Projesi,

[http://www.urak.org/urakweb/yemel\\_zeytinburnu.htm](http://www.urak.org/urakweb/yemel_zeytinburnu.htm), (05 Ocak 2012).