

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN TEŞVİK VE
ÖZENDİRİLMESİ: İMES UYGULAMASI

110011

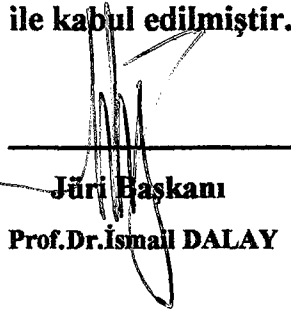
T.C. YÜKSEK ÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

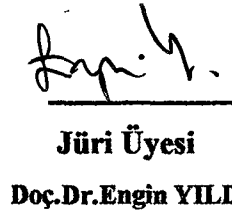
YÜKSEK LİSANS TEZİ

Mehmet APAN

Enstitü Ana Bilim Dalı : İŞLETME

Bu tez 13.10.2002 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği / Oyçokluğu ile kabul edilmiştir.


Jüri Başkanı
Prof. Dr. İsmail DALAY


Jüri Üyesi
Doç. Dr. Engin YILDIRIM


Jüri Üyesi
Yrd. Doç. Dr. Serkan BAYRAKTAROĞLU

ÖNSÖZ

Son yıllarda dünya genelinde küçük ve orta boy işletmelere verilen önem artmaya başlamıştır. Bütün dünya'daki bu yönelime paralel olarak, ülkemizde de küçük ve orta boy işletmeler konusunda yeni atılımlar yapılmaktadır. Devlet yöneticileri konuya ciddi şekilde eğilmekte, çok sayıda bilim adamı, araştırmacı ve kurum konu üzerinde çalışmaktadır.

Ülke ekonomisindeki durgunluk, yüksek enflasyon ve istikrarsızlık ile sık sık başvurulmuş değişken ekonomik tedbirler, sürprizleri genellikle tahmin edemeyen KOBİ'lerde başarısızlık ve performans düşüklüğünün nedeni olarak görülmektedir. Bir kısmı bu sorunların üstesinden gelemeyerek ekonomik ortamdan çekilmekte, bir kısmı da yaşam mücadelesine devam edebilmektedir.

Türk ekonomik yapısında ve sosyal dokusunda KOBİ'lerin çok önemli bir yeri vardır. Türkiye'de küçük işletmeler, toplam işletmelerin yaklaşık %98'ini oluşturarak çok büyük bir yer tutmaktadır. Bu rakamlar, diğer göstergeler açısından da benzer nitelik taşımaktadır. İstihdamın yaklaşık yarısı, üretimin üçte birini aşan kısmı, yatırımların yaklaşık dörtte biri yine bu tür küçük işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir [Melemen, 2001: 62]. Sağlıklı bir ekonomik yapının kurulması için KOBİ'lerin teşvik ve özendirme araçlarından yararlanmaları gerekmektedir.

Hazırlamış olduğum tezin oluşmasında emeği geçen herkese teşekkür ederim. Özellikle tezi hazırlarken görüş ve desteklerini esirgemeyen danışman hocam Sayın Yrd. Doç. Dr. Serkan BAYRAKTAROĞLU'na teşekkürlerimi borç bilirim.

Mayıs 2002

Mehmet APAN

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
İÇİNDEKİLER.....	iii
KISALTMALAR.....	viii
TABLolar LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiv
ÖZET.....	xv
SUMMARY.....	xvii
GİRİŞ.....	1
BİRİNCİ BÖLÜM	
1.KOBİ'LER VE KOBİ İŞLETMECİLİĞİ.....	4
1.1.KOBİ'lerin Tarihçesi.....	4
1.2.Küçük ve Orta Boy İşletme Kavramı.....	5
1.3.KOBİ Tanımlamasında Kullanılan Ölçüler.....	7
1.4.Çeşitli Ülkelerde KOBİ Tanımları.....	11
1.4.1.ABD'de KOBİ Tanımı.....	11
1.4.2.AB Ülkelerinde KOBİ Tanımları.....	11
1.4.2.1.Almanya'da KOBİ Tanımı.....	11
1.4.2.2.Fransa'da KOBİ Tanımı.....	12
1.4.2.3.Hollanda'da KOBİ Tanımı.....	13
1.4.2.4.İngiltere'de KOBİ Tanımı.....	13
1.4.2.5.İtalya'da KOBİ Tanımı.....	14
1.5.Türk ve Yabancı Kurumların KOBİ Tanımları.....	15
1.5.1.Yasalarda KOBİ Tanımları.....	15
1.5.2.Devlet Planlama Teşkilatı'nın KOBİ Tanımı.....	17
1.5.3.Bazı Ticaret ve Sanayi Odalarının KOBİ Tanımları.....	18
1.5.4.Devlet İstatistik Enstitüsü'nün KOBİ Tanımı.....	19
1.5.5.Türkiye İhracat Kredi Bankası(Türk Eximbank)'nın KOBİ Tanımı...20	
1.5.6.Sınai Yatırım ve Kredi Bankası'nın KOBİ Tanımı.....	21

1.5.7.Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ Tanımı.....	22
1.5.8.Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme Başkanlığı'nın KOBİ Tanımı.....	23
1.5.9.Dünya Bankası'nın KOBİ Tanımı.....	23
1.5.10.Avrupa Birliği'nin KOBİ Tanımı.....	24
1.5.11.İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı'nın KOBİ Tanımı.....	25
1.5.12.Ortak KOBİ Tanımlama Çabaları.....	25
1.6.KOBİ İşletmeciliğini Ön Plan Çıkaran Eğilimler.....	26
1.6.1.Küreselleşme.....	27
1.6.2.Araştırma-Geliştirme Çalışmalarının Bağımsızlaşması.....	27
1.6.3.Buluşların Artması ve Uygulama Zamanı.....	28
1.6.4.Üretim-İstihdam İlişkisi.....	28
1.6.5.Üretim-Girdi İlişkisi.....	29
1.6.6.Bilgi Akışı-Talep İlişkisi.....	29
1.6.7.Ürün Ömrü-Yatırım Anlayışı.....	30
1.6.8.Rekabet Yapısı.....	30
1.6.9.Stratejik İşbirlikleri.....	31
1.7.Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Artan Önemi.....	31

İKİNCİ BÖLÜM

2.KOBİ'LERİN SORUNLARI.....	37
2.1.KOBİ'lerin Avantajları.....	37
2.2.KOBİ'lerin Dezavantajları.....	41
2.3.Türkiye'deki KOBİ'lerin Sorunları.....	43
2.3.1.Örgütlenme ve Yönetim Sorunu.....	43
2.3.2.Tedarik Sorunları.....	44
2.3.3.Üretim Yönetimi ile İlgili Sorunlar.....	45
2.3.4.Pazarlama Yönetimi ile İlgili Sorunlar.....	46
2.3.5.Muhasebe Yönetimi ile İlgili Sorunlar.....	48
2.3.6.İnsan Kaynakları Yönetimi ile İlgili Sorunlar.....	49
2.3.7.Halka İlişkiler ile İlgili Sorunlar.....	51

	<u>Sayfa</u>
2.3.8. Teşvik Mevzuatı ile İlgili Sorunlar.....	52
2.3.9. İhracat ile İlgili Sorunlar.....	52
2.3.10. İşyeri Tespit ve Temini Sorunu.....	53
2.3.11. Finansman Yönetimi ile İlgili Sorunlar.....	54

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.DÜNYA VE TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN TEŞVİK VE ÖZENDİRİLMESİ...	56
3.1. Özendirmeler.....	56
3.2. Özendirmeyi Gerektiren Etkenler.....	56
3.2.1. Bölgelerarası Dengesizliği Azaltma Çabalarına Katkıda Bulunmak....	56
3.2.2. Etkin Kaynak Dağılımını Sağlamak.....	57
3.2.3. Doğal Kaynaklardan Yeterince Yararlanmak.....	58
3.2.4. Yetenekli Girişimcileri Yetiştirmek.....	58
3.2.5. Ekonomik Kalkınma Sürecine Katkıda Bulunmak.....	59
3.3. KOBİ'ler İle Büyük Boy İşletmelerin İlişkileri.....	62
3.3.1. Yan Sanayi Olma.....	62
3.3.2. Taşeronluk Hizmetleri Sunma.....	63
3.4. KOBİ'lerle Büyük Boy İşletmelerin Karşılaştırılması.....	64
3.5. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Sunulan Teşvik ve Özendirmeler.....	66
3.5.1. KOBİ'lerle İlgili Yasal Yapıyı Oluşturma.....	67
3.5.1.1. Rekabet Kuralları.....	68
3.5.1.2. Devlet Yardımları.....	68
3.5.2. KOBİ'leri Teşvik ve Özendirme Programları.....	70
3.5.3. Girişimciliğin Gelişmesine Yönelik Destek Projeleri.....	73
3.5.3.1. Araştırma-Geliştirme Destek Programları.....	73
3.5.3.2. Eğitim Programları.....	74
3.5.3.3. Danışmanlık ve Enformasyon Hizmetleri.....	75
3.6. Bazı AB Üyesi Ülkelerde KOBİ'lere Sağlanan Teşvik ve Özendirmeler.....	76
3.6.1. Fransa.....	76
3.6.2. Almanya.....	78

	<u>Sayfa</u>
3.6.3.İtalya.....	79
3.6.4.İngiltere.....	80
3.7.Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Teşvik ve Özendirme Programları.....	81
3.7.1.Kredi Yardımı.....	81
3.7.1.1.Dünya Bankası Kredileri.....	82
3.7.1.2.Türkiye Halk Bankası Kredileri.....	83
3.7.1.3.Türkiye Vakıflar Bankası Kredileri.....	86
3.7.1.4.Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Kredileri.....	87
3.7.1.5.Diğer Kuruluşlarca Sağlanan Teşvik ve Özendirmeler.....	88
3.7.2.Enerji Yardımı.....	89
3.7.3.Yatırım İndirimi.....	90
3.7.4.Teknik Yardım ve Danışmanlık Hizmetleri.....	90
3.8.KOBİ’lere Teşvik ve Özendirme Araçlarını Sağlayan Kuruluşlar.....	93
3.8.1.Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı.....	93
3.8.2.Türkiye Halk Bankası.....	93
3.8.3.Türkiye Orta Ölçekli İşletme, Serbet Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı.....	94
3.8.4.Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı.....	94
3.8.5.Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü.....	95
3.8.6.Milli Prodüktivite Merkezi (MPM).....	95
3.8.7.Ticaret ve Sanayi Odaları.....	96
3.8.8.Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA).....	96

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4.İMES UYGULAMASI.....	97
4.1.İMES’in Tanıtımı.....	97
4.2.Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	97
4.3.Araştırmanın Kapsamı, Sınırları ve Yöntemi.....	98

	<u>Sayfa</u>
4.4. Veri Toplama Aracı.....	99
4.5. Veri Toplama Yöntemi.....	99
4.6. Bulgular ve Yorumları.....	100
4.6.1. İşletmelerin Demografik Yapıları.....	100
4.6.2. İşletmelerin Üretim Teknolojisi, Sorunları ve Ciro Durumları.....	105
4.6.3. İşletmelerin Kapasite Durumu.....	108
4.6.4. İşletmelerin Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İçin Yaptıkları Faaliyetler.....	112
4.6.5. Teşvik/Özendirme Araçlarını Kullanma.....	123
4.6.6. Teşvik/Özendirme Araçlarının Katkısı.....	129
4.6.7. Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanmama/Faydalanamama Durumu.....	132
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	136
KAYNAKLAR.....	143
EKLER.....	150
ÖZGEÇMİŞ.....	158

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABM	: Avrupa Bilgi Merkezi
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
A.g.e.	: Adı Geçen Eser
A.g.m.	: Adı Geçen Makale
AR-GE	: Araştırma–Geliştirme
A.Ş.	: Anonim Şirket
AYB	: Avrupa Yatırım Bankası
BC-NET	: Business Cooperation Network
CEPME	: Credit d'Equipment PME
CRITT	: Centres Regionaux d'Innovation et Transfert de Technologie
Çev.	: Çeviren
Der.	: Derleyen
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
EIC	: Euro Info Center
Feris	: Dış Krediler Kur Farkı Fonu
GAP	: Güneydoğu Anadolu Projesi
HDTM	: Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
İGEME	: İhracatı Geliştirme Merkezi
İKV	: İktisadi Kalkınma Vakfı
İMKO	: İMES Kooperatifi
ISO	: International Standart Organization
İSO	: İstanbul Sanayi Odası
İTİA	: İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
İ.Ü.	: İstanbul Üniversitesi
KDV	: Katma Değer Vergisi
KGF	: Kredi Garanti Fonu

KWF	: Kreditanstalt Für Wiederaufbau
KKDF	: Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler
Koll.Şti.	: Kollektif Şirket
Kom.Şti.	: Komandit Şti.
KOSEM	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Eğitim Merkezi
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÜSGET	: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
KÜSGEM	: Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
LIBOR	: London Interbank Offer Rate
Ltd.Şti.	: Limited Şirket
MECA	: L'introduction de Machines de Conception Nouvelle
MEKSA	: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı
MESS	: Madeni Eşya Sanayicileri Sendikası
MPM	: Milli Prodüktivite Merkezi
M.Ü.	: Marmara Üniversitesi
SBA	: Small Business Administration
SME	: Small and Medium Enterprise
TDA	: Teşebbüsü Destekleme Ajansı
TGSD	: Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği
TMMOB	: Türkiye Makina Mühendisleri Odası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	: Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TUBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
TÜSİAD	: Türk Sanayici ve İşadamları Derneği
U.Ü.	: Uludağ Üniversitesi
WWW	: World Wide Web

TABLolar LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 1 : ABD’de Ölçeğe Göre İşletme Tanımları.....	11
Tablo 2 : Almanya’da Sektör Bazında Ölçeğe Göre Küçük ve Orta Boy İşletme Tanımları.....	12
Tablo 3 : Fransa’da Ölçeğe Göre İşletme Tanımları.....	13
Tablo 4 : İngiltere’de Sektör Bazında Küçük Boy İşletme Tanımları.....	14
Tablo 5 : İtalya’da Ölçeğe Göre İşletme Tanımları.....	15
Tablo 6 : Türkiye Halk Bankası’nın Ölçeğe Göre İşletme Tanımları.....	22
Tablo 7 : KOSGEB’in Ölçeğe Göre İşletme Tanımları.....	23
Tablo 8 : AB’de Ölçeğe Göre İşletme Tanımları.....	24
Tablo 9 : OECD’nin Küçük ve Orta Boy İşletme Tanımları.....	25
Tablo 10 : KOBİ’lerin Üstünlükleri ve Zayıflıkları.....	64
Tablo 11 : Büyük Boy İşletmelerin Üstünlükleri Ve Zayıflıkları.....	65
Tablo 12 : KOBİ’lerin Büyük Boy İşletmelere Göre Üstünlükleri ve Zayıflıkları..	66
Tablo 13 : Halk Bankası’ndan KOBİ’lere Kullandırılan Krediler ve Özellikleri...84	
Tablo 14 : Yatırımlara Uygulanacak Yatırım İndirim Oranları Tablosu.....	90
Tablo 15 : Dağıtılan ve Toplanan Anket Miktarı Tablosu.....	100
Tablo 16 : İşletmelerin Demografik Yapı Tablosu.....	101
Tablo 17 : İşletmelerin Hukuki Yapıları ile Sektörel Dağılımları Arasındaki İlişki Tablosu.....	103
Tablo 18 : İşletme Sermayesinin Tedarik Şekli ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu.....	104
Tablo 19 : İşletmelerin Çalışma Durumu ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu.....	105
Tablo 20 : İşletmelerin Üretim Teknolojisi, Sorunları ve Yıllık Ciro Tablosu.....	106
Tablo 21 : İşletmelerin Karşılaştığı Sorunlar ile Sektörel Dağılımları Arasındaki İlişki Tablosu.....	107
Tablo 22 : İşletmelerin Yıllık Ciroosu ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki.....	107

Tablo 23: İşletmelerin Üretim Teknolojisinin Kaynağı ile Sektörel Dağılımları Arasındaki İlişki Tablosu.....	108
Tablo 24: İşletmelerin Kapasite Durum Tablosu.....	109
Tablo 25 : İşletmelerin Kurulduğu Kapalı Alan ile Kapasite Durumu Arasındaki İlişki Tablosu.....	110
Tablo 26 : İşletmelerin Eksik Kapasite Oranları ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu.....	110
Tablo 27 : İşletmelerin Sektörel Dağılımı ile Eksik Kapasite Nedenleri Arasındaki İlişki Tablosu.....	111
Tablo 28 : İşletmelerin Sektörel Dağılımı ile Kapasite Durumu Arasındaki İlişki Tablosu.....	111
Tablo 29 : İşletmelerin Yararlandığı Danışmanlar Dağılım Tablosu.....	112
Tablo 30 : Teşvik/Özendirme Araçlarını Sunan Kurumların Bilinme Tablosu....	113
Tablo 31 : Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Etme Durum Tablosu.....	113
Tablo 32 : Teşvik/Özendirme Araçları Hakkında Bilgi Alma Kaynakları Durum Tablosu.....	114
Tablo 33 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Bilinme Düzey Tablosu.....	115
Tablo 34 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütülme Durum Tablosu.....	115
Tablo 35 : İşletmelerin Yararlandığı Danışmanlar ile İşletmelerin Kuruluş Tarihleri Arasındaki İlişki Tablosu.....	116
Tablo 36 : İşletmelerin Yararlandığı Danışmanlar ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu.....	117
Tablo 37 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Hangilerinin Bilindiği ile İşletmelerin Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu.....	118
Tablo 38 : Teşvik/Özendirme Araçlarını Sunan Kurumların Hangilerinin Bilindiği ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu.....	119
Tablo 39 : İşletmelerin Hukuki Yapıları ile Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Etme Durumu Arasındaki İlişki Tablosu.....	120

Tablo 40 : İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörler ile Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Etme Durumu Arasındaki İlişki Tablosu.....	121
Tablo 41 : İşletmelerin Kim Tarafından Kurulduğu ile Yararlandıkları Danışmanlar Arasındaki İlişki Tablosu.....	121
Tablo 42 : İşletmelerin Kim Tarafından Kurulduğu ile Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Etme Durumu Arasındaki İlişki Tablosu.....	122
Tablo 43 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanım Düzeyi Tablosu.....	123
Tablo 44 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanım Türleri Tablosu.....	123
Tablo 45 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanım Yerleri Tablosu.....	124
Tablo 46 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütüldüğü ile İşletmelerin Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu.....	124
Tablo 47 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütüldüğü ile İşletmelerin Hukuki Yapıları Arasındaki İlişki Tablosu.....	125
Tablo 48 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütüldüğü ile İşletmelerin Kuruluş Tarihleri Arasındaki İlişki Tablosu.....	126
Tablo 49 : İşletmelerin Çalışma Durumu ile Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütüldüğü Arasındaki İlişki Tablosu.....	126
Tablo 50 : İşletmelerin Hukuki Yapısı ile Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanılıp Kullanılmadığı İlişki Tablosu.....	127
Tablo 51 : İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörler ile Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanılıp Kullanılmadığı Arasındaki İlişki Tablosu.....	127
Tablo 52 : Hangi Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanıldığı ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu.....	128
Tablo 53 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Nerede Kullanıldığı ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu.....	129
Tablo 54 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Katkı Düzeyi Tablosu.....	129

Tablo 55 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Satışlar Üzerindeki Katkı	
Düzeıı Tablosu.....	130
Tablo 56 : İşletmelerin Sektörel Dağılımı ile Teşvik/Özendirme Araçlarının	
Katkısının Olup Olmadığı Arasındaki İlişki Tablosu.....	131
Tablo 57 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Satışlar Üzerinde Katkısının	
Olup Olmadığı ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki	
İlişki Tablosu.....	131
Tablo 58 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Faydasına İnanma Düzeyi Tablosu....	132
Tablo 59 : İşletmelerin Sektörel Dağılımı ile Teşvik/Özendirme Araçlarının	
Faydasına İnanıp İnanmama Arasındaki İlişki Tablosu.....	132
Tablo 60 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanmama/Faydalanamama	
Sebepleri Tablosu.....	133
Tablo 61 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Eksik Yönleri Tablosu.....	134
Tablo 62 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanmama/Faydalanamama	
Sebebi ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu....	134
Tablo 63 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Eksik Yönleri ile İşletmelerin	
Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu.....	135

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa

Şekil 1 : Fransa'da KOBİ'lere Sağlanan Devlet Yardımları.....76



ÖZET

Bu araştırmanın konusu “Türkiye’de KOBİ’lerin Teşvik ve Özendirilmesi: İMES Uygulaması”dır. Son yıllarda KOBİ’lere verilen önem artmaya başlamıştır. Özellikle sanayileşmesini tamamlamış ülkelerde, gelişen teknoloji ile birlikte, bu eğilim daha belirgindir. Japonya ve Almanya’daki küçük ve orta boy büyüklükteki işletmelerin etkinliği karşısında, özellikle AB ülkeleri ve ABD, sadece bu alanlara mahsus politikalar geliştirmeye başlamıştır.

Bu çalışmanın ilk bölümünde, KOBİ’lerin tarihçesi, KOBİ kavramı, KOBİ tanımlamasında kullanılan ölçüler ile çeşitli ülkelerde yapılan KOBİ tanımları verilmiştir. Diğer yandan Türk ve Yabancı Kurumların KOBİ tanımları da anlatılarak ortak bir KOBİ tanımı oluşturulması üzerinde durulmuştur. Diğer yandan KOBİ İşletmeciliğini ön plana çıkaran eğilimler ile KOBİ’lerin artan önemi üzerinde durulmuştur.

İkinci bölümde, KOBİ’lerin avantaj ve dezavantajları üzerinde durulmuştur. Diğer yandan KOBİ’lerin örgütlenme ve yönetim, tedarik, üretim yönetimi, pazarlama, muhasebe, insan kaynakları yönetimi, halkla ilişkiler, teşvik mevzuatı, ihracat, işyeri tespit ve temini ile finansman yönetimi sorunları üzerinde durulmuştur.

Üçüncü bölümde, Dünya ve Türkiye’de KOBİ’lerin Teşvik ve Özendirilmesi incelenmiştir. Burada özendirmeyi gerektiren hususlar açıklanmış, KOBİ’lerle Büyük Boy İşletmelerin ilişkileri anlatılmıştır. Ayrıca KOBİ’lere Dünya ve Türkiye’de Teşvik ve Özendirmeleri sunan kurumlar ile bunların sundukları Teşvik ve Özendirme araçları incelenmiştir.

Dördüncü bölümde ise KOBİ’lere çeşitli kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşlarınca sağlanan teşvik ve özendirme araçlarının kullanım düzeyinin tespitini hedefleyen İMES Sanayi Sitesi’nde bir saha araştırması yapılmıştır. Elde edilen veriler, SSPS 10.0 istatistik programında değerlendirilmiştir.

Bu çalışma, sonuç ve öneriler bölümü ile sona ermektedir.



SUMMARY

The scope of this dissertation is the exploration of the incentives provided to the Small and Medium-sized Enterprises through an empirical research process. In recent years, the importance given to the SMEs both in the developed and developing countries have been increasing. This tendency has been more apparent within the process of high-technology development within the developing countries context. As a follow up of the successful outcomes of the SMEs in Japan and Germany, the European Union and the USA have started launching new programmes towards supporting SME initiatives.

In the first part of this dissertation, the historical background of the SMEs as well as the concept of SME has been defined according to different perspectives of the nations. The need for a standard SME definition has been emphasised to enable us to analyse on the more concrete grounds. The other hand, in this part has dealt with the tendencies and developments that led such an increasing focus on SMEs in recent years.

The second chapter gives overview of the advantage and disadvantages of the SMEs. It also aims at identifying the fundamental problems of the SMEs especially in organising, management, marketing, human resources, finance, public relations, legislation, export, import functions of the SMEs

The third part carries on with the picture of the incentives for the SMEs in Turkey as well as in the other parts of the world. The need for the incentives for the SMEs have been justified within the framework of the relationship of the SMEs with large corporations. Also the official and non-official instruments and establishments that play crucial role in supporting and financing have been reviewed.

Chapter fourth deals with the field work done after issuing a questionnaire and analysing the findings with SPSS 10.0 and the empirical work aimed at identifying the usage level of the incentives offered for the SMEs.

The dissertation ends with the conclusion and recommendation part.



GİRİŞ

Bilgi teknolojileri ve kitle iletişim araçlarının yaygınlaşması ile hız ve esneklik, yaşadığımız yüzyılın yadsınamaz gerçeği olarak karşımıza çıkmaktadır. Yaratıcı buluşların hızının artması, bunların kitle haberleşme araçlarıyla kolayca tanıtılıp tutundurulması, müşterilerin çok çeşit arasından seçim yapabilmesi, yani erişebilirliklerin artması, ürünlerin ömrünü kısaltıcı etkiler yaratmaktadır. Ürün ömrünün kısalığı, sık sık ürün değiştirme konusunu ortaya çıkaracak bir fabrika yapısını da gündeme getirmektedir. Bu eğilim KOBİ'leri ön plana çıkarmaktadır.

Günümüzde KOBİ'lerin oldukça esnek ve dolayısıyla dinamik yapılarıyla ekonomik, toplumsal ve teknolojik dalgalanmalara, büyük işletmelere göre hızla uyum gösterebildikleri, üretim ve pazarlama stratejilerini yaratıcı davranışlarla süratle yenileştirebildikleri bilinen bir gerçektir.

1980'li yılların ikinci yarısında dünya kamuoyuna mal olan ve 1990'lı yıllarda ise teoriden pratiğe geçmeye başlayan küreselleşme, temelde ulusal sınırların ve bu sınırlarla birlikte ulusal kanunların, yazılı ticaret kurallarının kaldırılması ya da kapsamca daraltılması, yerlerine ise dünyanın her yerinde geçerli kuralların konulması olarak ifade edilmektedir [Coşkun, 2002: 207-234].

Bu küreselleşme süreci içerisinde ekonomik refah seviyesi yüksek, gelir dağılımı makul seviyelerde ve temel eğitim sistemi sağlıklı olan bir ülkede küçük ve büyük ulusal şirketlere gelince; küçük, esnek ve ulusal pazarın özellikli bir ihtiyacını karşılayan şirketler yaşamaya devam edeceklerdir. Çünkü faaliyet alanları, büyük şirketler için yeterince karlı değil ya da küresel ölçekte stratejik olarak önemsizdir. Bu süreçte orta ölçekli firmalar, ortadan kalkmaktadır. Çünkü, ulusal pazarda faaliyet göstermenin avantajı ile yaşayan bu firmalar, bu avantajlarını kaybetmeleri halinde, uluslar üstü firmalar tarafından pazar hakimiyetine maruz kalacaklardır. Bu da orta ölçekli işletmelerin yok olmasına neden olacaktır.

Ekonomik kalkınmasını tamamlayamamış, gelir dağılımı bozuk, toplumun eğitim seviyesi düşük ülkelerde küçük şirketlerin yaşama şansı, birinci grup ülkelerin aynı

gruptaki şirketlerinden daha fazladır. Büyük şirketlerin tek avantajı ise işgücü maliyetlerinin ucuz olmasıdır. Fakat bu da gün geçtikçe önemsizleşmeye başlamıştır. Ucuz işgücü yeterince kaliteli ürün veya hizmet çıkartamıyorsa, tek başına ucuz olması çok da önemli değildir.

Daha küçük firmalar ise finansman maliyetini ucuza indirgeyemedikleri için, büyük firmaların girmediği riskli yüksek bölgelerde çalışmak durumundadır. Eğer çalışmazlarsa büyük firmalar, küçük firmalara serbest rekabet şartları altında yaşam hakkı tanımayacaklardır. Bu nedenle de küçük işletmeler, varlıklarını sürdürebilmek için ya büyük firmalara yan sanayi olarak hizmet edecekler ya da belli bir risk ortamında çalışacaklardır.

2000'li yıllarda dünyada oluşan değişiklikleri (ticari, sosyal vb.) zamanında fark edip hemen tedbirini alabilecek, varlığının devamını devletin vereceği teşvik ve yardımlarda görmeyecek aktif, esnek, yaratıcı KOBİ'lere ihtiyacımız bulunmaktadır. Bu nedenle onların yapısını, ihtiyaçlarını ve sorunlarını analiz edip bir an önce çözümler üretilmelidir.

Tezin birinci bölümünde; Küçük ve orta ölçekli işletmelerin özellikleri anlatılarak KOBİ tanımına açıklık getirilmeye çalışılmıştır. Ülkemizde faaliyetlerini sürdüren değişik kuruluşların bu konudaki tanımları incelenmiş olup yurt dışı kuruluşların tanımlarıyla karşılaştırma yapılmıştır. Diğer yandan KOBİ işletmeciliğini ön plana çıkaran eğilimler ile KOBİ'lerin artan önemi üzerinde durulmuştur.

İkinci bölümde KOBİ'lerin avantajları ve dezavantajları üzerinde durulmuştur. Öte yandan KOBİ'lerin sorunları genel olarak anlatılmıştır.

Üçüncü bölümde özendirmeyi gerektiren etkenler üzerinde durulmuştur. Öte yandan Küçük ve Büyük Boy işletmelerin karşılaştırması yapılarak, KOBİ'lerin zayıf ve üstün yönleri ortaya konmaya çalışılmıştır. Ayrıca Türkiye dahil çeşitli ülkelerde KOBİ'lere teşvik/özendirme araçlarını sunan kurumlar tanıtılarak, sözkonusu işletmelere sundukları özendirme araçları üzerinde durulmuştur.

Dördüncü bölümde ise KOBİ'lere çeşitli kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşlarınca sağlanan teşvik/özendirme araçlarından faydalanma düzeylerini tespiti yönelik İMES Sanayi Sitesi'nde Otomotiv Yan Sanayi, Makina İmalat Sanayi ve Döküm Sanayi'ndeki firmaları kapsayan bir anket çalışması yapılmıştır. Bu ankette teşvik/özendirme araçlarından sözkonusu işletmelerin haberdar olup olmadıkları, haberdar iseler kullanıyorlar mı, kullanmışlar ise işletmelere bir katkısının olup olmadığı sorulmuştur. Öte yandan faydalanamıyorlarsa sebepleri nelerdir? (Kendilerinden mi yoksa bu araçları sunan kurum ve kuruluşlardan kaynaklanan bir eksiklik mevcuttur.) Sorusu üzerinde durulmuştur. Dolayısıyla teşvik/özendirme araçlarında bir eksiklik olup olmadığı tespit edilmek istenmiştir. Anketler, SPSS 10.0 istatistik programında değerlendirilerek elde edilen bulgular ortaya konmaya çalışılmıştır.



BİRİNCİ BÖLÜM

1.KOBİ'LER VE KOBİ İŞLETMECİLİĞİ

1.1.KOBİ'lerin Tarihçesi

19. yüzyıla kadar küçük sanayi işletmeleri gerek İslam, gerek Hıristiyan aleminde loncalar yolu ile organize ediliyorlardı. Loncalar, üyelerinin menfaatlerini korumak için bir araya gelen sosyal, dini ve siyasi faaliyetleri olan bir birlik türüdür. Küçük işletmeler, tüketicilerin faydalanması için mal ve hizmet üretmiş olduklarından bütün eski kültürlerde görülmüştür [Karataş, 1991: 12].

Dünyada meydana gelen hızlı ekonomik, sosyal ve teknolojik değişim ve gelişmeye paralel olarak küçük ve orta ölçekli işletmelere bakış açısı da zaman içerisinde değişmektedir. 1960-1965 yılları arasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemi azalmaya başlamış, büyük ölçekli işletmeler piyasada egemen olmuşlardır.

1960'lı yılların 2. yarısında gelişmiş ülkeler, hızlı ve devamlı ekonomik büyüme sürecine girmişlerdir. Bu büyüme sonucunda, uluslararası ticaret en yüksek seviyesine ulaşmış ve çok uluslu şirketler gelişmiştir. 1960'lı yılların sonlarında ise bireylerin standart yaşam düzeylerinin yükselmesi sonucu, belirli ve ucuz mal tüketme eğilimleri azalmaya başlamıştır. Ancak buna rağmen, kitle üretimi ve tüketimine dayalı ölçek ekonomileri yine hakim durumunu sürdürmüştür. 1970'li yılların başında ise dünyada hammadde krizi ve petrol fiyatlarında ciddi artışlar yaşanmış, enerji fiyatları ve buna bağlı olarak üretimde girdi fiyatları fazla yükselmiştir. Bunun sonucunda büyük ölçekli işletmeler, talepte meydana gelen değişikliklere adapte olmakta güçlük çekmişlerdir.

1973 Petrol Krizi atlatılırken, 2. Petrol Şoku 1978'den itibaren kendini göstererek büyük işletmeleri zorlamaya başlamıştır. Bu kriz döneminde küçük ölçekli işletmeler, büyük ölçekli işletmelere nazaran daha fazla dayanıklılık göstererek varlıklarını sürdürmüşlerdir. Bu durum büyük ölçekli işletmelerin egemenliği ve vazgeçilmezliği hakkında kuşku yarattır. Bu da küçük ve orta ölçekli işletmeler lehine bir takım gelişmelerin meydana gelmesine sebep olmuştur. 1980'li yılların başlarında küçük ve

orta ölçekli işletme anlayışı ortaya çıkmış ve KOBİ'lerin önemleri anlaşılacak gündemin başına yerleşmiştir [Ceyhan, 1991: 85].

1970-1980 yılları arasındaki dönemde iktisat politikalarının yapımında, kısmen de planların etkisiyle uzun vadeli düşünme alışkanlığı önem kazanmaya başlamıştır. Bu dönemde sanayileşmeye dönük kalkınma politikası benimsenmiştir. Bu çerçevede küçük sanayilerin korunması için ithal ikameci sanayileşme stratejisi giderek yaygınlık kazanmıştır.

1973 yılından itibaren Türk ekonomisi, tüm dünya ekonomisini de sarsan petrol krizlerinin etkileriyle başa çıkmak durumunda kalmıştır. Böylece 1980'lere kadar yaşanan döviz ve enerji darboğazı, sanayinin gelişimini ve dolayısıyla girişimciliğinin gelişimini durgunlaştırmıştır. Aynı dönemde Kıbrıs Barış Harekati'nin sonucu olarak Türkiye'ye uygulanan ambargo, durgun bir dönemin ihtiyaçlarına cevap vermekten uzaklaşmaya neden olmuştur. Bu da girişimcilik üzerinde olumsuz bir etki yapmıştır.

KOBİ'lerin esnek yapılarından kaynaklanan özelliklerinden dolayı kriz dönemlerinde büyük boy işletmelere göre ekonomik faaliyetlerini sürdürebilme çabaları ve çevresel koşullara uyum sağlayabilmeleri tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de bu krizlerin sonucunda ortaya çıkmıştır.

1980 yılı sonunda dışa açık büyüme modeli benimsenerek ithal ikamesine dayalı politika terkedilmiştir. Bu dönemde sanayi kesiminde gelişme hızı önceki döneme göre yavaşlamıştır. Ancak öte yandan, uluslararası ilişkilerin gelişmesine paralel olarak özellikle hizmet sektörü gibi bazı alanlarda girişimciliğin hızlı bir artış gösterdiği dikkati çekmiştir [Çetin, 1996: 136].

1.2.Küçük ve Orta Boy İşletme Kavramı

Ülkeler arası ya da ülkelerin kendi içlerinde çeşitli kurum ve kuruluşlar arasında genel bir küçük ve orta boy bir işletme tanımı olmadığı gibi, tanımlamada kullanılan ölçütlerde de bir görüş birliğine varılamamıştır. Küçük ve orta boy işletmeler el

sanatları atölyelerinden, fabrikalara ve ticarethanelere kadar geniş bir çerçeve içinde bulunmaları nedeniyle, heterojen bir yapıya sahiptirler. Tanımlama ve ayırma ortaya çıkan diğer bir sorun da bu işletmelerin bağımsız mı, yoksa bir holding ya da çokuluslu bir şirketin yan kuruluşu mu olduğudur.

Küçük ve orta boy işletmelerin dünyada herkes tarafından kabul görmüş genel bir tanımı bulunmamaktadır. Her ülkenin ve hatta her kuruluşun bir küçük ve orta boy işletme tanımı bulunmaktadır. Bu tanımlar da ülke ekonomisinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Aslında hangi firmaların küçük, orta veya büyük ölçekli olduğunu belirlemek kolay bir konu değildir.

Çünkü:

- Büyüklükle ilgili kriterler çeşitli kaynaklara göre farklılıklar göstermektedir.
- Kriterlerin ağırlığı zaman içinde değişmektedir.
- Sektörlere ve ülkelere göre büyük farklılıklar görülmektedir.

Baumback küçük işletmeleri, “sahipleri tarafından yönetilen yüksek derecede kişiselleştirilmiş, geniş ölçüde yerel faaliyetlerde bulunan ve büyümesini çoğunlukla iç kaynaklarla finanse edebilen işletmeler” olarak tanımlamıştır [TÜGIAD, 1995: 1].

Küçük ve orta boy işletmelerin belirlenmesi literatürde genellikle bir “işletme büyüklüğü” konusu olarak ele alınmaktadır. İşletme büyüklüğü, bir işletmenin iktisadi faaliyet hacmi ve kapasitesi olarak tanımlanabilir. Bu, faaliyet hacminin ve işletme büyüklüğünün ölçülmesi de belirli ölçütlere dayandırılmaktadır.

Bu çerçevede olmak üzere imalat sanayii ile hizmet sektörü arasında bir ayırım yapmak gerekmektedir. Örneğin 50 işçi ile üretim yapan bir imalat firması küçük kabul edilirken, 50 berberin çalıştığı bir kuaför aşırı derecede büyük bir işyeri olarak değerlendirilebilir [Altıkardeş, 1973: 8].

KOBİ tanımını başlıca şu faktörler etkilemektedir [Ceylan, 1982: 1]:

- Zaman,

- Ekonomik düzey,
- Sanayileşme düzeyi,
- Kullanılan teknoloji,
- Pazarın büyüklüğü,
- Faaliyette bulunulan iş kolu,
- Kullanılan üretim tekniği,
- Üretilen malın özellikleri,
- Kişi, kuruluşlar ve araştırmalar.

Tanımlardaki sınırlar, genellikle ülkelerin ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Bu nedenle küçük ve orta boy işletme deyimi, hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşımaktadır.

1.3.KOBİ Tanımlamasında Kullanılan Ölçüler

Ülkelerin ekonomik yapılarıyla bağlantılı olarak küçük ve orta boy işletmeleri belirleyen ölçütler değişmekte ve farklı ölçütler kullanılabilir [Müftüoğlu, 1998: 41]. Genellikle tüm ülkelerde kullanılan ölçüler, nitelik (kalitatif) ve nicelik (kantitatif) yönünden ikiye ayrılmaktadır.

1- Nitel (Kalitatif) Ölçüler

- Girişimcinin işletmede fiilen çalışması ve risk üstlenme sorumluluğunun bulunması,
- Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi,
- İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi,
- İş bölümü ve uzmanlaşma,
- Sermayenin sınırlı oluşu, finansal yetersizlik,
- Yönetim tekniklerinin uygulanamaması veya yetersizliği,
- Mülkiyetin ve yönetimin bağımlılık derecesi,
- Pazar payı, pazardaki etkinlik ve güç,
- İşletme sahibinin teknik yeterlilik derecesi ve mesleğe saygısı,
- Aile bireylerinin işletmede fiilen çalışması, potansiyel katkılarının

değerlendirilmesi,

- İşletmenin satış ve satın almadaki pazarlık gücü,
- İşveren ve işçi arasındaki ilişkinin niteliği,
- Sermaye piyasalarında bulunabilme [Çetin, a.g.e., s.36].

2- Nicel (Kantitatif) Ölçüler

- Çalışan kişi sayısı,
- Kullanılan makina, tezgah sayısı ve gücü,
- Makina parkı değeri,
- Özsermaye, çalışma sermayesi ve sabit sermaye,
- Belirli süre içinde ödenen ücretler,
- Belirli süre içinde kullanılan toplam çevirici güç miktarı,
- Belirli süre içinde kullanılan hammadde,
- Yönetimin bağımlı ve bağımsız olması,
- Sermayenin tek veya birkaç kişiye ait olması,
- İşletme sahipliği ve yöneticilik sıfatlarının aynı kişi veya kişilerde olması,
- Kapasite (üretim hacmi), sipariş sayısı ve değeri,
- Vardiya sayısı,
- Katma değer ve ödenen vergi miktarı,
- Net servet ve piyasa payı,
- İhracatın satış miktarındaki payı [Gürbüz, 1987: 69].

Bu nicel ölçütleri daha da arttırmak mümkündür. Ancak her nicel ölçüt, işletmenin bir boyutunu sergilemektedir. Bu nedenle bir çok ölçütün birlikte kullanılması gerekmektedir. Bu da birtakım karışıklıklara neden olacaktır. Uygulama kolaylığı sağlamak amacıyla işletme büyüklüğünü belirleyici nicel ölçütler, asgari seviyede tutulmalı ve işletme büyüklüğünü en iyi temsil eden ölçütler kullanılmalıdır.

Çeşitli ülkelerdeki küçük ve orta boy işletme tanımlarına bakıldığında, hemen hemen tüm tanımlarda işletme de istihdam edilen personel sayısı dikkate alınmaktadır. Bununla beraber diğer nicel ölçütlerden yatırılan sabit sermaye, toplam sermaye, ödenmiş sermaye ve yıllık satış tutarının dikkate alındığı görülmektedir.

Tanımlarda nitel ölçüt olarak en çok üzerinde durulan özellikler, işletme ile işletme sahibi arasındaki kader birliği veya özdeşleşme ile tüm tekniklerin birleşimidir [Müftüoğlu, 1997: 122].

Küçük ve orta ölçekli işletme olgusu esas itibariyle nitel bir karaktere sahiptir. Zira bu işletmelerin kimliğini belirleyen çok sayıdaki boyutlardan ancak bir kısmının nicel olarak ifadesi mümkün olmakta, yani ölçülebilmektedir. Daha çok ölçülebilen bu nicel boyutlar, küçük ve orta ölçekli işletme olgusunda sadece aysbergin su üstünde görülebilen kısmını oluşturur. Bu nicel boyutlar, küçük ve orta ölçekli işletmeler olgusunun tümünü ifade etmede yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla KOBİ tanımında ölçülemeyen nitel bir karakterin var olduğu gerçeği gözden uzak tutulmamalıdır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde temel belirleyici unsur, girişimcilerdir. Nicel ölçütler, mümkün olduğunca işletmenin potansiyel üretim gücünü ifade edebilmelidir. Bu potansiyelin tamamını değil de sadece fiilen kullanılan kısmını ifade eden nicel ölçütler, işletme büyüklüğünü tanımlamada yetersiz kalmaktadır.

İşletme büyüklüğünün ölçülmesine esas alınacak nicel ölçütlerin belirlenmesinde mümkün olduğunca fiziksel ölçütler, tercih edilmelidir. Parasal ölçütlerden kaçınılmalıdır. Çünkü parasal ölçütler, piyasa fiyatlarındaki değişikliklerden etkilenerek işletme büyüklüğü konusunda yanlış değerlendirmelere yol açabilmektedir. Bu tehlike, enflasyonun önemli boyutlara ulaştığı zamanlarda bilhassa geçerlidir [Müftüoğlu, 1998: 102].

Genelde yapılan tanımlarda işçi sayısı ve sermaye ölçü olarak kullanılmaktadır [Karataş, a.g.e., s.19]. Sermaye, oldukça geniş bir anlamı ifade etmektedir. Bu nedenle sanayi işletmelerinde makina parkı değeri, ölçü olarak kullanılmak durumundadır. Turizm sektöründe, yatak sayısı; eğlence ve yiyecek sektöründe ise yer adedi önemli nicel ölçüler arasında yer almaktadır. Öte yandan ticari işletmelerde satış tutarı, ölçü olarak alınmaktadır. Ayrıca işletmelerin karakterine damgasını vuran girişimci özellikler tanımlamada, en önemli nitel ölçü olarak kullanılması gerektiğine inanılmaktadır [Müftüoğlu, 1997: 98].

Sonuç olarak, küçük ve orta ölçekli işletmelerin esas itibariyle nicel değil, nitel bir olgu olduğu söylenebilir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler için genelde geçerli olan bu sonuç, sanayi işletmelerinde daha büyük bir geçerliliğe sahiptir. Bu nedenle küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin belirlenmesinde veya tanımında nitel ölçütler veya özellikler içinde girişimci veya müteşebbis unsurunun özel bir yeri olduğu karşımıza çıkmaktadır. Bu tür işletmelerin asıl belirleyicisinin tüm işletmeye hakim olan ona kişisel damgasını vuran girişimci olduğu kabul edilmektedir. Girişimcilik olarak ön plana çıkan bu nitel özellik yanında nicel ölçütlerin de özellikle devletin bu kesime yönelik teşvik tedbirlerinin uygulanmasında, objektifliği sağlamak açısından gerekli bürokratik bir önlem olarak kabul edilmelidir.

Öte yandan tüm teşvikler ancak ve ancak gerçek girişimcilere yöneltilirlerse etkili sonuç doğabilmektedir. Aksi takdirde kıt kaynaklar israf edilmiş olacaktır. Bu nedenle nitel bir karakter taşıyan girişimcilik olgusu, tüm teşvik politikalarının oluşturulmasında ve uygulanmasında açık veya kapalı bir şekilde dikkate alınmalıdır. Teşvik uygulamalarının başarılı olabilmesi için bu hususun dikkate alınması mutlaka gereklidir [a.g.e, s.106].

1995 yılında AB ile imzaladığı Ortaklık Konseyi kararları çerçevesinde Türkiye, 1996 yılbaşı itibariyle Gümrük Birliği uygulamalarının içinde yer almaya başlamıştır. AB Ulusal Program Bölüm 16'da belirtildiği üzere Türkiye'de bugün, çeşitli kamu kurum ve kuruluşu tarafından farklı şekilde kullanılan, çoğu da AB tanımıyla uyumlu olmayan birden fazla KOBİ tanımı bulunmaktadır. Bu nedenle uygulamada farklılıklar oluşmaktadır. Bu nedenle KOBİ'lerin bir kısmı bazı uygulamaların içinde yer alırken, diğer bazı uygulamaların dışında kalabilmektedir. Bu nedenle Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nca AB'nin mevcut kriterleri dikkate alınarak bir "KOBİ Tanımı Yasası" hazırlık çalışmaları başlamıştır [Ekonomik Forum, 2002: 21].

1.4.Çeşitli Ülkelerde KOBİ Tanımları

1.4.1.ABD'de KOBİ Tanımı

Küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin tanımına istihdam edilen işçi sayısı esas alınmaktadır. Bu ülkede küçük işletmelerin belirlenmesinde işçi sayısından sonra gelen en yaygın ikinci nicel ölçüt, işletmenin satış tutarıdır.

Aşağıda sunulan tablo'da işletme ölçeğine göre işçi sayıları gösterilmektedir.

Ölçekler	Çalışan Kişi Sayısı
Küçük İşletmeler	1-99 veya 1-499
Orta İşletmeler	500-999 veya 500-1499
Büyük İşletmeler	1500 kişiden fazla

Tablo 1 : ABD'de Ölçeğe Göre İşletme Tanımları

Genel olarak 100'e kadar işçi çalıştıran işletmeler, küçük sanayi içinde mütalaa edilmektedir. Bazı durumlarda bu sınır 500 işçiye kadar genişletilmektedir. Orta ölçekli işletmeleri için ise genel kabul gören sınır, 1000 işçidir. Burada da istisnai durumlarda bu sınır, 1500 işçiye kadar artırılabilir.

Ayrıca bu ülkede 1920'li yıllardan beri faaliyette bulunan Küçük İşletmeler Teşkilatı (SBA, Small Business Administration), genellikle istihdam edilen işçi sayısı yanında işletmenin satış tutarını da nicel ölçüt olarak benimsemektedir [Müftüoğlu, 1989: 109].

1.4.2.AB Ülkelerinde KOBİ Tanımları

1.4.2.1.Almanya'da KOBİ Tanımı

Almanya'da da resmi bir tanım mevcut değildir. Bununla beraber birçok çalışmada ve istatistiklerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesi konusunda genel kabul

görmüş ölçütler dikkati çekmektedir. Küçük ve orta boy işletmelerin belirlenmesinde kullanılan bazı nicel ölçüler şunlardır [Müftüoğlu, 1999: 397]:

- İşletmede istihdam edilen işçi sayısı,
- Yatırılan sermaye,
- Yıllık satış tutarı.

Sektörler	Çalışan Kişi Sayısı	Yıllık Satış Tutarı (Mark)
▪ İmalat Sanayi		
Küçük Boy İşletme	1-49	0-2 milyon
Orta Boy İşletme	50-499	2 milyon-5 milyon
▪ Toptan Ticaret		
Küçük Boy İşletme	1-9	0-1 milyon
Orta Boy İşletme	10-99	1 milyon-50 milyon
▪ Perakende Ticaret		
Küçük Boy İşletme	1-2	0-500 bin
Orta Boy İşletme	3-49	500 bin-10 milyon
▪ Ulaştırma, Haberleşme ve Hizmet		
Küçük Boy İşletme	1-2	0-100 bin
Orta Boy İşletme	3-49	100 bin-2 milyon

Tablo 2 : Almanya’da Sektör Bazında Ölçeğe Göre Küçük ve Orta Boy İşletme Tanımları

Almanya’da, 1990’lı yıllarda küçük ve orta boy işletmelerin ekonomide yer alan tüm işletmelere oranı %99.8’e, toplam istihdam içindeki payları ise %64’e ulaşmıştır [Siazon, 1990: 15].

1.4.2.2.Fransa’da KOBİ Tanımı

Fransa’da yasal düzenlemelere göre küçük ve orta boy işletme; genel olarak

yöneticilerinin şahsen ve doğrudan doğruya mali, teknik, sosyal, ahlaki ve yasal zorunluluklar üstlendiği işletmeler olup bu konuda resmi bir tanım yoktur [Müftüoğlu, 1989: 111-112].

Ölçekler	Çalışan Kişi Sayısı
Küçük İşletmeler	10-50 kişi
Orta İşletmeler	50-500 kişi
Büyük İşletmeler	500 kişiden fazla

Tablo 3 : Fransa’da Ölçeğe Göre İşletme Tanımları

1.4.2.3.Hollanda’da KOBİ Tanımı

Bu ülkede küçük ve orta ölçekli işletmeler konusunda genel geçerliliğe sahip bir tanıma rastlanmamaktadır. Bazı hukuk metinlerinde ve istatistiklerde en çok rastlanan nicel ölçüt, çalıştırılan personel sayısıdır. Buna göre 10’un altında personel çalışan işletmeler küçük, 10-100 arası personel çalışan işletmeler, orta ölçekli sanayi içinde mütalaa edilmektedir. Hollanda’da küçük ve orta ölçekli işletmeler için geçerli olduğu kabul edilen başlıca nitel ölçütler ise şunlardır [a.g.e, s.111].

- İşletme örgütünün basitliği,
- Tüm işletmecilik işlevlerinin işletme sahibi tarafından üstlenilmesi.

1.4.2.4.İngiltere’de KOBİ Tanımı

İngiltere’de de küçük ve orta ölçekli işletmelerin resmi bir tanımı mevcut değildir. “Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi” (Committee of Inquiry On Small Firms) tarafından sektörlere göre yapılmış olan küçük işletme tanımı aşağıda gösterilmiştir [a.g.e, s.112].

Sektörler	Çalışan Kişi Sayısı
İmalat Sanayi	200 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

Tablo 4 : İngiltere'de Sektör Bazında Küçük Boy İşletme Tanımları

1.4.2.5.İtalya'da KOBİ Tanımı

Resmi bir tanım olmadığı İtalya'da devletin finansman yardımlarında kullanılmak üzere, küçük ve orta boy işletmeleri belirlemek üzere çeşitli ölçüler geliştirilmiştir. Uygulamada kullanılan en geçerli ölçüler; çalışan kişi sayısı ve sabit sermaye yatırım tutarıdır. En çok 500 işçisi olan ve sabit sermaye yatırımı olarak 3 milyar İtalyan Lireti'ni aşmayan işletmeler, küçük ve orta boy işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Nitel ölçü olarak ise üst yönetimde iş bölümü dikkate alınmaktadır. İşletme organizasyonunda profesyonel yönetici bulunan işletmeler, büyük boy işletmeler olarak tanımlanırken işletme sahipliği ve yöneticilik vasıflarını tek elde tutan girişimcilerin işletmeleri ise küçük ve orta boy işletmeler olarak kabul görmektedir [Karataş, a.g.e., s.309].

Küçük boy işletmelerin yasal tanımında kullanılan bazı unsurları şu şekilde sıralayabiliriz [Lapini, 1991: 8]:

- Seri imalat yapılmıyorsa en fazla 18 işçi çalıştıran işletmeler küçük işletmedir. Eğer seri imalat yapıyorsa en fazla 9 işçi çalıştırılabilir. Geleneksel el sanatları ve konfeksiyon atölyelerinde çalışan sayısı 32 işçiye kadar çıkabilmektedir. Diğer yandan ulaşım işletmelerinde işçi sayısı 8, inşaat işletmelerinde ise 10 işçi ile sınırlıdır.
- İşletme sahibi, işletme faaliyetiyle doğrudan ilgilidir.

- İşletme, anonim ya da limited şirket olarak kurulamamaktadır. İşletme sahiplerinin bizzat işletmede çalışıyor olması gerekmektedir.

Tüm bu kurallara rağmen yine de bütün küçük işletmeleri içine alabilecek genel bir tanımlama yapmak mümkün değildir. Ancak sektörün üretkenliğini, istihdamını ve üretimini istatistiksel olarak saptayabilmek amacıyla 99 kişiden az işçi çalıştıran tüm üretim birimleri, el sanatları imalathaneleri hariç küçük boy işletme olarak kabul edilmektedir [a.g.e., s.8].

Aşağıda sunulan tablo'da İtalya'da sanayi sektöründeki işletmelerin ölçek ve çalışan kişi sayısı dikkate alınarak hazırlanmış işletme tanımları görülmektedir [Çetin, a.g.e., s.41].

Ölçekler	Çalışan Kişi Sayısı
Çok Küçük İşletmeler	1-10 kişi
Küçük İşletmeler	11-100 kişi
Orta İşletmeler	101-500 kişi
Büyük İşletmeler	501-1500 kişi
Çok Büyük İşletmeler	1501 kişiden fazla

Tablo 5 : İtalya'da Ölçeğe Göre İşletme Tanımları

1.5.Türk ve Yabancı Kurumların KOBİ Tanımları

1.5.1.Yasalarda KOBİ Tanımları

1923 yılında yapılan İzmir İktisat Kongresi sonucunda, ülkenin ekonomik kalkınmasında özel sektörün taşıdığı önem vurgulanmıştır. Ayrıca özel sektöre teşvik kanunları uygulanmaya başlanmıştır. 1924 yılında kabul edilen Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu ile bütün küçük tüccarlar, ticaret sicili almak zorunda tutulmuştur. Böylece tüm esnaf cemiyetleri, Ticaret Bakanlığı'na bağlanmıştır. 655 Sayılı bu kanunla küçük girişimcilerden bahsedilmiş ve gerekli düzenlemeler yapılmıştır.

Cumhuriyet Dönemi'nde ilk defa 1927 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu ile sanayi sektöründe yer alan işletmelerle ilgili bir ayrıma gidilmiştir. Bu ayrıma göre, 10 beygirlik muharrik gücün ve 5 işçinin altında olan işletmeler, küçük sanayi işletmeleri olarak kabul edilmiştir. Bu tanımlardan sonra küçük boy sanayinin gelişmesi için gerekli teşvik yapısının oluşturulmasına başlanmıştır. Diğer yandan küçük sanayi işletmeleri ile ilgili kurumların kurulması için çalışmalara başlanmıştır. Bu amaçla 1938 yılında Halk Bankası faaliyete geçmiştir. Bu banka aracılığı ile küçük esnafın kaynak ihtiyacını karşılamada yardımcı olunmaya çalışılmıştır. 1936 yılında yapılan bir değişiklik ile 10 işçiden az işçi çalıştıran işyerleri, küçük boy işletme olarak kabul edilmiştir [Mümeyyizoğlu, 1995: 29].

1956 yılında kabul edilen 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu; esnaf, küçük sanatkar, tacir ve sanayici kavramlarının günün koşullarına uygun olarak tanımlanmasını sağlamıştır. Bu kanunla fabrika olarak işletilen yerler, ticari işletme olarak değerlendirilmiştir. Fabrika, hammadde veya diğer malların makina vb. teknik araçlarla işlenerek yeni veya değerli ürünler meydana getirilmesi olarak tanımlanmıştır. Kanun, esnafın tüccar sayılmayacağını hükme bağlamıştır. Esnaflık, sermaye ve emek unsurlarının çalışma oranları ile elde edilecek gelir faktörlerine göre belirlenerek, esnaf tarifinin içine küçük sanayiciler de dahil edilmiştir. Öte yandan elde edilecek gelirin sınırını belirlemede de Bakanlar Kurulu'na yetki verilmiştir. 1983 yılında yayınlanmış Kanun Hükmünde Kararname uyarınca, gelir vergisinden muaf olanlar ile daha çok emek geliriyle çalışanlar, götürü usulde vergilendirilenler ve satış tutarı 60 milyon TL'sını aşmayanlar, esnaf ve sanatkar olarak sayılmıştır. Diğer yandan bilanço esasına ve işletme hesabına göre defter tutanlar, tacir ve sanayici olarak kabul edilmişlerdir [a.g.e., s.29-30].

Küçük sanayicinin mevcut yasaların güncelleştirilmemesinden kaynaklanan ve devam eden yasal ve bürokratik engelleri aşağıdaki gibi sıralanabilir [Müftüoğlu, 1998: 129-130].

- Esnaf ve sanatkarların hükümlerine tabi tutulmasından dolayı konkordato hakkının olmaması,
- İş Kanunu'na tabi olmadıklarından dolayı, işçilerin alacakları ile belli ölçüde

hacizden korunamamaları.

Türk Ticaret Kanunu'nda esnaf ve sanatkarlara ait işyerleri, ticari işletme olarak kabul edilmemektedir. Bu nedenle sözkonusu işletmeler haksız rekabet, ithalat, ihracat belgesi, kapasite raporu, ünvanın korunması, markanın tescili vb. haklardan yararlanamamaktadırlar.

İmalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan işyerinde en fazla 150 işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makina ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamı 50 Milyar Türk Lirası'nı aşmayan işletmeler, KOBİ olarak kabul edilir [KOBİ Yatırımları ile ilgili Tebliğ, Resmi Gazete, 07.03.1998 gün ve no:23279].

1.5.2.Devlet Planlama Teşkilatı'nın KOBİ Tanımı

Devlet planlama Teşkilatı; ülkemizin ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmasıyla ilgili planlarını hazırlarken bünyesinde kurduğu özel ihtisas komisyonlarından yararlanmaktadır. Özel ihtisas komisyonlarının kuruluş amacı, iktisadi ve sosyal sektörlerde uzmanlıkları ile ilgili konularda bilgi toplamak, araştırma yapmak, tedbirler geliştirmek ve önerilerde bulunmaktadır.

Küçük Sanayi Özel İhtisas Komisyonu, VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı için hazırladığı raporunda, küçük sanayi sektöründeki işletmeleri şu şekilde bir ayrıma tabi tutmaktadır [Çetin, a.g.e, s.49].

- **İşyerleri** : Ücretli işçi çalıştırmayıp yalnızca işletme sahibi ve aile bireylerinin çalıştığı işletmelerdir. Bu grup ülkemizde iki ana başlıkta incelenebilir.
 - **Ev-El Sanatları** : Geleneksel ev ve el sanatlarımızı yaşatmak ve geliştirmek amacıyla girişimcinin kendisinin ve / veya aile bireylerinin çalıştığı, çırakların ücretli işçi kapsamı dışında düşünüldüğü işyerleridir.

- **Sanatkarlar** : Bir ticari işletmeyi kısmen dahi olsa kendi adına işletip, yıllık gayrisafi geliri, her yıl Bakanlar Kurulu Kararnamesi ile belirlenen miktarın altında olan ve bu nitelikleri nedeniyle esnaf ve sanatkar siciline tescilleri gereken gerçek kişiler, esnaf ve sanatkar kabul edilir şekilde tanımlanan sanatkar kesimi bazen çok küçük işletmeler kapsamında da yer almaktadır.
- **Çok Küçük Sanayi İşletmeleri** : 1-9 arasında personel istihdam eden işyerleri, çok küçük sanayi işletmeleri olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca bölgesel ve sektörel şartlara bağlı olarak aynı iş kolunda faaliyet gösteren ve aynı sayıda personele sahip iki ayrı işletmeden birisi bir üst grupta yer alabilmektedir.
- **Küçük Sanayi İşletmeleri** : Yıl içinde ortalama olarak toplam 10-49 arasında personel istihdam eden işletmelerdir.
- **Orta Boy Sanayi İşletmeleri** : Yıl içinde ortalama olarak 50-99 arasında personel istihdam eden işletmeler, bu gruba dahil edilmektedir.

1.5.3. Bazı Ticaret ve Sanayi Odalarının KOBİ Tanımları

Bilindiği gibi ülkemizde Ticaret ve Sanayi Odaları, ticaret ve sanayi politikalarının belirlenmesinde devlete, bilgi ve öneri sunulmasını sağlamak için danışma merkezi niteliğinde kurulmuş kuruluşlardır.

KOBİ tanımı için İstanbul Ticaret Odası tarafından daha çok nitel ölçüler üzerinde durulmuştur. Buna göre bir işletmenin küçük veya orta boy işletme tanımına uygunluğu için işletmenin, bağımsız mülkiyet ve bağımsız yönetim yapılarına sahip olması ve pazardaki payının küçük olması gerektiği savunulmaktadır. Burada 25 işçiden fazla işçi istihdam eden işletmeler, büyük boy işletmelerdir. Diğer yandan 25 ve daha az işçi çalıştıran işletmeler ise küçük boy işletme şeklinde ikili bir sınıflandırmaya gidilmektedir [Müftüoğlu, a.g.e., s.131].

Ege Bölgesi Sanayi Odası, İstanbul Ticaret Odası'ndan farklı olarak personel sayısına dayalı tanımda üçlü bir sınıflandırmaya gitmiştir. Buna göre; 5 ile 49 kişi arasında personel istihdam eden işletmeler küçük boy, 50 ile 99 kişi arasında personel istihdam eden işletmeler orta boy ve 200'den çok personel istihdam eden işletmeler de büyük boy işletme olarak tanımlanmaktadır. Yüksek enflasyon vb. dışsal faktörlerin zorluğundan dolayı sermaye gibi parasal ölçülerden kaçınılmaktadır. Diğer yandan personelin ölçü olarak alındığı tanımda, ülkenin ekonomik şartlarına uyum sağlamak üzere esnek davranılması gerektiği belirtilmektedir [a.g.e., s.130].

Ankara Sanayi Odası tanımında ölçü olarak sadece çalışan kişi sayısı esas alınmıştır. Bu tanımda; 10-30 kişi personel istihdam eden işletmeler küçük, 30-299 arasında personel istihdam eden işletmeler orta, 300 ve daha fazla personel istihdam eden işletmeler de büyük boy işletme olarak sınıflandırılmaktadır [a.g.e., s.132].

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin küçük ve orta boy işletme tanımında ise genellikle çalışan kişi sayısı ölçü olarak alınmaktadır. Bu tanıma göre 50 kişiye kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük boy işletmeler, 99 işçi çalıştıran işletmeler orta boy işletmeler, 100'den fazla işçi çalıştıran işletmeler de büyük boy işletme olarak adlandırılmaktadır [Çetin, a.g.e., s.50].

1.5.4.Devlet İstatistik Enstitüsü'nün KOBİ Tanımı

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) yaptığı sanayi sayımlarında, küçük ve büyük boy sanayi işletmeleri olmak üzere ikili bir sınıflandırmayı esas almıştır.

Devlet İstatistik Enstitüsü, 1927 yılında yapılan ilk imalat sanayi sayımında 4 veya daha çok sayıda işçi çalıştıran işletmeleri büyük boy, 4'ün altında işçi çalıştıran işletmeleri de küçük boy işletme olarak tanımlamıştır. 1950 yılında yapılan sanayi sayımında ise nicel ölçü olarak çalışan kişi sayısı yerine motor gücünü esas almıştır. Bu sınıflandırmada 10 veya daha yüksek motor gücü kullanan işletmeler büyük boy, bu sayının altında motor gücü kullananları ise küçük boy işletme olarak kabul etmiştir.

1963 yılında yapılan imalat sanayi sayımında tanımlamada nicel ölçü olarak çalışan kişi sayısının esas alınmasına karar verilmiştir. Buna göre 10'un altında işçi çalıştıran işletmeler küçük, 10 veya daha fazla işçi çalıştıran işletmeler de büyük boy işletme olarak sınıflandırılmıştır.

1970 yılında gerçekleştirilen imalat sanayi sayımında ilk kez, çalışan kişi sayısı ve kullanılan motor gücünden oluşan bir bileşim tanımlamaya esas alınmıştır. Bu nicel ölçülere göre, 19'dan daha az işçi çalıştıran ve motor gücü 50'nin altında kalan üretim birimleri, küçük boy işletme olarak tanımlanmaktadır. Bu sınırın üzerinde işçi çalıştıran ve motor gücü kullanan işletmeler ise büyük boy işletme olarak kabul edilmiştir. Daha sonraları, 1980 yılındaki imalat sanayi sayımında, tekrar eski nicel ölçüye dönmüştür. Buna göre 10'un altında işçi çalıştıran işletmeler küçük boy, 10 veya daha çok işçi çalıştıran işletmeler büyük boy işletme olarak sınıflandırılmıştır [Mümeyyizoğlu, a.g.e., s.34].

1983 yılından itibaren genel sanayi ve işyeri sayımlarında değişik bir sınıflandırma yöntemi uygulandığı görülmektedir. Sanayi işletmeleri üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutularak, daha önceki ikili gruba, üçüncü olarak orta boy işletmeler eklenmiştir. Bu sayımda da nicel ölçü olarak çalışan kişi sayısı esas alınarak 10 işçiden az personel çalıştıran işyeri küçük, 10-24 arasında işçi çalıştıran işyerleri orta, 25 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler de büyük boy işletmeler olarak sınıflandırılmaktadır.

DİE'nin en son küçük ve orta ölçekli işletme tanımında dördü bir sınıflandırmaya gidilmektedir. Buna göre 1-9 personel çalıştıran işletmeler çok küçük işletme, 10-49 personel çalıştıranlar küçük işletme, 50-99 personel çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme ve 100'den fazla personel çalıştıran işletmeler de büyük işletme olarak tanımlanmaktadır [Müftüoğlu, a.g.e., s.131].

1.5.5. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank)'nın KOBİ Tanımı

Türk Eximbank, 1987 yılında Kanun Hükmünde Kararname ile feshedilen Devlet Yatırım Bankası'nın yerine ihracata finansman desteği sağlamak amacıyla kurulmuştur.

Türk Eximbank, 1989 yılında Dünya Bankası ile Türk Hükümeti arasında imzalanan İkinci Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Projesi Anlaşması'nın teknik destek modülünü yürüten kurumdur. Bu çerçevede Türk Eximbank, 16-120 kişiye kadar personel istihdam eden ve holding bünyesinde olmayan küçük ve orta boy sanayi işletmeleri, hedef kitle olarak kabul etmiştir.

Banka, 1993 yılında ihracat yapmak isteyen küçük ve orta boy işletmelerin finansmanını sağlamak için krediler hazırlamıştır. Bu kredilerden yararlanacak işletmelerin sınırını belirlemek için nicel ölçü olarak çalışan kişi sayısı esas alınmıştır. Buna göre 150 kişiye kadar çalışan olan işletmeler, küçük ve orta boy işletmeler olarak kabul edilmiştir [Çetin, a.g.e., s.53].

1.5.6.Sınai Yatırım ve Kredi Bankası'nın KOBİ Tanımı

Sınai Yatırım ve Kredi Bankası, küçük boy işletmelerin belirlenmesinde nicel ölçü olarak makina parkı değerini esas almaktadır. Sınai Yatırım ve Kredi Bankası, maksimum 350 bin Dolar değerinde makina parkına sahip işletmeleri, küçük boy işletme içinde ele almaktadır. Diğer yandan tevsî yatırımlarında bu sınırı, 500 bin Dolar'a kadar çıkarabilmektedir. Ayrıca ele alınan bir başka nicel ölçü de sermaye miktarıdır. Buna göre bir işletmenin küçük boy işletme kapsamına girebilmesi için işletmede işçi başına düşen sermaye miktarının 15 bin Dolar'ı aşmaması gerekmektedir.

Sınai Yatırım ve Kredi Bankası, kullandığı ölçü ve değer birimi konularında diğer kuruluşlardan farklı bir tanım getirmiştir. Parasal birim olarak TL yerine Dolar tercih edilmektedir. Bu durum ülkemizde süregelen kronik enflasyondan kaynaklanmaktadır. Tanıma esas alınan ölçü olarak istihdam edilen personel sayısı yerine işçi başına düşen ortalama sermaye miktarı tercih edilmiştir. Bu nicel ölçü ile küçük ve orta boy işletmelerin sınıflandırılmasına farklı bir boyut getirilmektedir [Mümeyyizoğlu, a.g.e., s.37].

1.5.7. Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ Tanımı

Türkiye Halk Bankası (Halkbank), ülkemizdeki küçük ve orta boy işletmelerin finansman bankası olarak kurulmuştur. Banka, günümüzde bu işlevi yanında "küçük ve orta ölçekli sanayi sektörünün Kalkınma Bankası görevini de yürütmek üzere orta ve uzun vadeli proje kredileri vermek, küçük ve orta ölçekli sanayi kuruluşlarının gelişmesini ve büyük sanayiye geçişini teminen danışmanlık hizmeti yapmak, proje ve teknik bilgi akışı ile destekleme" işlevleri ile de görevlendirilmiştir [Müftüoğlu, a.g.e., s.133].

Türkiye Halk Bankası'nın Ağustos 1990 yılında belirlenen ölçeğe göre işletme tanımları aşağıda tablo halinde sunulmuştur [Çavuşoğlu, 1995: 19].

Ölçekler	Çalışan Kişi Sayısı	Makina Parkının Bilanço Değeri
Küçük Boy İşletmeler	100 kişiye kadar	600 milyon TL'sına kadar
Orta Boy İşletmeler	250 kişiye kadar	6 milyar TL'sına kadar
Büyük Boy İşletmeler	250 kişiye kadar	6 milyar TL'den fazla

Tablo 6 : Türkiye Halk Bankası'nın Ölçeğe Göre İşletme Tanımları

Bakanlar Kurulu'nun 19.09.1996 tarih, 96/8615 sayılı "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararı ve Hazine Müsteşarlığı'nın 31.10.1996 tarih ve 22803 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 96/3 Sayılı Tebliği" uyarınca işyerinde en çok 150 işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç makina-teçhizat, tesis, taşıt-araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşlarının net değeri toplam 50 Milyar TL'sını aşmayan işletmeler, KOBİ olarak tanımlanmıştır.

KOBİ tanımı göz önüne alınarak banka uygulamalarında yeknesaklığın sağlanması amacıyla Banka Yönetim Kurulu'nun 23.01.1997 tarih 4 sayılı karar ile Küçük ve Orta Ölçekli Sanayici tanımları birleştirilmiştir. Buna göre Küçük ve Orta Ölçekli Sanayici ile Büyük Ölçekli Sanayici tanımları 1997 yılı için aşağıdaki şekilde belirlenmiştir [Çelik&Akgemci, 1998: 150].

İşyerinde en çok 150 işçi (150 dahil) çalıştıran ve kanuni defter kayıtlarındaki “arsa ve bina hariç” sabit yatırım (makina, tesis ve cihazları, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları ile diğerleri toplamı) net tutarı 50.000.000.000.-TL’ye kadar olan işletmeler, KOBİ olarak kabul edilmiştir. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi kredisi tavan limiti, 50.000.000.000.-TL’ye çıkarılmıştır. Adi Ortaklık, Kooperatif, Kollektif, Komandit, Limited ve Anonim Şirket gibi tüzel kişiliklerinin bulunup bulunmadığına bakılmamaktadır. Gerek KOBİ ve gerekse Büyük Ölçekli Sanayi Kredilerinden yararlanmak isteyen işletmelerin mutlaka üretim ya da onarım faaliyetinde bulunması şarttır [a.g.e, s.150-151].

1.5.8.Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme Başkanlığı’nın KOBİ Tanımı

Bilindiği gibi Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme Başkanlığı (KOSGEB); Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET)’in hukuksal statüsünde yapılan bir değişiklik sonucunda oluşan bir kamu kuruluşudur. Aşağıda sunulan tabloda kurumun esas aldığı sınıflandırma görülmektedir [Çetin, a.g.e, s.54].

Ölçekler	Çalışan Kişi Sayısı
Küçük Boy İşletmeler	1-9 kişi
Orta Boy İşletmeler	10-49 kişi
Büyük Boy İşletmeler	50 kişiden fazla

Tablo 7 : KOSGEB’in Ölçeğe Göre İşletme Tanımları

1.5.9.Dünya Bankası’nın KOBİ Tanımı

Dünya Bankası’nın geliştirmekte olan ülkelere sağladığı proje kredilerinde küçük ve orta boy işletmelerle ilgili bir tanım bulunmamaktadır. Ama buna karşın, program kredilerinin kullanılmasına ilişkin bir tanımda çalışan kişi sayısının 100 kişinin altında olmasına dikkat edilmesi tavsiye edilmektedir [Mümeyyizoğlu, a.g.e., s.28].

Dünya Bankası ve Türk Hükümeti arasında imzalanan 3067 TU Sayılı İkinci Küçük ve Orta Boy Sanayi Projesi uyarınca bu sektör için belirlenen ölçülere göre küçük ve orta

boy işletmenin tespitinde; yeni yatırımlarda bina ve arsa hariç sabit yatırım tutarının, küçük boy işletmelerde 800 bin Dolar'a eşdeğer TL veya daha az olması gerekmektedir. Bu tutarın orta boy işletmelerde ise 4 milyon Dolar'ı aşmaması gerekmektedir. Tevsi, modernizasyon, yenileme vb. yatırımlarla ilgili olarak işletmenin mevcut sabit varlıklarının arsa ve bina hariç küçük boy işletmelerde 800 bin Dolar'a eşdeğer TL veya daha altında, orta boy işletmelerde ise 4 milyon Dolar'ı aşmaması gerekmektedir [Çetin, a.g.e., s.46].

1.5.10.Avrupa Birliği'nin KOBİ Tanımı

Sanayi sektöründe çalışan küçük ve orta boy işletmeler için Avrupa Birliği ve üye ülkelerince yapılmış resmi bir tanım yoktur.

Brüksel'de 1966 yılında yapılmış bir araştırmanın sonuçlarına dayanan raporda sanayi sektöründeki küçük ve orta boy işletmeler için aşağıda belirtilen tanım yer almaktadır. Tanıma göre; hukuki şekli ne olursa olsun, işletmenin bütün teknik, finansal, ekonomik ve sosyal sorumluluğunu üstlenmesi bakımından, işletme sahibi ve yöneticisinin aynı kişi sayılabileceği ve yıllık cirosu dikkate alınmaksızın 6 ile 500 çalışanı bulunan işletmeler, küçük ve orta boy işletme sayılacaktır. Sadece işçi sayısını esas almanın işletmenin ekonomik büyüklüğü ve pazardaki durumu hakkında fikir vermesi bakımından yetersiz olduğunu savunanlar, Avrupa Birliği Komisyonu'na sunulan Hollanda Raporu'nda işçi sayısı ile belirli bir dönemdeki ciro miktarının birlikte değerlendirilmesi görüşünü savunmuşlardır [Karataş, a.g.e., s.22-23].

Avrupa Birliği'nin çalışan kişi sayısını ölçü alarak hazırladığı sanayi işletmeleri sınıflandırılması aşağıda tablo halinde sunulmuştur [Esin, 1991: 34].

Ölçekler	Çalışan Kişi Sayısı
Küçük İşletmeler	1-99 kişi
Orta İşletmeler	100-499 kişi
Büyük İşletmeler	500 işçiden fazla

Tablo 8 : AB'de Ölçeğe Göre İşletme Tanımları

KOBİ'ler, Avrupa Birliği'ndeki tüm şirketlerin %99,8'ini oluşturmaktadır. Toplam istihdam içindeki payları ise %66'dır. Öte yandan toplam ciro içindeki payları ise %65'tir [Sayın&Fazlıoğlu, 1997: 124].

1.5.11.İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı'nın KOBİ Tanımı

İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı'nın (OECD) ve üye ülkelerinin ortak bir küçük ve orta boy işletme tanımı bulunmamaktadır. Ama buna rağmen genel olarak KOBİ'ler için büyüklük kriteri olarak çalışan işçi sayısı, yıllık ciro miktarları ve piyasadaki pazar payları vb. nitel ölçüler dikkate alınarak tanımlama yapılmıştır [Bulmuş ve diğerleri, 1990: 30].

İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı'nın küçük ve orta boy işletme tanımları aşağıda sunulmuştur [DPT, 1989: 21].

Ölçekler	Çalışan Kişi Sayısı
Çok Küçük İşletmeler	20'den az
Küçük İşletmeler	20-99 kişi
Orta İşletmeler	100-499 kişi
Büyük İşletmeler	500 işçiden fazla

Tablo 9 : OECD'nin Küçük ve Orta Boy İşletme Tanımları

1.5.12.Ortak KOBİ Tanımlama Çabaları

Yukarıda da gördüğümüz gibi küçük ve orta ölçekli işletmelere ilişkin ortak bir tanıma rastlanmamaktadır. Doğal olarak sosyal bilimlerle ilgili araştırmalarda tanım vermenin zorluğu karşımıza çıkmaktadır. Bununla birlikte böyle bir tanıma bilimsel amaçlarla meydana getirmek, konunun teorik olmaktan çok uygulamalı bir sahaya girmesinden ötürü güç gözükmektedir [a.g.e., s.66]. Ülkelerin ekonomik yapıları ile işletmelerin faaliyet gösterdiği sektörlerin yapı farklılıkları nedeniyle ortak bir KOBİ tanımı yapmak zordur. Ayrıca mutlaka ortak bir KOBİ tanımı yapılması gerekli değildir.

1.6.KOBİ İşletmeciliğini Ön Plana Çıkaran Eğilimler

Bilindiği gibi ekonomik ve sosyal olaylar incelenirken, incelenen olayın hangi boşlukları doldurduğunu saptamak ve çıkar çatışmaları açısından konumunu belirlemek oldukça önemlidir. KOBİ'ler her zaman bir boşluğu doldurmuş, yapıları gereği her zaman var olmuştur. J. Kenneth GALBRAITH dört temel etkenin işletmelerin büyümesini engellediğini belirtmektedir.

Birincisi, eğer yapılan iş standartlaşmaya uygun değilse, iş coğrafi olarak dağılmışsa ya da kopuk parçalar biçiminde yapılıyorsa, bunun için bir örgütlenmeye ve yönetime gerek yoktur. Bu tür işlerde merkezi denetim, kolay şekilde ve ekonomik olarak sağlanamamaktadır. Bu nedenle iş, büyümeyerek küçük kalacaktır. Dağınık işletmelerde, teknoloji ve onunla birlikte gelen sermaye malları kolaylıkla devreye girememektedir. Bu işletmelerde sermayenin geri dönüşü ve karlılık, bireyin becerisi, zekası ve çabasına bağlıdır. Bu nedenle örgütlerin gelişemediği küçük işler alanında birey sonsuz gelişme potansiyeline sahiptir.

İkinci belirleyici etken, kişinin hizmetine duyulan gereksinimin sürmesidir. Bireysel dikkat için ödeme yapılan işlerde, teknoloji ya çok yetersiz kalır, ya da hiç kullanılmaz. Örgütlenmenin getireceği yararlar da sınırlıdır.

Üçüncü etken de işin sanatla ilgili olmasıdır. Sanatın bireysel yaratıcılığa bağımlılığı, örgütlenmeyi ve büyümeyi engellemektedir.

Dördüncüsü de yasalarla, mesleki ahlak nedeniyle sınırlamaların getirilmesidir. Bu tür sınırlamalar da örgütün gelişmesini ve etkinliğini artırmasını engelleyerek işin küçük kalmasını sağlar.

Küçük ve orta boy işletmelerin göreceli olarak önemini artıran bir diğer etken de üretim, ulaşım ve iletişim teknolojilerinde yaşanan köklü dönüşümdür. Bunlar bir bütün halinde iseler kurumların yapılarını ve ilişkilerini belirlemektedir. Bugün de klasik sanayileşme dönemi geride bırakılarak, endüstri ötesi toplumun oluştuğu bir dönüşüm yaşanmaktadır. Bu dönüşümün temel özelliklerinden biri de ölçek ekonomilerinden,

çeşit ekonomisine geçiş sürecinin hızlanmasıdır. Bugün bir dizi eğilim, mal ve hizmet üreten ekonomik birimlerin daha küçük üniteler olmasını gerektirmektedir [Alpugan ve diğerleri, 1993: 2].

Bilim ve teknolojik gelişmelerin yarattığı değişimler, üretim örgütlenmesinde köklü bir değişim yaratmıştır. Değişimin önemli tarafı da dinamik karakterde olmasıdır. Üretim örgütlenmesinde birbirine neden-sonuç ilişkisiyle bağlı olan bazı temel eğilimler, bugün toplumsal yaşamın bütün karar organlarını ve kurumlarını etkilemektedir. İşte bu yapı içerisinde küçük ve orta boy işletmeler ön plana çıkmaktadır [KÜSGET, 1987: 93].

1.6.1.Küreselleşme

Küreselleşme, ulusal boyutta yapılanların bütün dünya küresine taşınabilmesidir. İletişimin küreselleşmesi de homojenleşmenin aksine çeşitlenme yaratmaktadır. Az sayıda iletişim kanalının mevcudiyetinde egemen gruplar tüketiciyi belli mallara koşullandırırken, iletişim kanallarının artması seçenekleri artırmaktadır. Kitle üretimi yapan merkezi yapıları örgütlerde, merkezkaç örgütlenme artmaktadır. Neticede kültürel çeşitlenme, ekonomik açılım ve sosyal hareketlenme artmaktadır. Bu da üreticilerin, yerel ilgileri takip etmesini gerektirmektedir. Böylesi bir gelişmenin doğal sonucu ise sermayenin en karlı bölgelere gitmesidir. Ölçekler açısından bakıldığında küreselleşme; kitlesel üretim yerine, bireysel tüketimi ön plana çıkardığı için özel üretim ve esnek üretim vb. faaliyetler önem kazanmaktadır. Böylece bütün dünya hammaddeler, üretim ve pazar açısından sınırsız pazar haline gelmektedir. Bu nedenle KOBİ'ler de küreselleşme eğiliminin yarattığı yeni üretim örgütlenmesinde merkezi bir role sahiptirler [Prendergast&Stewart, 1995: 72-126].

1.6.2.Araştırma-Geliştirme Çalışmalarının Bağımsızlaşması

Bundan 15 yıl öncesine kadar bu çalışmaların büyük bir bölümü; ulusal savunma kurumları, çok uluslu şirketler, üniversite ve enstitülerin denetimi altında yapılmaktaydı. Bugünkü KOBİ'lerde var olan bilginin etkin olarak kullanılmasına yönelik olan geliştirme çalışmaları kadar orijinal bilgi üretimine yönelik araştırma-

geliştirme çalışmalarının bağımsızlaşması, bilgilerin derlenmesi, saklanması, analizi ve stratejik olarak kullanılması konusunda da teknoloji önemli kolaylıklar getirmiştir.

1.6.3. Buluşların Artması ve Uygulama Zamanı

Buluşlar marjinal karakterde olabildiği gibi, ürün çeşitlendirmeye dönük bir karakter de taşıyabilmektedir. Özellikle bir çok ülkede yayılan çalışmalarda küçük ve orta boy işletmeler, buluş oranının artmasında öncülük etmektedir. Bu işletmelerin talebe yakın olmaları nedeniyle tüketici isteklerini yakından izleyebilmeleri ve dolayısıyla piyasada geçerli olabilecek buluşlarda yoğunlaşmaları önemli bir avantajdır. Ayrıca küçük ve orta boy işletmeler, buluşlarını kısa zamanda üretime dönüştürmede de daha süratle davranabilmektedirler. Buluşları sadece ürün ölçeğinde düşünmek de yanıltıcı olmaktadır. Rekabet; üründe, süreçte ve pazarlama tekniklerinde buluşlara ve yeniliklere dayanmaktadır. Bu nedenle daha hızla üretim yapan, ürünlere yeni fonksiyonlar katan, üretim verimliliğini arttıran, işgücü ve sermaye kaynaklarını daha etkin kullanan küçük ve orta boy işletmeler, süreç yeniliklerinde de öncü olmaktadır. Buluşların sayısında, niteliğinde ve kullanım biçimindeki artışın etkin aracı da örgütlenmedeki buluşlardır. Bugün diğer üretim faktörleri yanında bilgi ve bilgiye bağımlı olan örgütlenme yeteneği, işletmelerde birikim yeteneğini yaratma ve geliştirme açısından merkezi bir role sahiptir. Buluşların da giderek bağımsızlaşması, küçük ve orta boy işletmelere indirgenmiş olması, küçük boy işletmeleri ön plana çıkaran olgular arasında yer almaktadır.

Buluşların hızlanması kadar, buluşların endüstriyel anlamda üretim zamanının kısalması da rekabette diğer bir belirleyici unsurdur. Özellikle bilgisayar destekli tasarım, model üretimi, deneme üretimleri vb. zaman alıcı bir dizi çalışmayı ortadan kaldırmaktadır. Sürekli değişim ihtiyacı da küçük ve orta boy işletmeler tarafından daha etkin karşılandığı için bu tür işletmeler ön plana çıkmaktadır [Bozkurt, 1993 : 5-6].

1.6.4. Üretim-İstihdam İlişkisi

Otomasyon uygulamaları önce sıradan rutin işleri, giderek daha karmaşık işleri

makinalarla yapma olanağı yaratmıştır. Otomasyon uygulamaları, insan hatalarını ortadan kaldırmaktadır. Otomasyon uygulamalarının getirdiği hız ve kontrol, girdi kullanımında atık ve kayıp oranlarını azaltmaktadır. Bir yandan üretim hızlarını artıran, öte yandan atık ve kayıp oranlarını azaltan, kalite standartlarına uyumda tek düzelik sağlayan otomasyon uygulamaları, verimlilik artırıcı bir uygulama olarak ön plana çıkmaktadır. Diğer yandan, yeni girdi türlerinin kullanılmasında da otomasyonun özendirici etkisi bulunmaktadır. Otomasyon uygulamalarının yarattığı en önemli etki, üretim-istihdam arasındaki ilişkidir. Sonuçta otomasyon, üretimde hız kadar, esneklik de yaratmakta, işgücü açığını ortaya çıkarmaktadır. İstihdam yaratma ve istihdamı sürekli kılma özelliği nedeniyle küçük ve orta boy işletmelerin önemi inkar edilemez.

1.6.5.Üretim-Girdi İlişkisi

Ekonomik ve teknolojik değişme dinamiklerinin yarattığı sürekli değişim, girdi kompozisyonu ve maliyetlerinde de gözlenmektedir. Her geçen gün sayıları artan kompozit maddeler, değişik organik ve inorganik maddelerden üretilmektedir. Girdi kompozisyonlarının değişmesi, üretim ile hammadde arasındaki geleneksel ilişkisini köklü biçimde değiştirmiştir. Petrol dışında tüm geleneksel hammadde üretiminde göreceli, gerileme bulunmaktadır. Oysa üretim, yukarıda değindiğimiz otomasyon uygulamaları sonucunda sürekli artmaktadır. Diğer yandan üretimde ileri derece denetim olanağının yaratılması da kullanılan girdilerde tasarruflu davranma sonucunu doğurmaktadır. Bu sayede dünya bugüne kadar yaşamadığı yeni bir olguyla karşılaşmaktadır. Sonuç olarak girdilerdeki hızlı değişme, esnek ve hızlı davranan yapıları ön plana çıkarmaktadır. Bu yeteneğe sahip olan küçük ve orta boy işletmeler, günümüzde bu gelişmelerden güç alarak ön plana çıkmaya başlamışlardır.

1.6.6.Bilgi Akışı-Talep İlişkisi

Kitle haberleşme araçlarının yaygınlaşması, ileri bir bilgi akış sistemini doğurmuştur. Bilindiği gibi her bilgi akış sistemi; ulaşım sistemi ile bütünleşmektedir. Bugün ulaşım sistemlerindeki hız, artmıştır. Bu nedenle ulaşım alt-sistemleri kapasite kullanım verimleri de artmıştır. Ayrıca girdi kompozisyonlarındaki değişme, girdi kullanımının

etkinleşmesi, teknolojinin yapı değiştirmesi, giderek daha küçük hacimli malların üretilmesine imkan vermektedir.

Mal ve hizmetlerin ulaşımındaki olanaklar; mal ve hizmet akışkanlığının yerel, bölgesel ya da ülkesel ölçeklerden çıkarak, küresel karakter taşımasına yol açmaktadır. Ulaşım olanaklarının yaygınlığı, küçük ve orta boy birimlerin bile küresel dağıtımına olanak tanımaktadır. Sonuç olarak yerel ihtiyaçların saptanması, uluslararası düzeyde pazardaki boşlukların daha kolay saptanır olması, ulaşılabilirlik ve erişilebilirliğin artması, esneklik ihtiyacını arttırmıştır [Bozkurt, a.g.e., s.9].

1.6.7. Ürün Ömrü-Yatırım Anlayışı

Talepteki hızlı değişme, ürün ömürlerinin ksalmasına yol açmıştır. Ürün ömürlerinin ksalması, gerek işletme içinde adaptasyon açısından esneklik ihtiyacını, gerekse yatırım yönetiminde değerlendirme biçimini, köklü biçimde değiştirmiştir. Bilindiği gibi yatırım planlaması yaparken, yerel imkan ve kısıtlar, ülke altyapısı, toplumsal kültür, ülkenin coğrafi konumu, yurtiçi talep, yurtdışında aynı üretim alanındaki talep değişmeleri vb. bir dizi etkenlerin fizibilite çalışmalarında göz önünde tutulması gerekmektedir [a.g.e., s.10].

1.6.8. Rekabet Yapısı

Esneklik ihtiyacı, esnek davranmada avantajlı olan küçük ve orta boy işletmeleri ön plana çıkarmaktadır. Çeşitlenme, ölçek ekonomisi yerine çeşit ekonomisinin geçmesi, yerel taleplerin karşılanmasının öneminin artması, alıcı piyasalardaki erişilebilirliğin artması, ulaşım imkanlarının gelişmesi, ileri teknolojik düzeyin kamı olan ileri iletişim sistemi, rekabeti temelden değiştirmiştir. Rakibin bütün hatlarına saldırmak, potansiyellerini yok etmek gibi bir temele dayanan rekabet anlayışı yerini, yok edilemeyen rakiple paylaşma ilkesine dönüşmüştür. İşte bu rekabet yapısı, işgücü ve sermaye kaynağını en etkin kullanan işletmelere, yaşama hakkı vermektedir. Ancak yavaş davranan işletmelerin de yaşam hakkını kaybetmesi sonucunu doğurmaktadır [a.g.e., s.10]. Bu nedenle küçük ve orta boy işletmeler, rekabetçi yapıları nedeniyle

günümüzde daha da önemli hale gelmektedir.

1.6.9.Stratejik İşbirlikleri

Yukarıda sekiz ana başlık altında toplanan eğilimlerin küçük ve orta ölçekli işletmeleri ön plana çıkardığı açıkça görülmektedir. Ancak bu süreç, büyük işletmelerin yok olma süreci değildir. Ancak sözkonusu işletmelerin yapı değiştirerek bir başka biçimde büyüdüklerini ifade etmek gerekmektedir. Bütün gelişmiş toplumlarda, küçük ve orta boy işletmelerin sayıları, büyük işletmelerden fazladır. Oysa, yaratılan gelir bakımından büyük işletmeler, daha büyük paya sahiptirler. Bu nedenle, akılcı endüstri politikaları yürüten ülkelerde küçük ve büyük arası farklılık gözetilmemektedir. Bunun tersine teşvik sistemleri, yönlendirici makroekonomik diğer politikalar ile bu iki sistemin zayıf ve güçlü yanları belirlenerek, uluslararası planda fırsatlar açısından değerlendirme yapılmaktadır. Bu sayede ulusal ekonominin verimini arttırmak mümkün olacaktır.

1.7.Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Artan Önemi

Dünyada meydana gelen hızlı ekonomik, sosyal ve teknolojik değişimle birlikte küçük ve orta boy işletmelere bakış açısı değişmektedir.

Klasik iktisat doktrininin ortaya koyduğu tam rekabet teorisine göre, çok sayıda küçük boy işletmenin faaliyet gösterdiği bir piyasada optimum üretim ile en düşük ortalama maliyet gerçekleşmekte ve piyasa dengesi sağlanmaktadır. Tekelci ve büyük boy işletmelerin hakim olduğu piyasalarda ise işletmeler, fiyatı belirleme gücünü elde ederek, piyasa mekanizmasının bozulmasına ve tüketicinin de istismarına neden olabilmektedirler.

Sanayi devriminden sonra özellikle de iki Dünya Savaşı arası ekonomik bunalım ve gelişmeye paralel olarak teknolojinin de gelişmesi sonucu, bütün dünyada büyük boy işletmelere yönelme eğilimi gelişerek eksik rekabet teorisi ortaya çıkmıştır. Bilindiği gibi 18. yüzyılın ikinci yarısında İngiltere’de başlayan, 19. yüzyıl ve 20. yüzyılda Avrupa ve Amerika’ya da yayılan Sanayi Devrimi, işletmecilik ve yönetim düşüncesi

bakımından son derece önemli bir olaydır. Sanayi Devrimi'yle ortaya çıkan fabrika sistemi, el sanatları ve ev sanayinin küçük ve dağınık üretim birimlerinin bir çatı altında toplanması ve merkezileşmesi sonucunu doğurmuştur. Böylece sanayi devriminden bu yana işletmelerin sayı ve büyüklükleri artarak bünyeleri karmaşıklaşmış ve faaliyet alanları da çeşitlenmiştir.

Sanayi devriminin beraberinde getirdiği yeni teknoloji, sermaye ihtiyacının artmasına ve sermaye maliyetlerinin yükselmesine neden olmuştur. Büyük sermayeleri kendi kaynaklarından sağlayamayan girişimciler, sermaye şirketleri ile birleşme yoluna başvurarak sermayelerini arttırmışlardır.

Bunun sonucunda 1960-65 döneminde, gelişmiş ülkelerin hızlı ve devamlı ekonomik büyüme göstermesine karşın, küçük ve orta boy işletmelerin önemi giderek zayıflamaya başlamıştır. Bu da büyük boy işletmelerin piyasaya egemen olması sonucunu doğurmuştur. Uluslararası ticaret, en yüksek seviyesine ulaşmış ve çok uluslu şirketler gelişmiştir. 1960'ların sonlarında kitle üretimi ve tüketimine dayalı ölçek ekonomilerinin hakim durumda olmasına rağmen, bireylerin yaşam düzeylerinin yükselmesiyle birlikte, standart ve ucuz mal tüketme eğilimleri de azalmıştır.

1970'li yıllara gelindiğinde tüm dünyada hammadde krizi ve petrol fiyatlarında ciddi yükselişler yaşanmıştır. Enerji fiyatları ve buna bağlı olarak üretimde girdi maliyetlerinin hızla yükselmesi neticesinde talep daralması yaşanmıştır. Bu nedenden dolayı büyük boy işletmeler, dünya konjütürüne ve talepte meydana gelen değişikliklere adapte olmakta güçlük çekmişlerdir. 1973 krizi atlatılırken ikinci petrol şoku, 1978'den itibaren kendini göstererek büyük boy işletmeleri zorlamıştır. Özellikle yaşanan bu kriz döneminde küçük ve orta boy işletmelerin daha esnek davranarak ortama uydukları ve krize dayanabildikleri görülmüştür. Bu durum büyük boy işletmelerin egemenliği ve vazgeçilmezliği hakkında kuşkular yaratmıştır. Bu kuşku, küçük ve orta boy işletmeler lehine bir takım gelişmelerin meydana gelmesine ve başlatılmasına sebep olmuştur. 1980'li yılların başlarında küçük ve orta boy işletme ideolojisi ortaya çıkarak, küçük ve orta boy işletmelerin önemi gündeme gelmiştir.

Diğer yandan küçük ve orta boy işletmelerin öneminin artışında teknolojik gelişmelerin de büyük rolü bulunmaktadır. Bilgisayar, sayısal kontrollü makinalar, mikroelektronik ve robot kullanımının söz konusu olduğu karmaşık üretim sistemleri ile yeni bir üretim ve işletme yapısı ortaya çıkmıştır. Ürünün kalite, nitelik, miktar ve dizaynında kolayca değişikliğe imkan veren, esnek ve küçük üretim sistemleri geliştirilerek üretim ünitelerinin boyutları küçülmeye başlamıştır. Bunun yanısıra büyük boy işletmelerin pekçoğu da büyüklük içinde küçüklük ilkesini benimseyerek küçük birimler halinde çalışmaya başlamışlardır. Öte yandan işletmelerde bölümler, belirli bir büyüklüğe erişince kolay yönetilebilir küçük parçalara ayrılmaktadır [Negroponte, 1995: 151-189]. Gerek küçük boy işletme, gerekse büyük boy işletme olup küçük birimler halinde örgütlenen işletmeler, günümüzün etkin başarılı ve rekabet edebilir işletmeleri olup ekonomik, sosyal ve politik alanda önem kazanmaktadır.

1970'lerin başında tüm dünyada yaşanan petrol krizi Avrupa Birliği'ni de etkilemiş, ölçek ekonomilerini, üretim ve finansman darboğazına sokmuştur. Bu arada küçük ve orta boy işletmeler, ulusal ve uluslararası ekonomik güçlüklerle rağmen ortama uyum sağlamış ve ayakta kalabilmeyi başarmıştır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde küçük ve orta boy işletmelerin öneminin farkedilmesi Avrupa Birliği'ni de harekete geçirmiştir. Avrupa Birliği, 1970'lerin sonlarında kamu harcamalarından kısıntılar yaparak, devlet harcamalarının küçük ve orta boy işletmelere yönlendirilmesine çalışmıştır. Aynı dönemde işsizlik oranlarının yüksek düzeyde seyretmesi de hükümetlerin küçük ve orta boy işletmelere sıcak bakmalarına neden olmuştur. Birlik üyesi ülkelerde, büyüklüğü ne olursa olsun yeni istihdam alanları yaratılması için bir ihtiyaç doğmuştur. İşte bu sırada küçük ve orta boy işletmeler yeni fikirler ve buluşların kaynağı olmuştur. Ayrıca yeni istihdam yaratmaları nedeniyle giderek önem kazanmaya başlamışlardır.

Özellikle küçük ve orta boy işletmelerin önemi 1980'li yıllarda daha da artmıştır. Mikroelektronik üretimde kullanılmasıyla daha düşük miktarlarda daha düşük maliyetlerle üretim yapılabilmesi sonucu işletme ölçekleri küçülmeye başlamıştır. Bu sayede yüksek teknolojiye sahip büro araç gereçleri ve bilgisayarların maliyetinin

düşmesi ile küçük ve orta boy işletmeler de bu araçları kullanabilme imkanına kavuşmuştur. Diğer yandan piyasaların serbestleşmesi, sermaye piyasalarının uluslararası hale gelmesi ile küçük ve orta boy işletmelerin dış pazarlara açılabilmesi, küçük ve orta boy işletmelerin önemini artıran önemli gelişmeler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Küçük ve orta boy işletmeler, ekonominin gelişmesine paralel olarak büyük boy işletmelerin ortaya çıkması ve piyasalarda egemen olması ile doğup gelişmişlerdir. Büyük boy işletmelerin ortaya çıktığı dönemlerde birçok küçük boy işletme, piyasalarda faaliyet göstermekteydi. Ancak büyük boy işletmelerle rekabet edemediklerinden piyasadan çekilmek zorunda kalmaktaydılar. Büyük boy işletmelerin ortaya çıkışı, küçük boy işletmeleri piyasadan silerken bir yandan da sanayi ve ticaret dallarında birçok küçük boy işletmelerin doğmasına neden olmaktadır [Gençay, 1993: 17-19].

Kitle üretimi yerine ürün çeşidinin artırılması, ürün farklılaştırılması, ürün çeşitlendirilmesi, tüketicinin istediği doğrultuda mal üretilmesi gibi politikalarla Japonlar, 1970'li yıllardan itibaren uyguladıkları rekabet politikalarıyla dünya piyasalarına egemen olmuşlardır. 1980 yılına kadar fiyat, rekabette önemli bir unsurken 1980'li yılların ortalarında maliyeti düşürerek fiyatın ucuzlatılması pek mümkün olmamıştır. Öte yandan fiyat dışı unsurlar, rekabette önem kazanmaya başlamıştır. Hizmet sektörü de imalat sektörü gibi yukarıda değinilen gelişmeler sonucunda önemli değişikliklere maruz kalmıştır. Günümüzde hizmet sektörü, ekonomide sanayiye göre daha fazla paya sahiptir. Ancak bu iki sektörün ilişkilerinin boyutunun değişmesi, sanayi sektöründeki işgücünün mavi yakalılardan beyaz yakalılara dönüşmesinden kaynaklanmaktadır. Hizmet sektöründe bankacılık, sigortacılık, hukuk, mali müşavirlik, eğitim, mühendislik, yönetim danışmanlığı vb. alanlar hızla gelişmektedir. Diğer yandan bu alanlarda çalışan işletmeler katma değeri yüksek, müşterinin isteğine göre şekillendirilmiş hizmetler sunmakta ve daha kalifiye işgücü kullanarak bilgisayardan daha fazla yararlanmaktadırlar. Bunun sonucu olarak hizmet sektörü, sanayide katma değer üretilmesine farklı bir biçimde katkıda bulunmaktadır. Sanayi işletmeleri de otomasyona geçip, bilgisayar ve telekomünikasyona dayalı karmaşık sistemler geliştirerek daha kalifiye işgücü kullandıkça hizmet sektörüne daha bağımlı hale

gelmektedirler [Çetin, a.g.e., s. 84].

Günümüzde mal ve hizmet üretimleri, giderek birbirlerine benzer üretimler haline almaya başlamışlardır. Müşterinin istediği özellikte, çeşitte, kalitede malın zamanında sunulması ve satış sonrası hizmetlerin verilmesi amacıyla etkin hizmet prensiplerinin araştırılması ve yaratılması yoluna gidilmektedir. Öte yandan sanayi işletmeleri, hizmet işletmelerine benzerken, hizmet işletmeleri de maliyet muhasebesi ve verimlilik hesapları yaparak sanayi işletmelerine benzer hale gelmektedirler. Her iki sektörün de birbirine yaklaşması ile mal ve hizmet üretiminde esnekliğe önem verilmesi, sanayi ötesi bir ekonomiyi ve yeni bir işletme türünün ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Serbest meslek hizmetleri, ekonomide en hızlı gelişen sektörler olmuş ve küçük boy işletmeler, büyük boy işletmelere oranla daha fazla iş imkanı yaratmışlardır. Yine bu sektörler, çalışan başına bilgisayar kullanım oranlarının en yüksek olduğu sektörler olmuşlardır [Ceyhan, a.g.e., s.68].

Sonuç olarak, enformasyon teknolojisi olarak ifade edilen ve mikroelektronik, bilgisayar, optik elektronik, iletişim sistemleri vb. geniş bir alanı kapsayan teknoloji, günümüzde ve gelecekte kilit teknoloji niteliğindedir. Bu sayede sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçilmektedir. Sanayileşmiş ülkelerde bilgisayar, elektronik araç-gereç ve telekomünikasyon alanlarından oluşan sanayi gruplarında maliyetler dolayısıyla fiyatlar önemli ölçüde düşmüştür. Teknolojik devrim olarak adlandırılan bu olgu, ilgili sektörleri etkilediği gibi diğer sektörleri de etkilemektedir. Bu değişimden organizasyon ve yönetim yapıları da etkilenmektedir. Açıklanmaya çalışıldığı gibi ürünlerin model ve dizaynında esneklik ve sürat kazanılmasıyla; standart ve homojen mamuller üretebilen eski sistemler, yerini enformasyon teknolojisinin sağladığı esneklikle farklı çeşitte mamuller üretebilen küçük boy işletmelerdeki üretim sistemlerine terketmiştir. Bu sayede üretilen ürünler, daha elverişli ve daha ekonomik hale gelmekte, değişken talebe ve piyasa koşullarına daha iyi uyum sağlanmaktadır. Bunun sonucunda bu tür üretimin yapıldığı küçük ve orta boy işletmeler, önem kazanmaktadır. Sanayi ötesi topluma geçiş; yeni bir üretim modelinin geliştirilmesine ve her sektörde işgücü, sermaye ve organizasyonun yeniden düzenlenmesini gerektirmektedir. Bilgisayarlar, işletmelerin esnek üretim yapmalarını sağlarken, yöneticilerin de bu yeni teknolojileri etkin bir

şekilde kullanılabilmesi için yeni organizasyon şekilleri yaratmaları, insan kaynakları ve endüstri ilişkileri politikaları uygulamaları kaçınılmaz hale gelmiştir. [Çetin, a.g.e., s.85].



İKİNCİ BÖLÜM

2.KOBİ'LERİN SORUNLARI

Ülkemizdeki işletmelerin önemli bir bölümünü KOBİ'ler oluşturmaktadır. KOBİ'ler, başta istihdam olmak üzere gelir dağılımının daha dengeli bir şekilde oluşması, sosyal barışın sağlanması, bölgeler arası dengesizliklerin giderilmesi gibi birçok konularda ülkemize katkıda bulunmaktadırlar. Fakat bu işletmelerin kendi yapılarına ilişkin dezavantajlar, KOBİ'lerin strateji geliştirmelerinde ve geleceği ilişkin tahminlerine şekil vermelerinde önemli faktördür [TÜGİAD, a.g.e, s.4].

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 tamamlayıcılığında kaynaklanmaktadır.

Bu tamamlayıcılık iki şekilde görülmektedir.

- Dolaylı Tamamlayıcılık: Bu durumda aralarında herhangi bir sözleşme, anlaşma yapmadan fiili bir iş bölümü yapılmaktadır.
- Doğrudan Tamamlayıcılık: İmalatçıların sistematik olarak doğrudan birbirlerinin mallarını girdi olarak kullanmalarıdır [a.g.e, s.4].

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'lerin avantajlı yönlerinden biri, 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 gerçekleştirebilmektedirler. KOBİ'lerin bu stratejik yönetimlerinde kolaylık sağlayan diğer anahtar faktörlerin başlıcaları aşağıdaki gibi sıralanabilir [a.g.e, s.4].

- Hızlı teknolojik yetenekler,
- Organizasyonel uzmanlaşma,
- Dış çevreye uyum,
- Yönetim yetenekleri.

KOBİ'lerin diğer avantajları ise şunlardır:

- KOBİ'ler toplam istihdam açısından istikrar unsurudur. Küçük ve orta boy işletmeler genellikle emek yoğun işletmelerdir. Ayrıca daha çok niteliksiz eleman çalıştırmaktadırlar. Ülkemizde istihdam açısından önemli katkıları vardır. KOBİ'lerin sayılarının gün geçtikçe artması, işsizlik sorununu çözmede, bölgeler arası farklılıkları ortadan kaldırmada ve ülke istikrarına önemli oranda katkıda bulunmaktadır [Şenyurt, 1995: 20].
- KOBİ'ler, talep değişmelerine karşı hızlı bir uyum göstermektedirler. Çok değişik istek ve ihtiyaçlara sahip tüketicilere özel üretimler yapabilen küçük ve orta ölçekli işletmeler, müşteri tatminini de çok rahat gerçekleştirmektedirler. Tüketici tercihlerinin yakından izlenmesi, talebi sürekli kıldığı gibi üretimin devamlılığını sağlamaktadır. Böylece çeşit ekonomilerinin gerektirdiği esnek davranabilme yeteneği, küçük ve orta ölçekli işletmeleri ön plana çıkarmaktadır [Bozkurt, 1991: 5].
- KOBİ'lerin teknolojik yeniliklere uyum göstermeleri daha kolaydır. KOBİ'ler, büyük işletmelere oranla daha az maliyetle daha kısa zamanda teknolojik yenilikte bulunabilmektedirler [Şenyurt, a.g.e, s.5].

- Doğabilecek sorunları çözmeye büyük sanayi işletmelerine oranla daha düşük maliyete katlanmaktadır. KOBİ'lerin bu yetenekleri, stratejik yönetimlerine önemli katkılar sağlamaktadır [a.g.e, s.5].
- KOBİ'lerdeki işçi-işveren ilişkilerinin yakınlığı, işçilerin işi sahiplenmelerine ve motivasyonlarının artmasına neden olduğu gibi işvereninde işçileriyle yakından ilgilenmesini sağlamaktadır. Bu da işletmede meydana gelebilecek huzursuzlukları ve üretim kayıplarını azaltacaktır. KOBİ'lerin maliyetleri, büyük işletmelere göre daha düşük olabilmektedir. Bu nedenle gelecekte KOBİ'lerin görece önemlerinin artması mümkündür.
- KOBİ'ler aynı parasal harcama ile büyük işletmelere göre daha fazla teknik yeniliklerde bulunabilmektedirler. Ayrıca genellikle büyük işletmelerin tamamlayıcısı olabilen KOBİ'ler, teknik düşünce ve uygulamaları önceden ortaya koyarak geliştirilmek üzere büyük işletmelere sunabilmektedirler [Bağrıaçık, 1991: 139].
- KOBİ'lerde mal sahibi veya sahiplerinin yer aldıkları bir küçük grup oluşumu söz konusudur. Bu, duruma göre avantaj veya dezavantaj oluşturabilmektedir. Bu küçük gruplar, genellikle işveren-çalışan ayrımı yapmadan, çalışanlarla yakın ilişki içerisinde bulunabilmekte, işyerinde aile havası yaratabilmekte, kararlara birlikte katılmak suretiyle çalışanların motivasyonu sağlanabilmektedir. W.E.Deming, yönetici ve / veya işletme sahiplerinden oluşan söz konusu küçük grubun, çalışanların motivasyonlarını arttırabilmeleri için bir takım faktörler üzerinde yoğunlaşmaları gerektiğini ileri sürmüştür. Bu faktörler ise şunlardır.
 - Ekip çalışması, yönetici ve çalışanlar arasındaki iletişim,
 - Tutarsız emirler,
 - Otoriter liderlik tutumu,
 - Olanaklar,
 - Tanınma olasılığı [TÜGİAD, a.g.e, s.5].

- KOBİ'lerde kararlar çoğunlukla çalışanlarla birlikte verilip, uygulamaya konulduğundan, başarı oranı yüksektir. Bu, KOBİ'lerin bir başka avantajlı yönünü 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 bulunmaktadır. KOBİ'lerin başarılarını arttırmaları ve büyümeye katkıları için bir takım anahtar faktörlerin üzerinde önemle durmaları gerekmektedir. Bu faktörler ise şunlardır;
 - Planlama,
 - Nakit para,
 - Çalışanlar,
 - 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 çalışılmaktadır. KOBİ'ler rakip işletmelerin ürünlerinin fiyatları ile yakından ilgilenmektedirler. Ancak bu ilgi, daha düşük fiyatlı bir etiket koymak için değil, en az onlar kadar fiyat koymak ve pazarın hangi yüksek fiyatı kaldıracabileceğini ölçmek içindir. Böylece özellikle tüketim malı satan küçük işletmeler, bu yakın enformasyon bağlantısı ile alıcının gücünü çok iyi ölçen, çok birimli büyük bir tekel oluşturmakta ve "tüketici rantı" denilen ve tüketicinin elinde kalacak olan değeri de kendilerine çekebilmektedirler [a.g.e, s.5].

KOBİ'ler büyüme yönelimlidir. Bu nedenle de risk üstlenmeye gönüllüdür. Bu bağlamda serbest piyasa düzeninin getirdiği rekabete, "bağımsız olarak ayakta kalmak ve başarmak" güdüsü ile yönlenen KOBİ'ler, daha kolay uyum sağlayabilen işletmeler olmaktadır [Demir, 1998: 5].

KOBİ'ler, özellikle serbest rekabet ortamında tekelleşme imkanlarını azaltmaktadır. Rekabeti teşvik etmektedirler. Az bir sermaye ile kurulabilmeleri, girişimciliği teşvik

etmektedir. KOBİ'lerde çalışan sayısı büyüklere göre az olduğundan, çalışanların birbirlerinin işlerini yapabilme özellikleri artmaktadır. Böylece eleman eksikliği durumunda iş akışı aksamamaktadır. Küçük siparişler halinde bir çok ürünün KOBİ'lerde üretilmesi daha ekonomik olmaktadır. Bürokrasi, KOBİ'lerde büyük işletmelere oranla daha azdır [a.g.e, s.5].

2.2.KOBİ'lerin Dezavantajları

Yukarıda sıraladığımız, KOBİ'lerin avantajlı yönlerine karşılık, bu işletmelerin dezavantajlı yönleri de mevcuttur. Bu dezavantajları şu şekilde sıralayabiliriz [TÜGİAD, a.g.e, s.6]:

- KOBİ'lerin stratejik pazarlama yaklaşımlarında bir takım eksiklikleri bulunmaktadır. Özellikle küçük pazarlarda faaliyet göstermekten dolayı pazara yönelmede zayıflıkları vardır. Benzer işletmelerle birlikte hareket edemediklerinden yeterli pazar gücüne sahip değildirlir.
- KOBİ'lerde düşük işçi verimliliği ve yüksek ortalama maliyetler nedeniyle düşük ücret verme eğilimi fazladır. Bazen pazardaki tekelci işletmelerden yüksek fiyatla hammadde veya yarımamül almaları, maliyetlerini arttırmaktadır.
- Benzer işletmelerin iflas etmeleri, bankaların KOBİ'lere kredi verme olasılığını azaltmaktadır. Aksi takdirde ise kredi karşılığında istenen teminatın işletmelerin finansal boyutunu aşmasından dolayı, finansal sorunlara çözüm bulmaları güçleşmektedir.
- Yetersiz sermayeye sahip olan KOBİ'ler, sürekli sermaye sıkıntısı içinde olduklarında, üretimlerine zaman zaman ara verebilmektedirler. Ancak bu işletmeler, sınırlı pazardan mümkün olduğunca yararlanmak suretiyle, söz konusu olumsuzlukları azaltmaya çalışmaktadırlar [Ege&Acar, 1993: 27].

- Yeterli sermayeye sahip olan KOBİ'ler, işletme sermayesi yönünden bir sorunla karşılaşmamaktadırlar. Ancak bu kez işletme ölçeğinin büyütülmesi, faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi, araştırma faaliyetlerinden ve teknolojik gelişmelerden yararlanılması için gerekli kaynağın nasıl sağlanacağını sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Finansal yönden zayıf olmaları (düşük sermaye / borç oranı) ve finans pazarlarına ulaşmalarının zorluğu ve pahalı oluşu bir başka dezavantaj olarak görülmektedir [a.g.e, s.28].
- KOBİ'lerde bir diğer dezavantaj ise kaynak ve bilgi yetersizliğinden nedeniyle piyasadaki teknolojik gelişmelerin istenen ölçüde takip edilememesidir. Bunun sonucu olarak uyum önlemlerinin zamanında alınmaması ve teknolojik ilerlemelere ayak uydurulmaması, küçük ve orta boy işletmelerin karşısına dezavantaj olarak çıkmaktadır.
- KOBİ'lerde yönetim, mal sahiplerinin elinde olduğundan profesyonel yönetim yaklaşımı ve uygulamasından yoksundurlar. Mal sahiplerinin kişisel hedefleri ve işletme amaçları genellikle belirsiz ve kısıtlayıcıdır.
- KOBİ'ler olaylar karşısında çabuk etkilenmektedirler. Bu yüzden alınan hatalı kararlar, büyük zarara uğramalarına ve hatta tamamen ortadan kalkmalarına neden olabilmektedir. Pazara ilişkin verilerinin 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 profesyonel eleman çalıştırmaktan çok ucuz elemana yönelmekte ve profesyonellerin eğitim harcamalarını finanse edememektedirler.
- KOBİ'lerin büyük işletmelere oranla daha az üretimde bulunmaları nedeniyle daha yüksek girdi maliyetine katlanmaları gerekmektedir. Bu da pazarlama imkanlarını düşürmektedir.

- Bütün işletme fonksiyonlarından sorumlu olan girişimci, bu kadar çok işin üstesinden gelememekte ve çabuk yıpranmaktadır. Kuruluş yerinin seçimi iyi bir pazar araştırmasına dayanmamaktadır. Yanlış yer seçimi, işletmenin satışları ve karlılığını azaltmaktadır [Küçük, 1997: s.22].

2.3.Türkiye'deki KOBİ'lerin Sorunları

Çabuk ve değişen piyasa koşullarına uyum sağlayabilecek esnekliğe sahip olmak gibi avantajı bulunan bu tür işletmeler; yeni yatırımlar için gerekebilecek parasal kaynaklara ulaşamama, nitelikli işgücü istihdam edememe ve çağdaş işletmecilik için gerekli bilgi kaynaklarından yararlanmama gibi önemli sorunlarla karşı karşıya bulunmaktadır [Demir&Diğerleri, 2000: 71].

KOBİ'lerin yaşadığı sorunlar; çağdaş işletmecilik fonksiyonları sınıflamasında yer alan örgütlenme ve yönetim, tedarik, üretim yönetimi, pazarlama yönetimi, muhasebe yönetimi, insan kaynakları yönetimi, halkla ilişkiler, teşvik mevzuatı, ihracat, işyeri tespit ve temini ile finansman yönetimi ile ilgili sorunlar kısaca incelenecektir.

2.3.1.Örgütlenme ve Yönetim Sorunu

Burada yönetim biçimi ve liderlik önemlidir. Herhangi bir örgütün koordineli bir biçimde yönetilmesi gerekmektedir. Bu yönetim fonksiyonu da yönetici tarafından yerine getirilir. Girişimci tarafından seçilen liderlik biçimi ve yönetimi, onun yönetici olarak etkinliğini de geniş ölçüde etkileyecektir. KOBİ'lerde uygun bir liderlik biçiminin seçilmesi, aynı zamanda işletme sahiplerinin amaçlarının gerçekleşmesine de yardımcı olacaktır [Çelik&Akgemci, a.g.e, s.76].

Öncelikle belirtmek gerekir ki, KOBİ'lerde yapıları itibariyle uzun vadeli planlama yapılamamaktadır. Genellikle bir planlama uzmanı dahi istihdam edilememektedir. Planlamayı genelde işletme sahibi ve ortaklar yapmaktadır. Burada, işletme sahibi veya ortakların örgütsel planları hazırlarken temel istatistikî metotlara değil de sezgiye dayanarak planlama yoluna gitmeleri önemli bir dezavantajdır. İşletme sahibi ve

ortakların yeterli eğitim almamış olmaları ve yalnızca tahmin ve sezgi yoluyla planlamaya gitmeye çalışmaları, hata payının gittikçe artan bir karar alma işleminde bulunmalarına neden olabilmektedir. Bu nedenle KOBİ'lerde planlama yapılırken, çok dikkatli olunmalı ve gelişen ortamlara göre planlar gözden geçirilip, gerekli düzeltmeler yapılabilir [Alpugan, 1988: 160].

KOBİ'lerde girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyetin aynı kişi veya kişilerde toplanması aynı zamanda bu işletmelerin en önemli sorunu olan yönetim darboğazının da kaynağı olabilmektedir. Küçük ve orta boy işletme sahiplerinin işletme kurabilmek için gereken sermayeye sahip olmaları, iyi bir girişimci ve yönetici olmak için yeterli değildir [Çetin, a.g.e., s.157].

Girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyeti bir arada elinde tutan işletme sahipleri yok denecek kadar azdır. İş kurabilmek için sermaye sahipliğinin tek şart olması gibi ortaya çıkmış yanlış bir toplumsal yargı bulunmaktadır. Bu yanlış yargının sonuçları, israf edilen kaynaklar ve yanlış yatırım kararları ile sonuçlanmaktadır. Başarısız girişimlerin yanında finans sisteminin yeni girişimcilere ve küçük ve orta boy işletmelere yönelik ciddi bir strateji eksikliği bulunmaktadır. Bu da potansiyel girişimler için caydırıcı bir etki oluşturmaktadır [Müftüoğlu, a.g.e, s.54-55].

Sonuç olarak pek çok küçük ve orta ölçekli işletme sahibi veya yöneticisinin piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, sorunların giderilebilmesi için uzman eleman istihdamından da kaçınmaları, çoğu kez alternatif yönetici istememeleri, yetki devretmemeleri vb. gibi durumlarda bu firmalar, yanlış kararlarla esnekliklerini ve zamanla başarılarını da kaybedebilmektedirler [Çelik&Akgemci, a.g.e, s.78].

2.3.2.Tedarik Sorunları

KOBİ'lerin tedarik işlevine ilişkin başlıca özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir [a.g.e, s.79]:

- KOBİ'lerin çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi, büyük işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır. Bu işletmeler, büyük işletmelere göre finansman ve çalışma sermayesi bakımından daha kısıtlı imkanlara sahiptirler. Bu nedenle malzeme alırken sipariş miktarlarında, bu hususu göz önüne alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar.
- Bunun sonucunda daha az fiyat indirimi (iskonto) sağlanabilmekte bu da birim mamül maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu işletmelerin büyük hacimli sipariş verip iskontolardan daha fazla faydalanma yoluna gitmeleri halinde ise stok maliyetleri artmaktadır. Dolayısıyla bu işletmeler, bir maliyet kısıkaç içinde kalmaktadırlar. Esasen bu işletmelerin finansal imkanları da genellikle büyük siparişleri karşılamaktan uzaktır.

2.3.3. Üretim Yönetimi ile İlgili Sorunlar

KOBİ'lerde üretim ile ilgili sorunların başında tam kapasite ile çalışamama gelmektedir. Tüm sektörlerde, tam kapasite ile çalışamama nedenlerinin başında iç talep yetersizliği gelmektedir. İç ve dış pazarın ferahlaması için ilgili kamu kuruluşları ve mesleki kuruluşlar, aktif rol oynamalı ve gerekeni yapmalıdır. Tedarikleme üretimde kullanılan malzeme, hammadde veya yarı mamullerle ilgili olup, üretimle iç içedir. Hammadde ve ana malların tedariğinde nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattan kaynaklanan bazı sorunlar yaşanabilmektedir. Tedariklemede ortaya çıkan bir diğer dar boğaz da sipariş edilen hammaddenin istenilen zamanda sağlanamamasıdır. Bazı hammaddelerin zamanında sağlanamaması nedeniyle işletmeler, siparişlerini karşılayabilmek için hammadde stoğuna yönelmektedirler. Bu ise kaynak israfına yol açmaktadır. Stoklamaya gidilmemesi halinde ise sürekli fiyat artışlarından yoğun biçimde etkilenmek her zaman mümkün olmaktadır [Oktav, 1990: 24-25].

Üretimde karşılaşılan bir diğer sorun da teknolojiden kaynaklanmaktadır. Bilgi işlem teknolojisinin yönetim, üretim ve dağıtım alanlarındaki etkinliğinin artması, işletme bazında yeni örgütsel düzenlemelere gidilmesini gerektirmektedir. Bu nedenle değişen tüketici talebi karşısında üretim sistemlerinin daha esnek bir yapıya kavuşturulması, bu

dönüşümün en temel özelliklerindedir. Tüketici talebi, artık daha kaliteli ve üstün tasarımı farklılaşmış ürünlere yönelmektedir [Turan&Gökalp, 1993: s.8].

2.3.4.Pazarlama Yönetimi ile İlgili Sorunlar

Modern pazarlama kavramı, herşeyin pazar ile başladığını kabul etmektedir. Bu nedenle, KOBİ'lerin başarıları için pazar üzerinde yoğunlaşmak önem kazanmaktadır. KOBİ'lerin başarılarında pazar üzerinde yoğunlaşmak önem kazanmaktadır [Pazarcık&Gülmez, 1989: 163]. KOBİ'ler hedef pazarlarını tanımlamada ve pazarlama stratejisi belirlemede yetersiz kalmaktadırlar. Çünkü pazar araştırması yapmadan kişisel gözlemlerini kullanmaktadırlar. Diğer yandan KOBİ'ler, özellikle sosyo-ekonomik koşullardaki değişmeler sonucu oluşan tüketici tercihlerindeki hızlı değişiklikleri izleme ve bunlara ayak uydurmada da yeteri kadar başarılı değildirler [Çetin, a.g.e, 158].

GB'ye girişin de etkisiyle ağırlaşan rekabet ortamında ayakta kalabilmenin ön koşulu, dünya fiyat, kalite ve standartlarında mal veya hizmet üretmektir. Öte yandan bu mal veya hizmetleri, dünya pazarlarına satabilmek gerekmektedir. Bu olgudan hareketle KOBİ'lerin ihtiyaçları, hem bu standart ve kaliteden haberdar olmak hem de bu kalitede mal veya hizmet üretebilecekleri teknolojiyi bilmek ve uygulamaktır. Ne var ki, KOBİ'ler bilgiye yeterince ulaşamamaktadırlar. Bu da işletmelerde ciddi sorunlara yol açarak onları başarısızlığa itmektir. Bilgi eksikliğinin kaynağı ise mali kaynak yetersizliğinin de etkisiyle pazar araştırmasının ihmal edilmesine neden olmaktadır [Tokol, 1984: 131].

Klasik anlamda bir girişimcinin işiyle ilgili her türlü bilgiyle donanmış olması, müşteri psikolojisini, planlama tekniklerini, muhasebe ilkelerini, reklamcılığı, Pazar araştırmalarını vs. bilmesi gerekiyor. Oysa, günümüzde bir girişimcinin işini ilgilendiren her konuda uzman olması olanaksız. İşte franchising bu zorluğu ortadan kaldırıyor. Franchising sisteminde eğitimli uzmanlar, işin en zor yanını üstleniyor. Bir franchising sözleşmesi yaptığınızda satış tekniklerine, hizmet kalitesine, müşteri taleplerinin karşılanmasına, pazarda kendinize çizmeniz gereken yola, personel yönetimine odaklanabilmektesiniz.

KOBİ'lerde pazarlama fonksiyonuna ilişkin özellikler şunlardır [Müftüoğlu, a.g.e., s.63]

- KOBİ'lerde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur. Bu açıdan bu işletmelerde “az gelişmiş bir pazarlama” anlayışından söz etmek mümkündür.
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar.
- KOBİ'lerde düzenli bir pazarlama araştırması yapılmamaktadır.
- Genel olarak KOBİ'lere ihracat pazarları kapalıdır veya bu işletmelerin ihracat pazarlarına girmeleri çok zordur.
- KOBİ'ler, genellikle ürünlerin pazarlanmasında pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanamamaktadırlar.
- KOBİ'ler daha çok yerel pazarlara hitap etmektedirler.
- KOBİ'ler genellikle sınırlı bir pazar payına sahiptir.
- Yan sanayi olarak büyük bir işletmeye yarı mamül veya parça imal eden küçük işletmeler, pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konumdadırlar. Çünkü talep tekeline sahip büyük işletme, KOBİ'ye istediği şartları empoze etmekte ve maliyetin altında bir fiyatı kabul ettirebilmektedir.

KOBİ'lerin pazarlama fonksiyonuna ilişkin üstünlükleri ise şunlardır [a.g.e., s.63].

- Doğrudan pazarlama,
- Kişisel müşteri ilişkileri,
- Pahalı ve karmaşık satış örgütünün olmaması,
- Esnekliğin yüksek olması,
- Satış giderlerinin az olması,
- Yalın ve küçük pazarlarda faaliyet gösterme,
- Esneklik, yani müşterilerin özel arzu ve isteklerine cevap verebilme.

KOBİ'lerin pazarlamadaki temel sakıncaları ise şunlardır [a.g.e., s.63].

- Yetersiz pazarlama anlayışı,
- Yetersiz pazarlama araştırması,
- Pazarlama araçlarından yeterince yararlanamama,
- Sınırlı ve dar bir pazara bağımlılık veya alternatifsizlik,

- Yan sanayi olarak çalışma durumunda alıcı firmaya bağımlılık.

KOBİ yönetimleri, ölçekleri oranında büyük işletmelerde olduğu gibi pazarlama birimi oluşturup, burada amaca yönelik planlar hazırlayarak, etkinlik hedefleyebilmelidirler. Pazarlama örgütünde yer alan işgörelere kararları doğrudan alıp, uygulama serbestisi tanınması bu etkinliği olumlu yönde etkileyebilecektir [Şimşek, 1997: 237]

KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının çözümüne ilişkin yeni yapılanmalar da sözkonusudur. 5590 sayılı yasada değişiklik içeren 06.09.1996 tarih ve 19476 sayılı yazıda belirtildiği gibi, Ticaret ve Sanayi Odalarına "Ticaret Merkezi Kurmak" yetkisinin verilmesi ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin kurulmasının teşvik edilmesi bu anlamdaki en önemli gelişmelerdir.

2.3.5.Muhasebe Yönetimi İle İlgili Sorunlar

Finansman, üretim, pazarlama gibi temel işletme fonksiyonlarının dengeli ve eksiksiz yerine getirilebilmesi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sağlıklı bir muhasebe sistemine sahip olmalarına bağlıdır. Özellikle küçük işletmelerde, muhasebe kayıtları sadece yasal bir yükümlülük olarak algılanmaktadır. Buradaki muhasebe kayıtlarının, işletmenin gelecekteki özellikle finansal yapılanması için gerekli kaynakları oluşturduğu pek fazla düşünülmemektedir. Diğer yandan küçük ve orta ölçekli işletmelerin maliyet muhasebesine gereken önemi vermedikleri için, müşteriye verdikleri fiyatlar, çoğu kez olması gereken düzeyde olmamaktadır. Bu nedenle sözkonusu firmalar, bu yüzden büyük zararlara uğrayabilmektedir [Bağrıaçık,1989: 24].

Muhasebe işlevlerinde bilgi işlem teknolojilerinin kullanımı orta büyüklükteki işletmelerin bir kısmında kabul görmüştür. Bunun aksine bir kısım Küçük ve Orta Ölçekli İşletme yönetimi, bu sistemleri uygulayabilecek teknik eleman eksikliği ile beraber parasal kaynak yetersizliği üzerinde durmaktadır [Çelik&Akgeçici, a.g.e, s.84].

2.3.6.İnsan Kaynakları Yönetimi ile İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin tanımlanıp, sınıflandırılmasında güçlük çekilmesi ve özellikle ortak bir tanım yapılamaması sonucunda, çeşitli kuruluş ve kurumlar genel olarak işgören sayısını baz almışlardır. Bu nedenledir ki, KOBİ'ler için İnsan Kaynakları Yönetimi büyük önem taşımaktadır.

KOBİ'lerin, işletmede çalışan personele ilişkin başlıca özellikleri şu şekilde belirlenebilir [Müftüoğlu, a.g.e., s.73]:

- KOBİ'lerde insan faktörü büyük işletmelere göre daha büyük önem taşımaktadır. Bu olgu, KOBİ'lerde emek yoğun teknolojilerin önemli olmasının doğal bir sonucudur.
- KOBİ'lerde alt düzeylerde çalışan personel genellikle nitelikli işgücünden oluşmaktadır. Diğer yandan büyük işletmelerde ise genellikle düz işgören istihdam edilmektedir.
- İşletmenin üst ve orta kademelerinde çalışan personele için, genellikle tam tersi bir durum geçerli olmaktadır. Bu durum özellikle üst yönetim kademelerine ilerledikçe daha çok geçerlilik kazanmaktadır. Zira, KOBİ'ler finansman, muhasebe, pazarlama, Ar-Ge gibi çeşitli işletme fonksiyonlarında uzman kişileri istihdam edebilecek maddi güce sahip değildirler.
- KOBİ'lerde yönetim ve personel arasında doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki, bireyselleşmiş durumdadır.
- Personelin ücret düzeyi, büyük işletmelerde KOBİ'lere göre genellikle daha yüksektir.
- KOBİ'lerde çalışan personelin, genel olarak işyerlerinden memnun oldukları görülebilir. Düşük ücret düzeyine rağmen böyle bir sonucun ortaya çıkması,

muhakkak ki büyük ölçüde bu işletmelerde işgücünün işe yabancılaşması olgusunun asgari seviyede olmasından kaynaklanmaktadır.

- Personel ile işletme arasındaki bireysel ilişki, konjonktürel dalgalanmalarda kendini özellikle hissettirmektedir. Ekonomik konjonktürün kötüye gittiği durumlarda büyük işletmelerin karlılık durumlarını koruyabilmek için genellikle ilk başvurdukları yol, işgören çıkarmadır. Olumsuz konjonktürel şartlarda KOBİ'ler büyük fedakarlıkları göze alarak işgücünü korumak gayretindedirler. Bu tutum, burada çalışan personelin kaliteli olması ile beraber yerel çevreden gelebilecek olası tepkilerden de kaynaklanabilir.

İnsan Kaynakları Yönetimi ile ilgili sorunların başında kalifiye eleman bulma zorluğu gelmektedir. Gerçekten de KOBİ sahip ve yöneticilerinin işletmelerine kalifiye eleman tedarik edebilmeleri, oldukça fazla ücret ve yan ödemeleri gerektirmektedir. KOBİ'leri ilgilendiren bir başka sorun, uzmanlığın çok büyük önem taşıdığı günümüzde çok yönlü eleman istihdamı zorunluluğudur.

Genellikle sanayimiz ve KOBİ'ler, vasıflı eleman temininde büyük güçlük çekmektedir. Bu kesimin işletmelerinde emek yoğunluğunun nispeten yüksek oluşu, alınan siparişlere göre farklı işler yapma zorunluluğu gibi nedenlerden dolayı, çok yönlü kalifiye elemana daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

Türk sanayinde kalifiye eleman açığı çırak-kalfa-usta üçlüsünden yüksek okul mezununa kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Kalifiye eleman ihtiyacının karşılanmasına yönelik eğitim programları; çırak-kalfa-usta üçlüsü ile çeşitli konulardaki teknik ve idari elemanlar ve yöneticiler yanında, bizzat girişimleri de kapsamaktadır [a.g.e., s.254]

Bu kapsamda, eğitim düzeyi ve personelin eğitimi de önemlidir. Personel eğitimi, işgörenin belirli bir işi yapmak amacıyla bilgi ve becerisinin artırılmasına ve dolayısıyla geliştirilmesine yönelik sistemli uygulamalar bütünüdür. İyi hazırlanmış bir eğitim programının uygulanmasında gerek işletme ve gerekse çalışanların karşılıklı yararları

bulunmaktadır. Bir eğitim programı hazırlanırken belirli görevlerdeki işgörenlerin işbirliğini sağlamak yararlı olacaktır. Eğitim, işgörelere yapmakta oldukları işleri daha iyi yapma olanağı sağladığı gibi, onlara daha üst görevlere yükselme fırsatını da hazırlayabilmektedir. Bu olanakları tanıyan her eğitim-öğretim programı işgörelence de arzu edilmektedir [Şimşek, a.g.e., s.27]

2.3.7.Halka İlişkiler İle İlgili Sorunlar

Hakla ilişkileri, özel ya da tüzel kişilerin belirlenen hedef kitleler ya da halkla dürüst ve sağlam ilişkiler kurmaları, onları olumlu yönde etkileyen ve karşılıklı yarar sağlayan planlı çabalara girişmeleri şeklinde ifade etmek mümkündür [Şimşek, 1996: 308]

KOBİ yönetimleri toplumsal ve kültürel yapı ile beraber, inanç ve tutumlara gereken özeni gösterebilmelidirler. İşletmenin faaliyette bulunduğu toplumun nüfus yapısı, bileşimi, bilimsel ve kültürel düzeyi, görenek ve gelenekleri ve bütün bunlardaki değişme eğilimlerinin kurumların yönetimi üzerinde derin etkiler yapacağı kuşkusuzdur. Ekonomik yaşam ve faaliyetlerin hem amacı, hem de üretici etmeni olan insan unsuru, böylece hem talebi, hem de arzı belirleme durumundadır. Bu nedenle KOBİ yöneticileri, toplumu oluşturan bireylerin psiko-sosyal niteliklerini yakından tanımak zorunluluğundadır [Çelik&Akgemci, a.g.e, s.86].

Yönetici işletmesinde bir çok değişik insanın çalıştığını ve bunların farklı inanç veya tutumlara sahip olabileceğini unutmamalıdır. Büyük işletmelerdeki profesyonel yönetici, çalışanların inanç ve tutumlarını dikkate alarak bir olaya karşı nasıl tutum sergileneceğini bilmek zorundadır. Bazen etnik köken, bazen mezhep farklılıkları ya da bölgesel farklılıklar buradaki işgörelar arasında informel yapılanmaya, hatta çatışmaya neden olabilmektedir. Ne varki, KOBİ'lerde bu durum daha azdır.

Büyük ölçekli işletmelerde planlı çabalar şeklinde örgütlenebilen halkla ilişkiler işlevi, küçük işletmelerde beklenen doğrultuda uygulama göremeyebilmektedir. Bu işlev, genelde büyüme tutkusu içinde olan orta ölçekli işletmelerde kabul görebilmektedir. Küçük işletmeler, çevre desteğini sağlamak için halkla ilişkiler etkinliğini düşünseler

bile, bu işlev ayrı bir bütçe, program ve ekip çalışmasını gerektirdiği için hayata geçirilemeyebilmektedir. Orta büyüklükteki işletmeler ise her ne kadar çevreleriyle iyi ilişkiler kurmayı planlamış olsalar da, buna yönelik ayrı bir program, bütçe ve uzman ekip oluşturmaktan çok, işletme sahip ve yöneticilerinin bireysel girişim veya karizmalarına güvenebilmektedirler [a.g.e, s.87].

2.3.8. Teşvik Mevzuatı ile İlgili Sorunlar

Teşvik mevzuatı, KOBİ'lerin anlayabileceği kadar açık ve net olmalıdır. Teşvikler, zamanında verilmelidir. Bu teşvikler istihdamı özendirici nitelikte olmalıdır. Teşvikler, KOBİ'lerin uluslararası alanda rekabet etmelerini sağlayacak şekilde uygulanmaya konulmalı, sık sık değişiklikler yapılmamalıdır. Yabancı sermayenin girişi ve KOBİ'lerle bütünleşmeye gitmeleri için teşvik edilmelidir.

2.3.9. İhracat ile İlgili Sorunlar

İhracatın ülke ekonomisi ve kuruluşlar yönünden büyük bir öneme sahip olduğu somut bir gerçektir. İhracat, ülke ekonomisinin gelişmesinde ve kalkınmasında önemli rol oynamaktadır. Bununla beraber ekonominin yeterli derecede ihraç edilebilir mal üretebilmesi, ihracatın gerçekleşmesi ve beklenen faydaların sağlanmasında kritik bir faktördür.

Günümüzde ihracat, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde, büyük ve küçük ekonomilerde ve hatta KOBİ'lerde dünya ticaretindeki gelişmeler ışığında önem verilen ve değişik ticaret geliştirme programları ile desteklenen bir faaliyet olarak görülmektedir.

İhracata yönelmiş firmaların ihracatlarını geliştirme kapsamında karşılaştıkları başlıca sorunlar arasında kalite kontrolü ve standardizasyon bulunmaktadır. Diğer yandan fiyat-maliyet ilişkisini doğru kuramamaları da bir sorun kaynağıdır. Temelde, ihracatta KOBİ'lerin kronik sorunları, ihracat pazarlaması yönetimi düşüncesinin ve yaklaşımının uygulanamamasından kaynaklanmaktadır [a.g.e, s.90].

KOBİ'lerin ihracat sorunları şunlardır [a.g.e, s.90].

- KOBİ'leri ihracata yöneltmek veya ihracatlarını geliştirmek için planlı bir strateji izlenmemesi,
- Küçük sanayi sektörünü geliştirmeyi ve bu sektörün ihracata katkısını artırmayı hedefleyen amaçların açıkça ortaya konmaması, mevcut amaçların küçük sanayi sektörünün ihracatının gerçekleştirilmesine yönelik olmaması,
- KOBİ'ler için talep piyasasını koordine edecek bir kuruluşun olmaması,
- İhracatta mevcut uygulamaların KOBİ'lerin aleyhine işlemesi,
- Bürokratik engeller,
- Teşvik tedbirlerinin yetersizliği,
- KOBİ'lerin organize olmamaları,
- İhracata yönelik üretim finansmanı için kredi bulma zorluğu,
- Ucuz ve kaliteli hammadde bulma güçlüğü,
- İhracat pazarlaması faaliyetlerinin sınırlı kaynaklar nedeniyle karşılanamaması,
- Satış geliştirme, tanıtım faaliyetlerinin mali açıdan çok külfetli olması,
- Kalite düşüklüğü,
- Dış fiyatlamada yanlışlıklar,
- Rakiplerin yeterince tanınmaması,
- Hatalı pazarlama stratejileri.

İhracata ilişkin sorunları aşabilmenin en önemli yolu dış ticaret şirketlerinin yaygınlaştırılması ve çok iyi pazarlama organizasyonunun oluşturulmasıdır.

2.3.10.İşyeri Tespit ve Temini Sorunu

Ülkemizin pek çok yerinde sanayi yerleşim merkezleri dağınık bir haldedir. Şehirlerin her semtinde her türlü sanayi sektörü tesis edilmiştir. Bunların içinde çok düzenli ve özellikleri olan kuruluşlar vardır. Ancak özelliklerini ve düzenlerini kaybetmiş olan tesisler de çoğunluktadır. Bu bozukluk ise beraberinde pek çok sorun ve problemleri getirmektedir. Devlet ve bazı sanayi kuruluşları bu orta ve küçük çaptaki tesisler için belli projeler hazırlamalı ve bitmiş iş yerleri temin etmelidir. Böylece büyük işletmeleri entegre etme açısından da bir kolaylık getirilmiş olacaktır [Karataş, a.g.e, s.58].

Kalite bilincinin yetersizliği, iyi bilinmeyen konuların seşilmesinden doğan kaynak ısrافی, alıcı ve satıcı piyasalara geleneksel anlayışla yaklaşım, aşırı ve dengesiz büyüme, sermaye birikimini ölü alanlara yatırma, yazılı anlaşmalar yapmama, gelişmeleri yeterince izleyememe gibi sorunları da vardır [Ekin, 1996: 32].

2.3.11.Finansman Yönetimi ile İlgili Sorunlar

Türkiye’de KOBİ’lerin sorunları ile ilgili olarak yapılan uygulama çalışmaları, finansal sorunlar listenin en başında yer almaktadır.

İşletmeler, uygun şartlarda sermaye temin ederek amaçlarına daha çabuk ulaşmaya çalışırlar. Bankalardan alınacak krediler, kar paylaşmaya yönelik borç sermayeler ve ticari borçlanmalar, işletmenin ihtiyaç duyduğu zaman müracaat edebileceği fon kaynaklarındandır [Dinçer, 1992: 124].

Finansman açısından KOBİ’lerin en önemli sorunu, kuruluş sermayesidir. Kuruluş sermayesinin yeterince sağlanamaması ve özkaynakların yetersiz olması, yatırım yapmak isteyen KOBİ girişimcilerini olumsuz etkilemektedir. Genelde küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunu deyince bu işletmelere düşük faizli kredi sağlanması anlaşılmaktadır. Türkiye’de dağıtılan toplam kredilerin sadece %3’ü küçük ve orta işletmelere tahsis edilmiştir. Bu oran Amerika Birleşik Devletleri’nde %42.7, Federal Almanya’da %35.0, Japonya’da %50.0, İngiltere’de %27.2 ve Güney Kore’de %46.8’dir [Müftüoğlu, a.g.e, s.268].

KOBİ’lerin önemli sorunlarından ikisi; kredi ve finansmandır. Kar marjları düşük olan küçük ve orta boy işletmelerin gerek yatırım, gerekse işletme sermayesi oluşturmada ihtisaslaşmış bankaların hem yetersiz, hem de kaynaklarının ihtiyaca cevap verememelerinden dolayı bu kaynaktan yararlanamayan sanayici genel banka sistemine ve kredilerine başvurduğu anda da ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ve ödeme şartları ile karşılaşmaktadır [Erez, 1994: 6]. Diğer yandan Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik Halk Bankası kredileri, Ziraat Bankası kredileri ve diğer resmi para piyasası olanakları net bir biçimde bilinmemektedir. Ayrıca bu kredi miktarları, yeterlilikten çok uzak kalmaktadır [Mortan, 1994: 323].

KOBİ'lerin finansal özellikleri şunlardır [Müftüoğlu, a.g.e., s.57]:

- KOBİ'lerin ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- KOBİ'lerde işletme sahibi, işletmesiyle özdeşleşmiştir. Bu nedenle KOBİ'ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden ziyade işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır.
- İşletmenin iflası halinde küçük işletme sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel mal varlığını da kaybetmektedir. Bu risk nedeniyle işletme sahipleri, kredi almaktan çekinebilmektedir.
- Otofinansman bakımından KOBİ'ler, büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadır. Otofinansman tutarı bu işletmelerde düşük düzeyde kalmaktadır.
- KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun nispeten düşük olmasının bir başka sakıncası da gizli ihtiyatların oluşmasında yatmaktadır.
- KOBİ'lerin sermaye yapısı hakkında kesin bir yargıya varmak için bu konuda sağlıklı uygulama araştırmaların yapılmasıyla mümkün olacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.DÜNYA VE TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN TEŞVİK VE ÖZENDİRİLMESİ

3.1.Özendirmeler

Gelişmekte olan ülkelerde ve bu arada Türkiye'de, piyasa koşullarının yeterince işleyememesi ve kalkınma sorunlarının çözümlenmesinde güçlüklerle karşılaşmaktadır. Bu nedenle oluşan güçlüklerin giderilmesi, teşvik ve özendirmelerden yararlanmayı gerekli kılmaktadır. Söz konusu ülkelerde, ekonominin kendini besleyen ve kalkınmayı hızlandıran aşamaya geçebilmesi ancak teşvik ve özendirmelerin itici bir güç olarak kullanılmasını gerektiren bir ekonomi politikasının uygulanması ile mümkün olacaktır. Çünkü, kalkınmanın temelini oluşturan yatırımların artışında teşvik ve özendirmeler, önemli bir rol üstlenmektedir. Bu önlemlerden yararlandığında eskimiş teknoloji yerine modern teknoloji kullanılacaktır. Bu sayede işler kolaylaşacak, verimlilik, kişi başına gelir ve kalkınma hızında artış sağlanabilecektir. Bunu sağlamanın bir yolu da küçük ve orta boy işletmelerin teşvik ve özendirilmesidir. Bilindiği gibi gelişmekte olan ülkelerin yanısıra Amerika, Japonya ve Avrupa Birliği'ne üye olan ülkelerde nedenleri ve boyutları, gelişmekte olan ülkelere farklı olsa da yatırım, üretim ve dışsattım teşvik edilmektedir.

3.2.Özendirmeyi Gerektiren Etkenler

3.2.1.Bölgelerarası Dengesizliği Azaltma Çabalarına Katkıda Bulunmak

Ülkeler arasında gelişme açısından farklılıklar bulunmaktadır. Öte yandan bir ülke içinde çeşitli bölgeler arasında da bölgeler arası dengesizlik olarak tanımlanan coğrafi, ekonomik, sosyal, kültürel vb. açılardan farklılıklar bulunmaktadır [Keleş, 1963: 275].

Bölgelerarası dengesizlikler, az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin temel göstergelerinden biri olarak ortaya çıkmaktadır. Diğer yandan gelişmiş ve sanayileşmiş ülkelerin tersine olarak bölgesel dengesizliklerin artma eğiliminde oldukları gözlenmektedir [Açma, 1991: 15].

Bölgelerarası dengesizlik gelişmiş ve gelişmekte olan bölgelerde bazı sorunlara sebep olmaktadır. Gelişmekte olan bölgeler, belli zamanda çeşitli sosyal ve ekonomik durumlar açısından diğer bölgeler ve özellikle ülkenin bütünü ile karşılaştırıldığında üstünlükleri bulunmayan bölge olarak nitelendirilebilir. Bu bölgelerde sanayi yerine tarıma dayalı ekonomik yapı, kişi başına düşük gelir, yetersiz şehirleşme, eksik alt yapı, sağlık, eğitim, kültür vb. hizmetler istenilen düzeyde bulunmamaktadır [Taneri, 1977: 27].

Yeryüzü şekilleri ve doğal kaynakların bölgelere göre farklılaşması sonucunda ortaya çıkan coğrafi dengesizlikler, sanayileşmede bölgelerarası dengesizliğe sebep olan en önemli faktörlerden biridir. Genellikle kıyı ve liman bölgeleri, zengin maden yataklarının bulunduğu bölgeler, gelişmiş bölgelerdir. Yatırımcılar, yüksek kazanç sağlayabileceği optimum kuruluş yerini seçmek amacıyla kuruluş yerinin olumlu ve olumsuz bütün özelliklerini incelemek zorundadır. Bu özellikler doğal kaynaklar, ulaşım, işgücü piyasası, pazar olanakları vb. olarak sıralanabilir [Pekin, 1988: 63].

Bölgeler arasında dengesizliğe yol açan diğer bir faktör de birbirleriyle ileriye ve geriye doğru bağlantıları olan sanayi işletmelerinin aynı bölgede toplanmış olmalarıdır. İşletmeler arasındaki ileri bağlantılar, diğer sanayi kollarına hammadde ve ara malı sağlayan sanayilerin doğurduğu bağlantılardır. Bu sanayi işletmelerine yapılacak yatırımlar, bunları girdi olarak kullanan işletmelerin yatırımlarını cezbetmektedir. Geriye bağlantılar ise başka sanayilerden girdi sağlanmasıdır. Bir sanayi işletmesindeki girdi artışı, bu sanayi işletmesine girdi sağlayan işletmelerde de kapasite artışına sebep olmaktadır. Bu şekilde geri bağlantılar yoluyla yatırımlar uyarılmış olmaktadır [Güvemli, 1990: 110].

3.2.2. Etkin Kaynak Dağılımını Sağlamak

Gelişmekte olan ülkelerde ve ülkemizde yatırım ve üretim olanaklarının kıtlığı ile nitelikli işgücü, enerji, ara ve yatırım malları vb. araçlar yetersiz olması, dışsıtım ve ulusal gelirin düşük olmasına neden olmaktadır. Kıt olan bu olanakların etkin dağılımında teşvik ve özendirme, ekonomi politikasının etkili bir aracıdır. Bu politikalar sonucunda yatırım ve üretim olanakları, verimsiz alanlardan daha verimli

alanlara kayabilecektir [Pekin, a.g.e., s.85-86].

Yatırımlar, teşvik ve özendirme araçlarının yardımıyla ilgili bölgeye giderek boş duran yatırım ve üretim olanaklarının verimli alanlarda kullanılmasını sağlayabilecektir. Bu olanakların yurt dışından getirilmesi halinde de teşvik ve özendirmelerden yararlanılmaktadır. Örneğin Türkiye’de kalkınma için gerekli olan ileri teknolojiye sahip modern bir makina, donanım sanayi olmadığından makinelerin dışalımının kolaylaştırılmasında ve daha az maliyetle gerçekleştirilmesinde teşvik ve özendirme önlemleri devreye girmektedir. Bunların yanısıra, ülkemizde sermaye piyasası ve bankacılık sisteminin istenilen düzeyde gelişmemiş olması, kıt kaynak niteliğindeki finansman kaynaklarının etkin olarak kullanılması için özendirme araçlarından yararlanılmasını gerektirmektedir [Reçber, 1993: 17].

3.2.3.Doğal Kaynaklardan Yeterince Yararlanmak

Gelişmekte olan bölgelerde doğal kaynaklardan yeterli ölçüde yararlanılamamaktadır. Bu da, hammadde kullanımı ve bunların mamül hale getirilip dışsatımının yapılması için gerekli önemin verilmediğini göstermektedir. Oysa maden, su, orman ve toprağa dayalı hammadde kaynakları ve doğal yapının getirdiği turizm olanakları, ülke kalkınmasının her zaman önde gelen unsurları olmaktadır. Bu kaynakların değerlendirilerek ülke ekonomisine yararlı duruma getirilmesi için teşvik ve özendirme araçlarına ihtiyaç bulunmaktadır. Gelişmekte olan bölgelerin doğal kaynakları değerlendirilirken çelişkili yatırımlara girilmemelidir. Çünkü bir kaynak kullanırken diğer kaynakların zarar görmemesine özen göstermek gerekmektedir. Bu da doğal kaynakların ülkenin her bölgesinde aynı ölçülerde gereğince değerlendirilip kullanılmasını sağlayacak yatırımları gerçekleştirmekle mümkündür [Güvemli, a.g.e., s.154].

3.2.4.Yetenekli Girişimcileri Yetiştirmek

Gelişmekte olan ülkelerde ve Türkiye’de sanayi işletmeleri, girişimcinin gerekli eğitimden yoksun oluşu ve deneyim yetersizliği nedeniyle büyüyememekte ve hatta

kapanmak zorunda kalmaktadır. Yatırım yerinin, konusunun, teknolojisinin seçiminde, kuruluş büyüklüğünün ve finansman yapısının saptanmasında bazı yanlışlıklar bulunmaktadır. Girişimcileri bu yanlışlıktan koruyucu nitelikte teşvik ve özendirme araçlarından yararlandırmak gerekmektedir. Bu sağlıklı bir ekonomik gelişme için gereklidir. Bu durum, girişimcinin eğitim düzeyinin yükseltilebilmesi için fabrika ve makinaya olduğu kadar insana da yatırım yapılması gereğini ortaya çıkarmaktadır [Güvemli, a.g.e., s.154].

Gerekli fon kaynaklarına sahip olduğu halde teknoloji ve yatırım bilgisi olmadığı için üretken yatırıma cesaret edemeyen yatırımcılarla ilgilenilmelidir. Bu amaçla onlara yatırım konusu, yatırım tesisi, işletmecilik, tanıtım, pazarlama gibi konularda yol gösterecek kuruluşlar oluşturulmalıdır. Yapılan bir araştırmaya göre, küçük boy işletmelerin yaklaşık %13'ünün teşvik ve özendirme araçlarından yararlandığı, %87'sinin yararlanmadığı, orta boy işletmelerin de %40'ının yararlandığı, %60'ının yararlanmadığı görülmektedir. Bu durumda girişimcinin teşvik ve özendirme araçlarından haberdar edilmesi gerekmektedir. Diğer yandan teşvik ve özendirme araçlarının ne olduğu ve nasıl yararlanılacağı anlatılmalı, girişimcilere yol gösterici ve bilgi sağlayıcı hizmetler verilmeli, bu konuda çeşitli kurslar ve seminerler düzenlenmelidir [İSO, 1992: 81].

Girişimcinin eğitimini gerekli kılan diğer bir konu da Türkiye'de kısa dönemli fırsatları ön planda tutan, spekülatif amaçlı girişimcilik anlayışının yaygın olmasıdır. Oysa modern ekonomilerde yenilik ve yaratıcılığa dayalı, uzun dönemi içeren işletmenin saygınlık ve piyasa payını korumasına yönelik dinamik girişimcilik anlayışı hakimdir [Erkan&Tatlidil, 1990: 101]. Bu durumda nitelikli girişimci yetiştirmek için, girişimcinin eğitimini arttıracak teşvik ve özendirme araçlarına gerek duyulmaktadır.

3.2.5.Ekonomik Kalkınma Sürecine Katkıda Bulunmak

Gelişmekte olan ülkelerin ve ülkemizin başta gelen amaçlarından biri, ekonomik kalkınmayı gerçekleştirerek geri kalmışlıktan kurtulmaktır. Bu amacın gerçekleşmesi, bir bakıma sektörlerdeki gelişmişlik düzeyinin yükselmesine bağlı olmaktadır. Diğer

yandan sektörlerin geliştirilmesinde de teşvik ve özendirme araçlarından büyük oranda yararlanılmaktadır [Alpar&Ongun, 1988: 20].

Türkiye’de yatırımların teşvik ve özendirilmesi; bölgelere, sektörler ve bu sektörlerdeki işkollarına göre de farklılık göstermektedir. Bu sektörler ve işkolları, piyasalarda rekabet gücü sağlanması, yeni teknoloji üretilmesi, yeni pazar potansiyelleri yaratılması vb. faktörler arasından bazı kıstaslar dikkate alınarak seçilmektedir. Seçicilikte amaç, gelişmesi ülkenin ekonomik ve sosyal yapısına katkıda bulunmayacak sektör ve iş konularına, kıt kaynakların harcanmasını önleyerek kaynakların verimli alanlarda kullanımının sağlanmasıdır [Çetin, a.g.e., s.63].

Ekonomik kalkınma sürecini kolaylaştırmak amacıyla özendirilen iş konuları, 1993 Yılı Yatırım Kararnamesinin ekinde “Teşvik Edilen Yatırım Konuları Listesi” olarak açıklanmıştır. Bu listede beş ana başlık altında 70 dolayında iş konusu, özendirilecek iş konuları olarak belirlenmiştir. Bu iş konularının yanında bir liste daha yer almaktadır. Bu listede, özel önem taşıyan iş konuları bulunmaktadır. Yatırım indiriminden farklı oranda yararlanacak olan ve fon kaynaklı kredinin uygulanacağı bu iş konularının sayısı sekiz ana başlık altında toplanmış ve sayısı 40 dolayındadır [14.01.1993 tarih ve 93/3999 sayılı karar, Resmi Gazete, 29.01.1993 tarih ve no:21480].

1980 yılından bu yana teşvik ve özendirme araçlarından ayrıcalıklı olarak yararlanan sektörler üzerinde, her yıl yayınlanan yatırım kararname ve tebliğleri de esas alınarak aşağıda belirtilmiştir [Reçber, a.g.e., s.22].

- **Tarım ve Hayvancılık Sektörü** : Tarım sektörü genellikle sürekli ve istikrarlı olarak özendirilen sektördür. Hayvancılık yatırımları da teşvik ve özendirmelerden geniş olarak yararlanmaktadır. Hayvancılıkla ilgili olarak su ürünleri yatırımları, 1985 yılından itibaren %100 yatırım indiriminden yararlanma hakkını kullanmaya devam etmektedir. Tarım ve hayvancılıkla ilgili iş konularında, Kaynak Kullanımı Destekleme Primi, önemli bir yer tutmuştur. Hatta sözkonusu prim yürürlükten kaldırılmış olmasına rağmen bazı tarımsal iş konuları 1990 yılından itibaren 1993 yılı dahil olmak üzere Teşvik Belgesiz

olarak Kaynak Kullanımı Destekleme Primi'nden yararlanmaktaydı. 1993 Yılı Yatırım Kararnamesi'nde tarım ve tarımsal sanayi yatırımlarının özendirilmesine devam edilmektedir. Hayvancılık yatırımları da ucuz faizli hatta faizsiz fon kaynaklı krediden yararlanabilmektedir.

- **İmalat Sektörü** : 1985 yılından bu yana özel önem taşıyan sektörler incelendiğinde, bu sektörlerin çoğunun imalat sanayi ile ilgili olduğu görülmektedir. Doygunluğa ulaşan imalat sanayi ile ilgili iş konuları, özel önem taşıyan sektörler arasından çıkarılarak yerlerine yenileri alınmaktadır. Özel önem taşıyan sektörler kapsamındaki yatırımlar, en yüksek yatırım indirimi oranından yararlanmaktadırlar. İmalat sektörü, yürürlükte olduğu dönemde Kaynak Kullanımı Destekleme Primi'nden en geniş şekilde yararlanan bir sektör olmuştur. Bunun dışında, fon kaynaklı krediden yararlanan imalat sektöründeki iş konularının kapsamı, 1993 yılında daha da genişletilmiştir.
- **Hizmet Sektörü** : 1985 yılında eğitim, 1986 yılından itibaren de sağlık yatırımlarının yatırım indirimi kapsamına alınmasıyla hizmet sektörüne ilişkin özendirmeler yaygınlaşmıştır. Araştırma-geliştirme yatırımlarına da 1990 yılından itibaren daha çok önem verilmeye başlandığı gözlenmektedir. 1993 yılında özel önem taşıyan hizmetler sektöründeki yatırım konularının önceki yıllara göre daha da çeşitlendiği görülmektedir.
- **Turizm Sektörü** : Turizm sektörü, özendirmelerin geniş ölçüde uygulandığı bir sektördür. 1985 yılından itibaren turizm yatırımları 1. Derecede Kalkınmada Öncelikli Yörelere'deki yatırımlara tanınan %100 oranından yararlanmıştır. Bu durum, turizm sektörüne verilen önemin bir örneği olarak gösterilebilir. Turizm sektörü, 1985-1991 yılları arasında özendirmelerin sağladığı olanaklarla önemli ilerlemeler kaydetmiştir. Bu özendirmeler içinde başta gelenlerden birinin Kaynak Kullanımı Destekleme Primi olduğu ileri sürülebilir. Prim, turizm sektörünün hemen her dalını kapsamıştır. 1993 yılı Yatırım Kararnamesi'nde turizm sektörüne verilen önem devam etmektedir.

- **Madencilik Sektörü** : Bu sektörün özendirilmesine 1983 yılında başlanmıştır. Madencilik yatırımları, 1. Derecede Köy Yatırımları'na tanınan özendirmelerden yararlanmaktadır.

3.3.KOBİ'ler İle Büyük Boy İşletmelerin İlişkileri

Bilindiği gibi bir çok iş kolunda küçük ve orta boy işletmeler, büyük boy işletmelere göre daha düşük verimlilik ve karlılık düzeyleri gerçekleştirmektedirler. Özellikle sanayileşmiş ülkelerde küçük sanayi, aynı alanda çalışan büyük boy işletmelerle rekabet edemediğinden dolayı üç değişik gelişme ortaya çıkarmaktadır [Çetin, a.g.e., s.86].

- Küçük ve orta boy işletmeler büyük boy işletmeler tarafından satın alınır ya da faaliyetleri durdurulur,
- Küçük ve orta boy işletmeler, başka bir sektörü ya da rekabetin az olduğu bir iş kolunu seçerler ya da,
- Küçük ve orta boy işletmeler, büyük boy işletmeler ile örgütlenip işbirliğine girerler.

Sanayi işletmeleri arasında başka bir üretim birimine ihtiyaç duymaksızın her şeyini kendi başına yapıp bağımsız olarak faaliyetlerini sürdürebilen işletme hemen hemen yok gibidir. Bu nedenle işletmeler, canlılar gibi sistemin parçaları olarak her biri birbirine muhtaç olmaktadır. Bu nedenle işletmeler, tek başlarına karşılayamadıkları ihtiyaçları için diğer işletmeler ile işbirliği yapmak zorundadırlar [a.g.e., s.87].

Küçük ve orta boy işletmeler ile büyük boy işletmeler arasındaki bu ilişki; istihdamı artırıcı, endüstriyel gelişmeyi sağlayıcı ve pazarlama sorunlarının çözümünde önemli bir rol oynamaktadır. Büyük boy işletmeler ile küçük boy işletmelerin ilişkileri; yan sanayi ve taşeronluk hizmetleri olarak iki şekilde karşımıza çıkmaktadır.

3.3.1.Yan Sanayi Olma

Artık günümüzde bütün üretici işletmelerin her biri, diğeri için gerekli ve birbirine bağlı

hale gelmişlerdir. Bağımsızlık anlayışı yerini birbirine bağımlılık anlayışına bırakmıştır. Bu sayede sanayide bütünleşme kavramı ile yardımlaşma ve tamamlama anlayışı, sisteme dahil olan büyük boy işletmelere, sektörü yöneten ve yönlendiren ana sanayi sıfatını, küçük boy işletmelere de yan sanayi özelliğini kazandırmaktadır. Bir üretim dalında ana sanayi ile yan sanayinin bütünleşmesi sonucunda, o sektörde faaliyet gösteren büyük boy işletmelerin kendi bünyelerinde yapamadıkları veya yapmak istemedikleri bazı parçaları daha küçük boy işletmelere yaptırma alışkanlığı kazanılmıştır. Dolayısıyla atıl yatırımlara, ek yapı, tesis ve teçhizata ihtiyaç duyulmamakta ve üretim birim maliyetlerinin yükselmesi engellenmektedir. Bu da, kadroyu genişletip yönetimi zorlaştırmadan sağlıklı ve devamlı üretimde bulunabilmeyi sağlamaktadır [Karataş, a.g.e., s.45].

3.3.2. Taşeronluk Hizmetleri Sunma

İmalat sanayinde işbirliğinin en önemli şekli, yan sanayi ve ana sanayi arasındaki taşeronluk ilişkisidir. Taşeronluk hizmeti, büyük boy işletmenin üretmekten vazgeçtiği ürünlerin tamamının veya bir kısmının bir başka bağımsız işletme tarafından üretilmesidir. Sektör esas alındığında, küçük ve orta boy işletmelerle büyük boy işletmelerin ilişkilerinde işbirliğine dayanan taşeronluk hizmetleri, ticari amaçlı ve endüstriyel amaçlı taşeronluk olmak üzere ikiye ayrılabilir. Ticari amaçlı taşeronluk hizmetlerinde ana işletme, dağıtım kanallarından biridir. Yani ya toptancı ya da perakendicidir. Bu tür taşeronluk hizmetinde ana işletme, bitmiş ürünleri alıp satmaktadır. Diğer yandan endüstriyel alanda ise büyük boy işletme, yan sanayideki küçük boy işletmeler gibi üretici konumundadır. Ana sanayi, yan sanayi ile yapmış olduğu anlaşmalarla ürün, yarı mamül ya da parçaları satın alarak kendi üretiminde kullanmaktadır. Genel olarak gelişmekte olan ülkelerde ticari amaçlı taşeronluk işleri geniş bir yelpazeye sahiptir. Buna karşın yan sanayide, hem işgücünde hem de üretim sürecinde uzmanlaşma daha az düzeydedir [Mümeyyizoğlu, a.g.e., s.43-44].

Ana sanayi ile yan sanayi arasındaki ilişki, amaca göre üç şekilde oluşturulabilmektedir:

- Ana sanayinin üretim maliyetlerini azaltmak istemesi,
- Belirli bir ürünün üretiminde know-how'a sahip olan yan sanayiden tedarik etme

zorunluluğunun olması,

- Ana sanayinin üretim kapasitesinin yetersiz kaldığı koşullarda, geçici yatırımların maliyetleri arttırmasının kaçınılmazlığı ile yan sanayinin kapasitesinden yararlanmanın ekonomik olarak akılcı olması.

3.4.KOBİ'lerle Büyük Boy İşletmelerin Karşılaştırılması

Aşağıdaki tabloda küçük ve orta boy işletmelerin üstünlük ve zayıflıkları yer almaktadır [a.g.e., s.39].

Üstünlükler	Zayıflıklar
<ul style="list-style-type: none">▪ Girişimci, bölgenin tüketici tercih ve üretim kapasitesi hakkında geniş bilgiye sahiptir.▪ Tüketicinin gelirine paralel stil, kalite, ambalaj farklılaşmasına kolay uyum gösterilmektedir.▪ Sermaye arttırmadan veya ölçek büyütmeden, uygun işletme yönetimi uygulanarak ürün çeşitlendirmesi yapılabilmektedir. Bazı ürünlerde emek verimliliği daha yüksektir.	<ul style="list-style-type: none">▪ Finansman kaynaklarından yararlanamadıkları için ekonomik etkinliklerini arttıramazlar.▪ Ortak bir tavır alamadıklarından alım ve satım tekelleri karşısında güçsüzdürler.▪ Optimal stok yapma eksikliğinden dolayı maliyet yükselir.▪ Teknolojik gelişmelere ayak uyduramaz.

Tablo 10 : KOBİ'lerin Üstünlükleri ve Zayıflıkları

Aşağıdaki tabloda ise büyük boy işletmelerin üstünlükleri ve zayıflıkları sunulmaktadır [a.g.e., s.40].

Üstünlükler	Zayıflıklar
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Uzmanlık gerektiren işler için eğitilmiş insan, istihdam edilir. ▪ Yüksek üretim kapasiteli makina kullanımı, birim maliyetleri düşürür. ▪ Modern yönetim ilke ve gelişmelerini uygularlar. ▪ Pazar araştırmasından aldıkları sonuçlarla pazar imkanlarıyla ilgili değerlendirmeleri kolaylıkla yaparlar. ▪ Kaynak bulmada sermaye piyasasından yararlanırlar. ▪ Pazar talebine uygun mal üretebilme ve bu malları ucuz fiyattan sunma imkânına sahiptirler. ▪ Aynı işkolları yanında ana uğraşlarına dolaylı bir şekilde bağımlı bir çok faaliyeti de yürütürler. ▪ Riski dağıtabilirler. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Yatırımları karşılayabilecek pazar genişlemesine uygun koşullara ulaşması güçleşince işletmeyi büyütecek yatırımlara giremezler. ▪ Kapasite kullanım azalırken sabit maliyetlerin artmasına daha duyarlıdır-lar. ▪ Örgütsel yapıları daha karışıktır. ▪ Bürokrasi fazladır. ▪ Çalışanların yakınlık ve işbirliği ilişkilerindeki sürtüşmeler iş verimliliğini olumsuz etkiler.

Tablo 11 : Büyük Boy İşletmelerin Üstünlükleri ve Zayıflıkları

Aşağıdaki tabloda da küçük ve orta boy işletmelerin büyük boy işletmelere göre üstünlükleri ve zayıflıkları yer almaktadır [Çetin, a.g.e., s.91].

Üstünlükler	Zayıflıklar
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tüketici tercihlerine daha esneklerdir. ▪ Yeniliklere daha yatkın ve yakın olurlar. ▪ Teknik yeniliklerde daha fazla verimlilik sağlanır. ▪ İşletme sahibi, çalışanlarla daha yakın ilişki kurabilir. ▪ Üretimdeki boşlukları hızla doldurabilirler. ▪ Bürokratik işlemler daha azdır. ▪ Bireysel tasarruflar daha fazla teşvik edilir. ▪ İstihdama olan katkı daha fazladır. ▪ Rekabetin teşvik edilmesi sağlanır. ▪ Bölgeler arasında dengeli büyümeye daha çok katkı sağlarlar. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Özsermaye yetersizliğinden daha az güven vermediklerinden dış kaynak temin edemezler. ▪ İşletme sahibinin yöneticilik konumu doğru karar almada sorun yaratır. ▪ Pazarlama faaliyetlerine verilen önem yetersizdir. ▪ Hammaddeye kolay ulaşamadıkları için kaliteden ödün verirler. ▪ Uzmanlaşmış ve vasıflı personel sayısı sınırlıdır. ▪ Muhasebe, işletme fonksiyonlarına destek veren bir faaliyetten ziyade yükümlülük olarak algılanır. ▪ Teknoloji ve bilgi akımından daha seyrek yararlanma imkanı bulabilirler. ▪ Uzmanlaşmış bir faaliyet göstermeleri daha zordur.

Tablo 12 : KOBİ'lerin Büyük Boy İşletmelere Göre Üstünlükleri ve Zayıflıkları

3.5.Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Sunulan Teşvik ve Özendirmeler

1950'li yıllardaki gelişmeler açısından pozitif bir döneme giren büyük boy işletmeler, 1970'li yıllarda ortaya çıkan ekonomik krizle gelişme süreçlerinde durgunluğa girmişlerdir. Diğer yandan bu işletmeler, ekonomik krizin getirdiği üretim azalması ve bunun sonucunda işsizlik artışıyla da karşılaşmışlardır [Karataş, a.g.e., s.234]. Bu, Avrupa Birliği'nde büyük boy işletmelere dayalı bir kalkınma modeli üzerine ciddi

soruları akla getirmiştir. Bunların başında küçük ve orta boy işletmelerin, krize daha iyi dayanıklılık göstermeleri gelmektedir. Krizin etkisiyle birçok küçük ve orta boy işletme kapanmak zorunda kalmış ama genel istihdama bakıldığında, büyük boy işletmelere oranla küçük ve orta boy işletmelerin istihdam hacimlerinde ciddi bir gerileme olmamıştır. Yeni piyasa koşullarına, ölçekleri nedeniyle daha kolay uyum sağlayabilen küçük ve orta boy işletmeler, bir süre sonra yeni istihdam alanlarını da meydana getirebilmişlerdir. Sonuç olarak, küçük ve orta boy işletmelerin Avrupa Birliği'nde öneminin artma nedenleri şunlardır [Esin, a.g.e., s.75]:

- Yan sanayinin gelişimi,
- Bilimsel ve teknik araştırmaların ekonomik yansımalarının bu tür işletmelerde daha kolay uygulanabilirliği,
- Bölgesel nitelikli küçük ve orta boy işletmecilik modellerinin birlik genelinde benimsenmesi sonucunda yerel kalkınmanın sağlanması.

1980'den sonra gerek Avrupa Birliği çerçevesinde ve gerekse üye ülkeler düzeyinde küçük ve orta boy işletmeleri destekleyen, geliştiren politikalar izlenmeye başlanmıştır. Politikalarda aşağıda belirteceğimiz iki husus esas alınmıştır [Çetin, a.g.e., s.93]:

- Bu alanda yeni işletmelerin kurulması amacıyla üretken yatırımların çeşitli araçlarla teşviki,
- Mevcut işletmelerin daha yeterli bir yapıya kavuşturulması ve bu işletmelerin üretim teknolojilerinin modernizasyonu amacıyla çeşitli teşvik ve özendirme araçlarının oluşturulması.

3.5.1.KOBİ'ler İle İlgili Yasal Yapıyı Oluşturma

Küçük ve orta boy işletmelerle ilgili yasal çerçevenin oluşturulmasında Roma Anlaşması'nın küçük ve orta boy işletmelerle ilişki kurulabilecek maddelerin incelenmesi gerekmektedir. Roma Anlaşması'nın küçük ve orta boy işletmelere yönelik program ve yardımlarını doğrudan ilgilendiren rekabet kuralları ve devlet yardımları iki başlıkta incelenebilir [Esin, a.g.e., s.79].

3.5.1.1.Rekabet Kuralları

İşletmelere rekabet kurallarının uygulanacağı hususlar 85 ve 86 nolu maddelerde bulunmaktadır. Rekabetin korunmasına ilişkin maddelerden 85. maddeye göre, büyük boy işletmelerin küçük ve orta boy işletmelere karşı çeşitli ticari baskı yollarını kullanarak bir dizi ticaret dışı yaptırımlarda bulunmaları önlenmektedir. Bu maddeyle finansman açısından daha zayıf olan küçük ve orta boy işletmelerin de olduğu piyasada, büyük boy işletmelerin anormal düşük bir fiyat uygulaması veya küçük ve orta boy işletmeler için gerekli girdi arzını kesmeleri yasaklanmıştır. Ancak bu kurallar küçük ve orta boy işletmeler için de geçerli olmaktadır. Aynı kurallara dayalı bir oyunu oynamak küçük ve orta boy işletmeler için bazı güçlükler getirmektedir. Bu nedenle bazı hallerde küçük ve orta boy işletmelerin bu kuralları ihlal etmelerine göz yumulmaktadır.

3.5.1.2.Devlet Yardımları

Devlet yardımlarına ilişkin hususlar, 92 ve 93 nolu maddelerde bulunmaktadır. Devletçe yapılabilecek yardımların temel esaslarını belirleyen 92 ve 93 nolu maddelerde tekelleşme iki boyutlu olarak düşünülmektedir. Yatay anlaşmalar boyutunda işletmelerin aralarında yaptıkları ticari anlaşmalar, De Minimis Kuralı'nı delmediği sürece işletmeler ortak işbirliğine gidebilmektedir. De Minimis Kuralı, küçük ölçekte yapılmış anlaşmaları belirtmektedir. Bu anlaşma kapsamında dağıtım kanalı ile rekabet gücünün artırılması, üretim tekniklerinin geliştirilmesi için ihtisaslaşma anlaşması, lisans, patent ve bröve gibi hususlarda buluşların paylaşılması, araştırma-geliştirme faaliyetlerinde ortaklaşa çalışma projeleri yapılması, bayilik dağıtımından yararlanma, otomotiv endüstrisinde ana işletmenin bayiliği yanında diğer işletmelerin yedek parça bayiliğini alabilme gibi haklar tanınmaktadır. Bu durumlar belirli sınırlar içinde De Minimis Kuralı'na uygun olarak kabul edilmektedir [Rumford, 1997: 65-66].

Dikey anlaşmalar boyutunda ise işletmeler, bazı ürünleri diğer işletmelere ürettirebilmektedirler. Ortaklaşa üretim anlaşmaları, tekelleşmeye yol açabileceğinden ve fiyatlar üzerinde etkili olabileceğinden kabul edilmemektedir. Ancak De Minimis Kuralı'na göre toplam pazar payı %20'den küçük ve yıllık cirosu 500 milyon ECU'dan az olan küçük boy işletmeler böyle bir anlaşmaya taraf olabilmektedirler. Anlaşmalar,

fiyat belirlemeye ve rekabeti zedelemeye yönelik olmamalıdır [Esin, a.g.e., s.80-84].

Avrupa Birliği açısından devlet yardımlarına ilişkin maddelerde bazı ürünleri üstün duruma getirerek rekabeti bozan ya da bozma ihtimalini artırabilecek türden yardımlar, yardım olarak kabul edilmemektedir. 92. maddeye göre; ürünler arasında ayırım yapmadan tüketicilere verilen sosyal nitelikteki yardımlar, doğal afet gibi olağanüstü durumlarda zararı gidermek için yardım, yaşam düzeyi düşük olan bölgesel geri kalmışlığı veya işsizliği azaltmak için yapılan yardımlar, üye devletin Avrupa Birliği standardına uygun hale gelmesini sağlayacak yardımlar, Avrupa Birliği'nin ortak yararına olan proje yardımları ve Komisyon önerisi ile Konsey'in kararıyla kabul ettiği yardım programları, Avrupa Birliği'nin kabul ettiği destekleme programlarına ait statüde olan programlardır. 92. maddeye aykırı davranan devletlerin belirlenmesi yetkisinin Komisyon'un elinde bulunması ve usulsüz yardımın kaldırılması 93. madde ile belirlenmiştir [Çetin, a.g.e., s.94].

Avrupa Birliği'nde tüm üye ülkeler görünürde 92. maddeye uygun olarak küçük ve orta boy işletmelere yardım etmekte iseler de gizli teşvik ve özendirme adı verilen mekanizmalar sayesinde yasallıktan uzaklaşmaktadırlar. Bu durum bilinmekle beraber Komisyon, küçük ve orta boy işletmelerin devlet yardımlarından yeterince yararlanamadığını belirtmektedir. Ayrıca Roma Anlaşması'nın 92. ve 93. maddeleri tam olarak yerine getirilmediğinden dolayı küçük ve orta boy işletmelere yapılan doğrudan yardımlardan dolayı büyük boy işletmeler de yararlanmaktadırlar. Böylece Avrupalı işletmelerin uluslararası pazardaki rekabet güçleri daha da arttırılabilmektedir [Esin, a.g.e., s.75].

Küçük ve orta boy işletmelere devlet tarafından destek sağlanması hususundaki temel prensip, yapılacak yardımın işletmenin varlığını sürdürdüğü her aşamada yapılmasına yönelik olmasıdır.

Sübvansiyonlar, düşük faizli veya devlet garantili krediler olarak küçük ve orta boy işletmelerin kurulması için yatırımcıların hizmetine sunulmaktadır. Söz konusu krediler, büyük boy işletmelere verilen imkanlarla eşdeğerdedir. Ama kredi alımı için büyük boy

işletmelerde aranan şartlar küçük ve orta boy işletmelerde aranmaktadır. Komisyon, risk sermayelerinin küçük ve orta boy işletmelere yönlendirilmesi ile kamu kesiminin risk sermayesi yoluyla küçük ve orta boy işletmelerle ekonomik faaliyette bulunulmasını doğal karşılamaktadır. Ayrıca Komisyon'a göre; küçük ve orta boy işletmelerin satın aldıkları know-how, bilgi, yeni üretim tekniklerinin sübvansede edilmesi gerekmektedir. Öte yandan küçük ve orta boy işletmelerin araştırma-geliştirme için kaynak sıkıntısı çekmeleri durumunda devlet yardımları hükümlerinden yararlanabilmeleri gerekmektedir [Çetin, a.g.e., s.96].

3.5.2.KOBİ'leri Teşvik ve Özendirme Programları

Küçük ve orta boy işletmelerin özellikle 1970'lerden sonra göstermiş olduğu gelişimin yanı sıra, bunların kendi yapılarının bir gereği olarak halen bazı sorunları olduğu görülmektedir. Gerek ulusal düzeyde ve gerekse birlik düzeyinde ortaya çıkan bu sorunlardan yola çıkan üye ülkeler ve başta Komisyon olmak üzere diğer birlik organları, bu kesimdeki işletmeleri yönlendirme ve destekleme çalışmaları üzerinde yoğunlaşmaktadırlar [a.g.e., s.96].

1970'li yıllarda yaşanan petrol şokları sonucunda oluşan ekonomik kriz döneminden sonra küçük ve orta boy işletmeler, özellikle istihdam açısından tüm üye ülkelerde önem kazanmıştır. Küçük ve orta boy işletmelerin gelişmiş ülke pazarlarındaki büyük boy işletmelerin yapılarındaki değişmeye kolaylıkla uyum sağlayabilmeleri, bu işletmelerin önemini daha da arttırmıştır. Birlik, teknik ve istihdam konularında küçük ve orta boy işletmelerin sahip oldukları önemi farkedince 1973 yılında küçük ve orta boy işletmeler ile ilgili bir birim kurmuştur. Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve El Sanatları Birimi ile İşletmeler Arası İşbirliği Merkezi koordineli olarak küçük ve orta boy işletmelere yardımcı olmaktadır. Avrupa Parlamentosu 1983 yılını Esnaf, Küçük ve Orta Boy İşletmeler Yılı ilan ederek konunun dikkatini ve bu işletmelere yönelik çalışmaları arttırmak istemiştir. Bu çalışma 1983 yılının Küçük ve Orta Boy İşletmeler Yılı ilan edilmesiyle birlikte Avrupa'nın bu kesime olan ilgisini artırarak bu konuda önemli politika ve ilkeler benimsenmiştir. Avrupa Birliği'nin oluşturulmasına yönelik politikalara paralel olarak küçük ve orta boy işletmeler için de ortak bir politika

benimseme düşüncesi ortaya çıkmıştır. Avrupa Birliği, Komisyon aracılığıyla küçük ve orta boy işletmelere yönelik bir dizi program ve etkinlikleri düzenleme çalışmaları doğrultusunda Task Force (Görev Grubu) adı altında bir çalışma grubu kurmuştur. Görev Grubu, zamanla Genel Müdürlüğe dönüştürülerek kalıcı bir örgüt halini almıştır. Görev Grubu, Birlik Komisyonu ile birlikte küçük ve orta boy işletmeler ile ilgili finansman, destek programları ve yasal hizmetlerin koordine edilmesi, bu faaliyetler ile ilgili birlik ulusal politikalarının yakınlaştırılması, küçük ve orta boy işletmeler ile ilgili örgütlenmenin oluşturulması ve mevcut sorunların çözülmesi, iletişim ve eğitim alanlarında kalifiye insan kaynaklarının yetiştirilmesi vb. hizmetleri vermek amacıyla kurulmuştur. Görev grubu bu görevlerini yerine getirmek için kalkınma ve koordinasyon, parlamento ve enformasyon ve proje vb. organizasyonlarla organik bağ oluşturabilmektedir [Karataş, a.g.e., s.248-251]. Görev Grubu, ayrıca topluluğun diğer örgütleriyle işbirliği içerisinde ya da endüstrinin geliştirilmesine yönelik programların ve projelerin kapsamında oluşturulan modüller içinde küçük ve orta boy işletmelere hizmet sunmaktadır.

Komisyon ve görev grubu öncelikle küçük ve orta boy işletmelerin sorunlarını ülke bazında araştırmış ve ülkeler arasındaki uyumsuzlukların farkına varmıştır. Bunun üzerine küresel bir yaklaşımla üye ülkelerin politikalarını uyumlaştırmaya yönelik üç temel noktada toplanan bir durum saptaması yapmıştır. Buna göre komisyon ve görev grubu, ülkelerin küçük ve orta boy işletmelerinin geliştirilmesi için iki boyutlu bir politika izlenmesini önermektedir. Bu politikalar ise şunlardır [Esin, a.g.e., s.82]:

- Küçük ve orta boy işletmelerin gelişmeleri için gerekli ortamı yaratacak politikaların üretilmesi,
- Küçük ve orta boy işletmeleri geliştirici ve büyük boy işletmeler kapsamında dezavantajlarını yok edici teşvik politikalarının uygulanması.

Avrupa Birliği, serbest piyasa mekanizmasına dayalı ülkelerle ilişkilerde koordineli politika izleyerek küçük ve orta boy işletmelerin dış pazarlara açılmalarını hedeflemektedir [Esin, a.g.e., s.94]. Bu hedeflerin gerçekleştirilmesi için küçük ve orta boy işletmeler için önerilen programlar, hardware ve software olmak üzere ikiye

ayrılmaktadır. Hardware programlar; mali yardım politikaları olup işletmenin donanımına yönelik yatırımlar için sübvansiyonları, düşük faizli kredileri, bina ve makina parkı yardımlarını, işletmelerin yerleşimlerinde gerekli altyapı yatırımları için yardımları içermektedir. Öte yandan software programlar ise teknik destek yardım politikaları olup hizmet içi eğitim, danışmanlık, işletmecilik ve bilgi akış hizmetleri vb. işletmenin faaliyetlerine destek nitelikli yardımları kapsamaktadır [Çetin, a.g.e., s.98].

Birlik üyeleri tarafından uygulanması amaçlanan politikalar ise şunlardır [Karataş, a.g.e., s.265-266]:

- Küçük ve orta boy işletmeler için gerekli özsermayenin belirlenmesi ve üye ülkelerdeki önlemlerin koordinasyonu ile teşvik ve özendiriminin sağlanması,
- Özellikle ortak sermaye sektörünü geliştirmek amacıyla Birlik içinde bu işletmeler için yeterli ortak sermayenin sağlanması,
- Bununla ilgili Ortak Sermaye Birliği'nin yenilenmesi ve işletmelerin teşvikine öncelik verilmesi,
- Birlik üyesi ülkelerde, özellikle geri kalmış bölgelerde küçük ve orta boy sanayinin teşviki için gerek kuruluş aşamasında, gerekse gelişme sırasında ilgili kuruluşlar vasıtasıyla maddi destek sağlanması,
- Küçük ve orta boy işletmelerin kredilendirmede uzun vadeli krediye yönelmelerini sağlayacak ortamın hazırlanması,
- Küçük ve orta boy işletmelerin yüksek teknolojiyi kullanabilmeleri için yenilikçi atılımlara özel kredi desteği sağlanması,
- Küçük ve orta boy işletmelerin sermaye piyasalarına daha rahat girerek kolay kredi bulmalarının sağlanması.

3.5.3.Girişimciliğin Gelişmesine Yönelik Destek Projeler

Avrupa Komisyonu'nun küçük ve orta boy işletmelere ilişkin temel önerisi, küçük ve orta boy işletmelerin istihdam yaratmadaki rolünün ön plana çıkarılmadır. Bunun için özellikle gençlere, girişimcilik ruhunun aşılması ve fırsat tanınmasıdır. Girişimcilik fikrinin geliştirilmesi ve desteklenmesi için gerek mali, gerekse teknik yardımlar gerekmektedir. Fransa, Almanya ve Hollanda'da genç girişimcilere kredi veren bankalar, girişimciyi işletmecilik, yönetim, üretim planlaması ve pazar araştırması konusunda teknik olarak yönlendirmektedir. Böylece risklerin tecrübesizliğe bağlı olan kısmı en aza indirgenebilmektedir. Öte yandan verilen kredinin geri dönme olasılığı artmaktadır. Diğer yandan küçük boy işletmeler, pazara sağlıklı giriş yapabildikleri takdirde hızlı büyüme şansını yakalayabilmektedir. Tüm bunlar için yan sanayiye, gerekli yasal ve teknik çevrenin de hazırlanması gerekmektedir [Çetin, a.g.e., s.101].

Büyük boy işletmelerden yan sanayilere daha büyük çapta talep götürüp bakım onarım hizmetlerinin büyük boy işletmeler dışına kaydırılması mümkündür. Bu sayede yeni işletmelere gerekli altyapının oluşturulması için imkan verilmiş olacaktır. Konuya ilişkin ilk proje, Girişimciliği Geliştirme Projesi adı altında organize edilmektedir. Bu proje içinde yer alan faaliyetlerin başında, orta öğretim gençliğine girişimcilik fikrinin aşılması gelmektedir. Ayrıca zanaatkarlığa dayalı küçük boy işletmelerin sorunlarının gösterildiği programlar, bu proje kapsamına girmektedir. Yeni işletmelerin kurulmasına ilişkin teşvik ve özendirme politikaları kapsamındaki bir başka proje ile de Komisyon, büyük boy işletmelerin küçük boy işletmelerle çalışmalarını durumdanda vergilendirme yönteminde sağlanacak yararlarıdır. Komisyon böylece yan sanayinin gelişmesine yönelik bir mali mevzuatın yürürlüğe konulmasını sağlamanın yanında, yan sanayi bilgi işlem ağı ve borsası kurulmasına çalışmaktadır. Yan sanayinin yerleşim sorunları ise sanayi parklarının kurulmasıyla giderilmektedir [Esin, a.g.e., s.105].

3.5.3.1.Araştırma-Geliştirme Destek Programları

Küçük ve orta boy işletmelerle ilgili araştırma geliştirme projeleri ESPRIT II ve BRITE'tır. ESPRIT II Programı, 1987-1992 döneminde 1.6 milyar ECU'luk bir

bütçeyle küçük ve orta boy işletmelerin mikroelektronik, bilgi işlem sistemleri, bilgi teknolojisi, uygulama teknolojileri ve temel araştırma alanlarındaki projelerine yönelik olarak mali ve teknik yardımları içermektedir. Bu proje kapsamında küçük ve orta boy işletmelerin mikroelektronik, software teknolojisi, gelişmiş enformasyon sistemleri, büroların otomasyonu ile ilgili sistemler ve bilgisayarla bütünleşmiş üretim sistemleri vb. konulardaki proje maliyetlerinin %50'den fazlası Birlik tarafından karşılanmıştır [Çetin, a.g.e., s.102].

1986 yılından itibaren uygulanan COMETT I ve II Projeleri, teknoloji alanında üniversite ile işletme arasındaki mesleki eğitim işbirliğini gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır. Bu projeler çerçevesinde araştırma ve uygulamada ilerlemiş Birlik üyelerinin deneyimlerini, diğer ülkelerle paylaşması ve bu gelişmelerin küçük ve orta boy işletmelere yansıtılması hedeflenmektedir. COMETT II Projesi, 1987-1991 yılları arasında gerçekleştirilmiş ve 45 milyon ECU harcanmıştır [Esin, a.g.e., s.106-107].

Teknolojik yenilikler alanında küçük ve orta boy işletmelerin de dikkate alınarak programlar yapılması gerekmektedir. Çünkü yeni teknolojileri uygulamada bu tür işletmelerin başarılı olması amaçlanmaktadır.

Avrupa Birliği Komisyonu, 1985 yılından beri finans kuruluşlarının küçük ve orta işletmelerin teknoloji ve modernleştirme projelerine risk sermayesi yoluyla katılmaları için çeşitli faaliyetler sürdürmektedir. Bu faaliyetlerden birisi de Venture Consort adı verilen pilot bir projedir. Bu proje, teknoloji transferi ve yatırımların modernleştirilmesi amacıyla oluşturulan SPRINT Programının desteğiyle kurulmuştur. Öte yandan bu proje, Avrupa Risk Sermayesi Birliği (European Venture Capital Association) adı verilen örgütün finansman katkısıyla gerçekleştirilmiştir [Çetin, a.g.e., s.102-103].

3.5.3.2.Eğitim Yardımları

Küçük ve orta boy işletme sahiplerinin ve çalışanlarının gelişimini sağlayan programlar içerisinde en önemlisi, formasyon programlarıdır. Nitelikli işgücü, küçük ve orta boy işletmelerin başarısı için ön koşuldur. Bunun yanı sıra işverenlerin de mesleki eğitimden

geçirilmesi oldukça yeni bir görüş olarak ortaya çıkmaktadır. Mesleki eğitim ile ilgili olarak tüm kesimler faaliyet göstermektedir. Bilindiği gibi bu tür uzmanlaşmış eğitim programları, yöneticinin seçenekleri değerlendirme ve strateji belirleme gücünü arttırmaya yöneliktir [a.g.e., s.103].

3.5.3.3.Danışmanlık ve Enformasyon Hizmetleri

Avrupa Birliği'nde danışmanlık hizmetleri kapsamında küçük ve orta boy işletmelerin teknik sorunları, dış pazarlamada eksiklikler ve dış pazarlama teknikleri ile işletmeler arası işbirliğine ayrı bir önem verilmektedir. Özellikle iç pazarın tamamlanmasıyla birlikte ulusal sınırlar dışındaki işletmeler arasında işbirliği ihtiyacı artmıştır. Böylece küçük ve orta boy işletmelere yönelik destekleme planları da bu gelişmelerden etkilenmiştir. Avrupa Komisyonu bünyesinde yaptığı çalışmalar neticesinde 1973 yılında, Business Cooperation (BCC) adındaki işbirliği merkezi kurmuştur. Bu merkez, iş çevrelerinde evlendirme dairesi olarak da bilinmektedir. Merkez, ortak girişim ve birleşme için eş arayan işletmelere danışmanlık ve eş bulma hizmeti sunmaktadır. Bu hizmetin dinamik ve etkin olarak sunulması için 1988 yılında BC-Net bilgi işlem ağı kurulmuştur. İşbirliği için eş arayan işletme, bu ağ içindeki bir danışmanla iletişim kurarak gerekli bilgileri sisteme girmekte ve sistem, istenen özelliklere uygun adayları araştırmaktadır. Sonuçta işletme aradığı potansiyel eş ile ilgili bilgileri alabilmekte ve hakkında bilgi verilen işletmeler de bilgilendirilmektedir. İletişim ağında uygun eş bulunamadığı takdirde, ilgili danışmanlar tarafından eş bulunması için bir araştırma başlatılmaktadır [a.g.e., s.104].

Avrupa Birliği Komisyonu, ülkelerarası ihale ortaklıklarının özendirilmesi amacıyla sözleşmelerde ortaya çıkan engelleri kaldırmak için çalışmalara başlamışlardır. Bu amaçla Komisyon tarafından Avrupa ülkeleri arasında ihale ortaklığını, hem makro hem de sektörel açıdan değerlendirmek amacıyla bazı önlemler getirilmiştir. 1988 yılı sonunda Avrupa'da ihale ortaklığı sözleşmelerinin hukuki yönlerine ilişkin pratik klavuz, ilgililerin kullanımına sunulmuştur. Avrupa Yatırım Bankası tarafından kurulan European Financial Engineering Company, diğer üye ülkelerde ihale ortakları arayan işletmelere danışmanlık hizmeti vermektedir. Bu kurum ayrıca ihale ortaklarına uzun

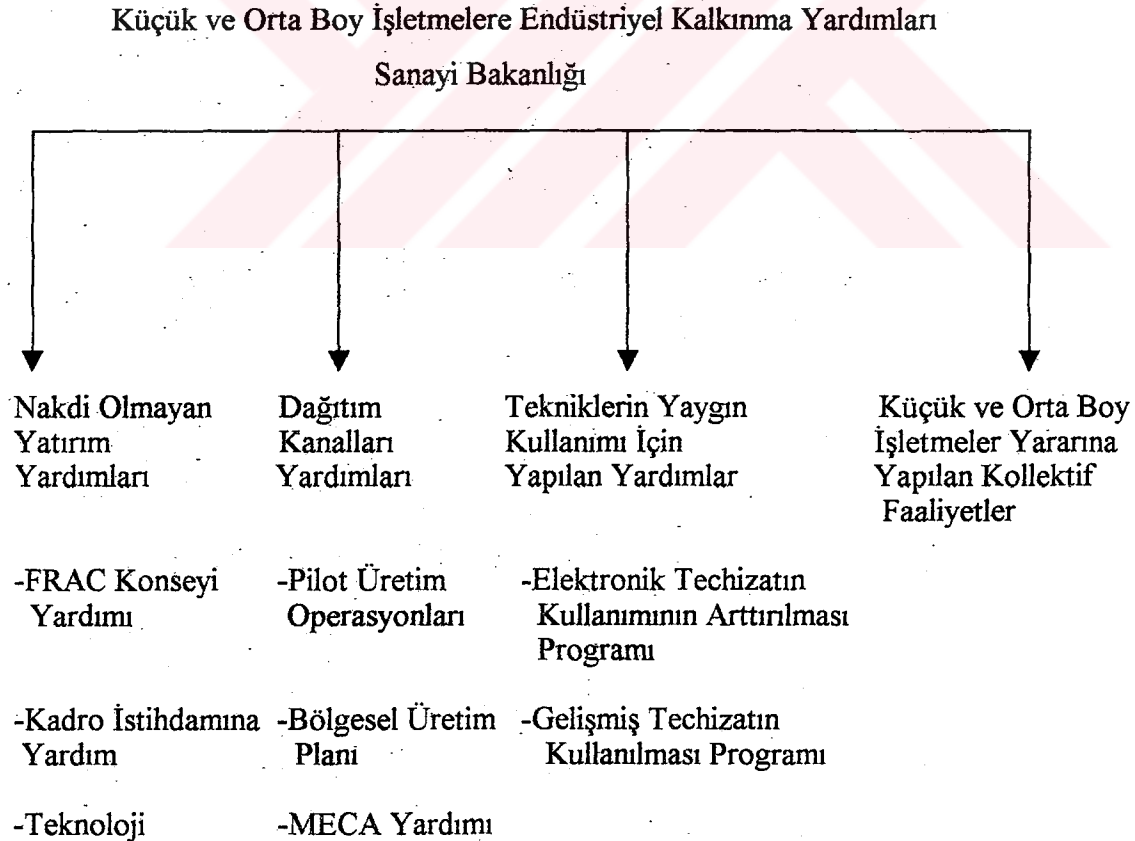
vadeli kredi sağlamaktadır [Karataş, a.g.e., s.257].

Görev Grubu, Avrupa Birliği'nin en önemli bilgi merkezi pozisyonundadır. Bu gruba bağlı olarak kurulan Avrupa Küçük ve Orta Boy İşletmeler Evi adı verilen merkezde çalışan uzmanlar, küçük ve orta boy işletmelere danışmanlık hizmeti vermektedirler. Ayrıca Avrupa Küçük ve Orta Boy İşletmeler Evi, teknoloji ve stratejik işletmecilik gibi konularda forumlar düzenlemektedir [Esin, a.g.e., s.78].

3.6.Bazı AB Üyesi Ülkelerde KOBİ'lere Sağlanan Teşvik ve Özendirmeler

3.6.1.Fransa

Fransa'da küçük ve orta boy işletmelerin kalkınmalarını sağlamak amacıyla sağlanan parasal teşvikler, aşağıdaki şekil de dört ana başlık altında toplanmıştır [Mümeyyizoğlu, a.g.e., s.66].



Şekil 1 : Fransa'da KOBİ'lere Sağlanan Devlet Yardımları

Nakdi olmayan yatırımlardan ilki olan FRAC Konseyi Yardımı, 1984 yılında Devlet Bölgeler Plan Sözleşmeleri çerçevesinde kurulmuştur. Bu yardım küçük ve orta boy işletmelerin gelişmeleri için önemli bir aşama olan dışa açılmayı teşvik etmek ve bölgelerde rekabeti artıran bir teklifin ortaya çıkmasını sağlamak amaçlarını kapsamaktadır. Bu yardımlardan yararlanmak isteyen küçük ve orta boy işletmelerin sundukları projelerin teknik, ticari ve idari konularda olması gerekmektedir. Bir diğer nakdi olmayan yatırım türü olan kadro istihdamına yardımdır. Bu, FRAC yardımının genişletilmiş bir türevidir. Bu destek, küçük ve orta boy işletmelerin gelişmelerini ve yeni bir işlev yaratmalarını sağlamak amacıyla uzman personel alımını teşvik etmeye yöneliktir. Bu programda bir işletme için yardım, azami 200 bin Frank ile sınırlıdır. Teknoloji Transferi Yardımı'nın amacı ise küçük ve orta boy işletmelerini kamu, özel sektör ya da Yenilik ve Teknoloji Transferi Bölge Merkezleri'nin (Centres Regionaux d'Innovation et Transfert de Technologie-CRITT) araştırma laboratuvarlarında çalışmaya teşvik etmektir. Öte yandan bu işletmelerin analiz, deneme, kontrol ve teknik işbirliği çalışmalarına girmelerini sağlamaktır [Mümeyyizoglu, a.g.e., s.67].

Dağıtım Kanalları Yardımları ile genel olarak üretim ve pazarlama yönünden küçük ve orta boy işletmelerin güçlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu yardımlardan biri olan Pilot Üretim Operasyonları Projesi, küçük ve orta boy işletmelerin sınai ekipmanlarını ve üretim kalitelerini güçlendirmeye çalışmaktadır. Bunun için üretim teknolojilerinin yerel ve bölgesel olarak küçük ve orta boy sanayi sektöründe yayılması için pilot çalışmalar yapılmaktadır. Bu projelere, bölgelere göre değişmekle birlikte sübvansiyon veya avans şeklinde nakdi ya da aynı toplam yatırım maliyetinin %25'ini karşılayan mali destek sağlanabilmektedir. Bir diğer dağıtım kanalları yardımı ise Bölgesel Üretim Planları'dır. Bu, istihdam edilen kişi sayısının 250 kişiyi geçmeyen, cirosu 150 bin Frank'ın altında olan, başka bir işletmenin kontrolünde olmayan, sağlıklı bir mali yapıya sahip olan, küçük ve orta boy işletmelerin alışılmış finansman kaynakları açıklarını tamamlamaktır. Öte yandan bu işletmelere elverişli ucuz mali imkanlar tanıyarak, modernizasyonlarını sağlamaları için üretime yönelik olarak oluşturulmuş yatırımları desteklemektedir. İşletmeye Yeni Boyutlar Kazandırabilecek Makinaların Kullanımının Teşvik Edilmesi Yardımı (L'introduction de Machines de Conception

Nouvelle-MECA) ise küçük ve orta boy işletmelere yeni amaçlarla kullanabilecek makinaların kazandırılmasını desteklemeyi hedeflemektedir. İşletmenin büyüklüğüne ve teknolojik düzeyine göre satın aldığı teçhizatın maliyetinin %15 ile %20'si mali yardım olarak karşılanmaktadır [Çetin, a.g.e., s.109].

Fransız bankacılık ve mali sistemi de küçük ve orta boy işletmelere mali yardımda bulunmaktadır. CEPME adı verilen destek, tahvil ve para piyasalarından kaynak kullanmakta ve faaliyetleri ile küçük ve orta boy işletmelerin özel mali sorunlarına çözüm aramaktadır. Bu mali yardımlar iktisadi yapının yenilenmesi, sınai kalkınmanın sağlanması, ticari araçların yenilenmesi ile ihracatın gelişmesi için düşük faizli, orta ve uzun vadeli kredilerdir. Tüm bunların yanında meslek ve bölgesel kalkınma kuruluşlarının katkısıyla küçük ve orta boy işletmelerin kullandıkları orta ve uzun vadeli yatırım kredilerine de destek verilmektedir. Bu bir tür kredi garanti sistemidir. Böylece küçük ve orta boy işletmelerin finansal kiralamaları için garanti verilmektedir [a.g.e., s.110].

3.6.2.Almanya

Almanya'da küçük ve orta boy işletmeler politikası, ekonomik politikanın ayrılmaz parçasıdır. Bu nedenle makro ekonomik politikalar, küçük ve orta boy işletmeler politikasına paralel olarak oluşturulmaktadır. Hükümet, küçük ve orta boy işletmeler politikasını 1970 yılında Küçük ve Orta Boy İşletmeler Yapısal Politikasının İlkeleri adı altında belirlemiştir. Daha sonra da 1979 yılında Küçük ve Orta Boy İşletmeler Raporu'nda detaylı olarak bu ilkeleri açıklamıştır. Almanya'nın federatif yapısına uygun olarak 16 eyalette küçük ve orta boy işletmeler politikasında kesin ilkeler saptanmıştır. Bu ilkeler, Küçük ve Orta Boy İşletmeleri Teşvik Yasaları ve Hükümleri çerçevesinde açıklanarak eski eyaletlerde 1974 ile 1978 yılları arasında yürürlüğe girmiştir. Öte yandan yeni eyaletlerde ise 1990'daki birleşmeden sonra yürürlüğe girmiştir [Jurgensmann, 1994: 6]. Bu çalışmalar sonucunda oluşan politika, zayıf işletmeler için bir koruma veya sübvansiyon politikası değildir. Aksine kendi kendine yardım etmek isteyenlere yardım anlamında devlet tarafından uygulanan bir yapı politikasıdır. Burada devlete düşen görev, sadece ekonomideki karar serbestliğini ve öz

sorumluluğu olumsuz yönde etkilemeden girişimciliği desteklemektir. Bu şartlarda küçük ve orta boy işletme politikasının uygulandığı alanlar şöyle sıralanabilir [Jurgensmann, a.g.e., s.78].

- Girişimin gerçekleştirilmesi konusundaki endişeleri yok etmek,
- Küçük ve orta boy işletmelerin küçüklüğe bağlı dezavantajlarını dengelemek.

3.6.3.İtalya

Genel ekonomi ya da sanayi politikalarına paralel olarak küçük ve orta boy işletmelerle ilgili ayrı bir politika belirlenmemiştir. Yasalar yoluyla küçük ve orta boy işletmelerin aleyhine olan yapısal bozuklukların kaldırılması amaçlanmıştır. Ancak zaman zaman bu kesim için çıkarılan teşvik ve özendirmelerden daha çok büyük boy işletmelerin yararlandığı görülmüştür. Küçük ve orta boy işletmelerin devlet teşvikinden yararlanabilmesi için 300 işçiye kadar çalışan istihdam etmesi gerekmektedir. Öte yandan kur devalüasyonuna ayarlanmış olarak 14,6 milyon Dolar yatırım sermayesinin bulunması gerekmektedir. Bu tanımlamaya, büyük boy işletmeler de dahil edilmiştir. Ayrıca teşvik sisteminin kırtasiyeci yapısı, maliyetleri arttırıcı bir diğer olumsuz yöndür. Küçük ve orta boy işletmeler, finansal açıdan sıkıntı içinde oldukları için karlılık oranları yatırımlarını karşılayamamaktadır. Öte yandan bankaların sıkı ve katı kredi politikaları ve faiz oranlarının yüksekliği nedeniyle bu işletmeler borçlanamamaktadırlar. Üretim yatırımları için verilen parasal teşvikler, genellikle sübvansede edilmiş kredi ve hibe sermaye yardımı şeklindedir. Bu tür yardımların kime yapılacağı kararını vermek ise bürokratların elinde bulunmaktadır [Çetin, a.g.e., s.118].

Küçük ve orta boy işletmeler arasında gelişen işbirliği, kendini en çok dış satımda göstermektedir. Bu amaçla kurulan İhracatçı Birlikleri (Export Consortia), tamamen İtalya'ya özgü bir modeldir. Birliklerin %60'ını Federexport adında bir Federasyon temsil etmektedir. Bu Federasyon, İtalya'nın ihracatının %8'ini gerçekleştirmektedir. İhracatçı Birlikleri, üyelerinin işbirliği yapmaları için gerekli bilgilendirme, eğitim vb. hizmetleri de vermektedir. Birliklerin toplam giderlerinin üçte biri, kendi öz kaynakları dışından sağlanmaktadır. Bir diğer kurum da Kefalet Ortaklıkları (Joint Surety

Consortia) olup, işadamları ve iş derneklerinin girişimiyle, küçük ve orta boy işletmelere kredi teminatı amacıyla kurulmuştur. Kefalet Ortaklıkları, yerel bankalarla özel anlaşmalar yaparak kredi alımını kolaylaştırmaktadır. Bu sayede iflas durumunda riskin yarısını Kefalet Ortaklığı, yarısını banka üstlenmektedir. Faiz oranı, tüm işletmeler için ayırım yapılmadan uygulanır. Bütün ülkeye yayılmış Kredi Ortaklıkları, Federconfidi adı altında bir federasyon çatısı altında toplanmıştır [Lapini, a.g.e., s.20-24].

3.6.4.İngiltere

Devlet, genel ekonomi politikalarında küçük ve orta boy sanayiye desteklemek için hem gerekli örgütlenmeyi hem de piyasalarda düzenleyici tedbirleri sağlamaya yönelik, üretim ve istihdamda istikrarlı bir gelişmenin kurulmasını hedeflemektedir. Diğer yandan da sermaye piyasasına ve kredi kurumlarına başvurularak, yeni bir iş kurmak veya mevcut işini genişletmek isteyen kimselere imkan sağlanarak sermayenin elde edilmesini kolaylaştırmıştır. Ayrıca İş Genişletme Planı'na göre yeni ve borsaya kote edilmemiş sermaye şirketlerinin hisselerini satın alan yatırımcılar, bir yıl içinde yapmış oldukları bu tür yatırımların yıllık 40 bin Sterlin'e kadar olan kısmını vergiden muaf tutabilmektedirler [Karataş, a.g.e., s.314].

Hükümet, Kredi Teminat Planı'nın uygulanmasında küçük boy işletmeler tarafından alınan her bir krediye, kredi borcunun %70'i oranında, azami 75 bin Sterlin kadar teminat vermek suretiyle destek sağlamaktadır. 1983 yılında ROBSON RHODES adında finansman ve muhasebe hizmetleri veren bir işletme tarafından hazırlanan bir raporda, kredi alan her beş işletmeden birinin başarısızlığa uğradığını ve 1985 yılında bu oranın üçte bire çıktığı belirtilmiştir. 1985 yılında yapılan başka bir çalışmada ise ülke çapında 44.500 yeni iş yaratıldığı ortaya çıkarılmıştır. Bu sonuç, planın devam etmesini sağlamıştır [a.g.e, s.315].

Bu yardımlara ilave olarak plan; vergi indirimleri, şeffaflığı ve kolay uygulanabilirliği açısından da tercih edilmektedir. Küçük ve orta boy işletmeler için kurumlar vergisi indirimi ve yeni inşa edilen ve tadilat yapılan 1250 feetkareye kadar olan küçük sanayi yapıları için vergiden tamamen muafiyet söz konusu olmaktadır. Ayrıca küçük boy

işletmelerin yüksek teknoloji ürünlerinin üretiminde, modern ekipman kullanmaları için bir ekipman tahsisatına gidilmiştir. Yatırım Bankası ile yerli ve yabancı bankalar tarafından küçük ve orta boy işletmelere daha geniş ve kapsamlı orta vadeli kredi olanakları sağlanmaktadır. Midland Bank'ın Küçük İşletmeler Kredi Planı'na göre; küçük ve orta boy işletmelere 15 bin Sterlin'e kadar 10 yıl vadeli krediler, normal faiz oranının 3 puan altında sunulmaktadır. Bu tip sübvansede edilmiş kredileri Royal Bank of Scotland, Industrial and Commercial Finance Corporation vb. saygın finans kurumları da sağlamaktadır. Yardım planlarının fazla olması ve bu konudaki bilgi eksikliği, kredi olanaklarından yeterince yararlanılmasını engelleyen diğer sorunlardır [a.g.e., s.315].

3.7.Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Teşvik ve Özendirme Programları

3.7.1.Kredi Yardımı

Girişimci, bazen kredisini uluslararası pazardan kendisi bulabildiği gibi bazen de uluslararası finans kuruluşlarının dış kredilerini tercih etmektedir. Çoğunlukla bu olanaklardan haberi olmayan küçük ve orta boy işletmeler, finansal sorunlarını çözmeye zorluklarla karşılaşmaktadır. Gümrük Birliği'nde bundan önemli ölçüde etkilenecek olmaları nedeniyle, küçük ve orta boy işletmelerin rekabete hazır hale getirilmeleri için çalışmalar yapılmıştır. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın uygulamaya aldığı Avrupa Birliği Uyum Projesi ile Türkiye'de bulunan küçük ve orta boy işletmelerin Gümrük Birliği sürecine hazırlanmaları, varlıklarını sürdürebilmeleri ve rekabet güçlerini arttırmaları amaçlanmaktadır. Küçük ve orta boy işletmelerin Avrupa Birliği'nde yer alan benzer işletmeler ile rekabet edebilecek niteliğe kavuşması ve işletmelerini modernize edebilmeleri için Avrupa Birliği Uyum Projesi çerçevesinde 350 milyon Dolar Dünya Bankası kaynaklarından sağlanmıştır. Diğer yandan 15 milyon Dolar'lık bölümü de doğrudan Hazine Müsteşarlığı kanalıyla kullanıma sunulmuştur. Dünya Bankası tarafından açılan 200 milyon Dolarlık kredinin Türkiye Halk Bankası aracılığı ile Küçük İşletmeciler Projesi adı altında verilmesi öngörülmektedir. Kredi üç yıl vadeli ve düşük faizli olup, doğrudan teknoloji yenilemek isteyen küçük ve orta boy işletmelere kullanılacaktır [Çetin, a.g.e., s.142].

3.7.1.1.Dünya Bankası Kredileri

Dünya Bankası, özel sektör yatırımlarını teşvik amacıyla her yıl çok sayıda ülkeye belirli limitlerde kredi tahsis etmektedir. Toplam miktarı, yıllara göre değişmekte olan kredilerden, 1995 yılı için Türkiye'ye 400 milyon Dolar kredi ayrılmıştır. Sınai Kalkınma Bankası'nca idare edilen Dünya Bankası kredileri; Sınai Yatırım ve Kredi Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Osmanlı Bankası, İnterbank ve Körfezbank arasında dağılmış durumdadır. Dünya Bankası'ndan alınan kredilere garantörlük eden bu bankalar, kredinin dönmemesi durumunda geri ödemekle sorumludurlar. Bu banka kredilerinden yararlanabilmek için yatırım teşvik belgesi almak gerekmektedir. Fakat işletme kredisi verilirken teşvik belgesi istenmemektedir. Sınai Kalkınma Bankası ise yalnızca sanayi işletmelerine kredi verirken diğer bankalar için esas alınan, sanayi koludur. Diğer konularda karar; proje verimliliğine göre bankalara bırakılmaktadır. Kredi, döviz kredisi şeklinde işletilmektedir. Bu nedenle faiz, LIBOR üzerinden hesaplanmaktadır. Hazine Müsteşarlığı, döviz tevdiat hesapları faizini esas alarak bankaların maliyetini belirlemektedir. Öte yandan bunun üzerine eklenecek faiz oranına karışmamaktadır. Geçerli faiz oranı, Dolar kredilerinde LIBOR+3, Mark kredilerinde ise LIBOR+5 puandır. Uygulamada vade 7 yıla, ödemesiz süre 3 yıla kadar uzayabilmektedir. Bir işletmeye bir banka tarafından en çok 8 milyon Dolar kredi verilebilmektedir. İşletmenin aldığı toplam kredi 20 milyon Doları aşmamaktadır. Kredi başlangıçta her bankaya 30-40 milyon Dolar'lık limitlerle dağıtılmaktadır. Dünya Bankası ölçütlerine göre krediden yararlanabilmek için modernizasyon, yenileme yatırımları gibi faaliyetlerde sabit yatırım tutarı, küçük boy işletmelerde 800 bin Dolar eşdeğeri Türk Lirası'nın, orta boy işletmelerde ise 4 Milyon Doları aşmaması istenmektedir. Kredi, küçük ve orta boy sanayi kapsamına giren imalat, onarım, madencilik, modernizasyon, yenileme, darboğaz giderme vb. yatırımları için verilmektedir. Küçük ve orta boy işletmelerin bu kredilerden yararlanabilmeleri için yatırımının en az %50'sinin özkaynaklardan karşılanması gerekmektedir [a.g.e., s.143].

Dünya Bankası, 1995 yılı için Türkiye'ye hibe türünden iki ayrı kredi vermeyi öngörmüştür. Üretim ve tüketimin kontrol altına alınması yoluyla, ozon tabakasını incelten maddelerin emisyonlarını azaltmak hedeflenmiştir. Bu amaçla hazırlanan Montreal Protokolü, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 70 ülke tarafından

imzalanmıştır. Bu anlaşma çerçevesinde Türkiye, sanayide kullanılan kloroflorokarbon ve halonlarını azaltmakla yükümlüdür. Ozon tabakasına zararlı bu maddelerin kullanımlarını azaltmaları, alternatif ikame madde ve teknolojilere geçiş sırasında oluşacak ek maliyetleri karşılamak üzere sanayicilere çok yönlü fon adı altında bir destek sistemi sunmaktadır. 1996 yılı sonuna kadar proje bazında kullanılacak olan 510 milyon Dolar'lık fondan küçük ve orta boy işletmelerin de yararlanma olanakları bulunmaktadır [a.g.e., s.143].

3.7.1.2. Türkiye Halk Bankası Kredileri

Türkiye Halk Bankası, Dünya Bankası'ndan küçük ve orta boy işletmelere yönelik olarak sağlanan kredilerin kullanımına aracılık etmektedir. Diğer yandan Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın küçük ve orta boy işletmelere ayırdığı fonlara da aracılık etmektedir. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın verdiği kredilerin faizleri, piyasa faizlerinin altındadır. Öte yandan bu kredilere bölgelere göre farklılaştırılmış oranlar uygulanmaktadır [Ekonomik Trend Dergisi, 3-9 Kasım 1996: 22-23].

Türkiye Halk Bankası'nın küçük ve orta boy işletmelere kullandığı iç krediler, aşağıda tablo halinde sunulmuştur [TÜGIAD, a.g.e., s.12].

Küçük Boy İşletmelere Sanayi Kredileri	Orta Boy İşletmelere Sanayi Kredileri
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Krediden yararlanacaklar: İşyerlerinde en çok 100 işçi çalıştıran, sabit yatırım tutarı (arsa ve bina dışında) 3.750 milyon TL'ye kadar olan küçük boy işletmeler. ▪ Kredinin kullanılışı: Küçük boy işletmelere makina, tesis, demirbaş alımı için tesis ve döner sermaye gereksiniminin karşılanması için işletme kredisi şeklinde. ▪ Kredi Teminatı: İpotek, kişi kefaleti, ticari işletme rehni ve diğer teminat. ▪ Kredi Limiti: 3.750 milyon TL ▪ Vade: <ul style="list-style-type: none"> *3-6 yıl: 2 yılı vadesiz (Tesis kredisi) *2-6 yıl: 2 yılı vadesiz (İşletme kredisi) ▪ Faiz+Komisyon: %150+ %4 ▪ Temerrüt Faizi: %250 ▪ Faiz tahakkuk dönemi: 3 ay ▪ Taksit vadeleri: Aylık eşit taksitli veya 3,6,9,12'şer aylık ▪ Teminat Senedi: Taksit tutarının %10 fazlası 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Krediden yararlanacaklar: İşyerlerinde en çok 250 işçi çalıştıran, sabit yatırım tutarı 20 milyar TL'ye kadar olan orta boy işletmeler. ▪ Kredinin kullanılışı: Küçük boy işletmelere makina, tesis, demirbaş alımı için tesis ve döner sermaye gereksiniminin karşılanması için işletme kredisi şeklinde. ▪ Kredi Teminatı: İpotek, kişi kefaleti, ticari işletme rehni ve diğer teminat. ▪ Kredi Limiti: 20 Milyar TL ▪ Vade: <ul style="list-style-type: none"> *3-6 yıl: 2 yılı vadesiz (Tesis kredisi) *2-6 yıl: 2 yılı vadesiz (İşletme kredisi) ▪ Faiz+Komisyon: %205+ %4 ▪ Fon Kesintisi: %250 ▪ Temerrüt Faizi: %250 ▪ Faiz tahakkuk dönemi: 3 ay ▪ Taksit vadeleri: Aylık eşit taksitli veya 3,6,9,12'şer aylık ▪ Teminat Senedi: Taksit tutarının %10 fazlası

*Ödemesiz dönem uygulaması Genel Müdürlük yetkisindedir.

Tablo 13 : Halk Bankası'ndan KOBİ'lere Kullanılan Krediler ve Özellikleri

Türkiye Halk Bankası'nca kullandırılan dış krediler ise şu şekilde sınıflandırılmıştır [Karataş, 1995: 14].

- **Sanayileşme Fonu:** Küçük ve orta boy işletmeleri güçlendirmek, modernleştirmek, kapasite kullanımını arttırmak amacıyla verilmektedir. Limiti, en az 100 bin Dolar en çok 2 milyon Dolar'dır. Vadesi, tesis kredilerinde 3 yıl ödemesiz olmak üzere 8 yıldır. İşletme kredilerinde vade ise 1 yıl ödemesiz olmak üzere 4 yıldır. Faizi, feris (dış krediler kur farkı fonu kapsamındaki kredilere uygulanan değişken faiz oranı) +2'dir.
- **Organize Sanayi Bölgeleri Avrupa Sosyal Kalkınma Fonu:** Organize Sanayi bölgelerinin hızlandırılması amacıyla kullandırılmaktadır. Limitsiz, 5 yılı ödemesiz, 10 yıl vadelidir. Faiz oranı, % 40'tır.
- **Küçük Sanayi Siteleri Avrupa Konseyi Sosyal Kalkınma Fonu:** Küçük sanayi sitelerinin yapımının hızlandırılmasında kullandırılmaktadır. Limitsiz, 1-5 yıl ödemesiz, 10 yıl vadelidir. Faiz oranı, % 40'tır.
- **KSF-I Özel Kredi Fonu:** Almanya'dan kendi istekleri ile dönmeyi planlayan Türklerin, kurmuş veya kuracak oldukları küçük ve orta boy işletmeleri, desteklemeyi amaçlamaktadır. Yeni kurulacak şirketlerde sermayenin çoğunluğuna, mevcut şirketlere ortaklık halinde ise %30 hisse koşulu aranmaktadır. İşletmelerin imalat, sağlık, turizm, servis, bakım ve onarım konularında faaliyet göstermeleri gerekmektedir. Kredi, üretimde gerekli makina ile hammadde alımında kullandırılmaktadır. Limiti, 1 milyon Mark karşılığı TL'dir. Tesis kredilerinde 3 yılı ödemesiz 10 yıl, işletme kredilerinde 1 yılı ödemesiz 4 yıl vadelidir. Faiz oranı, % 45'tir.
- **KSF Çevre Koruma Fonu:** Çevre üzerinde olumsuz etkileri önlemeye yönelik yatırımlar için kullandırılmaktadır. Limiti, 1 milyon Mark karşılığı TL'dir. 5 yıl ödemesiz en çok 10 yıl vadelidir. Faiz oranı, % 35'tir.

- **KWF Teşvik Fonu:** 1988 Türk-Alman Mali İşbirliği kapsamında Türkiye Kalkınma Bankası'na tahsis edilen, ancak işlerlik kazanamayan 20 milyon Mark tutarında kredinin 4. diliminin Türkiye Halk Bankası'na devredilmesi konusundaki anlaşma son aşamaya gelmiş bulunmaktadır.
- **Sınai Çevre Korumu Fonu:** Alman Hükümeti ile Mali İşbirliği Anlaşması çerçevesinde, sanayi alanında çevreyi koruma amacıyla Almanya'dan hibe olarak sağlanan 5 milyon Mark tutarında bir anlaşma imzalanmış olup bu, KWF'ye iletilmek üzere 1994 yılında Hazine Müsteşarlığı'na gönderilmiştir.
- **Orta-Asya Türk Cumhuriyetleri'ne Yönelik Kredi Programı:** Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan ve Tacikistan gibi Türk dilini konuşan ülkelerdeki küçük ve orta boy işletmelerin geliştirilmesi, Türk girişimcilerin bu ülkelerde yapacakları yatırımların desteklenmesine yöneliktir. KWF'den sağlanacak ve Kalkınma Bankası ile ortak kullanılacak 20 milyon Dolarlık kredi ile ilgili çalışmalar, Hazine Müsteşarlığı'nda sürdürülmektedir.
- **Dünya Bankası:** Dünya Bankası kaynağından küçük ve orta boy sanayi projesinden 40 milyon Dolar, tarımsal sanayi projesinden 50 milyon olmak üzere toplam 90 milyon Dolar'lık yeni bir kredi havuzu oluşturulmuştur. Projeye aracılık eden bankaların kullanımına açık olan bu havuzdan bankalar, kredi kullanabileceklerdir.

3.7.1.3. Türkiye Vakıflar Bankası Kredileri

Türkiye Vakıflar Bankası'nın kullandığı krediler, T.C. Merkez Bankası reeskont, Dünya Bankası ve diğer kaynaklardan oluşmaktadır. Vakıflar Bankası aşağıdaki iş kollarına kredi kullandırmaktadır [TÜGİAD, a.g.e., s.14].

Bitkisel Üretim,
Madencilik,
Gıda Sanayii,

Plastik ürünleri,
İnşaat ve bayındırlık,
Depolama,

Diğer İmalat Sanayii,
Eğitim,
Makina İmalatı,

İçecek Sanayii,	Seramik Sanayii,	Sağlık,
Dokuma Sanayii,	Demir-Çelik,	Turizm.
Deri İşleme Sanayii,	Elektronik Sanayii,	
Kağıt Sanayii,	Taşıt Araçları ve Parça İmalatı,	

Dünya Bankası'nın Vakıflar Bankası kanalından kullandıracağı kredi ise yatırım, ihracat ve işletme kredisi adı altında küçük ve orta boy işletmelerin kullanımına sunulmuştur. TL olarak kullandırılan krediler, 3 ay - 2 yıl arasında değişen vadelerde ve değişen faiz oranlarında kullandırılmaktadır. Döviz cinsinden kullandırılan krediler, 3 ay - 5 yıl arasında değişen vadelerde ve 6 aylık döviz tevdiat hesabına verilen faizlerin ortalaması üzerinden verilmektedir.

3.7.1.4. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Kredileri

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, proje bazında yatırım kredileri vermektedir. Bu kredilerin vadeleri 2 yılı ödemesiz, 10 yıla uzayan orta ve uzun vadeli kredilerden oluşmaktadır. Kredilerin kaynakları, Dünya Bankası ve Japonya'da Sınai Kalkınma Bankası'nın ihraç ettiği tahvillerin gelirleri, Japon Yeni kredisi, swap operasyonu ile istenilen yabancı para cinsine çevrilerek, yatırım kredisi olarak verilmektedir. Sözleşme koşullarındaki faizler esas alınır.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nca kullandırılan krediler şunlardır [Karataş, a.g.e., s.15]:

- **Swiss Bank Corporation Kaynaklı Kredi:** Türk yatırımcıların İsviçre'deki bir ihracatçıdan yapacakları İsviçre orjinli makina, teçhizat alımları ve ilgili montaj hizmetinin finansmanında kullanılmaktadır. İthal edilecek makinaların sözleşme bedelinin %85'i finansa edilebilmektedir. Krediyeye uygulanacak faiz oranı, vade süresince sabittir.
- **İslam Kalkınma Bankası Taksitli Satış Kredisi:** Yatırımcıların yurt dışında herhangi bir ülkeden yapacakları en az 250 bin Dinar ve en fazla 2 milyon Dinar

tutarındaki makina ve teçhizat alımlarının finansmanında, taksitli satış kredisi kullanılmaktadır. Bu kredi, sabit faiz sistemine tabidir.

- **KFW Kaynaklı Kredi:** Türk yatırımcıların Almanya'daki bir ihracatçıdan yapacakları Alman orijinli makina, teçhizat ile ilgili montaj hizmetinin tamamının finansmanında kullanılmaktadır. Krediyeye konu olan yatırım malının sipariş bedeli, en az 1 milyon Mark olması gerekmektedir. Kredinin %85'lik kısmı için uygulanan faiz oranı, vade süresince sabittir. % 15 için sabit ve değişken faiz oranı uygulanmaktadır.
- **Generale Bank Kaynaklı Kredi:** Kredi, yatırımcıların Belçika'daki bir ihracatçıdan alacakları, en az 12 milyon Belçika Frankı tutarındaki Belçika orijinli makina ve teçhizatın finansmanında kullanılmaktadır. Kredi ile ithal edilecek makina, sözleşme bedelinin % 85'i ile sınırlı olarak finanse edilebilmektedir. Kredi, değişken faize tabidir.
- **Türk-Alman Kredi Fonu:** Deutsche Ausgleichbank ile Türk İşçi Şirketlerini Teşvik Programı Uygulama Anlaşması çerçevesinde sağlanan bir kaynaktır. Kredinin üst limiti, 4 milyon Mark karşılığı TL'dir. Öte yandan kredi, en çok 4 yılı ödemesiz 10 yıl vadeli. Sözleşme tarihinde geçerli Merkez Bankası kısa vadeli reeskont oranının 10 puan altında, değişken faiz uygulanmaktadır. Aynı kaynaktan, rehabilitasyon programı kapsamındaki şirketlere ise 6 milyon Mark karşılığı TL, en çok 4 yılı ödemesiz 10 yıl vade şartı ile verilmektedir.

3.7.1.5. Diğer Kuruluşlarca Sağlanan Teşvik ve Özendirmeler

Küçük ve orta boy işletmelere, teşvik ve özendirme araçları sağlayan başka kuruluşlar da bulunmaktadır. Bu kurumlar ve sağlamakta oldukları teşvik ve özendirmeler aşağıda sunulmuştur [Çetin, a.g.e., s.149].

- **Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi Genel Müdürlüğü :** Küçük Sanaat Kooperatiflerini Geliştirme Fonu'ndan kooperatiflere işletme ve tesis kredileri

verilmektedir. Öte yandan sanayi sitelerinin kurulmasına da kredi verilmektedir. Diğer yandan Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nca organize sanayi bölgelerinin mali yönlerini düzenlemek amacıyla gerekli yasal düzenlemelerin yapılması için gerekli girişimde bulunmaktadır.

- **Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA) :** Küçük girişimcilere işlerini kurabilmeleri için finansal destek sağlanmaktadır. Bu hizmetler, belirli güvenceler kaşılığında verilmektedir.
- **Esnaf ve Kefalet Kooperatifleri :** 1163 sayılı yasaya dayanarak üyelerinin mesleki uğraşlarına yarayacak krediyi sağlamak amacıyla onlara kefil olmaktadır. Öte yandan ihtiyat fonları ile üyelerini ilgilendiren mesleki, sosyal, sağlık tesisleri ve sigorta kurumlarının kurulmasını sağlamaktadır. Ayrıca Banka teminat mektubu alabilmelerini sağlamak amacıyla kefil olmaktadır. Diğer yandan üyelere kefil olma ve onlara kefil, borç verme gibi konularda banka emrine borç senedi vermektir.
- **Küçük Sanayi Kooperatifleri :** Üyeleri tarafından üretilen ürünlerin alımı ve pazarlanması işlevlerinde bulunmaktadır.

3.7.2.Enerji Yardımı

Yürürlükten kaldırılan 93/1 sayılı Tebliğ hükümlerine göre; ihraç edilen nihai mamulü üreten işletmeler, maliyetinde enerji payı %5'i aşan ihraç mamuller için, söz konusu mamulün üretimi esnasında kullanılan elektriği %25 indirimli olarak alabilme olanağına sabiptiler. Ancak 94/4 no'lu Tebliğ'den sonra, enerji teşvikinin içeriği değişmiştir. [Korkmaz, 1994: 10].

Bu değişiklik çerçevesinde ihraç edilen nihai mamulü üreten işletmeler, üretim sırasında kullandıkları elektriği, Türkiye Elektrik Kurumu veya bu kurumun belirleyeceği usul ve esaslar çerçevesinde görevlendirilen şirketlerden, doğalgaz ve sıvılaştırılmış petrol gazını ilgili kurumlardan, Avrupa Birliği'ne üye ülkelerdeki enerji fiyatları da dikkate

alınarak Para ve Kredi Kurulu'nca belirlenecek oranlarda indirimli olarak ve fueloil vergisi ile ithalde alınan her türlü fondan (akaryakıt tüketim ve katma değer vergileri hariç) muaf olarak alabileceklerdir. Dolayısıyla küçük ve orta boy işletmeler, en azından enerjiyi Avrupa Birliği'ne üye ülkelerdeki fiyatlardan temin edebileceklerdir [Çetin, a.g.e., s.150].

3.7.3.Yatırım İndirimi

Toplam yatırım tutarında meydana gelecek %30'a kadar olan değişiklikler, özkaynak-kredi dağılımına bakılmaksızın ve belge şartı aranmaksızın yatırım indirimine tabidir [TÜGİAD, a.g.e., s.16].

Yatırım indirimi oranları, aşağıda tablo halinde sunulmuştur [KOSGEB, 1993: 7].

Yatırımın Özelliği	Yat. İnd. Oranı(%)
Gelişmiş yörelerde yapılacak yatırımlar(İstanbul, Kocaeli illeri ile Ankara, İzmir, Bursa ve Adana Anakent belediyeleri sınırları dışında)	30
Normal bölgelerde yapılacak yatırımlar	40
Tarımsal yatırımlar	40
2.derecede kalkınmada öncelikli yöre yatırımları	60
1.derecede kalkınmada öncelikli yöre yatırımları	100
Sermaye şirketleri, kooperatifler, iş ortaklıklarının araştırma-geliştirme yatırımları	100

Tablo 14 : Yatırımlara Uygulanacak Yatırım İndirim Oranlar Tablosu

3.7.4.Teknik Yardım ve Danışmanlık Hizmetleri

Türkiye'de faaliyette bulunan küçük ve orta boy işletmelere ayrıca birtakım teknik yardım ve danışmanlık hizmetleri verilmektedir. Bu yönde hizmet veren kuruluşlar ile bu kuruluşların verdikleri hizmetlerin nitelikleri ise aşağıda gösterilmektedir [Çetin,

a.g.e., s.151-153]:

Teknik yardım ve danışmanlık hizmeti sunan kurumlar şunlardır.

- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü,
- Türkiye Halk Bankası,
- İlgili meslek kuruluşları,
- Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Derneği,
- Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Birliği,
- Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Federasyonları,
- Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Konfederasyonu,
- Ticaret ve Sanayi Odaları,
- Milli Prodüktivite Merkezi (MPM),
- Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK),
- İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME),
- Küçük Sanayii Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET),
- Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA),
- Türk Pazarlama Vakfı,
- MESS Vakfı,
- Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA),
- Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV).

Yukarıda sıralanan kurumlardan en aktif olarak çalışan kuruluşların küçük ve orta boy işletmelere ilişkin teknik yardım ve danışmanlık faaliyetleri ise şöyle özetlenebilir:

- **Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü** : Küçük ve orta boy işletmelerin işlerinin mevzuat çerçevesinde tanzim edilmesi ve denetlenmesi, Küçük Sanat Kooperatiflerinin kurulması, Yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda bu işletmelerin ürünlerinin sergilenmesi ile teknik ve ekonomik yönden danışmanlık hizmeti verilmektedir.
- **Türkiye Halk Bankası** : Esnaf ve sanatkarın kooperatifler halinde

örgütlenmelerine yardımcı olmaktadır. Öte yandan sanatkar ve küçük boy işletmelerin eğitimine yardımcı olma, küçük boy işletmelerin ürünlerinin pazarlanmasını sağlamak amacıyla çalışmalar yapma, Esnaf ve küçük sanayicilerin eğitim sorunları ile ilgilenme, mesleki görgü ve bilgilerini artırıcı çalışmalar yapma, küçük ve orta boy sanayi işletmelerinin gelişerek büyük boy işletme grubuna geçişini kolaylaştırmak için danışmanlık hizmeti verme, proje ve teknik bilgi sunma gibi destekler sağlamaktadır.

- **Küçük Sanayii Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET) :** Yatırım, üretim ve yönetim alanlarında danışmanlık yapmaktadır. Öte yandan teknoloji, kalite, pazarlama, iş sağlanması, enformasyon ve eğitim alanlarında destek vererek küçük ve orta boy işletmelere hizmet sunmaktadır.
- **Ticaret ve Sanayi Odaları :** Esnaf ve küçük sanatkarların sicilini tutmaktadırlar. Öte yandan üyelerinin mesleki, ekonomik ve sosyal gereksinimlerini gidermek, mesleki ilerlemelerinde yardımcı olmak, sorunların çözümü için araştırmalar yaparak bunları yayınlamaktadır. Diğer yandan eğitim seminerleri düzenlemek şeklinde hizmet vermektedirler.
- **Milli Prodüktivite Merkezi (MPM) :** Üretim, insan kaynakları ve hizmet içi eğitim alanında eğitim çalışmaları yapmaktadır. Ayrıca eğitim, yeniden örgütlenme ve ücret sistemleri alanında danışmanlık yapılmaktadır. Diğer yandan teknik bilgi vermek, soruları yanıtlamak, teknik gelişmeleri yayınlamak, işletmecilikteki son gelişmeleri yayınlamak şeklinde hizmet sunmaktadır.
- **Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA) :** Kamu ve özel sektör kuruluşları aracılığı ve yardımlarıyla, pazar araştırması desteği vermek, pazar güvencesi desteği vermek, eğitim desteği vermek, işyeri sağlamak, uzman personel sağlamak ve teknik personel sağlamak şeklinde hizmetler sunmaktadır.

3.8.Türkiye’de KOBİ’lere Teşvik ve Özendirme Araçlarını Sağlayan Kuruluşlar

3.8.1.Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı); gerek imalat ve hizmet sektöründe, gerek istihdam ve yatırımlardaki önemli yapılarıyla ekonominin temel unsurlarından biri olarak kabul edilen küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerin bilimsel ve teknolojik yeniliklere süratle entegrasyonunu sağlamak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, ekonomik katkılarını ve etkilerini artırmak amacıyla 1990 yılında 3624 sayılı Kanun ile kurulmuştur. KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’na bağlı bir kamu kuruluşudur.

KOSGEB ülkemizin çeşitli illerinde kurduğu;

- Danışmanlık Kalite Geliştirme Merkezleri,
- İhtisas Merkezleri,
- Teknoloji Geliştirme Merkezleri,
- Pazar Araştırma Merkezleri,
- Eğitim Merkezleri,
- Yatırım Geliştirme Merkezi,
- Ortak Kullanım Atölyeleri,
- Avrupa Bilgi Merkezi ile küçük ve orta ölçekli sanayicilerimize hizmet vermektedir.

Avrupa Bilgi Merkezi (ABM): Küçük ve orta ölçekli işletmelerin teknik, finansal veya ticari konularda ihtiyaç duydukları bilgilere net, sanayiye direkt uygulanabilir ve hızlı bir şekilde ulaşmalarını sağlamaktadır [KOSGEB, 1997: 2].

3.8.2.Türkiye Halk Bankası

Türkiye’de esnaf, sanatkar, küçük ve orta boy işletmeleri finansal açıdan desteklemek amacıyla 1938 yılında kurulmuştur. Türkiye Halk Bankası, günümüzde küçük ve orta ölçekli işletmelere sadece finansman desteği sunmamaktadır. Öte yandan küçük ve orta ölçekli işletmelere girişimci bilgilendirme, teknik danışmanlık, pazarlama gibi

finansman dışı konularda da teşvik ve özendirme araçlarının kullanımını sağlamaktadır [Halkbank, 1997: 2].

3.8.3. Türkiye Orta Ölçekli İşletme, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı

Türkiye Orta Ölçekli İşletme, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV), 21 Şubat 1990 yılında Ankara'da kurulmuştur. TOSYÖV'ün amaçları küçük ve orta boy işletme için:

- Sağlıklı bir altyapı,
- Adil bir teşvik sistemi,
- Yeterli finansman kaynakları,
- Uygun yatırım imkanları,
- İleri teknolojiye uygun ekipman,
- Yüksek kaliteli mal üretmek için eğitim ve danışmanlık,
- Çağdaş işletmecilik ve yönetim ile ilgili eğitim faaliyetleri,
- Sağlıklı ana ve yan sanayi ilişkileri,
- Avrupa Birliği ile entegrasyonu sağlayabilmek için yaygın eğitim,
- Müspet bir kamuoyu ve siyasi bir destek yaratılması olarak sıralanabilir.

KOBİ'lerin sorunlarının çözümüne katkıda bulunmak gayesiyle TOSYÖV çeşitli hizmet birimleri oluşturmuştur [Dünya Gazetesi, 1997: 6].

3.8.4. Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı

Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET), 1983 yılında kurulmuştur. Bu kuruluş istihdam yaratmak, verimliliği artırmak, sermaye ve mesleki becerileri hareketlendirmek, eğitim programları düzenlemek, girişimciliği geliştirmek, geri kalmış bölgeleri kalkındırmak, gelir yaratmaya katkıda bulunmak ve küçük sanayi işletmelerini büyük sanayiye yan sanayi olabilecek birimler haline dönüştürmek amaçları ile kurulmuştur. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde bir Genel Müdürlük olarak faaliyet göstermektedir. Bu kuruluş, 1970 yılında Gaziantep'te Sanayi ve Ticaret

Bakanlığı ile Birleşmiş Milletler Kalkınma Teşkilatı tarafından kurulan Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi'nin (KÜSGEM) devamı olarak kurulmuştur. KÜSGET vasıtası ile KÜSGEM'in faaliyet alanının tüm yurdu kapsayacak biçimde genişletilmesi amaçlanmıştır. KÜSGET, Küçük Sanayi İşletmelerine yönelik çeşitli danışmanlık (yatırım, üretim ve yönetim konuları), destekleme (teknoloji, kalite, pazarlama, enformasyon ve eğitim konuları) ve yönlendirme (çağdaşlık, verimlilik, karlılık) faaliyetlerinde bulunmaktadır [Çelik&Akgemci, a.g.e, s.101].

3.8.5.Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü

Temel amacı, KOBİ'lerin işlerinin mevzuat çerçevesinde tanzim edilmesi ve denetlenmesi ile küçük sanat kooperatiflerinin kurulmasına yardımcı olmaktır. Ayrıca, yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda sözkonusu işletmelerin ürünlerinin sergilenmesi, teknik ve ekonomik yönden danışmanlık hizmeti verilmesi gibi hizmetler de sunmaktadır [a.g.e, s.103].

3.8.6.Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)

Milli Prodüktivite Merkezi (MPM), 580 sayılı kanunla kurulmuştur. Bu kuruluş, yurt ekonomisinin verimlilik esaslarına uygun olarak gelişmesine yardımcı olacak tedbirleri araştırmak, bu tedbirlerin uygulamaya konulmasını sağlayacak çalışmalarda bulunmak, kamu ve özel sektör işyerlerindeki verimliliği artıracak yöntemleri saptamak ve bunların uygulama imkanlarını araştırmak ve milli prodüktiviteyi ölçmekle görevlendirilmiştir. Adı geçen kuruluş işletmelere danışmanlık, eğitim ve teknik bilgi hizmetleri vermektedir. MPM üretim, insan kaynakları ve hizmet içi eğitim alanlarında eğitim çalışmaları yapmaktadır. Diğer yandan eğitim, yeniden örgütlenme ve ücret sistemleri alanında danışmanlık sunmaktadır. Ayrıca teknik bilgi vermek, soruları yanıtlamak, teknik gelişmeleri yayınlamak, işletmecilikteki sorunları yanıtlamak, teknik gelişmeleri iletme gibi hizmetleri de yerine getirmektedir [a.g.e, s.103].

3.8.7.Ticaret ve Sanayi Odaları

Ticaret ve Sanayi Odaları, üyelerinin mesleki sorunlarının çözümlenmesi amacıyla araştırmalar yaparak bunları yayımlamakta ve eğitim seminerleri, panel ve toplantılar düzenlemektedir. Üyelerinin ekonomik, mesleki ve sosyal sorunlarını ilgili mercilere iletmekte, takip etmekte ve kamuoyu oluşturmaktadır. Odalar, üyelerini ilgilendiren hukuki düzenlemelerin her aşamasında görüş bildirerek hükümetlere müşavirlik görevi yapmaktadır. Ayrıca esnaf ve küçük sanatkarların sicilini tutmak, üyelerinin mesleki, ekonomik ve sosyal gereksinmelerini gidermek, mesleki ilerlemelerinde yardımcı olmak, sorunlarının çözümleri için araştırmalar yapmak, yayımlamak, eğitim seminerleri düzenlemek gibi işlevlerde de bulunmaktadır [a.g.e, s.104].

3.8.8.Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA)

Kamu ve özel sektör kuruluşları aracılığıyla ve yardımlarıyla pazar araştırması desteği vermek, pazar güvencesi desteği vermek, eğitim desteği vermek, işyeri sağlamak, teknik ve uzman personel sağlamak gibi hizmetler sunmaktadır [a.g.e, s.104].

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4.İMES UYGULAMASI

4.1.İMES'in Tanıtımı

Kasımpaşa ve Haliç de faaliyet gösteren İstanbul Madeni Eşya Sanayi (İMES) üreticilerinin modern ve sağlıklı şartlarda çalışabilme amaçları ile 1971 yılında inşaatına başlanan site, 1986 yılında tamamlanıp faaliyete başlamıştır. Bugün İMES, 150 Sosyal tesisi, 7000 civarında çalışanı bulunmaktadır. Ayrıca 50 değişik alanda faaliyet gösteren 910 iş yeri ile Türkiye'deki orta ve büyük ölçekli sanayinin makina ihtiyacının önemli bir bölümünü karşılamaktadır. İMES, 650.000 m² arazi üzerinde kurulmuş olup, Dudullu Organize Sanayi Bölgesi'nin sınırları içerisindedir. İMES bünyesinde Çıraklık Okulu, KOSGEB Şubesi, çeşitli banka şubeleri, spor tesisleri, sağlık hizmet binaları, pazarlama kooperatifi (İMKO) ve yönetim binası bulunmaktadır. Türkiye'nin en başarılı küçük sanayi sitelerinden biri olan İMES Sanayi Sitesi; yönetim organizasyonunu, American Quality Assessors tarafından ISO 9002 ile belgelendirmiştir. Bugün son 20 yıl içinde önemli bir gelişme kaydetmiş olan İMES'li sanayiciler, büyük ölçüde dış satım gerçekleştirmektedirler. Ülkenin ekonomik gelişimini dikkate alarak 2.300.000 m² 'lik alanda kurulacak olan İMES Organize Sanayi Bölgesi'nin kuruluş çalışmalarını Gebze-Dilovası mevkiinde; büyük bölümü Çerkesli Köyü, küçük bir kısmı da Demirciler Köyü sınırları içinde olmak üzere devam ettirmektedir [İMES, Küçük Sanayicinin Büyük Sitesi Kataloğu, s.1-5]. İMES Sanayi Sitesi'nde Otomotiv Yan Sanayi, Makina İmalat Sanayi, Döküm Sanayi, Elektrik ve Elektronik Sanayi, İnşaat Makina ve Malzemeleri Sanayi vb, sektörlerde faaliyet gösteren küçük ve orta boy işletmeler bulunmaktadır [www.imes.org].

4.2.Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmada, kamu veya sivil toplum kuruluşları tarafından KOBİ'lere sağlanan teşvik/özendirme araçlarını kullanma düzeylerini tespit ederek, teşvik/özendirme araçlarından ne düzeyde yararlandıkları ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır.

Çalışma, KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçları ile olan ilişkisini ortaya koyarak teşvik/özendirme araçları konusundaki kullanma düzeylerini ortaya çıkarmayı hedeflemektedir. Böylelikle araştırma sonunda KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarından faydalanmama veya faydalanamama nedenleri ile söz konusu araçların eksik yönleri tespit edilerek işletmelerin büyümelerinin önünde sorun teşkil eden hususların nasıl aşılabacağına ilişkin ipuçları edinmek mümkün olacaktır.

Araştırmanın KOBİ'ler açısından önemi KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçları konusundaki davranış tarzlarını ortaya koyarak bu konuda kendilerine bilgi kaynağı sağlayacak olmasıdır.

Konunun teorik içeriği ile işletmelerde uygulanması arasındaki bağlantının kurulmasına yönelik bir anket uygulaması yapılarak, anket sonucunda yapılan yorum ve değerlendirmeler ile gerçek durum ve sahip olunan bakış açısı tespit edilmeye çalışılmıştır.

4.3.Araştırmanın Kapsamı, Sınırları ve Yöntemi

Araştırma İstanbul il sınırları içerisindeki, İMES Sanayi Sitesi'nde Makina İmalat Sanayi, Otomotiv Yan Sanayi ve Döküm Sanayi dallarında faaliyet göstermekte olan KOBİ'leri kapsamaktadır. Söz konusu KOBİ'ler arasında çalışan sayısı bakımından herhangi bir sınırlamaya gidilmemiştir. Araştırma sadece KOBİ yöneticileri, muhasebe müdürü veya firma sahipleri ile anket uygulamasını içermektedir. Araştırma sınırı bu şekilde belirlenerek diğer çalışanlar kapsam dışı bırakılmıştır.

Araştırma zaman ve maliyet kısıtlarından dolayı sadece İMES Sanayi Sitesi bünyesindeki Makina İmalat Sanayi, Otomotiv Yan Sanayi ve Döküm Sanayi'nde yer alan KOBİ'ler üzerinde gerçekleştirilmiştir. Bu yüzden İMES Sanayi Sitesi'nde yer alan KOBİ'lerin İstanbul'da faaliyet gösteren diğer KOBİ'leri temsil ettiği varsayılmaktadır. Bununla birlikte İMES'te yer alan farklı faaliyet alanlarına sahip KOBİ'lerin de birbirinden araştırmanın konusu bakımından farklılık göstermedikleri varsayılmaktadır.

Araştırma tanımlayıcı araştırma modeliyle gerçekleştirilmiştir. Araştırmada KOBİ'lerin kamu ve sivil toplum kuruluşları tarafından sağlanan teşvik/özendirme araçlarına olan ihtiyaçları, söz konusu araçlardan yararlanma durumları ve büyümelerinin önünde engel olarak gördükleri hususları aşmak için teşvik/özendirme araçlarından yararlanma düzeyleri ortaya konmaya çalışılmıştır.

Elde edilen frekans dağılımları, tablolar şeklinde sunulmuştur. Ayrıca araştırmada tümevarım metodunun kullanıldığı tanımlayıcı bir çerçeve çizileceğinden değişkenlerle ilgili olarak dağılım yüzdesi tabloları ile çapraz tablolardan yararlanılmıştır. Veriler SPSS 10.0 istatistik paket programıyla değerlendirilmiştir.

4.4. Veri Toplama Aracı

Veri toplama amacıyla anket uygulamasından faydalanılmıştır. Anket oluşturulurken İMES ve KOSGEB İMES yetkililerinden gelen uyarılar dikkate alınarak anket içeriği düzenlenmiştir. Bu amaçla geliştirilen anket formu iki bölümde oluşmaktadır. İlk bölümde araştırma kapsamındaki kuruluşların demografik yapılarını tespit etmeye yönelik sorular yer almakta, ikinci bölümde ise KOBİ'lerin kamu veya sivil toplum kuruluşları tarafından sunulan teşvik/özendirme araçlarına yaklaşımını ortaya koymaya çalışan toplam 32 soru yer almaktadır.

Ankette çift şıklı (evet/hayır) ve araştırmanın doğasına uygun olarak çoklu seçenekli sorulardan oluşan iki çeşit soru tipi kullanılmıştır.

4.5. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada ana kütle İMES Sanayi Sitesi'nde yer alan KOBİ'lerdir. Örnek kütle olarak belirlenen İMES Sanayi Sitesi bünyesindeki Makina İmalat Sanayi, Otomotiv Yan Sanayi ve Döküm Sanayi'nde yer KOBİ'ler üzerinde araştırma gerçekleştirilmiştir.

Anket uygulaması 20 Ocak 2002 tarihinde başlayarak 20 Şubat 2002 tarihinde sona ermiş ve araştırma bir ay sürmüştür. Anketler, İMES yönetiminden temin edilen İMES Sanayi

Sitesi bünyesindeki Makina İmalat Sanayi, Otomotiv Yan Sanayi ve Döküm Sanayi'nde yer toplam 450 firmaya önceden bırakılmış ve 21 Şubat 2002 tarihinde geri alınarak değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Anket çalışması bizzat araştırma sahibi tarafından yapılmıştır. Anket çalışması esnasında elde edilen bilgiler tez çalışmasının gerekli yerlerine eklenmiştir. Öte yandan alınan bilgilerin gizli tutulacağı açıkça belirtilmiş ve bu konuda hassasiyet gösterilmiştir.

Yukarıda açıklanan çerçevede, 3 sektörde dağıtılan ve toplanan anket sayıları aşağıdaki gibidir:

Sektörler	Dağıtılan Anket Sayısı	Toplanan Anket Sayısı
Makina İmalat Sanayi	215	50
Otomotiv Yan Sanayi	175	52
Döküm Sanayi	70	30
Toplam	450	132

Tablo 15 : Dağıtılan ve Toplanan Anket Miktarı Tablosu

4.6.Bulgular ve Yorumları

Araştırmada, KOBİ'lerin kendilerine çeşitli kamu ve sivil toplum kuruluşları tarafından sunulan teşvik/özendirme araçlarını kullanma düzeyleri ile işletmelerin personel sayısı, işletmenin hukuki statüsü, sermayenin tedarik şekli ve kapasite kullanım düzeyleri vb. hakkında sorular sorulmuştur.

4.6.1.İşletmelerin Demografik Yapıları

Araştırmaya katılan işletmelerin demografik yapıları aşağıda tablo halinde sunulmuştur.

Kuruluş	Grup	1950-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	
Tarihleri	Yüzde	1,5	12,1	18,9	32,6	34,8	
Sektörel	Grup	Makina İmalat Sanayi		Otomotiv Yan Sanayi		Döküm Sanayi	
Dağılım	Yüzde	37,9		39,4		22,7	
Hukuki	Grup	Şah.İşletm.	Adi Ortak.	Koll.Şti.	Kom.Şti.	Ltd. Şti.	A.Ş.
Yapı	Yüzde	14,4	3,8	3,8	0,8	65,9	11,4
Kurulma	Grup	Devir Alınmıştır		Kendi Kurdu		İntikal	
Durumu	Yüzde	14,4		71,2		14,4	
İdari ve Büro	Grup	1-10		11-20	21-30		Diğeri
Personeli(kişi)	Yüzde	93,9		4,5	0,0		1,5
Teknik	Grup	1-10		11-20	21-30		Diğeri
Personel(kişi)	Yüzde	92,4		4,5	0,0		3,0
Çalışan İşçi	Grup	1-10		11-20	21-30		Diğeri
Dağılımı(kişi)	Yüzde	75,0		18,9	4,5		1,5
Toplam	Grup	1-10		11-20	21-30	31-40	Diğeri
Personel(kişi)	Yüzde	20,5		40,9	25,0	9,8	3,8
Kapalı Alan	Grup	0-200		201-500	501-1000		Diğeri
Dağılımı(m ²)	Yüzde	19,7		43,9	30,3		6,1
Çalışma	Grup	Seri İmal.	Fason	Mevsimlik	Sip.Usul.	Sip.+Pz.	Diğeri
Durumu	Yüzde	15,9	28,8	0,0	34,8	19,7	0,8
Günlük	Grup	0-8 saat		9-16 saat		17-24 saat	
Çalışma Süresi	Yüzde	69,7		22,7		7,6	
Sermayenin	Grup	Öz.Kayn.	Akr.Yakn.	Başk.Borç	Ban.Krd.	His. Sen.	Diğeri
Tedarik Şekli	Yüzde	66,7	15,2	9,8	4,5	0,8	3,0

Tablo 16 : İşletmelerin Demografik Yapı Tablosu

KOBİ işletmelerinin %77,4'ünün 1981 yılından sonra kurulan ve genç firmalardan oluştuğu görülmektedir. Yıllar itibariyle işletmelerin kuruluş tarihlerinin dağılımı, tabloda verilmiştir.

Yukarıdaki tablodan da görüleceği gibi KOBİ'lerin hukuki statüsü; ağırlıklı olarak %65,9 oranında limited şirket şeklindedir.

İşletmelerin %71,2 oranında kendileri tarafından kurulmuş olması, işletme sahiplerinin kurdukları işletmeleri aktif olarak yönettikleri izlenimini vermektedir.

KOBİ'lerin %93,9'u, 10 veya daha az idari ve büro elemanı çalıştırıyor gözükmektedir.

KOBİ'lerin %92,4'ü, 10 veya daha az teknik elemanla çalışan işletmeler görünümündedir. Bu durum, söz konusu işletmelerin teknolojik yapılarının çok karmaşık olmadığı düşüncesi ile beraber, teknik eleman ücretlerinin yüksekliğiyle de açıklanabilir.

KOBİ'lerin istihdam ettikleri toplam işçi sayılarının gruplara göre dağılımında en fazla işçinin (1-10) ve (11-20) grubunda toplandığı görülmektedir. Ancak bu bulgular ihtiyatla karşılanmalıdır. Çünkü, araştırma sırasında İMES ve İMES KOSGEB yetkililerinden aldığımız bilgiler, birçok yöneticinin çalıştırdığı işçilerin sigortalı olmaması nedeniyle gerçek çalışan sayısını vermediği yönündedir.

Toplam personel sayısı; idari ve büro çalışanları, teknik elemanlar ve işçi sayılarının toplamı üzerinden elde edilmiştir. Toplam rakamlara göre de (11-30) çalışan grubu, kriz de dikkate alındığında KOBİ'leri %65,9 oranında temsil etmektedir.

İşletmelerin büyük çoğunluğunun kapalı alanlarının, 201-1000 m² arasında yer aldığı görülmektedir.

Yüzyüze görüşmelerde firma yetkilileri, ekonomik kriz nedeniyle eksik kapasitede çalıştıklarını belirtmişlerdir. Bu nedenle makina parkını veya üretim hattını, ancak 0-8 saat arasında çalıştırabildikleri %69,7 oranı ile görülebilmektedir.

KOBİ işletmeleri limited şirket şeklinde kurulmuş olmaları yanında, bu işletmelerin çok büyük bölümü sermayelerini öz kaynaklardan sağlamışlardır. Bu durum, bir taraftan KOBİ'lerin sermaye yapılarının sağlam olduğunu gösterirken, diğer taraftan KOBİ'lerin borç kaynak bulma konusundaki yetersizliğine veya gerekli ilgiyi görmediğine işaret eder. Bu devletin KOBİ'leri destekleme politikasıyla da yakından ilgilidir. Banka

kredilerinden yararlanma oranının %4,5 çıkması, işletmelerin modern finansman kaynaklarından faydalandıklarının göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Şahıs İşletmesi	2,3	2,3	9,8	14,4
Adi Ortaklık	2,3	0,8	0,8	3,8
Kollektif Şirket	2,3	-	1,5	3,8
Komandit Şirket	-	-	0,8	0,8
Limited Şirket	26,5	31,8	7,6	65,9
Anonim Şirket	4,5	4,5	2,3	11,4
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 17 : İşletmelerin Hukuki Yapıları ile Sektörel Dağılımları Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin şirketleşme düzeyinin %65,9 oranında olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, özellikle Otomotiv Yan Sanayi ile Makina İmalat Sanayi'nde faaliyet gösteren firmalarda görülmektedir. Üretim şekli daha basit olan Döküm Sanayi'ndeki firmalarda şirketleşme oranı daha düşük olarak gerçekleşmiştir. Şirketleşme, firmaların kurumsal yapıya sahip olmak zorunda oldukları ve nispeten sağlıklı bir işletme yapısına sahip olmalarının gerekliliğini ortaya koymaktadır.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Öz Kaynaklardan	22,0	32,6	12,1	66,7
Akraba ve Yakınlardan	6,1	6,1	3,0	15,2
Başkasından Borç	5,3	0,8	3,8	9,8
Banka Kredisi	1,5	-	3,0	4,5
Hisse Senedi	-	-	1,8	0,8
Diğeri	3,0	-	-	3,0
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 18 : İşletme Sermayesinin Tedarik Şekli ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu

İşletme sermayesinin tedarik şekli ile faaliyet gösterilen sektörler incelendiğinde, işletme sermaye yapısının %66,7 oranında öz kaynaklardan oluştuğu görülmektedir. Bu da işletmelerin geleneksel finansman yöntemini kullandıklarını ve riske kapalı bir yapı sergilediklerini göstermektedir. Öte yandan, %15,2 oranı ile akraba ve yakınlardan borç ile işletme sermayesinin oluştuğu görülmektedir. Banka Kredisi, Hisse Senedi gibi modern finansman kaynakları ise daha düşük düzeyde kullanılmıştır. İşletme sermayesinin sektörel yapısı incelendiğinde, %32,6 ile en fazla özkaynaklardan yararlanan sektörün Otomotiv Yan Sanayi olduğu görülmektedir. Bunu, %22 ile Makina İmalat Sanayi ve %12,1 ile Döküm Sanayi takip etmektedir. Diğer sıkların sektörel dağılımı ise nispeten daha düşük düzeylerde seyretmektedir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Seri İmalat	4,5	8,3	3,0	15,9
Fason	1,5	23,5	3,8	28,8
Mevsimlik	-	-	-	-
Sipariş Usulü Üretim	18,2	4,5	12,1	34,8
Sipariş+Pazarlama	13,6	2,3	3,8	19,7
Diğeri	-	0,8	-	0,8
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 19 : İşletmelerin Çalışma Durumu ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu

Üç sektörde yapılan araştırma sonucunda sipariş usulü üretim ile sipariş+pazarlama ağırlıklı üretim tarzının daha çok toplam %54,5 oranı ile makina imalat sanayinde görülmektedir. Öte yandan toplam %28,8 oranında ikinci ağırlıkta fason üretim tarzının otomotiv yan sanayinde görüldüğü söylenebilir. İşletmelerin çalışma durumları ile sektörel dağılımları incelendiğinde, %18,2 ile sipariş usulü üretimin Makina İmalat Sektörü'nde olduğu, bunu %12,1 ile Döküm Sanayi'nin takip ettiği görülmektedir. Bunun anlamı ise bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin stok maliyetlerine katlanmadıklarını ortaya koymaktadır. Otomotiv Yan Sanayi'nde ise büyük işletmelere ara malı olabilecek ürünler %23,5 oranında fason üretim tarzıyla imal edilmektedir. Diğer çalışma şekilleri ise sektörler bazında da daha düşük düzeyde gerçekleşmiştir.

4.6.2. İşletmelerin Üretim Teknolojisi, Sorunları ve Ciro Durumları

İşletmelerin üretim teknolojilerinin kaynağının dağılımı, karşılaşılan sorunların dağılımı ve yıllık ciro dilimleri aşağıda tablo halinde sunulmuştur.

Üretim Teknolojisinin Dağılımı									
Grup	Özel Dizayn	İthal	Taklit	Yurt İçi Temin	Özel Dizayn/ Yurt İçi Temin	İthal/Yurt İçi Temin	Hepsi		
Yüzde	13,6	10,6	19,7	29,5	11,4	9,8	5,3		
Karşılaşılan Sorunların Dağılımı									
Grup	İmalat	Finans	Personel	Pazarl.	Ulaşım	Bürok.	Fin./Paz.	Hepsi	Diğeri
Yüzde	12,9	21,2	6,8	16,7	3,0	5,3	25,0	5,3	3,8
Yıllık Ciroların Dağılımı (USD)									
Grup	0- 99.999	100.000- 199.999	200.000- 299.999	300.000- 399.999	400.000- 499.999	Diğeri			
Yüzde	7,6	10,6	16,7	21,2	36,4	7,6			

Tablo 20 : İşletmelerin Üretim Teknolojisi, Sorunları ve Yıllık Ciro Tablosu

İşletmeler üretim teknolojilerini %29,5 oranında yurt içinden tedarik etmişlerdir. Taklit ettiklerini söyleyenlerin %19,7 oranında olması, bu işletmelerin teknik güçlerinin kuvvetli olduğu şeklinde açıklanabilir. İşletmeler kullandıkları makinaları; patent, marka, reklam vb. dahil bedelle almak yerine orjinaline yakın olarak imal edebilme kabiliyeti sayesinde giderlerini aşağı düşürerek karlılığı sağlamaktadırlar.

KOBİ işletmelerin %25 oranında finansman/pazarlama, %21,2 oranında finansman ve %16,7 oranında pazarlama sorunu ile karşı karşıya oldukları görülmektedir. Bu üç oranın toplamı ise %62,7 olarak finansman ve pazarlama sorunlarının ağırlığını göstermektedir. İşletmelerin karşılaştığı sorunların gruplara göre yüzde dağılımları tabloda sunulmuştur.

İşletmelerin yıllık cirolarının %74,1 oranında 100.000-USD-499.999-USD arasında gerçekleştiği görülmektedir. İMES ve İMES KOSGEB yetkilileri, firmaların ciroları hakkında sağlıklı bilgi vermeyeceklerini belirtmişlerdir. Verilen bilgilerin aleyhlerine kullanılacağı gibi güvensizlik düşüncesi bunda etkili olmuştur.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
İmalat	5,3	5,3	2,3	12,9
Finansman	5,3	7,6	8,3	21,2
Personel	2,3	3,8	0,8	6,8
Pazarlama	6,1	8,3	2,3	16,7
Bürokrasi	3,8	0,8	0,8	5,3
Ulaşım	0,8	0,8	1,5	3,0
Finansman/Pazarlama	9,8	11,4	3,8	25,0
Hepsi	3,8	0,8	0,8	5,3
Diğeri	0,8	0,8	2,3	3,8
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 21 : İşletmelerin Karşılaştığı Sorunlar ile Sektörel Dağılımları Arasındaki İlişki Tablosu

Her üç sektörde finansman/pazarlama, finansman ve pazarlama için tespit edilen oranlar dikkatle incelendiğinde finansman ve pazarlama ağırlıklı sorunların genellikle Makina İmalat Sanayi ile Otomotiv Yan Sanayi'nde daha çok olduğu görülmektedir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
0-99.999-USD	0,8	0,8	6,1	7,6
100.000-199.999-USD	2,3	1,5	6,8	10,6
200.000-299.999-USD	8,3	3,8	4,5	16,7
300.000-399.999-USD	9,8	9,1	2,3	21,2
400.000-499.999-USD	12,1	21,2	3,0	36,4
Diğeri	4,5	3,0	-	7,6
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 22 : İşletmelerin Yıllık Ciroosu ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki

İşletmelerin yıllık ciroları ile faaliyet gösterdikleri sektörler incelendiğinde, en fazla yıllık cironun %21,2 oranı ile Otomotiv Yan Sanayi’nde faaliyet gösteren işletmelerde gerçekleştiği, bunu %12,1 oranı ile Makina İmalat Sanayi’nde faaliyet gösteren işletmelerin (400.000-499.999-USD) dilimle takip ettiği görülmektedir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Özel Dizayn	6,8	3,0	3,8	13,6
İthal	2,3	3,8	4,5	10,6
Taklit	9,8	7,6	2,3	19,7
Yurt İçinden Temin Edildi	6,8	13,6	9,1	29,5
Özel Dizayn/İthal	4,5	6,1	0,8	11,4
İthal/Y.İç. ’den Temin Edildi	3,8	4,5	1,5	9,8
Hepsi	3,8	0,8	0,8	5,3
Diğeri	-	-	-	-
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 23 : İşletmelerin Üretim Teknolojisinin Kaynağı ile Sektörel Dağılımları Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin üretim teknolojisinin kaynağı ile faaliyet gösterdikleri sektörler incelendiğinde, en yüksek oranın %13,6 ile Otomotiv Yan Sanayi’nde faaliyet gösteren firmaların “yurtiçinden temin edildi” şeklinde cevapladıkları görülmüştür. Bunu %9,1 oranı ile Döküm Sanayi’ndeki firmalar takip etmektedir. “Taklit“, %9,8 ile Makina İmalat Sanayi ve %7,6 ile Otomotiv Yan Sanayi’nde görülmektedir. Diğer şıklarının sektörel olarak dağılımları nispeten daha düşük gerçekleşmiştir.

4.6.3.İşletmelerin Kapasite Durumu

Araştırmaya katılan işletmelerin kapasite durumlarını içeren hususlar aşağıda tablo halinde sunulmuştur. Bu araştırmada tam kapasite ile kastedilen, işletmedeki makinaların üretim kapasitesidir. Araştırmada, tam kapasiteye bu esas olarak alınmıştır.

Kapasite Dağılımı		Grup	Tam	Eksik		
		Yüzde	37,1	62,9		
Eksik Kapasite Nedenleri						
Grup	Hammadde Yetersizliği	Mali Yetersizlik	Talep Yetersizliği	İşçilik Sorunları	Enerji Yetersizliği	Diğeri
Yüzde	6,0	12,1	67,5	3,6	7,2	3,6
Eksik Kapasite Oranlarının Dağılımı						
Grup	0-%20	%21-%40	%41-%60	Diğeri		
Yüzde	54,8	31,5	23,3	0,4		

Tablo 24: İşletmelerin Kapasite Durum Tablosu

İşletmelerin ekonomik kriz nedeniyle %62,9 oranında eksik kapasitede çalıştıkları görülmektedir.

Kapasite kullanım oranları, genel ekonomik şartlarla yakından ilgilidir. Ancak kapasite kullanımı, bunun yanında firmanın kendi iç dinamiklerinden de büyük ölçüde etkilenebilmektedir. Yukarıda bulunan sonuçlar dikkate alındığında KOBİ'ler, %60'lara varan oranda eksik kapasite ile faaliyet göstermektedir. Bu çerçevede, yeni işletmelerin açılması politikasından çok mevcut işletmelerin güçlendirilmesi politikasına ağırlık verilmesinin daha doğru olacağı fikri güç kazanmaktadır.

Kapasite kullanım oranları, yaşanan ekonomik kriz ve geleceğin belirsizliği altında üretim yapan işletmelerde düşük düzeyde olmasının göstergeleri arasında talep yetersizliği de olduğu görülmektedir. İşletmelerin eksik kapasite durumundan kurtularak canlanmaya geçebilmeleri için talep artırıcı politikaların geliştirilmesi gerekmektedir. Mali yetersizlik ile ilgili olarak kredi kurumlarının kredi musluklarını açmaları gerekmektedir. Böylece işletmelerle birlikte ekonominin canlanması sağlanacaktır.

	Tam (%)	Eksik (%)	Toplam (%)
0-200 m ²	4,5	15,5	19,7
201-500 m ²	18,2	25,8	43,9
501-1000 m ²	10,6	19,7	30,3
1000 m ² 'den daha fazla	3,8	2,3	6,1
Toplam	37,1	62,9	100,0

Tablo 25 : İşletmelerin Kurulduğu Kapalı Alan ile Kapasite Durumu Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin %62,9 oranında eksik kapasite ile çalıştıkları tespit edilmiştir. Bu oran, işletmelerin kurulduğu kapalı alanlar dikkate alındığında işletmelerin hantal yapıda oldukları, verimli çalışmadıkları, kıt kaynakları israf ettikleri ve kullanmadıkları yerlere kira veya maliyete katlanmakta oldukları karşımıza çıkmaktadır. Bu da KOBİ'lerin akılcı bir müşebbis olmadıkları izlenimini vermektedir. Ancak araştırmanın yapıldığı günlerde devam eden ekonomik kriz nedeniyle de işletmelerin atıl kapasitede çalıştıkları dikkate alınarak işletmelerin eksik kapasite durumları buna göre değerlendirilmelidir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
0-%20	18,0	24,1	6,1	48,2
%21-%40	14,6	4,8	8,4	27,8
%41-%60	4,8	2,4	13,2	20,4
%60'dan daha fazla	2,4	-	1,2	3,6
Toplam	39,8	31,3	28,9	100,0

Tablo 26 : İşletmelerin Eksik Kapasite Oranları ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu

Makina İmalat Sanayinde faaliyet gösteren firmaların %39,8 oranından eksik kapasite ile çalıştıkları ve bu sektörde eksik kapasite oranının (0-%20) grubunda %18,0 olarak

gerçekleştiği tespit edilmiştir. Otomotiv Yan Sanayinde ise bu dilimdeki oran %24,1 ile daha yüksek ve Döküm Sanayinde ise %6,1 ile nispeten düşük olarak gerçekleşmiştir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Hammadde Yetersizliği	-	4,8	1,2	6,0
Mali Yetersizlik	8,5	1,2	2,4	12,1
Talep Yetersizliği	22,9	24,1	20,5	67,5
İşçilik Sorunları	2,4	-	1,2	3,6
Enerji Yetersizliği	3,6	1,2	2,4	7,2
Diğeri	2,4	-	1,2	3,6
Toplam	39,8	31,3	28,9	100,0

Tablo 27 : İşletmelerin Sektörel Dağılımı ile Eksik Kapasite Nedenleri Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler incelendiğinde, %67,5 oranı ile talep yetersizliği görülmektedir. Bunda devam eden ekonomik krizin işletmeleri ciddi olarak etkilediği görülmektedir. Diğer şıkların dağılımı ise "Talep Yetersizliği"ne oranla daha düşük düzeyde gerçekleşmiştir. Her üç sektörde de "Talep Yetersizliği"nin önemli oranda hissedildiği görülmektedir.

	Tam (%)	Eksik (%)	Toplam (%)
Makina İmalat Sanayi	12,9	25,0	37,9
Otomotiv Yan Sanayi	19,7	19,7	39,4
Döküm Sanayi	4,5	18,2	22,7
Toplam	37,1	62,9	100,0

Tablo 28 : İşletmelerin Sektörel Dağılımı ile Kapasite Durumu Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler ile kapasite durumları incelendiğinde, en fazla eksik kapasitenin %25 oranı ile Makina İmalat Sanayi'nde görülmektedir. Bunu %19,7 ile Otomotiv Yan Sanayi ve %18,2 ile Döküm Sanayi'nin takip ettiği görülmektedir. Tam Kapasite düzeyi ise en yüksek olarak %19,7 oranı ile Otomotiv Yan Sanayi'ndedir. Bunu %12,9 ile Makina İmalat Sanayi ve %4,5 ile Döküm Sanayi takip etmektedir.

4.6.4.İşletmelerin Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İçin Yaptıkları Faaliyetler

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Yararlanmıyorum	53	40,2
Mali	52	39,4
Hukuki	2	1,5
Teknik	7	5,3
Mali/Hukuki	7	5,3
Hepsi	11	8,3
Diğeri	0	0,0
Toplam	132	100,0

Tablo 29 : İşletmelerin Yararlandığı Danışmanlar Dağılım Tablosu

Örnek kütledeki işletmelerin %40,2'si, herhangi bir danışmandan yararlanmadıklarını belirtmişlerdir. Bunun yanında yararlanma oranı en yüksek danışman ise mali danışmandır. Bu bulgu, işletmelerin daha çok mali konularda danışma ihtiyacı duyduklarını, teknik konularda ise “kendi yağıyla kavrulma” veya bu konuda bilgi açıklarını başka yollarla kapamayı tercih ettiklerini göstermektedir.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
TÜBİTAK	3	2,3
KOSGEB	56	42,4
TTGV	2	1,5
TOSYÖV	1	0,8
TUBİTAK/KOSGEB	39	29,5
TUBİTAK/KOSGEB/TTGV	14	10,6
Hepsi	17	12,9
Diğeri	0	0,0
Toplam	132	100,0

Tablo 30 : Teşvik/Özendirme Araçlarını Sunan Kurumların Bilinme Tablosu

KOBİ'lerin kamu veya sivil toplum kuruluşları tarafından kendilerine sağlanan teşvik/özendirme araçlarını sunan kurumlardan olan ve İMES'te şubesi bulunan KOSGEB'i %42,4 oranında bilmeleri, KOSGEB'in tanıtım faaliyetlerinin yeterli olduğu izlenimi vermektedir. Öte yandan KOSGEB'in aynı site içerisinde şubesinin bulunması, KOBİ'lerin sorunlarını çözmek için zaman kaybetmelerini önlemektedir. Bunda etkin unsur olarak fiziki yakınlık düşünülebilir. Ayrıca KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını sunan kuruluşlardan %29,5 oranında TÜBİTAK/KOSGEB'i bilmeleri önemli bir göstergedir. Diğer yandan yandan teşvik/özendirme araçlarını sunan kuruluşlar için hepsini tanıyoruz cevabını verenlerin oranı %12,9 olarak gerçekleşmiştir.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Evet	67	50,8
Hayır	32	24,2
Sadece Faydalandığımız Özendirme Aracını Takip Ediyoruz	31	23,5
Diğeri	2	1,5
Toplam	132	100,0

Tablo 31 : Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Etme Durum Tablosu

KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını takip etme durumunda %50,8 evet ile %23,5 sadece faydalandığımız özendirme aracını takip ediyoruz ile birleştirildiğinde toplam oran, %74,3'e ulaşmaktadır. Bu da KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını takip etme konusunda bilinçli oldukları izlenimini vermektedir.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
KOSGEB	58	43,9
Basın	9	6,8
İnternet	2	1,5
KOSGEB/Basın	21	15,9
Hepsi	37	28,0
Diğeri	5	3,8
Toplam	132	100,0

Tablo 32 : Teşvik/Özendirme Araçları Hakkında Bilgi Alma Kaynakları Durum Tablosu

KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarından faydalanmak için gelişmeleri %43,9 oranı ile KOSGEB'ten takip ettikleri, ancak bunda daha çok fiziki yakınlığın etkiliği olduğu izlenimi ortaya çıkmaktadır. Söz konusu teşvik/özendirme araçları hakkında bilgi almak için gazete, dergi vb. alma veya internet takibi için maliyete katlanmak gerektiğinden bunlara cevap verenlerin oranı %6,8 ve %1,5 olarak gerçekleşmiştir.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Ar-Ge Desteği	9	6,8
Eğitim Desteği	7	5,3
İstihdam Desteği	2	1,5
Danışmanlık	5	3,8
Fuar Teşviği	7	5,3
Yatırım Teşvikleri	3	2,3
Eximbank Kredileri	2	1,5
Hepsi	94	71,2
Diğer	1	0,8
Toplam	132	100,0

Tablo 33 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Bilinme Düzey Tablosu

KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarının hepsini bildiğine cevap verenlerin oranı %71,2'dir. Bu da işletmelerin teşvik/özendirme araçları hakkında genel olarak bilgi sahibi olduklarını göstermektedir. Hepsi şikkının yüksek olması, işletmelerin bu soruyu toptancı mantıkla cevapladıkları izlenimi vermektedir.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Sahip/Ortak	70	53,0
Şirket Müdürü	23	17,4
Muhasebeci	22	16,7
Teşvik Uzmanı	4	3,0
Müşavir/Danışman	7	5,3
Diğer	6	4,5
Toplam	132	100,0

Tablo 34 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütölme Durum Tablosu

KOBİ'lere sunulan teşvik/özendirme araçlarından faydalanma işlemlerinin %53 oranında sahip/ortak tarafından yürütülmesi, bu işletmelerin profesyonelce yönetilmediğini göstermektedir. Sahip/ortak tarafından teşvik/özendirme araçlarından faydalanma işlemlerinin yürütülmesi durumunda, işletmenin çeşitli kurumlar tarafından sunulan teşvik/özendirme araçları hakkında bilgi sahibi olmamaları veya mevzuatı bilmemeleri gibi olumsuz durumla karşılaşmalarına neden olabilir. Teşvik/özendirme araçlarından faydalanma işlemlerinin %17,4 oranında Şirket Müdürü ve %16,7 oranında Muhasebeci tarafından yürütülmesi, işletmelerin bu iş için ayrıca personel istihdam etmeye ve kaynak ayırmaya maddi güçleri olmadığını göstermektedir. Bunu teşvik/özendirme araçlarından faydalanma işlemlerinin Teşvik Uzmanı tarafından yürütüldüğünü belirtenlerin oranının %3 olması açıkça ortaya koymaktadır.

	1950-	1961-	1971-	1981-	1991-	Toplam
	1960	1970	1980	1990	2000	
	%	%	%	%	%	%
Yararlanmıyorum	-	2,3	9,1	14,4	14,4	40,2
Mali	0,8	6,9	6,8	10,6	14,4	39,4
Hukuki	-	-	-	-	1,5	1,5
Teknik	0,8	0,8	0,8	2,3	1,5	5,3
Mali/Hukuki	-	1,5	1,5	1,5	0,8	5,3
Hepsi	-	0,8	0,8	3,8	2,3	8,3
Toplam	1,6	12,2	18,9	32,6	34,8	100,0

Tablo 35 : İşletmelerin Yararlandığı Danışmanlar ile İşletmelerin Kuruluş Tarihleri Arasındaki İlişki Tablosu

Danışmanlardan yararlanmayan KOBİ'lerin oranı %40,2 olarak gerçekleşmiştir. Bu işletmeler 1981 yılından sonra kurulan genç işletmeler olması nedeniyle ekonomik açıdan zayıf işletmeler olmaları, danışmanlardan yararlanmayı engellemiş olabilir. Öte yandan %39,4 oranında mali danışmandan yararlanma tespit edilmiştir. Bu da işletmeler ne kadar küçük de olsa mutlaka mali yapıları ile devletle mali mevzuat açısından problem yaşamak istemedikleri izlenimi edinilmektedir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Yararlanmıyorum	9,8	22,7	7,6	40,2
Mali	17,4	12,9	9,1	39,4
Hukuki	-	0,8	0,8	1,5
Teknik	3,0	0,8	1,5	5,3
Mali/Hukuki	2,3	0,8	2,3	5,3
Hepsi	5,3	1,5	1,5	8,3
Diğeri	-	-	-	-
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 36 : İşletmelerin Yararlandığı Danışmanlar ile Sektörel Dağılım Arasındaki İlişki Tablosu

KOBİ'lerin yararlandığı danışmanlar ile faaliyet gösterdikleri sektörler incelendiğinde, "yararlanmıyorum" cevabını verenlerin büyük çoğunluğunu Otomotiv Yan Sanayi'nde faaliyet gösteren işletmeler oluşturmaktadır. Bunları Makina İmalat Sanayi ve Döküm Sanayi'nde faaliyet gösteren firmalar takip etmektedir. Öte yandan, hangi danışmanlardan yararlandığını belirtenler incelendiğinde ise, mali konularda en fazla danışmandan yararlanan işletmelerin oranı %17,4 ile Makina İmalat Sanayi'nde faaliyet gösteren işletmeler olduğu görülmektedir. Bunu %12,9 ile Otomotiv Yan Sanayi ve %9,1 ile Döküm Sanayi takip etmektedir. Danışmanlardan yararlanma durumu genel olarak incelendiğinde, işletmelerin en fazla mali danışmandan faydalandıkları görülmektedir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Ar-Ge Desteği	1,5	0,8	4,5	6,8
Eğitim Desteği	1,5	-	3,8	5,3
İsithdam Desteği	1,5	-	-	1,5
Danışmanlık	0,8	0,8	2,3	3,8
Fuar Teşviği	2,3	1,5	1,5	5,3
Yatırım Teşvikleri	0,8	0,8	0,8	2,3
Eximbank Kredileri	0,8	-	0,8	1,5
Hepsi	28,0	35,6	7,6	71,2
Hiçbiri	-	-	0,8	0,8
Diğer	0,8	-	0,8	1,5
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 37 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Hangilerinin Bilindiği ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler ile teşvik/özendirme araçları incelendiğinde, %71,2 toplam oranı ile işletmelerin bütün teşvik/özendirme araçlarının “Hepsi”ni bildiklerini göstermektedir. Bu oran içerisinde %35,6 ile Otomotiv Yan Sanayi’nde firmaların bütün teşvik/özendirme araçlarını bildiklerini, bunu %28 ile Makina İmalat Sanayi ve %7,6 oranı ile Döküm Sanayi’nde faaliyet gösteren firmalar takip etmektedir. Münferiden teşvik/özendirme araçlarını bilenlerin dağılımı ise nispeten düşük oranda gerçekleşmiştir. “Hiçbiri” şikkına cevap verenlerin oranı ise düşük olarak gerçekleşmiştir. Aynı durum “Diğer” şikkı için de geçerlidir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
TÜBİTAK	0,8	-	1,5	2,3
KOSGEB	19,7	12,9	9,8	42,4
TTGV	-	0,8	0,8	1,5
TOSYÖV	-	-	0,8	0,8
TÜBİTAK/KOSGEB	9,1	15,2	5,3	29,5
TÜBİTAK/ KOSGEB/TTGV	6,1	3,0	1,5	10,6
Hepsi	2,3	7,6	3,0	12,9
Diğeri	-	-	-	-
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 38 : Teşvik/Özendirme Araçlarını Sunan Kurumların Hangilerinin Bilindiği ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin faaliyet gösterdiği sektörler ile teşvik/özendirme araçlarını sunan kurumların hangilerinin bilindiği ilişkisi incelendiğinde, %42,4 oranı ile “KOSGEB“ ilk sırada yer almakta, bunu %29,5 oranı ile “TÜBİTAK/KOSGEB“ şıkkı takip etmektedir. Diğer şıkların dağılımı ise yukarıda sunulmuştur. %42,4 oranında “KOSGEB“in bilinmesinde İMES Sanayi Sitesi’nde KOSGEB Şubesi’nin bulunmasının etkili olduğu düşünülebilir.

	Evet (%)	Hayır (%)	Sad.Fayd. Öz. Ar. Tak. Ed.(%)	Diğeri (%)	Toplam (%)
Şahıs İşletmesi	3,8	12,9	3,0	-	14,4
Adi Ortaklık	2,3	0,8	0,8	-	3,8
Kollektif Şirket	2,3	1,5	-	-	3,8
Komandit Şirket	-	0,8	-	-	0,8
Limited Şirket	36,4	10,6	17,4	1,5	65,9
Anonim Şirket	6,1	3,0	2,3	-	11,4
Toplam	50,8	24,2	23,5	1,5	100,0

Tablo 39 : İşletmelerin Hukuki Yapıları ile Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Etme Durumu Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin hukuki yapıları ile teşvik/özendirme araçlarını takip etme durumu arasındaki ilişki incelendiğinde, %36,4 ile Limited Şirketlerin teşvik/özendirme araçlarını takip ettikleri görülmektedir. Bu orana %17,4 nispetinde “Sadece Faydalandığımız Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Ediyoruz” şıkkı da ilave edilince takip etme seviyesi ciddi olarak artmaktadır. Toplam oran %53,8 olarak gerçekleşmiştir. En fazla takip etmeme düzeyi, %12,9 oranı ile Şahıs İşletmelerinde görülmektedir. Bunu %10,6 ile Limited Şirketler takip etmektedir. Diğer şıklar için dağılım nispeten düşük düzeyde gerçekleşmiştir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Evet	18,2	25,0	7,6	50,8
Hayır	9,1	3,8	11,4	24,4
Sadece Faydalandığımız Teş.Öz.Ar. Tak.Ediyoruz	9,8	9,8	3,8	23,5
Diğeri	0,8	0,8	-	1,5
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 40 : İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörler ile Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Etme Durumu Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler ile teşvik/özendirme araçlarını takip etme durumu arasındaki ilişki incelendiğinde, “Evet” cevabını verenlerin oranı %25 ile Otomotiv Yan Sanayi ve %18,2 ile Makina İmalat Sanayi’nde gerçekleşmiştir. Bu oranlara “Sadece Faydalandığımız Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Ediyoruz” için verilen cevaplar da eklenince teşvik/özendirme araçlarını takip etme durumu daha da artmaktadır. Teşvik/özendirme araçlarını takip etme için “Hayır” cevabını verenlerin %11,4 oranı ile Döküm Sanayi’nde gerçekleşmiştir.

	Devir Alınmıştır (%)	Kendi Kurdu (%)	İntikal (%)	Toplam (%)
Yararlanmıyorum	3,0	31,8	5,3	40,2
Mali	6,8	25,0	7,6	39,4
Hukuki	0,8	0,8	-	1,5
Teknik	0,8	4,5	-	5,3
Mali/Hukuki	2,3	2,3	0,8	5,3
Hepsi	0,8	6,8	0,8	8,3
Diğeri	-	-	-	-
Toplam	14,4	71,2	14,4	100,0

Tablo 41 : İşletmelerin Kim Tarafından Kurulduğu ile Yararlandıkları Danışmanlar Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin kim tarafından kurulduğu ile yararlandıkları danışmanlar incelendiğinde, %40,2 oranında söz konusu işletmelerin danışmanlar için “Yararlanmıyorum” cevabı vermişlerdir. Bu durum, özellikle toplam %40,2 oranı içinde özellikle “Kendi Kurdu” cevabını verenlerde daha fazla olmuştur. Burada danışmanlardan yararlanma durumu için olumlu cevap verenler arasında söz konusu danışman grubuna göre işletmelerin en fazla %39,4 ile Mali danışmanlardan yararlandıkları görülmektedir. Diğer cevaplar için elde edilen dağılım yüzdeleri ayrıntılı olarak tabloda sunulmuştur.

	Devir Alınmıştır (%)	Kendi Kurdu (%)	İntikal (%)	Toplam (%)
Evet	7,6	34,1	9,1	50,8
Hayır	3,8	18,9	1,5	24,2
Sadece Fayd. Teş.Öz.Ar. Tak. Ediyoruz	3,0	16,7	3,8	23,5
Diğeri	-	1,5	-	1,5
Toplam	14,4	71,2	14,4	100,0

Tablo 42 : İşletmelerin Kim Tarafından Kurulduğu ile Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Etme Durumu Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin kim tarafından kurulduğu ile teşvik/özendirme araçlarını takip etme durumu arasındaki ilişki incelendiğinde, söz konusu işletmelerin teşvik/özendirme araçlarını takip ettikleri %50,8 ile tespit edilmiştir. Buna %23,5 oranında “Sadece Faydalandığımız Özendirme Araçlarını Takip Ediyoruz” cevabı da eklenince, bu işletmelerin teşvik/özendirme araçlarını takip etme açısından bilinçli oldukları sonucuna varılabilir. Takip etme durumu için “hayır” cevabı verenlerin oranı ise %24,2 olarak gerçekleşmiştir. “Diğeri” cevabı verenlerin oranı ise daha düşük düzeyde gerçekleşmiştir.

4.6.5. Teşvik/Özendirme Araçlarını Kullanma

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Evet	60	46,5
Haberdar Değilim	4	3,1
Hayır	65	50,4
Toplam	129	100,0

Tablo 43 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanım Düzeyi Tablosu

KOBİ'ler tarafından teşvik/özendirme araçlarının kullanılmadığını gösteren oran, %50,4 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran, işletmelerin teşvik/özendirme araçlarını kullanamama nedenlerinin ciddi olarak araştırılması ve bununla ilgili kuruluşların ve devletin önlemler alarak ile gerekli tanıtım faaliyetlerini yapması gerekmektedir.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Eximbank Kredileri	8	12,40
Gümrük Muafiyeti	13	20,00
KDV İadesi/Tecili/Terkini	7	10,70
Yatırım Teşvikleri	10	15,40
Fuar Teşviği	14	21,50
Pazar Araştırması Teşviği	4	6,15
Ar-Ge Teşviği	4	6,15
Hepsi	0	0,00
Diğeri	5	7,70
Toplam	65	100,0

Tablo 44 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanım Türleri Tablosu

İşletmelerin teşvik/özendirme araçlarından Fuar Teşviği'ni kullananların oranı, ankete cevap verenler arasında %21,5'dir. Diğer teşvik/özendirme araçlarının kullanım düzeyi yukarıdaki tabloda ayrıntılı olarak sunulmuştur.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Üretim	13	20,4
Pazarlama	29	45,3
İstihdam/Üretim	10	15,6
Üretim/Pazarlama	10	15,6
Hepsi	0	0,0
Diğeri	2	3,1
Toplam	64	100,0

Tablo 45 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanım Yerleri Tablosu

KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarının pazarlama faaliyetlerinde kullanma düzeyi, %45,3 olarak gerçekleşmiştir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Sahip/Ortak	15,9	27,3	9,8	53,0
Şirket Müdürü	8,3	4,5	4,5	17,4
Muhasebeci	9,1	4,5	3,0	16,7
Teşvik Uzmanı	1,5	1,5	-	3,0
Müşavir/Danışman	3,0	0,8	1,5	5,3
Diğeri	-	0,8	3,8	4,5
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 46 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütüldüğü ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu

Yukarıdaki tablo incelendiğinde, işletmelerde teşvik/özendirme araçlarından faydalanma işlemlerinin %53 oranında "Sahip/Ortak" tarafından yürütüldüğü görülmektedir. Her üç sektörde de bu işlemlerin "Şirket Müdürü" tarafından yürütülmesi %17,4, "Muhasebeci" tarafından yürütülmesi %16,7 olarak gerçekleşmiştir.

Bu işlemlerin uzman veya danışman/müşavir tarafından yürütülmesi ise daha düşük oranda gerçekleşmiştir.

	Şah.İşl.	Adi Ort.	Koll.Şti.	Kom.Şti.	Ltd. Şti.	A. Ş.	Toplam
	%	%	%	%	%	%	%
Sahip/Ortak	6,1	1,5	0,8	0,8	40,2	3,8	53,0
Şirket Müdürü	2,3	0,8	1,5	-	10,6	2,3	17,4
Muhasebeci	3,8	1,5	0,8	-	7,6	3,0	16,7
Teşvik Uzmanı	-	-	-	-	2,3	0,8	3,0
Müş./Danış.	-	-	0,8	-	3,8	0,8	5,3
Diğeri	2,3	-	-	-	1,5	0,8	4,5
Toplam	14,4	3,8	3,8	0,8	65,9	11,4	100,0

Tablo 47 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütüldüğü ile İşletmelerin Hukuki Yapıları Arasındaki İlişki Tablosu

Bu tabloya göre, "Sahip/Ortak" tarafından işlemlerin yürütülmesi %40,2 ile Limited Şirket olarak gerçekleşmiştir. Bunu yine Limited Şirketlerde %10,6 ile "Şirket Müdürü" ve %7,6 ile "Muhasebeci" takip etmektedir. Diğer şirket türlerinde ise takip düzeyleri daha düşük seviyede oluşmuştur.

	1950-	1961-	1971-	1981-	1991-	Toplam
	1960	1970	1980	1990	2000	
	%	%	%	%	%	%
Sahip/Ortak	0,8	3,8	7,6	18,2	22,7	53,0
Şirket Müdürü	-	3,8	3,0	5,3	5,3	17,4
Muhasebeci	0,8	3,0	5,3	4,5	3,0	16,7
Teşvik Uzmanı	-	-	0,8	0,8	1,5	3,0
Müşavir / Danışman	-	0,8	1,5	1,5	1,5	5,3
Diğeri	-	0,8	0,8	2,3	0,8	4,5
Toplam	1,6	12,1	18,9	32,6	34,8	100,0

Tablo 48 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütüldüğü ile İşletmelerin Kuruluş Tarihleri Arasındaki İlişki Tablosu

Bu tablo incelendiğinde, 1981'den sonra kurulan işletmelerde teşvik/özendirme araçlarından faydalanma işlemlerinin %53 oranında "Sahip/Ortak" tarafından yürütüldüğü görülmektedir. Bunu %17,4 ile "Şirket Müdürü" ve %16,7 ile "Muhasebeci" şıkları takip etmektedir. "Teşvik Uzmanı", "Müşavir/Danışman" gibi ünvanlı kişilerde faydalanma düzeyi genel olarak düşük seviyede gerçekleşmiştir.

	Seri İm.	Fason	Mevs.	Sip.Us.Ür.	Sip.+Paz.	Diğeri	Toplam
	%	%	%	%	%	%	%
Sahip/Ortak	7,6	22,0	-	13,6	9,1	0,8	53,0
Şirket Müdürü	4,5	2,3	-	6,1	4,5	-	17,4
Muhasebeci	1,5	3,0	-	8,3	3,8	-	16,7
Teşvik Uzmanı	-	0,8	-	2,3	-	-	3,0
Müş./Danış.	2,3	1,5	-	1,5	1,5	-	5,3
Diğeri	-	1,5	-	3,0	0,8	-	4,5
Toplam	15,9	28,8	-	34,8	19,7	0,8	100,0

Tablo 49 : İşletmelerin Çalışma Durumu ile Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemlerinin Kim Tarafından Yürütüldüğü Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin çalışma durumu ile teşvik/özendirme araçlarından faydalanma işlemlerinin kim tarafından yürütüldüğü arasındaki ilişki incelendiğinde, teşvik/özendirme araçlarından faydalanma işlemlerinin fason imalat yapan işletmelerde %22 oranında, Sipariş Usulü üretim yapan işletmelerde %13,6 ile “Sahip/Ortak“ tarafından yürütüldüğü görülmektedir. Diğer şıklar için dağılım yüzdeleri tabloda sunulmuştur.

	Evet (%)	Haberdar Değilim (%)	Hayır (%)	Toplam (%)
Şahıs İşletmesi	3,8	0,8	10,2	14,7
Adi Ortaklık	1,5	0,8	0,8	3,2
Kollektif Şirket	2,3	-	1,5	3,8
Komandit Şirket	-	-	0,8	0,8
Limited Şirket	34,9	0,8	30,3	65,9
Anonim Şirket	3,8	0,8	6,9	11,6
Toplam	46,3	3,2	50,5	100,0

Tablo 50 : İşletmelerin Hukuki Yapısı ile Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanılıp Kullanılmadığı İlişki Tablosu

Teşvik/özendirme araçlarının kullanılıp kullanılmadığı ile işletmelerin hukuki yapıları arasındaki ilişki incelendiğinde; işletmeler, %46,3 düzeyinde teşvik/özendirme araçlarını kullandıklarını belirtmişlerdir. Kullanamayanların oranları ise %50,5 düzeyinde gerçekleşmiştir. Diğer şıklarla ilgili dağılım yüzdeleri ise tabloda sunulmuştur.

	Evet (%)	Haberdar Değilim (%)	Hayır (%)	Toplam (%)
Makina İmalat Sanayi	22,6	1,5	14,7	38,8
Otomotiv Yan Sanayi	20,2	-	19,4	39,5
Döküm Sanayi	3,9	1,5	16,2	21,7
Toplam	46,7	3,0	50,3	100,0

Tablo 51 : İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Sektörler ile Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanılıp Kullanılmadığı Arasındaki İlişki Tablosu

Teşvik/özendirme araçlarının kullanılıp kullanılmadığı ile faaliyet gösterilen sektör arasındaki ilişki incelendiğinde, %50,3 oranında “Hayır” cevabı oluşmuştur. Buna karşın %46,7 düzeyinde “Evet” cevabı verenler tespit edilmiştir. Bu çerçevede “Evet” cevabı verenlerin oranı %22,6 ile Makina İmalat Sanayi’nde gerçekleşmiştir. Öte yandan “Hayır” cevabı verenlerin oranı ise %19,4 ile Otomotiv Yan Sanayi’nde gerçekleşmiştir. Diğer şıklarla ilgili dağılım tabloda sunulmuştur.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Eximbank Kredileri	6,2	4,6	1,5	12,3
Gümrük Muafiyeti	6,2	13,7	-	20,0
KDV İadesi/tecili/terkini	3,0	6,2	1,5	10,7
Yatırım Teşvikleri	7,9	6,2	1,5	15,4
Fuar Teşviği	10,9	6,2	4,6	21,5
Pazar Araş. Teşviği	3,0	3,0	-	6,2
Ar-Ge Teşviği	6,2	-	-	6,2
Diğeri	4,6	-	3,0	7,7
Toplam	48,0	39,9	12,1	100,0

Tablo 52 : Hangi Teşvik/Özendirme Araçlarının Kullanıldığı ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu

Kullanılan teşvik/özendirme araçları ile işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler arasındaki ilişki incelendiğinde, en fazla %48 ile Makina İmalat Sanayi’nde teşvik/özendirme araçlarının kullanıldığı görülmektedir. Bunu %39,9 ile Otomotiv Yan Sanayi ve %12,1 ile Döküm Sanayi takip etmektedir. Makina İmalat Sanayi’nde faaliyet gösteren firmaların en fazla %10,9 ile Fuar Teşviği kullandıkları, %13,7 ile Gümrük Muafiyeti’nin Otomotiv Yan Sanayi’ndeki firmalarca kullanıldığı tespit edilmiştir. Diğer teşvik/özendirme araçlarının sektörel dağılımları daha düşük düzeyde gerçekleşmiştir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Üretim	9,3	6,4	4,6	20,3
Pazarlama	21,9	18,8	4,6	45,3
İstihdam/Üretim	10,9	4,6	-	15,6
Üretim/Pazarlama	4,6	10,8	-	15,6
Hepsi	-	-	-	-
Diğeri	1,7	-	1,8	3,2
Toplam	48,4	40,6	11,0	100,0

Tablo 53 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Nerede Kullanıldığı ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler ile teşvik/özendirme araçlarının kullanım yerleri incelendiğinde, %45,3 oranında pazarlama fonksiyonda teşvik/özendirme araçlarının kullanıldığı görülmektedir. Bu çerçevede, teşvik/özendirme araçlarının Makina İmalat Sanayi'nde %21,9 oranı ile pazarlamada, Otomotiv Yan Sanayi'nde %18,8 oranı ile yine pazarlamada kullanılmıştır. Öte yandan Makina İmalat Sanayi'nde %10,9 oranında İstihdam/üretim ve %10,8 düzeyinde üretim/pazarlama işlevleri için Otomotiv Yan Sanayi'nde kullanım gerçekleşmiştir. Diğer dağılımlar tabloda sunulmuştur.

4.6.6. Teşvik/Özendirme Araçlarının Katkısı

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Oldu	18	28,1
Bilmiyorum	18	28,1
Olmadı	28	43,8
Toplam	64	100,0

Tablo 54 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Katkı Düzeyi Tablosu

KOBİ'ler tarafından kullanılan teşvik/özendirme araçlarının katkısının olmadığı, ankete cevap verenler arasında %43,8 olarak tespit edilmiştir. Bu orana %28,1'lik teşvik/özendirme araçlarının katkısının olup olmadığını bilmiyorum cevabını verenlerin %28,1 oranı da dahil edildiğinde, teşvik/özendirme araçlarının katkısının hissedilir düzeyde olmadığı, %71,9 düzeyinde olacaktır. Bu da KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını kullanmamaları üzerinde olumsuz etkide bulunacaktır. Bu nedenle teşvik/özendirme araçlarının katkısının olmaması hususu dikkatle incelenmelidir.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Yurtiçi Satışlarımız Arttı	3	8,1
Yurtdışı Satışlarımız Arttı	12	32,5
Hem Yurtiçi Hem de Yurtdışı Satışlarımız Arttı	5	13,5
Olmadı	14	37,8
Diğeri	3	8,1
Toplam	37	100,0

Tablo 55 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Satışlar Üzerindeki Katkı Düzeyi Tablosu

KOBİ'lerce kullanılan teşvik/özendirme araçlarının satışlar üzerinde olumlu etkisi, yurtiçi satışlarımız arttı, yurtdışı satışlarımız arttı ve hem yurtiçi hem de yurt dışı satışlarımız arttı diyenlerin oranları toplandığında, teşvik/özendirme araçlarını kullanımının satışlar üzerinde olumlu etki yaptığını gösteren oran toplamı %54,1 olacaktır. Öte yandan, teşvik/özendirme araçları kullanımının satışlara katkısı hakkında "olmadı" cevabı verenlerin oranı %37,8 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran, dikkatle incelenerek nedenleri ve çözümleri ortaya konulmalıdır.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Oldu	17,2	7,8	3,2	28,1
Bilmiyorum	9,3	14,0	4,6	28,1
Olmadı	21,9	18,8	3,2	43,8
Toplam	48,4	40,6	11,0	100,0

Tablo 56 : İşletmelerin Sektörel Dağılımı ile Teşvik/Özendirme Araçlarının Katkısının Olup Olmadığı Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler ile teşvik/özendirme araçlarının katkısı arasındaki ilişki incelendiğinde, %43,8 düzeyinde “Olmadı”, %28,1 düzeyinde “Bilmiyorum” ve %28,1 düzeyinde “Oldu” cevabı verilmiştir. “Bilmiyorum” olumsuz olarak kabul edilerek %43,8 “Olmadı” sıklıkna dahil edildiğinde, teşvik/özendirme araçlarının işletmelere katkısının olmadığı sonucuna ulaşılabacaktır. Bu nedenle teşvik/özendirme araçlarını sunan kurumların özendirmelerin içeriğinde mi, yoksa özendirmeleri kullanan işletmelerde mi bir sorun olup olmadığı üzerinde durulmalıdır. Ayrıca buna göre politika veya revizyonlar yapılması gerekmektedir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Y. içi Satış Arttı	5,4	-	2,75	8,1
Y. dışı Satış Arttı	16,2	16,2	-	32,4
Hem Y. içi Hem de Y. dışı Satış Arttı	8,1	5,4	-	13,6
Olmadı	10,8	16,2	10,80	37,8
Diğeri	5,4	-	2,75	8,1
Toplam	45,9	37,8	16,30	100,0

Tablo 57 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Satışlar Üzerinde Katkısının Olup Olmadığı ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu

Teşvik/özendirme araçlarını kullanan işletmelerin satışlarında bir değişme olup olmadığı incelendiğinde, “Yurtiçi Satışlarımız Arttı”, “Yurtdışı Satışlarımız Arttı” ve “Hem Yurtdışı Hem de Yurtiçi Satışlarımız Arttı” şıkları birlikte değerlendirildiği zaman toplam artışların % 54,1 düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. Teşvik/özendirme araçlarının kullanılmasının satışlara olumlu etkisinin “Olmadı”ğını belirtenlerin oranı, %37,8 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran, nispeten önemli seviyededir. Problemin işletmelerden mi, yoksa teşvik/özendirme araçlarını sunan kurumlardan veya sundukları özendirme araçlarından mı kaynaklanmakta, bunun üzerinde durulması gerekmektedir.

4.6.7. Teşvik/Özendirmeye Araçlarından Faydalanmama/Faydalanamama Durumu

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Evet	102	77,3
Hayır	21	15,9
Diğeri	9	6,8
Toplam	132	100,0

Tablo 58 : Teşvik/Özendirmeye Araçlarının Faydasına İnanma Düzeyi Tablosu

KOBİ’lerin teşvik/özendirme araçlarının faydasına inanma oranı %77,3 olarak gerçekleşmiştir. Bu da işletmelerin teşvik/özendirme araçları hakkında olumlu fikre sahip olduklarını göstermektedir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Evet	28,0	34,1	15,2	8,1
Hayır	7,6	4,5	3,8	32,4
Diğeri	2,3	0,8	3,8	8,1
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 59 : İşletmelerin Sektörel Dağılımı ile Teşvik/Özendirmeye Araçlarının Faydasına İnanıp İnanmama Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin teşvik/özendirme araçlarının faydasına inanıp inanmama ile faaliyet gösterilen sektörler arasındaki ilişki incelendiğinde, her üç sektörde faaliyet gösteren işletmelerin %77,3 oranından teşvik/özendirme araçlarının faydasına inandıkları, %15,9 düzeyinde ise inanmadıkları tespit edilmiştir. Öte yandan %6,8 oranında “Diğeri” gerçekleşmiştir. Faydaya inanma açısından Otomotiv Yan Sanayi %34,1 ile ilk sırayı aldığı, bunu %28 ile Makina İmalat Sanayi ve %15,2 ile Döküm Sanayi’nde gerçekleşmenin takip ettiği görülmektedir. Diğer sektörler ve sıklar için dağılımlar daha düşük düzeyde gerçekleşmiş olup, tabloda ayrıntılı olarak sunulmuştur.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
KOBİ'lere Yönelik Teşviklerin Az Olması	15	11,4
Bürokrasi ve Mevzuat Engeli	32	24,2
Teşvik Mevzuatını Bilen Kalifiye Eleman Yokluğu	9	6,8
İlgili Kurumların Tanıtım ve Bilgilendirme Eksikliği	22	16,7
Hepsi	51	38,6
Diğeri	3	2,3
Toplam	132	100,0

Tablo 60 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanmama/Faydalanamama Sebepleri Tablosu

KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarından faydalanmama veya faydalanamama nedenleri sorusuna %38,6 oranında hepsi cevabı verilmiştir. Bunu %24,2 ile Bürokrasi ve mevzuat engeli, %16,7 ile ilgili kurumların tanıtım ve bilgilendirme eksikliği ve %11,4 ile KOBİ'lere yönelik teşviklerin az olması oranı takip etmektedir. Öte yandan, %6,8 oranı ile teşvik mevzuatını bilen kalifiye eleman eksikliği gelmektedir. Bu oran, teşvik/özendirme araçlarından faydalanamama/faydalanmama nedenleri arasında, teşvik mevzuatını bilen kalifiye eleman eksikliğinin önemli olmadığı izlenimi vermektedir. KOBİ'lerin %38,6 oran ile teşvik/özendirme araçlarında faydalanamama/faydalanmama hususunda, sorudaki bütün sıkların genel olarak etkili olduğu izlenimi edinilmiştir.

Gruplar	Frekans	Yüzde (%)
Fazla Prosedürün Olması	45	34,1
Verilen Teşviklerin Maliyetinin Yüksek Olması	16	12,1
Hepsi	61	46,2
Eksik Kalan Tarafları Yoktur	8	6,1
Diğeri	2	1,5
Toplam	132	100,0

Tablo 61 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Eksik Yönleri Tablosu

KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarından faydalanamama/faydalanmama nedeni olarak bu araçların eksiklikleri için ankete %46,2'si "hepsi" olarak cevap verilmiştir. Bu aynı zamanda KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını kullanma düzeylerini engelleyen etken olduğu izlenimi edinilmiştir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
KOBİ'ler Yönelik Teviklerin Az Olması	6,1	2,3	3,0	11,4
Bürokrasi ve Mevzuat Engeli	14,4	4,5	5,3	24,2
Teşvik Mevzuatını Bilen Kalifiye Eleman Yokluğu	1,5	3,1	2,3	6,8
İlgili Kurumların Tanıtım ve Bilgilendirme Eksikliği	4,5	6,8	5,3	16,7
Hepsi	10,6	22,7	5,3	38,6
Diğeri	0,8	-	1,5	2,3
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 62 : Teşvik/Özendirme Araçlarından Faydalanmama/Faydalanamama Sebebi ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin teşvik/özendirme araçlarından faydalanmama/faydalanamama sebepleri açısından sektörler incelendiğinde, "Hepsi" cevabını verenlerin oranı %38,6 olarak gerçekleşmiştir. "Bürokrasi ve Mevzuat Engeli" diyenlerin oranı %24,2, "İlgili

kurumların tanıtım ve bilgilendirme eksikliği“ diyenlerin oranı %16,7 ve “KOBİ’lere Yönelik Teşviklerin Az Olması“ diyenlerin oranı %11,4 olarak gerçekleşmiştir. Diğer şıkların dağılımı nispeten daha düşük olarak gerçekleşmiştir.

	Makina İmalat Sanayi (%)	Otomotiv Yan Sanayi (%)	Döküm Sanayi (%)	Toplam (%)
Fazla Prosedürün Olması	15,9	8,3	9,8	34,1
Verilen Teşviklerin Maliyetinin Yüksek Olması	6,8	1,5	3,8	12,1
Hepsi	13,6	28,0	4,5	46,2
Eksik Kalan Tarafları Yoktur	1,5	1,5	3,0	6,1
Diğeri	-	-	1,5	1,5
Toplam	37,9	39,4	22,7	100,0

Tablo 63 : Teşvik/Özendirme Araçlarının Eksik Yönleri ile İşletmelerin Sektörel Dağılımı Arasındaki İlişki Tablosu

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler ile teşvik/özendirme araçlarının eksik yönleri karşılaştırıldığında, söz konusu işletmeler %46,2 oranında “Hepsi” cevabını vermişlerdir. Öte yandan “Fazla Prosedürün Olması” şikkına %34,1 oranında cevap verildiği, bunu %12,1 ile “Verilen Teşviklerin Maliyetinin Yüksek Olması” takip etmektedir. Bunları “Eksik Kalan Tarafları Yoktur” ve “Diğeri” şıkları izlemektedir. Bu durum, işletmelerin teşvik/özendirme araçlarının eksik yönlerinden ciddi olarak şikayetçi oldukları hususunu ortaya koymaktadır. Sektörler itibarıyla en fazla teşvik/özendirmelerin eksikliğinin oranı %28 ile Otomotiv Yan Sanayi’nde “Fazla Prosedürün Olması” ile “Verilen Teşviklerin Maliyetinin Yüksek Olması”nı içeren “Hepsi” olarak gerçekleşmiştir. Bunu, %15,9 ile Makina İmalat Sanayi’nde “Fazla Prosedürün Olması” şikkı takip etmektedir. Diğer dağılım yüzdeleri ile ilgili ayrıntılı dağılımlar tabloda sunulmuştur.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Değişimin yaşandığı günümüzde işletmeler, ayakta kalabilmek için bir yandan sürekli yenilik yapmaya zorlanırken diğer yandan da yoğun rekabetle karşı karşıya kalmaktadırlar. Türkiye’de KOBİ’lerin Teşvik ve Özendirilmesi konu olan çalışmada; Avrupa Birliği üyesi ülkelerde ve diğer bazı ülkelerde küçük ve orta boy işletmeciliğini geliştirmek için devlet tarafından yapılan yardımlar ile Türkiye’de çeşitli kamu kuruluşları ile sivil toplum kuruluşları tarafından sağlanan teşvik ve özendirme programlarına değinilmiştir. Çalışmada küçük ve orta boy işletmeler incelenmiş olup büyük boy işletmelerin küçük boy işletmeler gibi yönetme gerekliliği vb. kavramlardan söz edilmiştir.

Avrupa Birliği üyesi ülkeler de serbest piyasa ekonomisi kurallarına dayalı bir ekonomik yapı ve demokratik bir siyasi ortam mevcuttur. Ayrıca ülkeler, ekonomik ve siyasal yapılarıyla ilgili politikalarının yanında küçük ve orta boy işletme politikalarına da sahiplerdir. Avrupa Birliği üyelerinin bir çoğunda küçük ve orta boy işletmelerin geliştirme programlarına ilişkin politika, Birlik genel ekonomi politikası hedef alınarak yürütülmektedir. Öte yandan sağlıklı bir sanayi yapısının oluşturulmasında büyük boy işletmelerin yanında küçük ve orta boy işletmelerin de güçlendirilmeleri büyük önem taşımaktadır. Birlik üyesi ülkelerde bölgesel ekonomik dengesizlikleri azaltmak amacıyla uygulanan politikaların Roma Anlaşması’nın haksız rekabeti önleyen kurallarını ihlal etmemesi gerekmektedir. Ekonomik yapı farklılıklarının giderilebilmesi için kalkınmada önemi kabul edilen küçük ve orta ölçekli işletmelere Avrupa Birliği ve üye ülkelerde hem mali hem de teknik yardımları içeren çeşitli teşvik ve özendirmeler birlik üyesi ülkeler tarafından sağlanmaktadır. Bu teşvik ve özendirmelerin Roma Anlaşması’nın rekabet kuralları ve devlet yardımlarına ilişkin kurallara uygunluğunun denetimi Avrupa Komisyonu tarafından sağlanmaktadır.

Temel konusu Türkiye’de KOBİ’lerin Teşvik ve Özendirmesi olan bu çalışmada İMES Sanayi Sitesi’ndeki KOBİ’lerin çeşitli kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşları tarafından sağlanan teşvik ve özendirme araçlarını kullanım düzeyi tespit etmeye yönelik saha araştırması yapılmıştır. Anket usulü yapılan saha araştırmasından aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir:

- İşletmelerin ekonomik kriz nedeniyle %62,9 oranında eksik kapasitede çalıştıkları karşımıza çıkmaktadır. Bu çerçevede, yeni işletmelerin açılması politikasından çok mevcut işletmelerin güçlendirilmesi politikasına ağırlık verilerek kapasite kullanım oranlarının artırılması kaynak israfını önleyecek ve verimliliği sağlayacaktır. Yaşanan ekonomik kriz ve geleceğin belirsizliği altında işletmelerin eksik kapasite durumundan kurtularak canlanmaya geçebilmeleri için talep artırıcı politikaların geliştirilmesi gerekmektedir. Talep artırıcı politika olarak kredi kurumlarının kredi şartlarını kolaylaştırması gerekmektedir. Böylece işletmelerle birlikte ekonominin canlanması sağlanacaktır.
- Araştırmaya katılan işletmelerin %40,2'sinin herhangi bir danışmandan yararlanmadığı tespit edilmiştir. Öte yandan işletmelerin daha çok mali danışman yararlandığı görülmüştür. Bu bulgu, işletmelerin daha çok mali konularda danışma ihtiyacı duyduklarını, teknik konularda ise “kendi yağıyla kavrulma” veya bu konuda bilgi açıklarını başka yollarla kapamayı tercih ettiklerini göstermektedir.
- KOBİ'lerin kamu veya sivil toplum kuruluşları tarafından kendilerine sağlanan teşvik/özendirme araçlarını sunan kurumlardan daha çok İMES'te şubesi bulunan KOSGEB'i %42,4 oranında bildikleri görülmektedir. Diğer kurumların fazla bilinmediği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle söz konusu kurumların tanıtım ve bilgilendirme faaliyetlerine ağırlık vermeleri gerekmektedir.
- KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını takip etme durumun %74,3 oranında gerçekleşmiştir. Bu da KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını takip etme konusunda bilinçli oldukları izlenimini vermektedir. Öte yandan KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarından faydalanmak için gelişmeleri ağırlıklı olarak %43,9 oranında KOSGEB'ten takip ettikleri ortaya çıkmıştır. Ancak teşvik/özendirme araçlarının gazete, dergi vb. alma veya internet için kaynak ayrılarak maliyete katlanılarak son gelişme ve değişmelerin takip edilmesi gerekir.

- KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını bilme düzeyi, %71,2 olarak gerçekleşmiştir. İşletmelerin teşvik/özendirme araçları hakkında genel bilgi sahibi oldukları görülmüştür. Teşvik/özendirme araçlarının bilinçli olarak takip edilmesini sağlayacak tanıtım ve bilgilendirme çalışmalarının arttırılması gerekmektedir.
- KOBİ'lere sunulan teşvik/özendirme araçlarından faydalanma işlemleri, %53 oranında sahip/ortak tarafından yürütülmektedir. Sahip/ortakların işletmenin genel politikaları ile ilgilenmeli ve teşvik/özendirme araçlarını takip etmek için Uzman istihdam edilmelidir.
- KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını kullanmadığını gösteren oran %50,4 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran, işletmelerin teşvik/özendirme araçlarını kullanamama nedenlerinin ciddi olarak araştırılması ve bununla ilgili kuruluşların ve devletin önlemler ile tanıtımlar yapması gerekmektedir.
- KOBİ'lerde teşvik/özendirme araçları %45,3 oranında işletmelerin pazarlama faaliyetlerinde kullanılmıştır. Bu sonuç, işletmelerin diğer faaliyetleri ile ilgili teşvik/özendirmelerin yetersizliğini ortaya çıkarmaktadır. Teşvik/özendirme araçlarını sunan ilgili kuruluşların işletmelerin diğer fonksiyon ve faaliyetlerine hitap eden çalışmalarda bulunmasını gerektirmektedir.
- Teşvik/Özendirmeye araçları kullanılma düzeyi şirketleşme ile doğru orantılı olarak gerçekleşmiştir. Teşvik/özendirme araçları %38,7 oranında (Limited ve Anonim Şirket toplamı) hukuki yapıları şirket olan işletmelerde görülmüştür. Diğer işletme yapılarında ise kullanma düzeyi çok düşük olarak gerçekleşmiştir. Maliye Bakanlığı'nın işletmelerin hukuki yapılarını şirketleşme yönünde teşvik edici özendirmeler sağlaması gerekmektedir.
- Sektörel açıdan işletmelerin %50,3'ünün teşvik/özendirme araçlarını kullanmadığı görülmüştür. Ayrıca teşvik/özendirme araçlarının kullanım oranları çok düşük düzeyde gerçekleşmiştir. Bu nedenle işletmelerin teşvik/özendirme

araçlarını kullanım düzeylerini arttırmak için ilgili kamu kurumları tarafından kullanamama sebepleri ayrıntılı olarak incelenmelidir.

- Teşvik/özendirme araçlarının kullanım yerleri ile işletmelerin sektörel dağılımı dikkate alındığında, %45,3 oranında pazarlama işlevinde teşvik/özendirme araçları kullanılmıştır. Teşvik/özendirme araçlarının diğer işletme fonksiyonlarında neden kullanılmadığı incelenmelidir.
- İşletmelerde teşvik/özendirme araçlarını kullananlardan %43,8'i işletmeye katkısının olmadığını belirtmişlerdir. Burada teşvik/özendirme araçlarını kullanma durumunda işletmeye katkı olmamasının nedenleri üzerinde durularak sebeplerinin işletmeden mi yoksa bu araçları sunan kurumlardan mı veya bürokrasiden mi kaynaklandığı tespit edilerek engelleyici nedenlerin ortadan kaldırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalıdır.
- Teşvik/özendirme araçlarını kullanma, işletmelerin yurtiçi ve yurtdışı satışlarını arttırdığı düşüncesinde olanların oranı % 54,1 düzeyinde gerçekleşmiştir. Burada da kullanmanın işletmeye katkısının arttırılmasına dönük politikalar üretilmelidir.
- İşletmeler, teşvik/özendirme araçlarının %77,3 oranında faydasına inanmaktadırlar. Ancak işletmelerin kullanma düzeyleri düşük olarak gerçekleşmiştir. Bu da işletmelerin teşvik/özendirme araçları hakkında olumlu fikre sahip olduklarını göstermektedir.
- KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarından faydalanmama veya faydalanamama nedenleri arasında bürokrasi ve mevzuat engeli, ilgili kurumların tanıtım ve bilgilendirme eksikliği, KOBİ'lere yönelik teşviklerin az olması ve teşvik mevzuatını bilen kalifiye eleman eksikliği gelmektedir. Teşvik/özendirme araçlarından faydalanmama veya faydalanamama önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik politikaların ilgili kurumlarca gerçekleştirilmesi gerekir.

- İşletmelerde teşvik/özendirme araçlarından faydalanamama veya faydalanmama nedeni olarak bu araçların eksikliklerinin olduğu düşüncesi %46,2 olarak gerçekleşmiştir. Bu aynı zamanda KOBİ'lerin teşvik/özendirme araçlarını kullanma düzeylerini engelleyen etken olduğu izlenimi edinilmiştir. Bu çerçevede işletmelerin sektörel yapıları ile teşvik/özendirme araçlarının nitelikleri dikkatle incelenerek firmalar tarafından iletilen veya gecikmelere sebep olan hususların ortadan kaldırılması gerekmektedir.

Çalışmanın daha önceki bölümlerinde de belirtildiği gibi pek çok küçük ve orta boy işletmelerin üretim ve istihdama olan katkısını arttırmak, bu tür işletmeleri büyük boy işletmelerle birlikte genel sanayi yapısına kazandırma devlet yardımları ile geliştirilmeye çalışılmaktadır. Bu gelişmenin sağlanması için altyapısı sağlam bir finansman ve kredi garanti sistemi kurulmuş, yeni girişimlere ve teknolojinin gelişimine ağırlık veren yatırımlar teşvik edilmek suretiyle araştırma-geliştirme projelerini mali yardım ve danışmanlık, eğitim gibi teknik destek araçlarıyla destekleyen bir küçük ve orta boy sanayiye geliştirme planı uygulanmaktadır.

Türkiye'deki küçük ve orta boy işletmelerin geliştirilmesine yönelik teşvik ve özendirmelerle, çalışmada incelenen gelişmiş ülkelerdeki teşvik ve özendirme araçlarının incelenmesi suretiyle yapılan karşılaştırmada ortaya çıkan sonuçlar şunlardır:

Türkiye'deki küçük ve orta boy işletmelerin pek çoğu finans piyasalarından yeterince yararlanamadıklarından dolayı düşük sermaye/emek oranından kaynaklanan düşük işgücü verimliliğiyle karşılaşmaktadırlar. Geçmiş yıllarda hükümetler, bu işletmeleri işgücünü arttırmada yardımcı oldukları için desteklemişlerdir. Küçük ve orta boy işletmelerin sermaye eksiklikleri, hükümetin bütçeden ayırdığı ve dış kaynaklardan sağladığı düşük faiz oranlı kredilerden, ihtisaslaşmış bazı kamu kurumları aracılığıyla giderilmektedir.

Küçük ve orta boy işletmelere bilgi akışı, teknik eğitim, danışmanlık, yönetim danışmanlığı, hukuki danışmanlık, ihale kolaylıkları, ürün tasarımı, kalite kontrol, üretim, pazarlama, vb. hizmetler ücretsiz veya nominal bir ücret karşılığında

sağlanmaktadır. Küçük ve orta boy sanayiye hizmet veren kuruluşların düşük ücret sunmaları nedeniyle uzman niteliğinde eleman istihdamı da zorlaşmaktadır.

Küçük ve orta boy işletmelere ve girişimcilere teknik yönden destek sağlayan kamu kurumları arasında koordinasyon eksikliği de kaynak kullanımını olumsuz yönde etkileyebilen bir faktördür.

Uluslararası finans piyasalarında yer alan uzmanlaşmış kurumların birçoğu, henüz Türkiye’de bulunmamaktadır veya gelişme aşamasındadır. Bunun yanında Türk bankaları uluslararası alanda kullanılan banka teknik ve hizmetlerinin büyük bir bölümünü son yıllarda uygulamaya başlamışlardır. Ancak, bunların önemli bölümü gelişme aşamasındadır. Bu durumdan en çok küçük ve orta boy işletmeler etkilenmektedirler. Zaten büyük boy işletmeler için avantaj sağlayan geleneksel bankacılık sistemi dışında bu kesimin talebini karşılayabilecek kuruluş ve enstrümanlar yeterince gelişme gösterememektedir. Bunun en önemli nedeni de girişimciliğin her alanda gelişmesine engel teşkil eden güvenilir bir ekonomik ortam ve istikrarlı bir ekonomi yönetiminin olmamasıdır.

Devlet yardımlarının dağıtımında ana prensip olarak küçük ve orta boy sanayi işletmelerini dışlayan, büyük sanayi işletmeleri yararına olan sübvansiyonlardan hem küçük ve orta boy işletmelerin yararlanması hem de etkin kullanım sağlanması için politik tercihlerden kaçınmak gerekmektedir.

Küçük ve orta boy işletmelerin geliştirilmeleri ve özendirilmeleriyle ilgili olarak kredi olanaklarının artırılması, sahip olunan kaynakların etkinliğinin ve bulunabilirliğinin yaygınlaştırılması, organize sanayi bölgelerinin kurulması, teknolojinin takip edilerek yeni teknolojiye ulaşılmasının sağlanması, personelin niteliğini ve niceliğini artıran eğitim hizmetlerine önem verilmesi, danışmanlık hizmetleriyle küçük ve orta boy işletmelerin sorunlarının çözülmesi ve girişimciliğin geliştirilmesi, küçük ve orta boy işletmelerin uluslararası pazarlar konusunda bilgilendirilmesi, bilgi akışının sağlanması ve pazar yaratılması vb. sıralanabilir.

Küçük ve orta boy işletmelerin büyük boy işletmelerle olan yan sanayi, taşeronluk, ortaklık vb. işbirliği ilişkileriyle ve gerekse tek başlarına piyasalara girip söz sahibi olabilmeleri için dış ticarete dışa dönük bakış açısını geliştirmeleri gerekmektedir. Dışa dönük bakış açısının kazanılması ise yalnızca üretimi nitelik ve nicelik olarak artırma ile yeterli değildir. Aynı zamanda işletmenin fonksiyonlarının evrensel boyuta ve standarda ulaştırılması gerekmektedir.

Küçük ve orta boy işletmelerin mevcut yapılarıyla, özellikle gelişmiş ülke pazarlarındaki yoğun rekabet ortamında uzun vadeli ve kalıcı başarı sağlamalarının zorluğunda, organizasyon yapısı, hedef pazarlara açılma, dağıtım kanalları ve yöntemleri, ürün, kalite ve üretimin devamlılığı, dağıtımda sürat ve düzenlilik vb. hususlara ağırlık verilmelidir. Bu da her şeyden önce işletmelerin dışa yönelik stratejiler belirleyebilme, onları uygulayabilme, kamuoyu oluşturabilme, devletin ekonomiye yön veren işletmeler ile küçük ve orta boy işletmeciliğin geliştirilmesine hizmet veren kurumlarında eşitlikçi teşvik ve özendirme programları oluşturabilmeye bağlıdır. Unutulmamalıdır ki soyut bir kavram olmasına rağmen rekabet gücü; doğru olanı, doğru biçimde ve sürekli üretebilmektir. Bu nedenle doğru olan seçilebilirse etkinlik gerçekleşir. Öte yandan doğru biçimde üretim yapılırsa verimlilik ortaya çıkacaktır. Bunlar talep oluştuğunda ve en kısa zamanda ve sürekli olarak giderilebiliyorsa süreklilik gerçekleşecektir. Etkinlikte ölçü olarak bugün uluslararası platformda kabul edilen ölçüsü, kalitedir. Kalitenin tanımı ise müşterinin talebidir. Müşteri neyi talep ediyorsa o kalitedir. Verimlilikte ölçüt; birim maliyet, yani en ucuza üretmektir. Süreklilikte ölçüt ise teknolojik değişim hızı çerçevesinde talebin en az sürede yerine getirilebilmesidir. İşte bu üç ana unsur varsa rekabet gücümüz var demektir.

KAYNAKLAR

KİTAPLAR

- AÇMA, Bülent.**, Gelişmiş Ülkelerin Azgelişmiş Bölgelerini Geliştirmeyi Amaçlayan Politikaların İncelenmesi ve GAP Örneği, İTO Yayınları, İstanbul-1991.
- ALPAR, Cem, Tuba ONGUN**, Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar, Evrim Basım Yayın Dağıtım, Yayın No:20, İstanbul-1988.
- ALTIKARDEŞ, Salih.**, Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri, MPM Yayınları, Ankara-1973.
- ALPUGAN, Oktay.**, Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi, Der Yayınları, İstanbul-1988.
- ALPUGAN, Oktay ve diğerleri**, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Ankara-1993.
- BAĞRIACIK, Atilla.**, Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar, Dünya Yayınları, İstanbul-1989.
- BAĞRIACIK, Atilla.**, Başka Ülkelerde Karşılaştırmalı Olarak Türkiye’de Küçük ve Orta Boy Firmalar, İSO Uluslararası Sempozyumu, İSO Yayınları, İstanbul-1991.
- BOZKURT, Rüştü.**, XXI.Yüzyıla Girerken Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Politikası Ne Olmalıdır, 1991 Sanayi Kongresi, TMMOB İstanbul Şubesi Yayını, İstanbul-1991.
- BOZKURT, Rüştü.**, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Ön Plana Çıkaran Eğilimler ve Ülkemizdeki Konfeksiyon İşletmeleri”, Konrad Adenauer Vakfı-Biar A. Ş. Semineri, İstanbul, 20-21 Şubat 1993.
- BOZKURT, Rüştü.**, İşletme Odağı, Der Yayınları, İstanbul-1997.
- BULMUŞ, İsmail ve diğerleri**, Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu, Önemi ve AT’a Giderken Karşılaşılabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları, MPM Yayınları, No:426, Ankara-1990.
- CEYHAN, Haluk.**, XXI. Yüzyıl Başları Sanayi Yapısı Ne Olabilir, İKV Yayınları, İstanbul-1991.
- CEYLAN, Ali.**, Küçük İşletmelerin Finansal Yönetimi ve Bursa Bölgesi’nde Bir Uygulama, İTİA İşletme Fakültesi Yayını, Bursa-1982.

COŞKUN, Recai., Küreselleşme ve Uluslararası İşletmecilik, Sakarya Kitabevi, Adapazarı-2002.

ÇAVUŞOĞLU, Tolgay., KOBİ'ler ve Kredi Olanakları, TOSYÖV Yayınları, Ankara-1995.

CELİK, Adnan, Tahir AKGEMCİ, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara-1998.

ÇETİN, Canan., Yeniden Yapılanma, Girişimcilik Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, Der Yayınları, İstanbul-1996.

DEMİR, Nazmiye ve diğerleri, Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler, MPM Yayınları, 2.Baskı, No:633, Ankara-2000.

DİNÇER, Ömer., Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, İz Yayıncılık, İstanbul-1992.

DPT, Küçük Sanayi VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu.

DPT, Küçük Sanayi, DPT Yayınları, No:2169, Ankara-1989.

EGE, Ayşe, Ufuk ACAR, Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler, KOSGEB Yayınları, Ankara-1993.

EGE, Ayşe ve diğerleri, Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği Muhtemel Etkiler ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler., KOSGEB Yayınları, Ankara-1995.

EKİN, Nusret., Küreselleşme ve Gümrük Birliği, İTO Yayını, İstanbul-1996.

ERKAN, Hüsnü, Rezan TATLIDİL, Serbest Bölgelerde Uygulanacak Teşvik Tedbirlerinin Sektöre Katkıları Yönünden Değerlendirilmesi, TOBB Yayınları, No:175, Ankara-1990.

ESİN, Arif., 21.Yüzyıl Ekonomilerinde Doğru Bir Kalkınma Aracı:Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ): AT Örneği, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, No:96, İstanbul-1991.

GENÇAY, Sema., Avrupa Birliği'nda Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yönetimi, Destekleme Çalışmaları ve Türkiye, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, M.Ü., Avrupa Birliği Enstitüsü, İstanbul-1993.

GÜRBÜZ, Ali Osman., İşçi ve Halk Şirketleri Örneğinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Alternatifleri, Basılmamış Doktora Tezi, T.C.,M.Ü., Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul-1987.

GÜVEMLİ, Oktay., Yatırım Projelerinin Düzenlenmesi ve Değerlendirilmesi, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul-1990.

HALKBANK, Küçük Ve Orta Boy İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler, Eğitim Yayınları, Ankara-1997.

İMES, Küçük Sanayici'nin Büyük Sitesi Kataloğu, İMES Yayınları.

İMES, İMES Sanayi Sitesi Tanıtım ve Telefon Rehberi, İMES Yayınları.

İSO, 1992 Yılında Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşları, Araştırma Dairesi Yayınları, Yayın No:1992-10, İstanbul-1992.

JURGENSMANN, Helmut H., "Almanya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Politikası ve Bunların Teşvik Edilmesi", Almanya'da KOBİ'ler İçin Girişimcilik ve Teşvik Programları, Der.TOSYÖV, Ofset Fotomat, Ankara-1994.

KARATAŞ, Süleyman., Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Veli Yayınları, İstanbul-1991.

KELEŞ, Ruşen., Türkiye'de Bölgelerarası Dengesizlikler, 7.İskan ve Şehircilik Haftası Konferansları, İskan ve Şehircilik Derneği Yayınları, Yayın No:2, Ankara-1963.

KOSGEB, Müteşebbisi Desteklemeye Yönelik Teşvik ve Kredilendirme Sistemleri II, KOSEM Yayını, Ankara-1993.

KOSGEB, Küçük Ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Tanıtım Broşürü, Ankara-1997.

KÜÇÜK, H. Fahri., Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Ege Giyim Sanayicilerin Yönetim Modeli üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul-1997.

KÜSGET, Küçük Sanayi Yönlendirme Raporu, Cem Matbaacılık, Ankara-1987.

LAPINI, Carlo., "İtalya'da Küçük Sanayi ve Gelişimi:Dünyanın Beşinci Büyük Sanayi Ülkesinin Tecrübeleri" Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunları, Der.İstanbul Sanayi Odası, Yayın No:5, İstanbul-1991.

MELEMEN, Mehmet., Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Türkmen Kitabevi, İstanbul-2001.

MORTAN, Kenan., Tatbiki İktisat, Der Yayınları, İstanbul-1994.

MÜFTÜOĞLU, M.Tamer., Türkiye'de KOBİ'ler Sorunlar Öneriler, EGS Bank Yayınları, İstanbul-1997.

MÜFTÜOĞLU, M.Tamer., Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'LER, Turhan Yayınları, Ankara-1998.

MÜFTÜOĞLU, M.Tamer., Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, A.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Ankara-1989.

MÜFTÜOĞLU, M.Tamer., İşletme İktisadı, Turhan Yayınları, Ankara-1999.

MÜMEYYİZOĞLU, L.Erhan., Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Geliştirilmesi ve Tüm Küçük ve Orta Boy İşletmeler İçin Dışsatıma Yönelik Bir Gelişme Modeli, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C.M.Ü., Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul-1995.

OKTAV, Mete., Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, Semih Ofset, Ankara-1990.

PAZARCIK, Orhan, İyas GÜLMEZ, “Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerin Pazarlama Sorunları”; Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri, MPM, Alkar Matbaacılık, Ankara-1989.

PEKİN, Tevfik., Teşvik tedbirleri Olarak Sübvansiyonlar ve İşletme Kararları Üzerindeki Etkileri, Türkiye Vakıflar Bankası, Bilgehan Basımevi, İzmir-1988.

PRENDERGAST, Rence, Frances STEWART., Piyasa Güçleri ve Küresel Kalkınma, Çev. İdil Eser, Yapı Kredi Yayınları-1995.

REÇBER, Nurgül., Yatırımları Özendirme Önlemlerindeki Gelişmeler ve Bu Gelişmelerin Yatırım Kararlarına Etkileri, Basılmamış Doktora Tezi, M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul-1993.

RUMFORD, Chris., Sanayiye Devlet Yardımı: Türkiye ve Gümrük Birliği, İntermedia Yayınları, çev.Ayşe Berktaç Hacımırzaoğlu, İstanbul-1997.

SAYIN, Meral, Mustafa FAZLIOĞLU, Avrupa Birliği’nde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları, KOSGEB Yayınları, Ankara-1997.

ŞENYURT, Deniz., Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Birliği’nde ve Türkiye’de Teşviki, TGSD Yayını, Ankara-1995.

ŞİMŞEK, M.Şerif, Yönetim ve Organizasyon, 3.Baskı, Damla Ofset, Konya-1996.

ŞİMŞEK, M.Şerif, İşletme Bilimine Giriş, 4.Baskı, Damla Ofset, Konya-1997.

TANERİ, Ergun., Bölge Planlaması, İstanbul Devlet Mühendislik ve Mimarlık Akademisi Yayınları, No:148, İstanbul-1977.

TÜGİAD, 2000’li Yıllara Doğru Türkiye’nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar: XII- Küçük ve Orta Boy İşletmeler, İstanbul-1995.

ULUDAĞ, İhan, Vildan SERİN, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler, Renk Ajans Basım Yayın Hizmetleri, İstanbul-1991.



MAKALELER

DEMİR, Nazmiye., KOBİ'lerin Pazarlama Alanındaki Üstünlükleri ve Kısıtları, Dünya Ekonomi-Politika Gazetesi Özel Ek, İstanbul-1998.

Ekonomik Forum Dergisi, KOBİ Gelişim Projesi, TOBB Yayını, Yıl:9, Sayı:3, 15 Mart-15 Nisan 2002.

Ekonomik Trend Dergisi, "KOBİ'ler Devlet Desteği Altında", Sayı:45, Yıl:4, 3-9 Kasım 1996.

EREZ, Yalım, "Orta ve Küçük İşletmeler", Forum, No:11, Kasım 1994.

HALKBANK, Tanıtım Broşürü, Ankara 1997.

İTO, KOBİ DANIŞMA SERVİSİ YAYINI: İstatistik Bilgileri.

KARATAŞ, Ayfer., "Küçükten Büyüğe Dış Kredi İmkanları", Ekonomist Dergisi, Yıl:5, No:26. Haziran 1995.

KORKMAZ, Özcan., "İhracatı Teşvik Kararları ve KOBİ'ler", TOSYÖV Dergisi, Ekim 1994.

KOBİ Dünyası, KOSGEB'i Tanıyormusunuz?, Dünya Ekonomi-Politika Gazetesi Eki, 10.01.1997.

NEGROPONTE, Nicholas., Digital Dünya, Çev:Zülfü Dicleli, Türk Henkel Dergisi Yayınları, No:5, İstanbul-1995.

Resmi Gazete, KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları İle İlgili Tebliğ, 07.03.1998, No:23279.

Resmi Gazete, 14.01.1993 tarih ve 93/3999 sayılı karar, 29.01.1993, No:21480.

SIAZON, Domingo L., "Küçüklere Yardım Edeceğiz", Hürriyet Gazetesi, 19 Temmuz 1990, s.15.

TOKOL, Tuncer, "Küçük İşletmelerin Pazarlama Sorunları", U.Ü., İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, C.5., s.1., Mart 1984.

TURAN, Güngör, M. Faysal GÖKALP, "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri", Dünya Gazetesi, 21 Kasım 1993.

İnternet Kaynakları

www.imes.org

www.igeme.org.tr

www.dtm.gov.tr

www.foreigntrade.gov.tr

www.kosgeb.gov.tr

www.kobi.net

www.mpm.org.tr



EKLER

ANKET FORMU

İMES SANAYİ SİTESİ'NDEKİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TEŞVİK / ÖZENDİRME ARAÇLARINI KULLANMA DÜZEYİ TESPİT ANKETİ

Sayın Katılımcı,

Bu anket Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yüksek Lisans Tez çalışmasında veri olarak kullanılacaktır. Elde edilen bilgiler **kesinlikle gizli** tutulacaktır.

Mehmet APAN

Anketi cevaplayacak kişi: Üst yönetici, muhasebe müdürü veya firma sahipleri

1. İşletmenizin Kuruluş Tarihi Nedir?.....

2. İşletmeniz Hangi Sektörde Faaliyet Göstermektedir?

- Makine İmalat Sanayi
- Otomotiv Yan Sanayi
- Döküm Sanayi

3. İşletmenizin Hukuki Yapısı Nedir?

- Şahıs İşletmesi
- Adi Ortaklık
- Kollektif Şirket
- Komandit Şirket
- Limited Şirket
- Anonim Şirket

4. İşletme Kim Tarafından Kurulmuştur?

- Devir Alınmıştır. (Daha önce kurulmuş olan işletmenin devralınması)
- Kendi Kurdu (Şu anki işletme sahiplerince kurulmuş olması)
- İntikal (Miras yoluyla)
- Diğer

5.İşletmenizde Çalışan İdari ve Büro Personeli Sayısı Kaçtır?

- 1-10 kişi
- 11-20 kişi
- 21-30 kişi
- Diğer

6.İşletmenizde Çalışan Teknik Personel Sayısı Kaçtır?

- 1-10 kişi
- 11-20 kişi
- 21-30 kişi
- Diğer

7.İşletmenizde Çalışan İşçi Sayısı Kaçtır?

- 1-10 kişi
- 11-20 kişi
- 21-30 kişi
- Diğer

8.İşletmenizde Çalışan Toplam Personel Sayısı Kaçtır?

- 1-10 kişi
- 11-20 kişi
- 21-30 kişi
- 31-40 kişi
- Diğer

9.İşletmenizin Kurulduğu Kapalı Alan Ne Kadardır?

- 0-200 m²
- 201-500 m²
- 501-1000 m²
- Diğer

10.İşletmenizin Üretim Teknolojisinin Kaynağı Nedir?

- Özel Dizayn(İşletme sahiplerince özel olarak imal edilmiş olması)
- İthal
- Taklit
- Yurtiçinden Temin Edildi
- Özel Dizayn/İthal
- İthal/Yurtiçinden Temin Edildi
- Hepsi
- Diğeri

11.İşletmenizin Çalışma Durumu Nedir?

- Seri İmalat
- Fason
- Mevsimlik
- Sipariş Usulü Üretim
- Sipariş+Pazarlama
- Diğeri

12.İşletmenizin Günlük Çalışma Süresi Nedir?

- 0-8 saat
- 9-16 saat
- 17-24 saat
- Diğeri

13.İşletmenizin Kapasite Durumu Nedir? (İşletmedeki Makinaların Üretim Kapasitesi Dikkate Alınacaktır.)

- Tam (Cevabınız Tam ise 16.soruya geçiniz.)
- Eksik

14.İşletmenizde Eksik Kapasite Oranı Ne Kadardır?

- 0-%20
- %21-%40
- %41-%60
- Diğeri

15.İşletmenizin Eksik Kapasite Nedenleri Nelerdir?

- Hammadde Yetersizliği
- Mali Yetersizlik
- Talep Yetersizliği
- İşçilik Sorunları
- Enerji Yetersizliği
- Diğer

16.İşletmenizde Ne Tür Sorunlarla Karşılaşmaktadır?

- İmalat
- Finansman
- Personel
- Pazarlama
- Bürokrasi
- Ulaşım
- Finansman/Pazarlama
- Hepsi
- Diğer

17.İşletme Sermayesinin Tedarik Şekli Nedir?

- Öz Kaynaklardan
- Akraba ve Yakınlardan
- Başkasından Borç
- Banka Kredisi
- Hisse Senedi
- Diğer

18.İşletmenizin Yararlandığı Danışmanlar Nelerdir?

- Yararlanmıyorum
- Mali
- Hukuki
- Teknik
- Mali/Hukuki
- Hepsi
- Diğer

19.İşletmenizin Yıllık Cirosu Nedir?

- 0-99.999 USD
- 100.000-199.999 USD
- 200.000-299.999 USD
- 300.000-399.999 USD
- 400.000-499.999 USD
- Diğer

20.KOBİ'lere Yönelik Teşvik / Özendirme Araçlarını Sunan Hangi Kurumları Biliyorsunuz?

- TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırmalar Kurumu)
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Başkanlığı)
- TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı)
- TÜBİTAK/KOSGEB
- TÜBİTAK/KOSGEB/TTGV
- Hepsi
- Diğer

21.KOBİ'lere Sağlanan Teşvik / Özendirme Araçlarını Takip Ediyor musunuz?

- Evet
- Hayır
- Sadece Faydalandığımız Teşvik/Özendirme Araçlarını Takip Ediyoruz.
- Diğer

22.İşletmenizde Teşvik / Özendirme Araçlarından Faydalanma İşlemleri Kim Tarafından Yürütülmektedir?

- Sahip/Ortak
- Şirket Müdürü
- Muhasebeci
- Teşvik Uzmanı
- Müşavir/Danışman
- Diğer

23.KOBİ'lere Sağlanan Teşvik / Özendirmeler Hakkında Bilgileri Hangi Kaynaktan Alıyorsunuz?

- KOSGEB
- Basın
- İnternet
- KOSGEB/Basın
- Hepsi
- Diğer

24.KOBİ'lere Sağlanan Teşvik / Özendirme Araçlarından Hangilerini Biliyorsunuz?

- AR-GE Desteği
- Eğitim Desteği
- İstihdam Desteği
- Danışmanlık
- Fuar Teşviği
- Yatırım Teşvikleri
- Eximbank Kredileri
- Hepsi
- Hiçbiri
- Diğer

25.KOBİ'lere Sağlanan Teşvik / Özendirme Araçlarının Faydalı Olduğuna İnanıyormusunuz?

- Evet
- Hayır

26.KOBİ'lere Sağlanan Teşvik / Özendirme Araçlarını Kullandınız mı?

- Evet
- Haberdar Değilim
- Hayır (Cevabınız Hayır ise 31.soruya geçiniz.)

27.Hangi Teşvik / Özendirme Araçlarını Kullandınız?

- Eximbank Kredileri
- Gümrük Muafiyeti
- KDV İadesi/Terkini/Tecili
- Yatırım Teşvikleri
- Fuar Teşviği
- Pazar Araştırması Teşviği
- Ar-Ge Teşviği
- Hepsi
- Diğer

28.KOBİ'lere Sağlanan Teşvik / Özendirme Araçlarını Nerede Kullandınız?

- İstihdam
- Üretim
- Pazarlama
- İstihdam/Üretim
- Üretim/Pazarlama
- Hepsi
- Diğer

29.KOBİ'lere Sağlanan Teşvik / Özendirme Araçlarının Katkısı Oldu mu?

- Oldu
- Bilmiyorum
- Olmadı (Cevabımız Olmadı ise 31.soruya geçiniz.)

30.Teşvik / Özendirme Araçlarının Satışlar Üzerinde Etkisi Oldu mu?

- Yurtiçi Satışlarımız Arttı
- Yurtdışı Satışlarımız Arttı
- Hem Yurtiçi Hem de Yurtdışı Satışlarımız Arttı
- Olmadı
- Diğer

31.KOBİ'lere Sağlanan Teşvik / Özendirme Araçlarından Faydalanmama / Faydalanamama Sebepleriniz Nelerdir?

- KOBİ'lere Yönelik Teşviklerin Az Olması
- Bürokrasi ve Mevzuat Engeli
- Teşvik Mevzuatını Bilen Kalifiye Eleman Yokluğu
- İlgili Kurumların Tanıtım ve Bilgilendirme Eksikliği
- Hepsi
- Diğer

32.KOBİ'lere Sağlanan Teşvik / Özendirme Araçlarının Sizce Eksik Yönleri Nelerdir?

- Fazla Prosedürün Olması
- Verilen Teşviklerin Maliyetinin Yüksek Olması (Faiz Oranlarının Yüksekliği, Fizibilite Maliyeti)
- Hepsi
- Eksik Kalan Tarafları Yoktur
- Diğer