

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI

74652

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE SAĞLANAN DEVLET  
DESTEĞİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

74652

YÖNETEN : Yrd. Doç. Dr. NEŞE ALGAN

HAZIRLAYAN: Berna BALCI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

OCAK - 1998

ADANA

TC. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

## GİRİŞ

1-3

**1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ****İŞLETMELER İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER.....4-5**

## 1.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tanımı ve Özellikleri .....4

## 1.1.1. Nicel Ölçütler..... 4

## 1.1.2. Nitel Ölçütler.....4-5

## 1.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Önemi.....5-9

## 1.2.1 KOBİ'lerin Yapısı .....6

1.2.2 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Mikro ve  
Makro Ekonomik Dengelerdeki  
Yeri ve Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları.....6-8

## 1.2.3. KOBİ'lerin İstihdama Katkıları.....8-9

## 1.2.4. KOBİ'lerin İhracata Katkıları.....9

## 1.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yapısına Yönelik SWOT

## Analizi .....9-16

## 1.3.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri.....10-13

## 1.3.1.1. Üretime Katkı.....10

## 1.3.1.2. Değişen Pazar Şartlarına Uyum.....10-11

## 1.3.1.3. Büyük İşletmelerin Tamamlayıcısı Olma.....11

## 1.3.1.4. Ferdi Tasarrufların Teşviki.....12

## 1.3.1.5. Teknolojik Yeniliklere Yatkınlık.....12

## 1.3.1.6. Bölgelerarası Dengeli Büyümeye Katkı.....12

## 1.3.1.7. Çalışanlarla Yakın İlişki.....12

## 1.3.1.8. Az Bürokrasi.....12-13

## 1.3.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri.....13-16

## 1.3.2.1. Yönetim Fonksiyonu.....13-14

## 1.3.2.2. Teknoloji.....14

## 1.3.2.3. Personel ve Eğitim.....15

## 1.3.2.4. Finansman.....15

## 1.3.2.5. Enformasyon.....15

## 1.3.2.6. Üretim.....15-16

## 1.3.2.7. Pazarlama ve İhracat.....16

## 1.4. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunları.....16-18

## 1.4.1. Girdi Temini.....16

## 1.4.2. Üretime İlişkin Sorunlar.....17

1.4.3. Pazarlamaya İlişkin Sorunlar.....	17-18
1.4.4. Finansmana İlişkin Sorunlar.....	18
1.5. Çeşitli Ülkelerde Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımları.....	18-23
1.5.1. Almanya.....	19
1.5.2. İngiltere.....	19
1.5.3. İtalya.....	19
1.5.4. Fransa.....	19-20
1.5.5. Hollanda.....	20
1.5.6. Belçika.....	20
1.5.7. İrlanda.....	20
1.5.8. Yunanistan.....	20
1.5.9. Portekiz.....	20
1.5.10. İspanya.....	20
1.5.11. Türkiye.....	21-22
<b>2. DEVLET YARDIMLARI.....</b>	<b>23-44</b>
2.1. Devlet Yardımları Kavramı.....	24
2.1.1. Devlet Yardımları İle İlgili Tartışmalar.....	24-26
a) Bebek Sanayileri Koruma.....	24
b) Serbest Piyasa Modelinin Eksiklerini Düzeltme.....	24-25
c) Yeniden Yapılanma.....	25
d) Ulusal Çıkarları Koruma.....	25-26
2.1.2.Devlet Yardımlarının Biçimleri.....	26-28
2.1.2.1. Devlet Yardım Biçimlerini Şekillendiren Rekabet Ortamları.....	26
2.1.2.1.1. Ulusal Pazarda Ortaya Çıkan Rekabet Ortamları.....	26
2.1.2.1.2. Birlik Pazarında Ortaya Çıkan Rekabet Ortamları.....	26
2.1.2.1.2.1.Rekabet Öncesi Yardımlar.....	27
2.1.2.1.2.2.Rekabet Sonrası Yardımlar.....	27-28
2.1.3. Devlet Yardımlarının Değerlendirilmesine İlişkin Sorunlar .....	28-29
a) Devlet Yardımlarının Çeşitliliği.....	28
b) Devlet Yardımlarının Ölçülmesi.....	28-29
2.1.4.Uluslararası Antlaşmalarda Devlet Yardımları.....	29-30
2.1.4.1. OECD Uzlaşması Çerçevesinde Devlet Yardımları.....	30-31
2.1.4.2. OECD Uzlaşması ile GATT Düzenlemeleri Arasındaki Bağlantı.....	31
2.1.4.3. EFTA Düzenlemelerinde Devlet Yardımları.....	31-32
2.1.4.4. Avrupa Birliği'nde Devlet Yardımları.....	32
2.1.4.4.1. Avrupa Birliği Antlaşmalarında Devlet Yardımları.....	33-34
2.2. KOBİ'lere Sağlanan Devlet Yardımları.....	34-36
2.2.1. Makro-ekonomik Çevreyi Geliştirme ile İlgili Yardım Programları.....	35-36
a) Rekabet Politikası.....	35-36
b) Bölgesel Politikalar.....	36

c) Teknolojik Yardım Politikaları.....	36
d) Mali Politikalar.....	36
2.2.2. Finansal Ortamı Geliştirme ile İlgili Yardım Programları.....	36-39
a) Finansal Yardımlar.....	36-38
b) Özel Yardımlar.....	38
c) Bilgi Akışını Geliştirme.....	39
2.3. Yardım Programlarının Değerlendirilmesi.....	39-43
a) Yardım Programlarının Planlanması.....	39
b) Kullanılan Araçlar.....	39-41
c) Yardımların Hedefine Ulaşması.....	41
d) Sonuçların Değerlendirilmesi.....	41-42

### **3. AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE SAĞLANAN DEVLET YARDIMLARI.....43-94**

3.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Sağlanan Devlet Yardımları.....	43-44
3.1.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Devlet Yardımları'nın Tarihsel Gelişimi.....	44-45
3.1.2. Avrupa Birliği'nde Devlet Yardımları Sisteminin İşleyiş Süreci.....	45-48
3.1.2.1. Devlet Yardımları'nın AB Komisyonu Tarafından Sınıflandırılması.....	47-48
3.1.2.2. AB'nde Uygulanan Başlıca Yatırım Yardımları.....	48-49
3.1.3. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Devlet Yardımları.....	48-53
3.1.3.1. Genel Yardımlar.....	48
3.1.3.2. Yatay Teşvikler.....	48
3.1.3.3. Araştırma Geliştirmeye Yönelik devlet Yardımları.....	48-49
3.1.3.4. Zor Durumda Olan İşletmelere Yardım.....	49
3.1.3.5. İstihdama Yönelik Yardımlar.....	49
3.1.3.6. KOBİ'lere Yönelik Yardımlar.....	49-50
3.1.3.6.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Destekleme Programları.....	50-53
3.1.3.6.1.1. Finansman Destekleme Programları.....	50
3.1.3.6.1.2. Pazara Erişim Programları.....	51
3.1.3.6.1.3. Eğitim ve Danışmanlık Programları.....	51
3.1.3.6.1.4. İşletmelerarası Sınırötesi İşbirliği Programları.....	52
3.1.3.6.1.5. KOBİ Bilgilendirme Programı.....	52
3.1.3.6.1.6. Teknolojiye Erişim ve Teknoloji Transfer Programları.....	53
3.1.4. Bazı Avrupa Birliği Ülkeleri'nde KOBİ'lere Sağlanan Devlet Yardımları.....	53-66
3.1.4.1. Almanya.....	53-55
3.1.4.2. İtalya.....	55-57
3.1.4.3. Fransa.....	57-59
3.1.4.4. Yunanistan.....	59-60
3.1.4.5. İngiltere.....	60-62

3.1.4.6. İspanya.....	62-64
3.1.4.7. İrlanda.....	64-65
3.1.4.8. Hollanda.....	65-66
3.2. Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Devlet Yardımları.....	66-68
3.2.1. Türkiye’de Devlet Yardımları’nın Tarihçesi.....	68-75
3.2.1.1. 1923-1963 Dönemi.....	69
3.2.1.2. Planlı Dönemlerde Yardım Politikaları.....	69
1. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi.....	69-70
2. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi.....	70
3. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi.....	70-71
4. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi.....	71-72
5. Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi.....	72
6. Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi.....	73
7. Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi.....	73-74
3.2.1.3. 1995 Yılı Teşvik Rejimi.....	74
3.2.2.KOBİ’lere Yönelik Devlet Yardımları.....	75- 77
3.2.3. KOBİ’lere Destek Veren Kuruluşlar.....	77-83
3.2.3.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB).....	77-78
3.2.3.2. Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV).....	78
3.2.3.3. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiciler Derneği (KOS-DER).....	78
3.2.3.4.Eximbank.....	78-79
3.2.3.5. Halk Bankası.....	79-81
3.2.3.5.1. Hazine Kaynaklı Fon Kredileri.....	81
3.2.3.5.2. Halk Bankası’nın KOBİ’lere Yönelik Danışmanlık-Eğitim Çalışmaları.....	81
3.2.3.5.3. Kredi Garanti Fonu.....	81-82
3.2.3.5.4. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Fonları.....	82
3.2.3.5.4. 1. Sanayi Siteleri ve Organize Sanayi Bölgesi Fonları.....	82
3.2.3.5.4.2 Küçük Sanat Kooperatifleri Geliştirme Fonu.....	82
3.2.3.5.4.3. Küçük Sanayi Geliştirme Fonu.....	82
3.2.3.5.4.4. Dış Kaynaklı Fonlar.....	83
3.2.4.Millî Prodüktivite Merkezi’nin KOBİ’lere Sağladığı Yardımlar .....	83
3.4. Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Devlet Yardımları Karşılaştırması.....	84-94
<b>4. GENEL DEĞERLENDİRME, SONUÇ VE ÖNERİLER .....</b>	<b>94-101</b>
4.1. Genel Değerlendirme.....	94-95
4.2. Sonuç ve Öneriler.....	95-101
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>101-106</b>

## ŞEKİL LİSTESİ

	Sayfa Numarası
Şekil 1: Türkiye’de BC-NET Sisteminin İşleyişi	34
Şekil 2: Devlet Yardımının Verilişi Mekanizması	46

## TABLO LİSTESİ

Tablo 1: AT ve EFTA Ülkelerinde İmalat Sanayine Sağlanan Desteklerin Araçlar Arasında Dağılımı (Toplam Desteğin Yüzdesi)	40
Tablo 2 : İspanya’daki İşletmelerin Toplam İstihdam ve Katma Değer İçindeki Payları	62
Tablo 3 : Hollanda’da Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı	65
Tablo 4 : Türkiye Halk Bankası Tarafından KOBİ'lere Kullanılan Krediler ve Özellikleri	75
Tablo 5 : Cari Sistemimizdeki Teşvik Tedbirleri	78
Tablo 6: 1988-1990 Arasında AB Ülkelerinde Devlet Yardımlarının Dağılımı	84
Tablo 7 : 1988-1990 Yıllarında Yardım Türüne Göre İmalat Sanayine Verilen Devlet Yardımları (%)	86
Tablo 8 : 1988-1990 Yıllarında İmalat Sanayine Verilen Devlet Yardımları	88

## **ANAHTAR KELİMELER**

**Bebek Sanayi  
Bölge Enstitüsü  
Devlet Garantisi  
Esnek Üretim  
Hardware Yardım  
Küçük İşletme Programları  
KOBİ Kıyaslama  
Net Maliyet  
Tek Pazar  
Risk Birleştirme  
Risk Sermayesi  
SWOT Analizi  
Software Yardım**


## **KEY WORDS**

**Infant Industry  
Region Enstitution  
Quarantee  
Elasticity of production  
Hardware Support  
Small Business Programs  
Benchmarking  
Net Cost  
Single Market  
Risk Joining  
Risk Capital  
SWOT Analyses  
Software Support**



**Çalışmamın başından itibaren yakın bir şekilde ilgilenen Sayın Hocam Yrd. Doç. Dr. Neşe ALGAN'a, Sayın Hocam Prof. Dr. Nejat ERK'e, yüksek lisans dönemimde ders almış olduğum tüm hocalarıma ve tüm Sosyal Bilimler Enstitüsü çalışanlarına yardımlarından dolayı teşekkür ederim.**

**Yakın ilgileri ve yardımları nedeniyle aileme teşekkür ederim.**



**Berna BALCI**

## ÖZET

Bu çalışmada seçilmiş bazı Avrupa Birliği ülkelerinde ve Türkiye’de KOBİ’lere sağlanan devlet yardımları incelenmeye çalışılmaktadır. Bu bağlamda, KOBİ’ler ve devlet yardımları konularında genel bilgiler verildikten sonra, Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye’de KOBİ’lere sağlanan devlet yardımları açıklanmakta ve bir karşılaştırma yapılmaktadır. Devlet yardımları konusunda, genel olarak uygulanan yardımların hedeflerine ulaşmaları ve yardımların ölçülmesi konusunda karşılaşılan sorunların yanısıra etkin bir yardım politikasının azalan nitelikte olmasının gerekliliği söz konusudur. Sonuçta, Türkiye’de etkin bir devlet yardım mekanizmasının oluşturulamayışı, KOBİ’lere ilişkin çeşitli sorunların çözümlenememiş olması ve devletin KOBİ’lere yönelik kesinleşmiş bir politikası olmaması şeklinde özetlenebilecek nedenlerden dolayı devlet yardımlarının Avrupa Birliği ülkelerinin gerisinde kaldığı sonucuna ulaşılmıştır.



## **ABSTRACT**

In this study, the governmental supports on Small and Medium Sized Enterprises in selected EC Countries and in Turkey, are analyzed. Thus, after the general information is given about SMEs, the governmental supports are explained and compared. In general, with the problems of indicating whether or not the supports have reached their purpose and measuring the supports, it should be noted that an efficient support policy should be in a decreasing manner. As a result of this study, in Turkey there is no effected governmental support mechanism, the problems of SMEs could not be solved and the government does not have a stable politics on SMEs, that cause less support, if compared with the EC countries.



## GİRİŞ

Dünya piyasalarının yoğunlaşan rekabet ortamında, toplumun gün geçtikçe artan ve değişen talep ve ihtiyaçlarının karşılanmasında, yeni ürün, ürün çeşitliliği, esnek üretim ve bilgi yoğun ilişkiler ağırlık kazanmaktadır.

Dünya genelinde hüküm süren pazar ekonomisi anlayışı tüm ülkeleri yönlendirmektedir. Kalkınmış ülkeler başta olmak üzere kalkınmakta olan ülkeler de Tekno-ekonomik gelişim çizgisine şekil verecek Sanayi-Teknoloji-Ekonomi ilişkilerini toplumun taleplerini de dikkate alarak yeniden değerlendirmek durumundadırlar.

Sanayi-Teknoloji-Ekonomi ilişkilerinde en önemli gelişim noktaları, enerji yoğun sanayi anlayışından, bilgi yoğun sanayi anlayışına, entegre üretim tesisleri yerine, esnek üretim sistemlerine, uzun dönemli değişmez standartlardan, ihtiyaç ve taleplere göre değişebilen dinamik standartlara, yüksek kalite ve hatasız ürün elde etmeye, çok üretim az çeşitlilikten, hızlı üretim çok çeşitliliğe, dünya pazarlarında sektör bazında rekabet yerine, ürün bazında rekabete geçiş olarak nitelendirilmektedir. Bahsedilen tüm bu stratejik hedefler için en uygun potansiyelin KOBİ'lerde olduğu görülmektedir.

Globalleşme sürecinde, yaratıcılığını ve esnekliğini kaybetmiş büyük işletmelerin yerine "Esnek üretim"e dayalı faaliyet gösterme özellikleri ile KOBİ'ler ön plana çıkmaktadır. Çünkü bu işletmeler daha az yatırımla daha çok kişiye istihdam imkanı tanıma, talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterme, teknolojik yeniliklere yatkın olma, bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlama, gelir dağılımındaki aksaklıkları düzenleme, ferdi tasarrufları teşvik etme, yönlendirme ve hareketlendirme ve bu gibi birçok özellikleri ile dünyada ilgi odağı olmakta ve konjektür dönemlerinde anahtar çözüm niteliği kazanmaktadırlar.

Günümüzde ulusal sınırlar ülke ekonomilerine dar gelmeye başlamıştır. Ekonomik, sosyal ve politik konulara ilişkin politika ve strateji arayışları birçok dünya ülkesinde bu kapsamda düşünülmekte ve değerlendirmeler bu gerçekler dikkate alınarak yapılmaktadır. Globalleşmenin temel nedeni sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiştir. Bu geçiş, günümüzde bazı gelişmiş ülkelerde açık bir şekilde gerçekleşmektedir. Geçişin hızlı olması gerekmektedir. Bu konuda KOBİ'ler çok önemli stratejik konuma sahip mihenk taşlarıdır.

Yukarıda ifade edilen tüm ilişkilere içinde devletin rolü, üreten bir kurum olmak yerine, bilgi aktaran, koordinasyonu temin eden ve gerekli yasal düzenlemeleri hazırlayan bir hizmet kurumu şeklinde düşünülmektedir. Ancak gelişmekte olan bir ekonomide devletin hedefleri önceden belirlemesi, o yönde yönlendirmesi ve katkıda bulunması doğal karşılanmaktadır. Uluslararası ticari anlaşmalar çerçevesinde korumacılık yardımlara dayalı ekonomi politikalarına son verilmeye çalışılırken, gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülke gizli yardım politikaları uygulamasına devam etmektedir. Dünyadaki küreselleşme eğiliminin en önemli etkisi uluslararası rekabet

gücüne sahip sanayiler kurmak ve mevcutların teşvikini sağlamaktır. Uluslararası rekabet koşullarında yaşanan hızlı değişimler, devlet yardımlarının önemini arttırmıştır. Devlet yardımları piyasa ekonomisinin bir parçası olmamakla birlikte uluslararası ticarete rekabet avantajı, genellikle geniş kapsamlı yatırım ve ihracat yardımları ve uygun koşullu kredilerle sağlanmaktadır. Özellikle son yıllarda uluslararası rekabet politikası aracı olarak devlet yardımları en önemli araç haline gelmişlerdir. Birçok ülke, dünya ticaretindeki paylarını korumak için sanayilerini teşvik ederek yeni ürün tasarımına ve yeni pazarlara girmeye yönelik programları geliştirmekte ve uygulamaktadırlar.

Son yıllarda Avrupa Birliği'nde devlet yardımları giderek azaltılmakla birlikte belli alanlara yönelme eğilimindedirler. Avrupa Birliği'nde araştırma-geliştirme faaliyetlerine, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik genel bir yardım sistemi uygulanmaktadır. Avrupa Birliği'nde sanayiler, rekabet edebilmek için yüksek boyutta yardım almaktadırlar. Yılda yaklaşık olarak 100 milyar dolarlık bir mali fon yardım olarak sanayiye verilmektedir. Türkiye ise Avrupa Birliği'nin verdiği yardım miktarının % 1'i civarında yardımla ulusal sanayini desteklemektedir.

Türkiye açısından üretim ve ticarete uluslararası düzeyde yeniden yapılanmayı kısa zamanda ve en etkin şekilde gerçekleştirebilmek için; devlet yardımları sisteminin Avrupa Birliği yardım sistemine uyumlu hale getirilmesi büyük önem taşımaktadır. Avrupa Birliği, birlik içinde rekabet bozucu yardımların karşısında iken işletmelerin rekabet gücünü artırıcı her türlü yardımı da desteklemektedir. Dolayısıyla Avrupa Birliği yardım sisteminin daha iyi anlaşılmasında önemli yararlar bulunmaktadır. Avrupa Birliği'nin kendi sanayine sağladığı yardımların, benzer biçimde Türk sanayine verilmesi, ülkemiz özel sektörü açısından büyük önem taşımaktadır.

Çalışmamızın amacı, gelişmiş bazı Avrupa Birliği ülkelerinde KOBİ'lere sağlanan devlet yardımları konusundaki yaklaşımları inceleyerek bu konuda Türkiye'deki mevcut durumu ortaya koymak ve neler yapılması gerektiği konusunda çıkarımlarda bulunmaktır. Bu bağlamda birinci bölümde KOBİ'lere ilişkin genel bilgiler verilerek, bu işletmelerin tanımları, yapıları, üstün ve zayıf yönlerini inceleyen bir Swot analizi ve mikro ve makroekonomik dengelerdeki yerleri incelenmeye çalışılacaktır.

İkinci bölümde, devlet yardımları kavramı irdelenerek, devlet yardımları konusundaki genel tartışmalar, devlet yardımlarının uluslararası anlaşmalardaki yeri, KOBİ'lere sağlanan devlet yardımları ve bu yardımların değerlendirilmesine ilişkin bazı sorunlara değinilecektir.

Üçüncü bölümde, Avrupa Birliği'nde devlet yardım sisteminin işleyiş süreci hakkında genel bir bilgi verildikten sonra, Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de devlet yardımlarının tarihsel gelişimi, genel olarak KOBİ'lere sağlanan yardımlar ve destekleme programlarından bahsedilerek, seçilmiş bazı AB ülkeleri'nde ve Türkiye'de KOBİ'lere sağlanan devlet yardımları incelenecektir. Avrupa Birliği ülkeleri ile

Türkiye'nin KOBİ'lere yapılan devlet yardımları konusundaki bir kıyaslaması yapılacaktır.

Son bölümde ise, çalışma ile ilgili genel değerlendirme yapılarak, öneriler geliştirilmeye çalışılacaktır.



## 1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER (KOBİ) İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

KOBİ'leri tanımlamak amacıyla kullanılan kriterler, ülkelerin ekonomik yapısına, zamana, sektörlere ve hatta aynı ülke içerisinde bölgeden bölgeye farklılıklar gösterebilmektedir. Bunun sonucu olarak tanımlamada ortaya çıkan bu güçlüklerin ortadan kaldırılması ve bu işletmeleri büyük işletmelerden ayıran belirgin ölçütlerin ortaya konulması gerekmektedir.

### 1.1. KOBİ'lerin Tanımı ve Özellikleri

KOBİ'leri diğer işletmelerden ayıran belirgin ölçütlerin ortaya konması ile daha doğru ve kesin tanımlamalara gidilmesi mümkün olabilecektir. Ancak ülkelerin ekonomik ve sosyal yapılarının birbirinden farklı olması nedeniyle bu işletmeler için tek bir tanıma gidilmesi mümkün olamamaktadır (Algan, 1990,s.6). Ancak farklı büyüklükteki işletmelerin tanımlanmalarında göz önüne alınan ölçütler nicel ve nitel ölçütler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

#### 1.1.1. Nicel Ölçütler

Nicel ölçütler işletmelerin büyüklüklerini sayısal olarak belirlemede kullanılmaktadırlar. İşletmelerin zaman içinde sürekli olarak bir değişim göstermesi dolayısıyla nicel ölçütler ile ilgili tanımlamalarda bazı farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Tanımlamada kullanılan genel standartlar işçi sayısı, işletmenin cirosu, net değeri ya da geliri olmalıdır (The SBA ACT,1997,s.2). Bunların yanısıra, yaratılan katma değer, ödenen yıllık ücret ve ücretlerin toplamı, kullanılan enerji, hammadde, yatırılan sermaye ve sermaye yapısı da kullanılan ölçülerdir. Bu konuda ticaret sektöründe yıllık satışlara, hizmet sektöründe müşterilerin adet ve niteliğine, çalıştırılan işçi sayısına ve enerji tüketimine, finansman açısından sabit varlıklara veya net değerlerine, sanayi sektöründe kapasite ve toplam varlıklara, tarım sektöründe ise yararlanılan toprağın genişliğine veya verimine bakılarak değerlendirme yapılmaktadır (Karalar,1996,s.14).

Bu niceliksel ölçütlerin her biri işletme büyüklüğünü ifade etmede kullanılan boyutlardan sadece birisini göstermektedir. Ancak işletmenin bir bütün olarak kabul edilmesi gerektiği görüşü, her verinin kendine özgü bir yeri olduğunu kabul eder. Sonuçta elde edilen veriler, bir bütün içerisinde değerlendirildiğinde, o işletmenin düzeyinin tesbit edilmesinde kolaylık sağlamaktadırlar.

#### 1.1.2. Nitel Ölçütler

Sadece fiziksel büyüklükleri kullanan niceliksel ölçütler yanında farklı ölçeklerdeki işletmelerin farklı nitelikler taşıyan sorunlarının daha kolay teşhis edilmesi ve farklı boyutta yeni bir karşılaştırma olanağı vermesi bakımından nitel ölçütler de önemli avantajlar sağlamaktadırlar. Bu ölçütler (KOSGEB,1997,s.23) ;

- Yönetim bağımsızdır, yani yönetici aynı zamanda işletmenin sahibidir Sermaye genelde sahipler ve küçük gruplar tarafından sağlanır,
- İşveren ile işçi arasında doğrudan yakın bir ilişki bulunur,
- Yönetici aynı zamanda işletme sahibi olduğundan dolayı, işletmeyle özdeşleşmiş ve tüm riski üstlenmiş durumdadır,
- İşbölümü ve uzmanlaşma yeterli değildir,
- İşletmenin faaliyet gösterdiği pazar içindeki payları düşüktür ve o pazar içindeki hakimiyeti azdır,
- Sınırlı sermaye zaman zaman finansal yetersizliklere neden olur. Yönetim teknikleri uygulanmaz veya yetersizdir.

KOBİ'ler, kendi sahalarındaki en büyük işletmeyle karşılaştırıldıklarında küçük kalmaktadırlar. İş alanı ve pazarlama eylemleri çoğunlukla yöresel olmaktadır. Mesafelerin kısa ve yapının küçük olması nedeniyle haberlerin ulaşması çok kısa sürede olmaktadır. KOBİ'lerde işletme sahibi genellikle yönetim, üretim, pazarlama, finans gibi fonksiyonları kendisi yürütmeye çalışır. Bu nedenle iş akımı içerisinde her türlü gelişmeden haberdar olunması gerekmektedir. Bu yüzden yönetimde bir kişinin etkinliği hissedilir. Karar verme genellikle çok ani ve danışılmadan yapılır. Dolayısıyla işletme sahibinin o anki durumu alınan kararları etkiler. Pazarlama işlevi açısından ise küçük ve orta ölçekli işletmeler, az gelişmiş bir pazarlama anlayışına sahiptirler. Parasal imkanların yetersizliği dolayısıyla pazarlama araçları yeterince kullanılmamaktadır. Ayrıca düzenli bir piyasa araştırmasına dayanan geleceğe yönelik talep projeksiyonları hazırlanmadığı için pazarlama kararları daha çok işletme sahibinin sezgilerine ve yetersiz tecrübelerine dayanılarak alınır (Özgen-Doğan, 1997, s.23).

## 1.2. KOBİ'lerin Önemi

2. Dünya Savaşı sonrasındaki 25 yıllık bir süre içerisinde, A.B.D., Japonya ve Batı Almanya gibi bazı ülkeler, sürekli ve dengeli bir büyüme göstermişlerdir. Ancak 1960'lı yılların sonlarına doğru gelindiğinde, bu olumlu ortam yerini üretimde duraklama, işsizlik ve yüksek enflasyon gibi olguların bulunduğu ekonomilere bırakmıştır. Özellikle 1973-1974 petrol krizinin yaşandığı dönemde, enerji fiyatları ve buna bağlı olarak üretimde girdi maliyetlerinin hızla yükselmesi ve ortaya çıkan talep daralması karşısında büyük ölçekli firmalar önemli sarsıntılar yaşarken, küçük ve orta ölçekli firmaların bu durgunluk karşısında daha dayanıklı oldukları ve krizi daha az zararla geçirdikleri görülmüştür (Karalar,1996,s.3).

Ayrıca, dünya ticaretinde kısa sürede çok büyük paylara ulaşan Güney Doğu Asya'nın beş ülkesinin; (Güney Kore, Tayvan, Tayland, Hong Kong, Singapur) bu rekabet savaşında küçük ve orta ölçekli firmalarının yaygın olması nedeniyle avantaj sağladıkları görülmüştür. Tarihsel gelişme açısından inceleyecek olursak, sanayileşmiş ve sanayileşmekte olan bütün ülkelerde, gelişme sürecinde sanayinin temelini küçük işletmelerin oluşturmuş olduğu görülür (Olalı-Doğan-Doğan,1993,s.26). Teknolojik gelişmelerin, büyük işletmelerin yan sanayi ile entegrasyonunu avantajlı kılması,

müşteriye daha yakın olma, onu daha rahat izleyebilme ve ürün ömürlerinin kısılması durumunda esnek üretim yapabilme gibi nedenler de küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemini arttırmıştır. Dolayısıyla, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin ülke ekonomileri açısından önemli olma nedenleri şu şekilde sıralanabilir :

1. Girişimcilik faktörünün bir üretim elemanı olarak işletmeye girmesini ve ekonomik değerlerin yaratılmasını sağlarlar.
2. Büyüyen işgücü arzını masetme konusunda önemli bir işleve sahiptirler.
3. Sanayi üretiminde çeşitlilik ve esnekliğin artmasını sağlarlar.
4. Yerel işgücü ve kaynaklarını ekonomik olarak kullanarak, ulaşım maliyetlerinde tasarruf sağlayıcı özelliğe sahiptirler.
5. Sanayinin değişik alanlara yayılmasını ve ülke çapında yaygınlaşmasını sağlarlar.
6. Sermaye yoğun ve işgücü yoğun üretim kolları arasında denge görevini görürler.
7. Sağlıklı sanayileşme için gereken küçük-büyük ölçekli sanayi arasında etkileşimin gerçekleşmesini sağlarlar.
8. Bölgesel ve fonksiyonel açıdan gelir dağılımı üzerinde pozitif etki yaratırlar ve sosyal denge unsuru olma görevini üstlenirler.

### 1.2.1. KOBİ'lerin Yapısı

Özellikleri itibarı ile küçük ve orta ölçekli işletmeler beklenmedik ekonomik dalgalanmalara karşı büyük işletmelere kıyasla daha kolay uyum sağlayabilmektedirler. Ayrıca bölgelerarası dengesizlikleri en aza indirerek kalkınmaya olan katkılarının yanı sıra büyük işletmelerin tamamlayıcısı olma özellikleri, önemlerini arttırmaktadır. Bazı sektörlerde büyük ölçekli işletmelerin tamamlayıcısı rolündeki KOBİ'lerin gerek kendileri gerekse tamamlayıcısı olduğu büyük işletmelere katkısının yüksek olduğu bir gerçektir. Ayrıca bu işletmeler faaliyet gösterdikleri alanlarda çok çeşitli mal üreterek, hızlı değişen tüketici ihtiyaçlarına cevap verebilmekte ve piyasada hareketliliği sağlayabilme konusunda avantaj sahibi olmaktadır.

KOBİ'lerde işgücü daha çok genç ve niteliksiz işçilerden oluşurken, büyük işletmelerde işçi daha kıdemli ve eğitilidir. Küçük firmalarda teknisyen oranı % 2 iken, büyük boylarda % 8.5 olmaktadır. Bu durum küçük işletmelerde büyüklere oranla daha düşük ücret ödenmesine yol açmaktadır (İSO,1991,s.19).

Gerek yeni iş kurmada ve gerekse işyerlerini büyütmede öz kaynaklarını artırma durumunda kalmaları, küçük ve orta ölçekli işletmelerin üretim sonucu elde ettikleri net karlarının tüketim yerine yatırım harcamalarına gitmesine yol açmaktadır (Bağrıaçık,1989,s.14).

### 1.2.2. KOBİ'lerin Mikro ve Makro Ekonomik Dengelerdeki Yeri ve Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları

KOBİ'lerin mikro-ekonomik dengelerdeki yerine bakıldığında yarattıkları yaygın istihdam itibarı ile ve orta sınıfa ait bir örgütlenme çeşidi olduklarından büyük

sermaye ve iş gören tabaka arasında bir denge unsuru oldukları kuşkusuzdur (İKV, 1991,s.23). Dengenin kaynağı ise bu işletmelerin üretim sistemlerinde yatmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde aynı zamanda hem işgücü hem de ileri teknolojinin birlikte kullanılması, teknolojinin kısa vadede neden olabileceği geçici işsizlik olgusuna karşı bu işletmelerde etkili bir yapının ortaya çıkmasını sağlamıştır. Küçük işletmeler yeni ekonomik ve sosyal koşullara uyum sağlamadaki esneklikleri, yeni fikirleri geliştirmedeki rolleri ile ekonominin liberal yapısını ve serbest rekabete dayalı piyasa düzenini korumanın ve ekonomik kalkınmanın dinamik bir faktörü olarak tescil edilmektedir (Budak,1991,s.235).

KOBİ'lerin makro-ekonomik dengelerin kurulmasında oynayabilecekleri düzenleyici rollere de değinmek gerekmektedir. Günümüzde kalkınmış ülkelerin ekonomilerindeki ciddi değişiklikler sonucu yeni dinamik bölgeler ortaya çıkarken, eski kalkınmış bölgelerde bu yenilerine karşılık göreceli bir duraklama gözlenmektedir. Bu durum, kalkınmışlık farklılığının ortadan kalktığı ama bunun zengin bölgeden fakir bölgeye gereksiz bir kaynak aktarımı olmadan, fakir bölgenin yaratılan yeni olanaklar ile kalkınmış yörelerle bütünleştiği böylelikle de genel bir sosyo-ekonomik büyüme ve kalkınmanın gerçekleştiği izlenimini vermektedir (İKV,1997,s.28). İşte bu sıçramayı ateşleyen aygıt KOBİ'ler olmuştur. Ayrıca küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük işletmelerin ağır yapılarına bir esneklik getirerek esnek talebe cevap vermelerini sağlamakta ve sonuçta onların rekabet gücünü arttırmaktadırlar.

Esnek talebin giderek yaygınlaştığı günümüz ekonomilerinde, stok maliyet sorununda önemli sorunlar yaşanabilmektedir. Siparişi kesinleşmeyen ve piyasanın gelecek genel eğilimine göre üretim planlaması zaman zaman geçici işsizlik durumunu gündeme getirmektedir. Genellikle sipariş üzerine üretim dokularını harekete geçiren KOBİ'ler yarattıkları istihdama süreklilik kazandırabilmektedirler. Bu durum sosyal dengeler açısından bir ülkeyi veya bir bölgeyi sakin ve güvenli bir ortamda tutabilmektedir. konuyu sektörel, bölgesel ve dış ticaret payları açısından incelemek gerekmektedir.

Sektörel açıdan geleneksel sanayi sektöründe faaliyet gösterenler ve teknoloji yoğun sektörlerde faaliyet gösterenler olmak üzere ikiye ayırmak mümkündür. Birinci gruba giren firmalar, daha çok gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerde görülürken, teknoloji yoğun sektörlerdeki küçük ve orta boy firma sayısı özellikle gelişmiş ülkelerde çok fazladır. Bu firmaların modern sanayi dallarında faaliyette bulunmaları, yeni teknolojilere bulaşabilmeleri ile yakından ilişkilidir. Firmanın içinde yaşadığı ülkenin teknoloji üretim ürettiği önem kazanmaktadır.

KOBİ'lerin buldukları bölgenin gelişmişlik ve bölgesel talep düzeyine bağlı olarak ürettikleri çeşitli kalitelere sahip ürünlerle bölgesel gelişme farklılıklarını azaltmada etkin bir rol oynadıkları kabul edilmektedir. Gelişmiş bölgelerde üretim yapan küçük firmaların gelişmişliğin sağladığı içsel ve dışsal tasarruflarla maliyet ve kalite yönünden avantajlı olmaları yanında, içerde ve dışarda yeni pazarlara ulaşma

kolaylıklarına da daha kolay ulaşabilmektedirler. Ayrıca KOBİ'ler bölgesel özelliği olan küçük sanatların geliştirilmesi açısından da önem taşımaktadırlar (Doğru,1996,s.49).

İhracat sektörü, ihracat yapacak firmanın yeterli bilgi birikimine sahip olması yanında onların rekabet edebilir mallar üretmesini de gerektirdiğinden bu sektörde küçük ve orta boy firmaların ancak geleneksel pazar ve alıcılara sahip olanları faaliyet gösterebilmektedir. Bu yüzden, bu firmaların ancak çok küçük bir yüzdesi, ihracat sektörüne girmeyi denemektedir.

“İşletmelerde firma ölçeği büyüdükçe pazarlama ve organizasyon eksikliğinden doğan problemlerin çözümü için acil önlemlerin alınması gerekmektedir. Çünkü firma ölçeği büyüdükçe dışa açılma mecburiyeti ortaya çıkmaktadır. Dışa açılmak isteyen firmanın ise, hedef pazarın niteliğine göre üretim ve pazarlama ağını oluşturması kaçınılmazdır. Oysa KOBİ'lerde üniter bir organizasyon yapısı olmadığından büyük ölçekli firmalara oranla ihracat işlemlerinde daha başarısız olmaktadır.” (Demir,Karakayalı,1996,s.64).

### 1.2.3. KOBİ'lerin İstihdama Katkıları

Günümüzde kronik işsizlik problemi tüm dünya ülkelerinde hızla artmaktadır. Soruna çözüm bulunmasının gerekliliği ülkelerin makro ekonomik düzeydeki kararlarını etkilemektedir. KOBİ'ler sahip oldukları istihdam potansiyeli ile ülke sorunları içerisinde çok önemli bir sorun olan işsizliğe çözüm getirme kapasitesine sahiptirler.

KOBİ'lerde bir kişiyi istihdam etmek için gerekli yatırım harcaması büyük ölçekli işletmelere nazaran daha az olduğundan bu işletmelerin istihdama olan katkıları büyüktür. KOBİ'ler genellikle emek-yoğun işletmeler olduklarından gelişmekte olan ülkelerde kalifiye olmayan işgücünün değerlendirilmesinde çok etkilidirler.

Ayrıca, teknik ve mesleki personelin eğitildikleri ilk yer olmaları ve bu elemanların daha sonra kalifiye olarak başka işletmelere ve özellikle büyük firmalara gitmeleri KOBİ'lerin ekonomiye olan diğer katkısını ortaya koymaktadır (Koçak,1996,s,24). Bunlara ek olarak KOBİ'lerde sakat, emekli ya da ikinci iş arayanlar istihdam olanağı bulabildiğinden, bu işletmelerin sosyal politikaları açısından önemli oldukları görülmektedir (Bağrıaçık,1989,s17) İstihdamın değişkenlerinden ücret sorunu KOBİ'lerde daha esnek olarak şekillendirilebilmektedir.

KOBİ'lerde bir kişi istihdam etmek için iş yaratma maliyetinin düşük olması ve kullandıkları teknolojinin istihdam yaratıcı olması, işsizlik probleminin çözümünde etkin bir rol üstlendiklerini gösterir (Algan,1992,s.88).

Gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin birçoğu, yarının birer büyük sanayi olabilecek potansiyele sahip, gelişme devresindeki sanayi ünitelerini temsil ederler. Bu işletmelerin uzun dönemde ana sanayinin besleyicisi olma fonksiyonlarını unutmamak gerekmektedir.

Bu işletmeleri sosyal rolleri açısından inceleyecek olursak, politik ve sosyal bakımdan kullanılmayan işgücü, hammadde finansman kaynaklarının daha küçük yatırımlarda işletilmesi olanağını yaratarak yaşama düzeyinin yükselmesine yardım etmek suretiyle, dengeli bölgesel kalkınma çabalarına olumlu katkıda bulunmaktadır (Altıkardeş,1993,s.15). Ayrıca küçük ve orta ölçekli işletmeler daha çabuk karar alma olanağına sahip oldukları gibi daha düşük idare ve genel işletme masrafları ile çalıştıklarından büyük sanayi ünitelerinin çıktılarını bunlardan sağlamaları daha ekonomiktir.

#### **1.2.4. KOBİ'lerin İhracata Katkıları**

Birçok ülkede küçük ve orta ölçekli işletmelerin tek başlarına ihracat yapma şanslarının zayıf olduğu görüşler daha yaygındır. Çünkü ihracatta tek başına sonuç alacak iyi bir organizasyon oluşturmak deneyim, bilgi, finansman gibi bazı unsurlar gerektirmektedir. Oysa bu işletmelerin parasal durumları, dış piyasadan bilgi toplamaya imkan vermemektedir. Bu yüzden küçük işletmeler ihracatta uzman olan personel kullanmadığı gibi üretim kapasitesi yönünden de alınan siparişleri genellikle karşılayamamaktadır (Alkan,1995,s.23).

KOBİ'lerin ihracata katkısı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde değişmektedir. Gelişim sürecini tamamlamış ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat yoluyla ekonomiye katkısı beklenirken, sanayileşmenin yeni başladığı ülkelerde bu işletmelerin ihracata fazla bir katkısı olamamaktadır. İhracata yönelik üretim yapamamanın en önemli nedenleri, yetersiz dış talep ile birlikte dış piyasa ile rekabet edebilecek güce sahip olmama, ulaşım maliyetlerinin yüksekliği, dış piyasa konusunda bilgi eksikliği ve iç piyasa şartlarının dış piyasaya göre daha cazip oluşu gelmektedir (Algan,1990,s.60).

#### **1.3. KOBİ'lerin Yapısına Yönelik SWOT Analizi**

“Swot Analizi, kuruluşlarda organizasyonel amaçların en iyi şekilde yerine getirilmesini sağlamak üzere hizmetlerin kalitesini arttırarak organizasyonun devamlılığını sağlayan bir süreçtir. Organizasyon stratejilerinin gerçekçi olabilmesi açısından organizasyonun değerlendirilmesi, güçlü ve zayıf yönlerinin ortaya konulması zorunluluğunu da gerektirmektedir. Swot Analizi, bu karşılaştırmayı ortaya koyan sistematik bir incelemedir. Swot Analizi (Strengths, weaknesses, Opportunities, Threats) birbiriyle ilişkili dört bölümden oluşmaktadır (Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar, Zorluklar).” (KOSGEB,1995,s.17).

İşletmenin güçlü ve zayıf yönlerinin bilinmesi yöneticinin stratejik seçimlerini daha doğru yapmasını sağlayacaktır. Bu nedenle bu bölümde küçük ve orta ölçekli işletmelerin güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koyan özet bir değerlendirme yapılmıştır.

### 1.3.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri

Hızlı değişim olgusunun yaşandığı günümüzde KOBİ'ler atılımın öncüsü konumundadırlar. Daha az sermaye ile küçük ve bölünmüş pazarlara hitap eden bu işletmeler, istihdam, yönetim ve teknolojiye uyum gibi ortaya çıkan sorunları büyük işletmelere kıyasla daha kolay karşılayabilmektedirler. KOBİ'ler sadece ekonominin ve sanayinin değil, aynı zamanda sosyal gelişmelerin yönlendirilmesi için de güvenilir mekanizmalardan biridir. Bu kapsamda ekonomik ve sosyal sistemlerin temel taşlarından biri olarak kabul edilen KOBİ'lerin güçlü yönlerini şu şekilde özetlemek mümkündür :

- Üretime katkı
- Değişen Pazar şartlarına uyum/ Esnek talep yapısı
- Büyük işletmelerin tamamlayıcısı olma (Yan Sanayi)
- Ferdi tasarrufların teşviki
- Teknolojik yeniliklere yatkınlık
- Bölgelerarası dengeli büyümeye katkı
- Çalışanlarla yakın ilişki
- Baskı grubu oluşturma
- Az bürokrasi

#### 1.3.1.1. Üretime Katkı

Küçük ve Orta ölçekli işletmelerin üretime katkısı bölgelerin yapısal özelliklerine göre bağlı olarak farklılaşmaktadır. Örneğin Afrika'da KOBİ'ler daha çok kırsal alanda bulunmakta ve tüketim malları satmaktadırlar. Buna karşılık Latin Amerika'da bu işyerleri daha çok kentsel kesimde yoğunlaşmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bir diğer özellikleri enformel sektörün önemli bir parçasını oluşturmalarıdır. Bu işletmeler kamu otoritelerinin getirdiği yasa ve kurallara uymadan ve hiçbir yerde kaydolmadan faaliyet göstermektedirler (İTO,1995,s.21). Bu işyerleri, geleneksel ve modern üretim sistemleri arasında, tarımla endüstri, kırsal ve kentsel kesim üretimi-tüketimi arasında, dikey ve yatay bir ilişkinin kurulmasına imkan vermektedir. Böylece uzun dönemde ülke ekonomisinin gelişimine katkıda bulunmaktadır.

#### 1.3.1.2. Değişen Pazar Şartlarına Uyum/Esnek Talep Yapısı

Ülkelerdeki gelişim sürecine bağlı olarak tüketici tercihleri ve Pazar şartları sürekli olarak değişmekte ve bölgeler itibarı ile çeşitlenmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin müşteriye ve tüketiciye yakın olmaları, onların müşteri sorunlarını

daha yakından takip edebilmelerine ve pazarlama tekniklerinde yeniliklerde bulunabilmelerine yol açmaktadır.

“KOBİ’ler rakip işletmelerin ürünlerinin fiyatları ile yakından ilgilenmektedirler. Ancak bu ilgi daha düşük fiyatlı bir etiket koymak için değil, en az söz konusu rakip işletmeler kadar fiyat koymak ve pazarın hangi yüksek fiyatı kaldırabileceğini ölçebilmek içindir. Böylece özellikle tüketim malı satan KOBİ’ler işletmeleri bu yakın enformasyon bağlantısı ile alıcının gücünü çok iyi ölçen, çok birimli bir tekel oluşturmakta ve “tüketici rantı” denilen ve tüketicinin elinde kalacak olan değeri de kendilerine çekebilmektedirler.” (Kılıçbay,1992,s.26). Bu kapsamda KOBİ’ler serbest piyasa ekonomisinin temeli olan rekabete daha iyi adapte oldukları için ve büyümeye olan eğilimleri sonucunda rekabeti besleyip, güçlendirdikleri için piyasa ekonomisinin koruyucusu durumundadırlar.

### 1.3.1.3. Büyük İşletmelerin Tamamlayıcısı (Yan Sanayi) Olma

“Endüstriyel yan sanayi; firmaların kendi tesislerine üretmedikleri veya ekonomik ve teknolojik nedenlerle üretmek istemedikleri belirli parçaları veya hizmetleri daha küçük kuruluşlara yaptıрма alışkanlığı kazanmaları, dolayısıyla atıl yatırımlara gitmeden, yapı, tesis ve teçhizata ihtiyaç duymadan, üretim birim maliyetlerini yükseltmeden, kadroyu genişletip yönetimi zorlaştırmadan sağlıklı ve devamlı üretimde bulunabilmelerine olanak veren bu özellikleri ile küçük ve orta ölçekli yan sanayicilerin ana sanayicilerle olan endüstriyel işbirliğini ifade eden bir faaliyet türüdür.” (Koçak,1996,s.26).

KOBİ’lerin en önemli özelliklerinden birisi büyük sanayinin tamamlayıcısı olma konusunda gösterdikleri gelişmedir. “Bu konuda A.B.D.’nde yapılan bir araştırmaya göre; Aluminium Company of America 20.000, American Company 13.000, Eastman Kodak Company 3.500, Ford Motor Company 20.000, General Electric Company 42.000,General Fords Corporation 40.000,United States Steel Corporation 50.000 adet yan sanayi ile bağlantı halindedir.” (Koçak,1996,s.26).

Ana sanayi ile yan sanayi arasındaki işbirliğinin dengeli olması halinde firmalar ve ülkenin bütünü itibarı ile önemli yararlar sağlanabilmektedir. Ana sanayi karşısında yan sanayi hakları korunmalı, ana sanayinin Pazar gücünü kullanarak monopsoncu bir tutum içerisine girmesi önlenmeli, ödemelerin zamanında yapılması sağlanmalıdır (Bağrıaçık,1991, s.163). “Büyük işletmelerin küçük işletmeler veya ana sanayinin yan sanayi üzerindeki egemenliğinin iyiye kullanılması durumunda, büyükler küçüklerin tedarik, üretim, pazarlama, finansman ve çeşitli teknik veya işletmecilik alanlarındaki darboğazlarını aşmada, küçük işletmelerin çeşitli özel veya kamu kuruluşları ile olan ilişkilerinin düzenlenmesinde yardımcı olabilirler.” (Karalar, 1996,s.43).

#### **1.3.1.4. Ferdi Tasarrufların Teşviki**

Büyük firmalara oranla, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin kaynak temininde yabancı kaynak yerine öz kaynağa başvurmaları ve işlerini büyütmeleri için öz kaynaklarını arttırma durumunda kalmaları, bu firmaların üretim sonucu elde edilen net karlarının tüketim yerine yatırım harcamalarına gitmelerine yol açmaktadır. Bu bakımdan ulusal ekonomi içinde tasarruf ve dolayısıyla yatırım oranları yükselmekte, üretim ve istihdam seviyesi de yukarıya çekilebilmektedir ( Bağrıaçık,1989,s.17).

#### **1.3.1.5. Teknolojik Yeniliklere Yatkınlık**

Teknoloji transferi yabancı uzman kullanımı, teknoloji lisans anlaşmaları, gibi çeşitli yollarla sağlanmaktadır (United Nations,1973,s.8). KOBİ'ler yeni buluş ve fikirlerin ortaya konulmasında, geliştirilmesinde ve ekonomik değere dönüştürülmesinde önemli bir role sahiptirler. Bu işletmeler çeşitli teknolojilerin ülke ekonomisine transferinde de etkilidirler. Yeni bir fikrin toplum tarafından kabul edilmesi, bu fikrin ya da buluşun pazarda bir deneme süresinden geçirilmesini gerektirmektedir. Büyük işletmelerin bu konudaki aşırı dikkatli ve tutucu tavırları, küçük işletmelerin büyüklere oranla daha yaratıcı olabilmelerine imkan tanımaktadır.

#### **1.3.1.6. Bölgelerarası Dengeli Büyümeye Katkı**

KOBİ'lerin ülke ekonomisinde önem kazanmaya başlaması ve yaygınlaşması ile birlikte, gelişmiş bölgelerden az gelişmiş bölgelere kaynak aktarımı olmaksızın, bölgesel farklılıkların azaldığı gözlenmektedir. Bu işletmeler, küçük şehirler ve kırsal alanlardan başka yerlere göçü önleyerek, ekonomik hareketlilik sağlamakta, böylece yaşam düzeyleri arasındaki farkın aza indirilmesinde önemli görevler üstlenmektedirler. Bu nedenle KOBİ'ler makro düzeyde bölgelerarası ekonomik dengesizliğin bir düzenleyicisi olarak görülmektedirler.

#### **1.3.1.7. Çalışanlarla Yakın İlişki**

KOBİ'lerin müşterilerine, çalışanlarına ve alım yaptığı tedarikçi firmalara daha yakın çalışmaları onlara avantaj sağlamaktadır. Firmanın yapısı gereği işçi-işveren ayrımı yapılmaksızın çift yönlü iletişim sağlandığından, karşılıklı güvenin gelişmesi ve çalışanları işletme ile özdeşleştirmektedir. Bunun sonucu olarak da kalite ve verim artmaktadır.

#### **1.3.1.8. Az Bürokrasi**

İşletmelerde yapılan araştırmalara bakıldığında işyerlerinde istihdam edilen kişi sayısı arttıkça, verimlilik düşmektedir. Üretim hattı ile ilişki içinde olmayan, eli üretilen mala değmemiş bir grubun aldığı kararlar yanlış çıkabilmekte, işleri daha da zorlaştırabilmektedir. Küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinde kararlar genelde

üretim hattında çalışanlarla birlikte verilip, uygulamaya konulduğundan, sonuç olarak başarı şansı da yükselebilmektedir (Bağrıaçık,1991,s.140).

### 1.3.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin zayıf yönleri:

- Yönetim ve organizasyon
- Teknoloji
- Personel ve eğitim
- Finansman
- Enformasyon
- Üretim
- Pazarlama ve ihracat, gibi ana başlıklar altında toplanabilir.

#### 1.3.2.1. Yönetim Fonksiyonu

KOBİ'lerde işletme yöneticisinin yeterliliği başarıda önemli rol oynamaktadır. Kısıtlı zamanı içerisinde tüm işleri tek başına yapmaya çalışan, örgüt teorileri hakkında bilgisi olmayan, amaçlara göre veya sonuçlara göre yönetimi bilmediğinden hatalarla öğrenmeyi tercih eden işletme sahibi çoğu zaman başarısızlıkla karşı karşıya kalabilmektedir.

Planlama, örgütleme, yönlendirme ve kontrol gibi işletme yönetim fonksiyonlarının sorumluluğunun çoğunlukla tek kişide toplanması hızla değişen ekonomi ve Pazar yapısı içerisinde yönetimin işini daha da zorlaştırmaktadır (Koçak,1996,s.33). Örneğin yatırım öncesi fizibilite etüdü hiç yapılmamakta veya çok eksik yapılmaktadır. Bu nedenle ürün, ölçek büyüklüğü, teknoloji, kuruluş yeri seçimi ve zamanlamasında stratejik hatalar yapılmaktadır.

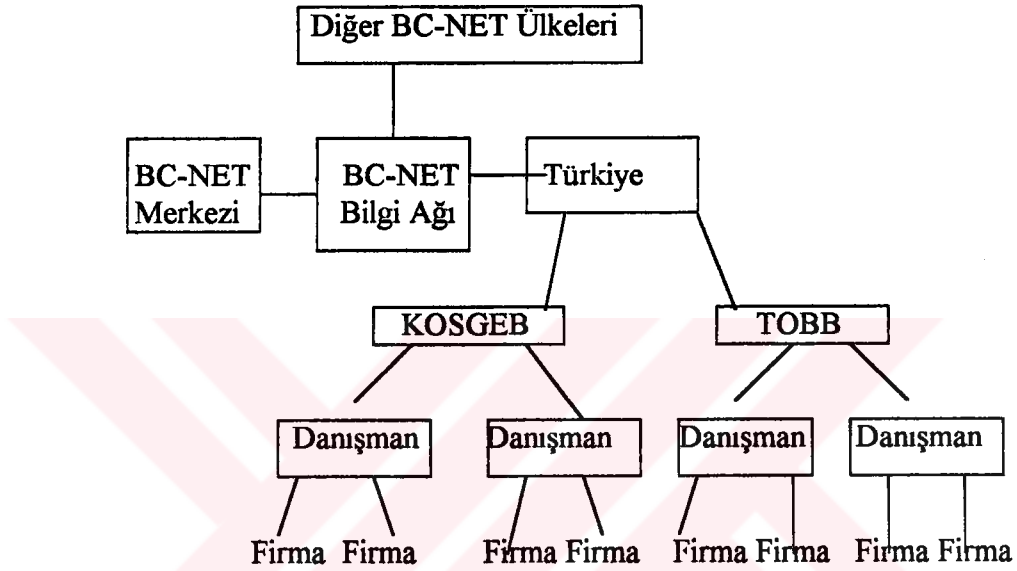
Bilgisayar destekli olarak işletmelerin ihtiyaçlarına cevap vermeye yarayan çeşitli sistemler sayesinde aynı konuda istekleri olan işletmeler bilgisayar ile birbirleri ile eşleştirilirler. Daha sonraki aşamada firmalar edindikleri bilgiler doğrultusunda karşı işletme ile direkt temasa geçerek sorunlarına çözüm arayışı yoluna giderler. Ancak bu gibi gelişmeler halen birçok ülkede sağlanabilmiş değildir.

Bu konudaki uygulanan sistemlerden biri de BC-NET'tir. Avrupa Toplulukları Komisyonu, AT üyesi ülkelerin özellikle KOBİ'lerinin uluslararası piyasalara açılmalarını sağlamak, rekabet güçlerini arttırmak amacıyla 70'li yıllardan başlayarak bir dizi program ve proje oluşturmuştur. Bunların içerisinde teknik, ticari ve mali işbirliği ağı (BC-NET) AT'nun tek Pazar hedefine yönelik en önemli araçlarından birisidir ( Karalar,1996,s.147).

Sistem; ticari, mali ya da teknik bir konuda ülke içinde veya dışında başka kuruluş ile işbirliği kurmak isteyen firmaların faaliyetlerini, finansal bilgilerini bir form

ile danışman kuruluşlara müracaatlarını temel almaktadır. Danışman kuruluşlar kendilerine iletilen talebi bir işbirliği profili haline getirerek ulusal merkeze iletmektedir. Daha sonra BC-NET Merkezi Sisteminin yer aldığı Brüksel'e gelen bilgiler değerlendirildikten sonra aynı yolu takip ederek firmaya ulaşmaktadır. Aşağıdaki tablo BC-NET' Sisteminin işleyişini göstermektedir.

Şekil :1  
Türkiye'de BC-NET Sisteminin İşleyişi



Kaynak : Karalar,1996,s.148.

### 1.3.2.2. Teknoloji

Otomasyon ve bilgisayarın iş hayatına girişi, iş hayatını hızla arttırmakta ve çalışanların bilgi seviyesini daha yüksek bir seviyeye çıkarmaktadır. KOBİ'ler piyasadaki teknolojik gelişmeleri istenen ölçüde izleme konusunda önemli dezavantajlara sahiptirler. Ayrıca AR-GE olanaklarına sahip olmayan KOBİ'ler yeni mamul geliştirilmesi, mamul iyileştirilmesi konularında çaba gösterememekte ve zamanla rekabet güçlerini kaybetmektedirler.

Bu konuda, küçük sanayinin kendine uygun teknolojiye gereksinim gösterdiği gözardı edilmemelidir. Oysa büyüklerden küçüklere doğru olan teknoloji akımı, bu sorunun çözülmediğini göstermektedir. Bu süreçte, teknoloji politikasında bu kritik noktayı aşacak şekilde yapılacak düzenlemelerle, büyük firmalar için geliştirilmiş teknik bilgilerin küçük firmaların yararlanabileceği bir duruma dönüştürülmesi gerekmektedir (Tekeoğlu,1993,s.303).

### 1.3.2.3. Personel ve Eğitim

KOBİ'ler nitelikli bilgi ve beceriye sahip personelin yetersizliği nedeniyle yeterli performans gösterememektedirler. Büyük işletmelerin çalışanlarına sağlamış oldukları ücret ve sosyal haklar gibi faydaları küçük işletmeler çalışanlarına sağlayamamaktadırlar.

### 1.3.2.4. Finansman

KOBİ'lerin finansman imkanları sınırlı, kredi temini oldukça zor ve kredi faizleri çok yüksektir. Mali piyasalardan ve sermaye piyasasından yeterince istifade edilememektedir. Daha kuruluş aşamasında başlayan mali sorunlar büyüyerek devam etmektedir(ANAP Raporu, 1995,s.67).

Özellikle konjonktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde KOBİ'lerin öz kaynakları çok azalmaktadır. Bunun sonucu olarak yüksek kredi maliyetli banka fonu kullanmak zorunda kalan küçük sanayiciler mevcut yatırımlardaki dönüş hızını ayarlayamadıklarından iflas etmektedirler. (Koçak,1996,s.37).

### 1.3.2.5. Enformasyon

Enformasyon ekonomik karar birimlerinin ihtiyaç duyduğu ekonomik verilerin toplanması, tasnifi, değerlendirilmesi, depolanması ve dağıtımına ilişkin mekanizma ve kanallardan oluşmaktadır (Karalar,1996,s.47). KOBİ'lerin başarısızlık nedenlerinden biri de enformasyon eksikliğidir. Bu işletmelerde alınan kararlar çoğu kez yeterince sürekli ve düzenli bilgilendirmeye dayandırılmamaktadır. Günümüzün bilgi toplumlarında, rekabet piyasalarında işletmelerine varlıklarını sürdürebilmeleri için, piyasadan gerekli bilgileri hızlı ve doğru bir biçimde ve zamanında alarak değerlendirmeleri gerekmektedir.

Ancak uygulamada bu bilgilerin zamanında sağlanamamasının yanısıra, bu bilgilere KOBİ'lerin fazla duyarlı olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla sistemli bir bilgi akışı ve değerlendirmeye gidilmemesi pazar adaptasyonu ve hizmetlerin etkinliğini olumsuz etkilemektedir.

### 1.3.2.6. Üretim

KOBİ'lerin gerçekleştirdikleri üretim miktarları büyük ölçekli firmalara oranla daha düşük olduğundan istenilen nitelik, miktar,zaman ve maliyette temel hammadde ve ara malı tedariki zor olmaktadır.

Ayrıca, KOBİ'lerin yabancı kaynak sağlanmasındaki güçlüklerinin yanısıra öz sermayelerinin istenen iş hacmine göre yetersiz kalması müşteri kredisine yüksek fiyatla girdi temin etmelerine ve sonuçta da üretim maliyetlerinin yüksek olmasına neden olmaktadır. Girdi arz eden firmaların sık zam yapmalarının yanında, yeterli ham ve yardımcı madde stokunun bulundurulmaması, istenilen seviyedeki üretimin

zamanında yapılamamasına sonuç olarak da malın alıcıya geç teslimi nedeniyle şikayetle karşılaşmasına ya da siparişin iptal edilmesine yol açmaktadır (Uludağ-Serin,1994,s.23).

### 1.3.2.7. Pazarlama ve İhracat

KOBİ'lerin bir diğer dezavantajı da pazarlama eylemlerinin yeterince başarıyla uygulanamayışıdır. Hedef pazarların belirlenmesi, tüketici tercihlerinin saptanması, müşteriyi beklemeden ayağına gidilmesi, kalite, ambalajlama gibi konular belirli bir zaman ve ciddi bir organizasyon gerektirmektedir. Oysa KOBİ'ler pazar oluşturabilmek için yeterli fon ayıramamaktadırlar.

Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı Küçük sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu'nda pazarlama açısından işletme sahibinin; pazarın büyüklüğü ve potansiyeli, hedef pazarların neye ihtiyaç duyduğu ve bunların nasıl karşılanabileceği, pazara hitap edecek malın geliştirilmesi, söz konusu malın, müşterinin istediği zaman ve koşullarda sağlanması, satış sonrası hizmetlerin yerine getirilmesi konularında yeterli olmaması veya bunlara hiç önem vermemesinin işletme sahibinin pazarlama faaliyetlerini olumsuz olarak etkilediği belirtilmektedir.

## 1.4. KOBİ'lerin Sorunları

Yapılan araştırmalar sonucunda KOBİ'lere ilişkin sorunların temelinde tanım yetersizliğinin yatmakta olduğu gözlenmiştir. Bu işletmelere yönelik genel kabul gören tek bir tanımın bulunmaması, diğer kurumlarla karşılaştırıldığında güçlükler neden olmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarını başlıklar altında incelemek gerekmektedir.

### 1.4.1.Girdi Temini

KOBİ'lerin küçük miktarlarda hammadde ve malzeme siparişinde bulunmaları ve dolayısıyla ana hammadde ve malzeme üretimi yapan kuruluşlarca unutulmaları ya da satış politikaları gereği önemsenmemeleri, önemli girdi temini sorunlarından biridir. Talebe karşılık vermek için hammadde üreten kuruluşların kapasitelerinin zorlanması ise, özellikle kalite denetimi üzerinde olumsuz etkiler yapmaktadır (DPT, 1989, s.150). Bu işletmeler üretimde kullandıkları hammadde, malzeme ve yarı mamullerin kontrollerinin yapılması ve analiz edilmesi için gerekli olanaklara sahip değildirler. Girdi fiyatlarındaki sürekli artış, vadeli hammadde alımlarında oldukça yüksek orandaki vade farkı, KOBİ'lerde önemli bir sıkıntı yaşanmasına ve üretimin aksamasına neden olmaktadır.

Girdi teminindeki bir diğer sorun, yeterli miktarda yan sanayi ürünü bulamamaktır. Girdilerin ithal edilmesi durumunda ise, yeterli miktarda ve zamanında girdi temin edilmediğinde üretim aksayabilmekte, ihracat durumunun olması halinde ise mevcut üretim yetersiz kalabilmektedir.

### 1.4.2. Üretime İlişkin Sorunlar

KOBİ'lerde üretim ile ilgili sorunların başında tam kapasite ile çalışamama gelmektedir. Tüm sektörlerde tam kapasite ile çalışamama nedenlerinin başında iç talep yetersizlikleri gelmektedir. Yüksek enflasyon, satın alma gücünü düşürmek yoluyla talepte düşüşe neden olmakta, dolayısıyla sermaye yetersizliği ortaya çıkmaktadır. İstikrarsız ekonomik ortam özellikle KOBİ'leri yaşama savaşına iterken, gerekli yatırımların yapılmasına da engel olmaktadır.

Üretim konusunda önemli bir başka sorun stoklarla ilgilidir. Yapılan incelemeler sonucunda düzenli izlenebilir stok politikası benimseyen işletmelerin büyük bir kısmında tam kapasite ile çalışıldığı görülmüştür. Düzenli, bir politika izlemediği ya da yönetici inisiyatifine bırakıldığında kapasite kullanım oranları düşmektedir. Optimum stok bulundurmaya etkileyen faktörlerin başında üretim-satış ilişkilerinin tesbitindeki yetersizlikler gelmektedir. Bu işletmelerin optimum stok bulundurmalarını engelleyen bir başka faktör de üretim yapısının yetersizliği ve makine parkının verimli çalıştırılmamasıdır.

Ayrıca yeni teknolojiler KOBİ'ler için yeni olanaklar yaratırken, alt yapı eksikliği ya da bilgi ağının yetersiz olması dolayısıyla KOBİ'lerin bu olanakları değerlendirmesi sınırsız kalmaktadır. "Ölçek konusunda sınırlamalara tabi olan küçük ve orta ölçekli işletmeler sermaye yoğun üretim tekniklerindense emek yoğun üretim tekniklerini seçmek durumunda kalmaktadırlar. Bu nedenle ekonomik büyüme ile birlikte enflasyon ve yükselen ücretler gibi olumsuz şartlar karşısında emek yoğun üretim büyük zararlar alabilmektedir." (WASME,1993,s.155) Bunun yanısıra teknolojik yenilikleri izleme açısından saptanan bir sorun, AR-GE çalışmalarının yetersizliği ve AR-GE birimin kurarak bu birimleri kendi bünyelerinde bulundurma eksikliğidir. KOBİ'ler genellikle dağınık bir yapıda ve özellikle büyüklük açısından yetersiz iş yerlerinde faaliyet göstermektedirler. Çoğu kiralık işyerinde yeterli alt yapı hizmetlerinden yoksun oldukları gibi aralarında bir dayanışma da gösterememekte ve etkin olarak çalışmamaktadırlar.

Bunların yanısıra yeterli ön araştırma yapılmadan yer seçiminin yapılması, kapasite altı çalışma sorunlarını da beraberinde getirmektedir. Altyapı tesisleri üst yapıya uygun süre içinde tamamlanamadığından, işyerleri boş ve düşük kapasiteli olarak çalışabilmektedir.

### 1.4.3. Pazarlamaya İlişkin Sorunlar

Günümüzde pazarlama faaliyetleri işletmelerde planlama, teknik ve finansman fonksiyonlarını tamamlayan bir unsurdur. Ancak, ülkemizde teknik fonksiyona fazla önem verilmediği halde finansman fonksiyonu orta derecede, pazarlama fonksiyonu ise ikinci planda düşünülmekte, planlama fonksiyonuna ise hemen hemen hiç önem verilmemektedir ( Olalı-Doğan-Doğan, 1993,s.94). Yapılan araştırmalar KOBİ'lerin hitap edecekleri pazarın boyutu ve potansiyeli, ihtiyaçları, pazara sunulacak mal ve

hizmetlerin istenilen zaman, mekan ve koşullarda sağlanması ürün tanıtımı, satış sonrası hizmetler gibi pazarlama fonksiyonunda yer alan hususlarda yeterli olmadıklarını göstermektedir. KOBİ'lerde pazarlama, üretime yön veren satış ve satış sonrası etkinlikleri kapsayan bir araç olarak değil, satışla eşanlı bir sözcük olarak kullanılmaktadır. Çoğu kez pazar araştırması yapılmadığı için küçük işletmeler pazarlarda oluşan değişimlerden zamanında haberdar olmamakta ve hata yapma olasılıkları artmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin dağıtım kanallarını seçme ve denetleme olanaklarının fazla olması planlamayı zorlaştırmaktadır. Ayrıca eski teknolojilerin hakim olması, dış pazarlarda rekabet edebilme şansını azaltmaktadır (ANAP Raporu,1995,s.69).

#### 1.4.4.Finansmana İlişkin Sorunlar

Finansman açısından KOBİ'lerin en önemli sorunu başlangıç sermayesidir. Başlangıç sermayesinin yeterince sağlanamaması ve öz kaynakların yetersiz olması bu alanlarda yatırım yapmak isteyen KOBİ girişimcilerini olumsuz etkilemektedir.

Küçük işletmelerin fon sıkıntısının yanında, enflasyon nedeniyle erozyona uğrayan sermayelerini, elde ettikleri kazançlarla yeniden üretimde yeterli duruma getirmeleri oldukça güçtür. KOBİ'lerin yabancı kaynaklara ulaşma ve temin etmeleri sınırlı olduğundan dolayı, bu işletmelerin ticari bankacılık sisteminden yararlanabilmeleri mümkün olmamakta ve sınai kalkınma ve yatırım bankalarının kaynaklarından ise, sınırlı ölçüde yararlanabilmektedirler (DPT,1989,s.154). Alınan kredi ise işletme kredisidir. Ancak KOBİ'ler finans kurumları karşısında yetersiz görüldükleri için uygun olmayan kredi koşulları ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Örneğin bankalar KOBİ'leri daha riskli gördüklerinden, onların kısa ve uzun vadeli fon gereksinimlerini karşılamada isteksiz davranmaktadırlar.

Ayrıca finansman konusunda değişen anlayış kar zarar yerine nakit akışlarının kavram olarak yerleşmiş olmasıdır ( Sevinç, 1995,s.12). İşletmelerin karşı karşıya olduğu finansman problemleri konusunda nakit akışları en doğru karar verme aracı olarak düşünülmektedir. Bu gibi yeniliklerin KOBİ'ler tarafından anlaşılabilir olarak uygulanması büyük işletmelerle kıyaslandığında daha geç olmakta ve güçlüklerle karşılaşabilmektedir.

#### 1.5. Çeşitli Ülkelerdeki KOBİ Tanımları

20 Mayıs1992'de Komisyon tarafından çizilen çerçevede KOBİ'ler en fazla 250 kişi istihdam eden, yıllık cirosu en fazla 20 milyon ECU ya da toplam bilançosu en fazla 10 milyon ECU olan ve kamu yatırım şirketi, risk sermayesi şirketleri ya da hiçbir denetim yapılmama kaydıyla kurumsal yatırımcılar haricinde bu tanım içine girmeyen bir ya da birkaç şirketin sadece % 25 hissesine sahip oldukları işletmeler olarak tanımlanmaktadır (İKV,1994,s.63).

Genel olarak küçük işletme kavramı, imalat ve hizmet sektörlerinde günün ekonomik koşullarına uygun olarak faaliyet gösteren, bir ölçüde mekanize olmuş küçük sanayi kuruluşlarını anlatmak için kullanılmaktadır. İşletmeler kapsam ve türleri itibarı ile çok çeşitlilik göstermekte ve dünyanın değişik yerlerinde ve hatta bir ülkenin değişik sanayi kesimlerinde farklı büyüklük ve ölçekte olabilmektedirler. Bu yüzden KOBİ'lerin evrensel ve her yerde, her zaman için geçerli bir tanımını yapmak oldukça zordur. Bununla birlikte, tüm ülkeler için ortak bir KOBİ tanımı sınıflamasının yapılmasında daha önce üzerinde durulan nitel ve nicel ölçütler ayrımının yapıldığı ve KOBİ'lerin tanımlanmasında bu ölçütlere başvurulduğu görülmektedir. Bu ölçülere dayanarak her ülkenin bu konudaki KOBİ tanımını incelemek suretiyle konu hakkında fikir sahibi olunabilir.

### 1.5.1. Almanya

Almanya'da KOBİ'lerin tanımlanmasında, nicel ölçütlerden işçi sayısı, sermaye ve yıllık satış tutarı gibi kriterler gözönüne alınmaktadır. Nitel ölçütlerden ise, sermaye piyasasından fon temin edememe, işletme sahibinin işletmenin tüm sorumluluğunu üstlenmesi, bağımsız oluşu gibi ölçütler mevcuttur. Almanya'da faaliyet gösteren küçük işletmeler, Araştırma Enstitüsü (Institute For Small Firms Research) tarafından yıllık satış tutarı ve çalışan sayısından hareketle standart işletme büyüklük gruplamasına gidilmiştir. (Kuloğlu,1993,s.38).

### 1.5.2. İngiltere

İngiltere'de KOBİ'ler için resmi bir tanımlama yoktur. KOBİ'lerin sınıflandırılmasında dikkate alınan nicel ölçütler, işçi sayısı ve yıllık satış tutarıdır. Nitel olarak ise sermaye şirketleri büyük işletme olarak kabul edilirken, şahıs şirketleri küçük işletme olarak kabul edilmektedir. "İmalat sanayinde 200'den az işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli sanayi olarak değerlendirilmektedir." (Müftüoğlu,1993,s.110). 200-500 arası işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir.

### 1.5.3. İtalya

İtalya'da KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan temel kriterler, işçi sayısı ve sermaye yatırım tutarıdır. 1-99 arası işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır." (Lapini,1991,s.8). Ayrıca sabit sermaye yatırım tutarı 3 milyar liretini geçmeyen ve tüm işlevlerin işletme sahibinde toplandığı işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedirler.

### 1.5.4. Fransa

Fransa'da 0-9 arası işçi çalıştıran işletmeler mikro işletme, 10-49 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 50-499 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli

işletme olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla Fransa’da küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasında çalıştırılan işçi sayısına dikkat edildiği söylenebilir.

#### **1.5.5.Hollanda**

Hollanda’da da küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasında temel kriter, işçi sayısı olmaktadır. 1-10 kişi çalıştıran işletmeler küçük, 10-100 işçi çalıştıran işletmeler büyük işletme olarak değerlendirilmektedir.

#### **1.2.6. Belçika**

Belçika’da sanayi sektöründe 50 işçiye kadar işçi çalıştıran yerler KOBİ olarak kabul edilmektedir. Ayrıca 15 milyon Belçika Frangının altında satış tutarı olan işletmeler küçük, 15-50 milyon Belçika Frangi arasında satış tutarı olanlar orta ölçekli olarak tanımlanmışlardır. Bu ülkede KOBİ’lerin tanımlanmasında en önemli nitel ölçüt işletme sahibinin her konuda bağımsız karar verebilmesidir (Müftüoğlu, 1989,s.110 ).

#### **1.2.7.İrlanda**

İrlanda’da Sanayi Geliştirme Teşkilatı tarafından yapılan tanıma göre; en çok 50 personel çalıştıran ve sabit kıymet tutarı 200.000 Paund’u aşmayan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmiştir (Müftüoğlu,1993,s.109). Dolayısıyla tanımlamada daha çok nicel ölçütlere yer verildiği söylenebilir.

#### **1.2.8. Yunanistan**

Yunanistan’da 10’den az işçi çalıştıran firmalar küçük işletme sayılır. Ülkenin mali performansının çok güçlü olmaması nedeniyle birkaç büyük firma bulunmaktadır.

#### **1.2.9. Portekiz**

Portekiz’de çalıştırılan işçi sayısı ön plana çıkmaktadır. 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeler mikro işletme kapsamında olup, 10-499 arası işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir. Ancak işletmelerin %95’i mikrodur (Kuloğlu, 1993,s.89).

#### **1.2.10. İspanya**

İspanya’da, 1-50 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletme, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir . “KOBİ’lerin tanımlanmasında temel ölçütler, işçi sayısı olup, İspanya Merkez Bankası’nın verilerine göre 1-50 arası işçi çalıştıran işletmeler toplam istihdamın % 53’ünü temsil etmektedir.” (AREVALO,1991,s.25).

### 1.2.11. Türkiye

Türkiye’de KOBİ’leri tanımlamada kullanılan ölçütler zaman ve sektörler göre farklılıklar göstermektedir. Yasal tanımlamaların yanısıra çeşitli kurumlar belirli nicel ölçütleri kullanarak KOBİ tanımlamasına gitmişlerdir. Ancak, genel olarak bakıldığında, işçi sayısı, sermaye tutarı, üretim kapasitesi ve satış tutarı gibi nicel ölçütlerin öncelikle incelendiği söylenebilir. Bu tanımları incelemek gerekirse ; 1927 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu’na göre en fazla 5 kişi istihdam eden ve 9 beygir güçlük çevirici güç kapasiteli makine parkına sahip olan işletmeler küçük ölçekli işletmelerdir (Müftüoğlu, 1993,s.124). 1940 yılında çıkarılan 3343 sayılı Muamele Vergisi Kanunu’na göre, en fazla 5 işçi çalıştıran ve 5 beygir güçlük çevirici güç kapasiteli makine parkına sahip olan işletmeler küçük ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır.

24 Nisan 1957’de yürürlüğe giren 6948 sayılı Sanayi Sicil Kanunu’na göre, en çok 25 kişi çalıştıran, bilanço değeri 80 milyon TL’ına kadar makine parkına sahip olup, üretim yöntemleri kısmen teknik, kısmen deneye dayanan işletmeler küçük ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır. 1964 yılında kabul edilen 507 sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Kanunu’na göre, “İster gezici olsun, ister bir dükkan veya sokağın belli yerinde sabit bulunsunlar ticareti sermayesiyle birlikte vücut çalışmalarına dayanan, geliri o yer gelenek ve teamülüne nazaran tacir niteliğini kazanmasını icap ettirmeyecek miktarda sınırlı olan ve bu bakımdan Ticaret Sicili ve dolayısıyla Ticaret ve Sanayi Odası kayıtları gerekmeyen, aynı niteliğe sahip olmakla birlikte, ayrıca çalıştığı sanat, meslek ve küçük sanat sahipleri ile bunların yanlarında çalışanlar ve geçimini sınırlı olarak kamyunculuk, otomobilcilik, şoförlükle temin eden kimselerin kuracakları dernekler bu kanun hükmüne tabidir” (madde 2).

Tanımlar konusunda ülkemizdeki çeşitli kuruluşların farklı tanımları bulunmaktadır. Bunları incelemek gerekirse; bunlardan Türkiye Halk Bankası, Türkiye’deki KOBİ’lerin finansman bankası olarak kurulmuştur. Bu konuda Halk Bankası’nın 1980 öncesindeki tanımı; “Küçük sanayi işletmeleri kendi el emeği ve gücünü ortaya koyarak tezgah başında bir fiil çalışan, beraberinde çırak ve kalfa bulunan, işçi sayısı tezgahsız atölyelerde 10 kişiyi bulan, tezgahlı atölyelerde ise 5 kişi civarında olan, imalattan ziyade tamir ve onarım işleri yapan tezgah gücü çok sınırlı olup, verimli bir imalata henüz geçmemiş atölyelerdir. 1982 yılından itibaren tanımlamada bazı değişiklikler olmuştur buna göre KOBİ’ler en fazla 25 kişinin istihdam edildiği, arsa ve bina dışında bilanço değeri 20 milyon TL’ına kadar makine parkına sahip olan, üretim yöntemleri kısmen teknik kısmen deneye dayalı olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır. 1984 yılında bu tanımdaki makine parkının bilanço değeri 20 milyon TL’sından 80 milyon TL’ına çıkarılmıştır (Bağrıaçık,1989,s.82). Halk Bankası’nın 1995 tanımına göre ise, işyerinde 100 işçi çalıştıran kanuni defter kayıtlarındaki arsa ve bina hariç, makine, tesis, taşıt araç gereçleri, döşeme ve demirbaşları ile değerleri toplamı 15 milyar TL’ına kadar olan işletmeleri, küçük ölçekli işletme, işyerinde en fazla 250 işçi çalıştıran ve kanuni defter

kayıtlarındaki toplam sabit yatırım tutarı toplamı 30.000.000 TL'sına kadar olan işletmeleri, orta ölçekli işletme kapsamında değerlendirmiştir (Özgen-Doğan,1997, s.18).

KOSGEB 1-50 arası işçi çalıştıran işletmeleri küçük ölçekli işletme, 50-150 arası işçi çalıştıran işletmeleri orta ölçekli işletme olarak tanımlamıştır.

Eximbank, "Küçük ve Orta Boy İşletmeler İhracat Kredisi"ne yönelik olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesinde, 1-200 işçi çalıştıran işletmeleri KOBİ olarak kabul etmektedir (Koçak, 1996,s.9).



## 2. DEVLET YARDIMLARI

Günümüzde devlet yardımları, birçok ülkenin ekonomi politikasının ayrılmaz bir parçası haline gelmiş, bu tür yardımlara ayrılan kaynaklar büyük boyutlara ulaşmıştır. Devlet yardımları temelde, üretim faaliyetlerini devam ettirebilmek ve dolayısıyla istihdamı korumak ve rekabeti sağlayabilmek ve sonuçta ihracatı desteklemek açısından zorunlu hamleler olarak nitelendirilebilir(İKV,1989,s.6). Ayrıca günümüzde klasik sanayilerden (tekstil, gemi-inşaa, demir-çelik) ileri sanayilere (biyoteknoloji, info-teknoloji, yeni malzemeler, uzay) kayması sonucu sanayi yapısının yenilenmesi açısından da büyük önem arz etmektedir. Söz konusu yeniden yapılanmanın zamanlaması doğru yapıldığı takdirde yeni istihdam alanları yaratacaktır, aksi halde ciddi bir işsizlik sorunu ortaya çıkabilir.

Yeniden yapılanmanın en belirgin sorunu istihdam dengeleridir. İstihdam dengelerinin bozulmasındaki belli başlı faktörler şu şekilde sıralanabilir:

- Ekonominin genel dinamizmi: Dinamik bir ekonomide yeniden yapılanmadan doğan işsizlik sorunuyla karşılaşan çalışanlar başka alanlara kaydırılabilir. Bu dinamizm kurulamamış ise istihdam dengeleri bozulmaktadır.
- Ekonominin geneline yayılan hızlı büyüme bölgesel ve sanayi politikalarıyla desteklendiğinde işletmeler hareketlilikleri dolayısıyla başka bölgelere kayacak ve istihdam yaratacaklardır. Bu hareketlilik özendirilemediği durumlarda genel istihdam dengeleri bozulmaktadır.
- Çalışanların ekonomik faktörlerden ötürü sosyal hareketliliklerini kaybetmeleri, ayrıca buna psiko-sosyal faktörler de eklenince bölge bazında istihdam yapısının bozulmasına neden olmaktadır.
- Hizmet-içi eğitimin verilememesi sorunu yeni bir iş edineme durumunda istihdamın daralması.

Yukarıdaki açıklamalara göre, ekonominin bir yandan dinamik bir yapıya sahip olması ve bir yandan da sanayi yapısının yenilenmesi açısından devlet yardımları önemli bir konuma gelmektedir.

Son yıllarda konu ile ilgili tartışmaların artmış olmasına rağmen kamunun bu konuda yeterince aydınlatıldığı ve devlet yardımlarının fırsat maliyetinin göz önüne alındığı söylenemez (İSO,1991,s.186).Bu konuda hükümetler sanayi kuruluşlarına yardım ederken bazı verimsiz sanayi kuruluşlarının da varlıklarını sürdürebilmelerine neden olmuşlar ya da bazı durumlarda devlet yardımları yabancı firmalarla rekabet eden yerli firmaları desteklemek için kullanılan pahalı araçlar durumuna gelmişlerdir. Dolayısıyla devlet yardımları ekonomistlerce ve rakip ülkeler tarafından haksız rekabet yarattığı gerekçesiyle eleştirilmiştir.

## 2.1. Devlet Yardımları Kavramı

Belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı bir şekilde gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi ve/veya gayrimaddi destek, yardım ve özendirme, teşvik olarak tanımlanmaktadır (İSO,1997,s.6).

Kaynakların kıt olduğu gelişen ekonomilerde piyasa şartları girişimcileri yatırım yapmaktan alıkoymaktadır. Özel teşebbüs, milli ekonominin zorunlu önceliklerine yönlendirebilmek için kamu otoriteleri teşvik mekanizmalarını kullanırlar. Böylece bazı darboğazlar giderilir, karlı olmadığı sanılan bazı alt yapı yatırımlarının gerçekleşmesi olası hale gelir. Devlet yardımı, milli ekonomi öncelikleriyle, müteşebbis önceliklerinin uyum halinde olmadığı durumlarda, bunların milli ekonomi önceliklerine uyumlandırılması amacıyla başvuru bir ekonomik politika aracıdır.

Devlet yardımı kavramı, geniş anlamı bir sözcük olup, bu kapsamda koruma, vergi muafiyet ve istisnası, özel amortisman, vergi iadesi, düşük faizli kredi, fon ödemesi ve vergi taksitlendirilmesi gibi çeşitli araçlar kullanılmaktadır.

### 2.1.1. Devlet Yardımları İle İlgili Tartışmalar

Devlet yardımları konusundaki tartışmaların, bu yardımların gerekliliği ve söz konusu yardımların nereden itibaren zarar vermeye başladığı hakkında ayrıldığı görülmektedir. Bu konudaki çeşitli görüşleri incelemek gerekmektedir.

#### a) Bebek Sanayileri Koruma

Bu teşvik sistemi türünün kabul edilmesinin nedeni, yeni kurulan sanayilerin gelişmesi ve tecrübe kazanması, en uygun üretim sürecinin bulunması, piyasada yer edinmesi ve ölçek ekonomilerinden yararlanmasını sağlayıcı olmasıdır. 1970'li yılların sonlarına kadar benimsenen ithal ikameci kalkınma stratejisinin temelinde bu görüş yatmaktadır. Ancak 80'li yıllara gelindiğinde, bu stratejiden vazgeçilmesinin nedeni, bu konuda yaşanan tecrübelerin korumacı bir ortamda faaliyet gösteren firmaların devlet desteğine bağımlı kalarak rekabet güçlerini geliştirememeleridir denilebilir. Bu strateji çerçevesinde "korunan ve desteklenen " kamu sektörü kuruluşları, kendilerinden beklenen ekonomik performansı gösterememiş, sanayilere ucuz girdi temin etme işlevini yerine getirememiş ve verimsiz kuruluşlar haline gelmişlerdir (Leander,1991,s.187).

#### b) Serbest Piyasa Modelinin Eksiklerini Düzeltme

Özellikle son yıllarda tartışılmakta olan çevreyi, tüketiciyi koruma, Ar-Ge, eğitim gibi konularda ortaya çıkabilecek sorunlar konusunda serbest piyasa mekanizmasının çok duyarlı olmadığı bilinmektedir. Dolayısıyla bu konulardaki

aksaklıkların devlet yardımları ile giderilmesi gerektiği görüşü yaygın bir biçimde kabul görmektedir.

### c) Yeniden Yapılanma

Yeniden yapılanmaya yönelik devlet yardımları uzun vadede, sanayinin yeniden yapılanması, sektörel veya bölgesel rahatsızlıkların ortadan kaldırılmasına yönelik politikalar çerçevesinde sağlanan yardımlardır.

Sektörel hedefli yeniden yapılanma programları, önemini yitirmiş olan geleneksel sektörlerin yeniden yapılanmasını içermektedir. Hükümetlerin geleneksel sektörlerle sağladığı yardımlar, bu sektörlerde yaşanacak işsizliğin sosyal boyutları ve bu sektörlerin ilişkili olduğu diğer sektörler de göz önüne alındığında gerekli hale gelmektedir. Ancak bu yardımların kapasite arttırıcı olmaması, bu sektörde yaşanan sorunların diğer sektörlerle transformasyonuna neden olmaktadır.

Bölgesel hedefli yeniden yapılanma programları ise bölgeler arasındaki dengesizlikleri giderme hedefine yöneliktir.

### d) Ulusal Çıkarları Koruma

Hükümetler, ulusal bağımsızlığın korunabilmesi açısından ülkenin kendi kendini besler bir durumda olması için tarım sektörüne, savaş zamanlarında kendini müdafaa edebilmesi için silah sanayine yardımda bulunurlar. Ayrıca "refah devleti" kavramına uygun olarak hükümetlerin kendi sanayicilerine yaptıkları yardımlar da mevcuttur. Ancak bu görüş ülkeler arasında devlet yardımlarını arttırıcı ve rekabeti bozucu bir duruma gelebilmektedir. Rekabeti bozucu olma konusunda en çok tartışılan konulardan biri de GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) kurallarına göre, çeşitli sektörlerde sağlanan devlet yardımlarının haksız rekabete yol açmasıdır (İTO,1992,s.97). Bunlardan birisi de ihracat yardımlarıdır. İhracat yardımları, ihraç edilen ürünlere verilen dolaysız üretim yardımları şeklinde olabileceği gibi ihracatçıların vergi muafiyetlerinden yararlanması şeklinde de olabilir. Ülkelerin sınai faaliyetlerini ve ihracatlarını sübvanseler etmelerinin arkasında yeni sanayilerin desteklenmesi, gerileyen sanayilerin canlandırılması, Ar-Ge gibi bazı iktisadi etkinliklerin desteklenmesi gibi belli hedefler olmaktadır.

Uygulanan devlet yardımlarının çeşitli ülkelerde hangi yaygınlıkta kullanıldıklarının ve sektörel dağılımlarının incelenmesi burada yararlı olabilir. Çok çeşitli amaçlarla ve araçlarla verilen yardımların, ekonominin bütünü açısından önemini gösterebilmenin en sağlıklı yolu, bu yardımların, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) içindeki payına bakmaktır. Aşağıdaki tabloda da görülebileceği gibi, tarım sektörünün desteklenmesi, gelişmiş sanayi ülkeleri açısından büyük bir öneme sahipken gelişmekte olan ülkeler açısından sanayi sektörünün, ve özellikle imalat sanayi sektörünün desteklenmesi daha fazla önem kazanmaktadır.

Portekiz, İspanya, İsveç gibi ülkeler sanayi sektörlerini daha büyük oranlarda desteklerken, İngiltere, Japonya, Almanya, ABD, Fransa, İtalya,İrlanda,Hollanda, Norveç gibi ülkeler tarım ve gıda üretimi sektörlerini daha büyük oranlarda desteklemektedirler(İTO,1992,s.108). Bununla birlikte, tüm bu ülkelerde tarım sektörünün toplam GSYİH içindeki payı bir hayli düşük olduğundan, sanayi sektörüne tahsis edilen toplam kaynak miktarının tarıma ayrılan kaynak miktarından daha büyük olduğu söylenebilir.

### **2.1.2. Devlet Yardımlarının Biçimleri**

Günümüzde Avrupa Birliği'nde ve birçok sanayileşmiş ülkede devlet yardım biçimleri, büyük ölçüde rekabet unsuruna dayalı olarak şekillendirilmektedir.

#### **2.1.2.1. Devlet Yardım Biçimlerini Şekillendiren Rekabet Ortamları**

Devlet yardım biçimlerini şekillendiren rekabet ortamlarını iki ana başlık altında inceleyebiliriz. Bunlardan birincisi ulusal rekabet ortamları, diğeri ise topluluk rekabet ortamlarıdır.

##### **2.1.2.1.1. Ulusal Pazarda Ortaya Çıkan Rekabet Ortamları**

Ulusal pazarda devleti yardım yapmaya yönlendiren üç tip rekabet ortamı vardır. Bunlardan birincisi iktisadi kamu işletmeleri veya devletleştirilmiş işletmelerin; diğerk kamu işletmeleri veya özel teşebbüs işletmeleri ile rekabete girdiği durumdur. Bunun en açık örnekleri Almanya'da alüminyum, Fransa ve İtalya'da gübre sanayileridir. İkincisi bir birlik ülkesi işletmelerinin ve diğerk birlik ülkesi işletmelerinin dış ülkelerde yaptıkları üretimin, o ülkeye ithalat yoluyla geri dönüşü sonucu ortaya çıkan rekabet ortamıdır(İKV,1989,s.9). Bu konuda Fransa ve İtalya mikro -ekonomik sanayileri buna örnek verilebilir. Üçüncüsü özel ve kamu işletmelerinin ulusal sınırlar içerisinde yaptıkları üretimin yabancı işletmelerin rekabetiyle karşı karşıya kalmalarıdır. Buna da İngiltere örnek verilebilir

##### **2.1.2.1.2. Birlik Pazarında Ortaya Çıkan Rekabet Ortamları**

Bu konuda üç tip rekabet ortamı gözlenmiştir. Bazı kamu ve özel işletmelerin eşitsizlik yaratacak biçimde devlet yardımları görerek birlik pazarında ihracatçı firma durumuna getirilmeleri; kamu işletmelerinin, birlik dışı kamu ve özel işletmeleriyle birlik iç pazarında rekabete girmeleri; ve bir birlik ülkesinde yer almış kamu, özel veya yabancı sermayeli işletmelerin bu ülke dışında diğerk işletmelerle rekabete girmeleridir.

Yukarıda belirtilen rekabet ortamları iki tip yardımı beraberinde getirmektedir. Bunlar da rekabetin doğduğu durumdan önce veya sonra yapılan yardımlardır.

### 2.1.2.1.2.1. Rekabet Öncesi Yardımlar

Belirli bir üründe belli bir pazarda işletmelerin rekabete girme olasılığının belirmesi durumunda bu çatışmanın ortaya çıkmasından önce devreye giren yardım çeşitleri rekabet öncesi yardımlardır. Bunların başında işletmelere yapılan sermaye aktarımları gelmektedir.

Sermaye aktarımları devlet sermayesinin doğrudan işletme sermayesine katılımı şeklinde gerçekleşirken bazı durumlarda faizsiz verilen krediler veya doğrudan yapılan ve dönüşü olmayan krediler tarzında ortaya çıkmaktadır. Öte yandan çok düşük faizli krediler veya uluslararası para piyasasına müracaat edildiği durumlarda devlet garantilerinden yararlandırılma gibi kolaylıklar yine bu biçim içerisine giren yardımlardır.

İkinci yardım biçimi teknolojik kalkınmışlık farklılığının giderilmesi için AR-GE faaliyetlerinin işletmelerde devlet fonlarınca karşılanmasıdır.

Üçüncü yardım biçimi; istihdama dönük yardımlardır. Burada esas, rekabet gücünün yeniden kazandırılması veya sürekliliğinin sağlanması için yapılan sabit sermaye yatırımlarının etkili hale getirilmesinde hizmet-içi eğitim, formasyon vb. giderlerin devletçe karşılanmasıdır.

Dördüncü yardım biçimi ise, bazı hammadde ithalatında veya üretim faktörlerinde gümrük vergi veya vergi indirimleri veya muafiyetlerin tanınması söz konusudur.

Beşinci yardım biçiminde; emlak vergilerinde indirimler tanınması yeni işletme kuruluşunda veya işletmelerin yeniden hukuki düzenlenişlerinde tanınan vergi kolaylıkları gösterilebilir.

Altıncı yardım biçiminde ise ,sanayinin yeniden yapılanması üzerinde sunulan tüm finans, vergi ve bilgi katkıları düşünülebilir.

### 2.1.2.1.2.2. Rekabet Sonrası Yardımlar

Bu yardımlar beş ayrı şekilde gerçekleşmektedir. Birinci model, kamu ihtiyaçlarının verilen siparişler şeklinde karşılanmasıdır. Çoğu kez bu siparişler gereksinilenden fazla kamu alımı şeklindedir. İkinci model ulusal standartlar ve normlar koyarak sorunlu işletmelere yapay bir rekabet gücü kazandırılması üzerinde yoğunlaşmaktadır. Üçüncü modelde ulusal pazarda yerli malı kullanan tüketicilere kredi sağlanması, promosyon kampanyalarının düzenlenmesi görülmektedir. Dördüncü yardım türü dış pazarlara açılmayla ilgilidir. Dış pazarda tanıtım faaliyetlerinin devletçe karşılanması ve ihracatçılar açısından bürokrasinin azaltılması gibi yardımlar sağlanmaktadır. Beşinci model, vergi iadesi veya sosyal sigorta vb. primlerin

ödenmesinin ileri tarihlere ertelenmesi rekabet sonrası devlet yardımları olarak gösterilebilir.

### 2.1.3. Devlet Yardımlarının Değerlendirilmesine İlişkin Sorunlar

Devlet yardımlarının değerlendirilmesine ilişkin olarak temelde iki sorun yatmaktadır. Bunlardan ilki; makro ekonomik önlemlerin altına gizlenmiş şeffaf olmayan yardımları saptayabilmenin güçlüğü dolayısıyla bilinen tüm yardım çeşitlerini içerebilecek bir liste hazırlamanın imkansızlığıdır. Bir diğer sorun ise, bu yardımların tam olarak ölçülebilmesinden doğan sıkıntılardır.

#### a) Devlet Yardımlarının Çeşitliliği

Devlet yardımları;

- maliyetleri azaltıcı
- talebi arttırıcı
- ekonomik ortamı iyileştirici yardımlar olarak gruplandırılabilir ( ISO,1991,s.189).

Doğrudan sermaye yardımları, vergi indirimleri, amortisman kolaylıkları, iyileştirilmiş krediler vs. gibi önlemler, sermaye veya yatırım maliyetlerini azaltıcı yardımlar olarak kabul edilebilir. Devletin, bir şirketin öz sermayesine hisse senedi alımı yolu ile katkıda bulunması, know-how ve yönetim bilgisi aktarması, işçi ücretlerinin düşük tutulmasına yardımcı önlemler alması, hizmet içi eğitim sübvansiyonları sağlaması, Ar-Ge yardımı gibi yardımlar maliyetleri azaltıcı yardımlardır.

Devletlerin açtıkları ihaleleri ulusal firmalara kazandırması, ulusal firmaların ürettiği mallara olan talebi arttırıcı yardımlardır. Devletlerin “yerli malı” kampanyaları da yerli üreticilerin pazar paylarını arttırıcı önlemler olarak düşünülebilir. Ayrıca hükümetlerin kendi ekonomik programları çerçevesinde geliştirmiş oldukları sanayi ve rekabet politikaları vergi sistemleri, yatırım teşvikleri, bölgesel ve sektörel yardım fonları, gümrük vergileri ve eş etkili tedbirler, kotalar, ticareti ve rekabeti engelleyici korumacı önlemler, belli sektörlerin, bölgelerin veya firmaların yararına olarak çalıştırıldığı zaman devlet yardımı haline dönüşebilirler.

#### b) Devlet Yardımlarının Ölçülmesi

Devlet yardımlarının şeklen varlığı saptansa bile, bu yardımların maliyetlerinin ölçülebilmesi oldukça zordur. Bunun nedeni fırsat maliyetinin göz önünde bulundurulması gerekliliğinin yanısıra dolaylı yatırımların maliyetinin ölçülebilmesinin zorluğudur denilebilir.

Devlet yardımlarının ekonomiye amaçlanan şekilde bir yardım sağlayıp sağlamadığı da önemli bir tartışma konusudur. Bir sektöre devlet yardımı

sağlandığında ortaya çıkabilecek bir iyileşmenin pazar şartları dolayısıyla mı yoksa devlet yardımı sayesinde mi olduğunu saptamak çok güçtür.

Devlet yardımı çeşitli yollarla verilebilir. Bu nedenle, verilen yardımın boyutunu ölçebilmek için, kullanılan araçların ortak bir tabana oturtulması gerekmektedir. İdeal olanı, “yardım alana sağlanan net yarar” ölçüsüdür. Bu ölçüye alternatif bir ölçü de “net maliyet” ölçüsüdür. Bu ölçü, uygulanan devlet yardımının yüklediği net maliyeti göstermektedir ve hesaplanmasının daha basit olması nedeniyle genellikle ilk ölçüye tercih edilmektedir

Sonuç olarak devlet yardımlarının çok çeşitli olduğunu, bunları ölçmenin kolay olmadığını, devlet yardımlarının olumlu olduğu kadar olumsuz yönlerinin de bulunduğunu, bu yardımların verimli olarak kullanılabilmesi için hedeflerin açık olarak belirlenmiş olması gerektiği ve yardımların zaman içinde azalan yardımlar olması ve kullanılmasının sağlanması gerektiği söylenebilir (İSO,1991,s.191). Buradan hareketle etkin bir devlet yardım sisteminin koordinasyon ve iletişim mekanizmaları açısından önceden her yönüyle planlanmış ve örgütlenmiş olması gerekmektedir. Bunu yaparken de uygulanan sübvansiyonlarda yaygınlık değil etkinlik, yani sağlanan devlet yardımlarından mümkün olduğu kadar çok işletmeye yardım sağlamak yerine, az sayıda işletmeyi nisbeten daha büyük çapta yardım araçları ile desteklemek gerekmektedir. Devletler bu konuda öncelikle ekonomik ve politik açıdan istikrarlı bir politika izlemek durumundadırlar.

#### 2.1.4. Uluslararası Antlaşmalarda Devlet Yardımları

1947 yılında imzalanan “Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Antlaşması”(GATT)’ın 4. Maddesi’nde “dampingle ya da sübvansiyonla edilen ithalat ile anti-damping ve telafi edici vergiler” konusunda hükümler yer almaktadır. Dünya ticaretinin liberalleştirilmesi amacıyla GATT, ilke olarak sübvansiyon sayılan, rekabeti bozucu devlet yardımlarını yasaklamaktadır. GATT’ın sübvansiyonlarla ilgili kodu ve anti-damping ile ilgili olarak getirdiği uygulamalar, bir korumacı önlem gibi kullanılabilir. GATT kapsamında ülkelerin uygulayabilecekleri teşvik mekanizmalarına şöyle bir açıklık getirilmiştir;

“Eğer doğrudan veya dolaylı olarak bir ürünün ihracının artması veya bir ürünün ithalatının azalması şeklinde sonuçlanan fiyat desteklemesi veya herhangi bir biçimde geliri kapsayan sübvansiyon veya antlaşmaya taraf ülkelere hibe verecek olması durumunda sübvansiyon yapısı ve miktarını; kendi ülkesine ithal ettiği söz konusu ürünün miktarına veya kendi ülkesine ihraç edilen ürünün miktarına tahmini olarak sübvansiyon etkisi ve sübvansiyonu gerekli kılan koşullar antlaşmaya taraf olan ülkelere bildirilmelidir.” (Eker,1995,s.59). Herhangi bir durumda eğer herhangi bir sübvansiyonun uygulanması nedeniyle taraflardan birinin çıkarları tehlikede veya ciddi bir zarar görmüş ise taraf olan ve sübvansiyonu veren, isteğe bağlı olarak, ilgili diğer taraf veya taraflarla söz konusu sübvansiyonun sınırlandırılması olanaklarını tartışmaya ve araştırmaya yükümlü tutmuştur.

AET (Avrupa Ekonomik Topluluğu) Antlaşması'nda "devlet yardımları" olarak tanımlanan kamu teşvikleri, aslında sübvansiyonlar yoluyla ekonomiye müdahale anlamına gelmektedir. Adalet Divanı'nın 1960'lı yılların başında yaptığı belirlemeye göre, AET Antlaşması'ndaki devlet yardımı kavramı, birlik içi rekabetten etkilenen işletmelere rekabet avantajı sağlayarak ve kamu maliyesi kapsamında finansal destekleri kapsıyorsa bu tür müdahaleler teşvik sayılmaktadır. Ayrıca "belirli mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran teşebbüsler arası antlaşmalar, uyumlu eylemler ile teşebbüs birliklerinin bu amaca yönelik karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır." (Aslan, 1992,s.130) Eğer teşvik serbest piyasa koşullarında rekabeti artırıcı olarak düzenlenmiş devlet yardımı olarak kabul edilmemektedir.

Roma Antlaşması'nda "devlet yardımları" ile ilgili olarak 92, 93 ve 94 Maddeleri düzenlenmiştir. 92. Maddeye göre, "Üye devlet tarafından veya devlet kaynakları aracılığı ile herhangi bir şekilde yapılan ve belirli teşebbüsleri veya belirli malların üretimini kaydırarak rekabeti bozan veya bozmakla tehdit eden, her türlü yardım, üye devletler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde, ortak pazarla bağdaşmaz." denilmektedir. 94. Maddeye göre ise, teşviklerin ortak pazarla uyumsuz teşvik sınıflandırılması kapsamına girmesi için devlet açısından kamu bütçesi için dolaylı ya da dolaysız bir maliyet oluşturması ve özellikle söz konusu işletmenin maliyetinin azaltılması temel bir unsur olarak görülmektedir.

Avrupa Birliği (AB) serbest rekabeti bozduğu için devlet yardımlarına karşı iken uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü korumak ve arttırmak için teşviklere açıkça olmasa da göz yummakta, neredeyse AB'nin tümü teşviklere açılmış durumdadır (TÜSİAD, 1990, s.24).

#### **2.1.4.1. OECD Uzlaşması Çerçevesinde Devlet Yardımları**

OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Organizasyonu)Uzlaşması, 1 Nisan 1978 tarihinde yürürlüğe girmiştir. OECD Uzlaşması'na ABD, Japonya, Kanada, Finlandiya, Norveç, Yeni Zelanda, İsveç, İsviçre, Avusturya ve Avustralya ile tüm AB üye ülkeleri dahil olmuşlardır. Uzlaşma'nın amacı, ülkeler arasında, olması muhtemel ihracat kredi yarışını önlemektir. Uzlaşma tarım, hava ve deniz araçları, savunma araç ve gereçleri ve nükleer santraller haricinde tüm sektörler için geçerlidir.

OECD Uzlaşması'nın ihracat alanında koyduğu en önemli kısıtlamalar ise:

- Ticari sözleşmenin en az % 15'inin nakit ödeme ile karşılanması,
- Geri ödeme süresinin en fazla 8.5 yıl ile sınırlandırılması; burada az gelişmiş ve bazı gelişmekte olan ülkeler için bu sürenin 10 yıla kadar uzatılabilmesi istisnası tanınmaktadır,
- 5, 8.5 ve 10 yıl süreli krediler için minimum sabit bir faiz haddi belirlenir. Bu oran matris oranları olarak bilinir. Her yıl ocak ve temmuz ayında yeniden düzenlenir. Uluslararası Para Fonu (IMF)'nin özel çekme hakkını (SDR) oluşturan 5 kur için

hükümet bonolarının getirisinin ağırlıklı ortalamasındaki değişikliklerin matrisde yaratacağı değişiklikler göz önünde bulundurularak matris oranları yeniden düzenlenir. Dolayısıyla her yıl temmuz ve ocak aylarındaki değişimler matrise yansır. Matris oranları ihracat kredilerinin tahsis edildiği ülke gruplarına göre değişkenlik gösterir.,

- Herhangi bir ülke parasının ticari faiz oranları bu minimum faiz oranının altına düştüğü zaman o ülke “referans ticari faiz oranları” (RTFO) üzerinden ödeme yapar. Diğer ülkeler ise yürürlükteki RTF oranını taban alarak o ülkeye kredi açabilir ve normal seviyeye çıkmasına yardımcı olabilirler. Fakat bu esnada sözleşmelerde bozucu bir etki yaratmaktan da kaçınmaları gerekmektedir.

Uzlaşma: ihracat kredilerini paraları özel çekme hakkına (SDR) tabi olan ülkelerin hükümetlerine verilecek kredinin maliyetinin altında bir faiz oranı ile kredilendirilmeleri durumunu sübvansiyonlar gibi tanımlamaktadır (İKV,1994,s.13).

Uzlaşma, piyasa faiz hadlerinin minimum orandan yüksek olması halinde ihracat sübvansiyonuna izin vermektedir.

#### **2.1.4.2. OECD Uzlaşması ile GATT Düzenlemeleri Arasındaki Bağlantı**

GATT teşvik kodu OECD Uzlaşması’nda yer alan ihracat kredilerine izin vermektedir. Uzlaşma ihracat sigortalarını kapsamamaktadır fakat GATT’ın teşvik kodu yasaklanan ihracat teşvikleri listesinde belirtilmektedir. Resmi ihracat kredilerinde uluslararası üstlenmeye konu olan taraf, 1.1.1979’dan bu yana 12 ülke , ilgili işletmeye bir faiz oranı getiriyorlarsa, ihracat kredisi bu provizyonlara uygun olsa da ihracat sübvansiyonu olarak kabul edilemez, anlaşmayla da bu yasaklanmıştır.

GATT’ın teşvik kodu OECD Uzlaşması ile izin verilmiş ihracat kredilerini kabul etmektedir. Fakat ihracat sigortaları Uzlaşma’da kapsam dışı bırakılmıştır. GATT “teşvik kodu” ile yasaklanmış ihracat teşvikleri açıkça belirtilmiştir.

#### **2.1.4.3. EFTA Düzenlemelerinde Devlet Yardımları**

EFTA (Avrupa Serbest Ticaret Birliği) Antlaşmasınının 13. Maddesi devlet yardımlarına ait esasları belirlemektedir. Üye devletlerin kendi aralarındaki ihracatta her ne şekilde olursa olsun sübvansiyon uygulamaları ve vergilerin kaldırılmasına bağlı olarak sağlanan çıkarlara zarar getirecek herhangi bir yardım vermeleri yasaklanmıştır(İTO,1997,s.9). Sübvansiyonlar yolu ile ticarete engeller getirilmesi veya haksız rekabete sebebiyet verilmesi önlenmek istenmiştir.

EFTA Antlaşması, sadece bir serbest ticaret bölgesinin kurulmasını hedeflediğinden, üye ülkelerin kurumsal ve ekonomik yapılarında farklılıklar olabileceğini kabul etmekte, yeknesak bir yardım politikası oluşturulmasını öngörmemektedir.

Ayrıca, 1987 yılından bu yana başlatılmış olan yeni notifikasyon prosedürü çerçevesinde, uygulanan teşvikler üye ülkeler tarafından Sekreteryaya'ya, yıllık raporlar şeklinde yayınlanmak üzere iletilmektedir. Ancak Sekreteryaya, üye ülkelerin sübvansiyon uygulamalarına ilişkin olarak soruşturma açmagibi yetkilerle donatılmamış olup, EFTA'da gözetim, kuruluşun ticaret uzmanları ve üye ülkelerin oluşturduğu kurallar çerçevesinde sağlanmaktadır.

#### 2.1.4.4. Avrupa Birliği'nde Genel Olarak Devlet Yardımları Anlayışı

Avrupa Birliği, serbest rekabet ve serbest ticaret sistemine zarar verebilecek her türlü devlet yardımına karşıdır. Ancak üye devletlerin farklı gelişmişlik düzeyinde olması gözönünde tutularak, bazı şartlarda devlet yardımlarının gerekli olabileceği de kabul edilmiştir.

Üye ülkelerin çoğunda yardımlar daha çok vergi indirimi ve hibe şeklindedir. Bu arada sermayeye iştirak ve ucuz kredi tarzındaki yardımların da önemli bir yer tuttuğu gözlenmektedir.

Avrupa Birliği'nde uygulanan yardımları iki grupta toplamak mümkündür: Software yardımlar ve Hardware yardımlar.

Software yardımlar, doğrudan nakdi yardıma dayanmayan, daha çok bilgi, beceri aktaran yönlendirici önlemleri kapsamaktadır. Bunlar, iç ve dış pazarlar hakkında bilgi, ihracat sigortası, AR-GE sübvansiyonu, hizmet-içi eğitim sübvansiyonu, ilk yıl tam amortisman, kurumlar vergisi indirimi, kurumlar vergisi muafiyeti, yerel vergilerden muafiyet, meslek vergisi muafiyeti, indirimli katma değer vergisi (KDV) oranları gibi uygulamalardır.

Hardware yardımlar, doğrudan yapılan nakdi yardımlardır. Bunlar, yatırım sübvansiyonları, KOBİ'lere yardım, yeni yaratılan istihdama prim, doğal afet garantisi, ihracat kredisi ve sübvansiyonu, sosyal yüklerin hafifletilmesi, özel koşullu krediler, üretim girdilerinde sübvansiyon, navlun yardımı, çevre kirliliği yardımı, makine parkı ve bina yardımı, enerji yardımı, kredi ertelemesi gibi uygulamalardır.

AB'nde yardımlar konusunda belirli bir model yoktur. Ülkelere veya sektörlere göre değişik uygulamalar görülmektedir. AB'nde sanayi sektöründe 1000-1200 adet gizli sübvansiyon olduğu söylenmektedir. AB ülkelerinin her yıl kullandıkları yardımların toplamı 100 milyar dolar tahmin edilmektedir(İTO,1997,s.10). Ayrıca, AB bütçesinden yapılan yardım yıllık ortalama 25 milyar dolardır.

Avrupa Birliği ülkelerinde son yıllarda genel yatırım ve ihracat yardımlarında bir azalma olurken, çevre koruma, KOBİ'lerin desteklenmesi, AR-GE , bölgesel kalkınma gibi yardımların daha selektif alanlara kaydığı görülmektedir.

#### 2.1.4.4.1. Avrupa Birliği Antlaşmalarında Devlet Yardımları

Ekonominin sıkıntıya düştüğü noktalarda, Komisyon'un izni ile belirleyeceği şartlar içinde, Antlaşma'nın 92-94 maddelerinin çizdiği çerçevede, devlet yardımları yapılması mümkündür.

Antlaşma'nın 92. Maddesine göre :

- 1- Antlaşmada öngörülen karşıt hükümler saklı kalmak kaydıyla ister üye devletçe doğrudan doğruya, ister devlet kaynakları aracılığıyla bazı işletmelerin yahut ürünlerin yararına yapılan ve rekabeti bozan ya da bozma tehlikesi yaratan her çeşit yardım, üye devletler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde Ortak Pazar'la bağdaşmaz(İTO,1997,s.11).
- 2- şunlar Ortak Pazar'la bağdaşır:
  - a) Ürünlerin çıktıkları yer dolayısıyla aylık gözetmeden bireysel tüketicilere yapılan sosyal nitelikteki yardımlar.
  - b) Doğal afetlerle ilgili olarak ortaya çıkan zararları telafi etmeye yönelik yardımlar.
- 3- Aşağıdaki yardımlar Ortak Pazar'la bağdaşır sayılabilirler:
  - a) Yaşam standardının anormal düşük olduğu, yahut ağır bir işsizliğin hüküm sürdüğu bölgelerin ekonomik kalkınmalarını kolaylaştırmaya tahsis edilen yardımlar;
  - b) Avrupa'nın ortak çıkarına olacak bir projenin gerçekleştirilmesinin teşvik edilmesi veya bir üye devlet ekonomisinde ortaya çıkan ciddi bir bozulmanın giderilmesi için yapılan yardımlar.
  - c) Ticaret koşullarının ortak çıkarlara zarar verecek ölçüde olumsuz yönde etkilemeyen ve belirli ekonomik bölgeler veya belirli ekonomik faaliyetlerin gelişimini kolaylaştırmak için yapılan yardımlar.

92. madde kapsamındaki yardımlar, genel amaçlı yardımlardan farklıdır. Bunlar belli bir kuruluşa veya belli bir ürünün üretimine yönelik yardımlardır ve ticareti bozucu niteliktedir. Genel amaçlı yardımlar ise, vergi sistemi, vergi oranları, amortisman oranları, SSK prim oranları ile ilgili yardımlar veya KDV oranları, altyapı hizmetleri, eğitim, savunma, basın veya kredi kurumları ile ilgili yardımlardır. Bu tür yardımlar politik tercihlere göre değişir ve belli bir kuruluş veya ürüne yönelik değildir.

Antlaşmanın 93. Maddesi, yardımların denetimini aşağıdaki şekilde düzenlemiştir:

- 1- Komisyon üye Devletlerle işbirliği içinde bu Devlet'lerde mevcut olan tüm yardım sistemlerini sürekli olarak inceler. Komisyon üye Devletler'e ortak pazarın işleyişi için gerekli uygun tedbirleri önerir.

2- Eğer Komisyon, ilgili taraflara kendi görüşlerini bildirmeleri için uyarıda bulunduktan sonra , bir Devlet veya Devlet kaynakları vasıtasıyla sağlanan yardımın 92. Maddeye göre ortak pazarla bağdaşmadığını veya bu tür yardımın kötüye kullanıldığını tespit ederse, ilgili Devlet'in Komisyon tarafından saptanacak süre içinde böyle bir yardımı kaldırmasına veya değiştirmesine karar verir(İKV,1994,s.17).

93. maddeye göre, ye devletler Komisyon'u eskiden uyguladıkları bir yardımı sürdürecekleri veya yeni bir yardım planından haberdar etmemişlerse veya eğer onaylamak için çok geç kalınmışsa bu maddeyi ihlal etmiş olurlar.

Antlaşmanın 94. Maddesi ise yardımlarla ilgili şu hükümleri koymaktadır ; Konsey, Komisyon'un nerisi üstüne ve Avrupa Parlementosu ile Ekonomik ve Sosyal Komite'ye danıştıktan sonra, nitelikli çoğunluk esasını ile 92. Ve 93. Maddelerin uygulanması için bütün tüzükleri yapabilir ve özellikle 93. Maddenin 3. Fıkrasını uygulama koşulları ile bu usulden istisna tutulacak yardım kategorilerini belirleyebilir.

Devlet yardımlarının Ortak Pazar'la bağdaşmayan teşvik kategorisine girmesi için Devlet açısından mali bir fedakarlık teşkil etmesi, başka bir deyişle kamu bütçesi için dolaylı ya da dolaysız bir maliyet oluşturması gerekmektedir.

Rekabet unsurları meselesinde Devlet yardımları "sadece devletin yaptığı hibeler, ucuz krediler ve faiz indirimleri gibi karşılıksız unsurunun apaçık belli olduğu durumlardan ibaret olmayıp vergi imtiyazları, bankalardan veya sermaye piyasalarından borç alan işletmelere sağlanan devlet garantileri, mal ve hizmetlerin daha uygun şartlarda temini ve devletin doğrudan ya da dolaylı olarak işletmelerin zsermayelerine katılımı"nın da düşünülmesi gerekmektedir.

## 2.2. KOBİ'lere Sağlanan Devlet Yardımları

Ekonomi üzerinde bu kadar etkin bir role sahip ve önem taşıyan KOBİ'ler için bu güne kadar birçok ülke çeşitli destekleyici politikalar uygulamıştır. Bu politikaları, ülkeler bazında her ülkedeki KOBİ karakteristiği ile buna dönük uygulamalar anlamında incelemek gerekmektedir (Müftüoğlu,1989,s.308).

KOBİ'ler, devlet yardımı olmaksızın yeni teknolojiler geliştirebilecek derecede rekabet gücüne sahip değildirler. Herhangi bir risk söz konusu olduğunda kk işletme iflas durumuna kadar gidebilmektedir. Bu nedenle, işletmenin otomasyon teknolojisine geçebilmesi ya da kalite iyileştirmesi gibi konularda devlet tarafından desteklenmesi gerekmektedir. Aynı zamanda, hükümetler yasal koruma ve fonlar ayırmak suretiyle işletmenin devamlılığının sağlanması amacıyla üretim ve satış aşamalarında yardım sağlamalıdır. "Bu konuda otomasyon teknolojisinin geliştirilmiş olması KOBİ'ler için büyük bir avantaj olmuştur. Böylelikle KOBİ'ler talep yapısında değişiklikler söz konusu olduğunda otomasyon teknolojisi sayesinde

verimli ve küçük birimlerde üretim yapmak suretiyle esneklik kazanmışlardır.” (Dr. Agrawal,1993,s.158).

Devlet yardımı kavramı sadece küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi açısından değil, ekonomik, sosyal ve politik hayatın daha sağlıklı bir duruma gelmesi açısından da önemlidir (Müftüoğlu,1993,s.1). Gelişmekte olan ülkelerde kıt kaynakların en rasyonel bir biçimde kullanımını sağlamak, yatırımları en uygun yatırım alanlarına ve bölgelerine yöneltmek ve döviz gelirlerini arttırmak için bu tedbirlere başvurulmaktadır. (BİAR,1992,s.73). AB Antlaşması'nın 92 (1) sayılı maddesi kapsamında devlet yardımları, AB Komisyonu'nun 1994'te aldığı bir dizi kararla otomatik olarak ekonominin tümü için geçerlilik taşıyan ve devlete isteğe bağlı bir etkide bulunma alanı bırakmayan genel önlemler ile “belirli girişimleri ya da belirli malların üretimini” kayıran devlet yardımları arasında açık bir ayırım getirmektedir (Avrupa Komisyonu,1994,s.31). Bu bağlamda sektörel, bölgesel, özelleştirme yardımlarının bu kapsamda incelenmesi gerekmektedir.

### 2.2.1.Makro-Ekonomik Çevreyi Geliştirme ile İlgili Yardım Programları

KOBİ'lerin faaliyette buldukları ortamın iyileştirilmesi açısından uygulanabilecek politikalar, rekabet ve eğitim politikaları, bölgesel ve mali politikaları kapsamaktadır.

#### a) Rekabet Politikası

Bir piyasa ekonomisinin motoru rekabettir. Etkin bir rekabet, mevcut kaynakların, yeniliğin ve teknik gelişimin rasyonel kullanımını ve bunun sonucunda da maddi refahı sağlar. Ancak etkin rekabet, ekonomik işlevlerin uygulanması için, bir araç olmaktan başka, aynı zamanda başka özellikler de taşır. Ekonomik iktidarı sınırlar ve böylece vatandaşların ekonomik, toplumsal ve politik yaşamlarındaki özgürlüğü korur.

Rekabet politikasının görevi, rekabetin kendini geliştireceği bir temel düzeni oluşturmaktır. Bu şekildeki bir temel çerçevenin oluşturulması politik bir görevdir(Wolf,1992,s.81) Bir ülkedeki rekabet yasaları ülke içinde faaliyette bulunan firmaların hangi kurallar altında çalışacağını belirler. Bu konuda birçok ülkede rekabeti, piyasaya katılanların uyguladığı sınırlamalardan ve bozucu davranışlardan korumak amacıyla çeşitli rekabet yasaları uygulanmaktadır. Büyük firmaların küçükleri yutmaması için geliştirilen Anti-Tröst yasaları bunlardan biridir. Piyasaya hakim veya tekel durumundaki işletmelerin, ekonomik gücü kötüye kullanım faaliyetlerinin denetlenmesi rekabet yasalarının amaçlarından biri olmak durumundadır. Rekabette davranış kontrolünün, daha başarılı ve maksada daha uygun olduğu bir alan, piyasaya hakim olan işletmelerin, haksız ve yıkıcı rekabet yoluyla engellendiği alandır. Eğer piyasaya hakim olan bir işletme, pozisyonunu, vereceği daha iyi hizmetlere değil de, rakiplerini bilinçli olarak engelleyerek sağlamlaştırmak istiyorsa burada devletin, bu tip bir davranışı önlemek için kötüye kullanımın denetimine başvurması gerekmektedir.

Devlet yardımları ile ilgili olarak gerçekleştirilen yasal düzenlemelerin rekabeti caydırıcı değil, özendirici ve kırıci rekabeti yumuşatıcı bir etki içinde olması gerekmektedir. “Bu konudaki düzenlemeler ile ilgili kısıtlamaların, işletmelerin varlığını sürdürme ve büyüme amacı ile çelişmemesi ve girişimcilik ruhunu yok etmemesi gerekmektedir .” (Men,1992,s.103). Çünkü bir rekabet düzeninin en iyi korunması, piyasaları genişletmekle mümkün olmaktadır.

#### **b) Bölgesel Politikalar**

Bu politikalar ; Bölgesel Kalkınma Birlikleri yolu ile KOBİ'lere kredi sağlanması, danışmanlık yardımları için bölgesel fonlar oluşturularak KOBİ'lerin danışmanlık masraflarının % 50'sinin karşılanması, az gelişmiş bölgelerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin bölgede sağlanan tüm yardımlardan azami seviyede yararlanması şeklinde gerçekleştirilebilir. Türkiye'de GAP çerçevesinde sağlanan yardımların yanısıra birinci dereceli kalkınma bölgeleri için % 100, ikinci dereceli kalkınma bölgeleri için % 60, diğer bölgelerde bölgesel kalkınmaya katkısı olacak yatırımlar için % 40, gelişmiş bölgelerdeki yatırımlar için ise % 30'a varan vergi indirimlerine gidilmiştir.

#### **c) Teknolojik Yardım Politikaları**

İktisatçı Paul Krugman'ın görüşlerine göre, araştırma-geliştirme yoğun ve teknolojik olarak gelişmeye yatkın olan sanayilerin devlet tarafından desteklenmesi iktisadi açıdan savunulabilir(Krugman,1983,s.33). Çünkü, bu sektörlerde bilgiye yapılan yatırım, diğer sektörler için de yararlı bilgilerin yaratılmasına yol açarak maliyetlerin düşürülmesine ve toplumsal refahın artırılmasına katkıda bulunacaktır. Dolayısıyla bu tür yardımlar söz konusu olduğunda ülkelerin yapması gereken, bu tür yardımlara karşı telafi edici vergi uygulamak yerine, araştırma-geliştirmeye yönelik bu tür yardımların kendi araştırma-geliştirme sektörleri için de uygun olup olmadığını irdelemektir.

#### **d) Mali Politikalar**

Bu konuda son yıllarda KOBİ'lerin vergi yükünün azaltılmaya çalışılması, ödeme güçlükleri göz önüne alınarak ona göre vergi politikalarının geliştirilmesi sağlanmaya çalışılmaktadır.

### **2.2.2.Finansal Ortamı Geliştirme ile İlgili Yardım Programları**

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birisi finansman sorunu olduğundan bu konudaki çeşitli yardım türlerinin incelenmesi gerekmektedir.

#### **a) Finansal Yardımlar**

KOBİ'lerin finansman sorunu bu firmaların karşılaştıkları en önemli sorunlardan biridir. KOBİ'ler bankalara kredi için müracaat ettiklerinde karşılaştıkları

ilk sorun bankaların istedikleri garantileri temin edememeleridir. Bu konuda çeşitli ülkelerde KOBİ'lere kredi veren bankalara Bölgesel Kalkınma Birlikleri tarafından garantiler verilmiş, ikincil ve üçüncül piyasalar vasıtasıyla yeni finans kaynakları sağlanmış ve olumlu sonuçlar alınmıştır.

Finansal destekler, Kurumlar Vergisi İndirimi, Kurumlar Vergisi Muafiyeti, KDV İndirimi, Yatırımlarda Sübvansiyon, Özel koşullu Krediler, Ürüne Girdi Sübvansiyonu, İhracat Kredisi, İhracat Sigortası Sübvansiyonu, Yerel Vergi Muafiyeti, Yeni Yaratılan İstihdam Primi, Factoring, Leasing, Forfaiting, Kredi Garanti Fonu, Risk Sermayesi, franchising, sendikasyon kredisi, finansal takas, karşı ticaret gibi çeşitli konularda birçok ülkede uygulanmaktadır (KOSGEB, 1995, s.22). Bu konuda yapılması gereken KOBİ'lerin ekonomideki temel işlevine uygun olarak bu işletmelerin kuruluşundan gelişimine kadar her aşamada sistematik bütünlük gösteren ve ucuz kredi verme yerine uygun piyasa koşulları çerçevesinde finansal kaynaklara ulaşma imkanı veren finansal yaklaşım ve modellerin uygulamaya konmasıdır. Bunlardan yatırımları teşvik amacıyla uygulanan tedbirler birçok ülkede en yaygın olan yardım türüdür. Bu tedbirler, yatırımların maliyetini düşürerek, gerçekleştirilmesi için gerekli kaynak ihtiyacını azaltır, yatırım sonucunda işletme faaliyete geçtikten sonra yatırıma harcanan kaynakların geri alınma süresini, karlardan daha az vergi ödemeye imkan sağlayarak kısaltır, yatırımların finansmanını ucuzlaştırır ve yatırımların belli sektörlerle ve yatırımların belli bölgelere kaymasını sağlarlar (BİAR., s.73). Son yıllarda en fazla başvurulmuş yeni finansman tekniklerinden factoring ; kredili satış yapan firmaların alacak haklarının factor veya factoring firması olarak bilinen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması işlemidir. Factoring, KOBİ'ler için yeni olanaklar yaratmaya ve bu işletmelerin gereksinim duyacağı birçok hizmeti aynı anda karşılamaya uygun bir finansman aracıdır. Öncelikle KOBİ'nin, parasının vadede ödeneceğinden kuşkusunu bulunmamaktadır. Dolayısıyla yurtiçi satışlar açısından büyük kuruluşlara satış yapmak iyi bir alternatiftir. Factoring işlemlerinden yararlanan KOBİ, nakit, tahsilat ve alacak yönetimi gibi işleri factoring firmasına devredeceğinden esas görevi olan kaliteli üretim, tasarım, hammadde seçimi ve pazarlama gibi konulara daha fazla ağırlık verebilecektir .

Forfaiting ise hala çok yaygınlaşmamış olmakla beraber 1986 yılından bu yana ihracatçı firmalar tarafından zaman zaman kullanılmaktadır. Forfaiting özellikle vadeleri altı aydan başlayan yatırım malları ihracatında kullanılan ve uygulamada bir banka garanti ile güvence altına alınmış senetli ya da kayıtlı alacakların kesin satışı şeklinde gerçekleşmektedir. Forfaiting'de ihracatçı tüm riskleri forfaiter'a devretmek suretiyle hem bilançosunu likit hale getirmekte hem de sabit faizli bir finansman sağlamış olmaktadır. Bu alternatiflerden bir diğer önemli teknik de Kredi Garanti Fonu (KGF)'dur. Gelişme potansiyeli ve uygun yatırım projeleri olan ancak ticari bankaların gayri menkul ipotegi biçiminde zorunlu kıldığı teminatı gösterme imkanı olmayan KOBİ'lere teminat hizmeti vererek bankalardan kredi almalarına yardımcı olan bir fon uygulamasıdır. İşletme aldığı krediyi geri ödeyemez ise işletme yerine Kredi Garanti Fonu garanti verdiği oranda bankaya ödenmektedir (Uzunoğlu, 1996, s.20). Bir diğer alternatif olan Risk Sermayesi Yaklaşımında ise girişimcilik yeteneğine sahip olan

ancak yeterli parası olmayan kişilere fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı bulma imkanı verilmektedir. Risk Sermayesi Şirketleri kurum ve kişilerden uzun süreli fon toplayarak bu fonlarla yaptıkları yatırımları karlı işletmeler aşamasına getirince onları satarak kar etmektedirler. Risk Sermayesi sonucu ortaya çıkan işletmeler çoğu kez KOBİ nitelikli oldukları için Sermaye Piyasası Kurumu (SPK) koşullarını sağlayarak halka açılmaları mümkün değildir. Bu nedenle bu finansman modelinin geliştiği ülkelerde KOBİ'lerin, yeni firmaların ve zarar eden firmaların, hisse senetlerinin işlem gördüğü OTC(Over The Counter Market) piyasalar adı verilen organize olmayan menkul kıymet borsaları oluşturulmaktadır. Bu piyasalardaki KOBİ'ler kayıtlı değildirler. Uluslararası prosedürlere göre şirketler ilk olarak bir bölgesel borsaya kote olmaktadır. Daha sonra da sırası ile bir üst sisteme dahil olduktan sonra, ülke borsasına kote olmaktadır. Örneğin ABD'de bir şirket öncelikle bir bölgesel borsaya kayıtlı olduktan sonra biraz daha büyüyünce AMEX adı verilen daha büyük bir borsaya kote olabilir ve biraz daha genişleyince de NYSE adı verilen Amerikan borsasına kote olabilmektedir(Brigham-Gapenski,1991,s.574). Günümüzde çok hızlı bir şekilde gelişen ve yaygınlaşan OTC piyasalardaki firmalar tıpkı büyük şirketler gibi sermaye piyasasının tüm olanaklarından yararlanabilmektedirler.

Ayrıca, bu yardımların yanısıra bu konudaki en son gelişmelerden biri de dinamik ve dışa açık KOBİ'lere yönelik olarak kurulan Avrupa Menkul Kıymetler Borsası olan EASDAQ'ta ilk Avrupa şirketinin kote edilmesi işlemi 28 Kasım 1996 günü gerçekleşmiştir (AB Bülteni,1997,s.11). EASDAQ (Hızlı Büyüyen Küçük İşletmeler için Avrupa Borsası)'nın, temel hedefi, küçük ve orta ölçekli Avrupa işletmelerinin sermaye piyasalarına daha iyi bir şekilde katılımını güvence altına almaktır(İKV,1997,s.1). EASDAQ'ın kuruluşuyla birlikte Avrupa KOBİ'lerinin özsermaye finansmanından yararlanması olanağı bir ölçüde artacak, böylece bu işletmelerin istihdam yaratması önündeki engellerden biri aşılmış olacaktır.

## **b) Özel Yardımlar**

Özel yardımlar, firmaların kuruluş, genişleme, ihtisaslaşma, ihracata yönelme aşamalarındaki farklı ekonomik durumları göz önüne alınarak yapılan yardımlardır. Özellikle firmaların kuruluş aşamalarında uzun vadeli kredilere ihtiyaçlarının fazla olması ve bu aşamada kredi vermek risk taşıdığı için devletin destek sağlaması birçok ülkede uygulanmakta olan bir politikadır.

Ayrıca, gelişme döneminde yatırım indirimleri, vergi indirimleri, ihtisaslaşma döneminde Ar-Ge yardımları, danışmanlık hizmetleri gibi yardımlar sağlanmaktadır. Birçok ülkede ihracat konusunda ihracat planlaması ve ihracatçı firmalara konsorsiyum kurmaları konusunda yardımlar sağlanmakta, pazar araştırması için krediler verilmektedir.

### c) Bilgi Akışını Geliştirme

KOBİ'lerin bilgi ve danışmanlık ihtiyacını karşılamak üzere, iç ve dış pazarlar üzerine Bilgi, Hizmet-İçi Eğitim konularında uygulanabilen teşvikler şeklinde olabilmektedir. İleri Teknoloji Yatırımlarına Sübvansiyon, Makina Parkı Modernizasyon Sübvansiyonu, Enerji Sübvansiyonu gibi çeşitli teşvikler olabilmektedir

AR-GE desteği konusundaki yardımlara gelince; AR-GE; yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü veya standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi, yeni bir teknolojinin yurt koşullarına uyumunun sağlanması amacıyla yapılan araştırma ve geliştirme çalışmalarını ifade etmektedir (TÜBİTAK, 1996, s.3). Kavram geliştirme, kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları, patent ve lisans çalışmaları gibi konular bu kapsamda değerlendirilmektedir (KOSGEB, 1996, s.11). Bu konuda Avrupa Birliği'nin Araştırma ve Teknoloji Geliştirme'ye (ATG) ilişkin Dördüncü Çerçeve Programı kapsamında alınan bazı önlemler ise; KOBİ'lere proje teklifleri hazırlamalarında (ortak arayışı, piyasa ve yenilik etüdüleri, fizibilite etüdüleri vb) mali destek sağlayan ön ihaleler ve ATG konusunda benzer ihtiyaçları olan, ancak araştırma kapasiteleri hiç bulunmayan ya da çok az olan düşük ve orta teknoloji KOBİ'lerin bir üniversite ya da araştırma kuruluşu gibi üçüncü bir tarafa iş yaptırmasını sağlayan "CRAFT" projelerinden oluşmaktadır ( AB Bülteni, 1996, .6).

### 2.3. YARDIM PROGRAMLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Yardım programlarının değerlendirilmesi , yardım programının planlaması, kullanılan araçların amaçlara uygunluğu, yardımın beklenen firmalara ulaşım ulaşılmadığı ve sonuçların değerlendirilmesi aşamalarından oluşmaktadır.

#### a) Yardım Programlarının Planlanması

Planlama konusu işletmeciliğin her alanında çok önemli olduğu gibi KOBİ'ler ile ilgili olarak da KOBİ'lerin hangi açıdan önemli olduklarının tesbiti ve hangi amaçlar için desteklenmelerinin planlandığının açığa kavuşturulmuş olması gerekmektedir. KOBİ'lerin heterojenliği göz önüne alınıp, hangi grup KOBİ'lerin hedeflendiği, hangi genel amaçlar çerçevesinde hangi tür özel önlemlerin alınacağını açıkça belirtilmiş olması gerekmektedir. Bu konuda KOBİ'lerin istihdam ve üretimleri ile ilgili global istatistiksel verilerin yanısıra faaliyette buldukları sektörler ve yarattıkları istihdam hakkında özel bilgilere sahip olunması gerekmektedir.

#### b) Kullanılan Araçlar

Yardım planı belirlendikten sonra plana uygun araçların seçilmiş olması, ve hangi yardım tekniklerinin kullanılacağı ile ilgili KOBİ'ler konusunda uzmanlaşmış kuruluşların görüşünün alınmış olması gerekmektedir (İSO, 1991, s.200). Yardım

programlarının desteklenmesinde kullanılacak sürekli ve yeterli kaynakların yaratılmaması, KOBİ'lerin planlarda öngörüldüğü şekilde yeterince kredi bulamaması sorununu yaratmakta bu da yatırımlarla ilgili maliyet hesaplarını yapabilmelerini güçleştirmektedir.

Yardım programı için kullanılan araçları, özellikle imalat sanayi açısından incelemek gerekmektedir. Aşağıdaki tablo, seçilmiş ülkelerde, imalat sanayinin desteklenmesinde kullanılan çeşitli araçların, toplam yardımlar içindeki ağırlığını göstermektedir.

**Tablo : 1**  
**AT ve EFTA Ülkelerinde İmalat Sanayiine Sağlanan Desteklerin Araçlar**  
**Arasında Dağılımı**  
**(Toplam Desteğin Yüzdesi)**

	Hibeler	Vergi Muafiyetleri	İştirakler	Düşük Faizli Krediler	Garantiler
Almanya	30	63	0	6	1
Fransa	33	16	18	15	19
İtalya	54	36	7	7	2
İngiltere	69	6	16	7	2
Belçika	61	11	6	12	10
Danimarka	70	0	0	29	1
Yunanistan	88	0	9	0	3
İrlanda	52	37	6	1	4
Lüksemburg	68	9	5	18	0
Hollanda	64	30	0	6	0
Portekiz	26	60	12	2	0
İspanya	78	0	19	2	1
AT-12	49	30	9	8	5
Avusturya	21	-	68	11	0
Finlandiya	72	-	15	12	1
İzlanda	27	-	0	33	40
Norveç	61	-	11	27	1
İsveç	55	-	0	27	18
İsviçre	77	-	0	14	9
EFTA	58	-	16	18	8

Kaynak : İTO,1992,s.114.

Tablo'dan gerek AB gerekse EFTA ülkelerinde en önemli yardım aracı olarak hibelerin (bağışların) kullanıldığı görülmektedir. AB'nde bağışların toplam yardımlar içindeki ağırlığının ortalama % 49, EFTA'da ise % 58 olduğu görülmektedir. Vergi muafiyetlerinin toplam içindeki ağırlığı ise AB için % 30'dur. EFTA ile ilgili veriler,

vergi muafiyetlerini içermemektedir. Fransa, Avusturya, İzlanda, Danimarka, Norveç ve İsveç gibi ülkelerde, ayrıca, iştirakler, düşük faizli krediler ve kredilere sağlanan garantiler gibi sermaye piyasası araçlarının da yaygın bir şekilde kullanıldığı görülmektedir.

Hibelerin büyük bir oranı, üretimi desteklemekten daha çok sermaye oluşumunu sağlamak, ona katkıda bulunmak amacıyla verilmektedir. Vergi muafiyetleri, belli sektörleri veya iktisadi faaliyetleri diğer sektörlerden daha fazla özendirmek amacıyla sağlanmaktadır. Bu bakımdan, kaynak dağılımına etkileri açısından, hibelere benzer bir etkiye sahiptirler. AB ülkelerinde düşük faizli kredilerin toplam yardımlar içindeki payının ortalama % 8, EFTA ülkelerinde ise ortalama % 18 olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, gerek AB'nde gerekse EFTA'da, ülke uygulamalarının birbirlerinden oldukça farklı olduğu ve çeşitli ülkelerin çeşitli araçları farklı yoğunluk ve yaygınlıkta kullandıkları söylenebilir.

### c) Yardımların Hedefine Ulaşması

Yardımların hedeflerine ulaşması konusunda KOBİ'lerin bu yardımlardan haberdar edilmesi gerekmektedir. Ayrıca yardım programlarının her zaman hedeflenen gruplara ulaşamaması ve birçok ülkede KOBİ'ler ile ilgili yardım programlarından daha çok orta ölçekli işletmelerin yararlanmasına yol açmaktadır.

Devlet yardımları, kaynak yaratan değil, bir kaynağa gereksinme duyuran politika araçlarıdır. Bu açıdan bakıldığında, yardımların toplam değeri bize toplanması gereken vergi hasılatı konusunda bir fikir verecek, vergi hasılatı arttırılmıyorsa, belli alanlara yardım verilmesi, ancak, devletin başka alanlara hizmetini tam verememesi pahasına gerçekleştirilebilecektir (İTO,1992,s.110). Yardımlar için kaynak yaratılmasının da bir maliyeti olacağı açıktır. Yapılan çalışmalar ABD'de vergi hasılatını \$1 daha arttırabilmenin marjinal refah maliyetinin \$1.15 ile \$1.50 arasında değiştiğini göstermektedir. Yani, söz konusu \$1'in yardım amacıyla kullanılması durumunda, net sosyal refaha sağlanan yardımdan kaynaklanan katkının en az % 15 ile % 50 arasında olması gerekir. Bu amaç için gerekli olan vergiyi sağlamanın ekstra maliyetini karşılamak, ancak bu şekilde mümkün olabilecektir. Vergi oranı arttıkça, vergi hasılatı sağlamanın marjinal maliyeti artacaktır. Avrupa ülkelerinde vergi oranları genellikle ABD'den daha yüksek olduğu için, bu ülkelerde ekstra vergi hasılatı sağlamanın marjinal maliyetinin daha yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla yardımlar devlet bütçesi açısından da önemli olmaktadır.

### d) Sonuçların Değerlendirilmesi

Hedefine ulaşan yardımlardan beklenen sonuçların alınıp alınmayacağının kontrolü konusunda yapılacak çeşitli işlemler bulunmaktadır. Bunlardan biri, bu yardımların önce deneme mahiyetinde pilot projelere sağlanması, sonuçların, küçük bir uygulama alanında test edildikten sonra genelleştirilmesidir. Uygulanan yardım programlarının, ekonomideki değişimler karşısındaki durumu göz önüne alınarak, bu

programların sürekli kontrol edilmeleri gerekmektedir. Bir yardım programının başarısı; planlamaya uygun teknik seçimine, yeterli kaynak sağlamaya, hedef kitlelere ulaşabilmeye ve sağlanan yardımın sürekli denetim altında tutulup aksayan yönlerinin düzeltilmesine bağlıdır.



### 3. AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE SAĞLANAN DEVLET YARDIMLARI

Avrupa Birliği, teknolojik gelişimi, pazar büyüklüğü ve dünya ticareti içindeki payı ile bugün dünyanın en büyük ticari bloğu olarak karşımıza çıkmaktadır. Birlik bir yandan Roma Antlaşması'nda ekonomik ve siyasi bütünleşme doğrultusunda öngörülen mallar, işgücü, hizmetler ve sermayenin serbest dolaşımına dayalı, serbest rekabet sistemi üzerine oturtulmuş, fiziki, teknik ve mali engellerin kaldırıldığı bir iç pazarın etkin bir şekilde işlemesine çalışırken, diğer taraftan globalleşme süreci içersinde boyut değiştiren dünya çapındaki rekabet ile mücadele etmek durumundadır.

Bu koşullar çerçevesinde, rekabet gücünü koruyabilmek için sanayinin yeniden yapılanması ve ekonomideki yapısal ayarlamalar ön plana çıkmaktadır.

Uygulanan yardımların öncelikle belirli birlik kıstasları ile uyumlu olması gerekmektedir. Bu kıstaslar; uygunluk prensibi, ve birlik boyutu kıstasıdır. Uygunluk prensibine göre, verilen ya da verilecek olan yardım ile devlet yardımlarının genel çerçevesinin bağdaşır olmasını hedeflemektedir. Talep edilen yardımın hedefine ve amacına "uygun" olduğu ve bu amaca ulaşmak için de gerekli bulunduğu gösterilmek durumundadır (İKV, 1994, s.86). Birlik boyutu kıstası ise, söz konusu yardımın AB'nin gelişime katkıda bulunması gerekliliğidir. Uygulanan yardımın, bu yardımdan faydalanan işletme veya sektörleri uygulanabilir bir rekabet sisteminin içine entegre etmesi ve olabildiğince şeffaf ve açık olması gerekmektedir. Ayrıca, rekabet üstünlüğünü kaybetmiş işletmeleri yapay bir şekilde ayakta tutmaya yönelik sübvansiyonlar yasaklanmıştır. Devlet yardımları ülke bazında verildiği gibi birliğin ekonomik ve sosyal gelişimine katkıda bulunmak amacıyla yapısal fonlar çerçevesinde de sağlanmaktadır.

#### 3.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Sağlanan Devlet Yardımları

Avrupa Birliği'nde, ekonomik entegrasyon hedefine yönelik çeşitli politikaların yanısıra, sosyal politikalar, bölgesel politikalar gibi anlaşma ile çizilen belli politikalar vardır. KOBİ'lere yönelik özel bir politika anlaşmalarda öngörülmüş değildir. Ancak çeşitli nedenlerle KOBİ'lere çeşitli politikalarda yer verilmiştir. Örneğin rekabet politikaları oluşturulurken, topluluk bu kuralların KOBİ'lerin rekabet etmesine imkan verecek şekilde olmasına dikkat etmiştir.

1993 yılı Aralık ayında Brüksel'de yapılan zirvede ele alınan Beyaz Kitap'ta AB'nin rekabet gücünün artırılması, yeni istihdam olanaklarının yaratılması hedeflenmiştir. Bu çerçevede KOBİ'lerin desteklenmesi, bunlar için uygun koşullu kredi olanaklarının yaratılması ve bürokratik engeller içinde boğulmalarının önlenmesi öngörülmüştür. 1994'de Korfu'da yapılan AB zirvesinde KOBİ'lerin Tek Pazar imkanlarından yararlandırılmaları gerektiği vurgulanmıştır. 28 Eylül 1994'te Topluluk Sanayi Bakanları Konseyi'nin yaptığı toplantıda AB Komisyonu tarafından

“KOBİ’ler için bütünleştirilmiş Birlik Programı” adı altında başlatılmış olan programa destek verilmesi kararı alınmıştır.

Bu kadar önemli sayıdaki işletmelere destek olunması konusundaki politikaların giderek yaygınlaştırılması beklenmektedir. AB’nin İŞsizlikle savaş, makroekonomik dengelerin korunması gibi hedefleri düşünülecek olursa, KOBİ’lerin desteklenmesi bu açıdan da kaçınılmaz olmak durumundadır. Bunu gerçekleştirmek için basit korumacı mekanizmalar günümüzde yetersiz kalmaktadır. AB’nde karteller ve işbirliği antlaşmalarıyla ilgili olarak, Roma Antlaşması’nda, üretim, dağıtım, teknolojik ve ekonomik ilerlemeye katkıda bulunulması, elde edilen karın tüketicilere de yansıtılması, hedefe ulaşabilmek için kısıtlamanın gerekli olması ve pazarın hiç bir koşul altında önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kaldırılmaması koşuluyla, dikey entegrasyon, dağıtım, ihtisaslaşma, lisans, patent, know-how, franchising, anlaşmaları, AR-GE alanlarında yapılan anlaşmalar rekabet yasasının kısıtlamasında istisna edilmiştir (Eker, 1995,s.58). Bu yüzden amaç, sanayi örgütlenmelerini KOBİ düzeyinde şekillendirerek esnek arz ve çeşit ekonomilerine ulaşmak ve bunun sonucunda oluşturulan AR-GE ve mesleki eğitim programları yardımıyla uluslararası bir rekabet üstünlüğüne sahip olmaktır.

Ayrıca, 1994’te “Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Zanaat Sektörüne Yönelik Entegre Program” uygulamaya konmuştur. Bu bağlamda, 15 üye devletin ve KOBİ’lerin gelişimi ile ilgili daha fazla belirginlik, verimlilik ve tutarlılık arayışı doğrultusunda bir dizi önlemler alınması öngörülmüştür. Bu önlemler bir yandan işletmenin içinde faaliyet göstermesi gereken yasal, idari ve mali koşulların basitleştirilmesine, öte yandan da farklı üye devletlerde KOBİ’leri geliştirmelerinin en kritik aşamaları olan kuruluş, büyüme ve devir aşamalarında desteklemek amacıyla geliştirilen çeşitli KOBİ yardım paketlerinin incelenmesine yönelik olarak hazırlanmıştır. 1996 yılında ise, 18-19 Kasım günleri Dublin’de “KOBİ Destek Hizmetlerinin Belirginliğinin ve Verimliliğinin Arttırılması” adını taşıyan bir forumun düzenlenmesi yoluyla bir koordine eylem daha başlatılmıştır (KOSGEB AB Bülteni,5/1996,s.6).

### **3.1.1. Avrupa Birliği’nde KOBİ’lere Yönelik Devlet Yardımları’nın Tarihsel Gelişimi**

Birçok Batı Avrupa ülkesinde, 1960’lı yıllarda küçük işletmelerin kurulmasına başlayan ilgi, önce İtalya ve İngiltere’de, daha sonra Batı Almanya ve Belçika’da görülmüştür. Fransa’da ise, KOBİ’lere yönelik teşvik politikaları 1970’li yılların ortalarından itibaren başlamıştır (Kuloğlu,1993,s.6). Geliştirilen çeşitli teşvik programları ile Birliğe üye ülkelerde, bölgesel işsizlik problemi çözülmeye çalışılmakta, ekonomik ve sosyal yapıları itibarı ile geri kalmış bölgelerde tarım alanlarının iyileştirilmesi, bölgeler arası dengeli kalkınmanın sağlanması gerçekleştirilmektedir. Bu yörelerin yapısal özelliklerine uygun düşmesi nedeniyle de KOBİ’ler önemli yer tutmaktadır. Özellikle son zamanlarda, Birliğin KOBİ’lere yönelik politikaları içinde, bireysel teşebbüslerin verimliliğini arttırıcı ve

yaygınlaşmasını sağlayıcı yönde özel teşvik paketleri hazırlanmaktadır. Birliğe üye ülkelerde KOBİ'lerin teşvik edilmesi konusu, bölgesel ve ulusal kalkınma üzerindeki önemli fonksiyonları nedeniyle politikacıların uğraştığı ve önem verdiği cazip bir mesele olmaya devam etmektedir.

Batı Almanya'da 1960 ve 1970'li yılların başlarında, özellikle yapısal olarak zayıf bölgelerde yeni girişimciler çeşitli üretim alanlarında faaliyet göstermeye başlamışlardır. İşçi ücretlerinin düşük olmasına karşılık, devlet bu işletmelere yardımı teşvik etmiştir. Bu yıllarda KOBİ'ler daha çok kırsal kesimdeki meslekleri korumak amacıyla kurulmuşlardır. Ancak daha sonra bazı küçük firmalar, büyük işletmelere bağlı fakat daha yüksek performansla çalışmaya başlamışlardır. Bu geniş üretim sektörünün problemleri, bölgesel ekonomi ve kırsal alandaki işgücü pazarında kendini göstermiştir. Böylece İkinci Dünya Savaşından sonra yıkılan, sanayisi çöken Almanya ve Avrupa'nın yeniden yapılanması için büyük ölçekli işletmelerin teşvik edilmesi yanında 1970'li yıllarda istihdama, ekonomik ve teknik gelişmeye katkıları ve yeni teknolojilere geçme konusunda yapısal esnekliklere haiz KOBİ'leri ön plana çıkarmıştır.

### **3.1.2. Avrupa Birliği'nde Devlet Yardımları Sisteminin İşleyiş Süreci**

AB Komisyonu'nun devlet yardımlarının kontrolü konusundaki sıkı tutumu nedeniyle, ülkeler uygulayacakları teşviklerin miktarını, gerekçelerini ve hedeflerini belirten genel teşvik öneri paketlerini bir program halinde komisyona sunmaktadırlar. Komisyon bu yardım programını, AB teşvik sistemine uyup uymaması, sektör ve ülkenin durumu ve yardımın AB bütününe bir fayda sağlayıp sağlamaması açısından incelemektedir. Onaylanan yardım programı AB Resmi Gazete'sinde yayınlanarak üye ülkelerde serbestçe uygulanmaktadır.

Aşağıdaki şekil devlet yardımının veriliş mekanizmasını göstermektedir.

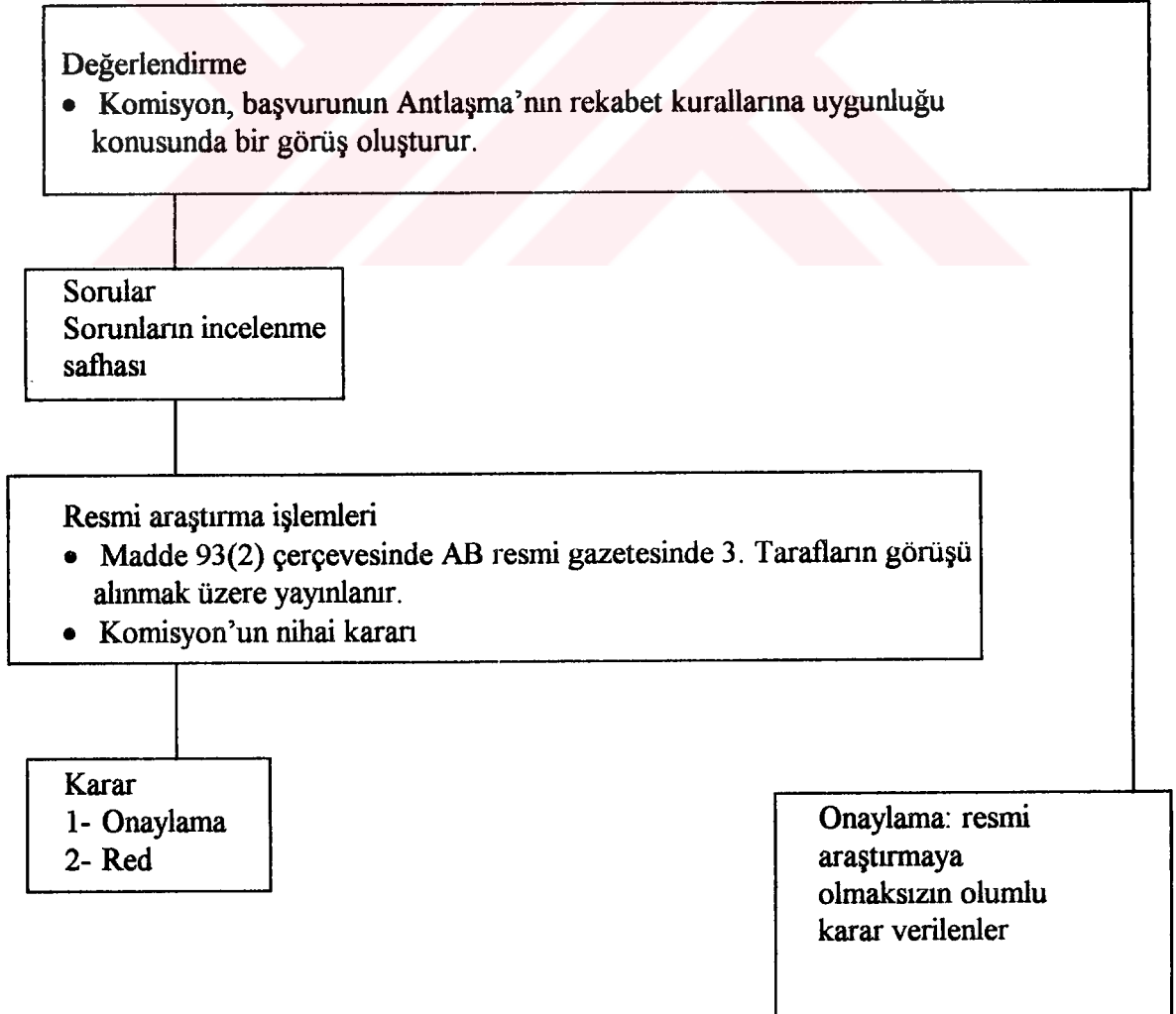
Şekil : 2  
Devlet Yardımının Veriliş Mekanizması

Tahmini termin

**Bildirme**

- Üye devletler yeni bir yardım verme planlarını veya varolan bir yardımı sürdürme düşüncelerini uygulamaya başlamadan önce Komisyon'u haberdar etmeye zorludurlar.
- İlgili üye devletler yardım sürecini Komisyon'un nihai kararından önce başlatamazlar.

Normal koşullarda  
iki ay içinde



AB’nde verilen yardımların hedefi, AB hedeflerinin gerçekleştirilmesine ve teşvikten yararlanan işletme veya sektörleri etkin ve uygulanabilir bir rekabet ortamına ulaştırabilmeye yöneliktir. Dolayısıyla rekabet üstünlüğünü yitirmiş ve sürekli zarar eden işletmelerin devamını sağlamaya yönelik yardımlar yasaklanmaktadır.

### 3.1.2.1. Devlet Yardımları’nın AB Komisyonu Tarafından Sınıflandırılması

AB’nde uygulanmakta olan yardımlar komisyon tarafından A, B,C, ve D grubu yardımlar olmak üzere 4 şekilde sınıflandırılmaktadır. Bunlar ;

#### A (A1+A2) Grubu Yardımlar

A grubu yardımlar nakdi yardımlardır. Hibeler, faiz sübvansiyonu, AR-GE faaliyetlerinin finansmanı, vergi kredileri ve diğer vergi önlemleri, vergi indirimi veya muafiyeti, sosyal sigorta primlerinde indirimlerdir. A grubu yardımlarının verilmesi, üretim dalı, işletme şekli, mali durum vb. kriterlere bağlanmıştır. A grubundaki yardımlar en çok kullanılan devlet yardımlarıdır.

#### B Grubu Yardımlar

Bu yardımlar, özel ve kamu kuruluşlarına, normal koşullarda devletin öz sermayeye “hisse senedi” yoluyla katılımı şeklinde yapılan finansal bir transferdir. Normal piyasa koşullarında bir işletmenin hisselerinin fazla talep görmediği durumlarda devlet bu işletmelerin sermayelerine katılarak içinde buldukları zor durumu aşmalarına yardımcı olmaktadır.

#### C (C1+C2) Grubu Yardımlar

Bu yardımlar daha çok “düşük faiz oranları” ve “vergi kolaylıkları” şeklindedir. Kamu veya özel kaynaklı düşük faizli krediler, ertelenmiş vergi pozisyonları- rezervler, hızlandırılmış amortismanlar ya da kamu veya özel kaynaklı katılım kredileri ve başarı halinde geri ödenecek avanslar bu gruba girmektedir (İKV,1994,s.24).

#### D Grubu Teşvikler

Bu yardımlar, çeşitli risklere karşı “devlet garantisi” şeklinde nominal olarak ifade edilebilen garantileri kapsamaktadır. D grubu yardımlar; “garanti programının kapsadığı miktarlar” ve “ödenen prim hariç olarak garanti programlarından kaynaklanan kayıplar”dır. Bu yardımların amacı, ihracatı arttırmak, şirket kurtarma operasyonlarını desteklemek ve ” KOBİ’lerin gelişmesini sağlamak için verilmektedir.

AB genelinde en çok uygulanan yardım türleri nakit yardımları ve vergi indirimleridir. B grubundaki “devlet öz kaynak katkısı” şeklindeki yardım türü,

önemsiz denilebilecek oranlarda uygulanmaktadır. C grubundaki düşük faizli krediler ve vergi ertelemeleri, Danimarka, Fransa ve Lüksemburg'ta önemli bir yardım türü olarak uygulanmaktadır. Vergi ertelemeleri, hızlandırılmış amortisman ve vergiden muaf rezervler oluşturulması şeklindeki yardımlar en az düzeyde uygulanmaktadır.

### **3.1.2.2. AB'nde Uygulanan Başlıca Yatırım Yardımları**

AB'ne üye ülkelerde uygulanan yatırım yardımlarının 3 gruba ayırmak mümkündür. Nakdi yardımlar; sermaye yardımı, AR-GE yardımı, eğitim yardımı, faiz sübvansiyonu, yeni istihdam alanları oluşturulmasına yönelik yardımlar, makine parkı modernizasyonu, bina ve kira sübvansiyonu, çevre korumaya yönelik yardımlar oluşturmaktadır. Vergi ve benzeri kolaylıkları; KDV indirimi, diğer yerel vergi kolaylıkları, Kurumlar vergisi indirimleri, yatırım indirimidir. Krediler ise; uygun koşullu ticari krediler, bölgesel program kredileri, eğitim kredisi, AR-GE kredileridir.

### **3.1.3. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Devlet Yardımları**

Avrupa Birliği Komisyon'u, KOBİ'lere destek olmak amacıyla KOBİ'lerin kurulması ya da yatırımları için sübvansiyon, düşük faizli kredi veya devlet garantilerine izin vermektedir.

#### **3.1.3.1. Genel Yardımlar**

Bu yardımlar genel ekonomik gelişme, ulusal ekonominin modernizasyonu ve uyum zorluğu yaşayan işletmelerin yeniden yapılanması gibi amaçlarla sağlanmaktadır. Bu alanda verilebilecek bir örnek Fransa'daki sanayi işletmelerinin yeni koşullara uymaları ve birleşmeleri nedeniyle tercihli kredi verilmesidir.

#### **3.1.3.2. Yatay Teşvikler**

Yatay teşviklerden kastedilen belli hedefleri gerçekleştirmek ya da belli sayıda sektör için ortak çözüm getirmek amacıyla verilen yardımlardır. Avrupa Birliği'nde sanayiye yönelik yardımların büyük bir kısmı yatay teşviklerdir.

#### **3.1.3.3. Araştırma Geliştirmeye Yönelik Devlet Yardımları**

Bu politikanın amacı, ulusal araştırma projelerinin koordinasyonunu sağlamak ve birlik çıkarları doğrultusunda araştırma projelerinin tanımlanması ve geliştirilmesini temin etmektir. Özellikle üye devletlerin kendi başlarına gerçekleştiremeyecekleri kapsamlı projelerin Birlik tarafından ele alınmasına yöneliktir. Sanayi stratejisi çerçevesinde özellikle de yüksek teknoloji gerektiren sektörlerde araştırma zorunlu olduğundan AR-GE politikası doğrudan sanayi politikası ile bağlantılıdır.

Komisyon'un bu konudaki görüşü firmaların yardım almadan önce AR-GE faaliyetlerine oranla ,yardımı aldıktan sonra araştırmaya yönelik olan çalışmalarını

daha da arttırılmasıdır. Bu nedenle Komisyon bir firmaya yardım vermeden önce geçmiş yıllarda firmanın AR-GE alanındaki harcamalarını, bunların verimliliğini, firmanın cirosuna olan katkısını ve bu alanda çalışan işçi sayısını değerlendirerek ortaya çıkan veriler çerçevesinde yardım vermeyi kabul etmektedir (İKV,1994,s.62).

#### **3.1.3.4. Zor Durumda Olan İşletmelere Yardım**

Bu tip yardımların, antlaşma çerçevesinde geçerli sayılabilmeleri için, zor durumda olan işletmeler veya söz konusu bölgelerin durumunu kalıcı şekilde iyileştirmeye yönelik yeniden yapılanmayla ilgili olması, etkilerinin değerlendirilmesi için yeterli bölgesel ya da sektörel bir özelliğe sahip olmaları gerekmektedir.

Komisyon'a göre, destekleyici yardımların sözkonusu üretimle ilgili rekabeti yeniden oluşturmaya elverişli, iyi belirlenmiş olması, yeniden yapılanmanın gerçekleştirilmesiyle bağlantılı olması ve böyle bir programın sonuç vermesinden önce kaçınılmaz olan geçiş döneminde işletmenin dengesini koruyabilmesini sağlayacak sınırlı bir miktar ve yoğunluğa sahip olması gerekmektedir.

#### **3.1.3.5. İstihdama Yönelik Yardımlar**

Bu yardımların Birlik içerisindeki rekabeti bozmayacak bir biçimde verilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda orta ve uzun vadede işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmelerini sağlamaya ve bu işletmelerin yeniden yapılanması ile piyasanın gelişimine cevap vermeye yönelik yardımlar arasında bir ayırım yapılmıştır.

Haziran ayında Kopenhag'da toplanan AB Konseyi, Komisyon'a "istihdam rekabet gücü ve büyüme" üzerine bir Beyaz Kitap hazırlamasını önermiştir. Bu öneri çerçevesinde Beyaz Kitap'ta KOBİ'ler ile ilgili olarak istihdamı arttırıcı bazı önlemler alınmıştır. Bunlar:

- a) KOBİ'lerin finansman, bilgi kaynakları, AR-GE ve eğitim alanında Avrupa Sosyal Fonundan rekabet edebilirliğinin arttırılarak ortak iç pazara katılımın kolaylaştırılması,
- b) İstihdamın büyümesine engel teşkil eden ve KOBİ'lere orantısız bir şekilde yansıyan mali, vergi, idari ve hukuki zorlukların önüne geçilmesi için bu unsurların tanımlanması ve gözden geçirilmesi,
- c) Mevcut rekabet politikası gözönünde tutularak giderek büyüyen, istihdam, ihracat gelirleri vb. faktörleri etkileyebilecek olan sektörlerle yardım sağlanması gibi önlemlerdir.

#### **3.1.3.6. KOBİ'lere Yönelik Yardımlar**

Komisyon, KOBİ'lere destek olmak amacıyla KOBİ'lerin kurulması ya da yatırımları için sübvansiyon, düşük faizli kredi veya devlet garantilerine izin vermektedir.

Bölgesel yardım için uygun olmayan bölgelerde kabul edilen yatırımlara verilecek yardım oranı % 7.5 ile sınırlandırılmıştır. Ancak 50 çalışanı olan küçük işletmeler için bu oran % 15'e çıkabilir. Bölgesel yardım için uygun kabul edilen alanlarda Madde 92(3)c kapsamında mevcut bölgesel yardım oranına ek olarak % 10'luk bir oran da sözkonusu olabilir (DTM,1997,s.6). Madde 92(3)a bölgelerinde ise bu oran %15'tir. Ancak bu her iki alanda da yatırıma yönelik yardım tavanı net %30 ve %75'tir.

KOBİ'lere yönelik olarak; yatırım için tercihli kredi ya da garantiler, büyük işletmeler için geçerli olan kredi koşulları, ilgili sektördeki işletmelerin kendi başlarına yürütemeyecekleri araştırma geliştirme çalışmaları için sözkonusu işletmelerin katkısıyla kısmen finanse edilmiş ya da edilmemiş teknoloji merkezlerinin kurulması için doğrudan geriye ödenebilir veya geri ödemesiz yardımlar, işletme ya da ticaret politikası alanında teknik yardım, modern yönetim usullerine kavuşabilmelerini sağlamak amacıyla finansal yardımlar bulunmaktadır.

### **3.1.3.6.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Destekleme Programları**

Avrupa Birliği'nde halen yürürlükte olan KOBİ politikaları çerçevesinde yürütülen ilgili destekleme programları çok geniş olup, çeşitli başlıklar altında incelenebilir. Bunlardan bir kısmı aşağıda incelemeye alınmıştır.

#### **3.1.3.6.1.1. Finansman Destekleme Programları**

Finansman AB'nde KOBİ'lere yönelik önemli teşviklerin başında gelmektedir. Komisyon, Avrupa Birliği kredilerinin büyük bölümünü KOBİ'lere tahsis etmektedir. Bu konuda Avrupa Riskli Sermaye Kurumu EVCA ile birlikte "Risk Birleştirme" isimli bir pilot proje uygulamaya konmuştur (Alpar-Akın,1994,s.32). Uygulanmakta olan destek türlerinden ilki başlangıç sermayesidir. Başlangıç sermayesi, AB'nde işletmelerin kurulmasının teşvik edilmesi ve işe yeni başlayan ve planları gelişme ile sonuçlanabilecek yenilikçi KOBİ'lere öz sermaye sağlanarak yeni işletmelerin yaşama şanslarının arttırılmasını amaçlamaktadır ( Sayın,Fazlıoğlu,1997,s.13). Komisyonun yetkileriyle KOBİ'ler beş yıl boyunca işletme giderlerinin % 50'sini karşılayan ve geri ödenmesi gereken avanslardan yararlanmaktadırlar. Bu fonlardan daha çok potansiyel olarak büyük kazançlar doğurabilecek, risk taşıyan ve yeni teknoloji içeren projeler yararlanabilmektedir.

Bir başka destek türü olan Eurotech Sermayesi, yüksek teknoloji projeler geliştiren işletmelere Avrupa risk sermayesi şirketleri tarafından yatırım yapılmasının özendirilmesidir. 13 Avrupa risk sermayesi şirketinin oluşturduğu bir ağ olan bu şirketler, sınır ötesi yüksek teknoloji projelerde yaklaşık 190 milyon ECU tutarında yardım yapabilmektedirler.

### 3.1.3.6.1.2. Pazara Erişim Programları

Bu konuda KOBİ'lere ve Komisyon'a, KOBİ'lerin kamu ihalelerine erişmekte karşılaştıkları güçlükler hakkında bilgi teminini sağlayabilmek için bir dizi bilgilendirme eylemlerinin gerçekleştirilmesi kararı alınmıştır.

Ayrıca, Euromarketing denilen ve KOBİ yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerine, tutarlı fiyatlandırma politikalarının benimsenmesi, uygun dağıtım kanallarının seçilmesi ve tek bir Pazar stratejisinin belirlenmesi gibi çeşitli konularda AB pazarında yer edinmelerini sağlayacak pazarlama stratejilerinin esaslarının öğretilmesini amaçlayan bir program geliştirilmiştir.

Tarım alanında faaliyet gösteren KOBİ'leri desteklemek amacıyla USDA "Small Business Programs" adında yardım programları uygulanmaktadır. Bu programlar Alternatif Tarım Araştırmaları ve Reklam Merkezleri (AARC- Alternative Agricultural Research and Commercialization Centers)), tarım alanında ihracat bağlantıları sağlayan programlar( Agexport Connections Program), Pazar destekleme programları (MPP- Market Promotion Program)), Küçük İşletmelerde Yenilikçi Araştırmalar Programı (Small Business Innovative Research Program-SBIR-) gibi alt programları içermektedir. Bunlardan AARC programı 1993 yılından beri uygulanmakta olup, USDA ve ilgili KOBİ'lerin bulunduğu sanayi kolu arasında destek sağlayan bir kuruluştur(DTM,1997,s.5).

### 3.1.3.6.1.3. Eğitim ve Danışmanlık Programları

Bir danışmanlık ve eğitim kuruluşları ağı oluşturularak KOBİ'lerin iç pazardaki rekabet güçlerinin artırılması amaçlanmaktadır. Bu konuda 1989 ve 1991'de Komisyon tarafından "KOBİ'lerin 1992 Avrupa'sına hazırlanması" adını taşıyan deneysel eylem programları başlatılmıştır.

Ayrıca, KOBİ'lerin tek pazara hazırlanmasında uzmanlaşmış bir danışmanlar ağı oluşturulmuştur. Bu ağın amacı KOBİ'lere AB düzeyinde sunulan hizmetlerin yaygınlaştırılmasını sağlamaktır ( Sayın,Fazlıoğlu, 1997,s.17).

Bu konudaki bir başka girişim Euromanagement adındaki KOBİ'lerin tek pazardan sağlayacakları yararı arttırabilmek için Avrupa düzeyinde standardizasyon ve belgelemeyi anlamaları ve kalite kavramını uygulamaya başlamaları gerektiğinden KOBİ'lerin bu konudaki durumlarının değerlendirilmesini amaçlamaktadır. Bu bağlamda, KOBİ'lerin kendilerini ilgilendiren ürünlere ilişkin bilgi kaynakları, standardizasyon ve belgeleme gerekleri hakkındaki bilgilerinin artırılması ve kalite temininden yararlanabilecek KOBİ'lere, yönetim sorunlarını teşhis etmekte yardımcı olunması gibi hedefler gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır.

### 3.1.3.6.1.4. İşletmelerarası Sınırötesi İşbirliği Programları

Avrupa Komisyonu uluslar-ötesi işbirliğinin desteklenmesi amacıyla KOBİ'lere başta EIC-Avrupa Bilgi Merkezleri- BC-NET, BRE ve Europartenariat olmak üzere çeşitli hizmetler ve programlar sunmaktadır(Avrupa Komisyonu,1995,s.34). Bu konuda uygulanan programlardan biri olan "Interprise " Avrupa'da sanayi ve/ veya hizmet kuruluşları arasında işbirliğini özendirme amacıyla geliştirilmiştir. Interprise programı AB'nin tümünü kapsamakta olup, her türlü bölge/ülke bileşimi gerçekleştirilebilmektedir.

Ayrıca, gelişme düzeyi görece düşük bölgelerdeki ve tarımsal bölgelerdeki işletmeler ile diğer üye devletler ve AB üyesi olmayan ülkelerdeki işletmeler arasında ilişki kurulmasını ve işbirliği anlaşmaları yapılmasını teşvik etmek amacıyla Europartenariat adıyla bir proje uygulanmaktadır. Böylece kalkınmada geri kalmış bir bölgenin iç potansiyelinin bölgedeki işletmeler arasında işbirliği anlaşmaları yapması yoluyla değerlendirilmesi konusunda faydalanması söz konusu olmaktadır (Karataş,1991,s.256). Bu proje özellikle işletmeye daha fazla uluslararası nitelik kazandırma açısından avantajlıdır.

Bir başka uygulama, işletmeler arası işbirliği ağıdır. BC-NET adı verilen bu işbirliği ağı, belirli bir işbirliği önerisi sonucunda potansiyel ortak olabilecek işletmelerin, işletmenin ihtiyaçlarına uygun gizlilik ölçüsü içinde belirlenmesini mümkün kılar. Ulusal Merkezin yetkilendirdiği Danışman kuruluşlar bütün işletmelere ortak arayışlarının her aşamasında işletmelerin arz ve talebine göre danışmanlık hizmeti vermekle yükümlüdür.

1973'te kurulmuş olan BRE, başka ülkelerde işbirliği yapabilecekleri ortaklar arayan KOBİ'lere yardımcı olmak amacıyla Avrupa Komisyonu'nun oluşturduğu ilk araç olup, amacı, erişime açık sınırötesi işbirliğini teşvik etmektir (KOSGEB,1997,s.29).

### 3.1.3.6.1.5. KOBİ Bilgilendirme Programı

Avrupa Bilgi Merkezi (EIC) Ağı, başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin AB'ne ilişkin bilgilere erişimini kolaylaştırmak amacıyla 1987 yılında Komisyon tarafından kurulmuştur. EIC Ağı, AB'nin her yerine yayılmış 250 Avrupa Bilgi Merkezi'nden oluşmaktadır. EIC'ler kendilerine danışan KOBİ'lere, kamu ihalelerine ve AB'nin araştırma programlarına katılım, Avrupa projelerinin finansmanı, teknik standartlar veya olanakların değerlendirilmesi, işbirliği ortaklarının aranması, sınırötesi işbirliğinin teşviki ve işletme kuruluşu hakkında yardım ve bilgi sağlamaktadırlar (Sayın,Fazlıoğlu;a.g.e.,s.32). EIC'ler ilk durak birimleri olarak AB'de KOBİ'ler yararına hazırlanan bütün programlar ve eylemler için erişim noktaları haline gelecektir. Bu konuda yıllık toplantılar ile EIC'lere KOBİ'ler yararına birlik politikalarının geliştirilmesine yönelik etkili desteklerini organize etme fırsatı verilmektedir (KOSGEB AB Bülteni, 6-1997,s.2).

### 3.1.3.6.1.6. Teknolojiye Erişim ve Teknolojik Transfer Programları

Euromanagement (AR-GE Denetimleri) ;İşletmelerin; teknolojik düzey, araştırma potansiyelleri, yönetim kapasiteleri ve teknolojik işbirliği konularında analiz edilmelerine yönelik Komisyon tarafından seçilen danışmanların yaptığı beş gün süreli bir denetimdir. VALUE (KOBİ İhaleleri); Avrupa Komisyonu'nun araştırma ve teknolojik gelişme programlarından elde edilen sonuçların KOBİ'lere aktarılmasının teşvik edilmesi ve bunların kullanımının artırılması amacıyla oluşturduğu bir programdır. SPRINT (Teknolojinin Finansmanı);Teknolojinin performansına göre finansmanına (FTP) dayanan, geleneksel sanayi kuruluşları tarafından yeni teknolojilerin edinimini, sağlanan teknolojinin performansına göre ödeme yapılması yoluyla kolaylaştırma amacını taşıyan bir programdır. MINT (Yeni Teknolojinin Entegrasyonunun Yönetimi) ise ; KOBİ'ler için yeni teknolojilerin yönetiminde uzmanlaşmış danışmanların yardımıyla yeni teknolojilerin entegrasyonunun desteklenmesidir. TII (Teknolojik Yenilik Bilgi Birimi); yenilikçi uygulamaların ve sanayi teknolojisinin bilgi transferi ile ilgili Avrupa kuruluşu olup, amacı teknoloji edinimi ve transferini bir dizi bütüncü uygulamalar yoluyla kolaylaştırmaktır. CRAFT (Teknoloji Araştırmalarında İşbirliği); daha ileri sını ve teknolojik araştırma yapma konusunda ortak ihtiyaçları olan ve kendi adlarına birlikte katılacakları bir Araştırma ve Teknoloji Geliştirme sözleşmesi yapılmasını isteyen sanayi kuruluşlarına mali destek sağlanması amacını taşıyan bir programdır (KOSGEB AB Bülteni5/96,s.6).

### 3.1.4. Bazı Avrupa Birliği Ülkeleri'nde KOBİ'lere Sağlanan Devlet Yardımları

Seçilmiş bazı Avrupa Birliği ülkelerinde devlet yardımları sisteminin nasıl işlediğini incelemek konuyu biraz daha detaylı olarak irdeleyebilmek için gereklidir.

#### 3.1.4.1.Almanya

Almanya'nın sanayileşmesinde ve Alman ekonomisinin gelişiminde KOBİ'lerin çok önemli bir yeri vardır. Dışarıdan bakıldığında Alman ekonomisinde itici gücün dünyaca tanınmış büyük Alman firmaları olduğu sanılmaktaysa da sanayi ve hizmetler sektörüne bakıldığında KOBİ'lerin çok önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. KOBİ'ler tüm işletmelerin %98'ini oluşturmaktadırlar. Ülkedeki toplam KOBİ sayısı yaklaşık 2 milyon 250 bin civarındadır. Bu işletmelerin toplam istihdam oranı %65, yatırım payı %45, üretim payı %49, ihracat payı %32'dir. GSMH'nın %50'si KOBİ'ler tarafından üretilmektedir. (İSO,1991,s.75).

Almanya'daki KOBİ'lerin çoğu makine mühendisliği alanında faaliyet göstermektedir. Almanya'nın bu konuda dünyanın en önde gelen ülkelerinden biri olduğu düşünülürse sahip oldukları teknoloji ve esneklik randımanının önemi daha da artmaktadır. Ayrıca taşeronluk Alman sanayinde giderek yaygınlaşmaktadır. Büyük işletmeler tasarım ve imalat süreçlerinde KOBİ'lerden yararlanmaktadır.

Sektörel açıdan inceleyecek olursak, sanayi sektöründe faaliyet gösteren toplam işletmelerin %72.1'i 1-9 işçi çalıştıran mikro işletmeler ve %12.5'i KOBİ'lerdir. Bunların toplam katma değerinin %49 ve istihdamın %46.7'sini oluşturdukları gözlenmiştir (Kuloğlu,1993,s.41).İnşaat sektöründe ise işgücünün %76.4'ü mikro işletmelerde, %22.7'si orta ölçekli işletmelerde istihdam edilmektedir. Bu sektörde KOBİ'ler yarattıkları katma değer açısından 1. Derecededir. Hizmetler sektöründe ise toplam satış tutarının %63.3'ü mikro işletmeler ve KOBİ'ler tarafından yaratılmaktadır.

Almanya'nın KOBİ'lere yönelik politikasının temeli, girişimin gerçekleşmesi konusundaki endişeleri yok etmek ve KOBİ'lerin yeniliğe bağlı dezavantajlarını dengelemektir. Bu çerçevede, ölçeğe bağlı dezavantajların dengelenmesi için devlet bir dizi güç artırıcı önlemler sunmaktadır. (KOSGEB, 1997,s. 53).Bu önlemler ağırlıklı olarak danışmanlık hizmetleri, AR-GE faaliyetleri, dış ticaret, yönetim ve eğitim kursları, sermaye temin ve finansman konularında gerçekleştirilmektedir.

Almanya'da hükümet; ürün geliştiren ve faaliyetleri ile ortak pazara çıkar sağlayan KOBİ'lerin bu alandaki risklerinin azaltılması için "yenilik maliyet"lerinin %50'sini desteklemektedir. Araştırma ve Teknoloji Bakanlığı ve Ekonomi Bakanlığı proje teşviki konusunda yardım yapmaktadır (üretim sürecine girilmeden önceki giderlerin en çok % 50'si bakanlık bütçesinden finanse edilir.) (KOSGEB,1993,s.90). Krediler konusunda ise, gelişmiş bölgelere yerleşik KOBİ'ler için dalgalanan oranlarda azami 300.000-DM'a kadar olan krediler ve KOBİ'ler için Bölgesel Program Kredileri (ERP), azami 10.000.000-DM sağlanmaktadır. ERP kredilerinin döner özellikte olması ,yani geri ödemediği sonra tekrar tekrar verilmesi nedeniyle ödenen toplam kredi hacmi fon miktarının çok üstünde olmaktadır. ERP kredileri, girişimci işletmenin bransına uzun vadede verimli olacağı bekleniyorsa verilmektedir. Ayrıca, yeni istihdam alanı açan girişimcilerin yatırım bedelinin % 8.75'i sübvansede edilmektedir.

AR-GE Genel hedeflerde en yüksek devlet yardımları AR-GE faaliyetlerine verilmiştir. Sanayi ve Araştırma Dernekleri, KOBİ'lerin yaptıkları AR-GE harcamalarının % 40'ını karşılamaktadır. AR-GE yatırımlarının ilk 500 bin DM'lık bölümü için % 20 oranında yatırım yardımı yapılmakta ve geri kalan AR-GE masraflarına ise % 7,5'i oranında sübvansiyon verilmektedir (KOSGEB,1993,s.91). Sanayi/Hizmet sektörlerine yapılan sektörel içerikli Devlet yardımlarında en büyük paya ulaştırma sahiptir. Ulaştırma sektörünün payı genel toplam içinde %31'dir. Sektörel hedeflere dönük yardımların hemen hemen tümü nakdi yoldan yapılmaktadır

Almanya'da KOBİ'lere yönelik olarak, sabit varlıklara ait menkul ticari emtialarının temini ve üretimi için bir yatırım yardımı yapılmaktadır. Bunun miktarı temin etme ya da üretim zamanına göre % 8 ve % 5'tir (Eker,1995,s.70). Ayrıca, Federal Ekonomi Bakanlığı KOBİ'lere yönelik olarak, uzman kuruluş ya da meslek odalarının projeyi onaylaması şartıyla teminatsız, ilk 3 yılı faizsiz, 20 yıl vadeli "öz sermaye yardımı" yapmaktadır.

İhracatın desteklenmesi kapsamında İhracat Kredi Sigortası (Hermes Sigortası), yabancı borçlunun borcunu ödeyememesi halinde devreye girmektedir. Bu sigortadan her türlü KOBİ yararlanabilmektedir. Hükümet dış ticaret fuarları programı çerçevesinde KOBİ'lerinin uluslararası fuarlara, ticari sergilere ve yurtdışındaki Alman Sanayi Fuarlarına katılmalarını teşvik etmektedir .Dış Ticaret Federal Enformasyon Bürosu dünya çapında bir muhabirler ağından faydalanarak Alman firmalarına dış ticaretin her yönü hakkında pratik bilgiler vermektedir (Koçak, 1996,s.103).

Sonuç olarak Almanya'da devlet yardımlarında uygulanan politika bir yandan sanayi dokusunun AR-GE vasıtasıyla katma değeri yüksek ürünlere kaydırılarak yenilenmesi ve yeni yatırımları teşvik edici bir temel prensibe bağlı kalmaktadır. Bunun yanı sıra rekabet gücünü kaybeden sektörlerle dolaylı yoldan devlet destekleri sağlanmaktadır (İKV,1989,s.67).

### 3.1.4.2.. İtalya

İtalyan sanayi yapı bakımından Alman sanayi ile benzer bir yapı göstermektedir. Her iki modelde de, tabanı küçük ölçekli işletmelerin oluşturduğu bir piramit vardır. Piramidin orta kısmında orta, tepesinde de büyük ölçekli işletmeler vardır. Fransa'da ise piramidin tabanını orta ölçekli işletmeler grubu oluşturur. İngiltere'de büyük sanayide yoğunlaşma politikası izlenmesi küçük işletmelerin azalmasına sebep olmuştur. Bölgesel dağılım açısından inceleyecek olursak, Kuzey İtalya'da ileri teknoloji ve büyük ölçekle çalışan eski endüstrilerin arasında sıkışıp kalmış olan bir küçük işletmeler grubu vardır. Bunların bir kısmı geçmişi çok eskilere dayanan küçük ölçekli emek-yoğun işletmeler olup, diğer kısmı ise yeni teknolojilerle çalışan küçük işletmelerdir. Güney İtalya'daki küçük işletmeler ise çoğunlukla geleneksel el sanatları ile uğraşmakta olup, ekonomik ve sosyal açıdan geri kalmış bir çevrenin etkisi altındadırlar. Dolayısıyla İtalya'ya işletmeler açısından bakıldığında gelişen kuzey-orta İtalya ve gelişme yolunda hız kazanamayan güney İtalya ayrımı göze çarpar.

İtalya ekonomisinde 1-99 işçi çalıştıran KOBİ'lerin milli gelire olan katkılarının %50 civarında olması bize bu işletmelerin ne denli önemli olduğunu göstermektedir. İtalya'da küçük işletmeler toplam ihracatın % 30'undan fazlasını gerçekleştirirler. Sektörel açıdan inceleyecek olursak, KOBİ'ler daha çok kimya,gıda,tekstil, deri, ayakkabı ve giyim,kauçuk, plastik ve mobilya endüstrilerinde faaliyet göstermektedirler. İnşaat sektörünün %87'si mikro işletmelerdir. Hizmet sektörünün ise %97'si mikro işletmelerdir. Endüstri'de küçük işletmeler toplam işletmelerin %90'ını temsil etmektedir ve toplam istihdamın %83.4'ünü oluşturmaktadır. 1-19 arası işçi çalıştıran mikro firmalar ve 20-99 arası işçi çalıştıran küçük firmalar imalat sanayinde ve inşaat sanayinde baskın durumdadır. 1971-1981 döneminde küçük firma istihdamı artış göstermiştir. Dolayısıyla "küçük işletme uzmanlaşması" İtalyan ekonomisinde tipik bir gelişim şeması çizmektedir (Dewhurst, 1995,s.124).

Geçmiş yıllarda İtalya'da bölgesel kredi kurumları (Mediocredito Centrale) KOBİ'lere orta vadeli kredi sağlamada önemli rol oynamışlardır. Bugünse İtalya'da yürürlükte olan yasalardan 1965'te çıkarılan 1329 sayılı yasa üretim sisteminin modernizasyonunu yaygınlaştırmak için bilgisayar, makine, alt ve ekipman alımını teşvik etmektedir. Bunların yanısıra yatırıma ilişkin bina yapımı, makine ve teçhizat üzerinden nakit yardımları, sübvansiyona tabi ödünç verilmiş nakit, öncelikli yörelerde vergi muafiyeti ve eğitim programları gibi çeşitli destek türleri uygulanmaktadır (KOSGEB,1993, s.96). İtalya'da en yoğun yardım programları Mezzogiorno bölgesinde uygulanmaktadır (Eker,1995,s.93). Bu bölgede yatırım yapmak isteyen yatırımcılara vergi erteleme, nakit yardımları, düşük faiz oranlarında uzun vadeli krediler ve sosyal sigortalar düzenlemeleri şeklinde kolaylıklar sağlanmaktadır. Vergi konusunda, Mezzogiorno bölgesinde firma kazançları üzerinden 10 yıl süre ile %100 muafiyet sağlanmaktadır. Yine bu bölgede piyasa faiz oranından %40-65 daha düşük kredi faizli kredi verilmekte, yatırımın %40'ı tutarında, maksimum 5 yıl ödemesiz 10-15 yıl vadeli krediler verilmektedir. Bölgede, sosyal sigorta işveren katkısından yapılan indirimler %100 olarak ve süresi işçinin işe alındığı tarihten itibaren 10 yıl olarak uygulanmaktadır. Ayrıca, Mezzogiorno bölgesi'nde yapılan yatırımlar ve Kuzey İtalya'daki geri kalmış bölgelerdeki küçük sanayi projelerinden elde edilen kar yerel gelir vergisi'nden 10 yıl süre ile muafır.

İtalya'da KOBİ'lere verilen kamu desteğinin beş amacı vardır. Bunlar; üretken yatırımların desteklenmesi, araştırma ve teknolojik yeniliklerin geliştirilmesi, ihracatı artırma ve uluslararası işlemlere katılma, işletmeler arası işbirliğini destekleme, geri kalmış bölgeleri sanayileştirme'dir (İSO,1991,s.14). Bu amaçlara ulaşmak için birçok ülkede de yapıldığı gibi mali yardım paketlerine başvurulmaktadır. Ancak bürokrasiden doğan gecikmeler ve de fonların yetersizliği yasaların işleminde duraklamalara neden olmaktadır. Ayrıca 1982'de çıkarılan 46 sayılı yasa ile araştırma ve teknolojik yeniliklerin desteklenmesi yolunda önlemler alınmıştır. Bu tür programların teşvik edilmesi sübvansiyon edilmiş krediler yoluyla olmaktadır (KOSGEB,1997,s.84). İtalya'da sabit sermaye yatırımlarına %15-%50 oranında sermaye yardımı verilmektedir. AR-GE alanında ise, araştırma merkezleri tarafından, yeni yatırım projeleri ve tevsii projelerinin 10 yıl süre ile sosyal yardım kesintilerinden muaf olmaları sağlanmıştır. Ayrıca, ileri teknolojik yeniliğe haiz ekipmana ihtiyacı olan firmalara malın satın alma fiyatının belli bir bölümü firmadaki işçi sayısına göre hibe olarak verilebilmektedir.

İtalya'da küçük işletmelerin dışa açılma çabalarını bugüne kadar destekleyen en etkin kurum İhracatçılar Birliği olmuştur. 20 senede kurulup gelişmiş olan bu kurum, girişimcilerin ve devlet teşvik sisteminin biraraya gelmesiyle ortaya çıkmıştır. İhracatçı Birliklerinin faaliyetlerini 15 yıldır destekleyen devlet teşvik sistemi 1989 ve 1990'da yılda 22 milyon dolar olmak üzere Birliğin toplam harcamalarının %25'ini karşılamıştır. Her birliğin bir yıllık işletme giderinin %40'ını devlet sübvansiyon etmektedir (Koçak,1996,s.104). Ayrıca işadamları ve iş derneklerinin girişimiyle küçük firmalara kredi teminatı sağlamak amacıyla kurulan Kefalet Ortaklıkları ise üyesi olan küçük firmaların kredi alımını kolaylaştırmaktadır. Bunun yanısıra

Federexport İtalya'da 16 ihracat birliğinin biraraya gelmesi ile kurulmuş olup, politik ve bürokratik alanda konsorsiyumları tek elden temsil etmek, ilgili cari mevzuatın günün ihtiyaçlarına uygun hale getirilmesi için girişimlerde bulunmak, dış ticarete hükümet ile ortaya çıkabilecek genel ve özel problemlere taraf olmak gibi görevleri yerine getirmektedir. Federexport'a dahil firmalar, gerek ulusal, gerekse yerel birçok banka ile yapılan anlaşmalardan faydalanmaktadır.

### 3.1.4.3. Fransa

Fransa'da yaklaşık 2.400.000 KOBİ bulunmaktadır. Bu oran ülkedeki tüm işletmeler içinde %99'a tekabül etmektedir. Toplam katma değer 1.800 milyar Frangı KOBİ'lerce sağlanmaktadır (Kuloğlu,1993, s.47). Bu bilgilerden ülke ekonomisindeki KOBİ'lerin önemini görmek mümkündür. KOBİ'lerin işletme sayısı bakımından gösterdikleri üstünlük, bu işletmelerin ekonomiye kazandırdıkları canlılık ve istihdam açısından önemli rolleri olduğunu göstermektedir.

Bölgesel dağılım olarak KOBİ'leri inceleyecek olursak Fransa'nın kuzeydoğu ve doğu bölgeleri kuzeybatı ve batı bölgelerine göre daha fazla sanayileşmiştir. Üretim sektöründe işgücünün %40 oranında bir kısmı kuzeydoğu ve doğu bölgelerinde istihdam edilmektedir. Güneybatı Fransa'da nüfusa oranla işletme sayısının çok daha fazla olması, az endüstrileşmiş bölgelerde küçük işletmelerin daha fazla sayıda olduğunu göstermektedir. Üretim sektöründe gıda endüstrisinin önemli bir yeri vardır. Bu işletmelerin %80'i mikro ölçeklidir. İnşaat sektörünün %92.6'sı mikro ölçekli işletmelerde oluşmaktadır. Hizmet sektörü de diğer Avrupa Birliği ülkelerinde olduğu gibi mikro işletmelerin sayıca üstün olduğu bir sektördür (Kuloğlu,1993,s.51).

Fransa Birliğin diğer gelişmiş ülkelere oranla dışa daha az açılmış bir ülkesidir. Ayrıca uluslararası ekonomik coğrafyada sahip olduğu nüfuz bölgeleri diğer Birlik ülkelerine göre pek avantajlı bölgeler değildir (Kuzey Afrika vb.) AR-GE'de diğer gelişmiş ülkelere göre ciddi gecikmeleri bulunmaktadır. İşletmecilik anlayışı ve ileri teknolojilere adaptasyonda zorluklar söz konusudur. Fransız KOBİ'leri optimal ölçeklerine erişemediklerinden nitelikli personel istihdamı sağlayamamakta, büyük işletmeler karşısında kredibiliteleri olmamakta, sonuç olarak da yatırım yapamamaktadırlar (İSO,1991,s.53). Öz kaynak sıkıntısı işletmelerin önemli problemlerinden biridir. Ayrıca yüksek kredi faizleri yatırıma olan yönelişi önlemektedir (İKV,1989,s.72). Fransa'daki KOBİ'lerin çoğu aile şirketi ve şirketin genel yöneticisi aynı zamanda sahibidir. Almanya'daki KOBİ'lerle karşılaştırıldığında ihracata yeteri kadar yöneldikleri söylenemez.

Fransa'da KOBİ'ler ile ilgili yardımlar iki düzeyde oluşmaktadır. Ekonomik kalkınmayla ilgili yardımlar genelde merkezi hükümet kuruluşları tarafından verilirken, bölgesel gelişme ile ilgili konular "Delegation a L'amanagement du Territoire et a L'action Regionale" (DATAR) adı verilen bir bölgesel kuruluş tarafından yürütülmektedir. (BIAR,1995,s.16). Fransa'da verilen en önemli yardım nakit yardımlarıdır. Bunun dışında genel olarak uygulanan yardımlar, daha çok idari

kolaylıklar, vergisel kolaylıklar, yatırım yardımları, AR-GE yardımları, bina ve kira sübvansiyonu, düşük faizli kredi ve yeni işletme kurma yardımları şeklindedir. Parlamento tarafından kısmen onaylanmış olan "Madeline Plan"ı büyük bir önem taşımaktadır. Bu planın amacı KOBİ'lerin ekonomik ortamının iyileştirilmesini sağlamaktır. Bunun için çifte vergilendirme, kurumlar vergi eşitlemesi gibi çeşitli mali önlemlerin yanısıra yerel vergilendirmede yenilikler, yasal taleplerin ve bürokratik prosedürlerin azaltılması gibi çeşitli yöntemler uygulanmaktadır (The European Observatory For SME's, 1994, s. 225).

Bölgelere göre değişen oranlarda toplam yatırımın % 25'i sübvansiyonla edilmektedir. AR-GE konusunda ise, AR-GE Projeleri için her oluşturulan ek iş başına 50.000 ve 35.000 FF yardım verilmektedir. Genelde uygulama, AR-GE faaliyetlerinin hibe ve uygun kredi şeklinde desteklenmesidir. Vergi uygulamalarına bakılacak olunursa, ülkede Enterprise Zone adı verilen kuruluş bölgesinde bir firma kurulduğunda kurumlar vergisi ile ruhsatname harcından 10 yıl süre ile muafiyet kazanmaktadır. Bu işletmeler için kurumlar vergisinde %25-100 arasında istisna tanınabilmektedir. Ayrıca, ulusal KOBİ menkul kıymetler borsalarının işbirliği ağı olan EURO-NM'nin halen dört üyesinden biri Fransa'dır (AB Bülteni, 1997, s.11). Diğer üye ülkeler ise Almanya, Hollanda ve Belçika'dır.

Bunun dışında bölgesel konseylerin KOBİ'lere sağladığı özel yardımlar da mevcuttur. Bunların bazıları uygun görülen yatırımlara "Şirket Yaratma Primi" adı altında maksimum FF 200.000 tutarında hibe verilmesi, bölgede yapılan yeni entegrasyon veya modernizasyon yatırımlara " İş Yaratma Primi" adı altında hibe şeklinde ve miktar olarak FF 10.000-40.000 arasında değişen oranlarda yardımda bulunulmasıdır. Yeni kurulan KOBİ'lerin bina ve arazi alışlarında arazi satış vergilerinden muaf tutulması, yerel yönetim tarafından kendi sınırları içinde yeni kurulan KOBİ'lerin yerel iş lisansı vergisinden maksimum 5 yıllık bir dönem için muaf tutulması gibi yardımlar da sağlanmaktadır (The European Observatory For SME's, 1994, s.16). Avrupa Komisyonu yeni yatırımlarda KOBİ'ler için yatırımın % 75'ini sübvansiyonla etmektedir (European Report, 1997, s.2). Bunun dışında ulusal KOBİ menkul kıymetler borsalarının işbirliği ağı olan EURO-NM'nin halen dört üyesinden biri Fransa'dır (AB Bülteni, 1997, s.11). Diğer üye ülkeler ise Almanya, Hollanda ve Belçika'dır.

Fransa'da üçlü bölgesel yapı vardır. Bunlar normal yöreler, birinci derecede geri kalmış yöreler ve ikinci derecede geri kalmış yörelerdir. Geri kalmış yörelerdeki yeni, tevsii, modernize ve güç durumdaki bir işletmeyi devralma şeklindeki yatırımlar için teşvik primi ödenmektedir.

Fransız Hükümeti, sanayinin yeniden yapılanmasını ve modernizasyonunu desteklemek yerine rekabet gücünü kaybeden sektörlerle destek sağlayarak onları ayakta tutmaya çalışmaktadır. Fransa'da uzun yıllar yardımlar devletin hisse senedi yoluyla öz-sermayelerine katılımı ve iyileştirilmiş kredilere ağırlık verilerek yapılmıştır. Bu da Birliğin diğer ülkelerinde fazla rastlanmayan bir olaydır. Ancak son yıllarda

Fransız Hükümeti bu yönde büyük çabalar sarfederek 1994 yılı başında “Girişim ve Özel İşletmeler” üzerine bir yasa çıkarmıştır. Bunun yanısıra CEPME, FRAC, DREE, COFACE gibi kurumlar vasıtasıyla destek hizmetleri sürdürülmektedir. Bunlardan CEPME, birçok kuruluşun biraraya gelerek kurduğu yarı kurumsal bir kuruluştur. Tahvil ve para piyasalarında kaynak kullanmakta ve faaliyetleri ile KOBİ’lerinin özel mali sorunlarına çözüm aramaktadır. FRAC ise bölgesel fonlara ilişkin Konsey yardımı yapan bir kuruluştur. DREE (Dış Ekonomik İlişkiler Müdürlüğü) ihracat teşviklerine sigorta ve garanti konusunda hükümet politikasının oluşturulması ve resmi destek sağlanması gibi konularla ilgilenmektedir. Ayrıca Fransız Dış Ticaret Sigorta Kurumu (COFACE), kendi hesabına kısa dönemli ticari riskleri sigorta ederken, hükümet adına politik riskleri de kapsayan kısa ve orta vadeli kredi sigortası yapmaktadır.

#### 3.1.4.4. Yunanistan

Küçük ölçek kategorisi bütün sektörlerde ağırlıklı faaliyet göstermekte olup, 23 sektörden sadece 2’si orta ölçeklidir. Küçük işletmelerin, özellikle ticaret, turizm, hizmetler, üretim, banka ve sigortacılık sektörlerinde önemli oldukları görülmektedir.

Yunanistan’da KOBİ’lerin “imalat sanayi dalında “ yapacakları ve tutarı 60-120 milyon Drahmi arasındaki yatırımların teşviki işlemi, 1892/90 sayılı kanunla düzenlenmiştir (KOSGEB, 1997,s.73).Yunan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Sanatkarlar Örgütü’nün (EOMNEX) bildirdiğine göre 14 milyar Drahmi olan 1993 yılı bütçesinin %60-70’lik kısmı “hibe olarak verilen teşviklere” ayrılmıştır. Buna göre Yunanistan’daki teşvik sistemi; yatırıma hazırlık aşamasında finansman temini ve fiziki yatırımlara finansman katkısı sağlama şeklindedir. Bu konuda uygulanan , Sınai Geliştirme Projeleri ; üretim aşamasına kadar yapılması öngörülen yatırım hazırlık giderlerinin %50-70’ine kadarlık kısmını karşılamaktadır. Ayrıca yönetim-idari sistemin geliştirilmesi projeleri; Elektronik ve telekomünikasyon alanlarındaki yenilikler için işletmeleri piyasa koşulları hakkında bilgilendirmekte ve bu konuda dolaylı parasal ve teknik teşvikler sağlamaktadır. Uygulanan bir diğer politika ise, aynı imalat grubu içerisinde yer alan küçük işletmelerin tek başına yapmakta zorluk çektikleri pazarlama ve tanıtım girişimlerinin bu tür işletmelerin bir araya getirilmesi suretiyle “belirli-sabit-tanıtım-pazarlama merkezleri” oluşturulmasına yönelik organizasyonlardır (KOSGEB,1997,s.74).Fiziki Yatırımlara Finansman Katkısı ile amaçlanan, imalat sanayi dalında faaliyet gösteren KOBİ’lerin yatırım projeleri, EOMNEX tarafından değerlendirildikten sonra “uygun görülenlere” yatırım tutarının %35-40’ına kadar varan kısımları için finansman sağlanmasıdır. Ülkede uygulanan faiz sübvansiyonu , banka kredileri, kamu tahvilleri veya diğer finansal kuruluşlardan elde edilen kredilere 3-6 yıl arasında uygulanmaktadır. Ayrıca, verimli görülen yatırımlar, kurumlar vergisinin %5’i oranında indirimden yararlanabilmektedir.

Yunanistan’da dört dereceli bir gelişmiş bölge uygulaması vardır. Bölgeler A-B-C-D olarak ayrılmış ve her bölgeye özel yardımlar verilmiştir. A bölgesi için, özel yatırım projeleri için verilen ve %40’a kadar değişebilen yardımlar dışında bu bölgeye nakit kredisi verilmektedir. B bölgesi için, sabit sermaye yatırımlarının %15’i, C

bölgesi için, sabit sermaye yatırımlarının %25'i, D bölgesi için, sabit sermaye yatırımlarının %35'i , Trakya bölgesi için, sabit sermaye yatırımlarının %45'i karşılanmaktadır. Toplam yatırımın vergi muafiyet oranı B bölgesinde %40, C bölgesinde %55 ve D bölgesinde %70'tir.

İhracat konusunda ise, ihracata yönelik imalat sanayinde kullanılacak hammaddelerin ithalinde bankalar basite indirgenmiş uygulamalarla firmalara yardımcı olmaktadır (Koçak,1996,s.107). Ayrıca, ihracatçılara vergiler vasıtasıyla verilen yardımlar bulunmaktadır.

Yeni hükümetin ekonomi konusundaki tavrı, toplamda ekonomik ortamın iyileştirilmesi, özelleştirme, altyapı yatırımı, rekabet politikası ve yeni vergi yasalarını içermektedir (The European Observatory For SMEs,1994,s.226). KOBİ'lerle ilgili olarak Haziran-1993'de "Bölge Enstitüleri" kurulmuştur. Bu kuruluşlar orta ölçekli işletmeler için aracı olarak çalışmaktadırlar. Amaçları ise KOBİ'lere sektörel ve bilimsel danışmanlık gibi teknik ve ekonomik araştırma yardımları sağlamaktır. Yeni ürünlerin geliştirilmesi ve üretilmesi yanında üretim süreci ve ürün kalitesinin iyileştirilmesi gibi görevleri de bulunmaktadır.

### 3.1.4.5. İngiltere

İngiltere'de 1971 yılında Bolton Komitesi tarafından küçük işletme tanımı yapılırken şu özelliklerin ortaya çıktığı görülmüştür ; bunlar küçük işletmelerin çalıştığı pazarın nisbeten küçük bir payına sahip olan bizzat sahipleri ve ortakları tarafından yönetilen ve bağımsız olan işletmeler olmasıdır. Yapılan araştırmalar İngiltere'de küçük firmaların ekonomiye katkısının diğer ileri derecede sanayileşmiş ülkelere oranla daha düşük olduğunu göstermektedir. İngiltere'ye oranla kişi başına düşen işçi sayısı ABD'de 1.52, Fransa ve Japonya'da 2 ve Hollanda'da 4 misli fazladır.

İngiltere'de küçük işletmeler uzun yıllar yaşayan fosiller olarak algılanmıştır(Macmillan,1988,s.5). Küçük firmaların ekonomide ön plana geçmesi iktisat doktrininde ortaya çıkan değişikliklerden kaynaklanmış ve hükümetin "arz cephesi" politikaları sonucu güçlenmiştir. Ancak İngiltere'de küçük işletmelere istihdam yaratmadaki rolleri bakımından gereğinden fazla önem verilmiş olması tehlikesi vardır. Yapılan istatistikler gerçekte yeni bir küçük işletmenin 10 yıllık bir süre sonunda 100 kişiden fazla işçi çalıştırıyor hale gelmesi ihtimalinin %0.75'ten az olduğunu göstermektedir. Bu da küçük işletmelerin rolleri bakımından fazla abartılmış bir öneme sahip oldukları anlamına gelir. 1965-1978 yılları arasında Cleveland, County Durham ve Tyne Wear'da küçük firmalar tarafından yaratılan her bir kişilik istihdama karşılık aynı bölgede 1000'den fazla işçi çalıştıran büyük firmalarda çalışan işçilerin 4'ü işsiz kalmaktadır (ANGIAD,1996,s.106).

İngiltere'de KOBİ'lere dönük devlet yardımları öncelikle danışmanlık üzerinde yoğunlaşmıştır. Bunun nedeni piyasanın kanunları zedelemeyen rekabet gücü rasyonel yollardan arttırılmaya çalışılmasıdır. 1973 yılında kurulan "Yerel İşletme Ajansları"

işletmelere devlet yardımlarının nasıl elde edileceği ve kullanılacağı üzerine danışmanlık hizmetlerini bedava olarak vermektedirler. Bu konuda uzman kuruluş "Business Development Initiative" aracılığıyla danışmanlardan işletmecilik, iş planlaması gibi konulardan faydalandırılmaktadır. İngiltere'de ve Galler'de 82 Eğitim ve Girişim Konsey'inden oluşan ağ, 1990'lı yıllarda eğitim ve girişime yönelik hükümet stratejisinin geliştirilmesi görevini üstlenmiştir (AESOB,1996,s.52). İş kurma planı, kendi adına iş yapmayı tasarlayan işsizlere, haftalık ödenek halinde doğrudan finansal yardım ile birlikte eğitim ve danışmanlık hizmeti sunmaktadır. "Son yıllarda ise modern finanman tekniklerinin kullanımının yaygınlaşması ve AR-GE konusuna verilen önemin artması ile hükümet, Kredi Garanti Program'ları ve AR-GE bölümlerindeki uzmanların sayısını arttırmıştır" (Electronics Times,1992,s.3)

En fazla başvurulanan yardımlar, vergilendirme , küçük firmalarla ilgili vergi sistemi, yatırım teşvikleri, arazi alımı (endüstri sitesi ve binaların inşası ve makine alımında kullanılabilir), geri ödemesiz proje yardımı şeklinde gerçekleşmektedir. Ayrıca, fabrika makine maliyetlerini ilk yıl %40 sonraki yıllarda %25'lik oranlarda amorte edilmesi öngörülmekte olup bu da işletmelere bu tür malların giderlerini daha çabuk vergiden düşmeleri imkanını sağlamaktadır. Uygulanan diğer teşvikler, AR-GE teşvikleri ,yeni işletme kurma teşvikleri,ihracat teşvikleridir.

Ülkede KOBİ'lere daha düşük kurumlar vergisi (%35 yerine %29) ve belli bir büyüklüğün altında kalan imalathanelere özel vergi indirimleri sağlanmaktadır. Yeni kurulmuş ve hisseleri borsaya kote edilmiş sermaye şirketlerinin hisselerinin 40 bin sterlinlik bölümü gelir vergisinden muaftır. Devlet KOBİ'lere, her krediye en çok 75.000 sterlinlik miktara kadar ve kredi borcunun %70'i oranında kredi teminatı vermektedir(Eker,1995,s.87). Ülkede kota edilmiş menkul kıymetler piyasasında KOBİ'ler en ucuz yoldan hisse senedi ihraç edebilmektedir. Özel bankalar , Küçük İşletmeler Kredi Planı ile 10 yıla kadar, %3 ve altında faizle, en çok 15 bin sterlinlik kredi vermektedir. Ayrıca, Royal Bank of Scotland, en çok 100 bin sterlin tutarında, 5 yıl vadeli, % 1.5 faizli kredi vermektedir. Sınai ve Ticari Finans Kurumu da sabit faizli, 7-20 yıl vadeli krediler vermektedir.

İngiltere'de özellikle küçük işletmelere yönelik hizmet veren kuruluşlardan bazıları ise ; Küçük Firmalara Hizmet Kuruluşu; Sanayi Bakanlığı'nca yürütülen ve küçük işletmelerin sorunlarını çözmek için onlara danışmanlık hizmeti yapan bir kuruluştur. Kooperatif Geliştirme Bürosu; kooperatif sektörünün teşviki amacıyla kurulmuştur. Sınai Ortak Mülkiyet Faaliyet Kuruluşu; ulusal ve uluslararası faaliyetlerin tanıtım ve koordinasyonunu yerine getirmektedir. İngiliz Teknoloji Grubu; küçük yenilikçi işletmelerin yeni ürün ve işlemlerini geliştirmek için kurulmuştur. İşletme Büyüme Programı, yatırım yapacak bireylere ve işletmelere yeni gelir vergisi muafiyeti sağlamak için başlatılmıştır. Küçük İşletmeler Kredi Garantisi ile İngiltere, İskoçya, Galler ve Kuzey İrlanda'daki küçük işletmeler borç alabilmektedirler (Karalar,1996,s.111).

### 3.1.4.6. İspanya

İspanya, 1986 yılında AB'ne katılmasını takiben, Birlik'ten sağlanan ekonomik yardımlarla ve özellikle Birlik kaynaklı olarak gelen yabancı sermayenin de katkısıyla genel anlamda sanayileşmiş bir ekonomiye sahip olmuştur. Ülke ekonomisinde son yıllarda bazı olumsuz gelişmeler yaşanmış olup, ekonomik büyümede 1980'li yılların sonuna doğru başlayan düşüş trendi 1993 yılına kadar aynı yönde devam etmiş ve bu yıldaeksiye düşmüştür. Uzun süre olumsuz devam eden bu durum, 1993 yılı sonlarından itibaren yerini olumlu gelişmelere bırakmış ve daha sonraki yılda İspanya ekonomisinde, sınai üretim, dış ticaret, turizm gibi alanlarda önemli iyileşmeler görülmüştür.

İspanya'da KOBİ'lerle ilgili bilgiler, İspanya Merkez Bankası'nın istatistiklerine göre aşağıdaki gibidir.

Tablo:2  
İspanya'daki İşletmelerin Toplam İstihdam ve Katma Değer İçindeki Payları

	İşletme Sayısı	İşçi Sayısı	Toplam İstihdam	Katma Değer
<b>Küç.İşl.(5-50 işçi)</b>	210.000 (% 14)	3 milyon	% 36	% 30
<b>Orta İşl. (50-250)</b>	- (%1)	-	% 20	% 35
<b>Büy. İşl. (250+)</b>	-1000 adet	-	% 20	% 15

Kaynak : DTM,1997,s.6.

İspanya'da KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birisi pazar araştırmasıdır. Bu nedenle Birlik üyesi ülkelerin hükümetleri, ürünlerin uluslararası normlara uygun olması için bir dizi çalışma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmalar; geleneksel ürünlerin pazar araştırmalarının finansmanı, belirli alanlarda uygulanacak olan geliştirme programlarına finansal destek gibi özellikleri içermektedir.

Mevcut sistem iki tür kredi ile çalışmaktadır. Kesin olarak tanımlanmış projeleri finanse eden "Spesifik Kredi" ve anlaşmanın imzalanmasından sonra oluşturulacak değişik projeleri finanse eden "Açık Kredi" konusudur. Bir projenin uygunluğu, İspanyol yetkilileri tarafından , onun fizibilitesi, teknolojik kalitesi, ticari çıkar ve yararlanan ülke ölçütleri ile değerlendirilmektedir.

Devlet yardımları , kişi başına düşük gelir, yüksek işsizlik gibi unsurları içeren ekonomik teşvik bölgelerinde, yeni firma kurarak faaliyette bulunan ve yeni iş alanları meydana getirerek istihdam sağlayan projeler teşvik edilmektedir. Sabit sermaye yatırımları, ekonomik teşvik bölgelerinde, ekonomik koruma bölgelerinde ve gerileme dönemindeki sanayi bölgelerinde %20-75 oranlarında sübvansede edilmektedir. Vergi uygulamaları konusunda yatırımların bazı aktiflere yapılması halinde, bu yatırımların % 5'i vergi ertelemesi olarak verilmektedir (İKV,1994,s.24). Sabit sermaye yatırımının

azami % 5'i, her yıl tahakkuk eden verginin % 20'si oranında indirim ve oluşturulan yeni istihdam ile ilgili her iş başına azami 500.000 peseta vergi indirimi verilmektedir(TİDAF,1995,s.93) . Karları, gelir vergisi amaçları dolayısıyla kurumlar vergisine yükümlü olmayıp, vergilendirilebilir gelirleri kurumlar vergisi metodu uygulanarak hesaplanan şirketler için kurumlar vergisi yükümlülüğünden ek indirimler sağlanmıştır. AR-GE alanında ise, Valencia bölgesinde emek yoğun üretim daha baskın ve düşük teknoloji kullanımı yaygın olduğundan dolayı , firmaların araştırmaya ve sınai olarak kalkınmasına yönelik olarak teşvik öngörülmektedir.

İspanya'da ihracat kredileri finansman sistemi; Sigorta ve Garanti Programları, İhracat Finansman Programları ve Yardım Finansman Programlarından oluşmaktadır. Bunlardan Sigorta ve Garanti Programları konusunda CESCE denilen İspanya İhracat Kredi sigorta Şirketi ilgilenmektedir. 1970'de bir ortaklık şirketi olarak kurulan CESCE, % 50.25 hissesi devlete, % 49.75'i ise özel sektöre ait olan bir kuruluşur (DTM,1997,s.6). CESCE kısa, orta ve uzun vadeli işlemler için sigorta sağlamaktadır. Bu şirket, ihracatçıları hem ticari riskler, hem de politik ve olağan dışı riskleri olduğu kadar özel riskleri de kapsayan sigorta politikaları sistemi araçları ile desteklemektedir. Bu destek hem yükleme öncesi, hem de yükleme sonrasını kapsamaktadır. CESCE, ayrıca, ihracat işlemlerine prefinansman kredisi sağlayan bankaların kredilerinin geri dönüşüne ilişkin garantiler de sağlamaktadır. İspanya ihracat finansman sistemi, münhasıran işlemlerin özel şekilde fonlanmasına dayanmaktadır. Bununla birlikte, yeterli miktarda özel kaynağın ihracat finansmanı için sağlanması amacıyla, İspanyol Hükümeti Faiz Oranlarının Karşılıklı Uyumunu Anlaşması (CARI) çerçevesinde bir tür faiz oranları sigortası sağlamaktadır. Uygulaması Resmi Kredi Enstitüsü (ICO) tarafından gerçekleştirilen CARI sistemi, temelde bankaların sabit faiz oranından ihracat işlemlerine uzun vadeli ihracat finansmanı sağlamaya teşvik etmeyi amaçlamakta ve OECD Anlaşması çerçevesinde, bankaların sabit faizle finansman sağlamaktan doğan risklerine karşı garanti oluşturmaktadır.

İspanya'da bölgesel kalkınmayı dengelemek amacıyla yöreler 4 kategoriye ayrılarak çeşitli yatırım iade oranları uygulanmaktadır. Buna göre; birinci bölgeye toplam yatırımın % 50'si, ikinci bölgeye toplam yatırımın % 40'ı, üçüncü bölgeye % 30'u ve dördüncü bölgeye de % 20'si kadar yatırım iadesi yapılmaktadır. Ayrıca, düşük faizli ve uzun vadeli yatırım kredileri, vergi, resim, harç istisnası, yeni yatırımda istihdam edilen kişilere sosyal sigorta primi muafiyeti uygulamaları mevcuttur.

“İspanya'da Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri Enstitüsü” (IMPI), 100'den az işçi çalıştıran KOBİ'lere tasarruf bankaları ve kredi kooperatiflerince düşük faizli kredi sağlamaktadır. İspanya Ortak Garanti Şirketleri Konfederasyonu (CESGAR), özel İspanyol bankaları ile üyeler adına ihracatta yatırımlara tercihli faiz oranları ile finansal destek sağlayan sözleşmeler imzalamaktadır. Bu sözleşmelerde CESGAR garantör rolü oynamaktadır. İhracatı Geliştirme Enstitüsü (INFE), işletmeleri destekleyici çeşitli programlı uygulamalarla, kollektif, teknik destek programları dahilinde, KOBİ yöneticilerini eğitmek için çeşitli kurslar

düzenlemektedir. Bu kurslarda genelde işletme yönetimi, ticaret stratejisi, finansal yönetim, muhasebe, maliyetler gibi konular öğretilmektedir.

### 3.1.4.7. İrlanda

İrlanda'da KOBİ'lerin genel görünümüne bakılacak olunursa; 65.000 kişinin istihdam edildiği KOBİ'ler toplam istihdamın % 25'ini oluşturmaktadır (TGSD,1995,s.91). Geleneksel tarım ve çiftçilikle uğraşan aile işletmeleri sistemi vardır. Üretim endüstrisinin % 56'sı 50-500 işçi çalıştıran KOBİ'lerden, % 18'i 500'ün üstünde işçi çalıştıran büyük işletmelerden oluşmaktadır. Bu nedenle küçük işletme sektörünün teşviki uzun yıllardan beri devletin almış olduğu politik tedbirler arasında ön sırada yer almıştır (Kuloğlu,1993,s.80). Ülkenin endüstrileşmeye, gelişmiş ülkelerdeki güçlü kuruluş endüstrilerine kıyasla geç başlamış olması ve bazı engellerle karşı karşıya kalması nedeniyle küçük yatırımların teşvik edilmesi gerekmektedir. Ülkenin ekonomik durumunu sektörler açısından incelemek gerekirse; üretim sektöründe, 4900 girişimci olup, 206.000 kişi istihdam edilmektedir. Bu sektörün yaklaşık % 40'ını mikro işletmeler oluşturmaktadır. Diğer yarsında küçük işletmeler hakimdir. İnşaat sektöründe, 244 girişimci faaliyet göstermekte olup, bunun 225'i küçük ölçeklidir(Kuloğlu,1993,s.83). Son yıllarda ülkenin ekonomik yapısında görülen temel değişikliklerden birisi de tarım sektöründe görülen gelişmelerdir(DTM,1997,s.9). Hizmetler sektöründe ise, işletmelerin % 90'ı mikro ölçeklidir.

KOBİ'lerin en önemli sorunu finansman olup, % 79'u banka kredisi kullanmaktadırlar. KOBİ'lerin sorunları arasında en önemlileri iş sahiplerinin kendilerine ait gayrimenkullerinin olmayışı nedeniyle banka için gerekli garantiyi sağlayamamaları ve başlangıç sermayesi sorunlarıdır. Bir başka sorun, işçiler için ödenen sosyal sigorta primleridir. İşverenin karlı olup olmamasına bakılmaksızın bu primi ödemesi gerekmektedir. Küçük firmalar için borçlanmak suretiyle kapasite arttırmanın iki dezavantajı bulunmaktadır. Birisi sermaye pazarlarının yüksek faiz uygulaması ve diğeri bankaların küçük iş sahiplerinden yüksek garanti beklemesidir. Bunlar, küçük işletmecinin optimal davranmasını engellemektedir.

Küçük sanayileri, kamu teşekkülleri kısmen ya da tamamen finanse etmek ve teşvik etmekte önemli rol oynamaktadırlar. İş yaratımı, eğitim, araştırma, kalkındırma, ihracat ve mali yardım başlıca yardım sağlanan konular olup, ayrıca küçük işletmelerin dağıtım ve pazarlama ile ilgili problemleri ile de ilgilenilmektedir.

KOBİ'lere yapılan yatırımlardan sorumlu Industrial Development Authority (IDA) tarafından sabit varlıkların teminine yönelik sermaye, fizibilite, eğitim, faiz sübvansiyonu, borçlanma garantisi, kira ve yaratılacak işgücüne göre istihdam gibi yardımlar sağlanmaktadır. İrlanda'da imal ettiği malları ihraç eden veya bir başkası tarafından İrlanda'da imal edilen malları toptan ihraç eden şirketler % 10 kurumlar vergisi indiriminden yararlanabilmektedirler(Koçak,1996,s.111). İrlanda İhracat Dairesi Coras Trachtala,(ITT), ihracatçı şirketlere, yeni piyasaları araştırmaları ve

geliştirmeleri için çeşitli hizmetler sunmaktadır. Bu hizmetler; piyasa araştırma kolaylıkları, danışmanlık yardımı, pazarlama tavsiyeleri, ticaret fuarları, ticaret istihbarat, tarifeler hakkındaki bilgiler gibi hizmetleri içermektedir.

### 3.1.4.8. Hollanda

Ekonomisi, sanayi ve hizmet sektörüne dayanan Hollanda'da, 1989 yılından beri gerçekleşen reel büyüme artışı AB ülkeleri ortalamasının üzerindedir (İKV, 1997, s.8). Araştırmalar 1970'lerde Hollanda'da yeni ekonomik faaliyetler konusunda üretimden hizmet sektörüne kadar KOBİ'lerin çok etkisi olduğunu göstermiştir. Teknolojik gelişmelerden hareketle, KOBİ'lerin kırsal kesimde etkin olması sağlanmıştır.

Hollanda sanayi yoğunlukla KOBİ'ler ile az sayıda olan ancak piyasaları yönlendiren çok uluslu büyük şirketlerden oluşmaktadır. 1995 yılında % 2.6 olan sanayi ürünleri büyüme oranı, 1996 Ocak-Eylül döneminde % 2.3 olarak gerçekleşmiştir. En önemli sektörler, gıda, içecek, tütün işleme, kimya ve makine sanayidir. Aşağıdaki tablo Hollanda'da endüstri, inşaat ve hizmetler sektöründeki göstergeleri göstermektedir.

Tablo 3  
Hollanda'da Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı

	İşletme Sayısı	İstihdam	Katmadeger 1000 ECU
Endüstri	26.375	893.089	36.004.016
İnşaat	17.921	274.232	7.676.993
Hizmetler	246.986	1.724.896	41.136.411

Kaynak : Kuloğlu, 1993, s.75.

Hollanda'da 1988-1990 döneminde istihdamdaki yıllık büyüme oranı KOBİ'ler için % 2 'dir (Wijngaarden, 1995, s.7. 1988-1995 döneminde işgücü verimliliği hem KOBİ'lerde hem de büyük ölçekli sanayi işletmelerinde nisbi olarak % 2 ve % 2.5 oranlarında artış göstermiştir. Sektörel açıdan inceleyecek olursak istihdam ve işletme sayısı açısından ilk sırayı hizmetler sektörü almakta olup, bu sektörü inşaat ve endüstri sektörleri takip etmektedir (Kuloğlu, 1993, s.75). Hizmet sektöründe küçük işletmeler ağırlıklıdır.

Hükümet ve özel sektör Hollanda endüstrisinin uluslararası rekabet üstünlüğünü desteklemek ve devam ettirmek için ulaşım altyapısına, yeni teknoloji yaratılmasına, yatırımlarda devamlılığa büyük önem vermektedir. Hükümetin küçük ve orta ölçekli girişimlere vergi indirimleri sağlanması başta olmak üzere çeşitli yardımlar uygulamaya çalışması (çevre, AR-GE, istihdam yaratılması vb.), nedeniyle 1995 yılında istihdamda gözlenen sayısal yükselişin 1996 ve 1997 yılında da devam edeceği tahmin edilmektedir (İSO,1997,s.2). Ülkede KOBİ'lerin daha rasyonel ve verimli çalışabilmeleri ve kendi işini kuran girişimcinin başarılı olabilmesi için enstitü-egitim faktörünün çok önemli olduğu anlaşılmıştır. Bu amaçla, iş teknolojisi merkezleri, küçük girişimcilik kursları, finansman yönünden destekleyici kuruluşlar oluşturulmuştur. Ayrıca, Ekonomi Bakanlığı bünyesindeki bir Genel Müdürlük tarafından KOBİ'lere yönelik programlar hazırlanmaktadır. Bu konuda Kredi Garanti Fonu uygulaması işletmeciler için %100 teminat gösterebilmektedir. Kaynak Kullanımını Destekleme Prim'inden en fazla KOBİ'ler faydalanmaktadır. Ayrıca, KOBİ'ler ek yatırım yaptıkları zaman 3 sene için % 40 faiz sübvansiyonu sağlayabilmektedirler (TGSD,1995,s.89). Hollanda'da Yatırım Primi Tüzüğü (Investment Premium Regulation)a göre projenin ibrazı ve değerlendirilmesinden sonrayatırım miktarına bağlı olarak, bölgesel sermaye yardımı verilmektedir. Ülkede yenilikleri teşvik programı (Innovation Stimulation Scheme) kapsamında, AR-GE ücret maliyetlerinin % 80'i sübvansiyon edilmektedir. Ayrıca, AR-GE çalışmalarını yapan küçük işletmelerin bu konuda görev yapan personelinin yarım maaşları bir yıl süreyle devlet tarafından karşılanabilmektedir. Hollanda'da yatırım indirimi küçük yatırımlar için % 18'e kadar değişebilen oranlarda uygulanmakta olup, 457.000 HF tutarındaki yatırımlarda % 2'dir.

### 3.2. Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Devlet Yardımları

Türkiye'de tarım dışı ekonomik ve sosyal yapının önemli bir bölümü, küçük teşebbüs ekonomisi özellikleri taşımaktadır. Türkiye'de 3 milyon 500 bin KOBİ bulunmaktadır. İşyeri itibarıyla KOBİ'ler toplam işletmeler içinde yüzde 99.6, toplam istihdam içinde %61.1, toplam yatırımlar içinde %26.5 ve toplam katma değer içinde %27.3 paya sahiptirler (KOSGEB,1997,s.3). Ulusal ekonomimiz içinde bu kadar önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin desteklenmesi konusunda devletin yaklaşımını izlemek gerekmektedir.

Birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'lerin tanımında bir yeknesaklık olmaması nedeniyle farklı tanımlar farklı uygulamaları getirmektedir (ANAP Raporu,1995,s.63).Ancak genel olarak ülkemizde bu işletmelerin desteklenmesine yönelik devlet politikaları ve stratejileri; istikrar politikaları, KİT zamlarında belirlilik, kredi sağlanmasına teminat sorununa destek ve risk sermayesi, adil ve bağımsız iş kurmayı özendirici vergi politikaları, kalite güvencesi desteği devlet ihalelerinde küçük işletmelere kota ayrılması,tekelleşmeye karşı önlemler, bilgi, danışmanlık ve eğitim hizmetleri, bağımsız iş kurmanın özendirilmesi ve teşvik edilmesi şeklinde gerçekleşmektedir (TES-AR,1993,s.1). Ülkemizde KOBİ'ler vergi desteği olarak defter tutma hadlerinden yararlanma, vergi iadesi sisteminden yararlanma, götürü

vergi ödeme imkanı, emlak vergisi muafiyeti, kalkınmada öncelikli yörelerde bulunan esnaf ve sanatkarlara ek vergi ayrıcalıkları, banka ve sigorta muameleleri vergisinin alınmaması ve 1-9 kişi çalıştıran işletmelerde konut fonu ve tasarrufu teşvik fonu için ödemede bulunulmaması gibi desteklerden yararlanmaktadırlar. Devlet yardımları olarak, en fazla kullanılan araç kredilerdir. Bu konuda birçok kuruluş yardım sağlamaktadır. Bunlardan Dünya Bankası, özel sektör yatırımlarını teşvik amacıyla her yıl çok sayıda ülkeye olduğu gibi Türkiye'ye de kredi kullandırmaktadır. Toplam miktarı yıllara göre değişmekte olan kredilerden, 1995 yılı için Türkiye'ye 400 milyon \$ kredi ayrılmıştır. Ayrıca, başta Halk Bankası olmak üzere birçok banka ve kuruluş bu konuda yardım sağlamaktadır. KOBİ'lerde sabit yatırım tutarının %80'ine varan oranlarda ve bir milyar liraya kadar olan miktarlarda teşvik belgesiz teşviklerden yararlanma imkanı, T.C. Ziraat Bankası tarafından esnaf ve sanatkarlara sağlanan krediler, Halk Bankası kredileri ve küçük sanayi sitelerinin inşaa ve geliştirilmesi amacıyla bu işyerleri için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na sağlanan düşük faizli krediler gibi imkanlar sağlanmaktadır. Ülkemizde KOBİ'lerin genel olarak yatırımlardan aldığı pay % 26.5'tir (TES-AR,1996,s.43). Eğitim destekleri olarak KOBİ'lerin kalifiye eleman ihtiyacını karşılamak için Milli Eğitim Bakanlığı tarafından yürütülen Çıraklık ve Mesleki Eğitim Programları ve Mesleki Eğitim ve Sanayi Destekleme Vakfı tarafından yürütülen eğitim çalışmaları söz konusudur. Teknik idari danışmanlık hizmetleri ise KOSGEB, İGEME (İhracatı Geliştirme Merkezi),TSE( Türk Standartlar Enstitüsü), TÜBİTAK(Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu) gibi kuruluşlar tarafından sağlanmaktadır.

16.Ekim 1996 tarih ve 22789 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar" ve onun eki niteliğindeki 31.Ekim 1996 tarih ve 22803 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 96/3 sayılı KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları ile ilgili Tebliğ" ile KOBİ'ler yöre farkı gözetilmeksizin ;150 işçiye kadar istihdam sağlayan ve İmalat sanayinde faaliyet gösteren, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç ; makine-teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net 50 milyar TL kadar olması halinde teşvik edilmektedir. Yatırımın gerçekleşmesi ile ilgili kontrol ve sorumluluk Halkbank'a ait olup, yatırımın en geç 6 ay içinde gerçekleştirilmesi zorunluluğu vardır (KOSGEB,1997,s.2). KOBİ Teşvik Belgesi ile ;Fon kaynaklı kredi,Yatırım indirimi, KDV desteği, Gümrük vergisi ve fon muafiyeti, Damga vergisi ve harç istisnası gibi destek unsurları uygulanmaktadır. İmalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lerde kapasite kullanım oranı % 40-80, piyasa araştırması yapma imkanı %70, ihracata ve ithalata yönelme%25-50 ve toplam yurtiçi kredilerden aldıkları pay %3-4 düzeyinde olmasına rağmen AR-GE faaliyetleri yok denecek kadar azdır . Bunların en temel sebebi üretim ve pazarlama imkanlarının değişen dünya koşulları ve teknolojiye uygun olarak revize edilememesidir.

Ülkemizde KOBİ'lerin ihracat faaliyetlerine yönelik hizmetler devlet yardımları ve kurumsal hizmetler olmak üzere iki grupta incelenebilir (Koçak,1996,s.118). 11 Ocak 1995 tarihli Resmi Gazete'de 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla yayımlanan ve yürürlüğe giren "İhracata Yönelik Devlet Yardımları" kararı, kalkınma

planları ve yıllık programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin, uluslararası kuruluşlara olan yükümlülüklerimize aykırılık teşkil etmeyecek yöntemlerle desteklenmesini hedeflemektedir. Bu yardımlar AR-GE yardımları, çevre koruma yardımları yurtiçi ve yurtdışı uluslararası nitelikteki ihtisas fuarlarına ilişkin yardımlar, pazar araştırmasına yönelik yardımlar, yurtdışı ofis- mağaza işletme ve tanıtım faaliyetlerine ilişkin yardımlar, eğitim yardımları, tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları şeklinde uygulanmaktadır. Ayrıca 18.05.1995 tarih ve 22287 sayılı Resmi Gazete’de Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı “Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine” ilişkin bir tebliğ yayımlanmıştır (Global,1996,s.6). Söz konusu tebliğin amacı, aynı üretim dalındaki KOBİ’lerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmalarını, dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu surette daha etkin faaliyet göstermelerini temin etmektir. Aynı üretim dalında faaliyet gösteren KOBİ’lerin bu şekilde bir araya gelmeleri öncelikle, bu işletmelere ölçeklerinden kaynaklanan dezavantajları gidermeleri, daha kolay ve daha ucuz hammadde temin edebilmeleri, ürünlerini daha kolay pazarlayabilmeleri, finansal açıdan daha kolay kredi alabilmeleri, AR-GE faaliyetlerine yönelebilmeleri imkanını sağlayacaktır. Ayrıca bu konuda en son 31. Temmuz 1997 tarih’li resmi gazetede yayınlanan ve 23066 sayılı karar ile KOBİ’ler ile kendileri veya bünyesinde bulunan firmalar adına fuar/sergilere katılan Sektörel Dış Ticaret Şirketi niteliğine haiz firmaların her bir firma için organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin % 60’ı katılımcı firmaya ödenmektedir.

Yapılan araştırmalar küçük işletmelerin ancak % 12.95’inin, orta işletmelerin % 39.95’inin yardımlardan yararlanabildiğini göstermektedir. Bu sonuç, KOBİ’lerin yardımlardan yararlanamadıkları konusundaki şikayetlerinin haklı olduğunu göstermektedir. Yardımlardan yararlanan işyerlerinin dağılımına bakılacak olunursa, en fazla tekstil, basım sanayi, orman ürünleri, ve taş ve toprağa dayalı sanayinin yardım aldığı, ancak oran olarak yardım almayan sektörlerinin çoğunlukta oldukları söylenebilir (İZSİAD,1993,s.89).

Bunların yanısıra kaynaklarımız AB ile karşılaştırılamayacak düzeyde olduğundan asıl hedefin kaynakların rasyonel kullanımına yönelik ve de bu işletmelerin gerek pazara girişte gerekse kredi temininde ölçeklerinden ötürü karşılaştıkları dezavantajlı durumun ortadan kaldırılmasına yönelik olması gerekmektedir.

### 3.2.1. Türkiye’de Devlet Yardımları’nın Tarihçesi

Devletin küçük işletmelere bakışı Osmanlı dönemine kadar dayanmaktadır. Ülkemizde ilk esnaf ve sanatkarlar kuruluşu “Ahilik Sistemi” adı altında XIV. Yüzyılda kurulmuş ve XX. Yüzyılın başlarına dek “Gedik” ve Lonca” adları ile devam etmiştir (İZSİAD,1993,s.36). Ancak XVIII. Yüzyıldan itibaren Sanayileşme Devriminin getirdiği makineleşme, yığın üretim ve otomasyona, loncalar sisteminin dayanması mümkün olmamıştır. 1879 yılında İstanbul Ticaret Odası,1885’de İzmir Ticaret Odası, 1891’de İzmir Ticaret Borsası’nın kurulması ile Türk iş hayatında esnaf ve sanatkarı da kapsayan yeni örgütlenmelerin ortaya çıkmasına fırsat vermiştir.

Cumhuriyetin ilanından itibaren günümüze dek Türkiye’de teşvik politikalarının gelişimini izleyebilmek için dönemler itibarı ile incelemek gerekmektedir.

### 3.2.1.1. 1923-1963 Dönemi

Türkiye’de teşvik uygulamaları alanında ilk ciddi girişim, “Teşviki Sanayii Kanun Muvakkiti” ile yapılmıştır. Daha sonraki ilk önemli kararlar 17 Şubat-4 Mart 1923 tarihlerinde İzmir’de ilk olarak gerçekleştirilen Sanayi Kongresi’nde alınmıştır. Tarım, sanayi, ticaret ve el emeği konularında yenilikler getiren bu kararlara “Misak-ı İktisadi “ denilmektedir.

Teşvik tedbirleri konusunda diğer bir adım 15.6.1927 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 18.5.1927 tarih ve 1055 Sayılı Teşviki Sanayi Kanunu”dur (Eker,1995,s.147). Bu kanuna göre, arazi istimlakı ve arazinin bedelsiz olarak tahsisi, kredi ile bina ve arazi devri, vergilerden muafiyet, hisse senetlerinin damga resmi muafiyeti, gümrük muafiyeti, taşımacılık ücretlerinde indirim, prim ödemesi, bazı girdilerde fiyat indirimi gibi teşvik tedbirleri alınmıştır. Bu yasa 1942 tarihine yürürlükte kalmıştır.

Bu dönemde temel ve stratejik sanayiler için Sümerbank ve Etibank kanalıyla yaratılan finans kaynakları ile büyük ölçekli Devlet Ağırlıklı Sanayi İşletmeleri; tekstil, kağıt, demirçelik, kimya, savunma sanayi, makine imalat sanayi sektörlerinde kurulmuştur (Çakmakçı,1996, s.7). 22 Nisan 1930 tarihinde toplanan İkinci Sanayi Kongresi ile, sermaye ve kredi,Teşviki Sanayi Kanunu ve Uygulaması, Standart sorunları, Rasyonalizasyon sorunları, Ticaret ve Sanayi Odalarından sanayicilerin temsili, sanayi eğitimi ve ulaştırma tarifeleri konularında bazı sonuçlara varılmıştır.

1923-1932 yılları arasında özel girişime dayalı bir ekonomi politikası uygulanmıştır. Ancak 1930'lara kadar ilk büyük tesisler devlet eliyle kurulmuştur. 1930'ların başlarında oluşan karma ekonomi düzeni fikri zamanla gelişmiş ve benimsenerek devam etmiştir. 1939-1945 döneminde varlık vergisi çıkarılmış, kısa vadeli hazine bonoları ile Hazine, halka borçlandırılmıştır. 1946-1949 döneminde devletçilik politikası kısmen gevşemiştir. KOBİ girişimcilerinin yeni yatırımları yalnız kendi kaynaklarıyla başaramayacakları anlaşılmıştır (Başol,1993,s.48). 1950-1960 döneminde tarımsal kredilerde önemli artışlar olmuştur. 1950-1960 arasında ise, üreticiye verilen kredi miktarı 412 milyon TL'sından 2.392 milyon TL'sına yükselmiştir.

### 3.2.1.2.. Planlı Dönemlerde Yardım Politikaları

Teşvik politikamızda ilk ciddi arayışlar planlı dönemle birlikte başlamıştır. İlk olarak özel sektörün kalkındırılmasına çalışılmış ve daha sonraları gelişmemiş bölgeler için özel tedbirler ve ihracatta vergi iadesi gibi kararlar alınmıştır.

### **1. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1963-1967)**

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde, “Küçük Sanayi ve El Sanatları” adını taşıyan konu; diğer kalkınma planlarına politika ve tedbir yönünden temel bir kaynak oluşturma ve konuya diğer planlara göre en geniş yerin verilmiş olması yönü ile dikkat çekicidir (Olalı,Doğan,Doğan, 1993,s.38). 19 Şubat 1963 tarih ve 202 Sayılı Yasa ile ilk olarak yatırım indirimi uygulaması başlatılmıştır. Bu kanuna göre yatırımın öz kaynaktan karşılanan kısmına uygulanacak yatırım indirimi oranı genel olarak % 30, tarımsal yatırımlarda % 40, az gelişmiş bölgelerdeki yatırımlarda % 50’dir. Böylece kanunda bir taraftan kaynakların plan hedeflerine uygun yatırımlara yönltilmesi, diğer taraftan bu yatırımların gelişmemiş bölgelere kaydırılması amacı güdülmüştür. Ayrıca 1964’te yatırım malı ithalinde alınan vergi ve resimlerin en çok beş yıllık bir devre içinde ödenmek üzere taksitlendirilmesi veya muaf tutulması konusunda Bakanlar Kurulu’na yetki verilmiştir.

### **2. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1968-1972)**

Bu dönemde sanayileşme, belli bir gelişmişlik düzeyine ulaşma gereği, dış kaynaklara bağıllığın azaltılması amacı, kendi kendine yeten enerjik bir ekonomik meydana getirmek anlamında kullanılmamaktadır. Bu bakımdan kurulacak sanayilerin özellikle AB koşullarına uyumunu kolaylaştıracak önlemler alınması gerekmektedir. Dönem içerisinde , yatırımları ve ihracatı geliştirmek, yatırımların uzun vadeli ve ucuz faizli kredi ihtiyaçlarını karşılamak ve yatırımın başlangıcındaki finansman ihtiyacını temin etmek bakımından 933 Sayılı Kanunun birinci maddesi ile tesis edilen fonlar kullanılmıştır. Özel kesimin gerçekleştiremeyeceği yatırımlara devletin de katkıda bulunmasını sağlamak amacıyla 933 Sayılı Kanun ile karma teşebbüslere katılma payları için, genel bütçeye ödenek konulması öngörülmüştür (Eker,1995,s.151). Yatırım indirimindeki oranlar % 80’e çıkarılmıştır. 1971 yılı sonuna doğru proje bazında döviz tahsisi uygulamasına başlanmıştır.

### **3. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1973-1977)**

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde, esnaf ve sanatkarlar konusunda öngörülen önlemler ve hedefler ile saptanan politikalar ilk iki plan dönemindekilerle benzerlik göstermektedir ( Müftüoğlu, 1993, s.170). Ayrıca bu plan döneminde 1970’de Gaziantep’te KÜSGEM(Küçük Sanayiye Geliştirme Merkezi) kurulmuştur. Tarım ve madencilik sektörlerinde yatırımların planlamasına öncelik verilmiştir. İmalat sanayinde ise, yatırımlar, genellikle tüketim malı üreten sanayilerle ilgili olarak üçlü bir ayırım yaparak ele alınmıştır. Tüketim malı üreten sanayilerle ilgili yatırımlarda, öncelikler yurtiçi talepteki normal gelişmeleri karşılayacak üretim kapasitelerinin kurulmasına ve ihracata dönük yatırımlara yönelik olmuştur.

Yurt içinde teknoloji üretimini gerçekleştirecek olan mevcut araştırma-geliştirme birimleri ile yeni kurulacak olanlar arasında koordinasyon sağlanarak, bu birimlerin çalışmalarının daha etkin bir hale getirilmesine çalışılmıştır. Yurtiçi teknoloji

üretimini desteklemek amacıyla, kamu ve özel yerli mühendislik ve proje hizmetleri özendirilmiştir.

Teşvik ve yönlendirme politikası; planını özel kesim bakımından yol gösterici olma niteliğine uygun, etkin bir uygulama aracı olarak kullanmaya çalışmıştır. Bu politikanın amacı, özel kesimin katkısından karma ekonomi kuralları çerçevesinde ve yerel kalkınma stratejisi yönünde yararlanmak ve bu katkıyı zaman içinde arttırmaktır. Bu dönemde uygulanan teşvik ve yönlendirme politikası, sanayileşerek kalkınma hedefi ve rekabet edebilir olma zorunluluğu göz önünde tutularak belirlenmiştir.

Yatırımların, sınai mal ve ihracatının, döviz kazandırıcı hizmetlerin geliştirilmesi, istihdamın arttırılması ve işletmelerde teknolojik düzeyin yükseltilmesi amacıyla uygulanacak teşvik sisteminin; temel ilke olarak, yerli girişimlere yönelmesi, objektif olması, yararlanacak girişimlerin beyanına dayalı olarak, idari takdir alanının çok zorunlu hallerle sınırlanarak, kendiliğinden işler hale getirilmesi esas alınmıştır. Ayrıca teşvik uygulamalarında, özel kesim ve kamu kesimi arasında ayırım gözetilmemesi planlanmıştır.

Ayrıca üçüncü dönemde yöresel gelişmişlik farklılıklarının uzun dönemde giderilmesi amacı, kalkınmada öncelikli yörelerin kalkındırılmasına özel bir önem verilmesini zorunlu kılmıştır. Çünkü, ulusal ölçüde hedef alınan gelişmişlik düzeyine ulaşmada, sanayileşmenin amaç olarak benimsenmiş olması, kalkınmada öncelikli yörelerin, bu sanayileşmeden mevcut potansiyelleri ve kaynakları ölçüsünde pay almalarını gerektirmektedir.

#### **4. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1977-1981)**

Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planında teşvik politika ve ilkeleri; gelişen ekonomimizin ve dış ödemeler dengemizin durumu ile bu planın diğer bölümlerinde yer alacak politika ve ilkelere uygun bir şekilde, yeniden ve daha tutarlı olmak üzere tesbit edilmeye çalışılmıştır.

Bu dönemde ilk kez küçük sanayi ve esnaf ve sanatkarlar kesimi ayırımı yapılarak her iki kesim tanımlanmıştır. Planda “Küçük Sanayi” bir dereceye kadar makinalaşmış veya modern araç-gereçlere sahip küçük imalat birimleri olarak tanımlanmıştır( Müftüoğlu,1991,s.170). Gelişmiş ülkelerde sanayinin yapısına bakıldığında; yatırım malları üreten kesimlerin en büyük paya sahip olduğu, bunu sırasıyla genellikle ara malları ve tüketim malları üretiminin takip ettiği görülmektedir. Bu dönemde ekonomik faaliyet kesimlerinin, aşağıdaki gruplaşma ve öncelik sırasına göre teşvikinde fayda görülmüştür.

##### **1. Grupta Yer Alacak Faaliyet Kesimleri**

- Genellikle yatırım malları sanayileri
- Madencilik yatırımları
- Enerji yatırımları

- Ulaştırma yatırımları
- Tarım

## 2. Grupta Yer Alacak Faaliyet Kesimleri

- Genellikle ara malları sanayileri
- Turizm

## 3. Grupta Yer Alacak Faaliyet Kesimleri

-Genellikle tüketim malları sanayileri

Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde, yöresel gelişmişlik farklarının uzun dönemde giderilmesi amacıyla; kalkınmada öncelikli yörelerin kalkındırılmasına özel bir önem verilmesine devam edilmiştir. Bu amaca ulaşmada, kamu kesimince alt yapı yatırımlarına devam verilecek öneme paralel olarak, özel kesim sanayi faaliyetlerinin, bu yörelerde geliştirilmesini sağlamak amacıyla, yöresel dezavantajları giderecek ölçüde, ayrıcalıklı teşvik uygulamaları yapılmasında gereklilik görülmüştür. Geri kalmış yörelerde, gelişmenin hızlandırılması amacıyla teşvik araçlarının farklılaştırılması yapılmıştır. Ayrıca bu farklılaştırma geri kalmış yörelerle gelişmiş yöreler arasında olduğu gibi geri kalmış yöreler kendi aralarında da iki veya üç ayrı derece içinde toplanması öngörülerek sınıflandırılmıştır.

## 5. 1980-1989 Dönemi Teşvik Uygulamaları

Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı dönemi 12 Eylül 1980 Askeri Darbesi ile birlikte tamamen askıya alınmıştır. 24 Ocak 1980'de alınan ekonomik istikrar tedbirlerinin ardından başlayan yeni ekonomik dönemi ile başlamıştır.

24 Ocak ekonomik istikrar tedbirleri ile birlikte, dönem başında uygulanmaya başlayan teşvik tedbirleri ve yasal dayanaklarını şu şekilde sıralayabiliriz :

- Gümrük muafiyeti
- Gümrük vergi ve resimlerinin taksitlendirilmesi
- Yatırım indirimi
- Yatırım finansman fonundan faydalanma
- Bina inşaat vergi istisnası
- Vergi, resim, harç istisnası
- Faiz farkı iadesi
- Aynı ve nakdi dış kredi kullanma imkanı
- Döviz tahsisi
- Türkiye'de imal olunan yatırım mallarının maliyetine giren vasıtalı vergilerin 5 yıla kadar taksitlendirilmesi

Bu dönemde, teşvik tedbirlerini ve buna ilişkin mevzuat esaslarını, faydalanma koşul ve olanakları ile uygulama esas ve usullerini içeren tebliğlerin, bu şekilde yıllar

itibarı ile yayınlanmış olması; mevzuatın basite indirgenmesi yolundaki çalışmaların en önemlisi olmuştur.

Ayrıca, 1985 yılında, önemli teşvik araçlarından biri olarak Kaynak Kullanımını Destekleme Primi (KKDP) yürürlüğe konmuştur. KKDP uygulamasına 1991 yılında son verilmiş, yerine önceleri Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kaynaklı Kredi, daha sonra ise Fon Kaynaklı Kredi uygulaması ihdas edilmiştir.

#### **6. Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1990-1994) Teşvik Uygulamaları**

1990 yılından itibaren 1991 ve 1992 yıllarında da yıllık olarak yayınlanan ihracatın ve döviz kazandırıcı faaliyetler ile yatırımların teşvikine ait esaslar, son olarak 1993 yılına ait olmak üzere 29 Ocak 1993 tarih ve 21480 Sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmıştır. Bu karar çerçevesinde uygulanmakta olan teşvik tedbirleri şu şekildedir.

Yatırımların teşviki ile ilgili olanlar ;

1. Gümrük muafiyeti
2. Yatırım indirimi
3. Teşvik kredileri
4. Vergi, resim, harç, istisnası
5. Yatırım finansmanı fonundan faydalanma
6. KDV ertelemesi
7. Teşvik primi
8. SSK primi-Konut edindirme yardımı
9. Enerji teşviki

İhracatın teşviki ile ilgili olanlar;

1. Vergi, resim, harç istisnası,
2. Gümrük muafiyetli ithalat,
3. Konut fonu muafiyeti
4. Enerji indirimi

#### **7. VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1996-2000)**

“VII. Plan’da; vergilendirme, sosyal güvenlik, meslek eğitimi, rekabet koşullarının iyileştirilmesi, meslek örgütlerinin işlevselliğinin artırılması, işbirliği ve kooperatifleşme, yan sanayi ve alt sözleşme ilişkileri, küçük sanayi siteleri, devlet yardımları ve kredi desteği, bölgesel gelişme, istihdamın artırılması ve girişimciliğin özendirilmesi, dışa açılma kapsamında yapılan düzenlemeler küçük işletmeler açısından incelenmekte; önceki kalkınma planları ve II. Esnaf ve Sanatkarlar Şurası kararları ile karşılaştırmalı olarak değerlendirilmektedir.” (Doğru, AESOB,1996,s.42). Bu dönemde büyük ölçekli üretim sektöründeki istihdamda kesin bir düşüşün yanı sıra

küçük ve orta ölçekli sanayide gözle görülür bir artış gözlenmiştir (Seventh Five Year Development Plan,1997,s.53). Teşvik politikalarında; AR-GE ile teknolojik yenilenme başta olmak üzere, çevre koruma, yeni istihdam yaratma, KOBİ'leri destekleme ve bölgelerarası gelişmişlik farkının azaltılmasına katkıda bulunma konularının esas alınacağı belirtilmiştir. Ayrıca küçük işletmeleri teşvik sistemi dışında tutan; asgari yatırım şartı, bilanço esasına göre defter tutma gibi engellerin kaldırılacağı veya küçük işletmelerin teşvik sistemine uyumlu hale getirileceğine ilişkin düzenlemelere yer verilmemesi; VII: Plan'daki KOBİ'lere dayalı yaklaşımın, teşvik sisteminde küçük işletme gerçeğini nasıl göz ardı ettiğini göstermektedir (Doğru,1996,s.48).

### 3.2.1.3. 1995 Yılı Teşvik Rejimi

AB ile yapılması amaçlanan uyum içerisinde yatırımları ve döviz kazandırıcı hizmetleri teşvik kararları "Devlet Yardımları" şeklinde isim değiştirmek suretiyle Resmi Gazete'de yayınlanmıştır.

Yatırımlara Devlet Yardımları Hakkındaki Karar 13 Ocak 1995 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Yeni sistemde özel önem taşıyan yatırım konuları yeniden tesbit edilmiştir. Buna göre 94/6411 Sayılı Karar'da değişiklik yapan 8.3.1995 tarih ve 95/6569 Sayılı Karar çerçevesinde:

" Özel Önem Taşıyan Sektör Yatırımları: Bu karar döneminde; eğitim, sağlık, uluslararası taşımacılık, havaalanlarında oluşturulacak turizm amaçlı terminal hizmetleri tesisleri, kongre ve sergi merkezleri, gelişmiş yöreler dışında yapılacak diğer turizm yatırımları, gemi inşa ve yat inşa, AR-GE, çevre korumaya yönelik yatırımlar, yap-işlet -devret modeli çerçevesinde yapılacak yatırımlar, normal yörelerde bulunan ve özelliği itibarı ile Organize Sanayi Bölgelerinde gerçekleştirilemeyecek Müsteşarlıkça uygun görülen yatırımlar,Sanayi kuşaklarında gerçekleştirilecek yatırımlar ile gelişmiş ve normal yörelerdeki tevsî, modernizasyon, yenileme, kalite düzeltme ve darboğaz giderme yatırımları özel önem taşıyan sektör yatırımlarıdır."

Yatırım Teşvik Belgesi düzenlenebilmesi için asgari sabit yatırım tutarları; kalkınmada öncelikli yörelerde gerçekleştirilecek yatırımlarda 6 milyar TL, diğer yörelerde gerçekleştirilecek yatırımlarda 10 milyar TL'sına yükseltilmiştir. Teşvik Belgeli yatırımların yararlanacağı yardımlar arasında AR-GE, çevre koruma, yöresel el sanatları, KOBİ'ler, makine ve teçhizat alımları, finansal kiralama, taşınma desteği, kalite standardı sağlama kouları eklenmiştir.

Buna göre cari sistemimizdeki teşvik tedbirleri aşağıdaki tablo'da gösterilmektedir.

Tablo :4  
Cari Sistemimizdeki Teşvik Tedbirleri

Vergisel Destekler	Kalkınmada Öncelikli Yörelere	Sanayi Kuşakları	Gelişmiş Yörelere
Yatırım İndirimi	% 70	% 70	% 70
Gümrük Muafiyeti	% 100	% 100	% 100
% 5 Fon Muafiyeti	Var	Var	Var
İthalatta KDV Ertelemesi	Var	Var	Var
Teşvik Primi	KDV+10	KDV+10	KDV+10
Arsa Desteği	Arsa Ofisi Aracılığı ile	Arsa Ofisi Aracılığı ile	Yok
Enerji Teşviği	Var	Yok	Yok

Kaynak : Eker,1995,s.171.

Buna göre, sistemimizde yer alan teşvik tedbirleri ve yasal dayanakları aşağıdaki bölümde ele alınmaktadır.

### 3.2.2. KOBİ'lere Yönelik Devlet Yardımları

KOBİ'lere yapılacak devlet yardımlarını faaliyet türlerine göre incelemek gerekmektedir.

#### a) KOBİ'lere Yönelik Hizmet Yatırımlarının Desteklenmesi

KOBİ'lerin teknik danışmanlık, kalite-kontrol, kalibrasyon ve ürün geliştirmeye yönelik taleplerini karşılayacak ve KOSGEB tarafından onaylanan yatırımlara fon kaynaklarından kredi verilebilmektedir.

#### b) Makine ve Teçhizat Alımlarının Desteklenmesi

Koşulları tebliğlerce belirlenecek esaslar dahilinde KOBİ'lere ait yatırımlar Fon kaynaklarından kredilendirilebilmektedir.

#### c) Finansal Kiralama

Yatırımların finansal kiralama ile gerçekleştirilmesi halinde fon kaynaklarından kredi verilebilecektir. Ancak asgari öz kaynak oranının % 50 olması gerekmektedir.

Ayrıca, Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığına yapılacak başvuru ile Teşvik Belgesi alabilen KOBİ'lere fon kredisi, damga vergisi ve harç istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, yatırım indirimi ve KDV desteği sağlanmaktadır. Bunlardan fon kaynaklı

kredi ile makine ve teçhizat ile hammadde alımlarına yönelik yardımlar amaçlanmaktadır. Fon kaynaklı KOBİ kredilerinin alt limiti 1 milyar lira olup bu tutarın altındaki kredi talepleri değerlendirmeye alınmamaktadır. Kalkınmada öncelikli yörelerde toplam kredi limiti, 20 milyar lira olup, bu kredinin tamamı 20 milyar liralık yatırım kredisi olarak kullanılabilirliği gibi, 15 milyar lirası yatırım kredisi, 5 milyar lirası işletme kredisi olarak da kullanılabilirliği. Diğer yörelerde toplam kredi limiti 15 milyar lira olup, bu kredinin tamamı 15 milyar liralık yatırım kredisi olarak kullanılabilirliği. Bunun dışında kaynak kullanımını destekleme fonu ve damga vergisi ve harç istisnası uygulamaları vardır. Ancak KOBİ yatırımlarının söz konusu istisnalardan yararlanabilmeleri için asgari 10.000 USD tutarında ihracat veya döviz kazandırma taahhüdünde bulunulması ve bu taahhüdün Teşvik Belgesine bağlanmış olması şartı aranmaktadır. Yatırım Teşvik Belgesine bağlanmış KOBİ yatırımları, yatırım indirimi ve gümrük muafiyetinden yararlandırılmaktadır. KOBİ teşvik belgeli yatırımlarda kullanılmak üzere AB'ne üye ülkeler dışındaki ülkelerden ithal edilecek makine ve teçhizat %100 oranında gümrük vergisi muafiyetine tabidir. Satın alınan makine ve teçhizatın yeni ve kullanılmamış olması şartıyla KDV desteğinden de yararlanılmaktadır. Ayrıca, ülkemizde gerek Dış Ticaret Müsteşarlığı, gerekse diğer kurumlar tarafından KOBİ'ler ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine (SDŞ), yönelik olarak kredi ve finansman alanında GATT ve AB normlarına uygun bir dizi yardımlar verilmektedir. Bunlar, AR-GE yardımları, yurt dışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde veya münferiden katılımın desteklenmesi, uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuar ve sergilerinin desteklenmesi, yurtdışı ofis ve mağaza tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi ürün geliştirme ve stratejik odak konuları projelerine sermaye desteği gibi konuları içermektedir. Bunlardan AR-GE yardımı iki kısımdan oluşmaktadır. Birincisi AR-GE ikincisi ise çevre maliyetlerinin desteklenmesidir. AR-GE yardımı kapsamında, kavram geliştirme, teknolojik ve teknik yapılabirlik etüdü, geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları vb. çalışmalar, tasarım ve çizim çalışmaları, prototip üretimi, pilot tesisin kurulması, deneme üretimi, patent ve lisans çalışmaları, satış sonrası sorun giderme hizmetlerini kapsamaktadır. Harcamaların 3 yıl süreyle %50'si karşılanmakta ve bazı kriterlere göre (örneğin araştırma faaliyetinin patentle sonuçlanması halinde) ilave destek sağlanabilmektedir. Çevre maliyetlerinin desteklenmesi konusunda, firmaların çevre standartlarına uygunluk belgesi ve logosu almak için yaptıkları harcamalar ile, ürünün ve ambalajının çevre standardına uygunluğunun kontrolü için yapılması gerekli laboratuvar testleri için yapılan harcamaların, 1000 doları geçmemek kaydıyla %50'sinin, çevre korumasına yönelik tesisleri bulunan organize sanayi bölgelerinde üretim yapan firmalar ile hassas eko sistemlerinin bulunduğu bölgelerde atık kontrolüne yönelik kamu yönetimindeki ortak tesislerden yararlanan işletmelerin bu tesislerden yararlanmaları ile ilgili belgelendirilmiş harcamaların firma başına yıllık 2000 doları geçmemek kaydıyla %25'inin karşılanmasını kapsamaktadır. Yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere iştirak edecek olan firmaların, organizatör firmaya metrekare üzerinden ödeyecekleri katılım ücretinin, 30 metrekareyi geçmemek kaydıyla %40'ı karşılanmaktadır. Bireysel katılımlarda ise, firmanın ödeyeceği yer kirası, ile dekorasyon giderlerinin 30 metrekareyi geçmemek kaydıyla %50'si, fuar mallarının nakliyesine ilişkin olarak da metrekare için ¼ metreküpü geçmeyecek

şekilde hesaplanacak nakliye giderlerinin %40'ı karşılanmaktadır. Bunların yanı sıra Türkiye'de uluslararası nitelikte ihtisas fuarı düzenleyen DTM'nca belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri azami 25.000 dolar olmak üzere tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin %50'si, azami 15.000 dolar olmak üzere, organizatör firma tarafından önerilen ticaret müşavirliklerince uygun görülerek fuara davet edilen önemli yabancı alıcıların yol giderlerinin %50'si karşılanmaktadır. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından tesbit edilecek hedef pazarlarda KOBİ'lerin biraraya getirerek oluşturacakları sektörel dış ticaret şirketleri için, tanıtım faaliyetinde bulunulan ülkeye, götürülen numune ürünün taşıma masrafının %50'si karşılanmaktadır. Yurtdışı ofis ve mağaza tanıtım faaliyetlerinde ise, firmalar tarafından Türkiye dışında mevcut veya yeni açılacak olan ofis ve mağazaların bir kereye mahsus sabit varlıklarının 500 doları geçmemek kaydıyla %10'u karşılanmaktadır. Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projeleri ile "Stratejik Odak Konuları Projeleri" için 1 yılı geçmemek kaydıyla projeyi yürüten kuruluşa 1 milyon dolara kadar sermaye desteği sağlanabilmektedir (Resmi Gazete,1995,s.3)

Ayrıca ülkemizde KOBİ'lere yönelik hizmet yatırımlarının desteklenmesi kapsamında, teknik danışmanlık, kalite-kontrol, kalibrasyon ve ürün geliştirmeye yönelik taleplerini karşılayacak ve KOSGEB tarafından onaylanacak yatırımlara fon kaynaklarından kredi verileceği hükme bağlanmıştır. Makine ve teçhizat alımlarının desteklenmesi konusunda en çok 100 işçi çalıştıran, mevcut sabit yatırım tutarı en çok 30 milyar liraya kadar olan KOBİ'ler istifade edebileceklerdir. Söz konusu KOBİ yatırımlarına ait toplam yatırım tutarının azami 10 milyar TL (Kalkınmada Öncelikli Yörelerde 6 milyar TL) toplam yatırım asgari özkaynak oranının ise %50 (Kalkınmada Öncelikli Yörelerde %40) olması gerekmektedir.

Türkiye'de yeni işe başlayan ticari işletmeler çok ağır bir bürokrasi ve vergi yükü altındadırlar. Henüz kazanç elde etmeyen işletmeler hayat standardı üzerinden vergi ödemeye başlamaktadırlar. Yıl sonuna doğru kurulan bazı işletmeler ise müteakip vergilendirme dönemi ile birlikte geçici vergi uygulaması kapsamına girmekte ve henüz masraflar ile gelirler birbirini karşılarken bir sonraki yılın, yani elde edilmemiş gelirin vergisini geçici vergi adı altında ödemektedirler.

### **3.2.3. KOBİ'lere Destek Veren Kuruluşlar**

Ülkemizde KOBİ'lere destek veren kuruluşları incelemek gerekmektedir.

#### **3.2.3.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)**

KOSGEB 12.04.1990 tarih ve 3624 sayılı Kanun'la kurulmuş olup, ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi

İşletmelerinin payını ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun olarak gerçekleştirme amaçlamaktadır (KOSGEB,1997,s.117).

KOSGEB'in temel hedefleri arasında, KOBİ'ler için bilgi ve teknoloji temini, girişimciliğin desteklenmesi,yan sanayi ilişkilerinin kuvvetlendirilmesi ve eğitim konularında hizmet vermektir. Bu hizmetleri yerine getirmek üzere kurulmuş olan Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkezleri, teknoloji pazar araştırma, bilgi iletişim merkezleri gibi birçok alt kuruluşu bulunmaktadır.

### **3.2.3.2. Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)**

TOSYÖV, yurdumuzdaki küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmelerini sağlamayı ve bu işletmelerin lobisi/örgütü olmayı amaçlamaktadır. Bu çerçevede TOSYÖV'ün amaçları ;sağlıklı bir alt yapı,adil bir teşvik sistemi,yeterli finansman kaynakları,uygun yatırım imkanları,ileri teknolojiye uygun ekipman, yüksek kaliteli mal üretmek için eğitim ve danışmanlık,çağdaş işletmecilik ve yönetimle ilgili eğitim faaliyetleri,sağlıklı ana-yan sanayi ilişkileri sağlayabilmektir .

Ayrıca, KOSGEB ve RKW (Alman Milli Prodüktivite Merkezi)'nin işbirliği ile TOSYÖV KOBİ'ler için "Danışmanlık Hizmetleri Projesi"ni uygulamaya koymuştur. Proje, KOBİ işletmesinde bir sorun ya da bilgi eksikliği ortaya çıktığında işletmede problem analizi yaparak proje uzman havuzundan söz konusu işletmeye bir danışman tavsiye edilmesi ile danışmanın tavsiyeleri doğrultusunda hazırlanan çalışma raporuna göre gereken işlemler yerine getirilmesi yoluyla gerçekleştirilmektedir.

### **3.2.3.3. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiciler Derneği ( KOS-DER)**

Dernek küçük ve orta ölçekli sanayici-ihracatçı firmaları bürokrasi karşısında temsil eder. Temsil ettiği sanayi kesiminin çağdaş ekonomik gelişmelerden yararlanabilmesi ve işbirliği olanaklarından yararlanabilmesi için yurt dışında çeşitli derneklere üye olabilmektedir

### **3.2.3.4. Eximbank**

İhracatın geliştirilmesinin desteklenmesi için kurulmuş olan Eximbank ihracatçı firmalara uygun şartlarla kredi imkanları yaratmaktadır. Banka halen KOBİ'lere yönelik olarak döviz ve TL cinsinden kredi kullanmaktadır.

Eximbank'ın kullandırmış olduğu kredilerden ihracat döviz kredisi, malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılan, limiti 10.000.000 USD olan, vadesi 180 gün olan bir kredi türüdür. Sevk Öncesi İhracat Kredisi ise ihracatçı ve imalatçıların hazırlık aşamasında finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında

ve İhracat Kredi Sigortası yaptırılması koşulu ile kullanılan bir kredi türüdür (DTM, 1996,s.92).

### 3.2.3.5. Halk Bankası

Türkiye Halk Bankası küçük ve orta ölçekli sanayicilerin finansman ihtiyaçlarını karşılamakla görevli tek bankadır. Bankanın KOBİ'ler ile ilgili 50 kusur yıllık önemli bir birikimi vardır. Bu konuda planlı dönemden bu güne kadar faaliyet gösteren bankanın kullandığı çok çeşitli krediler vardır. Halk Bankasının kredilerinin %70'e yakın kısmı ihtisas kredilerinden oluşmaktadır. Bunları 4 ana grupta toplayabiliriz. Bunlar; Ticari Krediler, Kooperatif Kredileri, Sanayi Kredileri ve Fon Kredileri'dir (Müftüoğlu,1994,s.24). Bunları kısaca incelemek gerekirse ;

- Ticari Krediler : İşletmelere kullanılan kısa vadeli işletme kredileri, teminat mektubu gibi gayrinakdi krediler, ithalatçı ve ihracatçı firmalara kullanılan krediler bu grupta toplanabilir.
- Kooperatif Kredileri : İşyeri açma, taşıt edinme, makine, araç ve gereç satın alma ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılama amacıyla kullanılan düşük faizli kredileri kapsamaktadır. Kooperatif kredilerinin faizleri % 45 ile % 60 arasında değişmekte ve 30 milyona kadar ve maksimum 5 yıl vadeli olarak verilebilmektedir.
- Sanayi Kredileri : Yatırım ve işletme kredisi ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullanılan orta vadeli ve nispeten düşük faizli kredilerdir.

Sanayi kredilerinin faizleri % 80 ile % 86 arasında değişmektedir. Kredi limiti küçük firmalarda 1,5 milyar, orta ölçekli firmalarda ise 15 milyar TL'dir. Kredilere maksimum 8 yıllık bir vade uygulanmaktadır.

- Fon Kredileri : Fon kredileri yurtiçi ve yurtdışı kaynaklardan sağlanan fonlardan kullanılmaktadır. Yurtiçi kaynaklı fonlar, Küçük Sanayi Siteleri ve Organize Sanayi Bölgelerinin yapımına yöneliktir. Bu şekilde finanse edilen KSS sayısı 199, Organize Sanayi Bölgesi sayısı 51'dir (TES-AR,1993,s.25).

Aşağıdaki tablo genel olarak Halk Bankası'nın KOBİ'lere kullandığı krediler ve özelliklerini göstermektedir.

Tablo :5

**Türkiye Halk Bankası'ndan KOBİ'lere Kullandırılan Krediler ve Özellikleri**

<b>Küçük Ölçekli Sanayi Kredisi</b>	<b>Orta Ölçekli Sanayi Kredisi</b>
Krediden yararlanacaklar:İşyerinde ençok 100 işçi çalıştıran, sabit yatırım tutarı 3.750 milyon TL'na kadar olan küçük işletmeler	Krediden yararlanacaklar:İşyerinde ençok 250 işçi çalıştıran, sabit yatırım tutarı 20 milyar TL'sına kadar olan orta ölçekli işletmeler
Kredinin kullanırılışı:Küçük işletmelere makine, tesis,demirbaş alımı için, tesis ve döner sermaye gereksiniminin karşılanması için işletme kredisi şeklinde.	Kredinin kullanırılışı:Orta ölçekli sanayi işletmelerine makine, tesis, demirbaş alımı için, tesis, işletme giderlerinin finansmanı için işletme kredisi şeklinde.
Kredi Teminatı: İpotek, kişi kefaleti, ticari işletme rehni ve diğer teminat.	Kredi Teminatı:İpotek, kişi kefaleti,ticari işletme rehni ve diğer teminat.
Kredi Limiti:3.750 milyon TL	Kredi Limiti:20 milyar TL
Vade: 3-6 yıl: 2 yılı ödemesiz (tesis kredisi) 2-6 yıl: 2 yılı ödemesiz (işletme kredisi)	Vade: 3-8 yıl: 2 yılı ödemesiz (tesis kredisi) 3-6 yıl: 2 yılı ödemesiz (işletme kredisi)
Faiz +komisyon: % 150+%4	Faiz+komisyon: % 205+%4
-	Fon Kesintisi: Faizin %6'sı
Temerrüt Faizi:%250	Temerrüt Faizi: %250
Faiz tahakkuk dönemi:3 ay	Faiz tahakkuk dönemi:3 ay
Teminat senedi:Taksit tutarının %10fazlası	Teminat senedi ve komisyon:Taksit tutarının %10fazlası

Kaynak :Karataş,1995,s.14.

Dış kaynaklı fonlar özel kredi programları çerçevesinde yatırım ve işletme kredileri olarak kullandırılmaktadır. Bunlardan yürürlükte olan krediler :

- KSF-1 Kredi Özel Fonu
- FFW Teşvik Fonu
- Sanayileşme Fonu
- Dünya Bankası Kaynaklı/ II. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Projesi
- Dünya Bankası Kaynaklı/ Tarım Sanayi Projesi

Faiz oranı ; KSF-1 kredilerinde % 38, diğer kredilerde % 75,75'tir. Krediler maksimum 8 yıl vadeli olarak kullandırılmaktadır.

KOBİ kredileri konusunda ülkenin uzman bankası niteliğinde olan bankanın KOBİ'lere açtığı krediler sürekli artış göstermiştir. Aşağıdaki tablo 1995-1997 arasında banka tarafından sağlanan kaynak aktarımını göstermektedir. Tablodaki 1997 yılı rakamı 1996 sonu itibarı ile ulaşılan sonucu göstermektedir. Bankanın 1997 yılı

için hedefi 140 trilyon lira'dır. Ayrıca, banka tarafından bugüne kadar 38 bin KOBİ'ye makine ekipman ve malzeme bedeli karşılığı yatırım ve işletme kredileri kullanılmıştır.

1995-1997 İtibarı İle Halk Bankası'nın Kullandığı Krediler ise, 1995 yılında 20 trilyon, 1996'da 60trilyon ve 1997'de 114 trilyondur (Dünya,1997,s.17).

### **3.2.3.5.1. Hazine Kaynaklı Fon Kredileri**

1992 yılında ilk kez Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonu'ndan Halk Bankası aracılığıyla Fon Kaynaklı Yatırım Teşvik Kredileri verilmeye başlanmıştır. Fon Kaynaklı Teşvik Kredisi, tevsi,modernizasyon, kalite düzeltme ve yenileme yatırımları için kullanılmaktadır.

Bu teşvik kredileri, Yatırım Teşvik Belgesi'ne bağlı yatırımlar ile Teşvik Belgesi'ne bağlanamamış küçük ve orta boy işletme yatırımları için verilmektedir. KOBİ Teşvik Kredilerine yalnızca Halk Bankası aracılık etmektedir.

### **3.2.3.5.2. Halk Bankası'nın KOBİ'lere yönelik Danışmanlık-Eğitim Çalışmaları**

Türk, Alman Teknik Danışmanlık Projesi Federal Almanya Cumhuriyeti Hükümeti ile Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti arasında Teknik İşbirliği anlaşması çerçevesinde 16.06.1970 tarihinde imzalanan "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerine Danışmanlık Hizmeti" konulu projeye ilişkin ilk anlaşma 09.02.1984, ikinci anlaşma ise 23.09.1990 tarihinde resmi gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir (TES-AR,1994,s.55). İlgili anlaşmalar uyarınca, projeyi yürütmekle Türkiye Halk Bankası A.Ş. ile GTZ (Alman Teknik İşbirliği Kurumu" görevlendirilmiştir.

Projenin amacı; hedef bölgelerdeki, metal, ağaç işleri ve imalat sanayilerinin verimliliklerini arttırmak, üretimlerini genişletmek ve kalitelerini yükseltmektir. Proje uygulamalarında eğitim ve teknik servis hizmetleri ve araştırma-geliştirme, enformasyon, gezi, yayın, sergi ve fuarlara katılım gibi etkinlikler yapılmaktadır.

#### **KSF-1 Danışmanlık-Eğitim Programı**

Almanya'dan Türkiye'ye kesin dönüş yapacak olan işçilerimize danışmanlık ve eğitim hizmeti vermek amacıyla geliştirilmiş bir programdır. Programın amacı ; KSF-1 Özel Kredi Fonu'ndan desteklenen işletmelerin kuruluşundan pazarlama aşamasına kadar doğabilecek her türden sorunlarına çözüm getirmektir.

### **3.2.3.5.3. Kredi Garanti Fonu**

Kredi Garanti Fonu, bankalardan kredi almak için teminatı olmayan ya da yeterli bulunmayan KOBİ'lere Garanti/kefalet vererek, bankalardan kredi almalarını sağlamak amacıyla kurulmuştur.

Bu sistemi yürütebilmek amacıyla KGF ile Halk Bankası arasında imzalanan protokole göre KGF Halk Bankası nezdinde bir fon oluşturacaktır. Banka da fon tutarının 3 katına kadar KGF'nun Garanti/kefaletini kabul edebilecektir (TES-AR,1994,s.59).

Görüldüğü gibi Halk Bankasının küçük işletmelere aktarabileceği kaynaklar çok kısıtlı kalmaktadır. Bu konuda diğer bankaların da sisteme girmelerini sağlayacak önlemler alınmalıdır. Risk sermayesi konusunda yasal düzenlemeler biran önce tamamlanıp, Fon Kaynaklı Teşvik Kredilerinin kullandırımında formaliteler asgariye indirilmelidir.

Aşağıdaki tablo genel olarak Halk Bankası'nın KOBİ'lere kullandığı krediler ve özelliklerini göstermektedir.

#### **3.2.3.5.4. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Fonları**

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı fonlarının kullandırılmasında Halk Bankası aracılık etmektedir.

##### **3.2.3.5.4.1. Sanayi Siteleri ve Organize Sanayi Bölgesi Fonları**

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nda, bütçesinden her yıl "Organize Sanayi Bölgeleri ve küçük sanayi siteleri ve işletme giderleri fonuna" ayrılan meblağlar, Halk Bankası aracılığı ile düşük faizli, uzun vadeli olarak verilerek küçük sanayinin teşvikine çalışılmaktadır. Bu fonlardan verilen krediler 1981 yılından bu yana % 12-% 15 arasında seyretmektedir. Krediler verilirken bölgelerin ekonomik durumu göz önüne alınmakta ve ihale bedelinin % 70 ila % 100'ü arasında, değişken oranlarda verilmektedir. Krediler, küçük sanayicilerin günün şartlarına uygun, modern ve teknik şartları haiz birer işyerine sahip olmalarını sağlamak için Bütçe ve Avrupa Konseyi Sosyal Kalkınma Fonu kaynaklarından Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na kullandırılmaktadır (TES-AR,1994,s.45).

##### **3.2.3.5.4.2. Küçük Sanayi Kooperatifleri Geliştirme Fonu**

Sanayi Bakanlığı tarafından kooperatif ortaklarının mesleki faaliyetlerine gerekli her türlü ham maddeyi temin, üretilen malların pazarlanması, üretim kalitesinin yükseltilmesi, ihtiyaç duyulan ortak tesis ve imalathane açma amaçlarını güden "Küçük Sanayi Kooperatiflerini Geliştirme Fonu" oluşturulmuştur.

##### **3.2.3.5.4.3. Küçük Sanayi Geliştirme Fonu**

Küçük sanayinin değişen koşullara uyumu, yeni teknolojiye sahip olmaları, işletmelerini tam kapasite ile çalıştırarak küçük sanayi tesislerinin belirli ekonomik büyüklükler halinde olmalarını, küçük sanayi sitelerinin özellikle organizasyonunu sağlamak kaydıyla finansman ve kredi ihtiyacını karşılamak amacıyla Sanayi Bakanlığı tarafından oluşturulmuş bir fondur. Aşağıdaki tablo bu fonları göstermektedir.

#### **3.2.3.5.4.4. Dış Kaynaklı Fonlar**

Dış kaynaklı fonlardan küçük sanayiye ayrılan fonlar pek fazla değildir. Bu kredilerin toplamı küçük sanayi kredileri için % 0.4'ü geçmez. Bunlardan TKV (Türkiye Kalkınma Vakfı) Fonu Kredileri, yurt içinde yapacakları ferdi yatırımları finanse etmek amacıyla, Türkiye Kalkınma Vakfının, Hollanda Hükümeti adına hareket eden NCB%IMOS Vakfından sağladığı kredilerdir ( DPT.1989, s.243).

#### **3.2.4. MPM'NİN KOBİ'LERE SAĞLADIĞI DESTEKLER**

Milli Prodüktivite Merkezi (MPM), 1965 yılında kurulmuş işçi-işveren ve hükümet tarafından üçlü yapı ile yönetilen verimlilik konularında uzmanlaşmış bir kuruluştur. MPM konuya verdiği önemin bir göstergesi olarak üç araştırma projesi oluşturmuştur. Bu projeler; KOBİ'lerde insan kaynakları ve geliştirme olanakları, KOBİ'lere yan sanayi özellikleri kazandırma olanakları ve KOBİ'ler için yatırım seçenekleri projeleridir (ÖZDAMAR, 1996,s.133).

Ayrıca , iki ayrı grupta eğitim çalışmaları yürütülmektedir. Birinci grupta KOBİ yöneticilerinin temel ihtiyaçları göz önüne alınarak örnek olaylar içeren kısa süreli eğitim programlar uygulanmaktadır. İkinci grupta ise; KOBİ'lere danışmanlık hizmeti veren kişi veya kuruluşlara danışmanlık hizmeti verilmektedir Bu kapsamda hazırlanan projelerden bazıları; KOBİ kıyaslama (Benchmarking) projesidir. Bu proje ile KOBİ'lerin kendi bilgi ve birikimlerini dünyadaki en iyi örneklerle karşılaştırmaları ve uluslararası rekabet güçlerini arttırmaları hedeflenmektedir. Ayrıca, KOBİ'lerin ihraç potansiyellerini arttırıcı incelemeler, SWOT analizi yapılarak iç ve dış pazarda rekabet güçlerini arttırmak , eğitim ve danışmanlık hizmetleri gibi projeler ile KOBİ'lerin bilgilendirilmesi hedeflenmektedir.

#### **3.2.5. KÜSGET'in KOBİ'lere Sağladığı Destekler**

KOBİ'lerin kamu adına sahipliğini yapan KÜSGET Genel Müdürlüğü halen Türkiye'nin 5 ayrı ilinde bulunan taşra merkezleri arasında bilişim sisteminin kurulması konusunda çalışmaktadır. KÜSGET Genel Müdürlüğü , KOBİ bilişim merkezinin oluşturulabilmesi için gerekli bilgisayar yazılımlarının veri tabanı tasarımı ve programlanması vb. konularda yeterli teknik birikime sahiptir(Karataş,1991, s.422).

#### **3.2.6. TOBB'un KOBİ'lere Sağladığı Destekler**

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), KOBİ'lere özel sektör yönünde destek sağlayan bir teşkilattır. Yukarıda söz edilen kuruluşlara benzer birimlere sahip olup, bu konuda çeşitli eğitim ve danışmanlık hizmetleri vermektedir.

### 3.4. Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Sağlanan Devlet Yardımları Karşılaştırması

Çalışmamızda örnek alınan seçilmiş Avrupa Birliği ülkelerinin genel olarak devlet yardımları açısından bir değerlendirmesini yapmak gerekirse ;

Almanya’da yeni ürünlerin geliştirilmesine yönelik projelere, maliyetin % 35’ine kadar kredi verilmektedir. Harcamaların % 20’si hibe edilmektedir. İşyeri kurma destek programı çerçevesinde patent alımında, malzeme alımında, arsa ve gayrimenkul alımında, ilk 8 yıl içinde yeni şube açmada, ürün çeşitlerinin artırılmasında, yeni ürün geliştirmede katkıda bulunmaktadır. Yatırım mallarının 1/3’ünden fazlasının AR-GE çalışmalarında kullanılması şartıyla, özel amortisman oranı uygulanmaktadır. Bu oran taşınabilir mallarda % 40, taşınmaz mallarda % 10’dur. Yatırımı teşvik için 20 yıla kadar uzanan vadelerle sabit faizli kredi verilmektedir. İlk yıllarda geri ödeme yoktur. Kredi, zamanından önce ödendiğinde ek bir ücret alınmamaktadır.

İtalya’da yatırımın % 40’ına, Hazine tarafından her 2 ayda bir açıklanan faiz oranlarından % 25 daha düşük faizli kredi olanağı sağlanmaktadır. Kredi ve teminat işlemleri, her türlü damga, kayıt ve ipotek tesis vergilerinden muaf tutulmakta ve diğer işlemlerden alınan muamele vergilerinde % 50 indirim yapılmaktadır. Şirketlerin bilgisayar, makine, alet ve ekipman alımı teşvik edilmektedir. KOBİ’lerin senetle yaptıkları ödemeler, özel kredi kurumları tarafından iskonto edilmektedir. Daha sonra Mediocredito Centrale tarafından ikinci kez iskonto edilmektedir. Uzak ülkelerde kendini kanıtlamak isteyen İtalyan firmalarınca yapılan harcamaların % 85’ini devlet finanse etmektedir. Bugüne kadar finanse edilen projelerin % 60’ı KOBİ’lere aittir. İtalya’da tamamen bu ülkeye özgü bir ihracatçı birlikleri modeli vardır. KOBİ’lerin dış pazar şanslarını arttırmak için kurulan bu örgütler onlara pazarlama, finansman, teknik ve ticari alanlarda uzmanlık hizmetleri vermektedir. Ayrıca, Sanayi Bakanlığı, teknolojik yeniliklere 4.6 milyar dolarlık bir döner sermaye ayırmıştır. KOBİ’lerin kredileri, doğabilecek risklere ve ihracat siparişleri de iptallere karşı sigortalanmaktadır. İtalya’nın Mezzogiorno Bölgesinin kalkınması amacıyla, bu bölgede faaliyette bulunan çeşitli hizmet birimlerinde maliyetlerin % 50 ile % 75’i karşılıksız devlet yardımı olarak kendilerine ödenmektedir. Böylece yörenin hizmet maliyeti ucuzlamakta ve buralar cazip hale gelmektedir. Mezzogiorno Bölgesinde yatırım yapmak isteyen yatırımcılara vergi ertelemesi, nakit yardımları, düşük faiz oranlarında uzun vadeli krediler ve sosyal sigortalar düzenlemeleri şeklinde kolaylıklar sağlanmaktadır.

İngiltere’de, bazı bölgelerdeki firmalara geri ödemesiz yardımlar yapılmaktadır. Bu yardım arazi alımı, bina inşası, makine alımı gibi alanlarda kullanılmaktadır. Küçük işletmelere Avrupa’daki en geniş amortisman imkanları İngiltere’de sağlanmaktadır. Makine maliyetlerinin ilk yıl % 40’ı, daha sonraki yıllarda % 25’lik bölümleri amortisman olarak yazılmaktadır. Özel kredi kuruluşlarının küçük işletmelere

verdikleri borçların % 70'i, Sanayi Bakanlığı tarafından garanti edilmektedir. Bu oran bazı bölgelerde % 85'e yükselmektedir.

Fransa'da Sosyal Sigortalara ait işlemler ve muhasebe sistemi, KOBİ'ler için basitleştirilmiştir. İşçi primlerinin ve aile fertlerinin sigorta primlerinin % 30'u vergiden düşülmektedir. Kuruluşunu izleyen 5 yıl içinde ödeme sıkıntısına düşen KOBİ'lere, sermaye kayıplarını belli limitler içinde vergiden düşme olanağı sağlanmaktadır. Özel bir ihracat kredi sigortası sistemi kurmak suretiyle şirketin planladığı ihracat gerçekleşmezse ihracatla ilgili harcamaların geri alınabilmesi sağlanmıştır (Milliyet,1996,s.6). Fransa'da üçlü bölgesel yapı vardır. Bunlar normal yöreler, ikinci derecede geri kalmış yöreler ve birinci derecede geri kalmış yörelerdir. Geri kalmış yörelerdeki yeni, tevsii, modernize ve güç durumdaki bir işletmeyi devralma şeklindeki yatırımlar için teşvik primi ödenmektedir.

Hollanda KOBİ'lere kaynak sağlama konusunda AB'nde ilk sırayı almaktadır. Sermaye şirketlerinden risk sermayesi alan KOBİ'ler zarar ettiklerinde, bu zararın % 50'si devlet tarafından karşılanmaktadır. AR-GE bölümü açan KOBİ'lerde, AR-GE departmanında görev yapan personelin maaşlarının yarısı, bir yıl süreyle devlet tarafından karşılanmaktadır. Dış ülkelerde fuarlara katılacak ihracat şirketlerinin en az 10 m<sup>2</sup>'lik stand kiralaması halinde, Avrupa için masrafların % 40'ını diğer bölgeler için % 50'sini devlet karşılamaktadır. Yeni işletmelere en az 3 yıl % 50 faiz sübvansiyonu sağlanmakta ve düşük faizli kredi verilmektedir. Ek yatırım yaptıkları takdirde yine 3 yıl süreyle % 40 oranında faiz sübvansiyonuna hak kazanılmaktadır. Piyasa araştırması yapan KOBİ'lerin bu harcamalarının % 60'ını devlet karşılamaktadır.

İspanya'da özellikle ihracatın teşvik edilmesi ön plana çıkmaktadır. Bu konuda İhracat bankaları, Ticaret ve Turizm Bakanlığı'na bağlı ICEX(Instituto Espanol de Comercio Exterior), sektörel birlikler ile Sanayi ve Ticaret Odaları belirli bir koordinasyon dahilinde çalışmaktadırlar (TGSD,1995,s.92). İhracata dönük yatırımlara düşük faizli kredi sağlanmaktadır. Bu kredilerin maliyeti normal piyasa kredilerinin maliyetinden % 35-40 oranında daha düşük olmaktadır. Ayrıca, ICEX kendi bünyesinde oluşturduğu 5 adet KOBİ Örgütü(IMPI) bünyesinde teşkil edilen 7 adet ve AT tarafından oluşturulan 3 adet bilgi bankasının entegrasyonu ile ihracatçılara çok geniş bir alanda bilgi sağlanmaktadır. Bunun dışında yeni işletme kurma yardımları, AR-GE yardımları ve fuar, seminer ve kurslar gibi faaliyetler devam etmektedir. İspanya'da bölgesel kalkınmayı dengelemek amacıyla yöreler 4 kategoriye ayrılarak çeşitli yatırım iade oranları uygulanmaktadır. Bu uygulama, V. Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde Türkiye'de uygulanan kaynak kullanımını destekleme primine benzemektedir. Buna göre; birinci bölgeye toplam yatırımın % 50'si, ikinci bölgeye toplam yatırımın % 40'ı, üçüncü bölgeye % 30'u ve dördüncü bölgeye de % 20'si kadar yatırım iadesi yapılmaktadır. Ayrıca, ucuz faizli ve uzun vadeli yatırım kredileri, vergi, resim, harç istisnası, yeni yatırımda istihdam edilen kişilere sosyal sigorta primi muafiyeti uygulamaları mevcuttur.

İrlanda, uygulanan başarılı yardım politikaları sayesinde sanayileşme alanında önemli mesafe katederek ekonomik bakımdan AB'nin yardıma ihtiyaç duymayan ülkeleri arasına girmeyi başarmış olan bir ülkedir. Üretime hakim durumdaki yabancı firmaların zaman zaman üretimlerini kısımları nedeniyle yaşanan darboğazlar, KOBİ'lere verilen verilerin önemin artmasına neden olmuştur. KOBİ'lere yapılan yatırımlardan sorumlu Industrial Development Authority (IDA) tarafından sabit varlıkların teminine yönelik sermaye, fizibilite, eğitim, faiz sübvansiyonu, borçlanma garantisi, kira ve yaratılacak işgücüne göre istihdam gibi yardımlar sağlanmaktadır. Ayrıca, imal ettiği malı ihraç eden firmalar % 10 kurumlar vergisi indiriminden yararlanabilmektedirler(Koçak,1996,s.111). İrlanda İhracat Dairesi Coras Trachtala,(ITT), ihracatçı şirketlere, yeni piyasaları araştırmaları ve geliştirmeleri için çeşitli hizmetler sunmaktadır. En fazla 50 işçi çalıştıran KOBİ'ler buldukları yöreye göre % 45-60 arasında kaynak kullanımını destekleme primi alabilmektedirler. İrlanda'nın kuzeyinde, bölgeyi kalkındırmak amacıyla, devlet tarafından, ödenen kurumlar vergisinin % 80'i yatırımcıya iade edilmektedir.

Yunanistan'da KOBİ'ler ile ilgili yardım faaliyetleri EOMNEX adı verilen "Yunan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Sanatkarlar Örgütü" tarafından yürütülmektedir. Ülkede yatırıma hazırlık aşamasında, özellikle üretim sisteminin yenilenmesine yönelik projelerde, "üretim aşamasına kadar yapılması öngörülen yatırım hazırlık giderlerinin" % 50-70'ine kadarlık kısmı finanse edilmektedir (TGSD,1995,s.73). işletmelere uygun maliyet ve verimli çalışma koşulları için "dolaylı" parasal ve teknik yardımlar sağlanmaktadır. Bu çerçevede aynı imalat grubu içerisinde yer alan KOBİ'lerin tek başına yapmakta zorluk çektikleri girişimlerin bu tür işletmelerin bir araya getirilmesi suretiyle "belirli sabit tanıtım-pazarlama merkezleri" oluşturulmasına yönelik organizasyon yapılmaktadır. Ülkede yardım verilen projeler Milli Ekonomi Bakanlığı tarafından AB'nin ilgili Komisyonunun onayına sunulmakta ve yardım tutarlarının yaklaşık % 50'lik kısmı AB'nin çeşitli fonlarından sağlanan hibelerle karşılanmaktadır. Yunanistan'da dört dereceli bir gelişmiş bölge uygulaması vardır. Bölgeler A-B-C-D olarak ayrılmış ve her bölgeye özel yardımlar verilmiştir. Toplam yatırımın vergi muafiyet oranı B bölgesinde %40, C bölgesinde %55 ve D bölgesinde %70'tir.

Kullanılan yardımların ülkelere göre dağılımına bakıldığında en fazla nakit yardımları, vergi indirimleri, faiz sübvansiyonu ve AR-GE finansmanı gibi yardımların bulunduğu A grubu yardımların yoğunlukta olduğu görülmektedir (A-B-C ve D grubu yardım sınıflandırması sayfa 47'de açıklanmıştır):

Tablo: 6

## 1988-1990 Arasında AB Ülkelerinde Devlet Yardımlarının Dağılımı

Ülkeler	A Gurubu	B Grubu	C Grubu	D Grubu
İtalya	*		*	
Fransa	*		*	
Almanya	*		*	
Hollanda	*		*	
İngiltere	*			
İrlanda	*			
Yunanistan	*		*	
İspanya	*	*	*	
Belçika	*	*	*	

Kaynak : İKV,1991,s.37.

Türkiye’de KOBİ’lere yardım konusunda KOSGEB, TOSYÖV, Halk Bankası, Eximbank, Sınai Kalkınma Bankası gibi kuruluşlar öncelikli olarak yardım faaliyetleri göstermektedirler. Uygulanan yardım türlerine bakılacak olunursa, öncelikle kredi yardımlarının ön plana çıktığı görülmektedir. Bunlardan Dünya Bankası kredileri, yatırımının en az % 50’sini öakaynaklardan karşılayan KOBİ’ler için geçerli olmaktadır. Sınai Kalkınma Bankası sadece sanayi işletmelerine kredi verebilmektedir. Uygulamada banka tarafından KOBİ’ye en fazla 8 milyon dolar kredi verilebilmektedir. HalkBankası Dünya Bankası’ndan KOBİ’lere yönelik olarak sağlanan kredilerin kullanımına aracılık ettiği gibi, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın KOBİ’lere ayırdığı fonlara da aracılık etmektedir. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası proje bazında yatırım kredileri vermektedir. Bu krediler 2 yıl ödemesiz, 10 yıla kadar uzayan orta ve uzun vadeli kredilerdir. 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 kredi olarak verilmektedir. Bunların dışında toplam yatırım tutarında meydana gelecek % 30’a kadar olan değişikliklerde yatırım indirimi uygulanmaktadır. Ayrıca, sermaye şirketleri tarafından gerçekleştirilen ve asgari toplam sabit yatırım tutarı 250 milyon TL olan araştırma geliştirme yatırımlarına % 100 yatırım indirimi uygulanmakta ve eğitim, öğretim ve araştırma ihtiyaç ve faaliyetleri için, üniversite, akademi, yüksek okullarla, genel mesleki ve teknik öğretim ve eğitim kurumları ile kamu araştırma kurumlarınca faydalanılmak üzere, yıllık yatırım programında yer alan veya uluslararası bir anlaşma gereğince uygulanan bir proje için gerekli yatırım ve işletme mallarının ithalinde, teşvik belgesi aranmaksızın gümrük muafiyeti uygulanmaktadır.

Genel olarak KOBİ’ler için sağlanan yardım faaliyetlerini özetlemek gerekirse, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük Sanayi ve El Sanatları Müdürlüğü küçük sanat kooperatiflerinin kurulması, yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda söz konusu firmaların

ürünlerinin sergilenmesi, teknik ve ekonomik danışmanlık hizmeti verilmesi gibi konularla ilgilenmektedir. Halk Bankası, esnaf ve sanayicilerin eğitim sorunları ile ilgilenmek, esnaf ve sanatkarların kooperatifler halinde örgütlenmelerine yardımcı olmak, KOBİ'lerin ürünlerinin pazarlanmasını sağlamak amacıyla çalışmalar yapmaktadır. Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET), yatırım, üretim ve yönetim alanlarında danışmanlık yapmakta, teknoloji, kalite, pazarlama, enformasyon alanlarında destek vermekte, Milli Prodüktivite Merkezi, eğitim, yeniden üretim ve ücret sistemleri alanlarında danışmanlık yapmakta, teknik bilgi sağlamaktadır. Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA), kamu ve özel sektör kuruluşları aracılığıyla, Pazar araştırması desteği, eğitim, işyeri, uzman personel konularında destek sağlamaktadır.

Ülkemizde devlet yardım mevzuatımıza göre yatırım konuları "Normal" ve "Özel önem taşıyan yatırım" konuları olarak ikiye ayrılmıştır. Bununla birlikte yatırım yerine göre; "Normal Yöre", "Kalkınmada Öncelikli Yöre", "Serbest Bölge", "Organize Sanayi Bölgesi" ayrımlarına gidilmiş ve kalkınmada öncelikli yörelerde kendi aralarında "Birinci Derecede Kalkınmada Öncelikli Yörelere", "İkinci Derecede Kalkınmada Öncelikli Yörelere" olarak tekrar sınıflandırılmıştır.

Ülkemizdeki KOBİ'lerin istihdam içindeki payları Avrupa ile karşılaştırıldığında oldukça düşüktür. Bu nedenle, emek yoğun üretim tekniklerini kullanan projelerin KOBİ'lerce gerçekleştirilebilmesine yönelik bir yardım politikasının izlenmesi gerekmektedir.

Türkiye ile ilgili açıklamalardan da anlaşıldığı gibi ülkemizde KOBİ'lerin önemi tam olarak kavranamamış olup, ölçek ekonomileri görüşü yaygındır. 1980-88 döneminde uygulanan ekonomik istikrar politikaları karşısında, KOBİ'lerin yalnız bırakılmaları bir yana, destekler daha çok büyük firmalara verilmiştir. KOBİ'lerin gerektiğinde desteklenmemesi, rekabetin gelişmemesine ve buradan da piyasa ekonomisinin kendisinden beklenen sonuçları verememesine yol açmaktadır. Bu konuda KOBİ'ler ile ilgili acilen bir ana kanun ve buna bağlı tali kanunların çıkarılması gerekmektedir. KOBİ'lerin finansman sorunlarını hafifletmek için Halk Bankası kaynakları yanında, diğer ticari bankaların kaynaklarının da bu firmalara tahsis edilmesinin sağlanması gerekmektedir. Bu kaynakların düşük faizli ve uygun geri ödeme koşullu verilmesi için devletçe sübvansede edilmesi yanında Bankalar kanununda değişiklikler yapılarak, ticari bankaların toplam kredileri içinde KOBİ'lere verilen kredilerin payının ilk aşamada %10, daha sonra giderek %30'lara çekilmesinin sağlanması gerekmektedir. Avrupa Birliği ülkelerinde bu oran %40'ın üzerindedir.

Ele aldığımız ülkelerde, KOBİ'lerle ilgili bir ana kanun bulunmakta ve bu kanun diğer alt kanunlar için çerçeve görevini görmektedir. Ana kanuna dayalı olarak KOBİ'lere götürülen değişik hizmetler, birçok alt kanunlarla düzenlenmiş bulunmaktadır. Ülkemizde KOBİ'ler için bu yaklaşımla kanunlar mevcut olmayıp, olanlar da oldukça yetersizdir. Yasal boşluklar bulunduğu ya da gerekli düzenlemelerin yapılamamasından dolayı, KOBİ'lerimiz birçok hizmetten

yararlanamamaktadır. KOBİ'ler gerek kuruluş gerekse faaliyetleri sırasında, kamu kuruluşlarıyla olan ilişkilerinde bürokratik engellerle karşılaşmaktadırlar. KOBİ'lerle ilgilenen kamu kuruluşları arasında tam bir işbirliği ve koordinasyonun sağlanamaması kavram kargaşalığına, işlerin uzamasına ve sonuçta zaman ve para kaybına neden olmaktadır. KOBİ'ler devlet daireleri ile olan ilişkilerinde , en çok gereksiz muamelenin çokluğu nedeniyle zorlanmaktadırlar.

Nakdi yardımları en yoğun biçimde uygulayan ülke İngiltere ve İspanya'dır. Bu ülkelerde toplam devlet yardımlarının % 78'i nakdi yardım olarak verilmektedir. Bu oran Hollanda'da % 66'dır. Vergi indirimini şeklindeki devlet yardımları ise, Almanya'da toplam devlet yardımlarının % 61'ine, İrlanda'da % 44'üne ve İtalya'da % 40'ına denk düşmektedir. Yunanistan hemen her tür teşvik biçimini uygularken toplam yardımların % 44'ünü nakit yardım, % 17'sini vergi indirimini, % 18'ini işletmelerin özsermayesine katılım, % 11'ini uygun koşullu kredi ve % 11'ini garanti yoluyla yapmaktadır. Ayrıca devlet yardımlarının ülkeler arasındaki dağılımına bakılacak olursa, yine en çok tercih edilen yardım türünün nakit yardımların ağırlıkta olduğu A grubu yardımlar olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo :7

**1988 - 1990 Yıllarında Yardım Türüne Göre İmalat Sanayine Verilen Devlet Yardımları (%)**

	A GRUBU		B GRUBU	C GRUBU		D GRUBU	TOPLAM
BELÇİKA	55	27	5	5	0	8	100
DANİMARKA	59	3	0	37	0	0	100
ALMANYA	28	61	0	7	3	1	100
YUNANİSTAN	44	17	18	11	0	11	100
İSPANYA	78	0	10	11	0	1	100
FRANSA	28	16	11	14	3	28	100
İRLANDA	50	44	2	0	0	3	100
İTALYA	53	40	5	2	0	0	100
LÜKSEMBURG	75	5	2	16	0	1	100
HOLLANDA	66	27	0	4	0	3	100
PORTEKİZ	34	3	59	4	0	1	100
İNGİLTERE	78	4	8	3	6	1	100
TOPLAM	47	32	7	7	2	6	100

Kaynak : İKV,1994,s.26.

Bu konuda, ülkeler arasında uzmanlaşma alanları arasında farklılıklar da bulunmaktadır. Örneğin İngiltere daha çok danışmanlık konularında devlet desteği

YATIRIM VE EKONOMİK GÖRÜMLER  
DOKÜMANTASYON BÜROSU

vermeyi uygun görmüş ve bu konuda küçük ve orta ölçekli işletmelere hitap eden birçok kuruluş oluşturmuştur. Yunanistan'da ise daha çok hibe şeklinde bir teşvik sistemi benimsenmiş ve imalat sanayi dalında fiziki yatırımlara finansman temini şeklinde bir yol benimsenmiştir. Fransa'da "Şirket Yaratma Primi" ve "İş Yaratma Primi" adı altında çeşitli hibeler verilirken bunların yanısıra vergilendirme sisteminde de vergi eşitlemesi gibi mali önlemlere yer verilmiştir. Ayrıca çeşitli kurumlar vasıtasıyla da destek hizmetleri sürdürülmektedir. İtalya'da daha çok dışa açılmaları olduğu ve bunu gerçekleştirebilmek için de kurumsallaşma düzeyinde birçok organizasyonun oluşturulduğu söylenebilir. Fakat İtalya'da kuzey ve güney bölgeleri arasındaki kalkınmış dereceleri farklılıkları eşitlik açısından farklı bölgelere farklı destek politikaları uygulanması gereğini doğurmaktadır. Kendi sanayisini dünya talebine çok iyi bağlamış olan ve başarısını buna borçlu olan Almanya'da ise AR-GE teşvikleri, İhracatın desteklenmesi, danışmanlık hizmetleri gibi çok yönlü teşvik politikalarıyla girişimcilik ve KOBİ'ler desteklenmektedir.

Avrupa Birliği'nde sanayiye verilen yardımları amaçlarına göre sınıflandırmak gerekmektedir. Bunlar :

#### Yatay Amaçlar

- Araştırma ve Geliştirme
- Çevre
- KOBİ'ler
- İhracat
- Enerji Tasarrufu
- Genel Yatırım
- Diğer Amaçlar

#### Özgün Sektörler

- Çelik Sektörü
- Gemi Yapımı
- Ulaştırma Sektörü
- Kömür: Mevcut üretime yönelik
- Kömür :Diğer yardımlar
- Diğer Sektörler

#### Bölgesel Amaçlar

- 92(3)c Kapsamındaki Bölgeler
- 92(3)a Kapsamındaki Bölgeler

Yatay amaçlara bakılacak olunursa, genelde kullanılan yardım teknikleri, Almanya, Yunanistan, İspanya, Fransa, İrlanda, İtalya, İngiltere ve Hollanda'da nakit yardım, vergi indirimi, uygun koşullu kredi, ertelenmiş vergiler ve garantiler

şeklindedir. Bu yardım teknikleri arasında ilk sırada nakit yardımlar gelmektedir. Almanya'da nakit yardım ve vergi indiriminde en yüksek payı ar-ge, uygun koşullu kredi ve vergi ertelemelerinde KOBİ'ler, garantilerde ise diğer amaçlar teşkil etmektedir. Yunanistan'da nakit yardım, özkaynak katılımı ve garantilerde en yüksek payı diğer amaçlar teşkil etmiş olup, vergi indiriminde ihracat, uygun koşullu kredide KOBİ'ler olmaktadır. İspanya'da nakit yardımda ve garantilerde en yüksek payı diğer hedefler, özkaynak katılımında KOBİ'ler, uygun koşullu kredide ar-ge yer almaktadır. Fransa'da nakit yardımda ilk sırayı ar-ge faaliyetleri, vergi indiriminde KOBİ'ler, uygun koşullu kredi, vergi ertelemesi ve garantilerde ise ihracat yer almaktadır. İrlanda'da nakit yardımda ve garantilerde ilk sırayı KOBİ'ler alırken, vergi indirimi sadece ihracata yönelik olarak uygulanmaktadır. İtalya'da nakit yardımda en yüksek payı KOBİ'ler, uygun koşullu kredide AR-GE teşkil etmiş olup, özkaynak katılımı ihracata yönelik olmaktadır. Hollanda'da nakit yardımda ilk sırayı AR-GE faaliyetleri, vergi indiriminde KOBİ'ler, uygun koşullu kredide yine AR-GE faaliyetleri ve garantilerde ise genel olarak yatırıma yönelik yardımlar öncelik kazanmaktadır. İngiltere'de nakit yardımda en yüksek payı ihracat teşkil etmiş olup, vergi indirimi ve vergi ertelemeleri genel yatırıma, uygun koşullu kredi diğer amaçlara yönelik olmaktadır.

Özgün sektörler bakılacak olunursa, Almanya, Yunanistan ve Hollanda'da daha çok nakit yardım, vergi indirimi, uygun koşullu kredi ve garantiler şeklindeki yardım teknikleri kullanılmaktadır. İspanya, Fransa, İtalya ve İngiltere'de ise bu yardımların yanısıra özkaynak katılımı ve Fransa'da ek olarak vergi ertelemesi uygulamasıdır. Almanya, Yunanistan, Hollanda, İtalya İspanya, Fransa ve İrlanda'da, nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma alırken, İngiltere'de nakit yardımlar kömürde mevcut üretime yönelik olmaktadır. Uygun koşullu kredide, Almanya'da ilk sırayı diğer sektörler teşkil etmiş, Fransa ve Yunanistan'da ise gemi inşası yer almıştır. İspanya'da özkaynak katılımında çelik ve uygun koşullu kredide diğer sektörler yer alırken, Hollanda ve İrlanda'da özkaynak katılımı, uygun koşullu kredi ve garantiler diğer sektörler için yöneliktir. İtalya'da ise özkaynak katılımında gemi inşası yer alırken, İngiltere'de özkaynak katılımı diğer sektörler için yöneliktir.

Bölgesel yardımlara bakılacak olunursa, genel olarak kullanılan yardım teknikleri nakit yardım, vergi indirimi, uygun koşullu kredi ve vergi ertelemeleri olmaktadır. Almanya, İspanya, Fransa, Hollanda ve İngiltere'de nakit yardımda ilk sırayı 92(3)c kapsamındaki bölgeler alırken, Yunanistan, İrlanda ve İtalya'da 92(3)a kapsamındaki bölgeler almıştır. Aşağıda yer alan tablo, bu dağılımı şematize etmektedir.

Tablo: 8

## 1988-1990 Yıllarında İmalat Sanayine Verilen Devlet Yardımları (%)

	Yatay Amaçlar		Spesifik Sektörler		Bölgesel Amaçlar	
	(1986-88)	(1988-90)	(1986-88)	(1988-90)	(1986-88)	(1988-90)
<b>Almanya</b>	35	29	7	11	56	61
<b>Yunanistan</b>	84	81	3	5	13	15
<b>İspanya</b>	13	28	85	67	1	5
<b>Fransa</b>	55	66	37	25	8	9
<b>İrlanda</b>	48	50	12	9	40	42
<b>İtalya</b>	33	30	14	15	53	55
<b>Hollanda</b>	75	77	10	11	15	12
<b>İngiltere</b>	35	45	31	20	33	34

Kaynak : EC Commission, Third Survey on State Aids.

Gerek gelişmiş gerekse az gelişmiş birçok ülke yurt içindeki yöreler itibarı ile gelişmişlik düzeyini dengelemek amacıyla bölgesel devlet yardım sistemini uygulamaktadır. Hollanda, Yunanistan, İtalya, İspanya, Almanya ve Türkiye bu ülkeler arasında sayılabilir. Hollanda, dünyanın en gelişmiş ülkelerinden biri olmasına rağmen, ülkeyi çeşitli gelişmişlik bölgelerine ayırarak bu yörelerdeki çeşitli yatırımlara % 15-% 35 arasında vergi muafiyeti tanımıştır(Eker,1995,s.190). Ayrıca, gelişmekte olan yörelerdeki makine, endüstri binaları ve bilimsel araştırmaları ile ilgili yatırımlarda hızlandırılmış amortisman oranı % 25-% 200 arasında değişmektedir.

Ülkeler arasındaki karşılaştırmaları yaparken yaşadığımız dönemde, yönetim anlayışlarını etkileyen bir dizi belirleyici eğilimin önemini göz ardı etmemek gerekmektedir. Bu eğilimlerden biri, ekonomik etkinliklerin hızla üçüncü sektöre kaymasıdır. Birincil endüstri denilen tarım, ormancılık ve balıkçılık toplam üretim değerine daha az katkı yapmakta iken, ikincil endüstriyi oluşturan madencilik, inşaat ve imalat ise göreceli olarak yerini korusa da gerileme süreci içine girmiştir. Üçüncü kesimi oluşturan enerji üretimi ve dağıtımı, taşımacılık, iletişim, bankacılık, perakende satışlar, reklamcılık ve diğer hizmetlerin değer katkısı giderek artmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde üçüncü kesimin payı oldukça yüksektir. Örneğin, ABD'de bu kesim % 73.3, Fransa'da % 69.6, İngiltere'de % 68.4, İtalya'da % 60.8 oranına ulaşmaktadır(Dünya,1996,s.8). Türkiye'de ise üçüncü kesimin payına ilişkin kesinleşmiş rakamlar yoktur. Dolayısıyla herhangi bir ekonomik karşılaştırma yaparken ekonominin akış yönünü dikkate almak gerekmektedir. Ayrıca, ülke bazında şirket başarıları incelendiğinde genel durum, üretim, kapasitesi, fabrika donanımı gibi fiziki faktörlerden ziyade zihinsel etkinliğe dayanan ve elle tutulup gözle görülme

özelliği az olan değerlerin ön plana çıkmış olmasındır. Teknolojik gelişim, satış uzmanlığı, enformasyon sağlama ve kullanma ve yönetim uzmanlığı gibi konuları bu alanda sayılabilir. Bu konularda herhangi bir yönlendirme yapılırken insan kaynağının öncelikler arasında ilk sırada olması gerekmektedir.

Ancak günümüzde birçok ülkede girişimci talebi olmasına rağmen, yeterince girişimci niteliğine sahip insan kıtlığı vardır. Girişimci kavramının devreye girmesi ile birlikte KOBİ olgusu büyük önem kazanmaktadır. DİE'nin yayınlamış olduğu genel sanayi işyerleri sayım sonuçlarına göre Türkiye'de, 1985-1992 yıllarını kapsayan yedi yıllık dönemde, 10-24 kişi çalıştıran işyerlerinin % 61, 25-49 kişi çalıştıranların % 37'si, 50-99 işçi çalıştıranların % 28'i kapanmıştır. Bu konuda yapılması gereken, insan kaynağında zihinsel değişme yaratma, iş yeri yöneticilerinde kendilerine dönük güdülendirme, işgücü eğitimi ve işyerinde kalmasının sağlanması, üretim kapasite ve donanımının güncelleştirilmesi gibi faaliyetlere öncelik vermektir. Türkiye'de ilk kez 16 Ekim 1996'da Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar"ı ile konuya gereken önem verilmeye başlanmıştır. Geçmiş dönemlerde iyi niyetle verilen devlet yardımlarında bazı amaç dışı kullanımlar olmuştur. Bu nedenle KOBİ'lere yönelik yönlendirici sistemin, en etkin kaynak kullanımını sağlaması gerekmektedir. Bu konuda yükü sadece Halk Bankası ya da KOSGEB gibi kuruluşlara yüklemek doğru değildir. KOBİ'lere yönelik olarak yapılacak faaliyetlerde büyük illerde geniş katılımcı grupları ile düzenlenebilecek toplantılarda bir "ortak akıl" arama yoluna gidilmesi gerekmektedir.

#### 4. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ, ÖNERİLER

Bu bölümde Avrupa Birliği ülkelerinde ve Türkiye’de uygulanmakta olan devlet yardımlarıyla ilgili bir genel değerlendirme yapılarak, konu ile ilgili öneriler geliştirilmeye çalışılacaktır.

##### 4.1. Genel Değerlendirme ve Sonuç

Avrupa Birliği, teknolojik gelişimi, pazar büyüklüğü ve dünya ticareti içindeki payı ile bugün dünyanın en büyük ticari bloğu olarak karşımıza çıkmaktadır. Birlik bir yandan Roma Antlaşması’nda ekonomik ve siyasi bütünleşme doğrultusunda öngörülen, malların, işgücünün, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımına dayalı, serbest rekabet sistemi üzerine oturtulmuş, fiziki, teknik ve mali engellerin kaldırıldığı bir iç pazarın verimli ve etkin bir şekilde işlemesine çalışırken, diğer taraftan globalleşme süreci içerisinde boyut değiştiren dünya çapındaki rekabet ile mücadele etmek durumundadır. Bu koşullar çerçevesinde, rekabet gücünü korumak için sanayinin yeniden yapılanması, modernizasyonu ve ekonomideki yapısal ayarlamalar ön plana çıkmaktadır.

Uruguay Round ile dünya ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik çok önemli adımların atıldığı ve Dünya Ticaret Organizasyon’unun (WTO) oluşturulmasına karar verilmesi gözönüne alındığında basit koruyucu mekanizmaların artık eski önemini yitireceği ifade edilebilir (IKV, 1994, s.86). Bu bağlamda, devlet yardımlarının rekabet gücünü arttırıcı yapısal politikalar çerçevesinde biçimleneceği düşünülebilir.

Ticaretin serbestleştirilmesi dünya ticareti için olumlu etkiler yaratarak, serbestleşme ile artacak olan rekabet, ulusal sanayileri, yeterli rekabet gücüne erişme sorunu ile karşı karşıya bırakacaktır. Bu açıdan ülkelerin, değişen rekabet koşullarına uyum sağlamak, kendi iç sanayilerini koruyabilmek ve yeni bütünleşmiş pazarda işletmelerinin egemen bir yapıya sahip olabilmelerini temin amacıyla devlet yardımlarına daha sık başvurmaları beklenmektedir.

Avrupa Birliği’nin bütçesinden devlet yardımlarına ayrılan rakam önemli boyutlara ulaşmıştır. Üye devletlerin ekonomi politikalarında vazgeçilmez bileşenlerden biri haline gelen devlet yardımları sürekli artış göstermektedir. Bu noktadan hareketle üye devletlerin kendi ulusal hedeflerine ulaşmaları yolunda ayrı ve bağımsız devlet yardımı politikası uygulamalarına izin verildiği takdirde, bu durum aynı zamanda gerçek bir tehdide zemin hazırlama anlamına gelebilir. Böyle bir durumda, diğer üye devletlerin bu uygulamalara cevaben bazı eş etkili politikaları uygulamaya koymaya başlamaları kaçınılmaz olacaktır. Bu konuda Komisyon’a düşen görev devlet yardımı disiplinine sağlam ve etkili kriterler uygulamaktır.

Ülkelerin gerek kendi ekonomik kalkınmalarını sağlamaları, gerekse ekonomi politikalarının ayrılmaz bir parçası olduğu gözönüne alındığında devlet yardımlarının şekil değiştirse bile devam edeceği söylenebilir.

Gelişmekte olan ülkelerde devlet yardımları konusundaki mevzuatın tam, açık ve yeterli düzeyde olmaması nedeniyle yatırımlar ve ihracat artışı istenen düzeyde değildir. Bu yüzden yardım uygulamalarının, ülkelerin kendi ekonomik, siyasi, sosyal yapısına uygun olarak belirlenmesi ve birbiriyle uyum içerisinde yönetilmesi gerekmektedir.

AB ülkeleri doğrudan devlet yardımlarını ortadan kaldırıp dolaylı mekanizmalar kurarak gerek sanayilerini, gerekse dış ticaret sektörlerini önemli boyutlarda desteklemektedirler.

AB'ne tam üye olunsun veya olunmasın Türkiye'nin ekonomi politikalarının AB doğrultusunda geliştirilmesi gerekmektedir. Türk ekonomisinin uluslararası rekabet ortamına uygun, dinamik ve rekabet gücü yüksek bir ekonomik yapıya kavuşturulmasında, AB düzeyinde teşvik sağlanabilmesi için AB'nin kullandığı araçlara uygun teşvik tedbirlerinin oluşturulmasına yönelik olarak, "Yatırım ve İhracata Yönelik Devlet Yardımları Hakkında Karar" Resmi Gazete'de yayınlanarak 1 Ocak 1995'ten itibaren yürürlüğe girmiştir. Uygulamanın da etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için gerekli çalışmaların yapılması gerekmektedir.

AB ülkelerinin çoğu ihracatını sanayi yardımları ile desteklemekte, özellikle malın girdilerine yönelik olarak verilen yardımlarla uluslararası rekabet edebilme gücü kazanmaktadırlar. Dolayısıyla AB ile Türk devlet yardım sisteminin uyumlu olması tek başına yeterli olmayacaktır. Türkiye'de AB ülkelerinde olduğu gibi ihracatını sanayi yardımları ile desteklenmesi, yatırım ve ihracat yardımlarının birbiriyle uyum içinde uygulanması gerekmektedir. GATT, OECD ve AB kapsamındaki uluslararası anlaşmalar çerçevesinde, Türk sanayinin teknolojik düzeyi AB ülkelerindeki düzeye erişinceye kadar, "dünya fiyatlarıyla hammadde", "enerji yardımı", "navlun yardımı", "ucuz kredi", "vergisel yardımlar", "AR-GE yardımları" vb. telafi edici devlet yardımlarının uygulanmasında süreklilik sağlanması gerekmektedir.

Bununla birlikte Entegrasyon süreci içinde haksız rekabete sebebiyet verebilecek ve eşit koşullarda rekabet hedefinden sapmalara yol açabilecek devlet yardımlarına en büyük tepki ise zor durumda olan sektör ve yardım almayan işletmelerden gelecektir. Bu nedenle haksız rekabete yol açmayacak bir sistemin korunması ve devlet yardımları alanında şeffaflığa duyulan ihtiyaç da artacaktır. Bu kapsamda oluşturulacak devlet yardım mekanizmalarının, hem şeffaflığın uygulanması hem de rekabet politikasında ortaya çıkabilecek olası boşlukları dolduracak biçimde her yönüyle düşünülerek oluşturulması gerekmektedir.

#### 4.2. Öneriler

Küreselleşen dünya ekonomisi 2000'li yıllara hazırlanırken artık KOBİ'lerin önemi, dünya ülkelerinin önemli bir bölümü tarafından kabul edilmiş durumdadır. KOBİ'lerin ekonomi üzerindeki değişik bakımlardan sahip oldukları rol, bu işletmelerin ciddi şekilde desteklenmesini zorunlu kılmaktadır.

KOBİ'leri desteklemenin bazı temel amaçları vardır :

Birincisi, KOBİ'lerin yaşamlarını ve faaliyetlerine devam etmelerini sağlamak, ikincisi, bu tip işletmelerin üretim, teknoloji, verimlilik, maliyet, pazarlama ve rekabet bakımından optimum ölçüğe ulaşmalarını sağlayarak geleceğin orta ve büyük ölçekli işletmeler grubuna geçmelerine fırsat vererek, boşalan alanlarda yeni girişimcilerin ve yeni KOBİ'lerin doğmasını sağlamaktır. Üçüncüsü ise, rekabetçi bir güce sahip olabilmek ve onu koruyabilmek için teşebbüsün dinamizmini destekleyen ve geliştiren politik anlayışın önemi büyüktür. Böyle bir politik anlayışın, özellikle KOBİ'lere yönelik olmasında büyük yarar vardır. Çünkü, böylece, KOBİ'lerin, ferdi tasarrufları değerlendirme, kıt kaynakların rasyonel dağılımını sağlamadaki aktif rolü, refahı daha geniş kitlelere ve bölgelere yayma işlevi, günümüzün hızla değişen teknolojilerine ve talep yapısına uyum esnekliği gibi sağladığı avantajlardan daha etkin bir şekilde yararlanma olanakları artırılmış olacaktır.

Birçok dünya ülkesi gibi Avrupa Birliği ülkeleri de konuya gereken önemi vererek KOBİ'lerin geliştirilmesine yönelik faaliyetlere hız vermişler, KOBİ'lere yönelik kuruluşlar ve enstitüler oluşturmak suretiyle etkin bir yardım mekanizması oluşturma yolunda çeşitli adımlar atmışlardır. Bu gerçeklere rağmen Türkiye'deki duruma bakıldığında: KOBİ'lere yaklaşımın söz konusu amaçlardan uzak olduğu görülmektedir. Çünkü bu işletmelerin yaşama şansları giderek zorlaşmakta ve gelişen koşullara uyum sağlamaları güçleşmektedir. Bu konudaki sorunları birkaç ana başlık altında toplamak gerekirse, bunlar :

- KOBİ'ler ile ilgili bir devlet politikasının olmayışı
- KOBİ'lere ilişkin alt yapı sorunu
- Etkin bir yardım sisteminin oluşturulmamış olması şeklinde özetlenebilir.

Ülkemizde devletin KOBİ'ler ile ilgili standart bir tanım tarif etmemiş olması, bu konuda tanım farklılıklarına neden olmaktadır. Devletin bu konuda kesinleşmiş bir politikası yoktur. KOBİ'lerin tanımı KOSGEB'e göre değişik, Halk Bankası'na göre ise daha değişik. Ortak bir tanım meydana getirilmesi ve bu tanımın tüm kamu ve özel kuruluşlar tarafından kabul görmesi bu konuda belirli bir politika oluşturabilmek için atılabilecek ilk adım olabilir. Avrupa Birliği bünyesinde KOBİ'ler nasıl destekleniyor ise ülkemizde de aynı şekilde desteklenmesinin sağlanması rekabet edebilmenin ilk şartıdır.

Alt yapı olanakları açısından bakıldığında, ülkemizde son on yılda uygulanan politika ve stratejilerle alt yapıda çok önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Özellikle ulaşım, haberleşme, enerji ve sanayi siteleri uygulamalarında belirgin bir hız kazanılmış ve alt yapı çalışmalarına önem verilmiştir. Bütün bunlara rağmen Avrupa'daki gelişmişlik noktasına gilememiştir. Elektrik kesintileri üretimlerini etkilemektedir. Katı ve sıvı atıkların kentin sağlığına dokunmadan atılması için gerekli arıtma sistemleri geliştirilmediğinden toksik sıvı atıklar oldukları gibi kent şebekesine verilmektedir. Alt yapının hazırlanmasının en büyük teşvik olduğu gerçeğinin gözardı

edilmemesi gerekmektedir KOBİ'lerin gelişme olanağına kavuşmaları bu işletmelere daha iyi alt yapı olanakları sağlayacaktır. Bu işletmelerin konut aralarındaki işyerlerinden veya gelişi güzel gelişmiş sanayi kuşaklarından kurtulup alt yapısı tamamlanmış küçük sanayi sitelerine ya da organize sanayi bölgelerine taşınmaları gerekmektedir. Alt yapı yatırımları, bölgelerin doğal kaynaklarına ve potansiyeline göre seçilecek belli sanayi merkezleri tesbit edilerek yapılmak durumundadır. Sanayinin ülke genelinde dengeli bir şekilde yayılması, doğal kaynaklara göre gruplaşması, belli merkezlerin sanayi yatırımlarında ağırlık merkezini oluşturması, merkezden dışa doğru ve halkalar halinde ana ve yan sanayinin yayılmasının asıl hedef olması gerekmektedir. Belirlenen sanayi bölgelerine göre genel alt yapı hizmetlerinin yapılması yanında bölgenin merkezini oluşturacak il veya ilçede, organize sanayi bölgelerinin kurulmasına izin verilmesi gerekmektedir.

Konuya ülkemizdeki devlet yardım sistemleri ve teşvik mevzuatı açısından yaklaşılacak olunursa, ülkemizde KOBİ'lerin desteklenmesi konusunun karar mercileri tarafından çok uzun bir süre boyunca sosyal bir yardım gibi algılandığı söylenebilir. KOBİ'lerin ekonomik, sosyal ve siyasal yapıdaki rolleri ve önemleri henüz yeterince anlaşılamamıştır. Bir başka deyişle yardım sistemi içinde KOBİ'ler kavramı yer almamıştır. Türkiye ekonomik büyüme ve gelişmesini, ihracatın teşvikine, özel yatırımların özendirilmesine ve kamu yatırımlarının yeterli düzeyde yapılmasına bağlamıştır. Oysa bu üç konuda uygulanan yardımlardan ancak büyükler yararlanabilmiş, yardım politikaları sadece çok büyük ölçeklere ulaşmış işletmelere yönelmiş ve KOBİ'leri küçük kalmaya mahkum etmiştir. Bu durum tarım, ihracat, imalat, ticaret ve turizm sektörlerinde açıkça görülmektedir. Yardım yapılacak yatırım limitleri yatırım indirimi, vergi, resim harç istisnalarının sınırları son derece büyüktür. Küçük işletmelerin ise bunlardan yararlanmaları olası değildir.

Devlet yardımlarında büyük işletmelere ağırlık veren politikalar KOBİ'lerin yatırım olanaklarını sınırlamakta, teknolojik yeniliklere uyum sağlama esnekliğini zorlaştırmakta ve dış rekabet gücünü ve ihracat kapasitesini olumsuz yönde etkilemektedir. Yardımlardan daha geniş ölçüde yararlanan büyük firmaların dış piyasalarda fiyat kırma olanağı dolayısıyla KOBİ'ler haksız rekabetle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bunların yanısıra bugüne kadar olan uygulamalarda görülen bir durum, teşviklerde kararların zaman zaman geriye işletilmesidir. Bu durum KOBİ'leri belirsizliğe götürmekte, uluslararası ticarete taahhütlerini yerine getirmelerini zorlaştırmaktadır. Ayrıca, ihracatta bazı yardım önlemlerinden yararlanma olanağını veren kurumlar vergisi istisnası, KDV iadesi gibi mekanizmaların zamanında düzenli bir şekilde işletilememesi de sorunlara yol açmaktadır. Yapılan araştırmalar küçük işletmelerin ancak % 12.95'inin, orta işletmelerin % 39.95'inin yardımlardan yararlanabildiğini göstermektedir.

Bu çerçevede konu ile ilgili öneriler aşağıda yer almaktadır:

Türkiye'de büyük-küçük ayrımı yapılmaksızın, KOBİ'lerin devletin yardım ve koruma önlemlerinden adil şekilde yararlanmasını sağlayacak politikaların tespit

edilmesi ve yardımlar ile ilgili bürokrasinin hafifletilmesi, yardımlardan zamanında yararlanma olanağı verilmesi, kurumlar vergisi istisnası, KDV iadeleri, gibi uygulamaların daha hızlı işlenmesini sağlayan düzenlemeler yapılması, ihracat kredilerinin hacminin genişletilmesi ve faiz oranlarının düşürülmesi, özellikle selektif kredi uygulaması, yatırım indirimi, faiz farkı iadesi gibi yardım programlarının uygulanması gerekmektedir. Uygulanacak yardım mekanizmasının iyi ve doğru işleyen bir takip sistemi oluşturabilmesi sağlanan yardımların hedefine ulaşip ulaşamama durumunun izlenmesi açısından önemlidir. Bu konuda ülkedeki KOBİ'ler arasında düzgün bir koordinasyon sistemi sağlayabilecek mekanizmaların oluşturulması gerekmektedir. Bu konuda çalışmamızda örnek olarak seçilen Avrupa Birliği ülkelerinde ve birçok gelişmiş ülkede olduğu gibi çeşitli konsorsiyumlar oluşturmak suretiyle mahalli idareler ve hükümet ilişkileri geliştirilebilir. Devletin yol göstermede ve yönlendirmede ön plana çıktığı ve yardımların doğrudan doğruya organize sanayi bölgelerine ve küçük sanayi sitelerindeki konsorsiyumlara yapıldığı bir sistem oluşturulabilir.

Yardım politikaları ile ilgili olarak, sınai yapının da gözönüne alınması gerekmektedir. Ülke genelindeki sınai yapı çok dengesizdir. Gelir dağılımı ve demografik yapı bozuk ve bölgelerarası gelişmişlik farkları çok yüksektir. Bölgelerin gelişmişlik düzeyini birbirine yakınlştırabilecek bir kalkınma politikası ile birlikte az gelişmiş bölgelerde yatırımların canlandırılması ve bu bölgelerde son yıllarda gittikçe artan siyasi sorunların çözümlenebilmesi açısından tutarlı bir yardım politikası zorunlu görünmektedir.

Devlet yardımları politikasının sadece istihdam amacına dönük ve doğrudan araçlar getiren bir sistem olarak değerlendirmesi, sanayileşme politikamızın temel hedefleri ile bazı tutarsızlıklar meydana getirebilir. Bu nedenle, uygulanacak yardımlarda istihdama ağırlık verilmesi her zaman mümkün olmamaktadır. Modern teknolojilerde, genelde sermaye yoğun fakat istihdam azdır. İstihdamın en iyi çözüm yolu, istihdamı yoğun ve ülke ekonomisi bakımından verimli yatırımların yapılması yanında daha fazla yatırım yaparak, daha fazla iş sahası açmak ve teknolojik gereklerden de fedakarlık yapmamaya çalışmaktır. Bu bağlamda istihdam sorunlarının çözümlenmesi, yardım sistemi içinde yardım araçları ile sağlanabilecek hızlı bir sanayileşmenin gerçekleşmesi sonucunun varılacak bir hedef olarak kabul edilmesi gerekmektedir.

Yardım araçları sistemi, en son ve modern teknolojilerin seçilmesinin özendirilmesi yanında teknolojinin yurt içinde geliştirilmesini cazip kılacak önemli ölçüde özendirici araçlara sahip olmak durumundadır. Teknoloji geliştirme ve transfer yolları olan, yurt içinde teknoloji geliştirme, yabancı sermaye, yurt dışından uzman personel getirilmesi, yurt dışında uzman yetiştirilmesi ve lisans, know-how faaliyetlerin ulusal ekonomi koşullarına göre önceliklerinin saptanması gerekmektedir.

Yatırımları teşvik araçları uygulamasında, yardımlardan yararlandırılacak olan yatırımların ekonomik ölçekteki yatırım büyüklüklerinde olmasına özel bir önem

verilmesi gerekmektedir. Üretimin dışa açıklığı konusunda üretim birimlerinin ekonomik ölçekte olması önemli bir unsurdur. Büyüklüklerle ilgili yardım politikası esasları belirlenirken yeni tesisler yanında mevcut kuruluşların büyümeleri ve ekonomik ölçekte yatırım boyutlarına ulaşmaları konusunun öncelikle ele alınması gerekmektedir. Büyükle birlikte ele alınması gereken konulardan biri de kapasite kullanımlarıdır. Sektör ve alt ekonomik faaliyet kesimlerine göre belli dönemler itibarı ile geçerli, sanayileşmiş ülkeler deneyim ve örneklerinden yararlanılarak, büyüklüklerin saptanması ve objektif esaslara bağlanması gereklidir.

Yatırımlara sağlanan devlet yardımları açısından kredi politikasının birkaç yönü vardır. Kalkınma planlarının öngördüğü yatırım hacminin ve özel kesim yatırımlarının eksiksiz gerçekleştirilmesi için yeterli miktarda kredi finansmanının sağlanması gerekmektedir. Ayrıca bu kredilerin devre, vade ve faiz bakımından uygun koşullar taşımasının sağlanması gerekmektedir. Selektif kredi uygulamasında, yatırım ve ara malı üreten yatırımlara da aynı şekilde tercih hakkı verilmesi gerekmektedir. Selektif uygulama, kesim önceliklerine, bölgelerarası gelişmişliğe, halkın üretime geniş ölçüde katılmasına katkıda bulunacak en önemli tedbir mahiyetindedir. Bu suretle yatırım potansiyeli toplam olarak artacağı gibi, kaynakların ulusal sanayinin gelişmesine en uygun hizmet edecek şekilde dağılımı da sağlanmış olacaktır.

Kredilerin faiz yükünün azaltılması ve hatta kaldırılması, vergi, resim, harç ve benzeri yüklerin bertaraf edilmesi, yatırım maliyetlerinin ucuzlamasını sağlayacağı gibi selektiviteyi de temin edecektir. Ayrıca, kredilerin sanayi yatırımlarına orta ve uzun vadeli olarak tahsisi için, kaynakların artırılması konusunda gereken tedbirlerin alınması gerekmektedir. Yatırımların teşviki açısından kredilerin, yatırımların yönlendirilmesi ve toplam yatırım hacminin artırılması bakımından önemi büyüktür. Diğer yardımlar, kredi yardımlarından sonra düşünülebilir. Selektif kredi uygulaması bile kredi temininden sonra düşünülecek bir yardımdır. Yatırımların tabana yayılması, yani küçük tasarrufların yatırımlara aktarılması, geri kalmış bölgelere kaynak aktararak yatırımların bu bölgelerde artması suretiyle bölgelerarası gelişmişlik farkının azaltılması gerekli görülmektedir.

Küçük tasarrufların meydana getirdiği şirket ve kooperatifler eliyle gerçekleştirilecek yatırımlarla, geri kalmış bölgelerde yapılacak yatırımların kredi ihtiyaçları birinci planda tutulma koşuluyla adil olmayan kredi dağılım politikasının sakıncalarını izole edecek bir fon oluşturulması gerekmektedir.

AB ülkeleri tarafından rekabet gücünü arttırmak amacıyla farklı biçimlerde kullanılan yardım uygulamalarına karşı, Türkiye'nin de yoğun olarak rekabet gücünü koruyabilmek ve rekabet edebilirliğini arttırabilmek amacıyla sanayinin yeniden yapılandırılması ve uluslararası kurallar çerçevesinde devlet yardım sisteminin dinamik bir yapıya kavuşturulması gerekmektedir. AB ülkelerindeki devlet yardım sisteminin işleyiş biçimleri izlenip benzer uygulamalara yönelik olarak kaldırılan devlet yardımları nedeniyle sanayinin uluslararası rekabet gücünü kaybetmesinin önlenmesi

gerekmektedir. Türkiye'ye, AB devlet yardımları ölçütlerine göre AB yapısal fonları ve Avrupa Yatırım Bankası'ndan mali destek sağlanması gerekmektedir.

Ülkemizin ekonomik ve sosyal yönlerden kalkınarak gelişmiş ülkeler düzeyine ulaşabilmesi için yatırım ve ihracat yardımlarının verimli bir şekilde uygulanması gerekmektedir. Teşvik mevzuatının etkin bir şekilde uygulanması hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde farklı öneme sahiptir. Ancak, hemen hemen bütün ülkelerde devlet yardımları uygulamalarının kendi içinde tutarlı olması ve diğer politikalarla çelişmemesine dikkat edilmektedir. Aynı zamanda baskı ve çıkar gruplarının, devlet tarafından yapay olarak oluşturulmuş olan ekonomik amaçlı yardımlar (faizsiz veya düşük faizli krediler, tarımsal ürünler için destekleme alımları, vergi muafiyet ve istisnaları vb) elde etmek için giriştikleri teşvik kollama faaliyetlerinin yardım politikalarının etkinliğini olumsuz yönde etkilemesine engel olunması gereği gözardı edilmemesi gereken önemli bir konudur.

AR-GE harcamalarının GSYİH'dan aldığı payın, gelişmiş ülkeler düzeyine çıkarılması gerekmektedir. Türkiye'nin rekabet gücünü arttırabilmesi , kısa zamanda AR-GE faaliyetlerine dayalı bir sınai yapıya yönelmesi ve ihracatını bu tür sanayilere dayalı olarak sıçratması ile mümkündür. Türk sanayiinde üretime verilecek en önemli devlet yardımı makro-ekonomik istikrarın sağlanmasıdır. Devlet yardımları üretimi arttıracak şekilde sürekli olarak yeniden ele alınmak durumundadır. Dolayısıyla uluslararası rekabeti engelleyen yardımların ekonomik entegrasyonlarca izlenmesi bir zorunluluk halini almaktadır.

### KAYNAKÇA

- AGRAWALL, C. , (1995), "Financing of Small and Medium Enterprises", WASME, 200,177-198.
- AGRAWALL, C.,(1994), "Worldwide New Strategies for Small and Medium Scaled Enterprises: Investment, Technology, Cooperation, Education and Consulting", TOSYÖV, İstanbul, s. 177-189.
- ALGAN,N.,(1990), Türkiye'nin Ekonomik Kalkınmasında Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Önemi ve Adana İl Merkezinde Konuyla İlgili Bir Araştırma, Doktora Tezi, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- ALTIKARDEŞ,S. , (1996), "Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Ekonomimizdeki Yeri ve Tanımlanması", s.8.
- ALKAN,U., (1995), Küçük ve Orta Boy İşletmelerde İhracat Etkinliği.
- Avrupa Komisyonu (1995), KOBİ'lere ve Zanaat Sektörüne Yönelik Faaliyetler, İşletmeler Politikası, , Avrupa Toplulukları Resmi Yayınları Bürosu , Lüksemburg.
- Avrupa Komisyonu(1994), Avrupa Topluluğu'nun Rekabet Politikası.
- AB Bülteni, "Büyüyen KOBİ'ler için Yeni Avrupa Menkul Kıymetler Borsası Faaliyete Geçti", Sayı :7, (1997), s.11.
- AB Bülteni, "Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı'nın Yeni Görevleri", Sayı: 6, s.2.
- AESOB, (1996), İngiltere'de Küçük İşletmelere Yönelik Enformasyon, Danışmanlık ve Eğitim.
- ACAR,U. , (1995), Avrupa Birliği'ne Üye Ülkelerde Küçük ve Orta Boy İşletmelere Yönelik Devlet Yardımları ve Türkiye Karşılaştırması, KOSGEB, Ankara.
- AB Bülteni, "KOBİ'lerin Araştırma ve Teknoloji Geliştirme Programlarına Katılımının Teşviki", Sayı:5,s.6.
- ALPAR, C. , AKIN, F. , (1996), Gümrük Birliği ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Etkileri, KOSGEB.
- ANAP RAPORU, (1995), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Teknik Büro Araştırma ve İnceleme Yayınları.
- BRIGHAM,E.F., GAPENSKI,L.C., (1991), Financial Management: Theory and Practise, The Dryden Press, University of Florida.

BAĞRIACIK, A. , (1989), Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar: Dünyada ve Türkiye’de, Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul.

Business America, Magazine, (1995), Small Business.

BUDAK,G., (1991), “Küçük Sanayi İşletmelerinde Yönetim Biçimleri-Örgütsel Yapı Arasındaki İlişkilerin İrdelenmesi”, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Cilt:6 Sayı:1,Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları No: 0906,288, 233-250.

BULMUŞ,İ.,OKTAY,E.,TÖRÜNER,M., (1990), Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu Önemi ve AT’a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları:426,Ankara.

BOLAT, İ. , (1990), Küçük Sanayi İşletmelerinde Finansman Kaynakları İçinde Kredilerin Yeri ve Bir Uygulama: Adana, Çukurova Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi.

BOZKURT, R. , (1996), “Küçük ve Orta Ölçek Teşvikleri”, Dünya, s.2.

BIAR and Konrad Adenauer Stiftung, (1992), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri, Ankara.

CESCE, (1995), European Committee For Consulting Services: Quality Management and Consultancy Services, Ankara.

ÇAKMAKÇI, A. , (1996), “İkibinli Yıllara Girerken Sanayi Gelişimi, Sanayi Stratejilerinde Küçük İşletmelerin Rolü”,AESOB, 70, s.7-8.

ÇAVUŞOĞLU, T. - USMAN,A. - GÜVEN,G. (1995), Türkiye ve Diğer Ülkelerde Yerel Yönetimlerin KOBİ’leri Destekleme Girişimleri, Türk Belediyecilik Derneği-Konrad Adenauer Vakfı,Ankara.

DEWHURST, J. , (1994), Small Business in Europe, Macmillan.

DOĞRU, S. , (1996), Küçük İşletme : “7. Beş Yıllık Kalkınma Planı ve Küçük İşletmeler”, AESOB, Antalya Esnaf ve Sanatkarlar Odası Birliği Yayın Organı, 70, s.42.

DEMİR,H. , KARAKAYALI, A. , (1996), “Dış Ticaretimizde KOBİ’lerin Yeri ve Önemi”, DTM Dergisi, Ankara, 181, s.61-65

DPT, (1989), Küçük Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu ,DPT:2169-Ö.İ.K:340, Ankara.

DTM, (1997), <http://www.treasury.gov.tr>,s.3.

EKER, A. (1995), Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Teşvik Sistemleri ve Teşvik Politikaları, Türk-Alman İşadamları Dernekleri Almanya Federasyonu (TİDAF), Doğuş Matbaacılık Tic. Ltd. Şti., Ankara.

Electronics Times, (1997), "Management Development", ABD, s.3.

European Report, (1997), SME/Innovation: Plan To Bring Risk Capital To Small Businesses, ABD, s.N/A.

European Annual Report, (1994), The European Observatory For SMEs.  
European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (1988), Working Conditions and the Amall and Medium-Sized Enterprises: United Kingdom.

ENGİN,N.,(1992), Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler, İTO Yayın No:1992-4.

EGE,A. , EĞİTİM, Ş. , ACAR, U. , (1995), Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Muhtemel Etkiler ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOSGEB, Ankara.

EKİN,N. , (1995), Kayıtdışı Ekonomi Enformel İstihdam,, İTO Yayın No: 1995/17, İstanbul.

İKV (1988), Avrupa Topluluğu'nda Devlet Yardımları, İKV:67, İstanbul.

İKV, (1994), "Avrupa Birliği Ülkelerinde Seçilmiş Vergi Uygulamaları ve Uyum Çalışmaları", İKV:129, İstanbul.

İKV, (1994), "Avrupa Birliği'nde Teşvik Sistemi : İlkeler ve Uygulamalar, İKV:127, İstanbul.

İKV, (1996), Avrupa Birliği'nde İşletmelere Uygulanan Rekabet Kuralları, İKV Vakfı Yayınları:135, İstanbul.

İKV, (1989), "Uluslararası Değişken Sosyo-Ekonomik Konjonktürlerde Bir Müdahale Biçimi: Devlet Yardımları-Avrupa Topluluğu Örneği- , İKV:76, İstanbul.

İKV, (1996), AB'de KOBİ'lere Uygulanan Destek Mekanizmaları,.

İTO, (1996), "Avrupa Birliği Karşısında KOBİ'lerin Rekabet Olanakları ve Stratejileri", Avrupa Birliği'ne Yönelik Pazarlama Teknikleri Konulu Seminerler, s.19.

İKV, (1997), <http://www.ikv.org.tr>, s.2.

İKV, (1991), 21. Yüzyıl Ekonomilerine Doğru Bir Kalkınma Aracı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler- AT Örneği-, İKV Yayın No :97.

İSO, (1993), 1993 Yılında Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşları, İSO Yayın No: 1993/10.

İSO, (1991), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Sorunları : Uluslararası Sempozyum, İSO Yayın No:1991/5.

OLALI,H.,DOĞAN,M.,DOĞAN,Ü.,(1993), Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Uygulanan Ekonomik, Mali ve Sosyal Politikaların Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi-Sorunlar,Çözüm Önerileri-, İZSİAD,İzmir.

KOSGEB, (1996), Global Bir Yaklaşımla Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Sorunlarına Bakış,Ankara.

KOÇAK,S. , (1996), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri için İhracat Stratejileri, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Ankara.

KOSGEB,(1997), [HTTP://Linux.ada.com.tr](http://Linux.ada.com.tr), s.1.

KARALAR, H. , (1996), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Koordinasyon Sistemleri ve Araçları: Türkiye’de Uygulanabilirlik Araştırması, ANGIAD.

KARATAŞ,S. , (1991), Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Bürokratik Yükün Kaldırılması ve AT Ülkelerinde Bu İşletmelerin Durumları, Veli Yayınları, İstanbul.

KULOĞLU, D. , (1993), Avrupa Topluluğu’nda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Uygulama ve Politikaları, Maliye Bakanlığı Avrupa Topluluğu ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanlığı,123.

KOSGEB, (1993), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi, Ankara.

LAKY, T. , (1994), Small Enterprises Benefiting From Start Credit.

LEANDER, A., (1991) “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Problemleri Açısından Devlet Yardımları”, İSO Yayın No:1991/5, 232,s.185-200.

MAZLUM,M., (1988), “Türkiye’de Küçük Sanayi Nasıl Gelişebilir”, Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi,Adana, s.121.

MÜFTÜOĞLU,T. , (1993), Küçük İşletmelere Yönelik Devlet Politikaları, TES-AR Tartışma Notları No:3.

MÜFTÜOĞLU,T. , (1993), Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar Öneriler,Ankara.

MEIER, Max Georg (1995), Worldwide New Strategies for Small and Medium Scaled Enterprises: Investment, Tecnology, Cooperation, Education and Consulting, TOSYÖV, İstanbul.

NELSON, R. , (1987), Small Enterprise Development Policies and Programmes , 2<sup>nd</sup> Edition, Management Development Series No :14, Internatioanl Labor Office, Geneva.

MÜFTÜOĞLU, T. , (1992), Mevzuatın Küçük İşletmelere Maliyeti, TES-AR No :2.

ÖZGEN, Hüseyin- DOĞAN, Selen (1997), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri, TÜBİTAK Matbaası, Ankara.

RYU, K., (1994), “Worlwide New Strategies for Small and Medium Scaled Enterprises: Investment, Technology, Cooperation, Education and Consulting”, TOSYÖV, İstanbul, 198,s.41.

Resmi Gazete: 31 Temmuz 1997- Sayı:23066.

RYU,K. , SME’s Towards 2000: Prospects for SMEs towards 2000 under Conditions of Changing political, Economic, Social and Technological Institution, WASME,s.158.

SAYIN,F., FAZLIOĞLU,M.,(1997),“Avrupa Birliği’nde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları, KOSGEB,Ankara.

ŞENYURT, D. (1995), Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Topluluğu’nda ve Türkiye’de Teşviki, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği,Ankara.

ŞENYÜZ,D., (1997), Türk Vergi Sistemi: Gelir, Kurumlar ve Katma Değer Vergisi.

TAMER, M. , (1996), “Avrupa’da KOBİ’lere ne Tür Teşvikler Var”, Milliyet, s.6.

Seventh Five Year Development Plan

TOSYÖV, (1995), Aylık Yuvarlak Masa Toplantısı IX: Kalite Güvencesi ve KOBİ'ler, s.47.

TURAL, N. , (1996), Küçük İşletme : “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Politikalarda Yeni Yaklaşım Zorunluluğu”, Antalya Esnaf ve Sanatkarlar Odası Birliği Yayın Organı,s.4.

TOSYÖV, (1995), KOBİ'lerin Finansman Sorunları.

TOSYÖV, (1994), KOBİ'ler ve Gümrük Birliği.

TOSYÖV, (1996), KOBİ'ler ve Kredi Olanakları.

TES-AR ve Türkiye Halk Bankası, (1994), Türkiye Halk Bankası Tarafından Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ile Esnaf ve Sanatkarlara Sunulan Krediler ve Danışmanlık- Eğitim Hizmetleri, TES-AR Yayın No: 14, Ankara.

ULUDAĞ, İ. ,(1996), Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli, İTO Yayın No : 1996-42, İstanbul.

United Nations, (1973), Guidelines For The Acquisition of Foreign Technology in Developing Countries, United Nations Industrial Development Organization.

USDA Small Business Programs,(1997), <http://www.usda.gov.da>.,s.3

YAZMAN, İ. , (1996), KOBİ'ler için Bilgi İşlem Ağı'nın Uygulanması Sorunlar ve Çözüm Önerileri, TES-AR Tartışma Notları No : 5.

WOLF, D. , (1992), “Sosyal Piyasa Ekonomisi ve Rekabet”, 9. Sosyal Piyasa Ekonomisi Sempozyumu, Ankara, .s.75-84.

Wijngaarden, K. , (1995), The State of Small Business in the Netherlands, EIM/International.

## ÖZGEÇMİŞ

21 Temmuz 1972 tarihinde Ankara'da doğdum. İlk öğrenimime Ankara'da İltekin İlkokulunda başladım ve Gaziantep Kolej Vakfı Özel İlkokulunda devam ettim. Orta ve lise öğrenimimi Gaziantep Yüzüncüyıl Ortaokulu ve Gaziantep Lisesinde tamamladım. Yüksek öğrenimimi 1994'te Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İngilizce İşletme Bölümünde tamamladım. 01.09.1993-01.02.1994 tarihleri arasında İstanbul'da ES FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.(ES LEASING & FACTORING) şirketinde Operasyon Bölümünde operasyon görevlisi olarak çalıştım. 01.08.1994-01.01.1995 tarihleri arasında Gaziantep ESBANK T.A.Ş. Kambiyo Servisinde kambiyo memuru olarak görev yaptım. 1995 yılında Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünde yüksek lisans öğrenimime başladım.01.06.1995-30.01.1996 tarihleri arasında Gaziantep Global Menkul Değerler A.Ş.'de yatırım uzmanı olarak görev yaptım. Halen Gaziantep Üniversitesi Gaziantep Meslek Yüksek Okulu İktisadi İdari Programlar Bölümünde öğretim görevlisi ve İşletme Program Koordinatörü olarak görevimi sürdürmekteyim.